

**GRUPA KAPITAŁOWA  
CYFROWY POLSAT S.A.**

**Raport roczny  
za rok obrotowy zakończony  
31 grudnia 2017 roku**

Miejsce i data publikacji: Warszawa, 22 marca 2018 roku  
Miejsce i data zatwierdzenia: Warszawa, 21 marca 2018 roku



## ZAWARTOŚĆ RAPORTU ROCZNEGO

Pismo Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu S.A.

Pismo Przewodniczącego Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku

Oświadczenie Zarządu

Sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku

## PISMO PREZESA ZARZĄDU



Szanowni Państwo,

jak co roku chciałbym podzielić się z Państwem podsumowaniem najważniejszych wydarzeń minionego roku. Tym razem okazja jest tym bardziej szczególna, że za kilka tygodni mija 10-lecie naszej obecności na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie, a takie jubileusze sprzyjają przeglądom i ewaluacji podjętych działań.

Za nami kolejny wyjątkowy, bogaty w wydarzenia i nowe projekty czas. Nieustająco się rozwijamy i po raz kolejny udowadniamy, że mamy pomysł na kształt naszej Grupy w przyszłości, bardzo dobrą i skuteczną strategię oraz niezbędne kompetencje, doświadczenie i zasoby do osiągnięcia wyznaczonych celów.

W 2017 roku nadal konsekwentnie realizowaliśmy obraną kilka lat temu strategię. Zgodnie z nią nie tylko dążyliśmy do umocnienia naszej pozycji na rynkach płatnej telewizji, telekomunikacyjnym oraz nadawania i produkcji telewizyjnej, ale przede wszystkim prowadziliśmy aktywne działania wzmacniające naszą obecność w segmencie usług zintegrowanych.

Wzrost wyników operacyjnych w poszczególnych kategoriach jest najlepszym potwierdzeniem skuteczności naszych działań, trafności proponowanych ofert i wysokiego zaufania, jakim na co dzień obdarzają nas nasi klienci. W zeszłym roku blisko 5,8 milionom klientów świadczyliśmy łącznie 13,7 milionów różnorodnych usług abonamentowych. Z zadowoleniem obserwowaliśmy wzrost liczby klientów korzystających z ofert multiplay i dołączających do Domowego Programu Oszczędnościowego smartDOM – obecnie już ponad 1,5 miliona naszych klientów łączy komfort z wymiernymi korzyściami finansowymi. A możliwości kształtowania swojego indywidualnego pakietu usług klienci mają coraz więcej, bo w aktualnej ofercie programu smartDOM można wybierać spośród licznych usług i produktów – telewizji, Internetu, telefonii komórkowej, gazu, prądu, monitoringu, usług bankowych i ubezpieczeniowych, urządzeń telekomunikacyjnych, RTV i AGD. Także polscy widzowie bardzo chętnie spędzali czas z naszymi propozycjami programowymi i wybierali kanały Telewizji Polsat, co miało pozytywny wpływ na sprzedaż czasu reklamowego. Łącznie w 2017 roku nasze stacje miały 24,5% udziału w oglądalności oraz 27,2% udziału w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu.

Poza systematycznym osiąganiem bieżących celów biznesowych nieustająco myślimy o dalszym rozwoju i zapewnieniu naszej Grupie silnej pozycji w przyszłości. Leżało to u podstaw naszych decyzji o zakupie akcji Netii, udziałów w stacjach z Grupy ZPR Media oraz strategicznych dla nas treści programowych.

Wraz z finalizacją pierwszej transakcji moglibyśmy zaproponować klientom obu firm nowe usługi, wzbogacić propozycje programu smartDOM oraz zapewnić jeszcze większy wybór i różnorodność usług na rynku telekomunikacyjnym zarówno w dużych i małych miastach, jak i poza nimi. Z kolei nabycie nowych kanałów, zgodne z naszą długoterminową strategią w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, nie tylko istotnie rozszerza ofertę muzyczną Telewizji Polsat i generalnie urozmaica nasze bogate portfolio stacji tematycznych, ale także wzmacnia naszą Grupę w rywalizacji z międzynarodową i krajową konkurencją na rynku medialnym. Natomiast kierując się naszą misją dostarczania treści telewizyjnych najwyższej jakości i oczekiwaniami widzów, kupiliśmy wyłączne prawa do meczów Ligi Mistrzów i Ligi Europy UEFA na lata 2018-2021 oraz przedłużyliśmy współpracę z Międzynarodową Federacją Piłki Siatkowej FIVB, nabywając jednocześnie kolejne prawa siatkarskie. Na mocy tej drugiej umowy Telewizja Polsat przez kolejnych 7 lat będzie transmitowała najważniejszych siatkarskich wydarzeń o randze międzynarodowej, m.in. Siatkarską Ligę Narodów, mecze reprezentacji Polski mężczyzn i kobiet w Mistrzostwach Świata w 2022 roku oraz turnieje kwalifikacyjne do Igrzysk Olimpijskich w 2020 i 2024 roku.

W zeszłym roku nadal rozwijaliśmy technologię LTE, z której może korzystać prawie 100% Polaków. Ponad 50% z nich jest już w zasięgu szybszej i nowocześniejszej technologii LTE Advanced. Zastosowaliśmy agregację pasm w trzech częstotliwościach 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz o łącznej szerokości 50 MHz, co wraz z uruchomieniem modulacji 256 QAM pozwoliło zwiększyć maksymalną prędkość pobierania danych w naszej sieci LTE do 500 Mb/s. Jednocześnie przez cały 2017 rok prowadziliśmy prace związane z zapowiadany refarmingiem częstotliwości 900 MHz, a dziś możemy pochwalić się, że już udostępniliśmy naszym klientom technologię LTE na bazie tego pasma.

W 2017 roku zadebiutowaliśmy również na rynku kinowym – do kin w całej Polsce weszły i szybko odniosły duży komercyjny sukces dwa filmy zrealizowane w ramach programu Cyfrowa Strefa Twórców – „Najlepszy” Łukasza Palkowskiego i komedia romantyczna „Naręczony na niby”. Ostatnio uruchomiliśmy także nowy serwis WWW naszej telewizji internetowej IPLA – w nowej szacie graficznej, z nowymi treściami programowymi oraz nowymi funkcjami.

Potwierdzeniem zakończenia z sukcesem kolejnego roku naszej działalności – mimo wystąpienia niekorzystnych rynkowych zdarzeń – są bardzo dobre wyniki finansowe. Przychody Grupy wyniosły ponad 9,8 mld zł, EBITDA - 3,6 mld zł, a zysk netto – niemal 1 mld zł. Nie tylko regularnie zmniejszaliśmy zadłużenie, wypłaciliśmy dywidendę za 2016 rok, prowadziliśmy zaplanowany rozwój sieci telekomunikacyjnej i realizowaliśmy kolejne akwizycje, ale także utrzymaliśmy wysokie marże i zwiększyliśmy poziom wolnych przepływów pieniężnych do blisko 1,7 mld zł.

Nasze priorytety na ten rok nie zmieniają się – będziemy dążyć do systematycznego zwiększania liczby świadczonych usług, zapewnienia jak najlepszych warunków dla dalszego rozwoju programu smartDOM, dostarczania widzom naszych kanałów rozrywki i emocji na jak najwyższym poziomie oraz wypracowywania jak najlepszych wyników finansowych i konsekwentnego budowania wartości naszej Grupy.

Bardzo dziękuję wszystkim osobom, które przyczyniły się do wypracowania tak dobrych wyników w zeszłym roku i efektywnego przeprowadzenia wszystkich projektów. Szczególne podziękowania składam naszym klientom i akcjonariuszom za docenienie naszych codziennych działań, Radzie Nadzorczej – za zaufanie i wsparcie, a pracownikom Grupy – za profesjonalizm, zaangażowanie i skuteczność, które bez wątpienia miały wpływ na osiągnięcie zeszłorocznych sukcesów.

Z poważaniem



Tobiasz Solorz

Prezes Zarządu Cyfrowy Polsat S.A.



## PISMO PRZEWODNICZĄCEGO RADY NADZORCZEJ



Szanowni Państwo,

dla Grupy Cyfrowy Polsat 2017 rok był czasem dalszego konsekwentnego realizowania misji jako lidera rynku rozrywki i telekomunikacji w Polsce. Zgodnie z nią tworzymy i dostarczamy najatrakcyjniejsze treści telewizyjne, produkty telekomunikacyjne oraz inne usługi zintegrowane dla domu oraz klientów indywidualnych i biznesowych, przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii. W roku 2017 wywiązaliśmy się z tego zadania w pełni, odpowiadając na zmieniające się potrzeby naszych klientów i utrzymując najwyższy poziom ich satysfakcji.

Nadrzędnym celem naszej strategii biznesowej jest natomiast trwały wzrost wartości Cyfrowego Polsatu dla jej akcjonariuszy. Cel ten staramy się osiągać poprzez konsekwentną realizację założeń naszej strategii operacyjnej. Jej głównymi elementami są: wzrost przychodów z usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym, maksymalizacja przychodów z treści programowych, efektywne zarządzanie bazą kosztową oraz efektywne zarządzanie finansami Grupy.

Bezspornie zarówno dla tak zdefiniowanej misji, jak i dla naszej strategii rozwoju niezwykle istotnymi wydarzeniami stały się w tym mijającym roku inwestycje w akcje Netii oraz akwizycja kanałów telewizyjnych z Grupy ZPR.

Grupa Cyfrowy Polsat, największa polska prywatna firma, zbudowana w oparciu o polski kapitał, nabywając akcje Netii realizuje kolejną strategiczną inwestycję mającą na celu dalszy rozwój oferty multiplay i rozszerzenie portfolio naszych usług. Umożliwi to również konkurowanie z innymi podmiotami na rynku, które już posiadają aktywa podobne do naszej Grupy oraz Netii. Natomiast dzięki umowie zawartej z Grupą ZPR Media nasza Grupa umocni swoją pozycję w rywalizacji z międzynarodową i krajową konkurencją na rynku medialnym.

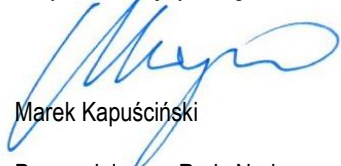
Powyższe inwestycje budować będą na sile biznesu bazowego Grupy, która konsekwentnie realizowała stawiane przed nią cele – rozwijała swoje usługi i produkty, stale dbała o podniesienie poziomu jakości świadczonych usług, wdrażała nowe rozwiązania, a także inwestowała w rozwój technologiczny, prowadząc przy tym rygorystyczną i efektywną politykę finansową. Dzięki temu osiągnęła oczekiwane wyniki operacyjne i wzmocniła fundament swojego działania we wszystkich istotnych obszarach – płatnej telewizji, telekomunikacji, nadawania i produkcji telewizyjnej, jak i wideo online.

Pragnę także zwrócić Państwa uwagę na obszar wideo online i działań, jakie w tym zakresie wprowadziliśmy w życie w celu przyspieszenia naszego rozwoju na rynku dystrybucji rozrywki w Internecie. Wprowadzone w tym roku nowe rozwiązania dla największej już dziś w Polsce telewizji internetowej IPLA, rozwój współpracy z innymi polskimi serwisami VOD, a także pierwsze, skuteczne realizacje na rynku produkcji treści filmowych wzmocniły pozycję Grupy jako producenta rozrywki. Świetne wyniki oglądalności i zwrot na inwestycji w filmy fabularne wyprodukowane lub dystrybuowane przez Grupę na rynku kinowym pozwalają nam wierzyć, że Grupa zyskała kolejny, mocny fundament.

Wartym odnotowania jest również fakt, że Grupa aktywnie bierze udział w pracach regulacyjnych dotyczących rynków, na których działa. Miniony rok był czasem dyskusji o nowych rozwiązaniach tak dla rynku medialnego, jak i telekomunikacyjnego. Istotnym wydarzeniem było opracowanie przez Ministerstwo Cyfryzacji Strategii 5G dla Polski, której nasza Grupa jest sygnatariuszem. Oznacza to, że Grupa jest gotowa do aktywnego udziału w rozwoju technologicznym kraju. Wspólne działania administracji państwowej i branży wydają się być warunkiem dla wkroczenia naszego kraju na kolejny etap rozwoju cyfrowego i cywilizacyjnego.

W imieniu Rady Nadzorczej spółki Cyfrowy Polsat dziękuję Państwu – naszym klientom, akcjonariuszom i partnerom biznesowym za okazane zaufanie. Szczególne podziękowania kieruję pod adresem Zarządów i pracowników Grupy, a także jej Rad Nadzorczych, których efektywna, mądra i pełna zaangażowania praca przyczyniła się do realizacji wyznaczonych celów. Wierzę więc, że dalsze współdziałanie w ramach naszej unikatowej Grupy przeloży się na kolejne sukcesy, rosnącą satysfakcję pracowników i klientów oraz konsekwentną budowę wartości Grupy dla jej akcjonariuszy.

Z wyrazami najwyższego szacunku



Marek Kapuściński

Przewodniczący Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI  
GRUPY KAPITAŁOWEJ CYFROWY POLSAT S.A.  
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2017 ROKU**



## SPIS TREŚCI

<b>Grupa Polsat w skrócie</b> .....	<b>10</b>
<b>Grupa Polsat w liczbach w 2017 roku</b> .....	<b>11</b>
<b>Zastrzeżenia</b> .....	<b>12</b>
<b>Wybrane dane finansowe</b> .....	<b>15</b>
<b>1. Charakterystyka Grupy Polsat</b> .....	<b>18</b>
1.1. Struktura Grupy Polsat.....	18
1.2. Kim jesteśmy.....	21
1.3. Strategia Grupy.....	25
1.4. Przewagi konkurencyjne.....	27
1.5. Szanse rynkowe.....	30
1.6. Perspektywy rozwoju.....	32
<b>2. Działalność Grupy Polsat</b> .....	<b>34</b>
2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji.....	34
2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym.....	41
2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych.....	52
2.4. Sprzedaż i marketing.....	54
2.5. Obsługa i utrzymanie klienta.....	56
2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim.....	57
2.7. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej.....	60
2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności.....	71
<b>3. Istotne wydarzenia i umowy</b> .....	<b>80</b>
3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym.....	80
3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym.....	80
3.3. Wydarzenia po dacie bilansowej.....	83
<b>4. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat</b> .....	<b>85</b>
4.1. Kluczowe czynniki wpływające na naszą działalność operacyjną i wyniki finansowe.....	85
4.2. Kluczowe trendy rynkowe.....	93
4.3. Najważniejsze inwestycje w 2017 roku.....	94
4.4. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy.....	96
4.5. Objasnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat.....	103
4.6. Przegląd sytuacji finansowej.....	106
<b>5. Pozostałe istotne informacje</b> .....	<b>131</b>
5.1. Transakcje z podmiotami powiązаныmi.....	131
5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach.....	131
5.3. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników.....	131
5.4. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	131
5.5. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową.....	132
5.6. Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy.....	133
5.7. Związki zawodowe.....	133
5.8. Informacje niefinansowe.....	133

<b>6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń .....</b>	<b>134</b>
6.1. Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością i sektorami, w których działamy .....	134
6.2. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy .....	143
6.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą .....	145
6.4. Czynniki związane z ryzykiem rynkowym .....	148
6.5. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym .....	154
<b>7. Cyfrowy Polsat na rynku kapitałowym .....</b>	<b>159</b>
7.1. Akcje Cyfrowego Polsatu .....	159
7.2. Notowania akcji .....	160
7.3. Rekomendacje analityków .....	162
7.4. Bliski dialog z rynkiem kapitałowym .....	164
7.5. Polityka dywidendy .....	165
<b>8. Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego .....</b>	<b>167</b>
8.1. Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka .....	167
8.2. Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych .....	170
8.3. Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych .....	171
8.4. Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu .....	171
8.5. Statut Spółki .....	176
8.6. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki .....	176
8.7. Zarząd Spółki .....	178
8.8. Rada Nadzorcza .....	181
8.9. Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących Spółkę .....	187
<b>Definicje i słowniczek pojęć technicznych .....</b>	<b>189</b>

## GRUPA POLSAT W SKRÓCIE

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

- usług płatnej telewizji cyfrowej, oferowanych przez Cyfrowy Polsat – największego w Polsce dostawcę płatnej telewizji i czołową platformę satelitarną w Europie. Naszym klientom zapewniamy dostęp do około 180 kanałów, w tym ponad 80 kanałów HD oraz nowoczesnych usług OTT (np. Cyfrowy Polsat GO, PPV, VOD) oraz Multiroom. Poprzez wiodący na polskim rynku serwis IPLA świadczymy także usługi wideo online, oferując je w modelu subskrypcyjnym i transakcyjnym (PPV), jak również w wersji bezpłatnej, finansowanej przychodami reklamowymi;
- mobilnych usług telekomunikacyjnych, obejmujących m.in. usługi głosowe oraz transmisji danych, jak również różne usługi dodane (VAS), które świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem spółki zależnej Polkomtel – jednego z wiodących polskich operatorów telekomunikacyjnych;
- szerokopasmowego mobilnego Internetu, oferowanego pod dwiema alternatywnymi markami: Cyfrowy Polsat i Plus. Usługi te świadczymy w nowoczesnych technologiach LTE i LTE-Advanced. Oferujemy najszerze pokrycie technologiami LTE w Polsce, a nasi klienci uzyskują najwyższe prędkości transmisji danych spośród ofert udostępnianych przez krajowych operatorów mobilnych;
- nadawania i produkcji telewizyjnej poprzez Telewizję Polsat, wiodącego nadawcę komercyjnego na polskim rynku, oferującego 29 popularne kanały telewizyjne (z czego 19 w jakości HD), w tym kanał główny POLSAT, będący wiodącym kanałem FTA w Polsce;
- usług hurtowych na rynku międzyoperatorskim, obejmujących m.in. usługi interconnect, tranzyt ruchu czy usługi roamingu krajowego i międzynarodowego.

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

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

## GRUPA POLSAT W LICZBACH W 2017 ROKU

### KLIENCI I USŁUGI

5,8 mln	16,5 mln
klientów kontraktowych	świadczonych usług
✓ 83% usług świadczymy w modelu kontraktowym	
✓ Systematyczna dosprzedaż usług do połączonej bazy klientów	
✓ Skuteczna lojalizacja naszych klientów	
<b>8,8%</b>	
<b>churn</b>	

### SUKCES STRATEGII MULTIPLAY

1,5 mln	4,5 mln
klientów multiplay	świadczonych usług
✓ Elastyczny program smartDOM oferuje unikalne kombinacje usług dla domu	
✓ Atrakcyjne rabaty i szeroki wybór sprzętów	
✓ Pozytywny wpływ na ARPU	
	<b>89,0 PLN</b>
	<b>ARPU</b>

### SILNA, STABILNA POZYCJA NA RYNKU NADAWANIA I PRODUKCJI TELEWIZYJNEJ

24,5%	27,2%
udziału w oglądalności	udziału w rynku reklamy TV
✓ Bogaty контент, w tym liczne produkcje własne dostosowane do profilu polskiego widza	
✓ Konsekwentnie rosnące przychody reklamowe	
✓ Nabycie atrakcyjnych praw sportowych na wyłączność na kolejne lata	

### SOLIDNE WYNIKI FINASOWE

9,8 mld PLN	3,6 mld PLN	1,7 mld PLN
przychodów	EBITDA	wolnych przepływów pieniężnych
<b>0,95 mld PLN</b>		<b>2,9x</b>
<b>zysku netto</b>		<b>dług netto/EBITDA</b>
✓ Stabilne, zdywersyfikowane przychody oparte głównie na powtarzalnych usługach kontraktowych		✓ Bardzo wysoki poziom konwersji wyników finansowych na gotówkę
✓ Bardzo wysoka marżowość EBITDA wyraźnie powyżej średniej rynkowej		✓ Szybka redukcja zadłużenia
		✓ Sprecyzowana długoterminowa polityka dywidendowa.

## ZASTRZEŻENIA

Poniższy raport roczny ("Raport") został przygotowany zgodnie z artykułem 82 ustęp 2 oraz z artykułem 91 i 92 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

### Prezentacja danych finansowych i pozostałych danych

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

### Dane finansowe i operacyjne

Niniejszy raport roczny zawiera sprawozdania finansowe oraz inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy i Spółki, w szczególności skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku. Załączone do niniejszego raportu rocznego skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF”) i zaprezentowane w milionach złotych.

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

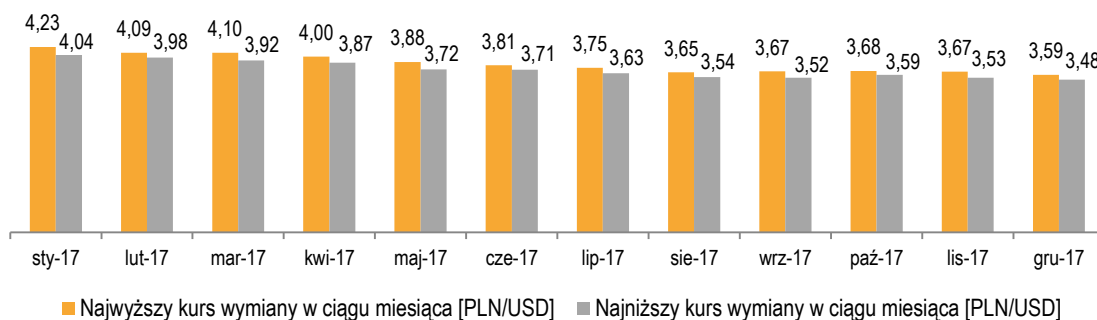
### Prezentacja walut i informacja o kursach wymiany walut

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

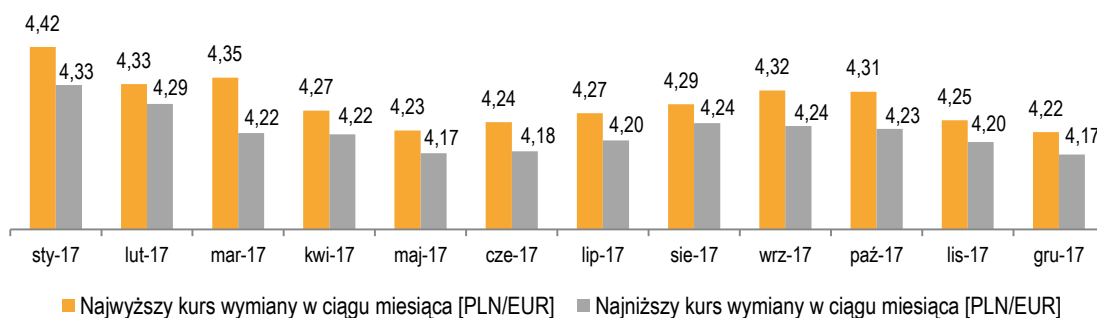
Poniższe tabele przedstawiają – za wskazane okresy – wybrane informacje dotyczące kursu średniego, publikowanego przez Narodowy Bank Polski („NBP”) dla złotego, wyrażonego w złotych za dolara i w złotych za euro. Poniższe kursy walutowe mogą różnić się od rzeczywistych kursów zastosowanych dla celów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

Rok [PLN za 1,00 USD]	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kurs wymiany na koniec okresu	3,0996	3,0120	3,5072	3,9011	4,1793	3,4813
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	3,2570	3,1608	3,1551	3,7701	3,9431	3,7777
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,5777	3,3724	3,5458	4,0400	4,2493	4,2271
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,0690	3,0105	3,0042	3,5550	3,7193	3,4813





Rok [PLN za 1,00 EUR]	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kurs wymiany na koniec okresu	4,0882	4,1472	4,2623	4,2615	4,4240	4,1709
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	4,1850	4,1975	4,1852	4,1839	4,3625	4,2576
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	4,5135	4,3432	4,3138	4,3580	4,5035	4,4157
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	4,0465	4,0671	4,0998	3,9822	4,2355	4,1709



### Stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań

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

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

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

### **Dane branżowe i rynkowe**

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

- Eurostat, dla danych dotyczących polskiej gospodarki, w tym wzrostu Produktu Krajowego Brutto;
- Polska Izba Komunikacji Elektronicznej;
- Urząd Komunikacji Elektronicznej (UKE);
- Główny Urząd Statystyczny (GUS);
- Europejski Urząd ds. Regulatorów Łączności Elektronicznej (BEREC);
- European Commission (Digital Agenda Scoreboard);
- Nielsen Audience Measurement;
- Starcom (dawniej SMG Starlink);
- IAB AdEX;
- Dom mediowy Zenith;
- Gemius/PBI;
- PMR – Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2017. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2017-2022;
- PMR – Rynek płatnej telewizji w Polsce 2017. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2017-2022;
- PMR – Rynek zintegrowanych usług telekomunikacyjnych w Polsce 2018. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2018-2023;
- GfK Polonia;
- Ericsson Mobility Report;
- Fibre to the Home Council Europe oraz
- operatorzy, działający na polskim rynku.

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

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

## WYBRANE DANE FINANSOWE

Poniższe tabele przedstawiają wybrane skonsolidowane dane finansowe za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2017 roku i 2016 roku. Wybrane dane finansowe zawarte w poniższych tabelach zostały zaprezentowane w milionach złotych, o ile nie zaznaczono inaczej. Informacje zawarte w tych tabelach powinny być czytane razem z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku (łącznie z notami), stanowiącym część niniejszego Raportu oraz z informacjami zawartymi w punkcie 4 niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat*.

Wybrane dane finansowe:

- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat za okresy trzech miesięcy zakończone 31 grudnia 2017 roku i 31 grudnia 2016 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2326 złotych za 1,0 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów miesięcznych ustalonych przez NBP w okresie sprawozdawczym tj. od 1 października do 31 grudnia 2017 roku;
- ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz ze skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych za okresy dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2017 roku i 31 grudnia 2016 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,2576 złotych za 1,0 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów miesięcznych ustalonych przez NBP w okresie sprawozdawczym tj. od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 roku;
- ze skonsolidowanego bilansu na dzień 31 grudnia 2017 roku i 31 grudnia 2016 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,1709 złotych za 1,0 euro (kurs średni Narodowego Banku Polskiego z 29 grudnia 2017 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 2017 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2016 roku ze względu na nabycie w dniu 29 lutego 2016 roku 100% udziałów w spółce Litenite Limited, spółki bezpośrednio kontrolującej Grupę Aero2 (dawniej Grupę Midas), nabycie 100% udziałów w spółce IT Polpager S.A. w dniu 30 września 2016 roku, zbycie LTE Holdings Limited w dniu 19 czerwca 2017 roku, nabycie 51% udziałów w spółce Paszport Korzyści Sp. z o.o. (obecnie Plus Flota Sp. z o.o.) w dniu 7 września 2017 roku, nabycie 100% udziałów w spółkach Eska TV S.A. i Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku, nabycie 34,02% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku, nabycie 31,76% akcji Netia S.A. w dniu 5 grudnia 2017 roku oraz zbycia udziałów w New Media Ventures Sp. z o.o. w dniu 8 grudnia 2017 roku.

### Skonsolidowany bilans

	31 grudnia 2017		31 grudnia 2016	
	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty <sup>(1)</sup>	1.172,0	281,0	1.336,7	320,5
Aktywa	27.756,0	6.654,7	27.729,3	6.648,3
Zobowiązania długoterminowe	11.723,7	2.810,8	12.670,5	3.037,8
Finansowe zobowiązania długoterminowe	10.285,7	2.466,1	11.159,3	2.675,5
Zobowiązania krótkoterminowe	3.915,5	938,8	3.681,2	882,6
Finansowe zobowiązania krótkoterminowe	1.394,1	334,2	1.317,4	315,9
Kapitał własny	12.116,8	2.905,1	11.377,6	2.727,9
Kapitał zakładowy	25,6	6,1	25,6	6,1

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

**Skonsolidowany rachunek zysków i strat**

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2017		2016		2017		2016	
	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR
<b>Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów</b>	<b>2.579,2</b>	<b>609,4</b>	<b>2.535,1</b>	<b>598,9</b>	<b>9.828,6</b>	<b>2.308,5</b>	<b>9.729,8</b>	<b>2.285,3</b>
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.497,9	353,9	1.589,0	375,4	6.067,9	1.425,2	6.325,3	1.485,6
Przychody hurtowe	735,8	173,8	658,4	155,6	2.538,6	596,3	2.466,1	579,2
Przychody ze sprzedaży sprzętu	298,8	70,6	265,6	62,8	1.055,2	247,8	850,8	199,8
Pozostałe przychody ze sprzedaży	46,7	11,0	22,1	5,2	166,9	39,2	87,6	20,6
<b>Koszty operacyjne</b>	<b>(2.139,2)</b>	<b>(505,4)</b>	<b>(2.140,6)</b>	<b>(505,7)</b>	<b>(8.015,9)</b>	<b>(1.882,7)</b>	<b>(8.069,3)</b>	<b>(1.895,3)</b>
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	(533,8)	(126,1)	(472,6)	(111,7)	(2.014,0)	(473,0)	(1.938,7)	(455,4)
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(434,8)	(102,7)	(512,4)	(121,1)	(1.783,0)	(418,8)	(1.971,5)	(463,1)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	(357,9)	(84,6)	(380,1)	(89,8)	(1.323,6)	(310,9)	(1.354,7)	(318,2)
Koszty kontentu	(321,2)	(75,9)	(297,3)	(70,2)	(1.153,6)	(271,0)	(1.114,2)	(261,7)
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	(243,3)	(57,5)	(222,5)	(52,6)	(894,3)	(210,0)	(827,8)	(194,4)
Wy nagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(164,2)	(38,8)	(163,9)	(38,7)	(553,1)	(129,9)	(570,5)	(134,0)
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	(10,5)	(2,5)	(15,3)	(3,6)	(67,4)	(15,8)	(46,9)	(11,0)
Inne koszty	(73,5)	(17,4)	(76,5)	(18,1)	(226,9)	(53,3)	(245,0)	(57,5)
<b>Pozostałe przychody operacyjne, netto</b>	<b>(2,1)</b>	<b>(0,5)</b>	<b>(4,6)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>21,3</b>	<b>5,0</b>	<b>8,8</b>	<b>2,1</b>
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>437,9</b>	<b>103,5</b>	<b>389,9</b>	<b>92,1</b>	<b>1.834,0</b>	<b>430,8</b>	<b>1.669,3</b>	<b>392,1</b>
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej	19,1	4,5	(26,3)	(6,2)	7,2	1,7	(69,8)	(16,4)
Koszty finansowe	(105,4)	(24,9)	(122,9)	(29,0)	(509,0)	(119,6)	(566,1)	(133,0)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	2,8	0,7	-	-	2,8	0,7	-	-
<b>Zysk brutto</b>	<b>354,4</b>	<b>83,7</b>	<b>240,7</b>	<b>56,9</b>	<b>1.335,0</b>	<b>313,6</b>	<b>1.033,4</b>	<b>242,7</b>
Podatek dochodowy	(197,2)	(46,6)	101,1	23,9	(389,8)	(91,6)	(12,4)	(2,9)
<b>Zysk netto</b>	<b>157,2</b>	<b>37,1</b>	<b>341,8</b>	<b>80,8</b>	<b>945,2</b>	<b>222,0</b>	<b>1.021,0</b>	<b>239,8</b>
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	167,1	39,5	349,9	82,7	980,6	230,3	1.041,3	244,6
Strata netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	(9,9)	(2,3)	(8,1)	(1,9)	(35,4)	(8,3)	(20,3)	(4,8)
<b>Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych (nie w milionach)</b>	<b>0,25</b>	<b>0,06</b>	<b>0,54</b>	<b>0,13</b>	<b>1,48</b>	<b>0,35</b>	<b>1,60</b>	<b>0,37</b>
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji (nie w milionach)	639.546.016		639.546.016		639.546.016		639.546.016	

### Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2017		2016	
	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	2.941,4	690,9	2.884,7	677,5
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1.573,3)	(369,5)	(1.003,4)	(235,7)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.527,7)	(358,8)	(2.070,8)	(486,4)
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(159,6)	(37,5)	(189,5)	(44,5)

### Inne skonsolidowane dane finansowe

	za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia				za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2017		2016		2017		2016	
	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR	mIn PLN	mIn EUR
Wynik EBITDA <sup>(1)</sup>	872,7	206,2	902,3	213,1	3.617,0	849,6	3.640,8	855,1
Marża wyniku EBITDA	33,8%	33,8%	35,6%	35,6%	36,8%	36,8%	37,4%	37,4%
Marża operacyjna	17,0%	17,0%	15,4%	15,4%	18,7%	18,7%	17,2%	17,2%
Wydatki inwestycyjne <sup>(2)</sup>	182,9	43,2	194,6	46,0	739,1	173,6	590,4	138,7

(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. Relacja raportowanego zysku netto do EBITDA została zaprezentowana w Nocie 14 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2017 roku.

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

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

## 1. CHARAKTERYSTYKA GRUPY POLSAT

### 1.1. Struktura Grupy Polsat

Tabela poniżej przedstawia spółki wchodzące w skład organizacji Grupy Polsat na dzień 31 grudnia 2017 roku oraz 31 grudnia 2016 roku wraz ze wskazaniem metody konsolidacji.

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Jednostka Dominująca</b>				
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
<b>Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną</b>				
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	zarządzanie majątkiem trwałym i prawami własności intelektualnej	100%	100%
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	100%
Polsat 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	obróć licencjami programowymi	100%	100%
Polsat Ltd.	238A King Street, W6 0RF Londyn, Wielka Brytania	nadawanie telewizyjne	100%	100%
Muzo.fm Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja radiowa	100%	100%
Telewizja Polsat Holdings Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	działalność holdingowa, nadawanie i produkcja telewizyjna	-	100%
Polsat Brands AG	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	zarządzanie prawami własności intelektualnej	100%	100%
Lemon Records Sp. z o.o.	ul. Jubilerska 10, 04-190 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	-
ESKA TV S.A.	ul. Jubilerska 10, 04-190 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	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%
PL 2014 Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Metelem Holding Company Limited	Chrysanthou Mylona 3 Office no. 102 CY 3030 Limassol, Cypr	działalność holdingowa i finansowa	-	100%

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Eileme 1 AB (publ)	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm, Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	100%	100%
Eileme 2 AB (publ)	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm, Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	-	100%
Eileme 3 AB (publ)	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm, Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	-	100%
Eileme 4 AB (publ)	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm, Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	-	100%
Polkomtel Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Nordisk Polska Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61 A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Finance AB (publ) (w likwidacji)	Norrandsgatan 18, 111 43 Sztokholm, Szwecja	działalność finansowa	-	100%
Liberty Poland S.A.	ul. Katowicka 47, 41-500 Chorzów	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Business Development Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe, handel paliwami gazowymi	100%	100%
Plus TM Management Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	zarządzanie i dzierżawa własności intelektualnej	100%	100%
LTE Holdings Limited	Kostaki Pantelidi 1, 1010 Nikozja, Cypr	działalność holdingowa	-	100%
TM Rental Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	dzierżawa własności intelektualnej	100%	100%
IT Polpager S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61 A, 04-028 Warszawa	utrzymanie sieci telekomunikacyjnych	-	100%
Litenite Limited	Kostaki Pantelidi 1, 1010 Nikozja, Cypr	działalność holdingowa	100%	100%
Aero2 Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%
AltaLog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Orsen Holding Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Orsen Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Grab Sarl	6, rue Eugène Ruppert, L-2453 Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg	działalność holdingowa	-	100%
Dwa Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Grab Investment SCSp	6, rue Eugène Ruppert, L-2453 Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg	działalność holdingowa	-	100%
IB 1 FIZAN	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność finansowa	(1)	(1)



Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Interphone Service Sp. z o.o.	ul. Inwestorów 8, 39-300 Mielec	produkcja dekodatorów	100%	100%
Teleaudio Dwa Sp. z o.o. Sp.k.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	świadczenie usług call center i premium rate	100%	100%
Plus Flota Sp. z o.o. (dawniej Paszport Korzyści Sp. z o.o.)	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	49% <sup>(2)</sup>
<b>Jednostki, w których udziały wyceniane są metodą praw własności</b>				
Polsat JimJam Ltd.	105-109 Salusbury Road Londyn NW6 6RG Wielka Brytania	działalność telewizyjna	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiertnicza 159, 02-952 Warszawa	telekomunikacja oraz radiodifuzja	50%	50%
New Media Ventures Sp. z o.o.	ul. Wołoska 18 02-675 Warszawa	obsługa programów lojalnościowych	-	49,97%
Netia S.A. <sup>(3)</sup>	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	31,76%	-
TV Spektrum Sp. z o.o.	ul. Dęblińska 6, 04-187 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	34,02%	-

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

(2) Udziały w Paszporcie Korzyści Sp. z o.o. na dzień 31 grudnia 2016 były wyceniane metodą praw własności.

(3) W dniu 5 grudnia 2017 roku Cyfrowy Polsat ogłosił wezwanie dotyczące nabycia kolejnych 33% akcji spółki Netia S.A. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania wezwanie nie zostało zamknięte.

Dodatkowo w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

Spółka	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o. <sup>(1)</sup>	ul. Warszawska 220, 26-600 Radom	nie prowadzi działalności	99%	99%
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 65/79, 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	4,55%	4,55%
InPlus Sp. z o.o.	ul. Wilczyńskiego 25e/216 10-686 Olsztyn	kompleksowa obsługa procesu inwestycyjnego	1,5% <sup>(2)</sup>	1,5% <sup>(2)</sup>

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

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

### Zmiany w strukturze Grupy Polsat i ich skutki

Od 1 stycznia 2017 roku do dnia zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. do dnia 21 marca 2018 roku, zostały wprowadzone niżej wymienione zmiany w strukturze Grupy. Zmiany te są efektem akwizycji oraz systematycznie realizowanego procesu uproszczenia struktury kapitałowej Grupy. Zmiany w strukturze Grupy pociągają za sobą, m.in. poprawę efektywności zarządzania finansami na poziomie skonsolidowanym poprzez uproszczenie i usprawnienie wewnątrzgrupowych przepływów finansowych oraz wyeliminowanie zbędnych kosztów. Co więcej, przekładają się na zwiększenie wiarygodności i przejrzystości Grupy Polsat, co z kolei pozytywnie wpływa na możliwości pozyskania i korzystania z zewnętrznego finansowania dłużnego.



Data	Opis
31 marca 2017 r.	Rejestracja połączenia IT Polpager S.A. z Polkomtel.
7 kwietnia 2017 r.	Rejestracja transgranicznego połączenia Cyfrowego Polsatu z Metelem Holding Company Limited.
28 kwietnia 2017 r.	Rejestracja połączenia Telewizji Polsat Sp. z o.o. z Telewizją Polsat Holdings Sp. z o.o.
8 czerwca 2017 r.	Rejestracja likwidacji Grab Investment SCSp.
19 czerwca 2017 r.	Zbycie udziałów w LTE Holdings Ltd.
29 czerwca 2017 r.	Rejestracja likwidacji Polkomtel Finance AB.
20 lipca 2017 r.	Rejestracja likwidacji Grab Sarl.
7 września 2017 r.	Zwiększenie udziału do 100% w spółce Paszport Korzyści Sp. z o.o. (obecnie Plus Flota Sp. z o.o.)
24 listopada 2017 r.	Rejestracja połączenia spółki Eileme 1 AB (publ) ze spółkami Eileme 2 AB (publ), Eileme 3 AB (publ) i Eileme 4 AB (publ).
4 grudnia 2017 r.	Nabycie 100% akcji w spółce ESKA TV S.A.
4 grudnia 2017 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Lemon Records Sp. z o.o.
4 grudnia 2017 r.	Nabycie 34,02% udziałów w spółce TV Spektrum Sp. z o.o.
5 grudnia 2017 r.	Nabycie 31,76% akcji w spółce Netia S.A.
8 grudnia 2017 r.	Zbycie udziałów w New Media Ventures Sp. z o.o.
2 lutego 2018 r.	Nabycie kolejnych 15,46% udziałów w spółce TV Spektrum Sp. z o.o.
1 marca 2018 r.	Nabycie 100% udziałów w spółce Coltex ST Sp. z o.o.

W dniu 9 stycznia 2018 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę gdzie postanawia o transgranicznym połączeniu (przez przejęcie) Cyfrowego Polsatu (Spółka Przejmująca) ze spółką Eileme 1 AB (Spółka Przejmowana). Połączenie nastąpi poprzez przeniesienie na Spółkę Przejmującą wszystkich aktywów i pasywów Spółki Przejmowanej oraz rozwiązanie Spółki Przejmowanej bez przeprowadzenia jej likwidacji. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania transgraniczne połączenie nie zostało jeszcze sfinalizowane.

## 1.2. Kim jesteśmy

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

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

W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym świadczymy usługi telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, wideo online, usługi telefonii komórkowej, usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim oraz sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego i produkcję dekodek. Na koniec grudnia 2017 roku posiadaliśmy blisko 5,8 mln klientów kontraktowych, a spółki z Grupy świadczyły łącznie ponad 16,5 mln usług, z czego blisko 13,7 mln w modelu kontraktowym.

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

### 1.2.1. Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

#### **Płatna telewizja**

Cyfrowy Polsat jest największym dostawcą płatnej telewizji w Polsce oraz czołową platformą satelitarną w Europie pod względem liczby klientów. Od 2006 roku jesteśmy liderem na polskim rynku pod względem liczby aktywnych usług i udziału w rynku, świadcząc usługi telewizji satelitarnej dla około 3,5 mln abonentów. Aktywnie poszerzamy naszą ofertę płatnej telewizji o dodatkowe usługi, typu Multiroom czy płatne subskrypcje wideo online, świadcząc na dzień 31 grudnia 2017 roku łącznie ponad 5,0 mln usług płatnej telewizji.

Nasza oferta obejmuje przede wszystkim usługi płatnej cyfrowej telewizji rozprowadzanej drogą 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 180 kanałów, obejmujących wszystkie główne stacje naziemne dostępne w Polsce, jak również kanały o tematyce ogólnej, kanały sportowe, filmowe, informacyjne, edukacyjne, rozrywkowe, muzyczne oraz kanały dla dzieci. Ponadto udostępniamy ponad 80 kanałów w jakości HD, a także usługi typu OTT, takie jak Cyfrowy Polsat Go, VOD/PPV, telewizja internetowa, catch-up TV oraz usługa Multiroom HD.

#### **Wideo online**

Oferowana przez naszą Grupę telewizja internetowa IPLA jest liderem rynku dystrybucji treści programowych wideo w Internecie w Polsce, zarówno pod względem rodzajów kompatybilnych urządzeń końcowych (obejmujących komputery, tablety, smartfony, telewizory z dostępem do Internetu, dekodery oraz konsole do gier), jak i ilości oferowanych treści. Serwis plasuje się również w czołówce biorąc pod uwagę liczbę użytkowników oraz średni czas spędzony na oglądaniu treści wideo przez jednego użytkownika. Według naszych danych w czwartym kwartale 2017 roku średniomiesięczna liczba użytkowników witryny/aplikacji IPLA wyniosła około 4,3 mln, podczas gdy w całym 2017 roku wyniosła około 3,6 mln.

#### **Telefonia komórkowa**

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 2017 roku świadczyliśmy 9,5 mln usług telefonii komórkowej w modelu kontraktowym i przedpłaconym.

Oferujemy szeroką gamę mobilnych usług telekomunikacyjnych pod marką parasolową „Plus” i dodatkową marką „Plush”, a także pod markami spółek Grupy Aero2. 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 technologię LTE. 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).

#### **Internet szerokopasmowy**

W 2011 roku, jako pierwszy komercyjny dostawca w Polsce, rozpoczęliśmy świadczenie usług szerokopasmowego Internetu w technologii LTE, której właściwości techniczne oraz parametry jakościowe pozwalają skutecznie konkurować z Internetem stacjonarnym, odpowiadając tym samym na rosnące wymagania konsumentów. Dodatkowo Internet w technologii LTE posiada atut mobilności, który jest istotny dla szerokiego grona konsumentów. W 2017 roku zasięgiem naszego Internetu LTE i HSPA/HSPA+ objętych było prawie 100% populacji Polski. W 2016 roku rozpoczęliśmy również komercyjne wdrożenie technologii LTE-Advanced, którą sukcesywnie wdrażaliśmy w trakcie roku 2017, osiągając aktualnie poziom pokrycia rzędu 54% populacji Polski. Technologia ta jest sukcesywnie rozwijana, czego wyrazem jest chociażby uruchomienie przez nas modulacji 256 QAM, pozwalającej zwiększyć transfer danych nawet o 33% przy użyciu tego samego zasobu pasma radiowego. Na dzień 31 grudnia 2017 roku świadczyliśmy blisko 2 mln usług dostępu do szerokopasmowego Internetu, głównie w modelu kontraktowym.

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

Nasza oferta uzupełniona jest o portfolio dedykowanego sprzętu (modemy, routery, tablety, laptopy, zestawy ODU-IDU, itp.), działającego głównie w technologiach LTE. 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.

### **Usługi zintegrowane**

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

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

### **Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim**

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

#### **Wymiana ruchu między operatorami (interconnect)**

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

#### **Współdzielenie zasobów sieciowych oraz dzierżawa infrastruktury telekomunikacyjnej**

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

#### **Roaming międzynarodowy**

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

Współpraca z partnerami roamingowymi jest ważnym strumieniem sprzedaży w segmencie hurtowym. Rozwijamy swoje usługi roamingu międzynarodowego oferując usługi roamingowe we własnej sieci dla abonentów operatorów zagranicznych

przebywających w Polsce. Ponadto oferujemy usługę hurtowego roamingu we własnej sieci dla operatorów zagranicznych w oparciu o umowy rabatowe w zamian za korzystne warunki obsługi ruchu roamingowego, generowanego przez naszych klientów, korzystających z usługi roamingu za granicą, przez partnerów zagranicznych. Przekłada się to na redukcję ponoszonych przez nas kosztów hurtowych usług roamingu międzynarodowego, co w konsekwencji umożliwia nam oferowanie konkurencyjnych, pod względem cen i jakości, usług roamingu międzynarodowego dla własnych abonentów.

### **Roaming krajowy i operatorzy wirtualni (MVNO)**

Dla operatorów działających lokalnie świadczymy usługi hurtowego dostępu do sieci komórkowej w oparciu o zróżnicowane modele współpracy, które można podzielić na dwie główne grupy: roaming krajowy i operatorów wirtualnych (MVNO).

W ramach usługi hurtowej roamingu krajowego świadczymy usługi połączeń głosowych, wysyłania wiadomości tekstowych oraz pakietowej transmisji danych dla P4, operatora sieci Play. Abonenci P4 korzystają z sieci ruchomej Plusa tam, gdzie nie ma pokrycia siecią P4 i w zakresie, w jakim umożliwia to P4.

Operatorzy wirtualni sieci mobilnych (MVNO) to operatorzy, którzy świadczą usługi telefonii komórkowej i usługi transmisji danych, a także usługi telefonii stacjonarnej opartej o sieć komórkową, ale nie posiadają rezerwacji częstotliwości oraz nie posiadają pełnej infrastruktury technicznej koniecznej do świadczenia usług telekomunikacyjnych. Ich działalność opiera się zazwyczaj na korzystaniu z rezerwacji częstotliwości i infrastruktury operatorów sieci komórkowych na terenie całego kraju.

W ramach współpracy z MVNO, świadczymy hurtowo usługi połączeń głosowych, wysyłania wiadomości tekstowych oraz transmisji danych, usługi o podwyższonej opłacie, usługi dodane, usługi roamingu międzynarodowego, obsługę określonych służb i organów państwa, usługi hostingowe na własnej platformie bilingowej, obsługę klienta, jak również inne usługi zależne od potrzeb i wybranych modeli technicznych współpracy.

## **1.2.2. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej**

### ***Produkcja i nadawanie kanałów telewizyjnych***

Nasze portfolio składa się z 29 kanałów (w tym 19 w jakości HD), obejmujących nasz główny kanał POLSAT, dostępny w jakości SD i HD oraz 28 kanałów tematycznych.

Kanał główny POLSAT, nadawany od 5 grudnia 1992 roku, był pierwszym komercyjnym kanałem w Polsce, który otrzymał ogólnopolską koncesję analogową. POLSAT jest jednym z czołowych kanałów telewizyjnych w Polsce z punktu widzenia udziału w widowni w grupie komercyjnej, który wyniósł 12% w czwartym kwartale 2017 roku i blisko 12,3% w 2017 roku. POLSAT emituje program codziennie, przez całą dobę. Kanał znajduje się w ofercie cyfrowej telewizji naziemnej na drugim multipleksie (MUX-2) oraz na multipleksach lokalnych (MUX-L4 i MUX-TVS). Poza dystrybucją sygnału naziemnego POLSAT jest dostępny w jakości SD i HD w większości sieci kablowych oraz na platformach satelitarnych. Na tym kanale nadajemy szeroką gamę filmów, programy rozrywkowe, programy informacyjne i publicystyczne, seriale polskie i zagraniczne, jak również popularne wydarzenia sportowe.

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

### ***Sprzedaż czasu reklamowego i pasm sponsoringowych w kanałach telewizyjnych***

W ramach działalności hurtowej zajmujemy się sprzedażą czasu reklamowego w kanałach własnych oraz należących do innych nadawców. Na podstawie danych Starcom szacujemy, że w czwartym kwartale 2017 roku kanały Grupy Polsat zdobyły 27,0% udziału w polskim rynku reklamy telewizyjnej wartym w tym okresie około 1,3 mld zł. Szacujemy, że łącznie w 2017 roku nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej wyniósł 27,2%, podczas gdy wartość całego rynku w tym okresie wyniosła około 4,1 mld zł.

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

### **Sprzedaż hurtowa kanałów telewizyjnych**

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

### **1.3. Strategia Grupy**

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

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

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

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

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

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

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

Chcemy budować naszą pozycję na rynku usług łączonych między innymi poprzez pozyskanie jak największej liczby klientów usług dostępu do szerokopasmowego mobilnego Internetu. Usługi te stanowią najczęściej dosprzedawany produkt do obecnych klientów w ramach naszej oferty usług łączonych. Ponadto wedle szacunków niezależnych ekspertów szerokopasmowy mobilny Internet jest najszybciej rozwijającą się technologią dostępu do sieci w Polsce. Wierzymy, że technologia mobilna (w szczególności LTE) pozwoli nam zaoferować wysokiej jakości usługi w obszarach zamieszkiwanych przez większość naszych klientów, co w połączeniu z korzyściami, jakie niesie świadczenie usług zintegrowanych, powinno



przyczynić się do dalszej poprawy satysfakcji naszych klientów oraz dalszego zwiększenia wskaźnika ARPU. Oferując pakiety programowe charakteryzujące się atrakcyjną relacją jakości do ceny na rynku polskim, chcemy przyciągnąć jak najwięcej klientów do naszej platformy. Zamierzamy wykorzystywać zmiany zachodzące na polskim rynku płatnej telewizji i pojawiające się szanse związane z ewoluującymi potrzebami i oczekiwaniami konsumentów (tj. rosnące zainteresowanie usługami OTT - *over-the-top*) oraz wzrost konsumpcji mediów na urządzeniach mobilnych) i oferować klientom rozbudowany pakiet usług dodatkowych (Cyfrowy Polsat GO, VOD/PPV, catch-up TV, internetowe serwisy wideo i muzyczne, Multiroom, TV Mobilna). Poprzez rozwój naszej oferty płatnej telewizji, wzbogaconej o komplementarne produkty i usługi, zamierzamy uzyskać zarówno wzrost ARPU, jak i zwiększenie satysfakcji i lojalności naszych klientów.

Efektywne połączenie produktów telekomunikacyjnych i multimedialnych stwarza nowe możliwości dystrybucji treści telewizyjnych. W efekcie takiej kombinacji, atrakcyjne treści oraz szerokie spektrum naszych usług mogą być dostarczane za pomocą różnorodnych, niezawodnych kanałów dystrybucji – drogą satelitarną (DTH), w ramach naziemnej telewizji cyfrowej (DVB-T), technologiami mobilnymi LTE i LTE-Advanced – na wszystkie urządzenia klientów – od odbiorników TV przez komputery osobiste po tablety i smartfony.

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

Produkowane i nadawane przez nas kanały telewizyjne posiadają silną i ugruntowaną pozycję na polskim rynku telewizyjnym oraz cieszą się wysoką oglądalnością w grupie docelowej. Obecnie w swoim portfolio posiadamy i nadajemy 29 kanałów (w tym 19 w jakości HD), które swoją ofertą programową odpowiadają oczekiwaniom większości grup docelowych wśród polskiej widowni. Naszym celem jest utrzymanie oglądalności na stabilnym poziomie oraz konsekwentna poprawa profilu widza. Wierzymy, że poprzez rozsądne inwestycje programowe oraz szeroką dystrybucję naszych kanałów, profil naszego widza będzie ulegał stopniowej poprawie, co w konsekwencji będzie miało pozytywny wpływ na cenę czasu reklamowego.

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

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

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

### ***Efektywne zarządzanie finansami Grupy, w tym jej zasobami kapitałowymi***

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

Jednym z podstawowych zadań polityki zarządzania zasobami kapitałowymi jest wypłacanie Akcjonariuszom dywidendy w sposób przewidywalny. Przyjęta przez nas polityka dywidendy zakłada wzrost wypłat dywidendy uzależniony od spadku poziomu zadłużenia Grupy. Konsekwentnie dążymy do zmniejszania poziomu zadłużenia Grupy, co pozwoli nam zapewnić atrakcyjny dla Akcjonariuszy poziom rentowności zainwestowanego kapitału.

## 1.4. Przewagi konkurencyjne

### ***Jesteśmy wiodącą zintegrowaną grupą medialno-telekomunikacyjną w regionie***

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

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

Sprzedaż naszych usług płatnej telewizji, telefonii mobilnej i dostępu do Internetu dokonywana jest za pomocą ogólnopolskiej sieci dystrybucji, liczącej ponad 1,1 tys. stacjonarnych punktów sprzedaży. Równolegle oferujemy nasze usługi w alternatywnych kanałach telesprzedażowych, door-to-door oraz online poprzez sklepy internetowe Plusa i Cyfrowego Polsatu. Dodatkowo Polkomtel posiada osobne kanały sprzedaży i obsługi klientów biznesowych oraz rozległą sieć dystrybucji usług przedpłaconych.

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

Nasze wiodące marki - „Cyfrowy Polsat”, „Plus”, „Telewizja Polsat” i „IPLA” - są dobrze rozpoznawalne przez polskich konsumentów i wierzymy, że kojarzone są z wysoką jakością usług skierowanych dla całej rodziny w atrakcyjnej cenie. Zgodnie z badaniem przeprowadzonym przez agencję GfK na rynku telekomunikacyjnym w Polsce w listopadzie i grudniu 2017 roku znajomość spontaniczna i wspomagana marki „Plus” w segmencie głosowym wynosiła odpowiednio 88% i 98%, zaś w segmencie transmisji danych – odpowiednio 72% i 86%. Wg powyższego badania wynika, że również na rynku dostawców płatnej telewizji w Polsce Cyfrowy Polsat jest najbardziej rozpoznawalnym dostawcą płatnej TV w Polsce, ze znajomością spontaniczną i wspomaganą na poziomie odpowiednio 78% i 95%.

Polsat Media, biuro reklamy Grupy Polsat, w 2017 roku po raz kolejny otrzymało najwyższą ocenę spośród wszystkich biur z rynku telewizyjnego w raporcie przeprowadzonym przez Millward Brown na zlecenie Media i Marketing Polska. We wspomnianym rankingu Polsat Media uzyskało najwyższe oceny w trzech, kluczowych z punktu widzenia domów mediowych wymiarach, spośród ośmiu prezentowanych w badaniu. Te wymiary to: „mam do nich zaufanie – dają mi poczucie bezpieczeństwa”, „szybko i wyczerpująco odpowiadają na brief” oraz „działają elastycznie i sprawnie w sytuacji zmiany w trakcie kampanii”. Niezwykle istotny jest fakt, że Polsat Media, jako jedyne biuro reklamy telewizyjnej, we wszystkich wymiarach wypadło lepiej niż średnie oceny dla rynku.

Przyznając tytuł Biura Reklamy Telewizyjnej 2017, redakcja Media i Marketing Polska doceniła zmiany, jakie zaszły w Polsat Media w 2017 roku. Portfolio kanałów tematycznych poszerzyło się o 10 nowych stacji, a do oferty wprowadzono nowy produkt o nazwie Polsat Media Display, łączący zasięgowe i tematyczne serwisy internetowe w jeden pakiet, umożliwiając zakup powierzchni reklamowej zarówno w modelu programatycznym jak i bezpośrednim. Istotnym elementem było również rozpoczęcie współpracy z influencerami, tworząc platformę Polsat Media AdTube, a także firmą Screen Network, działającą na rynku Digital Out-of-Home, tworząc produkt Polsat Media AdScreen, łączący ekrany należące do SN oraz sieć PRN, działającą w hipermarketach Carrefour.

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

### ***Posiadamy znaczącą bazę klientów, której możemy dosprzedawać szerokie portfolio usług***

Grupa Polsat posiada znaczącą bazę klientów, złożoną z indywidualnych klientów Cyfrowego Polsatu i Polkomtela, klientów biznesowych i korporacyjnych oraz użytkowników usług przedpłaconych. W skład tej bazy wchodzi 5,8 miliona unikalnych klientów, związanych z nami terminowymi bądź bezterminowymi kontraktami na świadczenie usług, które wiążą się z generowaniem regularnych, comiesięcznych przychodów.

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

### ***Oferujemy unikalną kombinację usług zintegrowanych***

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

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

### ***Jesteśmy liderem usługi dostępu do Internetu w technologii LTE***

Jako pierwszy komercyjny dostawca w Polsce, w 2011 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług szerokopasmowego Internetu w technologii LTE. Przewaga technologii LTE w porównaniu do HSPA+ czy UMTS polega na większej pojemności i szybkości transmisji przy mniejszych opóźnieniach, dzięki czemu użytkownicy mogą swobodnie korzystać z usług interaktywnych i multimedialnych, wymagających dużej przepustowości i transmisji w czasie rzeczywistym, jak komunikacja wideo, gry online czy telewizja HD przez Internet.

Usługi dostępu do Internetu w technologii LTE, które oferujemy, świadczone są między innymi na bazie unikalnego w skali Polski ciągłego 20 MHz bloku pasma 1800 MHz. W wyniku przeprowadzonej w 2015 roku aukcji częstotliwości uzyskaliśmy dostęp do częstotliwości z pasma 2600 MHz. Obecnie Grupa prowadzi agregację częstotliwości z pasm 800, 1800, 2100 i 2600 MHz, dzięki czemu w wybranych regionach jesteśmy w stanie komercyjnie udostępnić naszym klientom usługi oparte o technologię LTE-Advanced o maksymalnej prędkości nawet do 500 Mb/s. Pod koniec 2017 roku już ponad 54% Polaków mogło korzystać z usług LTE-Advanced, podczas gdy zasięg naszej sieci LTE docierał do blisko 100% mieszkańców Polski.

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

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

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



### **Kontrolujemy proces produkcji dekodерów**

Jako jedyny operator na polskim rynku posiadamy w ofercie dekodery własnej produkcji. W 2007 roku uruchomiliśmy własną produkcję dekodерów SD, w 2010 roku rozpoczęliśmy produkcję dekodерów HD, w 2012 roku dekodera DVB-T, w 2013 roku dekodera PVR, a w 2016 roku dekodera PVR z możliwością nagrywania aż trzech kanałów równocześnie. Do końca 2017 roku z naszych taśm produkcyjnych zjechało już 8,1 miliona nowoczesnych urządzeń. Kontrolujemy cały proces produkcji dekodерów, począwszy od fazy projektu sprzętu oraz oprogramowania, aż po produkcję we własnym zakładzie, jak i u podwykonawców. Umożliwia nam to produkcję sprzętu wysokiej jakości przy zauważalnie niższych kosztach w porównaniu do cen zakupu dekodерów od zewnętrznych producentów. Funkcjonalności dekodерów projektujemy na podstawie zbadanych oczekiwań naszych klientów, dzięki czemu mamy pewność, że trafia do nich sprzęt w pełni zaspokajający ich potrzeby. Natomiast rozwijanie oprogramowania przez nasze działy wewnętrzne sprawia, że mamy możliwość szybkiego reagowania na pojawiające się nowe wymagania klientów.

### **Jesteśmy właścicielem największego portfolio kanałów telewizyjnych w Polsce**

Portfolio kanałów Grupy Polsat składa się z 29 stacji, w tym 19 kanałów w jakości HD. Wśród nadawanych przez nas kanałów tematycznych znajdują się kanały rozrywkowe, muzyczne, sportowe, informacyjne, lifestyle, filmowe oraz dla dzieci. Jest to największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam czołową pozycję pod względem udziału w oglądalności wśród prywatnych grup telewizyjnych w Polsce. W grudniu 2017 roku dodatkowo nabyliśmy kanały muzyczne Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV oraz nawiązaliśmy współpracę z nadawcą kanałów Fokus TV i Nowa TV.

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

Elementem wyróżniającym nas na tle konkurencji jest bogata i unikalna oferta transmisji sportowych, w tym m.in eliminacje do piłkarskich Mistrzostw Europy w 2020 roku, Mistrzostw Świata w 2022 roku, dwie edycje piłkarskiej Ligi Narodów 2018/19 i 2020/21, wielkie turnieje i atrakcyjne rozgrywki siatkarskie - Mistrzostwa Świata kobiet i mężczyzn 2018 i 2022, nowe niezwykle atrakcyjne rozgrywki siatkarskiej Ligi Narodów (2018-2024), Puchar Świata 2019 i 2023 oraz turnieje kwalifikacyjne do Igrzysk Olimpijskich w Tokio (2020) i Paryżu (2024), Plus Ligę i Orlen Ligę; gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (KSW, FEN i UFC), Wimbledon oraz turnieje ATP 1000 i 500 i wiele innych dyscyplin. Dodatkowo, w roku 2017 nabyliśmy prawa do najpopularniejszych klubowych rozgrywek na świecie, czyli piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europy (na lata 2018-2021).

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

### **Dysponujemy wysokiej jakości infrastrukturą telekomunikacyjną i szerokim pasmem częstotliwości**

Świadczymy usługi telekomunikacyjne, obejmujące usługi głosowe, transmisji danych, usługi hurtowe oraz szerokie portfolio usług dodanych w oparciu o własną sieć obejmującą zintegrowaną sieć 2G/3G bazującą na technologiach GSM/GPRS/EDGE/UMTS/HSPA/HSPA+/HSPA Dual Carrier oraz rozbudowaną sieć CDMA, dedykowaną pod usługi dyspozytorskie. Jednocześnie jesteśmy liderem technologii LTE i LTE-Advanced, wprowadziliśmy usługi oparte na tych standardach jako pierwsi w Polsce oraz oferując największy zasięg naszej sieci radiowej LTE. Posiadamy w ramach Grupy rezerwy dotyczące szerokiego portfolio częstotliwości telekomunikacyjnych, obejmującego pasma 420 MHz, 800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz i 2600 MHz. Posiadane przez nas bogate zasoby częstotliwości gwarantują nam nie tylko elastyczność w zarządzaniu pasmem, ale również otwierają wiele możliwości w zakresie rekonfiguracji sieci w przyszłości. W szczególności aktywnie prowadzimy refarming pasma z zakresu 900 MHz, polegający na alokacji części pasm używanych obecnie do świadczenia usług 2G i 3G do technologii LTE i LTE-Advanced. Jednocześnie agregujemy pasma 800 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz, oferując aktualnie naszym klientom w niektórych regionach Polski technologię LTE-Advanced o maksymalnej prędkości transmisji nawet do 498 Mb/s.

Dzięki naszej sieci mobilnej jesteśmy w stanie dotrzeć z usługami telekomunikacyjnymi do klientów zamieszkujących słabiej zaludnione obszary podmiejskie i wiejskie ponosząc znacząco niższy koszt niż operatorzy kablowi czy stacjonarni. Pozwala nam to budować silną pozycję w mniejszych miastach i nisko zurbanizowanych terytoriach kraju oraz efektywnie kosztowo docierać z usługami telekomunikacyjnymi do dotychczasowych klientów Cyfrowego Polsatu, którzy w dużej części

zamieszkują te właśnie obszary. Z uwagi na wysoki koszt budowy nowej sieci, uruchomienia działalności oraz bariery regulacyjne związane z uzyskaniem dostępu do częstotliwości, będziemy w dalszym ciągu korzystać z silnej pozycji rynkowej w tych obszarach.

Aktualnie zasięg naszych usług mobilnych świadczonych w technologii 2G i 3G (w tym transmisja danych w technologii HSPA+) dociera do niemal całej populacji Polski, podczas gdy 99% Polaków może korzystać z technologii LTE. Jednocześnie obecnie skupiamy się na agregowaniu użytkowanych przez nas pasm częstotliwości, w efekcie czego pokrycie naszej sieci LTE-Advanced dociera już do ponad 54% Polaków.

***Nowi gracze muszą pokonać istotne bariery prawne i operacyjne oraz pozyskać dostęp do częstotliwości radiowych, 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.

***Mamy silne, stabilne i zróżnicowane przepływy finansowe***

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

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

***Posiadamy doświadczoną kadrę zarządzającą***

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

## 1.5. Szanse rynkowe

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

***Niskie nasycenie usługami zintegrowanymi, w szczególności na obszarach nisko zurbanizowanych***

Usługi zintegrowane w Polsce świadczone były w przeszłości głównie przez operatorów telewizji kablowych oraz wybranych stacjonarnych operatorów telekomunikacyjnych. Oferta tych operatorów kierowana była głównie do klientów

zamieszkujących duże i średnie miasta, co wynika między innymi z zasięgu geograficznego ich infrastruktury kablowej lub telekomunikacyjnej.

Według raportu Komisji Europejskiej „E-Communications and the Digital Single Market” z maja 2016 roku nasycenie usługami zintegrowanymi (definiowanymi jako więcej niż jedna usługa w ramach oferty jednego operatora) w październiku 2015 roku wynosiło w Polsce 37% podczas gdy średnie nasycenie w całej Unii Europejskiej sięgało 50%. W czołówce krajów europejskich znalazły się np. Holandia, Belgia czy Portugalia, gdzie nasycenie usługami zintegrowanym sięgnęło odpowiednio 87%, 69% i 68%. Wierzymy, że w związku z niskim nasyceniem usługami zintegrowanymi oraz niską jakością usług stacjonarnego dostępu do Internetu oferowanych na terenach nisko zurbanizowanych, Grupa Cyfrowy Polsat ma szansę stać się wiodącym dostawcą wysokiej jakości usług zintegrowanych w Polsce.

### **Rozwój rynku internetowego w Polsce**

Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Komisję Europejską w ramach Digital Scoreboard, w lutym 2017 wskaźnik nasycenia usługami dostępu do Internetu w przeliczeniu na gospodarstwa domowe kształtował się w Polsce na poziomie 75,7%. Jednocześnie dane unijne ujawniają, iż penetracja usługami stacjonarnego Internetu w Polsce sięga 61,2% gospodarstw domowych, co jest jednym z najniższych pułapów pośród krajów Unii Europejskiej. Dla 28 państw członkowskich średnia penetracja wynosi blisko 75,5% gospodarstw domowych, a dla wybranych krajów (Holandia, Niemcy czy Wielka Brytania) przekracza 85%. Niski wskaźnik nasycenia polskiego rynku dostępem do stacjonarnego szerokopasmowego Internetu i postępujący rozwój technologii mobilnych sprawiają, że rynek świadczenia dostępu do Internetu jest obecnie najszybciej rosnącym segmentem rynku telekomunikacyjnego.

Według szacunków PMR w 2017 roku w Polsce było około 15,5 mln użytkowników Internetu szerokopasmowego, z czego 57% stanowili klienci Internetu mobilnego. Według prognoz PMR, do 2022 roku liczba użytkowników korzystających z Internetu szerokopasmowego ma wzrosnąć o ok. 23% przy wzroście Internetu mobilnego na poziomie około 27% (dane dotyczące Internetu mobilnego obejmują wyłącznie klientów usługi korzystających z modemu i komputera) i wzroście Internetu stacjonarnego na poziomie 10%.

Głównymi motorami rozwoju Internetu mobilnego w perspektywie długoterminowej będą m.in.: wzrost prędkości przesyłu danych, rosnąca popularność urządzeń przenośnych (tj. laptopy, smartfony, tablety) i relatywnie niski koszt tworzenia infrastruktury bezprzewodowej obejmującej nisko zurbanizowane tereny. Z kolei rozwój Internetu stacjonarnego opierał się będzie na modernizacji i rozbudowie istniejących zasobów infrastrukturalnych. W obszarze stacjonarnych technologii dostępowych na znaczeniu będzie najszybciej zyskiwała technologia światłowodowa (FTTx), która w coraz większym stopniu wypiera przestarzałą infrastrukturę miedziovą na skutek zakrojonych na szeroką skalę inwestycji infrastrukturalnych.

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

Wraz z ekspansją rynku nowych technologii, dynamicznie rośnie liczba posiadanych przez konsumentów urządzeń mobilnych: laptopów, tabletek i smartfonów czy też odbiorników telewizyjnych typu Smart TV. Powoduje to dynamiczny wzrost dostępu do materiałów wideo, a co za tym idzie również wzrost ich oglądalności. Według Ericsson Mobility Report z listopada 2017 roku wideo pozostaje największym i najszybciej rozwijającym się segmentem mobilnej transmisji danych. Oczekuje się, że w latach 2017-2023 roku zużycie danych wiążące się z oglądaniem wideo będzie rosło średniorocznie o 50% sięgając w 2023 roku około 75% całego ruchu danych mobilnych. Konsumenty oczekują od dostawców możliwości oglądania telewizji na każdym posiadanym ekranie, w dowolnym miejscu i czasie. W tej grupie widzimy perspektywiczny segment odbiorców nie tylko usług telewizyjnych, ale też możliwości monetyzacji naszego kontentu audiowizualnego. Jednocześnie wspomniany trend przekładał się będzie na wzmożony popyt ze strony naszych klientów na usługi transmisji danych na urządzeniach mobilnych, co wiązało się będzie z rosnącym strumieniem przychodów ze sprzedaży tych usług dla naszych klientów.

### **Wzrost popularności smartfonów**

Powszechnym trendem na rynku telefonii mobilnej jest zastępowanie tradycyjnych modeli telefonów, użytkowanych głównie z myślą o komunikacji głosowej, przez smartfony projektowane pod kątem komunikacji przy użyciu transmisji danych. Aktualnie pośród nowo sprzedawanych przez nas telefonów zdecydowaną większość stanowią smartfony. W efekcie tego odsetek użytkowników smartfonów w sieci Plus wzrósł z 26% na koniec 2012 roku do około 70% na koniec 2017 roku. Stały wzrost popularności smartfonów wraz ze wzrostem ich zaawansowania technologicznego będzie powodował rosnący popyt na pakiety mobilnej transmisji danych kupowane przez użytkowników naszej sieci, co z kolei powinno pozytywnie przekładać się na poziom ARPU generowanego przez naszych klientów.

## Rozwój rynku reklamy w Polsce

Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych. W minionych latach, przy stale rosnącym PKB Polski, rynek reklamy telewizyjnej wykazywał regularny 1-cyfrowy (w ujęciu procentowym) wzrost. Przy założeniu kontynuacji korzystnej dynamiki PKB w kolejnych latach wierzymy, iż oczekiwać można również kontynuacji rozwoju polskiego rynku reklamy. Zważywszy na to, że telewizja jest bardzo efektywnym medium reklamowym i biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom wydatków na reklamę w Polsce na mieszkańca i jako odsetek PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, wierzymy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce wciąż charakteryzuje się dużym potencjałem wzrostu w perspektywie długoterminowej. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów, szacuje się, że telewizja pozostanie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, głównie dzięki nowym możliwościom technicznym, takim jak m.in. coraz większa oferta kanałów nadawanych w HD, VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu.

Rynek reklamy internetowej w Polsce odnotowuje dynamiczny wzrost. Według badania IAB AdEx po trzech kwartałach 2017 roku wydatki na reklamę online w Polsce rosły w tempie 6% rok do roku i osiągnęły wartość blisko 2,7 mld zł. W znacznym stopniu na tempo rozwoju tej formy reklamy mają wpływ wydatki segmentu reklamy wideo online, z którego bezpośrednio pochodzą nasze wpływy. W pierwszych trzech kwartałach 2017 roku wzrosły one o 30% i stanowiły 12% całkowitych wydatków reklamy online. Uważamy, że dzięki pozycji lidera rynku wideo online (poprzez telewizję internetową IPLA i serwis Cyfrowy Polsat GO) możemy stać się beneficjentem wzrostu tego perspektywicznego segmentu rynku reklamy.

## Rosnące znaczenie kanałów tematycznych

Głównym trendem na polskim rynku telewizyjnym w ciągu ostatnich kilku lat jest rosnące znaczenie kanałów tematycznych. Kanały tematyczne to kanały telewizyjne rozpowszechniane głównie drogą kablowo-satelitarną (płatną) oraz naziemną poprzez multipleksy (bezpłatną) specjalizujące się w sprofilowanych treściach, takich jak np. programy dla dzieci, filmy, sport, styl życia, muzyka, informacje lub pogoda. Segment kanałów tematycznych w 2017 roku osiągnął 51,1% udziału w oglądalności<sup>1</sup> w porównaniu do 48,6% w 2016 roku. Nadawcy, którzy mają dostęp do kanałów tematycznych oraz zintegrowanych platform medialnych (tak jak Grupa Cyfrowy Polsat) mogą potencjalnie skorzystać na kanałach niszowych poprzez sprofilowane, a przez to bardziej efektywne w dotarciu do konsumenta reklamy.

Pod koniec 2017 roku wzmocniliśmy pozycję rynkową Grupy w segmencie kanałów tematycznych poprzez zakup pięciu stacji muzycznych - Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV oraz nawiązanie współpracy powiązane z inwestycją kapitałową w spółkę produkującą stacje Fokus TV i Nowa TV. Dzięki ugruntowanej pozycji rynkowej oraz solidnym wynikom oglądalności, nowe kanały stanowią atrakcyjne uzupełnienie naszej kompleksowej oferty programowej.

## 1.6. Perspektywy rozwoju

### Perspektywy rozwoju w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

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

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

<sup>1</sup> NAM, wszyscy 16-49, cała doba, wszystkie stacje z wyłączeniem kanałów: Polsat, TVP1, TVP2, TVN, TV4, TV Puls, TVN7



Oferowany przez nas Internet LTE stał się w Polsce standardem bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do Internetu, skutecznie wypierając dotychczas używany standard UMTS. Stale rozwijamy naszą infrastrukturę w celu poprawy parametrów naszej sieci LTE, takich jak zasięg, przepustowość czy prędkość transmisji. Jednocześnie rozpoczęliśmy agregację użytkowanych przez nas pasm radiowych, przez co w wybranych regionach Polski zaoferowaliśmy naszym klientom technologię LTE-Advanced oferującą prędkość transferu do prawie 500 Mb/s.

W naszej ocenie w dłuższej perspektywie, wraz z rozwojem infrastruktury radiowej oraz nowoczesnej infrastruktury przewodowej, Internet zrewolucjonizuje nie tylko rynek komunikacji, ale także rynek dystrybucji treści programowych. Uważamy, że oferowane przez nas usługi szerokopasmowego mobilnego dostępu do Internetu LTE, w tym również usługi transmisji danych, pozwolą nam na wzrost bazy klientów zarówno niezależnej usługi, jak i usług zintegrowanych.

Konsekwentnie dążymy do umocnienia naszej pozycji rynkowej jako agregatora i dystrybutora treści. Obecnie atrakcyjne treści oraz szerokie spektrum usług Grupy Polsat są dostarczane za pomocą różnorodnych, niezawodnych kanałów dystrybucji – drogą satelitarną (DTH), w ramach naziemnej telewizji cyfrowej (DVB-T), technologiami mobilnymi LTE i LTE-Advanced – 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.

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

#### **Perspektywy rozwoju segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej**

Na polskim rynku nadawców telewizyjnych jesteśmy wiodącą grupą zarówno pod względem udziału w oglądalności jak i przychodów reklamowych i udziału w rynku reklamy. Na podstawie danych Starcom szacujemy, że w 2017 roku zdobyliśmy 27,2% (wzrost r/r o 0,5 p.p.) w warty om około 4,1 mld zł polskim rynku reklamy telewizyjnej.

Udział w oglądalności kanałów tematycznych stale wzrasta wraz z dalszym procesem fragmentaryzacji polskiego rynku telewizyjnego. Uważamy, że możemy wykorzystać to rozdrobnienie poprzez wzmocnienie naszej szerokiej oferty kanałów dla całej rodziny, poszerzenie i umocnienie sieci dystrybucji na platformach operatorów kablowych i satelitarnych w tym również poprzez nasz segment usług świadczonych dla klientów indywidualnych, w ramach, którego zarządzamy największą platformą płatnej telewizji w Polsce. Uważamy, że obecność na wszystkich znaczących platformach satelitarnych i dystrybucja poprzez sieci telewizji kablowych przyczyni się do dalszego wzrostu udziału w oglądalności naszych kanałów tematycznych, a tym samym da nam szansę na rozwój co najmniej zgodny z tempem rynku reklamy telewizyjnej oraz wzrost przychodów abonamentowych. Obecnie nasze portfolio kanałów tematycznych składa się z 28 stacji (12 nowych kanałów w Grupie w ciągu ostatnich pięciu lat), których łączna oglądalność jest w trendzie wzrostowym.

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

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

## 2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY POLSAT

### 2.1. Działalność na rynku płatnej telewizji

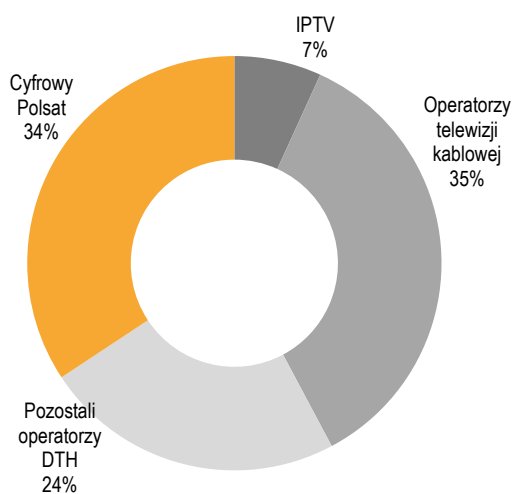
#### 2.1.1. Rynek płatnej telewizji w Polsce

Polski rynek płatnej telewizji jest rynkiem dojrzałym charakteryzującym się wysokim poziomem nasycenia oraz niską dynamiką wzrostu. Według szacunków PMR w 2016 roku wartość rynku wyniosła niecałe 6 mld zł i pozostała na stabilnym poziomie rok do roku.

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

Zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym sytuacja na polskim rynku płatnej telewizji jest stabilna. Z jednej strony wysoki poziom penetracji rynku usługami płatnej telewizji (szacowany przez PMR na ok. 70% wśród gospodarstw z przynajmniej jedną osobą w wieku 16-74) powoduje, że potencjał wzrostu jest bardzo niski. Z drugiej strony operatorzy płatnej telewizji aktywnie lojalizują swoje bazy abonenckie, przede wszystkim poprzez coraz bardziej popularną pakietyzację usług, łącząc w pakiety płatną telewizję z usługami telekomunikacyjnymi (internet, telefon), czy rozwijanie i oferowanie klientom własnych serwisów wideo online (ang. *OTT – over the top*), umożliwiających odbiór treści na żądanie na szerokiej gamie urządzeń mobilnych. Trend ten prowadzi do coraz silniejszego przenikania się rynków płatnej telewizji i telekomunikacyjnego.

#### Rynek płatnej telewizji w Polsce w 2017 roku wg liczby abonentów



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

W Polsce usługi płatnej telewizji oferowane są przez operatorów platform satelitarnych (DTH) i telewizji kablowych oraz poprzez protokół internetowy (IPTV). Według naszych szacunków, danych branżowych oraz prognoz PMR w 2017 roku dominujący udział w rynku płatnej telewizji, zarówno w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym posiadali operatorzy platform satelitarnych – niemal 58% według liczby abonentów, a w drugiej kolejności operatorzy telewizji kablowych – nieco ponad 35%. Mimo silnej dynamiki wzrostu znaczenie IPTV pozostaje nieznaczne przy udziale w rynku na poziomie niecałych 7%.

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

istotnego zwiększania kosztów, podczas gdy operatorzy telewizji kablowej koncentrują się na klientach zamieszkujących tereny gęsto zaludnione, gdzie istnieje rozbudowana infrastruktura lub budowa takiej infrastruktury wiąże się z relatywnie niskimi kosztami w przeliczeniu na jednego klienta. Polskie miasta do 20 tys. mieszkańców, obszary podmiejskie i wiejskie, które zamieszkuje ok. 53% populacji Polski, są naturalnym rynkiem docelowym płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, jako że mają słabo rozwiniętą infrastrukturę kablową i są niezbyt atrakcyjne inwestycyjnie dla operatorów telewizji kablowej.

W Polsce sukcesywnie rozwija się także rynek usług wideo na żądanie OTT i VOD (VOD – *video on demand*, OTT – *Over the top*). Treści wideo na żądanie są dostarczane odbiorcom bezpośrednio jako niezależna usługa poprzez łącze internetowe, bądź w pakiecie jako dodatek do usługi płatnej telewizji. Pozytywny wpływ na rozwój serwisów OTT i VOD w Polsce ma poprawa jakości łączy szerokopasmowych, i co za tym idzie szybkości transmisji danych, jak również zmiana

preferencji konsumentów, którzy chcą mieć dostęp do ulubionych treści o dowolnej porze i w dowolnym miejscu. Na rynku działa kilkadziesiąt serwisów oferowanych zarówno przez nadawców telewizyjnych, operatorów platform satelitarnych, sieci kablowe czy operatorów telekomunikacyjnych, jak i globalnych graczy (amerykański gigant Netflix, Amazon Prime Video i Showmax, należący do grupy Naspers). Najpopularniejszymi serwisami online, pod względem liczby użytkowników, są vod.pl, player.pl, vod.tvp.pl oraz ipla.tv. Barię w rozwoju segmentu OTT i VOD w Polsce pozostaje z jednej strony wysoki poziom piractwa internetowego, a z drugiej – niska skłonność Polaków do płacenia za treści wideo. Mając powyższe na uwadze, treści wideo dostępne na żądanie postrzegane są aktualnie przez polskich konsumentów jako usługa komplementarna w stosunku do linearnych usług telewizyjnych.

### **Operatorzy płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej**

Według szacunków własnych i PMR baza abonentów na rynku platform satelitarnych w Polsce jest względnie stabilna i w 2017 roku wynosiła ok. 6 mln. W Polsce działają trzy płatne platformy cyfrowe: Cyfrowy Polsat, nc+ oraz Orange, przy czym rynek jest praktycznie podzielony pomiędzy dwóch pierwszych operatorów. Orange nie oferuje płatnej telewizji jako samodzielnej usługi, lecz jako dodatek do swojej oferty zintegrowanej. Oferta Orange jest w znacznym stopniu oparta o współpracę z nc+.

Cyfrowy Polsat jest liderem rynku pod względem liczby klientów. Na koniec 2017 roku świadczyliśmy usługi płatnej telewizji satelitarnej dla około 3,5 miliona abonentów. Jednocześnie aktywnie rozwijaliśmy naszą ofertę, sprzedając usługi płatnego dostępu do telewizji online w serwisie Cyfrowy Polsat GO czy opcję Mutiroom HD, przez co na 31 grudnia 2017 roku świadczyliśmy ponad 5 mln kontraktowych usług płatnej telewizji (łącznie z usługami płatnego dostępu do telewizji online), w tym 1,1 miliona usług Multiroom. W oparciu o własne dane i prognozy PMR szacujemy, że na koniec 2017 roku nasz udział w rynku płatnej telewizji w Polsce według liczby abonentów kształtował się na poziomie ponad 34%.

Druga pod względem liczby abonentów była platforma nc+, która na koniec 2017 roku świadczyła usługi dla ok. 2,1 mln abonentów, według danych publikowanych przez grupę Vivendi (udziałowiec platformy), co dało jej około 20% udziału w rynku płatnej telewizji. Z platformą nc+ współpracuje Orange, który oferuje płatną telewizję DTH opartą o ofertę programową nc+ w ramach swoich pakietów zintegrowanych.

### **Operatorzy telewizji kablowej**

Polski rynek telewizji kablowej jest silnie rozdrobniony, szacuje się, że działa na nim ok. 400 podmiotów. Rynek jest zdominowany przez trzech największych graczy - UPC Polska Sp. z o.o., Vectra S.A. i Multimedia Polska S.A. Na koniec drugiego kwartału 2017 roku szacowany łączny udział tych trzech operatorów w rynku płatnej telewizji w Polsce nie przekraczał 30%. W październiku 2016 roku UPC Polska podpisało przedwstępną umowę zakupu akcji spółki Multimedia, trzeciego największego operatora kablowego działającego na polskim rynku. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania Prezes UOKiK nie wydał zgodny niezbędnej do finalizacji transakcji.

Według szacunków PMR, po kilku latach spadków spowodowanych procesem cyfryzacji i odpływem klientów do naziemnej telewizji cyfrowej, rynek operatorów kablowych ustabilizował się na poziomie ponad 3,5 mln abonentów. W dalszym ciągu ma miejsce migracja klientów operatorów kablowych z usług w standardzie analogowym w kierunku usług cyfrowych. Możliwości pozyskiwania nowych klientów są ograniczone z uwagi na wysokie nasycenie usługami telewizji kablowej w obszarach miejskich oraz brak zainteresowania ze strony operatorów kablowych ponoszeniem wysokich nakładów na budowę infrastruktury kablowej na obszarach słabiej zaludnionych i terenach wiejskich. W rezultacie mieszkańcy takich obszarów mają dostęp do ograniczonej liczby polskich naziemnych kanałów i do alternatywnych dostawców szerokopasmowego Internetu i usług telefonicznych.

### **Cyfrowa telewizja poprzez protokół Internetowy (IPTV)**

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

Rozwój rynku IPTV przebiega w Polsce relatywnie wolno, przede wszystkim ze względu na przeszkody technologiczne wynikające z ograniczonego zasięgu nowoczesnej infrastruktury o przepustowości wystarczającej do świadczenia jakościowych i opłacalnych usług IPTV i związane z tym wysokie koszty wdrożenia usług IPTV. Uważamy, że rozwój usług IPTV przez operatorów telefonii stacjonarnej, takich jak Orange, może mieć negatywny wpływ na działalność operatorów płatnej telewizji kablowej w Polsce, jako że plany tych operatorów przewidują świadczenie usług IPTV przede wszystkim w miastach, natomiast będzie miało mniej istotny wpływ na operatorów DTH, którzy są mniej zależni od klientów terenów

wysoko zaludnionych. Obecnie trudno jest oszacować, czy i kiedy operatorzy telefonii stacjonarnej będą w stanie znacząco rozwinąć ofertę IPTV na obszarach wiejskich i podmiejskich, jak również w małych i średnich miastach i jaki będzie wpływ tej oferty na działalność operatorów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej.

### **Prognozy rozwoju rynku płatnej telewizji**

Według prognoz PMR w latach 2017-2022 rynek płatnej telewizji w Polsce pozostanie stabilny, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i jakościowym, przy nieznacznie spadającej liczbie klientów. Wynika to przede wszystkim z wysokiej penetracji rynku oraz wysokiego stopnia nasycenia standardem DVB-T grupy docelowej usług telewizji naziemnej.

Według PMR w okresie 2017-2022 platformy satelitarne nadal będą stanowić największy segment rynku płatnej telewizji w Polsce, osiągając pod koniec prognozowanego okresu ponad 53% udziału w rynku pod względem liczby abonentów. Drugim największym segmentem pozostaną operatorzy kablowi z udziałem w rynku na poziomie ok. 33% na koniec prognozowanego okresu. Dzięki najwyższej dynamice wzrostu na znaczeniu będą systematycznie zyskiwać usługi IPTV, wspierane przez rozwój sieci szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz sieci światłowodowych. Wg PMR na koniec 2022 roku operatorzy IPTV osiągną blisko 13% udział w rynku płatnej telewizji w ujęciu ilościowym, jednak wzrost w ujęciu wartościowym będzie wolniejszy.

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

### **2.1.2. Oferta płatnej telewizji**

Lojalność klientów budujemy poprzez oferowanie szerokiego wyboru kanałów w konkurencyjnej cenie. Dlatego dbamy o to, aby nasze pakiety płatnej telewizji charakteryzowały się bardzo korzystnym stosunkiem jakości do ceny. Obecnie nasi klienci mają dostęp do ponad 180 kanałów (z czego ponad 80 to kanały w jakości HD) o różnorodnej tematyce: ogólnej, sportowej, filmowej, rozrywkowej, edukacyjnej, muzycznej, informacyjnej, czy z bajkami dla dzieci. Część kanałów dostępna jest z satelity tylko w Cyfrowym Polsacie np. sportowe kanały Polsatu. Unikalny kontent to istotny element budujący wartość naszej oferty płatnej telewizji, dlatego w 2017 roku Grupa Polsat nabyła wyłączne prawa do piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europejskiej.

Wychodząc naprzeciw zmieniającym się trendom w sposobie konsumpcji treści telewizyjnych, w 2016 roku wprowadziliśmy na rynek nowy serwis online - Cyfrowy Polsat GO. Zapewnia on dostęp do tysięcy programów na żądanie oraz do ponad 100 kanałów linearnych zgodnych z wybranym przez klienta pakietem telewizji satelitarnej. Dostęp do serwisu na dekodерze jest bezpłatny, a dzięki opcji On The Go za 5 zł można z niego korzystać także na trzech wybranych urządzeniach jednocześnie: komputerze, tablecie lub smartfonie.

### **Pakiety programowe**

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

- Rodzinny HD dający dostęp do 84 kanałów kodowanych (w tym 27 kanałów HD);
- Familijny HD umożliwiający oglądanie 112 kanałów (w tym 38 HD);
- Familijny Max HD z dostępem do 145 kanałów (w tym 57 HD).

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

Aby ułatwić klientom wybór, przygotowaliśmy atrakcyjne zestawy, takie jak zestaw Familijny Max HD razem z pakietami Sport HD, Film HD i Cinemax HD (171 kanałów, w tym 76 HD), czy adresowaną do najbardziej wymagających klientów ofertę Premium Max (177 kanałów, w tym 82 HD), zawierającą dodatkowo kanały HBO wraz z serwisem online HBO GO, Pakiet Eleven Sports HD oraz opcję On The Go umożliwiającą oglądanie ponad 100 kanałów na urządzeniach mobilnych w



serwisie Cyfrowy Polsat GO. Benefitem wynikającym z wyboru zestawu jest atrakcyjna cena, niższa od sumy standardowych opłat za poszczególne pakiety.

### **Elastyczność**

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

### **Dekodery**

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

Przeważająca większość dekoderek udostępnianych naszym klientom produkowana jest w naszej fabryce w Mielcu. W 2016 roku włączyliśmy do oferty dekoderek EVOBOX PVR, który oprócz dysku 500 GB, nagrywania 3 programów jednocześnie i wbudowanego modułu WiFi oferuje intuicyjny interfejs, który ułatwia szybkie dotarcie do interesujących treści.

Systematycznie rozwijamy oprogramowanie naszych dekoderek i usprawniamy ich funkcjonalność, aby lepiej odpowiadać na zmieniające się preferencje i sposoby konsumpcji treści wideo - w 2017 roku zupełnie nowy, przejrzysty i prosty w obsłudze interfejs otrzymały inne dekodery produkcji Cyfrowego Polsatu: PVR HD 7000, HD 6000, HD 5500s, HD 5000, HD 3000, MINI HD 2000.

### **Multiroom HD**

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

#### **2.1.3. Oferta płatnej telewizji mobilnej w technologii DVB-T**

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

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

#### **2.1.4. Oferta telewizji internetowej IPLA**

Telewizja internetowa IPLA oferuje widzom największą w Polsce bazę legalnych treści wideo i live, a także ponad 90 kanałów telewizyjnych online, średnio 200 godzin miesięcznie relacji na żywo z największych wydarzeń sportowych z kraju i ze świata, bogatą i regularnie rozwijaną bibliotekę filmów, seriali i programów telewizyjnych dostarczanych przez licencjodawców z Polski i ze świata. IPLA oferuje użytkownikom dostęp do treści w modelu reklamowym oraz w modelu płatnym, jak również możliwość pobierania treści i oglądania ich offline. Około 84% treści VOD IPLA jest udostępnianych użytkownikom bezpłatnie, przy czym źródło przychodów stanowią reklamy.

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

Wybrane treści w serwisie IPLA oferowane są jednostkowo w formie 48-godzinnej dostępu do pojedynczych materiałów lub w ramach pakietów tematycznych (IPLA SPORT, IPLA FILMY I SERIALE, IPLA DZIECI, IPLA WIEDZA I NEWS, IPLA ROZRYWKA, IPLA WORLD, IPLA ELEVEN SPORTS, IPLA TV), pakietu IPLA EXTRA PREMIERY, oferującego przedpremierowe odcinki najpopularniejszych seriali i programów znanych z anten Polsatu, aktywowanych na okres 30 dni. Nowością, wprowadzoną do oferty IPLI w lutym 2018 roku, jest pakiet IPLA HBO, zawierający łącznie 9 kanałów HBO Cinemax i AXN oraz bibliotekę kilku tysięcy filmów i seriali z oferty HBO. Dodatkowo, naszym klientom telewizji satelitarnej, usług internetowych oraz telefonii mobilnej udostępniamy dedykowane pakiety w serwisie IPLA (IPLA MIX, IPLA PLUS i FILMBOX LIVE). Wybrane z nich dostępne są w cenie abonamentu na okres promocyjny uzależniony od wykupionego przez klienta pakietu oferty podstawowej. W wybranych ofertach, w preaktywowanej usłudze IPLA Elastycznej nasi klienci otrzymują dostęp do trzech pakietów IPLI jednocześnie lub w drugiej wersji usługi raz na miesiąc korzystają z możliwości zmiany aktywnego pakietu w ramach trzech dostępnych.

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

#### 2.1.5. Oferta wideo na żądanie

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

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

#### 2.1.6. Technologia i infrastruktura usług płatnej telewizji

##### System dostępu warunkowego

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

Ponadto współpracujemy z firmą Irdeto B.V. w zakresie zabezpieczania treści cyfrowych przesyłanych w technologii DVB-T. Firma Irdeto zapewnia nam system dostępu warunkowego oraz niezbędne wsparcie techniczne, a także wyspecjalizowany

i kompleksowy monitoring Internetu pozwalający na zbieranie i analizowanie zdarzeń mogących naruszać prawa autorskie podmiotów z naszej Grupy.

### **Satelita**

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

### **Centrum nadawcze**

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

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

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

### **Systemy kompresji i multipleksacji sygnałów telewizyjnych**

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

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

### **Usługi na rzecz nadawców telewizyjnych i radiowych**

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

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

### **Usługi świadczone w technologii DVB-T**

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

## Dekodery

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

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

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

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

W 2017 roku wyprodukowane przez nas dekodery stanowiły 93,6% wszystkich udostępnionych przez nas dekoderek. Według stanu na koniec 2017 roku w sumie z naszych taśm zeszło już 8,1 mln dekoderek. Utrzymujemy współpracę z zewnętrznymi dostawcami, przede wszystkim z firmami Samsung, Ecostar i Thomson, ale już w 2010 roku ograniczyliśmy zakup dekoderek od podmiotów zewnętrznych. Współpracujemy z producentami telewizorów, takimi jak Sony, Vestel, Panasonic i LG, w zakresie umożliwienia odbioru sygnału satelitarnego Cyfrowego Polsatu. Świadczymy również usługi na rzecz innych operatorów zainteresowanych nowoczesnymi i funkcjonalnymi urządzeniami w przystępnej cenie.

## Dystrybucja treści internetowych

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

## 2.2. Działalność na rynku telekomunikacyjnym

### 2.2.1. Rynek usług telefonii komórkowej

Polski rynek telefonii komórkowej jest rynkiem dojrzałym, cechującym się wysokim poziomem nasycenia usługami i konkurencyjnością. Według danych opublikowanych przez GUS liczba kart SIM telefonii komórkowej na dzień 31 grudnia 2017 roku sięgnęła 52,9 mln, co przeliczyć można na poziom 137,6% penetracji ludności Polski.

W okresie minionych trzech lat raportowany poziom penetracji kartami SIM w Polsce uległ wyraźnej obniżce (z poziomu 153% osiągniętego według danych GUS na dzień 30 września 2015 roku), co wynika ze stopniowego urealnienia raportowanej liczby kart SIM faktycznie wykorzystywanych przez polskich klientów, będącym efektem zmian polityki raportowania przez część z dużych operatorów mobilnych, jak również wprowadzonymi w 2016 roku regulacyjnymi obostrzeniami dotyczącymi sprzedaży nowych kart SIM w modelu prepaid. W 2017 roku liczba kart SIM raportowanych przez polskich operatorów telekomunikacyjnych uległa dalszej obniżce, co wynikało z regulacji zobowiązującej operatorów do zaprzestania świadczenia usług w przypadku kart przedpłaconych, których użytkownicy nie zdecydowali się ich zarejestrować do 1 lutego 2017 roku. Jednocześnie wyraźnie rośnie udział kart kontraktowych w strukturze polskiego rynku mobilnego, co w naszej opinii lepiej odzwierciedla realny kształt polskiego rynku telefonii mobilnej.

PMR prognozuje, iż po dokonaniu w latach 2015-2017 korekt urealnających wolumen kart SIM na rynku, liczba kart SIM użytkowanych w Polsce powróci do wzrostu, w tempie ok. 1 mln kart rocznie. W opinii PMR wzrosty generowane będą przede wszystkim przez segment Internetu mobilnego, karty *machine-to-machine* oraz segment biznesowy. W dalszym ciągu będzie obniżał się udział segmentu prepaid w raportowanych przez operatorów wolumenach kart SIM.

Telefonia mobilna pozostaje pod względem wartościowym największym segmentem polskiego rynku telekomunikacyjnego, stanowiąc 58% jego wartości w 2016 roku (uwzględniając przychody z mobilnego dostępu do Internetu). Według danych PMR w 2016 roku szacowana wartość rynku telefonii komórkowej w Polsce, wyrażona jako całkowite przychody operatorów z usług detalicznych i hurtowych (z uwzględnieniem wpływów ze sprzedaży sprzętu i innych przychodów), wyniosła 25,8 mld zł i zanotowała 2,8-procentowy wzrost w ujęciu rocznym.

Jednym z trendów widocznych na rynku są rosnące przychody z usług abonamentowych. Według danych PMR w 2016 roku ponad 80% przychodów detalicznych z telefonii mobilnej zostało wygenerowanych przez klientów usług kontraktowych. Jednocześnie jednak spośród raportowanych do GUS w końcu grudnia 2017 roku przez polskich operatorów telefonii komórkowych kart SIM, nadal aż 35,1% stanowiły karty prepaidowe, co w naszej opinii udowadnia, iż skala raportowanych przez operatorów baz prepaid nadal była zniekształcona poprzez uwzględnianie w raportowanych statystykach kart, które nie generują realnego ruchu ani przychodów.

Wartość średniego przychodu na kartę SIM telefonii komórkowej (ARPU na SIM) w minionych latach systematycznie spadała w efekcie przede wszystkim presji konkurencyjnej stymulowanej regulacyjnymi obniżkami hurtowych stawek za zakańczanie połączeń głosowych i tekstowych (MTR) oraz regulacjami w obrębie roamingu międzynarodowego (w szczególności RLAH). Wg danych PMR w 2016 roku ARPU wynosiło 38,7 zł, co stanowi jeden z najniższych poziomów w porównaniu do krajów członkowskich UE.

Przy założeniu braku kolejnych obniżek stawek MTR, PMR szacuje, że rynek telefonii mobilnej, z uwzględnieniem przychodów z mobilnego dostępu do Internetu, będzie rósł w średnim tempie 1,8% (CAGR 2017-2022) do roku 2022, kiedy to jego wartość osiągnie poziom 28,6 mld zł. Motorem wzrostu w kolejnych latach będzie segment transmisji danych, usługi hurtowe oraz rosnące przychody ze sprzedaży sprzętu, podczas gdy przychody z połączeń głosowych będą w dalszym ciągu notowały ujemną dynamikę.

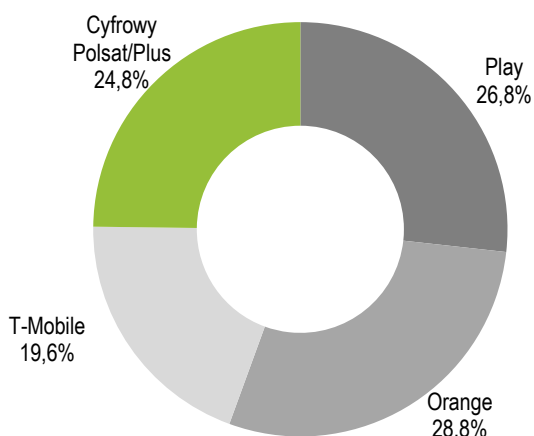
Istotnym czynnikiem kształtującym rynek w 2017 roku, który będzie również miał widoczny wpływ co najmniej w pierwszej połowie 2018 roku, było wdrożenie zasady *Roam like at home* (RLAH). Zgodnie z dyrektywą unijną od 15 czerwca 2017 roku na obszarze EOG obowiązują jednolite stawki hurtowe w roamingu przy jednoczesnym zrównaniu cen detalicznych w roamingu za połączenia, SMS i MMS ze stawkami oferowanymi w kraju, które w Polsce są istotnie niższe niż w krajach EOG. W samej drugiej połowie 2017 roku wdrożenie RLAH spowodowało ubytek wyniku EBITDA czterech największych operatorów komórkowych o łączną kwotę ok. 420 mln zł (szerzej w punkcie 4.1.3 – *Przeгляд sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat - Kluczowe czynniki wpływające na naszą działalność operacyjną i wyniki finansowe – Czynniki związane z otoczeniem regulacyjnym – Roaming międzynarodowy w sieciach komórkowych*).



Polski rynek telefonii komórkowej jest stosunkowo spolaryzowany i bardzo konkurencyjny. W Polsce działa czterech wiodących operatorów infrastrukturalnych: Polkomtel (sieć Plus), Orange Polska (sieć Orange), T-Mobile Polska (sieć T-Mobile) i P4 (sieć Play). Poza tym na rynku działa ponad 20 MVNO, jednak ich udział zarówno pod względem przychodów jak i liczby klientów jest relatywnie niski (wyłączając MVNO należące do Grupy Polsat, udział pozostałych operatorów wirtualnych wyniósł ok. 1% pod względem liczby użytkowników w 2016 roku wg PMR).

Poniższy wykres prezentuje udziały największych operatorów infrastrukturalnych w rynku pod względem liczby kontraktowych kart SIM na koniec 2017 roku.

#### Udział w rynku w 2017 roku pod względem raportowanej liczby kontraktowych kart SIM



Źródło: Na podstawie szacunków własnych i danych opublikowanych przez operatorów

#### Operatorzy infrastrukturalni (MNO)

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

Zgodnie z danymi PMR ok. 99% całości przychodów wygenerowanych na rynku mobilnym w Polsce w 2016 roku można było przypisać Polkomtelowi, Orange, T-Mobile oraz P4. Polkomtel działa pod marką parasolową Plus, jak również posiada alternatywną markę Plush. Począwszy od 7 maja 2014 roku Polkomtel jest częścią Grupy Polsat. Opis działalności telekomunikacyjnej Grupy Polsat znajduje się w kolejnych rozdziałach.

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

31 grudnia 2017 roku Orange raportował 14,9 mln kart SIM. Poza działalnością na rynku mobilnym Orange jest wiodącym polskim operatorem stacjonarnych usług telefonicznych, skupiającym aktualnie swoją strategię wokół rozwoju usług szerokopasmowych opartych o infrastrukturę światłowodową dostarczaną również do klientów detalicznych.

P4 działa pod marką parasolową Play, jak również używa dodatkowych marek Red Bull Mobile oraz Fakt Mobile. Na dzień 31 grudnia 2017 roku P4 raportował 15,2 mln kart SIM. P4 skupia swoją działalność wyłącznie na usługach mobilnych, wspierając się hurtowym zakupem dostępu do sieci mobilnych konkurencyjnych operatorów. 27 lipca 2017 roku Play Communications, właściciel P4, zadebiutował na GPW.

T-Mobile Polska działa pod marką parasolową T-Mobile, jak również używa dodatkowych marek Heyah oraz Tu Biedronka. Na dzień 31 grudnia 2017 roku T-Mobile raportował 10,5 mln kart SIM. Na bazie infrastruktury zakupionej w 2014 roku firmy GTS Poland, T-Mobile świadczy również usługi telefonii stacjonarnej dedykowane dla klientów biznesowych.

Spółka Aero2 prowadzi działalność detaliczną świadcząc, w ramach zobowiązań koncesyjnych, usługi bezpłatnego szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługi detaliczne w modelu prepaid przy użyciu marek „wRodzinie” i „a2mobile”, natomiast Sferia świadczy detaliczne usługi telekomunikacyjne w oparciu o markę „Sferia”. Począwszy od 29 lutego 2016 roku spółki Aero2 i Sferia są częścią Grupy Polsat.

### Rezerwacje częstotliwości

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

MNO	Pasma częstotliwości	Wielkość przydzielonego pasma	Data wydania pierwszej decyzji rezerwacyjnej	Data ważności decyzji w sprawie rezerwacji
Polkomtel .....	900 MHz	2x9 MHz	23 lutego 1996	24 lutego 2026
	1800 MHz	2x9,6 MHz	13 września 1999	14 września 2029
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x20 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	410 MHz <sup>(1)</sup>	2x2,5 MHz	25 maja 2006	31 grudnia 2020
Aero2 .....	900 MHz	2x5 MHz	9 grudnia 2008	31 grudnia 2023
	1800 MHz	2x19,8 MHz	30 listopada 2007	31 grudnia 2022
	2600 MHz	1x50 MHz	10 listopada 2009	31 grudnia 2024
Sferia.....	800 MHz	2x5 MHz	31 grudnia 2003	31 grudnia 2018
Orange .....	800 MHz	2x10 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	900 MHz	2x6,8 MHz	5 lipca 1999	6 lipca 2029
	1800 MHz	2x9,6 MHz	21 sierpnia 1997	22 sierpnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
T-Mobile .....	800 MHz	2x10 MHz	25 stycznia 2016	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x9 MHz	23 lutego 1996	28 lutego 2026
	1800 MHz	2x9,6 MHz	11 sierpnia 1999	12 sierpnia 2029
	1800 MHz	2x10 MHz	14 czerwca 2013	31 grudnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	20 grudnia 2000	1 stycznia 2023
	2600 MHz	2x15 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	3400-3800 MHz	2x15 MHz	28 grudnia 2004	29 grudnia 2029
P4.....	800 MHz	2x5 MHz	25 stycznia 2016	23 czerwca 2031
	900 MHz	2x5 MHz	9 grudnia 2008	31 grudnia 2023
	1800 MHz	2x15 MHz	14 czerwca 2013	31 grudnia 2027
	2100 MHz	2x14,8 MHz + 1x5 MHz	23 sierpnia 2005	31 grudnia 2022
	2600 MHz	2x20 MHz	25 stycznia 2016	25 stycznia 2031
	3400-3800 MHz	2x15 MHz	28 grudnia 2004	29 grudnia 2029

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UKE z dnia 29 sierpnia 2017 roku

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

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

### Operatorzy wirtualni (MVNO)

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 2016 roku usługi mobilne w modelu MVNO świadczyło 24 operatorów.

Pomimo, że liczba MVNO ciągle rośnie, żaden z nich nie uzyskał znaczącej pozycji rynkowej. Według raportu UKE, łączny udział MVNO (w tym MVNO należące do Grupy Polsat) pod względem liczby użytkowników w rynku mobilnym w 2016 roku wyniósł 4,1%. Z kolei łączne przychody wszystkich MVNO w 2016 roku stanowiły według raportu UKE jedynie 2,7% całkowitej wartości polskiego rynku usług mobilnych.

### 2.2.2. Polski rynek Internetu szerokopasmowego

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

Zgodnie z danymi opublikowanymi w raporcie UKE, w 2016 roku w Polsce było 14,5 mln abonentów usług Internetu szerokopasmowego, z czego 7,4 mln korzystało z mobilnego dostępu do Internetu a 7,1 mln ze stacjonarnego. Przełożyło się to na wskaźnik nasycenia usługami dostępu do Internetu w przeliczeniu na gospodarstwa domowe na poziomie 106%. Dane opublikowane przez Komisję Europejską wskazują jednak na niższy poziom tego wskaźnika, sięgający w lutym 2017 roku 75,7%. Jednocześnie należy podkreślić, że wg danych unijnych nasycenie usługami stacjonarnego Internetu w Polsce sięgało zaledwie 61,2% gospodarstw domowych, co niezmiennie pozostawało najniższym poziomem pośród krajów Unii Europejskiej, gdzie średnia penetracja wynosiła 75,5% gospodarstw domowych, a dla wybranych krajów (np. Holandia, Niemcy czy Wielka Brytania) przekraczała 85%.

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

Według raportu UKE systematycznie wzrasta liczba użytkowników mobilnego Internetu w Polsce (w 2016 roku wzrost o 10% rok do roku) przy utrzymującej się od kilku lat na stałym poziomie liczbie użytkowników Internetu stacjonarnego. Na popularności zyskują modemy 2G/3G/4G (wzrost z 39,4% udziału w roku 2013 do 51,1% w roku 2016), spada natomiast popularność zwłaszcza technologii xDSL (z 25,7% udziału w roku 2013 do 17,2% w roku 2016). Według danych UKE technologie światłowodowe stanowiły w roku 2016 zaledwie 3,6% dostępu szerokopasmowych, ale ich udział systematycznie wzrasta z poziomu 1,3% w roku 2014.

Na rynku obserwowany jest dynamiczny przyrost szybkich łączy, przy jednoczesnym spadku udziału łączy o najniższych przepustowościach. Według raportu UKE w 2016 roku liczba łączy o przepustowości przekraczającej 100 Mb/s wzrosła o 63%. Skurczył się jednocześnie odsetek użytkowników korzystających z łączy o przepustowości poniżej 10 Mb/s (32% w 2016 roku wobec ponad 39% rok wcześniej), podczas gdy udział internautów łączących się z Internetem za pomocą łączy o przepustowości powyżej 30 Mb/s wynosił w 2016 roku już 46,4%, wobec 36,8% rok wcześniej. Istotnym motorem tych zmian jest wspierany przez środki unijne Program Operacyjny Polska Cyfrowa.

Zgodnie z raportem UKE wartość rynku dostępu do Internetu mierzona wielkością przychodów z usług wyniosła w 2016 roku 4,9 mld PLN, odnotowując ujemną dynamikę na poziomie 3,9% w porównaniu do roku 2015, co wynikało w znacznym stopniu z erozji przychodów uzyskiwanych z większości stacjonarnych technologii dostępowych, z wyjątkiem łączy światłowodowych. Z kolei technologie mobilne ponownie zwiększyły swój udział w ujęciu wartościowym w strukturze przychodów do 34,0% (z 33,1% w roku 2015). Według raportu UKE średni miesięczny przychód przypadający na jednego klienta usługi internetowej (ARPU) spadł w 2016 roku o 2,4 zł w porównaniu do 2015 roku, osiągając poziom 28,2 zł. Spadek ARPU jest m.in. wynikiem coraz popularniejszej pakietyzacji usług, w ramach której operatorzy często przeceniają usługę dostępu do Internetu.

#### **Stacjonarny szerokopasmowy dostęp do Internetu**

Dostępność stacjonarnego szerokopasmowego Internetu w Polsce jest ograniczona głównie do obszarów miejskich. W obszarach pozamiejskich, stacjonarny Internet szerokopasmowy dostępny jest w ograniczonym zakresie, co jest efektem historycznie niskich inwestycji spowodowanych między innymi wysokim kosztem budowy pętli lokalnych oraz strategiami inwestycyjnymi głównych operatorów stacjonarnych. Zgodnie z raportem UKE modemy kablowe, oferowane przez operatorów telewizji kablowej, stały się najpopularniejszą technologią dostępu do stacjonarnego Internetu (18,6% udziału w 2016 roku, rynek zdefiniowany jako obejmujący łącznie technologie stacjonarne i technologie mobilne). W 2016 roku



głównymi operatorami działającymi na tym rynku byli UPC Polska (40,8% udziału w rynku według liczby użytkowników), Vectra (20,5%) i Multimedia Polska (13,8%).

Warto odnotować, iż w czerwcu 2016 roku UPC Polska ogłosiło plan inwestycyjny, efektem którego miałyby być podwojenie zasięgu usług świadczonych przez UPC (docelowo miałyby docierać do blisko 6 mln gospodarstw domowych) w ciągu 5 lat. Dodatkowo w październiku 2016 roku UPC Polska podpisało przedwstępną umowę zakupu akcji spółki Multimedia, trzeciego największego operatora kablowego działającego na polskim rynku. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania wciąż trwało postępowanie w Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumentów, mające na celu wydanie decyzji w sprawie powyższej transakcji.

Drugą najpopularniejszą przewodową technologią dostępową w 2016 roku był dostęp w technologii xDSL, który w 2016 roku zanotował udział w rynku dostępu do Internetu na poziomie 17,2% (spadek o 2,4 p.p. rok do roku). Dominującym podmiotem działającym w technologii xDSL jest Orange, którego udział w całkowitej liczbie klientów technologii xDSL wynosił 76,1% w 2016 roku. Drugim największym operatorem jest Netia z udziałem w rynku na poziomie 18,1%.

Relatywnie młodą, aczkolwiek szybko rozwijającą się technologią dostępu do Internetu przewodowego jest dostęp światłowodowy (FTTx). Według raportu UKE, udział technologii światłowodowej w rynku dostępu do Internetu niemal podwoił się w roku 2016, osiągając poziom 3,6% (z 2,2% w roku 2015). Przyczyną tego stanu rzeczy może być najwyższa przepustowość zapewniana przez technologie światłowodowe, oferujące aktualnie transfery rzędu nawet 600 Mb/s (Orange Polska) czy 900 Mb/s (Netia), jak również strategie sprzedażowe nakierowane na promowanie dostępu do Internetu w technologii światłowodowej, również w ramach ofert multiplay. Technologia światłowodowa jest aktualnie również priorytetem inwestycyjnym znacznej części operatorów telekomunikacyjnych, w tym Orange Polska, który we wrześniu 2017 roku określił swój cel dotyczący okablowania technologią światłowodową ponad 5 mln polskich gospodarstw domowych, czyli około 40% istniejących w Polsce gospodarstw domowych. Z kolei Netia realizuje plan inwestycyjny dotyczący kompleksowej modernizacji swojej obejmującej ponad 2,5 miliona gospodarstw domowych sieci dostępowej, w której docelowo w 2020 roku dominować ma technologia światłowodowa.

Według raportu UKE, rynek świadczenia usług dostępu do Internetu w technologii światłowodowej jest aktualnie silnie rozdrobniony, o czym świadczy fakt, iż trzech największy działający na tym rynku usługodawcy (Orange, Inea i Multimedia) kontrolowali w 2016 roku zaledwie 31,6% tego rynku. Stąd operatorzy telekomunikacyjni poszukują aktualnie możliwości akwizycji mniejszych co do skali lokalnych podmiotów, czego wyrazem są akwizycje ogłaszane w ostatnim czasie chociażby przez Orange Polska, Vectra czy Inea. Jednocześnie poszukiwane są modele komercyjnej współpracy pomiędzy operatorami w obszarze korzystania z istniejących zasobów światłowodowych, jak na przykład zakomunikowane przez Orange Polska rozpoczęcie w grudniu 2017 roku negocjacji z T-Mobile Polska w sprawie hurtowego zakupu dostępu do sieci światłowodowej Orange.

Według rankingu opublikowanego przez FTTH Council Europe, z penetracją na poziomie 3,9% Polska znajdowała się w lutym 2017 roku w ogonie Europy (26 pozycja) jeśli chodzi o popularność dostępu do Internetu w technologii światłowodowej. Pośród 28 krajów Unii Europejskiej technologia światłowodowa wykorzystywana była w tym samym czasie przez 13,9% gospodarstw domowych, a pośród najbardziej zaawansowanych krajów (Łotwa, Szwecja, Litwa) poziom penetracji sięgał 40-50%.

### **Mobilny szerokopasmowy dostęp do Internetu**

Rynek szerokopasmowego dostępu do Internetu w technologiach mobilnych (definiowany jako dostęp poprzez modemy bądź dedykowane karty SIM zintegrowane z laptopami bądź tabletami) zdominowany jest przez czterech operatorów mobilnych. Według raportu UKE czterej główni dostawcy tej usługi (Polkomtel, T-Mobile, Orange oraz P4) w 2016 roku posiadali łącznie około 81% udziału w rynku. Pozostałe 19% podzielone jest pomiędzy operatorów MVNO, w tym Cyfrowy Polsat, który aktywnie promuje i sprzedaje pod swoją marką usługę mobilnego dostępu do Internetu LTE/HSPA+ od 2011 roku.

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

Zgodnie z raportem UKE w 2016 roku na rynku usług dostępu do Internetu nominalnie najszybciej rosły przychody z technologii mobilnych, stając się najbardziej popularną formą dostępu do Internetu pod względem liczby użytkowników

(udział w rynku użytkowników wyniósł 51,1% wobec 48,3% w 2015 roku). Jest to efektem szerokiej dostępności i łatwej instalacji tej formy szerokopasmowego dostępu do Internetu, przystępności cenowej, rosnącego pokrycia sieci HSPA+ i LTE, jak również zwiększającej się prędkości transmisji danych, również wskutek implementacji nowych technologii transmisji, np. LTE-Advanced. Mobilność tej formy dostępu do Internetu jest również jej dodatkowym atutem dla pewnej grupy klientów.

### **Prognozy dla rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu**

Według prognoz PMR rynek transmisji danych, łączy dzierżawionych i dostępu do Internetu (*Data Transmission, Line Rental and Internet Services Provision, DLISP*) pozostanie segmentem rynku telekomunikacyjnego, który będzie rozwijał się najszybciej, mimo niższej dynamiki wzrostu. Największe znaczenie dla rynku będą mieć dalsze inwestycje w rozbudowę sieci szerokopasmowej o parametrach NGA, w szczególności sieci światłowodowych oraz postępujący rozwój technologii LTE. Prognozy PMR przewidują, że wartość rynku dostępu do Internetu w latach 2017-2022 będzie wykazywała stale pozytywną średnioroczną dynamikę na poziomie ok. 1%, osiągając w 2022 roku poziom 5,7 mld PLN.

Zgodnie z prognozami PMR w 2022 roku liczba abonentów szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce wzrośnie do ok. 19 milionów, z czego 58% korzystać będzie z technologii mobilnych. Tempo przyrostu abonentów mobilnego Internetu szerokopasmowego będzie kilkakrotnie wyższe niż przyrosty użytkowników łączy stacjonarnych w latach 2017-2022. Postępująca popularyzacja technologii mobilnych w Polsce będzie wynikała z konkurencyjnych cen oraz wzrostu zasięgu sieci mobilnych, która bezpośrednio przełoży się na jakość i ciągłość zasięgu nabywanej usługi. Dodatkowym bodźcem do rozwoju mobilnego Internetu jest szybko postępująca rozbudowa sieci w technologiach LTE i LTE-Advanced, a w przyszłości 5G. Standardy te pozwolą na świadczenie usług mobilnych o szybkościach transferu i przepustowościach sieci nieosiągalnych w dotychczasowych technologiach radiowych.

W obszarze stacjonarnych technologii dostępnych 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 operatorów stacjonarnych. W naszej opinii inwestycje te doprowadzą do stopniowego wzrostu w kolejnych latach liczby użytkowników łączy stacjonarnych o parametrach NGA.

### **2.2.3. Oferta usług telefonii komórkowej**

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

#### **Usługi komórkowych połączeń głosowych dla klientów indywidualnych**

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

Oferta kontraktowa dla klientów indywidualnych, proponowana klientom pod naszą główną marką Plus oraz submarką Plush opiera się na miesięcznej opłacie abonamentowej, która zawiera minuty na rozmowy, a także inne usługi, np. wiadomości tekstowe czy multimedialne, pakiety danych, pakiety minut i danych w roamingu, serwisy online w telefonie, takie jak IPLA i HBO Go, czy usługi ochrony Internetu lub naprawy wyświetlacza. Podobnie jak większość ofert dostępnych obecnie na polskim rynku, nasza oferta oparta jest obecnie o nielimitowane plany cenowe, w ramach których klient może prowadzić rozmowy w sieciach stacjonarnych i komórkowych bez limitu, przysyłać nieograniczoną liczbę SMS-ów oraz MMS-ów. W ramach abonamentu oferujemy klientom także pakiety danych, których wielkość zależy od wysokości zobowiązania. Co do zasady im wyższy abonament, tym większy pakiet danych dostępny bez dodatkowych opłat. Klienci, którzy decydują się na niższe zobowiązania, mogą dokupywać dodatkowo usługi nieobjęte abonamentem np. pakiety danych czy pakiety roamingowe. Nasza oferta obejmuje również rodzinny plan taryfowy, który umożliwia klientom zakup w ramach jednego abonamentu do trzech kart SIM, które współdzielą zakupione pakiety z rabatem 50% na każdą kolejną kartę.

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

Oferty typu mix połączenie oferty prepaid i oferty kontraktowej. Klient zobowiązuje się do dokonania określonej liczby doładowań o określonej wartości, które może wykorzystać na usługi telekomunikacyjne, w tym pakiety minut, SMS oraz

pakiety danych. W ramach kontraktu klient otrzymuje także wybrany telefon. W odróżnieniu od tradycyjnych planów taryfowych, okres świadczenia usługi nie jest stały, a klient jest zobowiązany wyłącznie do zasilenia konta określoną kwotą, przynajmniej raz na 30 dni. Podobnie jak w przypadku ofert prepaid, klienci taryf typu mix mogą dowolnie komponować (zmieniać, wyłączać lub włączać) pakiety usług w dowolnym momencie. Wartość kwoty cyklicznego doładowania waha się w przedziale między 30 zł a 60 zł.

Oferty przedpłacone zapewniają naszym klientom możliwość uzyskania dostępu do sieci mobilnej po zakupie i zarejestrowaniu odpowiedniego pakietu startowego (karta SIM z przypisaną kwotą do wykorzystania na usługi komórkowe). W ofercie prepaid nie ma opłat miesięcznych, a klienci są zobowiązani do doładowywania konta tylko, jeśli chcą korzystać z usług. Wszystkie plany taryfowe w ofercie prepaid zakładają, że doładowania można dokonać w dowolnym momencie za pomocą doładowań prepaid dostępnych u agentów, dealerów, na stronie operatora lub poprzez inne kanały sprzedaży na rynku otwartym. Usługi głosowe prepaid oferowane są zarówno pod naszą wiodącą marką Plus, jak i submarką Plush. Dodatkowo nasza spółka zależna Aero2 wprowadziła w 2016 roku na rynek nową markę a2mobile, pod którą świadczy usługi głosowe w modelu przedpłaconym. Klient może dostosować ofertę do swoich potrzeb wybierając spośród dostępnych pakietów i opcji dodatkowych np. pakiety danych, rozmowy lub SMSy bez limitu, przedłużenie ważności konta i odpowiednio zarządzając kwotą swojego doładowania.

### **Usługi konwergentne dla klientów biznesowych**

Klientom biznesowym oferujemy przede wszystkim rozwiązania kontraktowe, często na bazie ogłaszanych przez klientów przetargów. Dodatkowo oferujemy usługi telefonii stacjonarnej, rozwiązania w zakresie sieci LAN (ang. *local area network*) / WAN (ang. *wide area network*), szerokopasmowy mobilny dostęp do Internetu, usługi SMS Center i inne dedykowane rozwiązania. Umowy zawierane z klientami biznesowymi określają taryfę, okres obowiązywania umowy i wartość miesięcznych opłat abonamentowych. Umowy takie mogą obejmować subsydiowane telefony, które klienci mogą wybrać spośród wielu dostępnych modeli.

Usługi komórkowych połączeń głosowych dla klientów biznesowych należących do segmentu SOHO (ang. *small office/home office*) są bardziej ustandaryzowane. Obejmują one szereg opcji miesięcznych opłat abonamentowych, które uwzględniają określone preferencje klientów należących do tego segmentu. Umowy z klientami SOHO są podpisywane na czas określony, który zazwyczaj wynosi 24 miesiące.

### **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.

Większość połączeń roamingowych wykonywanych przez naszych klientów jest kierowana poprzez sieci europejskie.

Na obszarze UE i krajów EOG maksymalne roamingowe stawki detaliczne dla połączeń głosowych, wiadomości tekstowych i transmisji danych w roamingu międzynarodowym podlegają regulacjom i począwszy od 15 czerwca 2017 roku zrównane zostały z cenami krajowymi (regulacja *Roam Like at Home*). Nasi klienci mogą z korzystać z połączeń głosowych, SMS-ów i MMS-ów oraz transmisji danych w roamingu na terenie UE i krajów EOG w cenach połączeń krajowych bez ponoszenia dodatkowych opłat. Ponadto oferujemy naszym klientom możliwość zakupu promocyjnych pakietów roamingowych na transmisję danych, obejmujących zarówno kraje europejskie jak i inne, popularne kierunki podróży, co pozwala naszym klientom na elastyczne dopasowanie oferty roamingowej do swoich potrzeb.

Dzięki pozyskiwaniu nowych partnerów roamingowych w 2017 roku otworzyliśmy 265 nowe usługi roamingu międzynarodowego, dzięki czemu nasi klienci mogą cieszyć się jeszcze szerszym zasięgiem usług telekomunikacyjnych przebywając za granicą, w szczególności coraz większym zasięgiem usługi ultraszybkiej transmisji danych LTE w roamingu. W 2017 roku uruchomiliśmy usługi transmisji danych w roamingu w technologii LTE w oparciu o kolejne 65 sieci oraz o kolejne 41 sieci w technologii 3G.

Rozwijając zakres usług roamingu międzynarodowego, skupiliśmy się przede wszystkim na uruchomieniu dostępu do ultraszybkiego Internetu w technologii LTE w najchętniej odwiedzanych przez naszych klientów krajach Unii Europejskiej. W zakresie pozostałych usług roamingowych (połączenia głosowe oraz wiadomości tekstowe) naszym priorytetem było poszerzanie zasięgu usług roamingowych, tak aby nasi klienci mogli korzystać z naszych usług w każdym miejscu na świecie.

#### 2.2.4. Oferta usług dostępu do Internetu

Świadczymy kompleksowe usługi transmisji danych, zarówno dla klientów indywidualnych jak i biznesowych pod dwiema głównymi markami: Cyfrowy Polsat oraz Plus. Internet LTE Plus Advanced Plusa i Cyfrowego Polsatu z agregacją pasm w trzech częstotliwościach o paśmie 50 MHz został zwycięzcą w kategorii „Internet mobilny roku 2017” w konkursie Mobility Trends 2017.

Usługi mobilnego szerokopasmowego dostępu do Internetu świadczymy począwszy od 2011 roku wykorzystując technologię LTE, a od 2016 roku najnowszą technologię LTE-Advanced. Nasza oferta usług dostępu do Internetu ma charakter uniwersalny, zapewniając w ramach jednej opłaty abonamentowej dostęp do Internetu przy wykorzystaniu wszystkich obsługiwanych przez sieć technologii. Dzięki temu dziś w zasięgu naszej usługi internetowej LTE Plus znajduje się prawie 100% Polaków, a 54%- w zasięgu Internetu LTE Plus Advanced. Wykorzystujemy innowacyjne rozwiązania sieciowe, dzięki czemu Internet w Plusie i Cyfrowym Polsacie jest stabilniejszy i szybszy. Obecnie maksymalna prędkość technologiczna LTE Advanced wynosi 498 Mb/s.

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

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

W ramach oferty dostępne są pakiety danych podstawowych od 30 do 100 GB. Po wykorzystaniu podstawowego pakietu danych w pakiecie 30 GB lub więcej klient może nadal korzystać z Internetu LTE Plus dzięki usłudze LTE bez końca. Wysokość miesięcznego abonamentu waha się od 30 zł za pakiet 30 GB w modelu „tylko SIM” do 70 zł za pakiet 100 GB. Umowy na usługi kontraktowe są zawierane na czas określony, który zazwyczaj wynosi 24 miesiące. Dostępne są także umowy na 12 miesięcy z pakietami danych od 15 GB do 50 GB (w cenie od 30 zł do 70 zł). Dodatkowo od października 2017 roku oferujemy możliwość testowania stabilnego Internetu LTE Plus przez dwa miesiące za 9 zł.

Klietom, którzy preferują model przedpłacony, proponujemy dedykowaną do transmisji danych taryfę prepaid, w której po każdorazowym doładowaniu konta klient otrzymuje automatycznie określony pakiet danych, którego wielkość oraz okres ważności uzależnione są od kwoty takiego doładowania. Minimalna wartość doładowania, dla którego przyznawane są bonusy w postaci dodatkowych GB, wynosi 10 zł. Najwyższe doładowanie umożliwia uzyskanie 50 GB. Dla klientów ze stażem powyżej 3 miesięcy pakiety danych są zwiększone o 50%. W ramach dodatkowych usług klienci mogą skorzystać z 200 GB w godzinach nocnych.

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

Do standardowej oferty Internetu LTE dołączane są różnego rodzaju bonusy, w zależności od wysokości abonamentu. Taka strategia wspiera promocję naszych pozostałych usług oraz daje klientom możliwość przetestowania usług, które w przyszłości mogliby zamówić. Obecnie w wybranych abonamentach proponujemy naszym klientom dostęp do specjalnych



trzech pakietów IPLA bez dodatkowych opłat przez pierwsze 2 miesiące trwania umowy z możliwością dalszego korzystania ze wszystkich trzech pakietów w atrakcyjnej cenie 10 zł miesięcznie. W wybranych ofertach klienci Plusa mają również możliwość testowania bez opłat usługi Ochrony Internetu przez dwa miesiące oraz serwisu HBO GO przez pierwszy miesiąc.

Dodatkowo nasza spółka zależna Aero2, na bazie warunków koncesyjnych wiążących się z zakupem pasma 2,6 GHz, świadczy usługi bezpłatnego dostępu do Internetu o ograniczonych parametrach użytkowych (oferta BDI). Jednocześnie klienci BDI mają możliwość wykupienia dodatkowych pakietów danych, które pozwalają im korzystać z Internetu o wyższej prędkości, bez ograniczeń czasowych dot. czasu trwania sesji. Pakiety BDI sprzedawane są w modelu prepaid.

### 2.2.5. Oferta urządzeń abonenckich

#### Telefony

Oferujemy naszym klientom szeroki wybór nowoczesnych smartfonów oraz klasycznych telefonów. Udział tradycyjnych słuchawek w sprzedaży utrzymuje się na poziomie kilku procent całkowitej sprzedaży. W 2017 roku ponad 90% sprzedawanych przez nas telefonów stanowiły smartfony. W efekcie tego na koniec 2017 roku stopień penetracji naszej bazy klientów głosowych smartfonami zbliżał się do 70%, sukcesywnie rosnąc. Zdecydowana większość sprzedanych w 2017 roku smartfonów wykorzystywała do transmisji danych technologię LTE. Nowością jest wprowadzenie do oferty terminali obsługujących przesył danych z prędkością do 1 Gb/s.

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

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

#### Sprzęt internetowy

Oferujemy naszym klientom bogatą ofertę urządzeń umożliwiających dostęp do szerokopasmowego internetu. Portfolio urządzeń obejmuje kilka kategorii: modemy, routery mobilne i stacjonarne, tablety oraz laptopy. Wszystkie oferowane przez nas urządzenia do transmisji danych wspierają technologię LTE (przesyłanie danych z prędkością do 150 Mb/s) lub LTE-Advanced (transfer do 500 Mb/s).

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

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

#### Inne kategorie urządzeń

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

Prowadzimy także sprzedaż sprzętu AGD w ramach programu lojalnościowego smartDOM.

## 2.2.6. Technologia i infrastruktura usług telekomunikacyjnych

### Sieć

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

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

Według stanu na dzień 31 grudnia 2017 roku, sieć dostępowa 2G Grupy Polsat składała się z 7.569 stacji bazowych, natomiast sieć 3G z 10.143 stacji NodeB (UMTS/HSPA+). Sieć CDMA obejmowała 575 stacji bazowych. Ponadto sieć LTE składała się z 9.934 stacji bazowych działających w technologii LTE/LTE Advanced.

	Liczba BTS on-air na 31 grudnia 2017	Zmiana r/r
<b>Technologia 2G, w tym:</b>	<b>7 569</b>	-
GSM900	6 828	-
GSM1800	741	-
<b>Technologia 3G, w tym:</b>	<b>10 143</b>	<b>542</b>
WCDMA 2100	3 981	251
WCDMA900	6 162	291
<b>CDMA</b>	<b>575</b>	-
<b>Technologia 4G, w tym:</b>	<b>9 934</b>	<b>1 087</b>
LTE 1800	6 007	730
LTE 2600	374	286
LTE 800	3 493	11
LTE 2100/2500	60	60
LTE 900	0	-

W przypadku nadajników LTE, na rozbudowie których aktualnie się skupiamy, nasza sieć mobilna wykorzystuje przede wszystkim technologię LTE1800. Zwracamy uwagę, że ponad 20% lokalizacji nie zostało jeszcze przez nas wyposażonych w nadajniki LTE1800, co oznacza, iż nadal mamy potencjał do dalszego rozwoju tej warstwy bez ponoszenia kosztów wynajmu nowych lokalizacji sieciowych.

Z kolei rozwój technologii LTE800 został w naszym przypadku istotnie ograniczony, co wynika z niepewności co do możliwości przedłużenia ważności tego pasma po zakończeniu roku 2018. Natomiast w 2017 roku zwiększyliśmy kilkukrotnie liczebność nadajników LTE2600 oraz rozpoczęliśmy inwestycje w technologię na bazie pasma 2100 MHz wykorzystywanego w przeszłości pod systemy 3G. Potencjał rozbudowy sieci nadajników LTE2600 i LTE2100 bez ponoszenia kosztu wynajmu nowych lokalizacji w naszym przypadku pozostaje bardzo duży.

Istotnym krokiem w rozwoju naszej sieci jest refarming częstotliwości 900 MHz skutkujący alokacją części pasm używanych obecnie do świadczenia usług 2G i 3G do technologii LTE i LTE-Advanced. Od kilku kwartałów prowadziliśmy intensywne prace przygotowawcze w tym obszarze, na skutek czego na początku 2018 roku mogliśmy rozpocząć uruchamianie stacji bazowych działających na tym paśmie. W efekcie na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania przekazaliśmy do użytkownika klientom już ok. 1000 nadajników LTE działających w oparciu o częstotliwości z pasma 900 MHz.

Nasza sieć dostępowa wspierana jest przez sieć transmisyjną wykorzystującą głównie technologie pakietowej transmisji danych. Sieć ta dzieli się na warstwę dostępową (łącza radioliniowe 180 Mb/s, 360 Mb/s i 1 Gb/s oraz łącza światłowodowe), sieć agregacyjną (w całości światłowodową, wykorzystującą technologię Carrier Ethernet Transport MPLS-TP o przepływności głównie 10 Gb/s) oraz sieć szkieletową (w całości światłowodową, wykorzystującą technologię IP/MPLS z przepływnościami będącymi wielokrotnością 100 Gb/s).

Radiowa sieć transportowa składa się z 7.957 łączy radioliniowych w warstwie dostępowej. Warstwa agregacyjna sieci transportowej zbudowana jest z 572 węzłów wyposażonych w przełączniki CET wysokiej pojemności, a warstwa szkieletowa z 11 węzłów z redundantnymi routerami IP/MPLS. W warstwie fizycznej pracuje 88 węzłów DWDM wyposażonych w urządzenia umożliwiające przenoszenie ruchu o przepływności do wielokrotności 100 Gb/s (wielokrotność wymiarowana jest na bieżące potrzeby danego węzła). Sieć transportowa wykorzystywana jest do świadczenia dedykowanych usług dla segmentu klientów biznesowych. Przykładami takich usług są: wirtualne sieci prywatne (z możliwością dostępu do Internetu), centrale PBX (centrale abonenckie, ang. *private branch exchange*) oraz łącza dzierżawione.

Sieć optyczna eksploatowana przez Grupę Polsat obejmuje 4.418 km własnych kabli światłowodowych oraz 4.950 km dzierżawionych kabli światłowodowych.

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

### **Utrzymanie i modernizacje sieci**

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

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

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

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

### **Rozwój technologii LTE/LTE-A**

W porównaniu do technologii HSPA+ czy UMTS, LTE charakteryzuje się dużo mniejszymi opóźnieniami i pozwala na obsługę znacząco większej liczby użytkowników. Potencjał technologii LTE polega na większej pojemności i szybkości transmisji przy mniejszych opóźnieniach, dzięki czemu użytkownicy mogą swobodnie korzystać z usług interaktywnych i multimedialnych, wymagających dużej przepustowości i transmisji w czasie rzeczywistym, jak gry online, komunikacja wideo czy telewizja HD przez Internet. Zakres wykorzystywanego przez nas pasma dedykowanego pod technologię LTE pozwala na świadczenie usługi o prędkości do 200 Mb/s przy pobieraniu danych i do 50 Mb/s - przy wysyłaniu. Natomiast po zagregowaniu wybranych pasm, na co pozwalają techniki *Carrier Aggregation*, można istotnie zwiększyć prędkość transferu dostępnego dla klientów końcowych (aktualnie do 500 Mb/s), przy czym maksymalna prędkość uzależniona jest od ilości agregowanych pasm radiowych.

W 2011 roku, jako pierwsi w Polsce zaczęliśmy świadczyć usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu w technologii LTE, która obecnie jest w stanie zapewnić prędkość do 200 Mb/s (z MIMO2x2). Usługę świadczymy poprzez sieć opartą na ciągłym bloku 20 MHz z zakresu 1800 MHz. Od 2015 roku korzystamy dodatkowo z sieci opartej o blok 5 MHz z zakresu 800 MHz, co w połączeniu z wyraźnie zintensyfikowaną w drugiej połowie 2016 roku rozbudową liczby nadajników LTE 1800 pozwoliło zwiększyć zasięg mobilnego Internetu LTE oferowanego przez Plusa i Cyfrowy Polsat do pułapu 99% populacji w styczniu 2017. Jednocześnie rozpoczęliśmy agregowanie użytkowanych przez nas pasm 800 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz, w efekcie czego udostępniliśmy naszym klientom technologię LTE-Advanced umożliwiającą w wybranych regionach kraju transfer z maksymalną prędkością sięgającą blisko 500 Mb/s. Według stanu na grudzień 2017 roku, usługa LTE Plus Advanced dostępna była dla ponad 54% Polaków.



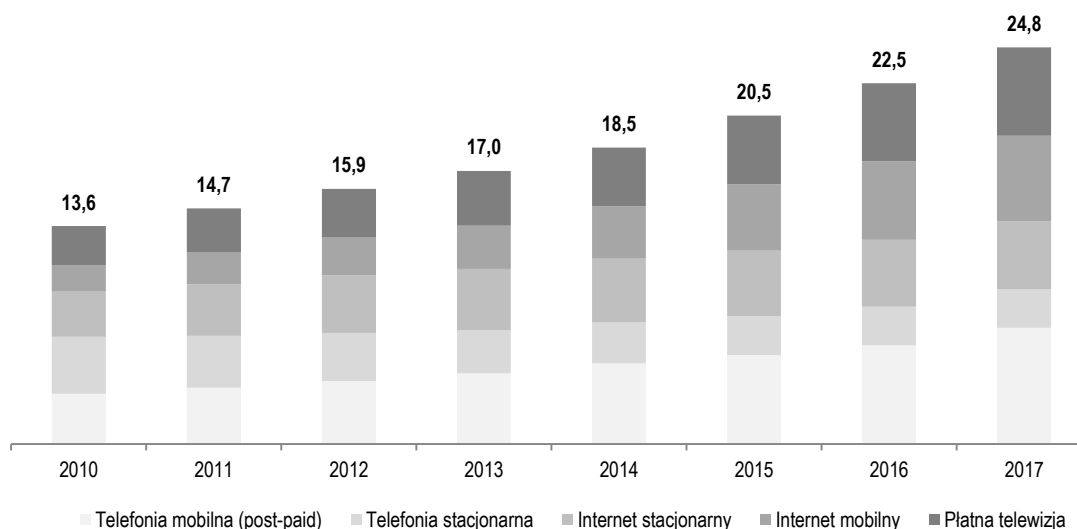
## 2.3. Działalność na rynku usług zintegrowanych

### 2.3.1. Rynek usług zintegrowanych w Polsce

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

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

#### Liczba usług sprzedawanych w pakietach w Polsce (mln)



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

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

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

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

geograficzny i brak infrastruktury sieciowej w takim stopniu jak operatorów telewizji kablowej i telekomunikacyjnych operatorów sieci stacjonarnych, stwarza to szanse na wypracowanie pozycji wiodących dostawców wysokiej jakości usług zintegrowanych dla klientów na przedmieściach, w małych miastach i wiejskich obszarach Polski.

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

Badania PMR wskazują, że pakiet łączący dwie usługi jest nadal najpopularniejszą opcją. W czwartym kwartale 2017 roku zdecydowało się na nią 56% Polaków. Z usług triple-play (pakiet obejmujący trzy usługi) korzystało w tym okresie 29% Polaków, a na pakiet czterech usług zdecydowało się 12% klientów. Klientów pakietów składających się z pięciu usług było 3% w IV kwartale 2017 roku. Jeśli chodzi o strukturę pakietów, w ramach usług łączonych dominują usługi dostępu do internetu stacjonarnego oraz płatna telewizja, a w dalszej kolejności telefonia mobilna. Usługa telefonii stacjonarnej oraz mobilnego dostępu do Internetu wchodzi w skład zaledwie jednej trzeciej zakupionych pakietów.

### **Prognozy rozwoju rynku usług zintegrowanych**

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

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

### **2.3.2. Oferta usług łączonych**

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

smartDOM i smartFIRMA to unikalne programy oszczędnościowe, oferujące szeroki wachlarz produktów i usług, które pozwalają stworzyć wygodny, bezpieczny i nowoczesny dom lub prowadzić firmę. Oparte są one o prosty i elastyczny mechanizm – wystarczy posiadać jedną usługę, żeby przy zakupie kolejnych produktów z Grupy klient otrzymał atrakcyjny rabat na cały okres trwania umowy. W ten sposób każdy klient może stworzyć zestaw dla swojej rodziny czy też firmy składający się z telewizji satelitarnej, telewizji naziemnej z dodatkowymi 12 kanałami telewizyjnymi i 11 radiowymi, Internetu LTE oraz usług telefonicznych (komórkowy abonament telefoniczny, komórka stacjonarna).

Obecnie w ramach programów smartDOM i smartFIRMA klienci mogą wybierać spośród 9 produktów i usług. Oprócz naszych flagowych i podstawowych usług: telefonii komórkowej Plusa (w tym komórki stacjonarnej), Internetu LTE Plus i Plus Advanced oraz telewizji Cyfrowego Polsatu, klienci smartDOM i smartFIRMA mogą również skorzystać z usług sprzedaży gazu lub energii elektrycznej w ramach oferty Prąd od Plusa, usług bankowych oferowanych przez PlusBank, kompleksowych usług ubezpieczeniowych oraz usług z zakresu bezpieczeństwa domu, takich jak monitoring pomieszczeń. Ponadto w ofercie znajdują się urządzenia telekomunikacyjne oraz sprzęt RTV i AGD. Wszystkie proponowane klientom usługi pełnią ważną rolę w gospodarstwie domowym i firmie. Dzięki unikalnej formule programu smartDOM i smartFIRMA, klient może kupić niezbędne dla domu usługi i produkty w jednym miejscu dodatkowo zapewniając sobie oszczędności na każdej dokupowanej usłudze.

## 2.4. Sprzedaż i marketing

### **Marketing i budowanie marki**

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

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

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

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

Ważnym kanałem komunikacji z klientami - obecnymi i nowymi - są komercyjne strony internetowe Cyfrowego Polsatu i Polkomtela. Ponadto z naszymi obecnymi klientami komunikujemy się wykorzystując telemarketing, mailing, dedykowany kanał abonencki (za pośrednictwem którego klienci Cyfrowego Polsatu mają dostęp do informacji dotyczących ich abonamentu) oraz Internetowe Centrum Obsługi Klienta.

### **Sieć sprzedaży**

Sprzedaż naszych usług odbywa się za pośrednictwem sieci sprzedaży obejmującej swym zasięgiem całą Polskę. Na dzień 31 grudnia 2017 roku, połączona sieć sprzedaży Cyfrowego Polsatu i Polkomtela obejmowała 1.165 stacjonarnych punktów sprzedaży. W większości punktów sprzedaży dostępna jest zarówno oferta płatnej telewizji i Internetu od Cyfrowego Polsatu oraz oferta telekomunikacyjna Polkomtela, jak również dodatkowe produkty dla klientów obu operatorów, takie jak np. produkty ubezpieczeniowe i bankowe czy sprzedaż energii elektrycznej i gazu.

Sprzedaż usług Grupy Polsat odbywa się również przy udziale kanałów zdalnych. Na dzień 31 grudnia 2017 roku Cyfrowy Polsat posiadał 6 call center telemarketingowych (własne i zewnętrzne) zajmujących się utrzymaniem klienta i sprzedażą podstawowych produktów.

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

Sprzedaż telekomunikacyjnych usług przedpłaconych odbywa się przy wykorzystaniu innych kanałów sprzedaży. Na dzień 31 grudnia 2017 roku Polkomtel był stroną 30 aktywnych umów z niewyłącznymi, niezależnymi sprzedawcami usług prepaid, obejmujących około 60 tys. punktów sprzedaży zestawów startowych i telekart oraz około 130 tys. punktów sprzedających doładowania elektroniczne.

Dodatkowo posiadamy rozbudowaną strukturę sprzedaży dedykowaną do obsługi zróżnicowanych pod kątem skali klientów biznesowych. Klienci należący do segmentu korporacyjnego (z wyjątkiem mniejszych przedsiębiorstw należących do kategorii SME) obsługiwani są przez około 50 tzw. Kierowników Klientów Kluczowych oraz około 40 dedykowanych opiekunów klienta. Mniejsi klienci należący do segmentu SME (*Small and Medium Enterprises*) oraz więksi klienci należący do segmentu SOHO (*Small Office/Home Office*), tj. klienci posiadający co najmniej pięć kart SIM i generujący przychody wyższe niż średnia przychodów klientów SOHO obsługiwani są przez około 360 autoryzowanych doradców biznesowych. Pozostali klienci z segmentu SOHO, wraz z klientami indywidualnymi, obsługiwani są przez autoryzowane Punkty Sprzedaży

Plusa, a także przez własne telefoniczne centrum obsługi, centra telefoniczne prowadzone przez czterech partnerów świadczących dla spółki usługi telesprzedaży oraz poprzez należący do spółki sklep internetowy.

### **Telefoniczne centrum sprzedaży (Call Center)**

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

Call Center Cyfrowego Polsatu posiada ponad 600 stanowisk telefonicznych oraz około 320 stanowisk back-office do obsługi pism pisemnych wniosków (w tym faksowych i e-mailowych), natomiast Call Center Plusa składa się z ponad 800 stanowisk telefonicznych oraz około 350 stanowisk back-office. 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 oraz zapewniają innego rodzaju wsparcie w ramach obsługi klienta.

### **Komunikacja online**

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

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

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

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

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

Dzięki stronie <http://www.ipla.tv> oraz dedykowanym aplikacjom zasoby telewizji online IPLA są dostępne na bardzo szerokim portfolio urządzeń konsumenckich, obejmujących komputery z systemem operacyjnym Windows, urządzenia mobilne oparte o systemy iOS, Android oraz Windows Phone, telewizory z dostępem do Internetu (Samsung, LG, Sony, Panasonic, Philips,

Sharp, Ikea, Toshiba, Thomson, TCL), dekodery (TV kablowa TOYA, Netia), konsole (PlayStation 3) oraz odtwarzacze Blu-ray. W lutym 2018 roku odświeżyliśmy stronę www IPLI, wprowadzając zmiany, dzięki którym serwis stał się jeszcze bardziej przyjazny i dopasowany do użytkownika. Nowa odsłona strony IPLI dostępna jest w technice RWD (*responsive web design*), co powoduje, że strona dostosuje się do rozdzielczości ekranu użytkownika. Ponadto wprowadziliśmy funkcjonalność *Follow me content*, czyli „oglądaj dalej”, która daje możliwość kontynuowania oglądania materiału na dowolnym urządzeniu i istotnie poprawia komfort korzystania z serwisu. Zastosowanie rozwiązania polegającego na rekomendacji treści tworzonej na podstawie zachowań użytkownika pozwala nam proponować użytkownikom produkt maksymalnie dostosowany do ich potrzeb i zainteresowań.

## 2.5. Obsługa i utrzymanie klienta

### Obsługa klienta

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

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

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

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

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

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

Od 2000 roku Polkomtel posiada wdrożony i stale doskonalony system zarządzania przez jakość, a od 2012 - również system zarządzania środowiskowego. Potwierdzeniem tego faktu są międzynarodowe certyfikaty ISO 9001:2008 oraz ISO 14001:2004 wydane dla Polkomtel przez DEKRA Certification Sp. z o.o. Zakres certyfikatów obejmuje sprzedaż produktów i usług telekomunikacyjnych oraz sprzedaż energii elektrycznej, obsługę i utrzymanie klienta. W listopadzie 2017 roku Polkomtel pomyślnie przeszedł audyt nadzoru w zakresie systemu zarządzania jakością oraz zarządzania środowiskowego przeprowadzony przez DEKRA Certification Sp. z o.o.



### **Utrzymanie klienta**

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

W ramach programów utrzymaniowych prowadzimy działania zarówno w procesie reaktywnym, jak i proaktywnym. W procesie reaktywnym proces inicjowany jest przez klienta. W szczególności jeśli klient wyrazi chęć zakończenia korzystania z naszych usług, wyspecjalizowany zespół konsultantów kontaktuje się z nim i przedstawia nowe, atrakcyjne warunki dalszej współpracy, tak aby zachęcić go do pozostania z naszą Grupą.

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

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

### **2.6. Działalność hurtowa na rynku międzyoperatorskim**

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

#### ***Wymiana ruchu między operatorami (Interconnect)***

Nasza infrastruktura telekomunikacyjna wykorzystywana w ramach współpracy międzysieciowej umożliwia zarządzanie kierowaniem ruchu telekomunikacyjnego do sieci wszystkich operatorów krajowych i zagranicznych. Na dzień 31 grudnia 2017 roku Polkomtel był stroną 27 umów o połączeniu sieci z operatorami krajowymi oraz międzynarodowymi. Taka ilość relacji interkonektowych pozwala na optymalizację kosztów zakańczania połączeń w sieciach innych operatorów oraz zachowanie najwyższej jakości usług telekomunikacyjnych dla naszych użytkowników końcowych w zakresie ruchu zarówno inicjowanego, jak i zakańczanego w naszej sieci.

W obszarze współpracy międzyoperatorskiej w 2017 roku analogicznie do lat poprzednich podejmowane były wzmoczone działania w relacjach z operatorami krajowymi i zagranicznymi, w celu redukcji ponoszonych przez nas kosztów hurtowych zakańczania połączeń. W szczególności skupialiśmy wysiłki na obniżaniu kosztów zakańczania połączeń w obszarze EOG ze względu na wejście w życie regulacji RLAH. W tym celu negocjujemy umowy o połączeniu sieci z nowymi partnerami międzynarodowymi oraz łączymy negocjacje roamingowe i interkonektowe celem poprawy warunków współpracy i obniżenia stawek hurtowych za połączenie międzynarodowe. Współpraca z największymi operatorami międzynarodowymi oraz aktywne zarządzanie kierowaniem ruchem umożliwiły natychmiastowe wykorzystanie obniżek stawek hurtowych za kończenie połączeń w sieciach operatorów zagranicznych.

W 2017 odnotowaliśmy wzrost przychodów hurtowych z usług zakańczania połączeń w sieci Polkomtel oraz usługi sprzedaży tranzytu ruchu międzysieciowego do polskich operatorów komórkowych. W roku 2017 kontynuowany był projekt migracji punktów styku sieci Polkomtel z operatorami na nową technologię IP, z zastosowaniem protokołu sygnalizacji SIP (*Session Initiation Protocol*), umożliwiającego realizację głosowych połączeń międzysieciowych w jakości HD (*HD voice*). Dotychczas abonenci Polkomtel korzystali z HD Voice w ramach połączeń on-net w sieci Polkomtel. W technologii SIP w 2017 roku uruchomione zostały punkty styku sieci z Orange Polska, T-Mobile oraz P4, co umożliwiło naszym klientom prowadzenie rozmów w jakości HD z klientami wszystkich sieci komórkowych w Polsce.

### Roaming międzynarodowy

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

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

W 2017 roku kontynuowaliśmy otwieranie kolejnych relacji LTE udostępniając usługi w technologii LTE klientom partnerów roamingowych, dzięki czemu Polkomtel jest atrakcyjnym partnerem do korzystania z usług roamingowych w Polsce. To pomaga nam w zwiększaniu przychodów hurtowych ze sprzedaży usługi roamingu inbound w Polsce operatorom zagranicznym. Polkomtel w 2017 zaimplementował także usługę LTE Advanced, co dzięki agregacji pasm pozwala na osiągnięcie przepływności na poziomie 300Mbps w technologii LTE, a od października 2017 nawet 500Mbps dla wybranych lokalizacji. Sieć LTE Advanced jest automatycznie dostępna także dla partnerów roamingowych w takim samym zakresie, jak dla klientów sieci Plus.

W 2017 roku położyliśmy silny nacisk na politykę obniżania kosztów roamingu, m.in. koncentrując się na obniżeniu kosztów usług transmisji danych w roamingu w sieciach zagranicznych, co pozwoliło na zaoferowanie naszym klientom indywidualnym i biznesowym najbardziej konkurencyjnej na rynku polskim oferty bezpiecznych pakietów roamingowych data, tj. pakietu „Atlantycki”, który obejmuje 35 krajów europejskich oraz Kanadę, USA i Turcję oraz pakietu „Orientalny”, który obejmuje 44 najpopularniejsze w zakresie wyjazdów Polaków kraje 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 niższych cenach w roamingu w tych krajach.

Naszym celem jest, aby w każdym kraju EOG dostępna była dla naszych klientów usługa LTE w roamingu we wszystkich sieciach, a w pozostałych regionach dostępne co najmniej dwie sieci z usługą 2G/3G w każdym kraju. Rozszerzamy również o kolejne kraje usługę CAMEL (protokół służący do rozliczania usług w roamingu w czasie rzeczywistym) dla użytkowników prepaid i mix Polkomtel, aby ułatwić im wybieranie numerów i korzystanie z połączeń głosowych w roamingu, bez konieczności korzystania z funkcjonalności oddzwania. Obecnie usługa CAMEL dostępna jest w 223 sieciach w 96 krajach.

W związku z regulacją roamingu „Roam Like at Home” (RLAH) na obszarze EOG od 15 czerwca 2017 roku nasi klienci mogą korzystać z połączeń głosowych, SMS-ów i MMS-ów oraz transmisji danych w cenach połączeń krajowych, bez ponoszenia dodatkowych opłat. Wdrożenie regulacji RLAH spowodowało istotny wzrost łącznego czasu połączeń wychodzących generowanych przez naszych klientów oraz transmisji danych w roamingu w EOG. Celem zminimalizowania związanego z powyższym wzrostu hurtowych kosztów roamingowych Polkomtel przeprowadził w 2017 roku zakończone sukcesem negocjacje warunków umów roamingowych z naszymi dotychczasowymi i nowymi partnerami roamingowymi. Pozwoliło to znacząco ograniczyć koszty hurtowe Spółki w roamingu w 2017 roku oraz pozyskać dodatkowy ruch roamingowy w sieci Polkomtel od operatorów zagranicznych, co przełożyło się na istotne zwiększenie osiągniętych przychodów ze sprzedaży połączeń przychodzących w roamingu.

Dodatkowo na 2018 rok wynegocjowaliśmy nowe umowy dyskontowe, koncentrując się na równoważeniu kosztów korzystania przez naszych klientów z roamingu regulowanego w EOG przychodami hurtowymi ze sprzedaży usługi roamingu inbound klientom naszych partnerów roamingowych.

Aby efektywnie realizować powyższe cele, niezbędne jest skuteczne sterowanie ruchem roamingowym naszych klientów. W tym celu zakupiona została nowa platforma do zarządzania ruchem roamingowym - *Steering of Roaming*, która z jednej strony pozwala realizować strategię biznesową obniżania kosztów hurtowych w roamingu, a z drugiej gwarantuje wysoką



jakość świadczenia usługi roamingu dla naszych klientów, bez widocznych problemów z funkcjonowaniem usług telekomunikacyjnych poza granicami kraju.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku, sieć Polkomtel oferowała usługi roamingu międzynarodowego dla połączeń głosowych w 576 sieciach na terenie 213 krajów i wydzielonych obszarów. Ponadto dzięki usłudze roamingu międzynarodowego, nasi klienci mogą korzystać z usługi pakietowej transmisji danych w roamingu w 480 sieciach na terenie 178 krajów i wydzielonych obszarów, z czego z usług w technologii LTE można korzystać w 120 sieciach na terenie 64 krajów i wydzielonych obszarów, a dostęp 3G oferowany jest w 393 sieciach na terenie 154 krajów i obszarów wydzielonych.

### **Roaming krajowy i operatorzy MVNO**

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

#### **Roaming krajowy**

W ramach usługi hurtowej roamingu krajowego świadczymy usługi połączeń głosowych, wysyłania wiadomości tekstowych oraz pakietowej transmisji danych (w tym MMS) dla operatora P4. Klienci P4 korzystają z sieci ruchomej Polkomtel od początku działalności P4 (od 2007 roku).

#### **Operatorzy MVNO**

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

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

Polkomtel był pierwszym w Polsce operatorem komórkowym, który stworzył swoją sieć dla MVNO już w 2006 roku. Rok 2017 okazał się wyjątkowy jeśli chodzi o pozyskanie nowych partnerów MVNO, ponieważ zanotowaliśmy 30-procentowy wzrost liczby partnerów MVNO świadczących usługi na sieci Polkomtel. Dodatkowo w 2017 roku Polkomtel rozwinął swoją sieć LTE i zaimplementował technologię LTE Advanced. Zwiększone zasoby sieciowe Polkomtela są automatycznie dostępne także dla użytkowników końcowych partnerów MVNO, w takim samym zakresie jak dla klientów Plus.

Na uwagę zasługuje fakt, że dobre wyniki naszych klientów hurtowych, wyrażone bardzo korzystnym saldem przenaszalności numerów (ang. *Mobile Number Portability*) wybranych partnerów w trakcie 2017 roku, oraz pozyskanie przez Grupę dużej ilości nowych partnerów MVNO, miały miejsce w roku dwóch szczególnych wyzwań dla operatorów telekomunikacyjnych. W 2017 roku miało miejsce zakończenie wdrożenia procesu obowiązkowej rejestracji kart pre-paid oraz wprowadzenia regulacji usługi roamingu RLAH.

Partnerzy MVNO Polkomtela, zgodnie z wymogami ustawy antyterrorystycznej, przeszli z naszą pomocą przez uruchomienie i wdrożenie procesu obowiązkowej rejestracji kart przedpłaconych. Proces ten z sukcesem zakończył się, dla wcześniej działających kart sim na początku 2017 roku. W ramach współpracy z naszymi MVNO, umożliwiliśmy naszym partnerom rejestrację kart prepaid m.in. w naszych punktach sprzedaży.

W połowie 2017 roku zaczęło obowiązywać Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE, które wymusiło na operatorach wprowadzenie zmiany zasad świadczenia usług roamingu w krajach EOG w zakresie wspomnianej już powyżej regulacji RLAH. Pomogliśmy naszym partnerom MVNO dostosować się do tych regulacji i wdrożyć stosowne rozwiązania dostosowujące ich oferty cennikowe do wymagań Rozporządzenia.

Szeroki zakres świadczonych przez nas usług i tworzenie dedykowanych rozwiązań pod potrzeby partnerów hurtowych, umożliwia 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.

Bardzo dobre wyniki działających na sieci Polkomtel partnerów MVNO pokazują z jednej strony, że rynek jest otwarty na oferty nowych operatorów MVNO, z drugiej stanowić będą dodatkowy impuls, dla nowych potencjalnych partnerów, w podjęciu decyzji o uruchomieniu działalności operatorskiej we współpracy MVNO właśnie z firmą Polkomtel.

## 2.7. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

### 2.7.1. Otoczenie rynkowe

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

Pierwsze transmisje telewizyjne w Polsce rozpoczął w latach pięćdziesiątych XX wieku nadawca publiczny TVP. Był to jedyny nadawca na polskim rynku aż do 1992 roku, kiedy, w następstwie przemian ustrojowych, rynek nadawców został otwarty na działalność komercyjną. Od tego czasu liczba stacji systematycznie rośnie. Dnia 23 lipca 2013 roku zakończył się proces implementacji naziemnej telewizji cyfrowej (DTT – *digital terrestrial TV*), która obecnie oferuje bezpłatny dostęp do 27 kanałów, a zasięg multiplexów przekracza 99% populacji Polski.

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

### Rynek reklamy telewizyjnej w Polsce

Według szacunków domu mediowego Zenith w 2017 roku Polska była trzecim krajem w Europie Środkowo-Wschodniej (za Rosją i Turcją) z całkowitymi wydatkami na reklamę przekraczającymi 7 mld złotych (po rabatach), z prawie 2% wzrostem względem 2016 roku. Wielkość rynku reklamy telewizyjnej wyniosła prawie 3,6 mld złotych i pozostała na tym samym poziomie, co w 2016 roku).

W 2017 roku telewizja pozostawała dominującym medium reklamowym, mającym udział w całkowitych wydatkach na reklamę na poziomie 51%. Zdaniem Zenith udział ten pozostanie na zbliżonym poziomie w kolejnych latach, z niewielką tendencją spadkową. Znaczący wzrost udziału Internetu nie wpływa istotnie na pozycję reklamy telewizyjnej z racji spadków wydatków w mediach drukowanych.

Struktura wydatków na reklamę w latach 2012-2019:

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018P	2019P
TV	52%	52%	53%	53%	52%	51%	50%	48%
Prasa	14%	11%	9%	8%	6%	5%	4%	4%
Reklama zewnętrzna	7%	7%	7%	7%	6%	6%	6%	6%
Radio	7%	7%	7%	7%	8%	7%	7%	7%
Internet	18%	20%	22%	24%	26%	29%	31%	34%
Kino	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%

Źródło: Zenith, „Advertising Expenditure Forecasts - December 2017”

Cechą charakterystyczną polskiego rynku reklamy jest wysoka konsumpcja telewizji. W 2017 roku średni czas oglądania telewizji w całej badanej populacji utrzymał się na bardzo wysokim poziomie, szacowanym na 259 minuty dziennie. Tak wysoka konsumpcja telewizji pozwala zakładać, że rynek ten będzie nadal atrakcyjną platformą komunikacji dla reklamodawców.

W oparciu o estymacje wielkości rynku reklamy wykonane przez dom mediowy Starcom, szacujemy, że w 2017 roku Grupa Polsat miała 27,2% udziałów w rynku reklamy telewizyjnej, wartym około 4,1 mld zł. Wskaźnik power ratio wyniósł w 2017 roku 1,2 (liczony jako stosunek udziałów w rynku reklamy do udziałów w widowni w grupie wszyscy 4+).

Jesteśmy przekonani, że reklama telewizyjna jest bardzo efektywną formą komunikacji z klientem. Ponadto analizując relację między wartością rynku reklamy w Polsce a wartością PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, widzimy wciąż duży potencjał wzrostu. Jeśli spojrzemy na relację między tymi wskaźnikami na innych rynkach europejskich, widać, że polski wskaźnik (0,36%) jest wyraźnie niższy niż ma to miejsce w Wielkiej Brytanii (0,89%), Słowacji (0,79%), Niemczech (0,61%), Holandii (0,54%) czy w Czechach (0,53%).

### **Główne stacje telewizyjne**

Polski rynek telewizyjny pozostaje zdominowany przez cztery największe stacje nadające naziemnie: TVP1, TVP2, TVN i POLSAT, które w 2017 roku uzyskały łącznie 37,9% udziałów w widowni w grupie komercyjnej. W roku 2017 w dalszym ciągu obserwowaliśmy wyraźny postęp fragmentaryzacji rynku telewizyjnego. Mniejsze stacje dostępne w multipleksach zyskiwały na znaczeniu, przede wszystkim kosztem wspomnianych czterech największych kanałów dostępnych wcześniej w analogowej telewizji naziemnej.

W roku 2017 POLSAT, główny kanał Grupy, uzyskał 12,3% udziału w widowni w całej dobie. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wyniósł 100%. Kanały tematyczne Grupy Polsat miały 12,1% udziału w widowni. Na kanały tematyczne Grupy Polsat składa się 28 stacji konkurujących w różnych segmentach rynku (m.in. sport, kanały kobiece, męskie, informacyjne, muzyczne). Są to stacje dostępne w dystrybucji kablowo-satelitarnej oraz sześć kanałów dostępnych drogą naziemną: cztery wchodzące w skład MUX-2 (POLSAT, TV4, TV6 i Super Polsat) oraz dwa na MUX-1 (od 4 grudnia 2017 roku nowo zakupione Eska TV i Polo TV). POLSAT, główna stacja Grupy, wchodząca w skład MUX-2, konkuruje z kanałami o zasięgu ogólnopolskim, TVN, TVP1, TVP2 oraz mniejszymi kanałami dostępnymi w naziemnej telewizji cyfrowej.

W 2017 roku, główny konkurent POLSATU, stacja TVN, miała 12,7% udziału w widowni w całej dobie. Średnioroczny zasięg techniczny stacji wynosił 100%. Stacja TVN wystartowała w 1997 roku, należy do Grupy TVN, która w chwili obecnej jest w 100% kontrolowana przez medialny koncern Scripps Network Interactive, który z kolei jest aktualnie w trakcie sprzedaży całości aktywów na rzecz Grupy Discovery. Kanały tematyczne Grupy TVN uzyskały w całym 2017 roku 11,8% udziału w widowni w całej dobie.

W skład Grupy TVP wchodzi dwanaście stacji, w tym TVP1 i TVP2. Grupa ta jest jednym z głównych graczy na polskim rynku reklamy. W 2017 roku główne stacje Grupy TVP uzyskały 6,1% (TVP1) i 6,8% (TVP2) udziałów w widowni w całej dobie. Zasięg techniczny obu stacji wynosi 99,9% telewizyjnych gospodarstw domowych. Kanały tematyczne TVP zyskały 7,7% udziałów w widowni. TVP, jako nadawca publiczny, poza opłatami za emisję reklam, uzyskuje dodatkowe przychody z abonamentu, płaconego przez użytkowników telewizji na podstawie Ustawy z dnia 21 kwietnia 2005 roku o opłatach abonamentowych. Z uwagi na obowiązujący TVP zakaz przerywania programów blokami reklamowymi, co istotnie wpływa na ograniczenie zasobów reklamowych stacji, przychody z opłat abonamentowych stanowiły tylko 38,2% całkowitych przychodów grupy TVP w roku 2016 roku.

### **Cyfrowa telewizja naziemna (DTT)**

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

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

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

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

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

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

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

MUX-8 rozpoczął nadawanie kanałów sukcesywnie od 25 października 2016 roku. Obecnie uruchomione są 4 kanały - Metro, Zoom TV, Nowa TV (aktualnie w bliskiej współpracy z Grupą Polsat) i WP. Zgodnie z uchwałą KRRiT Telewizja Polska (TVP) może uruchomić na MUX-8 trzy kanały w standardowej rozdzielczości albo jeden kanał telewizyjny w wysokiej rozdzielczości i jeden kanał telewizyjny w standardowej rozdzielczości, jednak do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania nadawca publiczny nie zdecydował się na ten krok.

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

## 2.7.2. Oferta

### Kanały

Jesteśmy przekonani, że nasze portfolio kanałów jest skierowane do istotnych segmentów widzów a także, że utrzymamy pozycję lidera w segmencie programów sportowych oraz że umocnimy się w segmencie telewizji informacyjnej. Oferta Grupy Polsat jest skierowana do całej rodziny. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania portfolio kanałów Grupy składało się z 29 kanałów, w tym 19 HD.

### Portfolio kanałów Grupy Polsat

Kanał	Standard nadawania	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny <sup>(1)</sup>
POLSAT	SD/HD	05-12-1992	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/ satelita	FTA	100,0%
Polsat Sport	SD/HD	11-08-2000	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	47,2%
Polsat Sport Extra	SD/HD	15-10-2005	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	36,0%
Polsat Film	SD/HD	02-10-2009	filmowy	kabel/satelita	non-FTA	52,8%
Polsat Cafe	HD	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	55,9%
Polsat Play	HD	06-10-2008	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	51,0%
Polsat2	HD	01-03-1997	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	63,0%
Polsat News	HD	07-06-2008	informacyjny	kabel/satelita	non-FTA	56,3%
Polsat News 2	SD	08-02-2007	biznesowy	kabel/satelita	non-FTA	58,0%
Polsat Jim Jam	SD	02-08-2010	dziecięcy	kabel/satelita	non-FTA	44,5%
Polsat Sport News <sup>(2)</sup>	HD	01-06-2011	sportowy	kabel/satelita	non-FTA	27,8%
CI Polsat	SD	24-11-2011	kryminalny	kabel/satelita	non-FTA	40,6%
Polsat Viasat Explore	SD/HD	01-03-2013	lifestyle	kabel/satelita	non-FTA	43,6%
Polsat Viasat Nature	SD	01-03-2013	przyrodniczy	kabel/satelita	non-FTA	43,7%

Kanał	Standard nadawania	Początek nadawania	Kategoria	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Zasięg techniczny <sup>(1)</sup>
Polsat Viasat History	SD/HD	01-03-2013	historyczny	kabel/satelita	non-FTA	49,3%
TV4	SD/HD	01-04-2000	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	99,9%
TV6	HD	30-05-2011	rozrywkowy	naziemna/kabel/satelita	FTA	95,5%
Polsat Romans	SD	01-09-2013	kobięcy	kabel/satelita	non-FTA	47,5%
Disco Polo Music	SD	01-05-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	48,3%
Polsat Music	HD	26-09-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	44,4%
Polsat 1 <sup>(3)</sup>	SD	18-12-2015	ogólnotematyczny	satelita	non-FTA	n/d
Polsat Sport Fight	HD	01-08-2016	sportowy	satelita	non-FTA	11,9%
Super Polsat <sup>(4)</sup>	SD/HD	02-01-2017	ogólnotematyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	96,5%
Polsat Doku <sup>(5)</sup>	HD	10-02-2017	ogólnotematyczny	kabel/satelita	non-FTA	23,1%
Eska TV <sup>(6)</sup>	SD/HD	08-08-2008	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	97,6%
Eska Rock TV <sup>(6)</sup>	SD	01-09-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	25,4%
Eska TV Extra <sup>(6)</sup>	SD/HD	16-06-2017	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	56,2%
Polo TV <sup>(6)</sup>	SD	07-05-2011	muzyczny	naziemna/kabel/satelita	FTA	97,4%
VOX Music TV <sup>(6)</sup>	SD	28-04-2014	muzyczny	kabel/satelita	non-FTA	34,8%

- (1) NAM, odsetek telewizyjnych gospodarstw domowych, które mają możliwość odbioru danego kanału; średnia arytmetyczna zasięgów miesięcznych w 2017 roku.  
 (2) Od 2 stycznia 2017 roku kanał dostępny wyłącznie w sieciach kablowych i platformach satelitarnych.  
 (3) Kanał kierowany do widzów poza granicami Polski.  
 (4) Kanał uruchomiony 2 stycznia 2017 roku, na MUX2 zajął miejsce Polsat Sport News.  
 (5) Kanał uruchomiony 10 lutego 2017 roku.  
 (6) Kanał dołączony do Grupy Polsat 4 grudnia 2017 roku.

## POLSAT

POLSAT, nasz główny kanał, jest pierwszym kanałem w kategoriach udziałów w widowni w grupie komercyjnej, mieszczącej się w przedziale wiekowym 16-49 lat, osiągając w całym 2017 roku udział 12,3%. Stacja emituje program codziennie, przez całą dobę. Kanał znajduje się w ofercie cyfrowej telewizji naziemnej na drugim multipleksie (MUX-2). Poza dystrybucją sygnału naziemnego, POLSAT jest dostępny w jakości SD i HD w większości sieci kablowych oraz na platformach satelitarnych. Stacja oferuje bardzo szeroką gamę filmów fabularnych, seriali, tak polskich jak i zagranicznych, a także realizowane na podstawie umów licencyjnych, programy typu *talent show*. Na antenie istotne miejsce zajmuje również oferta sportowa.

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

## Kanały tematyczne Grupy

Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2017	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
TV4 TV 4 HD	wszyscy 16-49 lat	4,06%	Oferata programowa stacji to filmy, seriale, inteligentna rozrywka.	W Grupie Polsat od 30 sierpnia 2013. Dostępny w technologii DTT.
TV6 HD	wszyscy 16-49 lat	1,56%	Oferuje seriale fabularne, również animowane, telenowe, <i>reality show</i> , teleturnieje.	W Grupie Polsat od 30 sierpnia 2013 roku. Dostępny w technologii DTT.



Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2017	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
Polsat Sport Polsat Sport HD	mężczyźni 16-59 lat	0,52%	Pierwszy kanał sportowy w ofercie Grupy. Oferuje relacje sportowe, jak również audycje tematyczne.  Najważniejsze dla stacji dyscypliny to: (i) siatkówka (Mistrzostwa Świata, Liga Światowa, World Grand Prix, Plus Liga, Orlen Liga), (ii) lekkoatletyka (np. Diamond League), (iii) piłka nożna (Liga Mistrzów, Liga Narodów), (iv) piłka ręczna, (v) boks (vi) zawody KSW i MMA.	
Polsat Sport Extra Polsat Sport Extra HD	mężczyźni 16-44 lat	0,11%	Prezentuje ciekawe wydarzenia sportowe, relacje z najważniejszych turniejów tenisowych (np. Wimbledon) czy Liga Mistrzów piłki ręcznej	Nadaje od 2009 roku.
Polsat Sport News Polsat Sport News HD	mężczyźni 16-44 lat	0,07%	Na ramówkę stacji składają się aktualności sportowe, a także relacje z wydarzeń sportowych oraz formaty publicystyczne.	Do 1 stycznia 2017 r. nadawany w technologii DTT, od 2 stycznia 2017 r. dostępny wyłącznie w sieciach kablowo-satelitarnych w standardzie HD.
Polsat Sport Fight HD	mężczyźni 16-49 lat	0,03%	Kanał poświęcony w całości sportom walki. Transmituje m.in. gale boksu zawodowego HBO, TOP Rank, Showtime, Matchroom czy mieszane sztuki walki spod szyldu KSW, MMA Attack, oraz relacje Polsat Boxing Night.	Nadaje od 1 sierpnia 2016 roku.
Polsat Film Polsat Film HD	wszyscy 16-49 lat	0,77%	Szeroka oferta filmów. Światowe hity, filmy z czołówki box-office ale także produkcje kina niezależnego. Oferta oparta w znacznym stopniu na produkcjach wytwórni Sony Pictures Television International oraz 20th Century Fox TV.	
Polsat Cafe HD	kobiety 16-44 lat	0,45%	Oferta programów lifestylowych, o modzie, urodzie i stylu życia, kulinariach. W ofercie znajdują się produkcje własne, a także zagraniczne edycje różnych formatów.	
Polsat Play HD	mężczyźni 16-44 lat	0,76%	Programy poświęcone różnorodnym męskim hobby, np. wędkarstwo, motoryzacja, seriale dokumentalne, poradnikowe, lifestyle, prezentacje modnych gadżetów.	
Polsat 2 HD	wszyscy 16-49 lat	1,43%	Powtórki programów, które miały premierę na innych kanałach Grupy.	18 grudnia 2015 roku został zastąpiony za granicą przez Polsat 1 i pozostaje dostępny dla widzów w Polsce.
Polsat News HD	wszyscy 16-49 lat	0,75%	24-godzinny kanał informacyjny, w znacznej części realizowany na żywo, poświęcony wydarzeniom w Polsce i na świecie.	
Polsat News 2	top management	0,22%	Najświeższe informacje i komentarze do istotnych wydarzeń na rynku.	Kanał nabyty przez Grupę Polsat w lutym 2007 roku. Do 9 czerwca 2014 pod nazwą Polsat Biznes.
Polsat Jim Jam	dzieci w wieku 4-7 lat	1,46%	Oferta dziecięcych programów rozrywkowych.	Nadawany w oparciu o umowę joint venture między Grupą Polsat a ChelloZone.



Kanał	Grupa docelowa	Udział w widowni w grupie docelowej stacji w 2017	Zawartość programowa	Informacje dodatkowe
CI Polsat	wszyscy 16-49 lat	0,17%	Programy kryminalne, oparte na faktach. Dokumenty prezentujące pracę policji, detektywów, czy laboratoriów kryminalistycznych.	Wspólny projekt Grupy Polsat i A+E Networks UK. Kanał nadaje od końca listopada 2011 roku.
Polsat Viasat Explore Polsat Viasat Explore HD	mężczyźni 16-49 lat	0,16%	Kanał dedykowany mężczyznom, oferuje programy prezentujące ekstremalne zawody, sporty, wyprawy do trudno dostępnych miejsc.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat Nature	wszyscy 16-49 lat	0,02%	Oferuje programy przyrodnicze dla całej rodziny.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
Polsat Viasat History Polsat Viasat History HD	wszyscy 16-49 lat	0,15%	Oferuje różnorodne programy związane z historią różnych okresów.	Wspólny projekt Grupy Polsat i Viasat Broadcasting.
Polsat Romans	kobiety 16-49 lat	0,13%	Kanał przygotowany z myślą o kobietach, emituje filmy fabularne i seriale, zarówno polskie jak i zagraniczne.	Kanał nadaje od 1 września 2013 roku.
Disco Polo Music	wszyscy 16-49 lat	0,21%	Kanał prezentuje muzykę disco polo, dance oraz muzykę biesiadną.	Rozpoczął nadawanie od 1 maja 2014 roku.
Polsat Music HD	wszyscy 16-49 lat	0,05%	Kanał o tematyce rozrywkowej, poświęcony muzyce pop i rock.	Wystartował 26 września 2014 roku.
Polsat 1	Polacy mieszkający za granicą	n/d	Najnowsze polskie seriale Polsatu, hitowe produkcje, wyselekcjonowane z biblioteki programowej Polsatu, TV4, Polsat Cafe i Polsat Play.	Wystartował 18 grudnia 2015 roku.
Super Polsat	wszyscy 16-49 lat	0,84%	Kanał oferuje programy rozrywkowe, informacyjne, filmy, seriale oraz sport.	Nadaje od 2 stycznia 2017 roku. Dostępny w technologii DTT.
Polsat Doku HD	wszyscy 16-49 lat	0,03%	Kanał dokumentalny oferujący programy historyczne i naukowe, adresowany do widzów zainteresowanych problemami współczesnego świata, podróżami i przyrodą.	Nadawany od 10 lutego 2017 roku.
Eska TV Eska TV HD	wszyscy 15-34 lata	0,90%	Kanał muzyczno-rozrywkowy prezentujący najnowsze klipy muzyczne, ekskluzywne wywiady, plotki o gwiazdach show-biznesu oraz informacje o muzycznych wydarzeniach.	Nadaje od 8 sierpnia 2008 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
Eska Rock TV	wszyscy powyżej 20 lat	0,01%	Kanał oferuje muzykę określaną jako mainstreamowy pop-rock, classic rock i alternatywa	Nadaje od 1 września 2017 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
Eska TV Extra Eska TV Extra HD	wszyscy 16- 49 lat	0,10%	Kanał nadający bieżące hity na czasie oraz największe przeboje muzyki pop z ostatnich 20 lat.	Nadaje od 16 czerwca 2017 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
Polo TV	wszyscy 16-49 lat	1,11%	Kanał nadający największe hity disco polo i dance, relacje z najsłynniejszych festiwali disco dance, koncerty oraz hity euro disco, italo disco i muzyki dance z lat 80 i 90.	Nadaje od 7 maja 2011 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.
VOX Music TV	wszyscy 25-45 lat	0,07%	Kanał muzyczno-rozrywkowy, nadający hity disco lat 80 i 90, italo disco, euro dance oraz disco polo. W ramówce stacji znajdują się także programy poświęcone gwiazdom pop i listy przebojów.	Nadaje od 28 kwietnia 2014 roku, w portfolio Grupy od 4 grudnia 2017 roku.

Udziały w widowni kanałów Grupy Polsat w latach 2015-2017<sup>(1)</sup>

Kanał	udział w widowni (SHR%)		
	2015	2016	2017
<b>POLSAT</b>	<b>13,18%</b>	<b>13,19%</b>	<b>12,34%</b>
TV4	3,65%	3,64%	4,06%
TV6	1,50%	1,70%	1,56%
Polsat2	1,41%	1,44%	1,43%
Polsat News	0,83%	0,80%	0,75%
Polsat Sport	0,53%	0,44%	0,35%
Polsat Film	0,75%	0,79%	0,77%
Polsat Play	0,66%	0,67%	0,57%
Polsat JimJam	0,16%	0,24%	0,15%
Polsat Cafe	0,39%	0,39%	0,39%
Polsat Sport Extra	0,12%	0,09%	0,09%
CI Polsat	0,12%	0,14%	0,17%
Polsat Sport News <sup>(2)</sup>	0,44%	0,35%	0,04%
Polsat News 2	0,09%	0,08%	0,07%
Food Network <sup>(3)</sup>	0,10%	0,10%	n/d
Polsat Viasat Explore	0,06%	0,11%	0,10%
Polsat Viasat History	0,11%	0,14%	0,15%
Polsat Viasat Nature	0,03%	0,03%	0,02%
Polsat Romans	0,14%	0,16%	0,12%
Disco Polo Music	0,26%	0,27%	0,21%
Polsat Music <sup>(4)</sup>	0,02%	0,03%	0,05%
Polsat 1 <sup>(5)</sup>	n/d	n/d	n/d
Polsat Sport Fight <sup>(6)</sup>	n/d	n/d	0,03%
Super Polsat <sup>(7)</sup>	n/d	n/d	0,84%
Eska TV <sup>(8)</sup>	0,91%	0,65%	0,48%
Eska Rock TV <sup>(8)</sup>	n/d	0,01%	0,01%
Eska TV Extra <sup>(8)</sup>	n/d	n/d	0,10%
Polo TV <sup>(8)</sup>	1,32%	1,33%	1,11%
VOX Music TV <sup>(8)</sup>	0,08%	0,08%	0,06%

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

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

**Ramówka**

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

Planowanie oferty programowej uwzględnia dwa kluczowe ze względów komercyjnych (przychody reklamowe) okresy: wiosnę (marzec – maj) i jesień (wrzesień – listopad). Wtedy mają miejsce emisje premierowe. W miesiącach letnich

i zimowych oferta stacji składa się w znacznej mierze z powtórek programów, których premierowe emisje miały miejsce w sezonie.

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

### Źródła pozyskiwania programów polskich

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

Programy zlecone, gdy jest to zasadne, kierowane są do zewnętrznych producentów, co ma zapewnić dodatkowe wsparcie przy ich realizacji. Praktyka ta pozwala uniknąć wzrostu kosztów stałych (tak osobowych jak i sprzętowych) działania Grupy. Lista zewnętrznych producentów, z usług których korzystamy, obejmuje około 40 podmiotów, tak polskich, jak i zagranicznych. Są wśród nich ATM Grupa S.A., Akson Studio Sp. z o.o., Tako Media Sp. z o.o., Constantin Entertainment Polska Sp. z o.o., Rochstar Sp. z o.o., Endemol Shine Polska Sp. z o.o., Jake Vision Sp. z o.o., Outset Films Sp. z o.o., Eskander, Goliat, Promiss Sp. z o.o., Maxima Models Sp z o. o., Artama Sp. z o.o. oraz Albert Production Sp.J. Aby zapewnić treści programowe kanałom Polsat Play, Polsat Cafe i Super Polsat, korzystamy z mniejszych, lokalnych firm producenckich.

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.

Polsat News jest produkowany głównie na bazie aktywów i zasobów własnych Grupy Polsat. Kanały sportowe opierają się przede wszystkim na realizacji transmisji z wydarzeń sportowych, do których zakupiliśmy prawa, a ich realizacja również opiera się na zasobach własnych Grupy.

### Źródła pozyskiwania programów zagranicznych

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

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

### Zakup praw do transmisji sportowych

Istotne licencje sportowe kupowane przez Grupę dotyczą praw do rozgrywek siatkarskich FIVB (World Grand Prix, Puchar Świata, Mistrzostwa Świata) oraz Infront/CEV (mistrzostwa Europy w piłce siatkowej – turniej mężczyzn w Polsce w 2017 roku) i PZPS (Liga Światowa od 2015 roku, Memoriał Huberta Wagnera, mecze reprezentacji Polski w kraju). Długość tych kontraktów jest zazwyczaj związana z długością cyklu danego wydarzenia i są zawierane na trzy do siedmiu lat. Najczęściej są to kontrakty denominowane w euro. Po uzyskaniu praw do relacjonowania danego wydarzenia sportowego, oferujemy

widzom program komentowany przez polskich dziennikarzy, w ramach oprawy pojawia się również studio dedykowane danym relacjom.

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

Posiadamy prawa do transmisji eliminacji Mistrzostw Świata w piłce nożnej w 2018 roku w Rosji. W roku 2016 podpisaliśmy umowę z UEFA na pakiet eliminacji do Mistrzostw Europy 2020 oraz Mistrzostw Świata 2022. W nabytym pakiecie znajdują się również nowe europejskie rozgrywki piłkarskie – Liga Narodów: eliminacje i turniej finałowy (Final Four) 2019 i 2021. Nabyliśmy także prawa do turnieju finałowego Mistrzostw Europy do lat 21 w piłce nożnej, który w czerwcu 2017 odbył się w Polsce. Od dekady posiadamy również nabyte od Profesjonalnej Ligi Piłki Siatkowej prawa do transmisji rozgrywek Plus Ligi oraz Orlen Ligi. W roku 2014 przedłużyliśmy ten kontrakt na kolejnych pięć sezonów 2015-2020.

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

## **Sprzedaż reklam i sponsoring**

### **Rodzaje reklamy**

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

#### **Spoty reklamowe**

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

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

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

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

#### **Sponsoring**

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

#### **Wycena reklam**

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

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

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

Ceny GRP są ustalane przez zespół Polsat Media Biuro Reklamy na każdy miesiąc dla poszczególnych stacji. W przypadku umów na pakiety GRP, biuro reklamy gwarantuje cenę dostarczenia umówionej wielkości widowni. Reklamy sprzedane w systemie punktów ratingowych są rezerwowane w wybranych blokach reklamowych na bazie zasobów, jakie zostają po zarezerwowaniu reklam kupionych wg cen cennikowych. Zdaniem zarządzających polityką handlową biura, taki system sprzedaży jest najbardziej optymalny jeśli chodzi o maksymalizację przychodów. W roku 2017 sprzedaż reklam na bazie cenników stanowiła 46% sprzedaży w głównym kanale Grupy, stacji POLSAT.

### **Wycena sponsoringu**

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

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

## **2.7.3. Sprzedaż**

### **Sprzedaż reklamy i sponsoringu**

W naszym segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, kluczowe źródło przychodów (około 82% w 2017 roku) stanowią wpływy ze sprzedaży reklamy i sponsoringu. Niemal wszystkie przychody reklamowe są pozyskiwane przez należące do nas biuro reklamy Polsat Media Biuro Reklamy, które funkcjonuje na rynku jako agent reklamowy Grupy (dom sprzedaży). Polsat Media Biuro Reklamy jest odpowiedzialne za sprzedaż wszystkich form reklamy: spotów reklamowych, sponsoringu oraz kontraktów od nich pochodnych. Polsat Media Biuro Reklamy zajmuje się obsługą reklamową kanałów należących do Grupy.

W 2017 roku Polsat Media Biuro Reklamy zajmowało się sprzedażą reklam w kanałach Grupy Polsat, jak również 37 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 2017 dziesięć największych domów mediowych wygenerowało 65% przychodów reklamowych i sponsoringowych Polsat Media Biuro Reklamy. Tak jak ma to miejsce w przypadku innych nadawców w Polsce, Polsat Media Biuro Reklamy ma dość stabilną grupę reklamodawców, z którymi współpracuje.

### **Sprzedaż praw do emisji kanałów Grupy Polsat**

Drugim, po przychodach reklamowych i sponsoringowych, źródłem przychodów w naszym segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej jest sprzedaż praw do emisji kanałów Grupy w sieciach kablowych i satelitarnych. W roku 2017 to źródło przychodów stanowiło 15% przychodów tego segmentu. Umowy na dystrybucję kanałów Grupy w sieciach kablowych i satelitarnych nie są z zasady umowami na wyłączność. Standardowe umowy na dystrybucję polegają na ustaleniu miesięcznej stawki za dostarczanie klientom danej sieci sygnału kanałów Grupy i są zależne od ilości klientów, do których trafiają nasze programy.

### **Dystrybucja treści za pośrednictwem Internetu**

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



materiału. Drugi model obejmuje dostęp do pakietu materiałów i kanałów w zamian za okresową (np. miesięczną) opłatę za dostęp. Trzeci model oparty jest na nieodpłatnym dostępie w zamian za obejrzenie reklam.

### **Zespół sprzedaży**

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

Od 2009 roku Polsat Media Biuro Reklamy wykorzystuje system informatyczny dedykowany sprzedaży reklam, PROVYS Sales. Wdrożone rozwiązania informatyczne są w pełni kompatybilne z PROVYS Office, zintegrowanym systemem klasy ERP, wykorzystywanym przez Grupę do zarządzania m.in. emisją programów. PROVYS Sales pozwala na równoczesne sprzedawanie reklam w 64 kanałach obsługiwanych przez Polsat Media Biuro Reklamy w 2017 roku, automatyczną emisję reklam, jak i na analizę po-sprzedażową wyemitowanych kampanii na bazie uzupełnianych każdego dnia danych o oglądalności (NAM).

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

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

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

## **2.7.4. Technologia i infrastruktura**

### **Nadawanie programów telewizyjnych**

Kanały telewizyjne nadajemy poprzez cyfrową telewizję naziemną, sieci kablowe oraz poprzez cyfrowe platformy satelitarne. Naziemne nadawanie analogowe zakończyło się 23 lipca 2013 roku.

#### **Transmisja naziemna**

POLSAT, nasz główny kanał, oraz kanały Super Polsat, TV4 i TV6 są nadawane w ogólnopolskiej sieci cyfrowych nadajników naziemnych w ramach MUX-2 obsługiwanej przez Emitel Sp. z o.o. (podmiot niezależny) oraz na multipleksach lokalnych: MUX-L4, obsługiwanych przez Telewizję Dolnośląską Echo Sp. z o.o., i MUX-TV5. Nowe kanały w Grupie Polsat, Eska TV oraz Polo TV, znajdują się w sieci nadajników w ramach MUX-1 obsługiwanych również przez Emitel Sp. z o.o., a kanał Eska TV Extra nadawany jest na multipleksach lokalnych MUX-L1 (Emitel/Telewizja Łużyce), MUX-L2 (TVT), MUX-L3 (NTL), MUX-L4 (Telewizja Dolnośląska Echo sp. z o.o.), a dodatkowo w Łodzi na multipleksie testowym. Z wyżej wymienionymi podmiotami mamy zawarte stosowne umowy na transmisję, dosył, multipleksowanie i monitorowanie kanałów w sieci cyfrowej. Pozostałe kanały Telewizji Polsat nadawane są za pośrednictwem cyfrowych platform satelitarnych, telewizji kablowych oraz dystrybutorów kanałów telewizyjnych w sieciach IP.

### Przekaz satelitarny

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

### Technologia i infrastruktura

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

- cztery studia telewizyjne (A, B, C i D), wszystkie wyposażone w nowoczesny, nowy lub niedawno zmodernizowany sprzęt HD:
  - studio A to największe studio używane przez kanał Polsat News i główny program informacyjny „Wydarzenia”;
  - studio B to studio dla programów sportowych,
  - studio C to studio wirtualne przeznaczone do produkcji krótkich form telewizyjnych,
  - studio D to studio wykorzystywane przez kanał Polsat News 2,
- dwie hale produkcyjne o powierzchni 1200m<sup>2</sup> i 1600m<sup>2</sup> dedykowane do produkcji średnich i dużych widowisk rozrywkowych czy teleturniejów oraz dwie mniejsze hale o powierzchni 500 m<sup>2</sup> i 700 m<sup>2</sup> do produkcji małych i średnich form publicystycznych czy rozrywkowych,
- pięć w pełni cyfrowych wozów transmisyjnych, w tym cztery duże, HD do produkcji estradowych i sportowych oraz świeżo oddany do użytkowania mały wóz HD do szybkiej produkcji krótkich programów sportowych,
- dwukamerowy wóz Slow Motion HD do powtórek sportowych,
- 13 cyfrowych wozów satelitarnych do przesyłania sygnałów telewizyjnych bezpośrednio z miejsc wydarzeń, pracujących w jakości HD,
- wielokanałowy, automatyczny system emisji dla naszych kanałów (emisja nowych kanałów w Grupie wykonywana jest przez podmiot zewnętrzny),
- system multipleksu zapewniający efektywną dystrybucję sygnału do widza,
- cyfrowy system przełączania sygnałów telewizyjnych ośrodka,
- systemy i sieci komputerowe przeznaczone do obsługi zadań technologicznych w obszarach produkcji programów informacyjnych, sportowych, autopromocyjnych i postprodukcji
- cyfrowe archiwum programowe z nowoczesnym systemem zarządzania treścią – Media Asset Management,
- systemy montażowe pracujące w HD połączone sieciami technologicznymi IT i SDI,
- ponad 80 kamer reporterskich HD opartych o zapis na kartach pamięci SxS wraz z niezbędnym wyposażeniem i akcesoriami,
- systemy technologiczne do wymiany sygnałów w ośrodku i z biurami regionalnymi oraz
- dwusilnikowy śmigłowiec EC-135 z kamerą HD stabilizowaną żyroskopowo, wykorzystywany do potrzeb realizacyjnych z możliwością przesyłu sygnału w jakości HD do 100 km.

## 2.8. Pozostałe aspekty naszej działalności

### Rezerwacje częstotliwości na potrzeby świadczenia usług telekomunikacyjnych

Polkomtel otrzymał koncesję na świadczenie usług telefonii komórkowej na terenie Polski z przydziałem częstotliwości w paśmie 900 MHz (wydana w 1996 roku), koncesję wraz z przydziałem częstotliwości na świadczenie usług telefonii

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

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

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

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

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

### Koncesje nadawcze

W ramach naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej dysponujemy aktualnie 34 koncesjami nadawczymi, w tym 5 koncesjami uniwersalnymi i 29 koncesjami na nadawanie tematycznych kanałów telewizyjnych. 3 koncesje dotyczą wyłącznie nadawania naziemnego DTT (kanał POLSAT i TV4), 6 koncesji dotyczy nadawania naziemnego DTT i transmisji satelitarnej (dwie koncesje dla kanału Super Polsat, dwie koncesje dla kanału TV6 i po jednej koncesji dla kanałów Polo TV i Eska TV), 25 koncesji nadawczych dotyczy wyłącznie transmisji satelitarnej. Posiadane przez nas koncesje nadawcze zostały przyznane przez KRRiT.

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

W poniższej tabeli przedstawiono koncesje, jakie obecnie posiada Grupa:

Kanał	Właściciel koncesji	Rodzaj koncesji	Organ przyznający koncesję	Data wygaśnięcia
POLSAT	TV Polsat	Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	2 marca 2024
Super Polsat	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne / Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	29 sierpnia 2030
Polsat 2	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 stycznia 2024
Polsat Sport	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 stycznia 2024
Polsat Cafe	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	28 lipca 2024
Polsat Sport Extra	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	26 października 2025
Polsat Play	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	15 listopada 2025
Polsat News	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	18 maja 2028
Polsat Film	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	4 czerwca 2029
Polsat News 2 <sup>(1)</sup>	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	5 października 2024

Kanał	Właściciel koncesji	Rodzaj koncesji	Organ przyznający koncesję	Data wygaśnięcia
TV4	TV Polsat	Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	2 lutego 2029
TV6	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne /Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	22 lipca 2030
Polsat Romans	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	15 października 2023
Polsat Sport Fight	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	15 października 2023
Disco Polo Music	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024
Polsat Music	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024
Polsat Film 2 <sup>(2)</sup>	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	24 kwietnia 2024
Polsat 1 <sup>(3)</sup>	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	11 maja 2025
Polsat Sport 2	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026
Polsat Doku <sup>(4)</sup>	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026
Polsat Sport 3	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	6 marca 2026
Polsat Reality <sup>(5)</sup>	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	7 marca 2026
Polsat X <sup>(5)</sup>	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	7 marca 2026
Polsat Sport News	TV Polsat	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	20 grudnia 2026
Polo TV	Lemon Records	Koncesja na nadawanie satelitarne/Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	23 lutego 2021
VOX Music TV	Lemon Records	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	29 kwietnia 2024
Eska TV	Eska TV	Koncesja na nadawanie satelitarne/Koncesja na nadawanie naziemne (cyfrowe)	KRRiT	26 maja 2019
Eska TV EXTRA	Eska TV	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	1 sierpnia 2026
Eska Rock TV	Eska TV	Koncesja na nadawanie satelitarne	KRRiT	16 marca 2026

- (1) Do czerwca 2014 roku kanał nadawał pod nazwą Polsat Biznes.  
 (2) Koncesja uzyskana w kwietniu 2014 roku, kanał nie rozpoczął jeszcze nadawania.  
 (3) Kanał rozpoczął nadawanie 18 grudnia 2015.  
 (4) Kanał rozpoczął nadawanie 10 lutego 2017 roku.  
 (5) Kanał nie rozpoczął jeszcze nadawania.

### Ograniczenia w zakresie treści programowych i reklamy

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

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

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

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

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

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

### **Znaki towarowe**

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



### **Prace badawczo-rozwojowe - nowe usługi i wdrożenia**

W 2017 roku kontynuowaliśmy działania polegające na wdrożeniach nowoczesnych technologii i najnowszych rozwiązań technicznych, które zapewniają klientom Grupy Polsat wyższą jakość i lepszą funkcjonalność posiadanych usług oraz umożliwiają rozszerzenie naszej oferty o nowe usługi i produkty.

W lutym 2017 roku Polkomtel wprowadził ofertę JA+ Gaz, czyli możliwość zakupu gazu w punktach sprzedaży Grupy Polsat i gwarancję stałej ceny przez całą długość kontraktu. W ramach programu smartDOM można także oszczędzić na domowych rachunkach i otrzymać rabat za zużyte media.

W lutym 2017 roku Polkomtel wprowadził dla klientów B2B usługę Plus Internet Monitoring, oferowaną przy współpracy z liderem rynku monitoringu Internetu, firmą BRAND24. Plus Internet Monitoring to narzędzie do monitoringu mediów społecznościowych i Internetu, które zbiera na bieżąco publiczne wypowiedzi na temat marek, osób czy produktów.

W czerwcu 2017 roku Polkomtel wspólnie z partnerem firmą Zerkam wprowadził usługę Monitoring Firmy. Jest to usługa bezpiecznego i łatwego w instalacji monitoringu wideo z podglądem obrazu na żywo. Monitoring dostępny jest przez komputer, smartfon oraz tablet i umożliwia nagrywanie obrazu w chmurze według ustawionego harmonogramu lub po wykryciu ruchu przez kamerę.

W sierpniu 2017 roku oferta multimedialna Grupy Polsat została rozszerzona o serwisy streamingu muzyki Plus Music. Powstał on w drodze rozwoju i zmiany nazwy dotychczas funkcjonującego serwisu Muzodajnia. Dotychczasowe oferty umożliwiające pobieranie muzyki w formie plików mp3 w najniższych cenach w Polsce pozostały bez zmian. Doszła w pełni funkcjonalna oferta dla streamingu muzyki razem ze wspierającymi ją aplikacjami (Android, iOS) i stroną <http://www.plusmusic.pl>. Dotychczasowi klienci Muzodajni zostali zmigrowani do Plus Music i mogą również korzystać ze streamingu. Jako jedyna usługa na rynku Plus Music umożliwia łączenie ofert pobierania mp3 ze streamingiem i oferuje użytkownikom bezpłatne playlisty muzyczne nieprzerywane reklamami. Dla klientów Grupy Polsat przygotowana została promocja, dzięki której korzystanie z aplikacji Plus Music nie zmniejsza posiadanego pakietu danych.

We wrześniu 2017 roku portfolio rozwiązań dla klientów B2B Polkomtel wzbogacił o usługę Plus Marketing Automation oferowaną przy współpracy z firmą IntelliSoft. Plus Marketing Automation to aplikacja webowa wykorzystująca potencjał ruchu na stronie www, aby pomóc w osiągnięciu założonych celów sprzedażowych i marketingowych. Plus Marketing Automation działa w obrębie połączonych z nim stron WWW, monitoruje anonimowych i zidentyfikowanych klientów badając ich realne potrzeby. Rozwiązanie dynamicznie personalizuje komunikację marketingową i sprzedażową doprowadzając szybko do podjęcia decyzji zakupowej.

We wrześniu 2017 roku Polkomtel podpisał umowy z partnerami w zakresie udostępniania informacji statystycznych z sieci telekomunikacyjnej Polkomtel na potrzeby przygotowywania analiz biznesowych dla klientów B2B (Big Data).

W listopadzie 2017 roku Plus we współpracy z firmą Locon udostępnił w ofercie dziecięcy zegarek lokalizacyjny, który oprócz funkcji telefonu (wykonywanie standardowych połączeń) rozszerza zakres usługi „Gdzie jest bliski”. Rodzic, za pośrednictwem aplikacji mobilnej „Gdzie jest bliski Plus”, w każdej chwili może zweryfikować, gdzie znajduje się jego dziecko, dostać powiadomienie o opuszczeniu przez nie zdefiniowanej strefy np. domu, szkoły. Samo dziecko, w przypadku zagrożenia, może wysłać z zegarka powiadomienie SOS, na podstawie którego rodzic dostanie informację, o lokalizacji dziecka na mapie wraz z możliwością nasłuchu co się w jego otoczeniu dzieje.

W listopadzie 2017 roku Plus uruchomił dla klientów B2B komercyjnie Platformę SmartM2M, to jest portal zdalnego zarządzania rozwiązaniami teletransmisji, umożliwiający stały monitoring SLA oraz masowe zarządzanie kartami SIM M2M, urządzeniami oraz ich lokalizacją. Usługa ta umożliwia naszym Klientom Kluczowym podłączenie aplikacji, urządzeń końcowych i czujników funkcjonujących w ich firmie z infrastrukturą sieci Plus, otrzymując możliwość bezpiecznego pozyskiwania, transferu i analizy danych.

W grudniu 2017 roku Polkomtel wprowadził komercyjnie do oferty B2B usługi nagrywania rozmów telefonicznych oraz usługę rejestracji wiadomości SMS na numerach komórkowych w wersji dla sektora finansowego. Była to odpowiedź na wymagania zawarte w dyrektywie unijnej MIFID2, która zaczęła obowiązywać 3 stycznia 2018 roku. Zgodnie z MIFID2 rejestrowanie komunikacji między pracownikami instytucji finansowych oraz ich klientami zwiększa bezpieczeństwo zawierania transakcji finansowych oraz ich ewentualnych reklamacji. Oprócz wymagań wynikających z MIFID2 usługa spełnia najwyższe standardy bezpieczeństwa, które były podstawowym kryterium wyboru przyjętym przez klientów sektora finansowego.

W grudniu 2017 roku Polkomtel wprowadził usługę Monitoring as a Service. Jest to usługa dla klientów B2B polegająca na monitorowaniu i prezentacji parametrów usług sieciowych z poziomu operatora.

W grudniu 2017 roku Polkomtel uruchomił dla klientów B2B Usługi Serwisowe dla Firm. Są one dostępne zarówno dla klientów, którzy zdecydują się na zakup nowych urządzeń wraz z usługami telekomunikacyjnymi w sieci Plus, jak i na zakup samego sprzętu. Usługi dostępne są w dwóch wariantach „Serwis Wyświetlacza dla Firm” oraz „Serwis Urządzenia dla Firm”. Pierwszy z nich gwarantuje ochronę wyświetlacza w telefonach, smartfonach, tabletach oraz laptopach. Wariant „Serwis Urządzenia dla Firm” obejmuje naprawę wyświetlacza oraz obudowy, aparatu i przycisków, a także naprawę w przypadku zalania urządzenia wodą. Jest on dostępny dla telefonów, smartfonów oraz tabletów. W tym wariancie klienci biznesowi Plusa mają również zagwarantowany darmowy dostęp do urządzenia zastępczego na czas naprawy.

W październiku 2017 roku Cyfrowy Polsat we współpracy z Polkomtelem w dwóch budynkach mieszkalnych osiedla Port Praski uruchomił FUT (*Friendly User Test*) usługi dostępu do Internetu w oparciu o technologie GPON o przepustowości do 300 Mb/s. Wyniki FUT będą stanowiły jedną z podstaw decyzji o podjęciu przez Grupę Polsat komercyjnego świadczenia usług w tej technologii.

W październiku 2017 roku Grupa Cyfrowy Polsat z sukcesem wdrożyła kolejne nowe rozwiązania technologiczne, dzięki którym mobilny Internet jest jeszcze szybszy i stabilny, a sieć ma większą pojemność. Pierwszym polskim miastem, którego mieszkańcy mogą korzystać z najnowocześniejszych obecnie technologii jest Białystok. To właśnie tu dokonano pierwszej agregacji pasm w trzech częstotliwościach 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz o łącznej szerokości 50 MHz. Uruchomiono także modulację 256 QAM, co pozwala na uzyskanie transferu danych szybszego nawet o 33%, a na częstotliwości 2600 MHz zaimplementowano również MIMO 4x4, dzięki czemu prędkość Internetu w tym paśmie jest teraz nawet dwukrotnie większa. Obecnie maksymalna prędkość pobierania danych w sieci LTE Plus Advanced to 498 Mb/s.

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

### **Systemy IT**

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

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

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

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

Dzięki usługom realizowanym w Pionie Projektów Internetowych klientom Grupy, korzystającym z łączy internetowych i szerokopasmowego mobilnego dostępu do internetu, zapewniamy możliwość konsumpcji premium treści audio, wideo i tekstowych. Internetowa telewizja IPLA i aplikacja Cyfrowy Polsat GO są dostępne na większości popularnych w Polsce urządzeń multimedialnych, w tym na komputerach stacjonarnych, smartfonach i odbiornikach telewizyjnych nowych generacji. Wielowęzłowa sieć dystrybucji multimedialnych zapewnia symultaniczny dostęp do oferowanych multimedialnych treści.

dziesiątkom tysięcy internautów. Dystrybuowane treści przygotowujemy, zabezpieczamy i monetyzujemy korzystając głównie z autorskich rozwiązań IPLA oraz systemów pochodzących od dostawców zewnętrznych oraz naszych partnerów biznesowych.

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

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

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

Istotnym elementem poprawy efektywności funkcjonowania systemów IT w ostatnich latach było uproszczenie i unowocześnienie procesów rozwoju oprogramowania oraz ich reorientacja na osiągnięcie określonych celów biznesowych. Jednocześnie, zwiększenie konkurencyjności wśród dostawców pozwoliło na znaczące obniżenie kosztów związanych z systemami IT w wielu obszarach.

W ramach działań zmierzających do integracji operacyjnej Polkomtela z Cyfrowym Polsatem oraz wykorzystując już posiadane w Grupie rozwiązania informatyczne, Grupa Polsat realizuje projekt mający na celu stworzenie wspólnego środowiska systemowego do rozwoju łączonych ofert wieloproduktowych, obejmujących usługi Cyfrowego Polsatu oraz Polkomtela. Działania te pozwolą także na dalszą optymalizację kosztową oraz wykorzystanie istotnych synergii tak w obszarze wykorzystania zasobów, jak i wiedzy. Istotnym składnikiem tego przedsięwzięcia jest projekt wdrożenia nowego zintegrowanego systemu sprzedaży, obsługi klienta oraz konwergentnego systemu rozliczeniowego dla produktów i usług.

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

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

### **Nieruchomości**

Cyfrowy Polsat jest właścicielem zdecydowanej większości nieruchomości, w których zlokalizowana jest infrastruktura naszej telewizji satelitarnej, część biur oraz obiekty studyjne i magazynowe. Wszystkie posiadane przez nas nieruchomości znajdują się w Polsce, są zadbane i utrzymywane w dobrym stanie. Na dzień 31 grudnia 2017 roku na posiadanych przez nas nieruchomościach była ustanowiona hipoteka będąca zabezpieczeniem Połączonego Kredytu Terminowego. Nieznaczna część nieruchomości należących do Cyfrowego Polsatu jest obciążana typowymi prawami służebności w zakresie ułożenia kabli energetycznych i innych mediów. Część nieruchomości jest użytkowana na zasadach dzierżawy od podmiotów trzecich.

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

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

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

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

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

#### **Umowy ubezpieczenia**

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

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

W 2017 roku Grupa Polsat miała zawarte niżej opisane umowy ubezpieczeniowe.

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

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

W 2017 roku nasza spółka zależna Polkomtel kontynuowała z STU Ergo Hestia S.A. umowę generalną dotyczącą ubezpieczenia floty (OC, AC, Kr, NNW, Assistance) obejmującą swoim zakresem całą flotę Grupy Polsat.

W 2017 roku kontynuowano ubezpieczenie kosztów leczenia w zagranicznych podróżach służbowych z Colonnade Insurance S.A. Oddział w Polsce oraz polisę ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków z Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych S.A.

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

### **Działalność sponsoringowa i charytatywna**

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

Szczegóły dotyczące prowadzonej przez nas działalności charytatywnej i sponsoringowej zostały opisane w „Sprawozdaniu Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz spółki Cyfrowy Polsat S.A. na temat informacji niefinansowych za lata 2016-2017”, dostępnym na naszej stronie internetowej pod adresem <http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie> w zakładce Centrum wyników – Raporty niefinansowe.



### 3. ISTOTNE WYDARZENIA I UMOWY

#### 3.1. Wydarzenia o charakterze korporacyjnym

##### Wykup Obligacji Litenite

W dniu 12 kwietnia 2017 roku nasza spółka zależna Litenite doręczyła obligatariuszom zawiadomienie o wcześniejszym wykupie Obligacji Litenite (ang. *voluntary early redemption notice*), określające dzień wcześniejszego wykupu oraz kwoty wcześniejszego wykupu. Wcześniejszy wykup Obligacji nastąpił w dniu 26 kwietnia 2017 roku według wartości określonej w warunkach emisji Obligacji Litenite łącznie na poziomie 886.703.685,12 zł powiększonej o premię za wcześniejszy wykup w wysokości 58.658.296,32 zł.

Celem dokonania wcześniejszego wykupu Obligacji Litenite była realizacja strategicznego celu w obszarze efektywnego zarządzania zasobami kapitałowymi, jakim jest konsekwentne obniżanie zadłużenia Grupy.

##### Decyzja Naczelnika Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie

W dniu 25 maja 2017 roku Naczelnik Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie („Organ”) wydał decyzję określającą zobowiązanie podatkowe w podatku dochodowym od osób prawnych za rok 2011 w kwocie wyższej od zadeklarowanej o wartość 40,6 mln zł plus odsetki od zaległości podatkowych, o czym Spółka informowała w raporcie bieżącym nr 12/2017 z 29 maja 2017 roku.

W wydanej decyzji Organ zakwestionował prawo Spółki do zaliczenia w ciężar kosztów uzyskania przychodów niektórych wydatków poniesionych w 2011 roku. Decyzja została wydana pomimo przedstawienia przez Spółkę szeregu argumentów wskazujących, że ustalenia Organu są błędne i nie mają żadnych podstaw prawnych. W szczególności Organ pominął, że w zakresie objętym ustaleniami Organu Spółka uzyskała potwierdzenie prawidłowości swojego działania w formie indywidualnej interpretacji przepisów prawa podatkowego.

Przedmiotowa decyzja jest nieostateczna i nie podlega wykonaniu. Spółka odwołała się w ustawowym terminie od decyzji Organu do Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie.

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

##### Dywidenda za 2016 rok

Na podstawie uchwały Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 27 czerwca 2017 roku, w dniu 3 sierpnia 2017 roku została wypłacona dywidenda za 2016 rok w wysokości 204,7 mln zł, co stanowi 35,4% zysku netto Spółki za rok 2016. Wartość dywidendy przypadającej na jedną akcję Spółki wyniosła 0,32 zł przy liczbie akcji Spółki objętych dywidendą na poziomie 639.546.016.

##### Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

Pan Heronim Ruta złożył rezygnację z członkostwa w Radzie Nadzorczej Spółki ze skutkiem na dzień 30 listopada 2017 roku.

#### 3.2. Wydarzenia o charakterze biznesowym

##### Rozszerzenie portfolio kanałów Telewizji Polsat

Dnia 2 stycznia 2017 roku Telewizja Polsat uruchomiła w ramach naziemnej telewizji cyfrowego nowy kanał Super Polsat, który zastąpił nadawany dotychczas na MUX-2 Polsat Sport News. Jest to ogólnotematyczny kanał, na którym nadajemy programy rozrywkowe, informacyjne, filmy, seriale oraz sport na żywo. Od dnia 2 stycznia 2017 roku kanał Polsat Sport News jest dostępny wyłącznie w dystrybucji kablowo-satelitarnej pod nazwą Polsat Sport News HD.

Dnia 10 lutego 2017 roku Telewizja Polsat rozszerzyła swoje portfolio kanałów tematycznych o kanał Polsat Doku HD. W ofercie stacji znajduje się szeroki wybór najlepszych, premierowych światowych produkcji dokumentalnych o zróżnicowanej tematyce dla całej rodziny.

W wyniku umowy zawartej w dniu 4 grudnia 2017 roku z Grupą ZPR Media Telewizja Polsat nabyła 100% akcji spółki Eska TV S.A. (nadawca Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV), 100% udziałów spółki Lemon Records Sp. z o.o. (nadawca Polo TV i Vox Music TV) oraz mniejszościowy pakiet 34% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. (nadawca Fokus TV i Nowa TV). Następnie w lutym 2018 roku Telewizja Polsat zakupiła kolejny 15% pakiet udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. Transakcje o łącznej wartości ok. 103 mln zł zostały sfinansowane ze środków własnych Grupy (więcej szczegółów w punkcie 4.3. – *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Najważniejsze inwestycje w 2017 roku – Nabycie nowych kanałów telewizyjnych*).

### **Nabycie praw sportowych**

W czerwcu 2017 roku Grupa Polsat uzyskała wyłączne prawa do transmisji ponad 1000 meczów Ligi Mistrzów i Ligi Europy UEFA przez trzy kolejne lata (od 2018 do 2021 roku) dla wszystkich kanałów dystrybucji – m.in. telewizji, internetu i urządzeń mobilnych. Jest to strategiczna inwestycja z uwagi na rosnącą w ostatnich latach popularność transmisji rozgrywek piłkarskich. Pierwsze mecze Ligi Mistrzów będą transmitowane przez Telewizję Polsat we wrześniu 2018 roku.

### **Wdrożenie zasady Roam like at home (RLAH)**

Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 listopada 2015 roku, począwszy od 15 czerwca 2017 roku opłaty detaliczne za usługi roamingu regulowanego zrównane zostały z cenami krajowymi (regulacja *Roam Like at Home, RLAH*). Trzeci kwartał 2017 roku był pierwszym kwartałem, w którym obowiązywała zasada RLAH i w którym w pełni odczuwalne były jej skutki.

Dzięki pełnemu wdrożeniu zasady RLAH od 15 czerwca 2017 roku nasi klienci przebywający na obszarze Europejskiego Obszaru Gospodarczego („EOG”) mogą korzystać z naszych usług telekomunikacyjnych na identycznych warunkach, jak w kraju. W szczególności klienci wysoce popularnych w Polsce nielimitowanych tariff kontraktowych mają możliwość wykonywania w roamingu międzynarodowym połączeń, przesyłania wiadomości tekstowych oraz korzystania z określonego pakietu transmisji danych, zależnego od wysokości abonamentu, bez ponoszenia dodatkowych opłat. Jednocześnie wszystkie odbierane połączenia przychodzące w roamingu na terenie EOG zostały udostępnione klientom bezpłatnie.

Regulacja w zastosowanym ostatecznie kształcie przełożyła się na wyraźny wzrost wolumenu ruchu generowanego przez Polaków przebywających poza granicą, co wiąże się z istotnym wzrostem kosztów ponoszonych przez poszczególnych operatorów krajowych, w tym Grupę Polsat, z tytułu hurtowego zakupu ruchu roamingowego. W efekcie tego część lokalnych operatorów, w tym Polkomtel, P4 i Orange Polska, wystąpiła do regulatora o zezwolenie na stosowanie dopłat do stawek detalicznych stosowanych w przypadku roamingu. UKE sukcesywnie rozpatruje kolejne wnioski, udzielając zgód na zastosowanie tego typu dopłat. Jednocześnie Polkomtel aktywnie przystąpił do renegotjowania swoich bilateralnych umów z poszczególnymi partnerami roamingowymi.

### **Nabycie spółki Coltex ST Sp. z o.o.**

W dniu 11 października 2017 roku nasza spółka zależna Liberty Poland S.A. zawarła z Coltex Rogala Spółka Jawna, Star Telecom Sp. z o.o. i R.S. Trading Lachowscy Spółka Jawna („Sprzedający”) warunkową umowę nabycia 100% udziałów spółki Coltex ST Sp. z o.o. Umowa uwarunkowana obarczona była szeregiem warunków zawieszających, z czego najistotniejszy dotyczył uzyskania odpowiedniej zgody Prezesa UOKiK. Cena nabycia udziałów została ustalona na poziomie 27,5 mln zł.

Dnia 22 grudnia 2017 roku Prezes UOKiK wydał zgodę na nabycie udziałów spółki Coltex ST Sp. z o.o. a wskutek czego w dniu 1 marca 2018 roku transakcja została sfinalizowana (więcej szczegółów w punkcie 4.3. – *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Najważniejsze inwestycje w 2017 roku – Nabycie spółki Coltex ST Sp. z o.o.*).

### **Transakcja nabycia pakietu akcji spółki Netia S.A.**

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

Etap pierwszy, który został zrealizowany w dniach 4 i 5 grudnia 2017 roku, polegał na nabyciu przez Spółkę pakietu akcji reprezentującego ok. 32% całkowitej liczby głosów w WZA Netii. Spółka nabyła 63.407.500 akcji Netii od spółki Mennica Polska S.A. oraz 47.294.941 akcji Netii od FIP 11 Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych po cenie nabycia akcji wynoszącej 5,77 zł za akcję, tj. łącznie 638,7 mln zł za wszystkie nabywane akcje Netii. Nabycie akcji od obu ww. akcjonariuszy Netii nastąpiło poza sesją giełdową, w ramach transakcji pakietowej na rynku regulowanym Giełdy

Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., za pośrednictwem domu maklerskiego. Transakcja została sfinansowana z własnych środków Spółki oraz z dostępnego limitu Kredytu Rewolwingowego, posiadanego przez Grupę.

W drugim etapie, rozpoczętym w dniu 5 grudnia 2017 roku, Cyfrowy Polsat ogłosił wezwanie do zapisywania się na sprzedaż 119.349.971 akcji Netii, co odpowiada 34,24% kapitału zakładowego Netii oraz 34,24% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii („**Wezwanie**”). Wezwanie zostało ogłoszone pod warunkami opisanymi w pkt. 29 i 30 Wezwania. W przypadku spełnienia się jednego z warunków, tj. podjęcia przez walne zgromadzenie Netia uchwały w przedmiocie obniżenia kapitału zakładowego Netia o 13.102.314,00 zł w drodze umorzenia 13.102.314 akcji własnych Netia, reprezentujących 3,76% kapitału zakładowego Netia oraz zarejestrowania obniżenia kapitału przez właściwy sąd rejestrowy przed dniem zakończenia przyjmowania zapisów na akcje w Wezwaniu, przedmiotem Wezwania będzie 110.702.444 akcji Netia, co odpowiadać będzie 33% kapitału zakładowego Netia oraz 33% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netia. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania ww. warunek nie został spełniony.

Cena za akcję w Wezwaniu została określona na poziomie 5,77 PLN. Rozpoczęcie przyjmowania zapisów nastąpiło 30 stycznia 2018 roku. Wezwanie zostało skierowane do wszystkich akcjonariuszy Netii, przy czym jeden ze znaczących akcjonariuszy Netia – FIP 11 Funduszem Inwestycyjnym Zamkniętym Aktywów Niepublicznych - zobowiązał się do złożenia w Wezwaniu zapisu na sprzedaż co najmniej 37.325.134 akcji Netii oraz do tego, że nie wycofa się, ani nie unieważni swojego zapisu.

Z uwagi na fakt, że do dnia planowanego pierwotnie zakończenia przyjmowania zapisów w ramach Wezwania, tj. 5 marca 2018 roku, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów nie wydał zgody niezbędnej do finalizacji transakcji, okres przyjmowania zapisów został przedłużony o 35 dni, tj. do dnia 9 kwietnia 2018 roku.

Więcej informacji odnośnie transakcji nabycia kontrolnego pakietu akcji Netii znajduje się w punkcie 4.3. niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Najważniejsze inwestycje w 2017 roku – Nabycie pakietu akcji spółki Netia S.A.*

#### **Porozumienie z Karswell Limited**

Zapisy Połączonej Umowy Kredytów, zawartej dnia 15 września 2015 roku, zawierały określone ograniczenia pozwalające spółkom z Grupy Polsat na przeznaczenie ściśle limitowanej kwoty na cele akwizycyjne. Z uwagi na powyższe ograniczenia, pozostające w mocy na dzień ogłoszenia Wezwania, nabywającymi akcje Netia w ramach Wezwania są Spółka oraz podmiot powiązany ze Spółką - Karswell Limited. W wyniku Wezwania Karswell zamierza nabyć nie więcej niż 84.687.926 akcji Netia uprawniających do wykonywania 84.687.926 głosów na walnym zgromadzeniu Netia, co odpowiada 24,30% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netia oraz 24,30% kapitału zakładowego Netia. W przypadku zarejestrowania obniżenia kapitału zakładowego Netii przez właściwy sąd rejestrowy przed dniem zakończenia przyjmowania zapisów na akcje w Wezwaniu, o czym mowa powyżej, w ramach Wezwania Karswell zamierza nabyć nie więcej niż 76.040.399 akcji uprawniających do wykonywania 76.040.399 głosów na walnym zgromadzeniu Netia, co odpowiada 22,67% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netia oraz 22,67% kapitału zakładowego Netia.

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

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

### 3.3. Wydarzenia po dacie bilansowej

#### **Zmiany udziałów w liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki**

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

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

Szczegóły dot. zmian w strukturze własności znaczących pakietów akcji Spółki zostały przedstawione w punkcie 8.4.1. – *Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego – Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu – Akcjonariusze posiadających bezpośrednio lub pośrednio znaczące pakiety akcji.*

#### **Nabycie praw sportowych przez Telewizję Polsat**

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

#### **Nowa odsłona programu smartDOM**

W lutym 2018 roku udostępniliśmy kolejną odsłonę naszej strategicznej oferty usług łączonych, czyli programu smartDOM. Obecnie program smartDOM obejmuje portfolio dziewięciu produktów i usług dla każdego domu. Oprócz flagowych i podstawowych usług: telefonii komórkowej Plusa, Internetu LTE Plus i Plus Advanced oraz telewizji satelitarnej Cyfrowego Polsatu, proponujemy naszym klientom również sprzedaż energii elektrycznej i gazu, usługi bankowe, ubezpieczeniowe oraz z zakresu bezpieczeństwa domu, a także urządzenia telekomunikacyjne oraz sprzęt RTV i AGD. Do smartDOMu zostały włączone dwie nowe usługi: cyfrowa telewizja naziemna z 12 kodowanymi kanałami telewizyjnymi i 11 radiowymi oraz telefonia stacjonarna.

Jedną z głównych, niezmiennych zasad naszego programu lojalnościowego jest prosta zależność – im więcej produktów i usług posiada klient, tym więcej oszczędności może zgromadzić dzięki uzyskiwanym rabatami. Istotną zmianą wprowadzoną na początku 2018 roku było zniesienie progu wejścia do programu. Obecnie każdy klient może korzystać ze smartDOM, niezależnie od wysokości wybranego abonamentu. Zmienił się również system rabatowania – za każdą kolejną z oferty telewizji (także naziemnej telewizji cyfrowej), telefonu komórkowego, telefonu stacjonarnego lub Internetu klient zapłaci 10 zł mniej miesięcznie.

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

#### **Zawarcie umowy zmieniającej Połączoną Umowę Kredytów**

W dniu 2 marca 2018 roku została zawarta druga umowa zmieniająca (ang. *Second Amendment and Restatement Deed*) między Spółką, działającą jako agent podmiotów zobowiązanych (ang. *Obligors' Agent*), oraz UniCredit Bank AG, London Branch, działającym jako agent stron finansowania (ang. *Finance Parties*), („Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca”) do umowy kredytów z dnia 21 września 2015 roku, zmienionej umową zmieniającą i konsolidującą (ang. *Amendment, Restatement and Consolidation Deed*) z dnia 21 września 2015 roku (patrz punkt 4.6.5. *Przeгляд sytuacji operacyjnej i finansowej grupy Polsat - Przeгляд sytuacji finansowej – Płynność i zasoby kapitałowe - Istotne umowy finansowania zawarte przez spółki z Grupy.*

Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca m.in. wprowadziła zmianę ostatecznej daty spłaty Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego na dzień 30 września 2022 roku (przypadającej pierwotnie na dzień 21 września 2020 r.) oraz zmianę poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, przy którym Spółka może zażądać zwolnienia zabezpieczeń ustanowionych w związku z Umową Kredytów (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów) lub po przekroczeniu, którego Spółka będzie musiała ponownie ustanowić zwolnione zabezpieczenia, na 3,00:1 (pierwotnie 1,75:1).

#### ***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 mln PLN 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.

Przedmiotowa decyzja jest nieostateczna i nie podlega wykonaniu. Spółka będzie odwoływać się od decyzji Organu, ze względu na posiadane opinie renomowanych podmiotów oraz nie zamierza na ten moment zawiązywać żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy.

Ponadto Organ prowadzi czynności w analogicznym zakresie za lata 2013 i 2014. W przypadku utrzymania niekorzystnej, a zdaniem Spółki błędnej interpretacji przepisów dotyczących przedmiotu sporu, dodatkowe zobowiązania Spółki z tego tytułu odnośnie lat 2013 i 2014 mogą wynieść około 35 mln PLN, plus odsetki od zaległości podatkowych.



## 4. PRZEGLĄD SYTUACJI OPERACYJNEJ I FINANSOWEJ GRUPY POLSAT

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

#### 4.1.1. Czynniki związane z otoczeniem społeczno-gospodarczym

##### **Sytuacja gospodarcza w Polsce**

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

Według danych Komisji Europejskiej w latach 2015-2017 roku nastąpiło wyraźne odbicie zarówno polskiej gospodarki, jak i krajów Unii Europejskiej. Wzrost PKB Polski w latach 2015 i 2016 wyniósł odpowiednio 3,8% i 2,9%, a w 2017 roku szacowany jest na 4,2%. Aktualnie publikowane prognozy krajowych i międzynarodowych instytucji dotyczące perspektyw rozwoju polskiej gospodarki zakładają utrzymanie wysokiego tempa rozwoju polskiego PKB w latach 2018 i 2019, nadal istotnie przekraczającego analogiczne wskaźniki dla całej Unii Europejskiej.

Wierzymy, że średnie wydatki gospodarstw domowych na konsumpcję, w tym na płatną telewizję, telefonię komórkową, usługi dostępu do Internetu, usługi łączone oraz urządzenia końcowe, będą rosły wraz ze wzrostem polskiego PKB oraz dalszym wzrostem poziomu wynagrodzeń, przyczyniając się do wzrostu naszych przychodów. Oczekujemy, że utrzymanie pozytywnej dynamiki rozwoju PKB w latach 2018-2019 będzie miało również korzystny wpływ na poziom wydatków reklamowych w Polsce.

##### **Sytuacja na rynku płatnej telewizji w Polsce**

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

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

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

Globalnym trendem jest dynamiczny rozwój nieliniowego odbioru treści, dostarczanych przez serwisy wideo na żądanie czy serwisy OTT (*over-the-top*). W Polsce ten rynek jest dopiero w początkowej fazie rozwoju w porównaniu z rynkami w krajach Europy Zachodniej czy Stanów Zjednoczonych i naszym zdaniem posiada duży potencjał rozwoju, szczególnie w sytuacji poprawiającej się jakości łącz szerokopasmowych na rynku. O atrakcyjności polskiego rynku świadczy uruchomienie w Polsce serwisów przez podmioty o charakterze globalnym, jak Netflix, Showmax czy Amazon Prime. Systematycznie rozwijamy nasze usługi dostarczające klientom wideo na żądanie – naszą wypożyczalnię VOD, wiodącą na polskim rynku telewizję internetową IPLA oraz serwis online Cyfrowy Polsat GO, który umożliwia dostęp do treści na urządzeniach mobilnych w dowolnym miejscu i czasie. Są to produkty komplementarne do naszej podstawowej działalności w obszarze płatnej telewizji, które umożliwiają szerszą dystrybucję naszych treści programowych.

### **Rozwój rynku reklamy w Polsce**

Istotną część naszych przychodów hurtowych pochodzi ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasma sponsoringowe w kanałach telewizyjnych. Popyt na emisję reklam uzależniony jest w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych. W minionych latach, przy stale rosnącym PKB Polski, rynek reklamy telewizyjnej wykazywał regularny jednocyfrowy (w ujęciu procentowym) wzrost. Przy założeniu kontynuacji korzystnej dynamiki PKB w latach 2017-2018 wierzymy, iż oczekiwać można kontynuacji rozwoju polskiego rynku reklamy.

Naszym zdaniem telewizja pozostaje efektywnym medium reklamowym i biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom wydatków na reklamę w Polsce w przeliczeniu na mieszkańca i jako odsetek PKB w porównaniu do innych rynków europejskich, wierzymy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce wciąż charakteryzuje się dużym potencjałem wzrostu w perspektywie długoterminowej. Co więcej, oczekiwane w latach 2018-2019 wysokie tempo wzrostu gospodarczego powinno mieć korzystny wpływ na poziom wydatków reklamowych w Polsce. Warto zaznaczyć, iż pomimo wzrostu znaczenia nowych mediów, szacuje się, że telewizja wciąż będzie atrakcyjną i popularną formą spędzania czasu, głównie dzięki nowym możliwościom technicznym, takim jak m.in. coraz szersza oferta kanałów nadawanych w HD, VOD oraz dzięki rosnącej liczbie odbiorników z dostępem do Internetu.

Korzystnie kształtują się również perspektywy rynku reklamy online. Według badania IAB AdEx po trzech kwartałach 2017 roku wydatki na reklamę online w Polsce rosły w tempie 6,0% rok do roku i osiągnęły wartość blisko 2,7 mld zł. W znacznym stopniu na tempo rozwoju tej formy reklamy mają wpływ wydatki segmentu reklamy wideo online, z którego bezpośrednio pochodzi część naszych wpływów. W pierwszych trzech kwartałach 2017 roku wzrosły o 30% i stanowiły 12% całkowitych wydatków reklamy online. Uważamy, że dzięki wiodącej pozycji na rynku wideo online, poprzez telewizję internetową IPLA oraz serwis Cyfrowy Polsat GO, możemy stać się beneficjentem wzrostu tego perspektywicznego segmentu rynku reklamy.

### **Rosnące znaczenie kanałów tematycznych**

W wyniku wysokiego nasycenia polskiego rynku płatną telewizją, która oferuje widzom coraz szerszy wybór kanałów tematycznych, oraz poszerzenia oferty kanałów dostępnych przez naziemną telewizję cyfrową, na rynku stopniowo postępuje spadek oglądalności głównych, ogólnotematycznych kanałów niekodowanych (FTA). Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2017 roku udziały w widowni w grupie wiekowej 16-49 lat czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie 37,9% w porównaniu z 40,6% w 2016 roku.

Ponadto według domu mediowego Starcom udział stacji tematycznych oraz stacji emitowanych na multipleksach naziemnej telewizji w rynku reklamy telewizyjnej systematycznie rośnie. Mając na celu utrzymanie całkowitych udziałów w oglądalności oraz w rynku reklamy, koncentrujemy się na rozwoju naszego portfolio kanałów tematycznych oraz zwiększeniu atrakcyjności kontentu oferowanego naszym widzom. Z tego punktu widzenia istotne było nabycie w grudniu 2017 roku kanałów Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV oraz nawiązanie współpracy z nadawcą kanałów telewizji naziemnej Fokus TV i Nowa TV.

### **Substytucja telekomunikacji stacjonarnej usługami mobilnymi i wzrost inwestycji w obszarze nowoczesnych stacjonarnych sieci szerokopasmowych (NGA)**

Powszechnym trendem na rynkach telekomunikacyjnych jest wypieranie usług stacjonarnych ich mobilnymi odpowiednikami. Liczba linii stacjonarnych i przychody generowane przez operatorów świadczących usługi stacjonarne sukcesywnie maleje wraz ze wzrostem penetracji usług mobilnych. Zjawisko to, widoczne przez szereg lat w obszarze usług głosowych, dało się w ostatnim czasie również zauważyć w obszarze szerokopasmowego Internetu.

W Polsce zjawisko zastępowania telefonii stacjonarnej usługami mobilnymi miało większą skalę, aniżeli w większości krajów Unii Europejskiej. Według danych UKE w roku 2016 wolumen ruchu głosowego w sieciach stacjonarnych, który wyniósł 8 mld minut, był już ponad dwunastokrotnie niższy niż wolumen ruchu głosowego w sieciach mobilnych, który wyniósł około 97,3 mld minut. Jednocześnie dostępność stacjonarnego szerokopasmowego Internetu w Polsce jest aktualnie nadal ograniczona głównie do obszarów miejskich. Dobrej jakości stacjonarny Internet szerokopasmowy dostępny jest na obszarach nisko zurbanizowanych tylko w ograniczonym zakresie, co jest efektem historycznie niskich inwestycji spowodowanych wysokim kosztem budowy pętli lokalnych (tzw. ostatnia mila).

Odpowiedzią operatorów sieci stacjonarnych na presję ze strony szybko rozwijających się technologii mobilnych jest odnotowywane obecnie zwiększanie inwestycji w modernizację i rozbudowę pokrycia sieciami opartymi o nowoczesne technologie stacjonarne (NGA – *Next Generation Access*), w tym technologie światłowodowe (FTTx) i technologie kablowe (np. DOCSIS 3.0). Na obszarach, gdzie niska rentowność projektów inwestycyjnych prowadzonych ze środków własnych

stanowiłaby istotną barierę wejścia, wytypowani operatorzy mogą liczyć na wsparcie ze strony funduszy unijnych przydzielanych w ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa (POPC). W szczególności w 2017 roku rozstrzygnięty został konkurs na dofinansowanie 58 wybranych obszarów z 76 obejmujących terytorium całego kraju. W ramach tego konkursu podmioty inwestujące w wybrane rejony mogą liczyć na dofinansowanie w łącznej kwocie rządu 2 mld zł w okresie 2018-2020.

Wysoka preferencja Polaków wobec technologii mobilnych w połączeniu z podnoszeniem jakości mobilnego transferu danych w efekcie rozwoju technologii LTE/LTE-Advanced, a w przyszłości 5G stwarza, w naszej opinii, szansę na kontynuację wzrostu wartości rynku szerokopasmowego Internetu mobilnego w Polsce. Jednocześnie duża skala inwestycji w modernizację i rozbudowę infrastruktury stacjonarnej NGA powodować będzie sukcesywną stabilizację wartości rynku stacjonarnego, a w dalszej przyszłości może przyczynić się do przywrócenia wzrostu wartości rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych.

### **Rosnący popyt na smartfony i transmisję danych**

W Polsce obserwowana jest sukcesywna popularyzacja i wzrost sprzedaży smartfonów. Aktualnie spośród sprzedawanych przez nas telefonów smartfony niemal zupełnie wyparły urządzenia tradycyjne. Jednocześnie szacujemy, iż spośród urządzeń używanych przez naszych klientów dopiero około 70% stanowią smartfony. Ta dysproporcja pokazuje, iż nasylenie naszej bazy klientów usług mobilnych smartfonami będzie w trakcie najbliższych lat nadal rosło.

Popularyzacja smartfonów przekłada się na coraz wyższą sprzedaż transmisji danych w segmencie urządzeń z małym ekranem. Według szacunków przedstawionych w Ericsson Mobility Report z listopada 2017 roku wielkość transmisji danych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, do którego zalicza się Polska, wzrośnie ośmiokrotnie w latach 2017-2023.

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

### **Roll-out konkurencyjnych sieci LTE**

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

Współpraca między niektórymi operatorami telekomunikacyjnymi w zakresie współdzielenia sieci radiowej może mieć istotny wpływ na kształtowanie się polskiego rynku telekomunikacyjnego w najbliższym okresie. W grudniu 2016 roku T-Mobile Polska i Orange Polska podpisały porozumienie, na bazie którego będą prowadziły rozbudowę własnych sieci LTE na bazie pasma 800 MHz, korzystając wspólnie z sieci nadajników NetWorks!, jednakże bez współużytkowania posiadanych zasobów radiowych.

Z kolei w lutym 2018 roku operator sieci Play zapowiedział postawienie ponad 1000 nowych nadajników, które mają powiększyć zasięg sieci własnej Play w 2018 roku, a tym samym zmniejszyć dystans różniący aktualnie tego operatora wobec pozostałej trójki operatorów działających na wyraźnie większej skali nadajników własnych. Tak istotne plany rozbudowy sieci Play mają przełożyć się na zmniejszenie uzależnienia tego operatora od usługi roamingu krajowego, z której Play aktualnie korzysta celem zapewnienia ogólnopolskiego zasięgu swoim klientom. Jednocześnie klienci Playa mogą liczyć na poprawę jakości świadczonych przez operatora usług, która aktualnie decyzją operatora częstokroć jest ograniczana celem zapobieżenia ponoszeniu nadmiernych kosztów wykorzystywanej przez operatora Play usługi hurtowego zakupu roamingu krajowego.

Istotna poprawa jakości usług dostępu do szerokopasmowego Internetu w technologii LTE, świadczonych przez naszych konkurentów oraz systematyczne zwiększanie pokrycia własnymi sieciami w wyniku prowadzonych inwestycji infrastrukturalnych, jak również bardzo wysokie koszty pozyskania częstotliwości 800 MHz będą, w naszej opinii, wpływać w kolejnych okresach na model konkurencji panujący na rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce poprzez odchodzenie od rywalizacji cenowej w kierunku rywalizacji jakościowej.

### **Informacja dotycząca sezonowości**

Przychody hurtowe obejmują m.in. przychody z reklam oraz sponsoringu, które podlegają sezonowym zmianom i zazwyczaj są najniższe w trzecim kwartale roku kalendarzowego ze względu na okres wakacyjny i najwyższe w drugim i czwartym kwartale roku kalendarzowego ze względu na wprowadzenie w tych okresach nowej oferty programowej. W roku zakończonym 31 grudnia 2017 roku, Grupa Telewizji Polsat wygenerowała około 20,8% przychodów reklamowych w pierwszym kwartale, 27,4% w drugim kwartale, 20,6% w trzecim kwartale i 31,1% w czwartym kwartale.

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

Pozostałe przychody nie podlegają istotnym wahaniom sezonowym.

#### **4.1.2. Czynniki związane z działalnością Grupy**

##### **Rosnące znaczenie usług zintegrowanych**

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

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

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

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

##### **Investycje w rozbudowę sieci i refarming pasma**

W 2017 roku klienci detaliczni Polkomteli i Cyfrowego Polsatu przetransferowali 732 PB danych. Dążąc do utrzymania wysokiej jakości świadczonych przez nas usług, stale prowadzimy inwestycje w dalszą rozbudowę naszej sieci telekomunikacyjnej. W szczególności, osiągnąwszy poziom ponad 99% pokrycia populacji Polski sygnałem LTE, aktualnie skupiamy się na poszerzaniu pojemności naszej sieci telekomunikacyjnej oraz rozbudowie pokrycia sygnałem LTE-Advanced, który pod koniec 2017 roku docierał już do 54% Polaków.

Investycje w rozwój naszej sieci LTE prowadzone są przede wszystkim w oparciu o obecnie posiadane i wykorzystywane częstotliwości z zakresu 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz i 2600 MHz. Na koniec 2017 roku posiadaliśmy ponad 9,9 tysiąca aktywnych nadajników LTE.

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

Kolejnym istotnym krokiem w rozwoju naszej sieci będzie refarming częstotliwości 900 MHz oraz 2100 MHz skutkujący alokacją części pasm używanych obecnie do świadczenia usług 2G i 3G do technologii LTE i LTE-Advanced. Prowadzimy intensywne prace zmierzające do zakończenia refarmingu przed upływem 2018 roku. W szczególności na terytorium całej Polski uwolniliśmy część pasma 900 MHz wykorzystywanego dotychczas do świadczenia usług w technologii 2G i przygotowujemy się do przeniesienia na to pasmo usług świadczonych w nowszych i zdecydowanie bardziej efektywnych technologiach.

W trzecim kwartale 2017 roku uruchomiliśmy usługi LTE Plus Advanced na terenie miasta Białystok wykorzystując najnowocześniejsze rozwiązanie technologiczne polegające na agregacji pasm w trzech częstotliwościach 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz o łącznej szerokości 50 MHz. Dzięki zastosowaniu dodatkowych rozwiązań (modulacja 256 QAM i MIMO 4x4) maksymalna prędkość pobierania danych na tym terenie w sieci LTE Plus Advanced zwiększyła się do 498 Mb/s.

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

Wierzmy, iż prowadzone stale inwestycje w rozwój sieci telekomunikacyjnej umożliwią nam utrzymanie przewagi konkurencyjnej w postaci możliwości świadczenia usług transmisji danych o najwyższej jakości bez ponoszenia nadmiernie wysokich kosztów zakupu bądź przedłużenia ważności pasm.

### **Rozwój serwisu IPLA**

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

Ruch w sieci generowany przez treści wideo jest najszybciej rosnącym segmentem tego rynku na świecie. Według szacunków przedstawionych w raporcie Ericsson Mobility Report z listopada 2017 roku w latach 2017-2023 roku zużycie danych wiążące się z oglądaniem wideo będzie rosło średniorocznie o 50% sięgając w 2023 roku około 75% całego ruchu danych mobilnych. Mając to na uwadze, wierzymy że telewizja internetowa IPLA będzie stawała się coraz bardziej istotnym elementem naszej działalności w przyszłości.

### **Atrakcyjna zawartość naszych kanałów TV**

Oferujemy największe i najbardziej różnorodne portfolio kanałów na polskim rynku dające nam czołową pozycję pod względem udziału w oglądalności wśród prywatnych grup telewizyjnych w Polsce, co przekłada się na nasz udział w rynku reklamowym. Nasza bezpośrednia produkcja koncentruje się głównie na programach informacyjnych, dokumentalnych, rozrywkowych oraz serialach opartych na formatach międzynarodowych, jak również na koncepcjach własnych. Ponadto posiadamy podpisane kontrakty z największymi studiami filmowymi, takimi jak Sony Pictures Entertainment Inc., 20th Century Fox International Television, Inc., The Walt Disney Company, Warner Bros International TV Distribution czy Monolith Films Sp. z o.o., które zapewniają nam dostęp do szerokiego wyboru najbardziej atrakcyjnych filmów i seriali.

Oferujemy także szeroki wybór transmisji sportowych, w tym m.in. eliminacje do piłkarskich Mistrzostw Europy w 2020 roku, Mistrzostw Świata w 2022 roku, dwie edycje piłkarskiej Ligi Narodów 2018/19 i 2020/21, wielkie turnieje i atrakcyjne rozgrywki siatkarskie - Mistrzostwa Świata kobiet i mężczyzn 2018 i 2022, nowe niezwykle atrakcyjne rozgrywki siatkarskiej Ligi Narodów (2018-2024), Puchar Świata 2019 i 2023 oraz turnieje kwalifikacyjne do Igrzysk Olimpijskich w Tokio (2020) i Paryżu (2024), Plus Ligę i Orlen Ligę; gale bokserskie i mieszanych sztuk walki (KSW, FEN i UFC), Wimbledon oraz turnieje ATP 1000 i 500 i wiele innych dyscyplin. Dodatkowo, w roku 2017 nabyliśmy prawa do najpopularniejszych klubowych rozgrywek na świecie, czyli piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz Ligi Europy (na lata 2018-2021).

Wierzmy, 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.



#### 4.1.3. Czynniki związane z otoczeniem regulacyjnym

##### **Roaming międzynarodowy w sieciach komórkowych**

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

Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 listopada 2015 roku, począwszy od 15 czerwca 2017 roku, opłaty detaliczne za usługi roamingu regulowanego zrównane zostały z cenami krajowymi (regulacja *Roam Like at Home*). W znaczącej części planów cenowych stosowanych na polskim rynku zastosowanie mają tzw. taryfy nielimitowane, umożliwiające wykonywanie nieograniczonej ilości połączeń krajowych i przesyłanie nieograniczonej ilości wiadomości tekstowych w ramach stałej miesięcznej opłaty abonamentowej, a połączenia głosowe przychodzące na polskim rynku co do zasady są bezpłatne. Wobec powyższego wdrożenie regulacji *Roam Like at Home* ma i będzie miało w kolejnych okresach istotny wpływ na obniżenie strumienia detalicznych przychodów telekomunikacyjnych wszystkich operatorów, którzy w pełni zastosowali tę regulację, w tym Grupy Polsat. Szacujemy, iż w przypadku Grupy Polsat ubytek przychodów detalicznych może sięgać około 100 mln zł w skali 12 miesięcy zapoczątkowanych 15 czerwca 2017 roku przy jednoczesnym skokowym wzroście wolumenu ruchu generowanego przez naszych klientów przebywających poza granicami Polski.

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

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

Pomimo istotnego obniżenia maksymalnych stawek rozliczeniowych wprowadzonych równoległe z implementacją regulacji *Roam Like at Home*, skokowy wzrost wolumenu ruchu generowanego przez naszych klientów przebywających poza granicami Polski przekłada się na istotny wzrost kosztu zakupu ruchu roamingowego, który w przypadku usług świadczonych na terenie Europejskiego Obszaru Geograficznego powoduje powstawanie strat na wybranych usługach roamingowych. Przykładowo, w drugiej połowie 2017 roku nasze koszty hurtowego zakupu ruchu roamingowego wzrosły przy jednoczesnym spadku przychodów z tych usług, co wywarło negatywny wpływ na EBITDA w łącznej wysokości 98 mln zł. Przystąpiliśmy do aktywnej renegotiacji umów hurtowych celem obniżenia kosztów zakupu ruchu roamingowego, co powinno obniżyć tempo wzrostu kosztów w kolejnych kwartałach.

Ponieważ negatywny wpływ regulacji *Roam Like at Home* dotyczy każdego z operatorów działających na polskim rynku świadczącego usługi roamingowe, nie można wykluczyć, iż sytuacja ta spowoduje zmiany w cennikach usług detalicznych poszczególnych operatorów. W szczególności, w celu pokrycia strat na usłudze roamingu regulowanego poszczególni operatorzy mogą wystąpić do krajowych organów regulacyjnych (w Polsce – do Prezesa UKE) o wyrażenie zgody na stosowanie mechanizmu dopłat do krajowych cen detalicznych pobieranych za usługi roamingu regulowanego, o ile operatorzy ci zdołają udowodnić, iż nie byłoby w stanie odzyskać kosztów poniesionych w związku ze świadczeniem usług roamingowych. Według naszej wiedzy, do dnia publikacji niniejszego Raportu część operatorów działających na polskim rynku, w tym Polkomtel, Orange Polska, T-Mobile Polska i P4, operator sieci Play, wystąpiło do Prezesa UKE z wnioskiem o zgodę na stosowanie tego typu dopłat. Do tej pory zgodę uzyskało kilku wirtualnych operatorów, Polkomtel i P4. Na zastosowanie dopłat zdecydowało się m.in. P4, Virgin Mobile, przy czym sposób ich implementacji jest zróżnicowany.

Dodatkowym narzędziem, które ma za zadanie chronić interesy operatorów w poszczególnych krajach członkowskich po wdrożeniu zasady *Roam Like at Home*, jest opracowana przez Komisję Europejską koncepcja *Fair Usage Policy*, pozwalająca doliczać dodatkowe opłaty roamingowe do krajowych cen detalicznych mających zastosowanie do usług roamingu regulowanego w przypadku stwierdzenia niewłaściwego lub niestandardowego korzystania z usług roamingu regulowanego przez poszczególnych klientów. W ostatnim czasie wybrani krajowi operatorzy, w tym Polkomtel, zaczęli informować swoich klientów o nadmiernym użyciu przez nich usług roamingowych, z czym wiąże się możliwość naliczenia dodatkowych opłat w przypadku braku zmiany zachowania ze strony klienta.

#### 4.1.4. Czynniki finansowe

##### **Wahania kursów walut**

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

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

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

##### **Zmiany stóp procentowych**

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

Pomimo iż Grupa zamierza utrzymywać pewne pozycje hedgingowe, których zadaniem jest zabezpieczenie przed ryzykiem wahań WIBOR, to nie ma pewności, że hedging taki będzie nadal możliwy lub, że będzie dostępny na akceptowalnych warunkach.

Grupa systematycznie analizuje poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

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

#### 4.1.5. Wpływ zmian w standardach sprawozdawczości finansowej, które jeszcze nie obowiązują

Szereg nowych standardów obowiązuje dla okresów rozpoczynających się po 1 stycznia 2018 roku, dla których dozwolone jest wcześniejsze zastosowanie. Przy sporządzaniu niniejszego Raportu Grupa nie zdecydowała się na wcześniejsze zastosowanie któregośkolwiek ze standardów.

Grupa oczekuje, że poniższe standardy będą miały istotny wpływ na sprawozdanie finansowe Grupy w momencie ich pierwszego zastosowania.

##### **Przewidywany wpływ zastosowania standardu MSSF 9 i MSSF 15**

Grupa jest zobowiązana do wdrożenia standardu MSSF 9 *Instrumenty Finansowe* oraz standardu MSSF 15 *Przychody z umów z klientami* od dnia 1 stycznia 2018 roku. Do dnia publikacji niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Grupa nie podjęła ostatecznej decyzji czy zastosuje standard MSSF 15 retrospektywnie bez przekształcania danych porównawczych czy też retrospektywnie z przekształceniem danych porównawczych. Grupa oszacowała przewidywany wpływ, jaki będzie miało zastosowanie po raz pierwszy standardu MSSF 9 i MSSF 15 na jej skonsolidowane sprawozdanie finansowe. Przewidywany wpływ wdrożenia tych standardów na kapitały własne Grupy na dzień 1 stycznia 2018 roku opiera się na analizach przeprowadzonych do dnia publikacji niniejszego Raportu i został przedstawiony w poniższym podsumowaniu. Rzeczywisty wpływ zastosowania powyższych standardów na dzień 1 stycznia 2018 roku może ulec zmianie, ponieważ Grupa jest w trakcie weryfikacji i akceptacji ostatecznych założeń i szacunków niezbędnych do rozpoznania przychodów zgodnie z nowym standardem.

[mln PLN]	Przewidywany wpływ zastosowania standardu MSSF 9 i MSSF 15			
	Wg sprawozdania na dzień 31 grudnia 2017	Szacowana zmiana wynikająca z zastosowania MSSF 9	Szacowana zmiana wynikająca z zastosowania MSSF 15	Szacowany bilans otwarcia po korektach na dzień 1 stycznia 2018
Zyski zatrzymane	4.871,4	(2,2)	483,4	5.352,6

Łączna szacowana korekta (po uwzględnieniu podatku dochodowego) do bilansu otwarcia kapitału własnego Grupy na dzień 1 stycznia 2018 roku wynosi 481,2 mln zł. Główne składowe szacowanej korekty są następujące:

- wzrost o 483,4 mln zł zysków zatrzymanych w związku z wcześniejszym rozpoznaniem przychodu,
- spadek o 2,2 mln zł zysków zatrzymanych w związku z odpisem aktualizującym wartość niewymagalnych należności handlowych.

### MSSF 9 Instrumenty finansowe

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

MSSF 9 określa nowe podejście do klasyfikacji oraz wyceny aktywów finansowych, które odzwierciedla model biznesu, w którym zarządza się tymi aktywami oraz charakterystykę związanych z nimi przepływów pieniężnych. MSSF 9 zawiera trzy główne kategorie klasyfikacji aktywów finansowych: wyceniane według zamortyzowanego kosztu, według wartości godziwej przez inne całkowite dochody oraz według wartości godziwej przez wynik finansowy. Na podstawie przeprowadzonej analizy Grupa nie przewiduje, aby nowe wymogi w zakresie klasyfikacji aktywów finansowych miały istotny wpływ na sposób ujmowania i wyceny należności handlowych, pożyczek, inwestycji w dłużne papiery wartościowe oraz inwestycji w papiery udziałowe zarządzane na podstawie wartości godziwej.

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

MSSF 9 zastępuje model „straty poniesionej” w MSR 39 modelem „straty oczekiwanej” („ECL”). Będzie to wymagało znaczącego osądu, w jaki sposób zmiany czynników ekonomicznych wpływają na wartość ECL, określonego na podstawie przyjętego poziomu prawdopodobieństwa. Grupa oczekuje, że zastosowanie modelu oczekiwanej straty kredytowej zgodnie z MSSF 9 spowoduje wcześniejsze rozpoznanie strat kredytowych dla poszczególnych pozycji.

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

### MSSF 15 Przychody z umów z klientami

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

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

Wcześniejsze rozpoznanie przychodu spowoduje ujęcie w sprawozdaniu z sytuacji finansowej aktywów z tytułu umów, odzwierciedlające prawo Grupy do przyszłego wynagrodzenia za produkty lub usługi przekazane już klientowi.

### MSSF 16 Leasing

MSSF 16 zastępuje istniejące wytyczne dotyczące leasingu, w tym MSR 17 Leasing. Standard obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2019 roku lub później. Wcześniejsze zastosowanie jest dozwolone dla podmiotów, które zastosują MSSF 15 w dniu lub przed dniem początkowego zastosowania MSSF 16. Grupa nie zdecydowała się na wcześniejsze zastosowanie MSSF 16.

MSSF 16 wprowadza dla leasingobiorców jeden, bilansowy model rachunkowości leasingu. Leasingobiorca rozpoznaje składnik aktywów reprezentujący prawo do użytkowania określonego aktywa oraz zobowiązanie leasingowe odpowiadające jego obowiązkowi uiszczania opłat leasingowych. Istnieją wyjątki od ogólnego modelu leasingu dotyczące krótkoterminowych umów leasingu i leasingu aktywów o niskiej wartości.

Wdrożenie MSSF 16 spowoduje wzrost kosztów amortyzacji i kosztów finansowych, które spowodują wzrost wskaźnika EBITDA, aktywów i zobowiązań (w związku z rozpoznanem składnika aktywów i zobowiązań z tytułu leasingu) oraz wzrost wskaźnika zadłużenia. Grupa ocenia, że umowy dotyczące stacji bazowych i wynajmu powierzchni, które obecnie są przedstawiane jako leasing operacyjny, mogą skutkować ujęciem aktywów z tytułu prawa do używania oraz zobowiązania z tytułu obowiązku zapłaty za to prawo. Grupa jest w trakcie szacowania wpływu MSSF 16 na skonsolidowane sprawozdanie finansowe. Przyszłe minimalne płatności z tytułu leasingu operacyjnego według dotychczasowych standardów zostały ujęte w Nocie 32 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku.

## 4.2. Kluczowe trendy rynkowe

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

- wysoki poziom nasycenia rynku usługami świadczonym przez Grupę oraz wysoki poziom konkurencyjności rynków, na których działamy;
- pakietyzacja usług polegająca na łączeniu ofert usług medialnych i telekomunikacyjnych, a także usług spoza branży, np. sprzedaż energii elektrycznej czy produktów finansowych i bankowych;
- rosnąca penetracja smartfonów wśród klientów sieci mobilnych, pociągający za sobą rozwój rynku mobilnej transmisji danych;
- rosnące zapotrzebowanie na transmisję danych i szybkie łącza internetowe, wynikające ze zmieniających się preferencji konsumentów i idącej za tym coraz większej złożoności usług świadczonych w oparciu o transmisję danych;
- rozwój nowoczesnych stacjonarnych sieci szerokopasmowych (NGA), w szczególności światłowodowych;
- dynamiczny rozwój nielinearnych treści wideo, dostarczanych przez serwisy VOD i OTT, połączony ze wzrostem wydatków na reklamę w Internecie;
- wchodzenie na polski rynek video online kolejnych globalnych graczy działających w modelach VOD i OTT, jak również inwestycje działających już obecnie na tym rynku podmiotów w dostosowanie oferowanych treści do gustów lokalnych widzów;

- wzrost sprzedaży smartTV - telewizorów z dostępem do Internetu;
- rosnąca liczba klientów i użytkowników urządzeń mobilnych, wynikająca między innymi ze stopniowej substytucji usług stacjonarnych usługami mobilnymi, jak również popularyzacji rozwiązań typu *machine-to-machine*;
- presja na przychody z tradycyjnych mobilnych usług telekomunikacyjnych, wynikająca z wysokiej konkurencyjności rynku mobilnego, jak również wypierania tradycyjnych mobilnych usług telekomunikacyjnych przez komunikację z użyciem transmisji danych;
- presja na przychody z usług roamingowych, wynikająca z wdrożonej w trakcie 2017 roku regulacji stawek roamingowych na terenie Unii Europejskiej;
- zmiana poziomu cenników dotyczących reklamy telewizyjnej, wynikająca z obserwowanego w 2017 roku i oczekiwanego w 2018 roku wysokiego popytu na reklamę;
- dalsza fragmentaryzacja rynku telewizyjnego (rosnący udział kanałów tematycznych w oglądalności i przychodach z reklamy);
- konsolidacja na rynku płatnej telewizji, w segmencie telewizji kablowej;
- zmiany właścicielskie na rynku produkcji i nadawania kanałów telewizyjnych;
- konsolidacja na rynku telekomunikacyjnym, przejawiająca się akwizycjami lokalnych operatorów przewodowych przez większe grupy telekomunikacyjne;
- znaczące wyhamowanie skali migracji abonentów w stronę bezpłatnej naziemnej telewizji cyfrowej.

#### 4.3. Najważniejsze inwestycje w 2017 roku

##### **Nabycie praw sportowych od UEFA**

W 2017 roku Grupa Polsat nabyła wyłączne prawa do transmisji ponad 1000 meczów Ligi Mistrzów i Ligi Europy UEFA przez trzy kolejne lata (od 2018 do 2021 roku) dla wszystkich kanałów dystrybucji – m.in. telewizji, internetu i urządzeń mobilnych. Jest to strategiczna inwestycja z uwagi na rosnącą w ostatnich latach popularność transmisji rozgrywek piłkarskich i szerokie możliwości ich monetyzacji. Pierwsze mecze Ligi Mistrzów będą transmitowane przez Telewizję Polsat we wrześniu 2018 roku.

##### **Nabycie spółki Coltex ST Sp. z o.o.**

W dniu 11 października 2017 roku nasza spółka zależna Liberty Poland S.A. zawarła z Coltex Rogala Spółka Jawna, Star Telecom Sp. z o.o. i R.S. Trading Lachowscy Spółka Jawna warunkową umowę nabycia 100% udziałów spółki Coltex ST Sp. z o.o. Umowa uwarunkowana obarczona była szeregiem warunków zawieszających, z czego najistotniejszy dotyczył uzyskania odpowiedniej zgody Prezesa UOKiK. Cena nabycia udziałów została ustalona na poziomie 27,5 mln zł.

Dnia 22 grudnia 2017 roku Prezes UOKiK wydał zgodę na nabycie udziałów spółki Coltex ST Sp. z o.o., wskutek czego w dniu 1 marca 2018 roku nastąpiła finalizacja transakcji.

Spółka Coltex ST sp. z o.o. działa na polskim rynku dystrybucji usług i produktów związanych z szeroko rozumianą branżą usług telekomunikacyjnych dla klientów indywidualnych i biznesowych, obejmującą w szczególności sprzedaż usług telekomunikacyjnych stacjonarnych i mobilnych (głównie usługi głosowe i transmisji danych/szerokopasmowego Internetu), usług płatnej telewizji (satelitarnej lub kablowej), sprzedaż urządzeń końcowych dla klientów detalicznych (np. telefony, smartfony, tablety, routery, laptopy, akcesoria, dekodery, anteny satelitarne, telewizory, wybrane urządzenia AGD).

##### **Nabycie pakietu akcji spółki Netia S.A.**

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

Etap pierwszy, który został zrealizowany w dniach 4 i 5 grudnia 2017 roku, polegał na nabyciu przez Spółkę pakietu akcji reprezentującego ok. 32% całkowitej liczby głosów w WZA Netii za łączną kwotę 638,7 mln zł (5,77 zł za akcję). Transakcja została sfinansowana z własnych środków Spółki oraz z dostępnego limitu Kredytu Rewolwingowego, posiadanego przez Grupę. Wycena pakietu akcji Netii została przeprowadzona z wykorzystaniem metody DCF, porównania do spółek



podobnych oraz porównywalnych transakcji. Wycena częściowo uwzględnia skumulowane synergie w latach 2019-2023, których wartość Spółka szacuje na ok. 800 mln zł.

W drugim etapie, rozpoczętym w dniu 5 grudnia 2017 roku, Cyfrowy Polsat ogłosił wezwanie do zapisywania się na sprzedaż 119.349.971 akcji Netii, co odpowiada 34,24% kapitału zakładowego Netii oraz 34,24% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netii („Wezwanie”). Wezwanie zostało ogłoszone pod warunkami opisanymi w pkt. 29 i 30 Wezwania. W przypadku spełnienia się jednego z warunków, tj. podjęcia przez walne zgromadzenie Netia uchwały w przedmiocie obniżenia kapitału zakładowego Netia o 13.102.314,00 zł w drodze umorzenia 13.102.314 akcji własnych Netia, reprezentujących 3,76% kapitału zakładowego Netia oraz zarejestrowania obniżenia kapitału przez właściwy sąd rejestrowy przed dniem zakończenia przyjmowania zapisów na akcje w Wezwaniu, przedmiotem Wezwania będzie 110.702.444 akcji Netia, co odpowiadać będzie 33% kapitału zakładowego Netia oraz 33% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Netia. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania ww. warunek nie został spełniony.

Cena za akcję w Wezwaniu została określona na poziomie 5,77 PLN. Rozpoczęcie przyjmowania zapisów nastąpiło 30 stycznia 2018 roku. Z uwagi na fakt, że do dnia planowanego pierwotnie zakończenia przyjmowania zapisów w ramach Wezwania, tj. 5 marca 2018 roku, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów nie wydał zgody niezbędnej do finalizacji transakcji, okres przyjmowania zapisów został przedłużony o 35 dni, tj. do dnia 9 kwietnia 2018 roku.

Zapisy Połączonej Umowy Kredytów, zawartej dnia 15 września 2015 roku, zawierały określone ograniczenia pozwalające spółkom z Grupy Polsat na przeznaczenie ściśle limitowanej kwoty na cele akwizycyjne. Z uwagi na powyższe ograniczenia, pozostające w mocy na dzień ogłoszenia Wezwania, nabywającymi akcje Netia w ramach Wezwania są Spółka oraz podmiot powiązany ze Spółką - Karswell Limited. W ramach Wezwania Cyfrowy Polsat nabędzie nie więcej niż 34.662.045 akcji za kwotę ok. 200 mln zł, natomiast Karswell Limited (na podstawie umowy zawartej ze Spółką w dniu 5 grudnia 2017 roku, szerzej opisanej w punkcie 3.2. – *Istotne wydarzenia i umowy – Wydarzenia o charakterze biznesowym – Transakcja nabycia pakietu akcji spółki Netia S.A.*) zamierza nabyć nie więcej niż 84.687.926 akcji (w przypadku rejestracji obniżenia kapitału zakładowego Netii przez właściwy sąd rejestrowy przed dniem zakończenia przyjmowania zapisów na akcje w Wezwaniu, Karswell zamierza nabyć nie więcej niż 76.040.399 akcji), co umożliwi osiągnięcie łącznie prognozy nie więcej niż 66% głosów na walnym zgromadzeniu Netii.

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

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

Netia posiada rozbudowaną ogólnokrajową infrastrukturę sieci stacjonarnej, która obejmuje ok. 20 tys. kilometrów światłowodowej sieci szkieletowej na terenie całej Polski. Infrastruktura ta stanowiłaby wartościowe aktywo dla Grupy Polsat, dzięki któremu moglibyśmy zaoferować klientom nowe usługi oparte o technologie przewodowe nowej generacji. Możliwość elastycznego, efektywnego kosztowo i szybszego rozwoju zasięgu własnej sieci komórkowej, a także dostęp do wybranych obszarów kraju w oparciu o światłowody pozwoliłyby nam na zaproponowanie klientom atrakcyjnych warunków ofertowych w krótkim horyzoncie czasowym. Budowa podobnej co do skali sieci szkieletowej we własnym zakresie byłaby procesem długotrwałym.

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

Dzięki połączeniu zasobów Grupy Polsat i Netii moglibyśmy stworzyć elastyczną i kompleksową ofertę dla klientów biznesowych. Oferta B2B rozszerzonej Grupy Polsat byłaby ofertą w pełni konwergentną, a istniejąca infrastruktura

stacjonarna Netii pozwoliłaby na zaoferowanie usług o wysokiej jakości bez konieczności finansowania dodatkowych kosztów związanych z przyłączeniem do sieci.

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

#### **Nabycie nowych kanałów telewizyjnych**

W wyniku umowy zawartej w dniu 4 grudnia 2017 roku z Grupą ZPR Media, Telewizja Polsat nabyła 100% akcji spółki Eska TV S.A. (nadawca kanałów Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV), 100% udziałów spółki Lemon Records Sp. z o.o. (nadawca kanałów Polo TV i Vox Music TV) oraz mniejszościowy pakiet 34% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. (nadawca kanałów Fokus TV i Nowa TV). Jednocześnie zawarła umowę przedwstępną zakupu kolejnych 15% udziałów w spółce TV Spektrum Sp. z o.o. w przyszłości. Transakcja o wartości ok. 103 mln zł została sfinansowana ze środków własnych Grupy.

W dniu 2 lutego 2018 roku Telewizja Polsat nabyła kolejne 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o., zwiększając tym samym swój udział w spółce do 49,48%.

Nabycie nowych kanałów oraz nawiązanie współpracy w zakresie rozwijania dwóch kolejnych stacji dostępnych w naziemnej telewizji cyfrowej doskonale wpisują się w strategię Grupy, której celem jest utrzymanie silnej pozycji rynkowej, mierzonej wynikami oglądalności, na ciągle fragmentaryzującym się rynku. Stacje Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV istotnie wzmacniają ofertę muzyczną Telewizji Polsat, a współpraca z kanałami Nowa TV i Fokus TV stanowi atrakcyjne uzupełnienie kompleksowej oferty programowej jej kanałów. Wszystkie stacje mają ugruntowaną pozycję rynkową oraz solidne wyniki oglądalności – łącznie prawie 3% za 2017 rok.

W związku z transakcją spodziewamy się osiągnięcia wymiernych synergii sprzedażowych oraz kosztowych, szacowanych na około 15 mln zł rocznie.

#### **4.4. Przegląd sytuacji operacyjnej Grupy**

Prezentowane poniżej wskaźniki operacyjne (KPI) za cztery kwartały 2017 i 2016 roku obejmują wyniki operacyjne Grupy Polsat oraz Grupy Aero2 (dawniej Grupa Midas), nabytej dnia 29 lutego 2016 roku. W związku z powyższym wyniki operacyjne za 2017 rok nie są w pełni porównywalne z wynikami operacyjnymi za 2016 rok, jednakże wpływ konsolidacji wyników operacyjnych Grupy Aero2 na raportowany poziom wyników operacyjnych Grupy Polsat jest niematerialny.

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

Poniższa tabela przedstawia kluczowe wskaźniki dla odpowiednich okresów.

	za okres 3 miesięcy		Zmiana / %	za okres 12 miesięcy		Zmiana / %
	zakończony 31 grudnia			zakończony 31 grudnia		
	2017	2016		2017	2016	
<b>SEGMENT USŁUG ŚWIADCZONYCH KLIENTOM INDYWIDUALNYM I BIZNESOWYM</b>						
<b>Łączna liczba RGU na koniec okresu</b> <i>(kontrakt+przedpłacone)</i>	<b>16.522.597</b>	<b>16.524.936</b>	<b>(0,0%)</b>	<b>16.522.597</b>	<b>16.524.936</b>	<b>(0,0%)</b>
<b>Usługi kontraktowe</b>						
<b>Łączna liczba RGU na koniec okresu,</b> <b>w tym:</b>	<b>13.685.044</b>	<b>13.254.598</b>	<b>3,2%</b>	<b>13.685.044</b>	<b>13.254.598</b>	<b>3,2%</b>
Płatna telewizja, w tym:	4.942.640	4.766.429	3,7%	4.942.640	4.766.429	3,7%
<i>Multiroom</i>	1.099.582	1.021.720	7,6%	1.099.582	1.021.720	7,6%
Telefonia komórkowa	6.932.676	6.730.427	3,0%	6.932.676	6.730.427	3,0%
Internet	1.809.728	1.757.742	3,0%	1.809.728	1.757.742	3,0%
<b>Liczba klientów na koniec okresu</b>	<b>5.776.598</b>	<b>5.882.804</b>	<b>(1,8%)</b>	<b>5.776.598</b>	<b>5.882.804</b>	<b>(1,8%)</b>
ARPU na klienta [PLN]	89,0	90,7	(1,9%)	89,0	88,7	0,3%
Churn na klienta	8,8%	8,3%	0,5 p.p.	8,8%	8,3%	0,5 p.p.
Wskaźnik nasycenia RGU na jednego klienta	2,37	2,25	5,3%	2,37	2,25	5,3%
<b>Średnia liczba RGU, w tym:</b>	<b>13.596.202</b>	<b>13.119.033</b>	<b>3,6%</b>	<b>13.439.272</b>	<b>12.886.254</b>	<b>4,3%</b>
Płatna telewizja, w tym:	4.905.839	4.712.813	4,1%	4.840.510	4.623.881	4,7%
<i>Multiroom</i>	1.082.951	995.820	8,7%	1.057.120	971.381	8,8%
Telefonia komórkowa	6.894.295	6.667.869	3,4%	6.822.690	6.579.467	3,7%
Internet	1.796.068	1.738.351	3,3%	1.776.072	1.682.906	5,5%
<b>Średnia liczba klientów</b>	<b>5.781.207</b>	<b>5.868.541</b>	<b>(1,5%)</b>	<b>5.821.411</b>	<b>5.876.500</b>	<b>(0,9%)</b>
<b>Usługi przedpłacone</b>						
<b>Łączna liczba RGU na koniec okresu,</b> <b>w tym:</b>	<b>2.837.553</b>	<b>3.270.338</b>	<b>(13,2%)</b>	<b>2.837.553</b>	<b>3.270.338</b>	<b>(13,2%)</b>
Płatna telewizja	79.561	79.306	0,3%	79.561	79.306	0,3%
Telefonia komórkowa	2.579.613	2.972.443	(13,2%)	2.579.613	2.972.443	(13,2%)
Internet	178.379	218.589	(18,4%)	178.379	218.589	(18,4%)
ARPU na RGU [PLN]	20,1	19,2	4,7%	19,9	18,6	7,0%
<b>Średnia liczba RGU, w tym:</b>	<b>2.851.766</b>	<b>3.341.220</b>	<b>(14,6%)</b>	<b>2.912.076</b>	<b>3.662.780</b>	<b>(20,5%)</b>
Płatna telewizja	65.088	54.083	20,3%	59.457	46.356	28,3%
Telefonia komórkowa	2.601.552	3.058.691	(14,9%)	2.663.566	3.362.107	(20,8%)
Internet	185.126	228.446	(19,0%)	189.053	254.317	(25,7%)
<b>SEGMENT NADAWNIA I PRODUKCJI TELEWIZYJNEJ</b>						
Udział w oglądalności	24,4%	25,0%	(0,6 p.p.)	24,5%	24,8%	(0,3 p.p.)
Udział w rynku reklamy	27,0%	27,1%	(0,1 p.p.)	27,2%	26,7%	0,5 p.p.

#### 4.4.1. Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

W segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym na dzień 31 grudnia 2017 roku łączna liczba usług świadczonych przez Grupę zarówno w modelu kontraktowym, jak i przedpłaconym wyniosła 16.522.597, co oznacza powrót do poziomu z końca 2016 roku, sprzed spadków wywołanych obowiązkową rejestracją przedpłaconych kart SIM i dezaktywacją niezarejestrowanych kart na początku lutego 2017 roku. Należy podkreślić, że udział usług kontraktowych w ogólnej liczbie świadczonych przez nas usług systematycznie rośnie i na koniec czwartego kwartału 2017 roku osiągnął poziom 82,8%, wobec 80,2% odnotowanych na koniec czwartego kwartału 2016 roku. Na koniec 2017 roku odnotowaliśmy wzrost rok do roku liczby wszystkich naszych podstawowych usług świadczonych w modelu kontraktowym tj. płatnej telewizji, telefonii komórkowej oraz szerokopasmowego dostępu do Internetu. Jednocześnie po kilku kwartałach presji wynikającej z

wprowadzenia regulacji prawnych obligujących klientów wszystkich sieci do rejestracji przedpłaconych kart SIM, obserwujemy wyraźną stabilizację liczby świadczonych przez nas usług przedpłaconych.

### Usługi kontraktowe

Łączna liczba naszych klientów, którym świadczymy usługi w modelu kontraktowym, wyniosła 5.776.598 na dzień 31 grudnia 2017 roku, co stanowi spadek o 1,8% w stosunku do liczby 5.882.804 klientów, których Grupa posiadała na dzień 31 grudnia 2016 roku. Na ubytek klientów kontraktowych wpływ miał przede wszystkim odpływ klientów posiadających pojedynczą usługę, w szczególności telefonii mobilnej, jak również dalsza konsolidacja kontraktów pod jedną wspólną umową kontraktową w ramach gospodarstwa domowego, co znajduje odzwierciedlenie w rosnącym wskaźniku nasycenia RGU na jednego klienta (wzrost o 5,3% w ujęciu rocznym). Zgodnie z założeniami strategicznymi Grupa unika agresywnej polityki sprzedażowej na pojedynczych produktach, skupiając się na zwiększeniu poziomu lojalności klientów, szczególnie poprzez oferowanie szerokiego portfolio usług łączonych i budowie ARPU klienta kontraktowego.

Liczba usług kontraktowych świadczonych przez nas wzrosła w ciągu 12 miesięcy o 430.466, czyli o 3,2%, do 13.685.044 na dzień 31 grudnia 2017 roku z 13.254.598 na dzień 31 grudnia 2016 roku. Na dzień 31 grudnia 2017 roku na jednego klienta z naszej bazy przypadało 2,37 usług kontraktowych, tj. o 5,3% więcej w porównaniu do 2,25 na dzień 31 grudnia 2016 roku.

Zaobserwowaliśmy wzrost liczby wszystkich rodzajów usług świadczonych w modelu kontraktowym. Liczba świadczonych usług w obszarze płatnej telewizji wyniosła 4.942.640 na dzień 31 grudnia 2017 roku, co stanowi wzrost o 176.211, czyli o 3,7%, w porównaniu z 4.766.429 na dzień 31 grudnia 2016 roku. Wzrost ten wynika m.in. z rosnącej popularności usługi Multiroom (wzrost o blisko 78 tysięcy rok do roku, do 1,1 mln RGU), jak również z dynamicznie rosnącej sprzedaży płatnych usług typu OTT. Liczba świadczonych kontraktowych usług telefonii komórkowej wzrosła o 202.249, czyli o 3,0%, osiągając poziom 6.932.676 na dzień 31 grudnia 2017 roku z 6.730.427 na dzień 31 grudnia 2016 roku. Jest to przede wszystkim efekt skutecznej realizacji strategii dosprzedaży usług do pojedynczego klienta. Liczba świadczonych kontraktowych usług dostępu do szerokopasmowego Internetu na dzień 31 grudnia 2017 roku wyniosła 1.809.728, tj. o 51.986, czyli o 3,0% więcej niż na dzień 31 grudnia 2016 roku, kiedy świadczyliśmy 1.757.742 takich usług. Wierzymy, że dalsze nasycenie bazy naszych klientów usługami łączonymi, w tym naszym flagowym produktem smartDOM, będzie miało pozytywny wpływ na wzrost liczby świadczonych przez nas usług kontraktowych w przyszłości.

Zgodnie z założeniami długoterminowej strategii dążymy do maksymalizacji przychodu na klienta kontraktowego poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług do bazy klientów Cyfrowego Polsatu i Polkomteli w ramach oferty usług łączonych, co pozytywnie wpływa na ARPU klienta kontraktowego. W 2017 roku średni miesięczny przychód na klienta wzrósł o 0,3% do 89,0 zł z 88,7 zł w 2016 roku. W czwartym kwartale 2017 roku średni miesięczny przychód na klienta obniżył się do poziomu 89,0 zł z poziomu 90,7 zł, odnotowanego w analogicznym okresie 2016 roku. Na dynamikę zmiany ARPU w obu analizowanych okresach 2017 roku istotny negatywny wpływ miało zrównanie na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego stawek detalicznych za usługi roamingowe z cenami krajowymi począwszy od 15 czerwca 2017 roku (regulacja *Roam Like at Home*). Oczekujemy też, że wpływ ten może przełożyć się negatywnie na tempo wzrostu ARPU kontraktowego pierwszych dwóch kwartałach 2018 roku.

Wskaźnik odpływu klientów (churn) wyniósł 8,8% w 12-miesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2017 roku w porównaniu do 8,3% w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2016 roku. Jest to przede wszystkim efekt wysokiej lojalności naszych klientów związanej ze skuteczną realizacją naszej strategii multiplay.

Nasza oferta usług łączonych, oparta o mechanizm udzielania atrakcyjnych rabatów na każdy dodatkowy produkt lub usługę z portfolio Grupy, cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem i odnotowuje bardzo dobre wyniki sprzedaży, co pozytywnie przekłada się na poziom wskaźnika nasycenia RGU na jednego klienta, ARPU klienta kontraktowego oraz wskaźnik churn. Na koniec grudnia 2017 roku z oferty usług łączonych korzystało już 1.510.715 klientów, co stanowi wzrost o 204.252 klientów, czyli o 15,6% rok do roku. Oznacza to, że na koniec 2017 roku nasycenie naszej bazy klientów usługami łączonymi kształtowało się na poziomie 26,2%. Ta grupa klientów posiadała na dzień 31 grudnia 2017 roku łącznie 4.519.761 usług (RGU) – o 649.588, czyli 16,8%, więcej niż rok wcześniej. W drugim kwartale 2017 roku udostępniliśmy ofertę usług łączonych również klientom posiadającym usługi w niższych taryfach, co przełożyło się korzystnie na dynamikę wzrostu bazy klientów usług multiplay, jak również na poziom ARPU dla całej bazy. Mając na uwadze długoterminowy cel Grupy, jakim jest maksymalizacja przychodu na klienta kontraktowego poprzez dosprzedaż dodatkowych produktów i usług, nasza oferta multiplay doskonale wpisuje się w realizację strategii.

### **Usługi przedpłacone**

Liczba świadczonych przez nas aktywnych usług przedpłaconych spadła o 432.785, czyli o 13,2% do 2.837.553 na dzień 31 grudnia 2017 roku z 3.270.338 na dzień 31 grudnia 2016 roku, odnotowując ubytek głównie w trakcie pierwszego kwartału 2017 roku, co związane było przede wszystkim z narzuconym przez ustawodawcę obowiązkiem rejestracji nowo zakupionych kart przedpłaconych począwszy od 25 lipca 2016 roku. Regulacja ta spowodowała obserwowany na całym rynku znaczący spadek nowych aktywacji, jak również wymogła na operatorach obowiązkowe wyłączenie po 1 lutego 2017 roku tych kart, które nie zostały prawidłowo zarejestrowane.

W 2017 roku średni miesięczny przychód na RGU prepaid (ARPU) wzrósł o 7,0% do 19,9 zł z 18,6 zł w 2016 roku, podczas gdy w czwartym kwartale 2017 roku wskaźnik ten wzrósł o 4,7% do 20,1 zł z 19,2 zł w analogicznym okresie 2016 roku. Wysoka dynamika wzrostu ARPU prepaid w obu analizowanych okresach 2017 roku wynika między innymi ze znaczącego wyczyszczenia bazy z kart przedpłaconych charakteryzujących się niskim ARPU (tzw. karty jednorazowego użytku) oraz wygaśnięcia efektu promocji zachęcających do wcześniejszej rejestracji kart, które to promocje negatywnie wpływały na poziom ARPU w segmencie usług przedpłaconych w drugim półroczu ubiegłego roku.



#### 4.4.2. Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

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

##### Udział w oglądalności

	za 3 miesiące zakończone			za 12 miesięcy		
	31 grudnia		Zmiana / p.p.	zakończonych 31 grudnia		Zmiana / p.p.
	2017	2016		2017	2016	
<b>Udział w oglądalności<sup>(1) (2)</sup>, w tym:</b>	<b>24,39%</b>	<b>24,98%</b>	<b>(0,59)</b>	<b>24,46%</b>	<b>24,76%</b>	<b>(0,30)</b>
<b>POLSAT (kanał główny)</b>	<b>12,04%</b>	<b>13,47%</b>	<b>(1,43)</b>	<b>12,34%</b>	<b>13,19%</b>	<b>(0,85)</b>
<b>Kanały tematyczne</b>	<b>12,35%</b>	<b>11,51%</b>	<b>0,84</b>	<b>12,12%</b>	<b>11,57%</b>	<b>0,55</b>
TV4	4,26%	3,93%	0,33	4,06%	3,64%	0,42
TV6	1,45%	1,56%	(0,11)	1,56%	1,70%	(0,14)
Polsat 2	1,46%	1,40%	0,06	1,43%	1,44%	(0,01)
Super Polsat <sup>(3)</sup>	0,85%	n/d	n/d	0,84%	n/d	n/d
Polsat Film	0,78%	0,79%	(0,01)	0,77%	0,79%	(0,02)
Polsat News	0,65%	0,77%	(0,12)	0,75%	0,80%	(0,05)
Polsat Play	0,52%	0,65%	(0,13)	0,57%	0,67%	(0,10)
Polsat Cafe	0,32%	0,40%	(0,08)	0,39%	0,39%	-
Polsat Sport	0,28%	0,28%	-	0,35%	0,44%	(0,09)
Disco Polo Music	0,22%	0,26%	(0,04)	0,21%	0,27%	(0,06)
CI Polsat	0,15%	0,13%	0,02	0,17%	0,14%	0,03
Polsat JimJam	0,12%	0,26%	(0,14)	0,15%	0,24%	(0,09)
Polsat Viasat History	0,13%	0,16%	(0,03)	0,15%	0,14%	0,01
Polsat Romans	0,13%	0,16%	(0,03)	0,12%	0,16%	(0,04)
Polsat Viasat Explore	0,09%	0,13%	(0,04)	0,10%	0,11%	(0,01)
Polsat Sport Extra	0,06%	0,09%	(0,03)	0,09%	0,09%	-
Polsat News 2	0,04%	0,08%	(0,04)	0,07%	0,08%	(0,01)
Polsat Music HD <sup>(4)</sup>	0,05%	0,05%	-	0,05%	0,03%	0,02
Polsat Sport News HD <sup>(5)</sup>	0,04%	n/d	n/d	0,04%	n/d	n/d
Polsat Doku <sup>(6)</sup>	0,04%	n/d	n/d	0,03%	n/d	n/d
Polsat Sport Fight <sup>(7)</sup>	0,04%	n/d	n/d	0,03%	n/d	n/d
Polsat Viasat Nature	0,03%	0,03%	-	0,02%	0,03%	(0,01)
Polsat Sport News <sup>(5)</sup>	n/d	0,30%	n/d	n/d	0,35%	n/d
Polsat Food Network <sup>(8)</sup>	n/d	0,09%	n/d	n/d	0,10%	n/d
Polsat 1 <sup>(9)</sup>	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
<b>Kanały nabyte w 2017 roku<sup>(10)</sup></b>						
Polo TV	0,86%	1,31%	(0,45)	1,11%	1,33%	(0,22)
Eska TV	0,76%	0,04%	0,72	0,48%	0,65%	(0,17)
Eska TV Extra	0,08%	n/d	n/d	0,10%	n/d	n/d
Vox Music TV	0,06%	0,60%	(0,54)	0,06%	0,08%	(0,02)
Eska Rock TV	0,01%	0,02%	(0,01)	0,01%	0,01%	-
<b>Udział w rynku reklamy<sup>(11)</sup></b>	<b>27,0%</b>	<b>27,1%</b>	<b>(0,1 p.p.)</b>	<b>27,2%</b>	<b>26,7%</b>	<b>0,5 p.p.</b>

(1) Nielsen Audience Measurement, udział w oglądalności w grupie wszyscy 16-49 lat, cała doba, uwzględniono Live+2 (oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (tzw. Time Shift Viewing).

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

(3) Kanał nadający w systemie DTT, uruchomiony 2 stycznia 2017 roku w miejscu Polsat Sport News

(4) Kanał do 26 maja 2017 roku nadawał pod nazwą MUZO.TV.

(5) Od 2 stycznia 2017 roku kanał dostępny wyłącznie w sieciach kablowych i satelitarnych pod nazwą Polsat Sport News HD.

(6) Kanał uruchomiony 10 lutego 2017 roku, dane za okres nadawania.

(7) Kanał uruchomiony 1 sierpnia 2016 roku, objęty badaniem telemetrycznym od 1 stycznia 2017 roku.

(8) Od stycznia 2017 roku jako Food Network w grupie kapitałowej TVN.

(9) Kanał nieobecny w badaniu telemetrycznym.

(10) Kanały włączone do portfolio Grupy Polsat w dniu 4 grudnia 2017 roku, dane za pełne analizowane okresy.

(11) Szacunki własne na podstawie wstępnych danych Starcom.

Udziały w oglądalności w grupie komercyjnej (wszyscy widzowie w wieku 16-49 lat, uwzględnione transmisje przesunięte w czasie Live+2, tj. o 2 dni) dla całej Grupy Polsat w czwartym kwartale i w całym 2017 roku wyniosły odpowiednio 24,4% i 24,5%. Łączne udziały w oglądalności dla Grupy w 2017 roku pozostawały pod presją niższej oglądalności kanału głównego POLSAT, co wynikało m.in. z przeprowadzonych w 2016 roku transmisji wysoce popularnych rozgrywek UEFA EURO 2016. W efekcie tego w 2017 roku udział kanału głównego w widowni wyniósł 12,3% i spadł o 0,9 p.p. w stosunku do 2016 roku.

Pozytywny wpływ na wyniki oglądalności całej Grupy Polsat miał natomiast systematycznie rosnący udział w oglądalności kanałów tematycznych, które w czwartym kwartale 2017 roku odnotowały łącznie wzrost o 0,8 p.p., do 12,4%, a w całym 2017 roku o 0,5 p.p. - do 12,1%. Porównując rok 2017 z 2016, największy wzrost udziałów zaobserwowaliśmy w efekcie uruchomienia kanału Super Polsat a także na skutek rosnącej popularności kanału TV4, który to wzrost związany jest ze wzbogaconą ofertą programową tej stacji, a konkretnie z emisją w *prime time* bardzo chętnie oglądanych seriali kryminalnych. Spodziewamy się, że w kolejnych kwartałach nowo nabyte kanały - Eska TV, Eska TV Extra, Eska Rock TV, Polo TV i Vox Music TV - będą stanowiły silne wsparcie dla wyników oglądalności kanałów tematycznych.

Zarówno w czwartym kwartale, jak i w 2017 roku, w ofercie naszego kanału głównego dużym zainteresowaniem w grupie komercyjnej (wszyscy widzowie w wieku 16-49 lat, uwzględnione transmisje przesunięte w czasie Live+2) cieszyły się stałe pozycje. Bardzo popularne były premierowe odcinki serialu *Pierwsza miłość*, które miały udział na poziomie 18,3% w czwartym kwartale i 18,1% w całym 2017 roku. Poniedziałkowe pasmo filmowe *Mega Hit* dało stacji 14,5% udziału w widowni w czwartym kwartale i 15,6% w 2017 roku. Emitowany od poniedziałku do soboty o godzinie 19.30 serial *Świat według Kiepskich* oglądany był przez 12,2% widowni w czwartym kwartale i 12,1% w 2017 roku.

Wysoki poziom oglądalności utrzymały *Wydarzenia* z godziny 18.50, które zgromadziły 17,2% widowni zarówno w czwartym kwartale, jak i w całym 2017 roku. Warto wspomnieć o emitowanym w godzinach porannych od poniedziałku do piątku bloku programów informacyjnych *Nowy Dzień z Polsat News*. Wspomniany cykl gromadził w czwartym kwartale 2017 widownię dającą 15,6% udziału, a w 2017 roku - 16,6%.

Na wyniki czwartego kwartału i całego 2017 roku istotny wpływ miały programy z sezonowych ramówek. Dużą widownię gromadził show *Twoja Twarz Brzmi Znajomo*, którego sobotnie emisje dawały średnio 15,1% udziału w widowni w czwartym kwartale i 14,4% w 2017 roku. Inna ramówkowa pozycja, program *Nasz nowy dom*, gromadził w czwartym kwartale średnio 14,1% widzów, a w całym 2017 roku - 13,7%. Z kolei show *The Brain. Genialny umysł* oglądany był przez 10,3% widowni w czwartym kwartale i przez 13,0% w 2017 roku. Emitowany w niedzielne wieczory cykl programów rozrywkowych *Kabaret na Żywo*, w czwartym kwartale osiągnął udział w oglądalności na poziomie 13,0%, a w 2017 roku - 14,0%. Wspomnieć należy również o wynikach jesiennych nowości. W czwartym kwartale serial obyczajowy *W rytmie serca* dał udział na poziomie 11,1%, a reality show *Supermodelka Plus Size* - 13,6%.

Dodatkowo, warto odnotować rekordowe wyniki wydarzeń sportowych transmitowanych w 2017 roku. Najlepiej oglądanym meczem Eliminacji Mistrzostw Świata w Piłce Nożnej 2018 było spotkanie Polska-Czarnogóra z 8 października 2017 roku, którego łączny udział w Polsce i Polsacie Sport wyniósł 63,9%. Inne godne odnotowania wydarzenia sportowe to spotkanie Polska-Rumunia z 10 czerwca 2017 roku, którego łączny udział w Polsce i Polsacie Sport wyniósł 61,3%.

W analizowanym okresie bardzo popularne były programy kabaretowe i rozrywkowe. Wysoką oglądalnością cieszył się *Polsat Superhit Festival 2017*, którego emisja z 28 maja (*Sopocki Hit Kabaretowy - Życie Jest Piękne*) przyciągnęła przed ekrany 28,7% widowni. Z kolei emisja 30 kwietnia na antenie głównej *XI Płockiej Nocy Kabaretowej* dała udział 25,2%. Transmitowany 14 czerwca w Polsce koncert *Wrocław w rytmie disco* przełożył się na udział w widowni w wysokości 26,1%. Warto wspomnieć także o transmitowanej 25 sierpnia 2017 roku *Świętokrzyskiej Gali Kabaretowej*, która dała udział w oglądalności na poziomie 23%. Wigilijna transmisja koncertu *Wielkie kolędowanie z Polsatem* dała udział 26,7%, z kolei projekcja filmu *Kevin sam w Nowym Jorku* tego samego dnia przyciągnęła 39,5% widowni.

### Udział w rynku reklamy i sponsoringu

Według wstępnych szacunków Starcom wydatki na reklamę i sponsoring w telewizji w 2017 roku wyniosły około 4,1 mld zł i wzrosły rok do roku o 1,3%. Opierając się na tych estymacjach, szacujemy, że nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej w 2017 roku wzrósł rok do roku o prawie 0,5 p.p. do 27,2% z 26,7% w 2016 roku.

Analizując czwarty kwartał 2017 roku, wydatki na reklamę i sponsoring wyniosły ok. 1,3 mln zł, co stanowi wzrost rok do roku o 5,6%. Nasz udział w rynku reklamy w czwartym kwartale 2017 roku wyniósł 27,0% i pozostał na stabilnym poziomie w porównaniu do poziomu 27,1% w okresie porównawczym.

Porównując obecne portfolio kanałów Grupy, w 2017 roku wygenerowaliśmy o 1,31% GRP mniej niż w 2016 roku.

### Dystrybucja i zasięg techniczny

Zasięg techniczny <sup>(1)</sup>	za 3 miesiące zakończone		Zmiana / p.p.	za 12 miesięcy zakończonych		Zmiana / p.p.
	2017	2016		2017	2016	
Polsat	100,0%	99,9%	0,10	100,0%	99,9%	0,10
TV4	100,0%	99,8%	0,20	99,9%	99,8%	0,10
Eska TV <sup>(2)</sup>	97,8%	45,5%	52,30	97,6%	83,6%	14,00
Polo TV <sup>(2)</sup>	97,6%	96,4%	1,20	97,4%	95,6%	1,80
Super Polsat <sup>(3)</sup>	97,0%	n/d	n/d	96,5%	n/d	n/d
TV6	95,5%	95,2%	0,30	95,5%	94,6%	0,90
Polsat 2	62,6%	63,0%	(0,40)	63,0%	63,1%	(0,10)
Polsat News 2	58,4%	56,8%	1,60	58,0%	56,0%	2,00
Polsat News	56,0%	55,7%	0,30	56,3%	55,8%	0,50
Eska TV Extra <sup>(2)</sup>	58,8%	n/d	n/d	56,2%	n/d	n/d
Polsat Cafe	55,3%	55,4%	(0,10)	55,9%	55,1%	0,80
Polsat Film	53,3%	51,9%	1,40	52,8%	51,4%	1,40
Polsat Play	51,7%	49,7%	2,00	51,0%	49,0%	2,00
Polsat Viasat History	48,5%	48,5%	-	49,3%	43,6%	5,70
Disco Polo Music	48,6%	46,7%	1,90	48,3%	46,2%	2,10
Polsat Romans	47,9%	48,0%	(0,10)	47,5%	46,4%	1,10
Polsat Sport	46,5%	47,7%	(1,20)	47,2%	48,2%	(1,00)
Polsat JimJam	45,2%	45,3%	(0,10)	45,6%	44,5%	1,10
Polsat Music HD <sup>(4)</sup>	46,5%	41,7%	4,80	44,4%	40,8%	3,60
Polsat Viasat Nature	43,3%	42,5%	0,80	43,7%	36,5%	7,20
Polsat Viasat Explore	43,0%	44,3%	(1,30)	43,6%	39,0%	4,60
CI Polsat	40,5%	39,9%	0,60	40,6%	39,3%	1,30
Polsat Sport Extra	35,6%	36,2%	(0,60)	36,0%	35,9%	0,10
Vox Music TV <sup>(2)</sup>	35,6%	36,1%	(0,50)	34,8%	35,3%	(0,50)
Polsat Sport News HD <sup>(5)</sup>	28,3%	n/d	n/d	27,8%	n/d	n/d
Polsat Sport News <sup>(5)</sup>	28,3%	95,5%	(67,20)	27,8%	94,8%	(67,00)
Eska Rock TV <sup>(2)</sup>	26,2%	n/d	n/d	25,4%	n/d	n/d
Polsat Doku <sup>(6)</sup>	24,0%	n/d	n/d	23,1%	n/d	n/d
Polsat Sport Fight <sup>(7)</sup>	12,1%	10,2%	1,90	11,9%	10,2%	1,70
Polsat 1 <sup>(8)</sup>	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d

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

(2) Kanał włączony do portfolio Grupy Polsat w dniu 4 grudnia 2017 roku.

(3) Kanał nadający w systemie DTT, uruchomiony 2 stycznia 2017 roku w miejscu Polsat Sport News.

(4) Kanał uruchomiony 26 maja 2017 roku, zastąpił MUZO.TV.

(5) Od 2 stycznia 2017 roku kanał dostępny wyłącznie w sieciach kablowych i satelitarnych pod nazwą Polsat Sport News HD.

(6) Kanał uruchomiony 10 lutego 2017 roku, dane za okres nadawania

(7) Kanał uruchomiony 1 sierpnia 2016 roku, objęty badaniem telemetrycznym od 1 stycznia 2017 roku.

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

Stacje tematyczne Grupy Polsat dostępne są obecnie we wszystkich znaczących sieciach telewizji kablowej i satelitarnej. Obserwując portfolio naszych kanałów widać wyraźnie systematycznie rosnącą ich dostępność. Porównując dane zarówno za czwarty kwartał, jak i cały 2017 rok z analogicznymi okresami 2016 roku, największe wzrosty miały miejsce w przypadku stacji Polsat Viasat Nature, Polsat Viasat History i Polsat Viasat Explore, co wynikało z intensywnych działań marketingowych typu „otwarte okno” i innych promocji u wybranych operatorów płatnej telewizji. Druga grupa to stacje muzyczne (Polsat Music HD, Disco Polo Music), w przypadku których również wyraźnie widać systematyczne działania skutkujące rosnącym zasięgiem technicznym.

#### 4.5. Objasnienie kluczowych pozycji ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat

##### **Przychody**

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

##### **Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych**

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

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

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

##### **Przychody hurtowe**

Na nasze przychody hurtowe składają się:

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

##### **Przychody ze sprzedaży sprzętu**

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

##### **Pozostałe przychody ze sprzedaży**

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

##### **Koszty operacyjne**

Na koszty operacyjne składają się:

- (i) koszty kontentu;

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

### **Koszty kontentu**

Koszty kontentu składają się z:

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

Koszty licencji programowych obejmują miesięczne opłaty licencyjne na rzecz dostawców programów telewizyjnych, opłaty licencyjne za 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. 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 edycji, lub metodą liniową przez czas trwania sezonu lub cyklu zawodów.

### **Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta**

Na koszty dystrybucji składają się:

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

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

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



### **Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja**

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

- (i) amortyzacja elementów systemów sieciowych i wyposażenia sieci telekomunikacyjnej (sprzęt radiowej sieci dostępowej i rdzeniowej, systemy zarządzania siecią, oprogramowanie sieciowe, itp.);
- (ii) amortyzacja kosztów koncesji telekomunikacyjnych nabytych przez Polkomtel, Aero2 i Sferię;
- (iii) amortyzacja dekodерów i innego sprzętu udostępnionego naszym klientom;
- (iv) amortyzacja urządzeń technicznych i maszyn, sprzętu telewizyjnego i nadawczego;
- (v) amortyzacja wartości niematerialnych, w tym relacji z klientami, znaków towarowych i oprogramowania;
- (vi) utrata wartości aktywów trwałych oraz
- (vii) wartość netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, które nie nadają się do dalszego użytku.

### **Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich**

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich obejmują:

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

### **Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników**

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

### **Koszt własny sprzedanego sprzętu**

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

### **Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności**

W tej grupie kosztów prezentujemy:

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

### Inne koszty operacyjne

Na inne koszty operacyjne składają się:

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

### Pozostałe przychody/koszty operacyjne, netto

Na nasze pozostałe przychody/koszty operacyjne składają się:

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

### Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

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

### Koszty finansowe

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

## 4.6. Przegląd sytuacji finansowej

Omówienie wyników finansowych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2017 roku zostało dokonane na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 roku sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską oraz na podstawie analiz własnych.

Wszystkie dane finansowe zaprezentowane w poniższym rozdziale zostały przedstawione w milionach złotych.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 30 grudnia 2017 roku nie są w pełni porównywalne do danych za okresy trzech i dwunastu miesięcy zakończone 30 grudnia 2016 roku ze względu na nabycie w dniu 29 lutego 2016 roku 100% udziałów w spółce Litenite Limited, spółki bezpośrednio kontrolującej Grupę Aero2 (dawniej Grupę Midas), nabycie 100% udziałów w spółce IT Polpager S.A. w dniu 30 września 2016 roku, zbycie w dniu 19 czerwca 2017 roku udziałów w LTE Holdings Limited, nabycie 51% udziałów w spółce Paszport Korzyści Sp. z o.o. (obecnie Plus Flota Sp. z o.o.) w dniu 7 września 2017 roku, nabycie udziałów w spółkach Eska TV S.A. i Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku, nabycie 34,02% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku, nabycie 31,76% akcji Netia S.A. w dniu 5 grudnia 2017 roku oraz zbycie udziałów w New Media Ventures Sp. z o.o. w dniu 8 grudnia 2017 roku.

Zwracamy uwagę, że nie dokonujemy eliminacji wpływu Grupy Aero2 na wyniki Grupy za 2017 rok, jednakże wskazujemy te pozycje, na które konsolidacja Grupy Aero2 miała istotny wpływ w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017 roku. Jednocześnie ze względu na niską materialność wpływu wyników pozostałych wyżej wymienionych spółek na wyniki Grupy w czwartym kwartale 2017 roku oraz całym 2017 roku nie dokonujemy ich eliminacji przy analizie sytuacji finansowej Grupy.

#### 4.6.1. Analiza rachunku zysków i strat

##### 4.6.1.1. Porównanie wyników za czwarty kwartał 2017 i 2016 roku

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2017	2016	[mln PLN]	[%]
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	2.579,2	2.535,1	44,1	1,7%
Koszty operacyjne	(2.139,2)	(2.140,6)	1,4	(0,1%)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	(2,1)	(4,6)	2,5	(54,3%)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>437,9</b>	<b>389,9</b>	<b>48,0</b>	<b>12,3%</b>
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	19,1	(26,3)	45,4	(172,6%)
Koszty finansowe	(105,4)	(122,9)	17,5	(14,2%)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	2,8	-	2,8	n/d
<b>Zysk brutto za okres</b>	<b>354,4</b>	<b>240,7</b>	<b>113,7</b>	<b>47,2%</b>
Podatek dochodowy	(197,2)	101,1	(298,3)	(295,1%)
<b>Zysk netto za okres</b>	<b>157,2</b>	<b>341,8</b>	<b>(184,6)</b>	<b>(54,0%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>872,7</b>	<b>902,3</b>	<b>(29,6)</b>	<b>(3,3%)</b>
<b>marża EBITDA</b>	<b>33,8%</b>	<b>35,6%</b>	-	<b>(1,8 p.p.)</b>

#### Przychody

Nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 44,1 mln zł, czyli o 1,7% do 2.579,2 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 2.535,1 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku.

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2017	2016	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.497,9	1.589,0	(91,1)	(5,7%)
Przychody hurtowe	735,8	658,4	77,4	11,8%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	298,8	265,6	33,2	12,5%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	46,7	22,1	24,6	111,3%
<b>Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów</b>	<b>2.579,2</b>	<b>2.535,1</b>	<b>44,1</b>	<b>1,7%</b>

#### Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych spadły o 91,1 mln zł, czyli o 5,7% do 1.497,9 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 1.589,0 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku. Spadek ten spowodowany był przede wszystkim niższymi przychodami z usług głosowych. Na erozję przychodów z usług głosowych złożyło się kilka czynników, w szczególności pełna implementacja regulacji *Roam Like at Home*, zgodnie z którą detaliczne stawki roamingowe zostały zrównane ze stawkami krajowymi (od 15 czerwca 2017 roku), zmiana sposobu oferowania sprzętu dla klientów detalicznych (opłaty za sprzęt, w przeszłości zawarte w abonamencie za usługi, wraz z przejściem na model sprzedaży ratalnej

presuwają się do przychodów ze sprzedaży sprzętu), niższa liczba aktywacji prepaid, co związane jest z wymogiem rejestracji kart przedpłaconych. Spadek ten został częściowo skompensowany wyższymi przychodami z usług płatnej telewizji.

### Przychody hurtowe

Przychody hurtowe wzrosły o 77,4 mln zł, czyli o 11,8%, do 735,8 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 658,4 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku. Na wzrost tej pozycji wpływ miały przede wszystkim wyższe przychody z tytułu połączeń międzyoperatorskich (interconnect), wynikające ze wzrostu wolumenu ruchu wymienianego z innymi sieciami, wyższe przychody z reklamy, jak również wyższe przychody z tytułu hurtowej sprzedaży ruchu w roamingu krajowym i międzynarodowym.

### Przychody ze sprzedaży sprzętu

Przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły o 33,2 mln zł, czyli o 12,5%, do 298,8 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 265,6 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku, przede wszystkim w wyniku wyższych przychodów ze sprzedaży ratalnej sprzętu w związku z rosnącym udziałem sprzedaży sprzętu w tym modelu, jak również z wyższym popytem ze strony klientów na bardziej zaawansowane i droższe urządzenia końcowe.

### Pozostałe przychody ze sprzedaży

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 24,6 mln zł, czyli o 111,3%, do 46,7 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 22,1 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku. Wzrost spowodowany był m.in. rosnącymi przychodami z odsetek z tytułu sprzedaży ratalnej sprzętu dla klientów detalicznych.

### Koszty operacyjne

Nasze koszty operacyjne wyniosły 2.139,2 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku i pozostały na praktycznie niezmiennym poziomie wobec 2.140,6 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku.

w mln PLN	za 3 miesiące zakończone 31 grudnia		Zmiana	
	2017	2016	[mln PLN]	[%]
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	533,8	472,6	61,2	12,9%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	434,8	512,4	(77,6)	(15,1%)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	357,9	380,1	(22,2)	(5,8%)
Koszty kontentu	321,2	297,3	23,9	8,0%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	243,3	222,5	20,8	9,3%
Wy nagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	164,2	163,9	0,3	0,2%
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	10,5	15,3	(4,8)	(31,4%)
Inne koszty	73,5	76,5	(3,0)	(3,9%)
<b>Koszty operacyjne</b>	<b>2.139,2</b>	<b>2.140,6</b>	<b>(1,4)</b>	<b>(0,1%)</b>

### Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 61,2 mln zł, czyli o 12,9%, do 533,8 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 472,6 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku. Wzrost ten wynikał z wyższych kosztów zakupu ruchu w roamingu międzynarodowym związanych z istotnym wzrostem wolumenu ruchu generowanego przez Polaków w ramach roamingu międzynarodowego (efekt regulacji *Roam Like at Home*), jak również wyższych kosztów interconnect związanych z popularyzacją taryf umożliwiających wykonywanie nielimitowanych połączeń do obcych sieci telekomunikacyjnych.

### **Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja**

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji spadły o 77,6 mln zł, czyli o 15,1%, do 434,8 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 512,4 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku, m.in. w wyniku zakończenia okresu amortyzacji części wartości niematerialnych nabytych podczas transakcji zakupu Polkomtela w 2014 roku (dotyczy pozycji bilansowej Relacje z klientami) oraz niższych kosztów amortyzacji infrastruktury telekomunikacyjnej w związku z zakończeniem okresu amortyzacji wybranych elementów tej infrastruktury.

### **Koszt własny sprzedanego sprzętu**

Koszt własny sprzedanego sprzętu spadł o 22,2 mln zł, czyli o 5,8%, do 357,9 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 380,1 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku na skutek niższego wolumenu sprzedaży urządzeń końcowych.

### **Koszty kontentu**

Koszty kontentu wzrosły o 23,9 mln zł, czyli o 8,0%, do 321,2 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 297,3 zł w czwartym kwartale 2016 roku, głównie na skutek wyższych kosztów produkcji własnej związanych ze wzbogaceniem naszej oferty programowej.

### **Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta**

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 20,8 mln zł, czyli o 9,3%, do 243,3 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 222,5 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku, m.in. w wyniku intensyfikacji działań marketingowych oraz ujęcia wyższych kosztów obsługi i utrzymania klienta wynikających m.in. ze wzrostu stawek rozliczeniowych w związku z panującą na polskim rynku pracy presją na wzrost wynagrodzeń.

### **Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników**

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników wyniosły 164,2 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku i pozostały na zbliżonym poziomie w porównaniu z 163,9 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku.

### **Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności**

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności spadły o 4,8 mln zł, czyli o 31,4%, do 10,5 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 15,3 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku, głównie w wyniku spadku kosztów odpisów na należności.

### **Inne koszty**

Inne koszty wyniosły 73,5 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku i pozostały na zbliżonym poziomie w porównaniu z 76,5 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku.

### **Pozostałe przychody i koszty operacyjne, netto**

Pozostałe koszty operacyjne netto spadły o 2,5 mln zł, czyli o 54,3%, do 2,1 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 4,6 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku.

### **Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto**

Zyski z działalności inwestycyjnej, netto wyniosły 19,1 mln zł w czwartym kwartale 2017 wobec straty z działalności inwestycyjnej netto na poziomie 26,3 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku. Był to m.in. efekt niższych kosztów z tytułu różnic kursowych związanych z wyceną zobowiązań z tytułu koncesji UMTS, co spowodowane było aprecjacją kursu PLN w stosunku do EUR w czwartym kwartale 2017 roku przy deprecjacji kursu PLN vs. EUR w okresie porównawczym.

### **Koszty finansowe**

Koszty finansowe wyniosły 105,4 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku i spadły o 17,5 mln zł, czyli o 14,2%, w porównaniu do 122,9 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku. Spadek ten wynika przede wszystkim ze spadku kosztu odsetek od obligacji w związku z przedterminowym wykupem Obligacji Litenite w kwietniu 2017 roku.



### Podatek dochodowy

W czwartym kwartale 2017 roku kwota rozpoznanego kosztu dotyczącego podatku dochodowego wyniosła 197,2 mln zł i była wyższa o 298,3 mln zł niż w analogicznym okresie 2016 roku, kiedy rozpoznana została dodatnia wartość kosztu dotyczącego podatku dochodowego w wysokości 101,1 mln zł. W czwartym kwartale 2016 roku rozpoznanie aktywa z tytułu podatku odroczonego dotyczącego transakcji eliminowanych w procesie konsolidacji miało pozytywny wpływ na skonsolidowany wynik finansowy netto Grupy Polsat w wysokości 104,0 mln zł. Natomiast w czwartym kwartale 2017 roku na tę pozycję negatywny wpływ o charakterze jednorazowym i niegotówkowym miała zmiana stanu zobowiązania z tytułu podatku odroczonego wynikająca z wprowadzonych ograniczeń ujmowania podatkowych kosztów uzyskania w przyszłych latach, lecz mających związek z aktywami ujętymi w skonsolidowanym bilansie na dzień 31 grudnia 2017 roku. Powyższe obciążało skonsolidowany wynik finansowy netto Grupy Polsat za czwarty kwartał 2017 roku, pomniejszając go o kwotę o 144,0 mln zł.

### Zysk netto za okres

W efekcie opisanych powyżej zmian zysk netto spadł o 184,6 mln zł, czyli o 54,0%, do 157,2 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 341,8 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku.

### EBITDA i marża EBITDA

Zysk EBITDA spadł o 29,6 mln zł, czyli o 3,3%, do 872,7 mln zł w czwartym kwartale 2017 roku z 902,3 mln zł w czwartym kwartale 2016 roku. W czwartym kwartale 2017 roku na dynamikę wyniku EBITDA wpływ miał przede wszystkim negatywny wpływ regulacji *Roam Like at Home*, która przełożyła się na obniżenie marży uzyskiwanej na usługach roamingu międzynarodowego o kwotę 36 mln zł w ujęciu rok do roku.

Marża EBITDA spadła o 1,8 p.p. do 33,8 % w czwartym kwartale 2017 roku z 35,6% w czwartym kwartale 2016 roku.

### Zatrudnienie

Średnie zatrudnienie nieprodukcyjnych pracowników stałych w Grupie Polsat, po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałą nieobecność, wyniosło 4,810 etatów w czwartym kwartale 2017 roku, co stanowi spadek o 138 etatów, tj. o 2,8% w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w analogicznym okresie 2016 roku na poziomie 4.948 etatów.

#### 4.6.1.2. Porównanie wyników za rok obrotowy 2017 i 2016

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		zmiana	
	2017	2016 <sup>(1)</sup>	[mln PLN]	[%]
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	9.828,6	9.729,8	98,8	1,0%
Koszty operacyjne	(8.015,9)	(8.069,3)	53,4	(0,7%)
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne, netto	21,3	8,8	12,5	142,0%
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>1.834,0</b>	<b>1.669,3</b>	<b>164,7</b>	<b>9,9%</b>
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	7,2	(69,8)	77,0	(110,3%)
Koszty finansowe	(509,0)	(566,1)	57,1	(10,1%)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	2,8	-	2,8	n/d
<b>Zysk brutto za okres</b>	<b>1.335,0</b>	<b>1.033,4</b>	<b>301,6</b>	<b>29,2%</b>
Podatek dochodowy	(389,8)	(12,4)	(377,4)	3.043,5%
<b>Zysk netto za okres</b>	<b>945,2</b>	<b>1.021,0</b>	<b>(75,8)</b>	<b>(7,4%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3.617,0</b>	<b>3.640,8</b>	<b>(23,8)</b>	<b>(0,7%)</b>
<b>marża EBITDA</b>	<b>36,8%</b>	<b>37,4%</b>		<b>(0,6 p.p.)</b>

(1) Konsolidacja wyników Grupy Aero2 (dawniej Grupy Midas) od 29 lutego 2016 roku.

## Przychody

Nasze całkowite przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 98,8 mln zł, czyli o 1,0%, do 9.828,6 mln zł w 2017 roku z 9.729,8 mln zł w 2016 roku.

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		Zmiana	
	2017	2016 <sup>(1)</sup>	[mln PLN]	[%]
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.067,9	6.325,3	(257,4)	(4,1%)
Przychody hurtowe	2.538,6	2.466,1	72,5	2,9%
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.055,2	850,8	204,4	24,0%
Pozostałe przychody ze sprzedaży	166,9	87,6	79,3	90,5%
<b>Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów</b>	<b>9.828,6</b>	<b>9.729,8</b>	<b>98,8</b>	<b>1,0%</b>

(1) Konsolidacja wyników Grupy Aero2 (dawniej Grupy Midas) od 29 lutego 2016 roku.

### Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych

Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych spadły o 257,4 mln zł, czyli o 4,1% do 6.067,9 mln zł w 2017 roku z 6.325,3 mln zł w 2016 roku. Na erozję przychodów z usług głosowych złożyło się kilka czynników, w szczególności pełna implementacja regulacji *Roam Like at Home*, zgodnie z którą detaliczne stawki roamingowe zostały zrównane ze stawkami krajowymi (od 15 czerwca 2017 roku), zmiana sposobu oferowania sprzętu dla klientów detalicznych (opłaty za sprzęt, w przeszłości zawarte w abonamencie za usługi, wraz z przejściem na model sprzedaży ratalnej przesuwają się do przychodów ze sprzedaży sprzętu), niższa liczba aktywacji prepaid, co związane jest z wymogiem rejestracji kart przedpłaconych. Spadek ten został częściowo skompensowany wyższymi przychodami z usług płatnej telewizji oraz wyższymi przychodami z tytułu usług dostępu do mobilnego Internetu.

Wpływ konsolidacji Grupy Aero2 na tę pozycję rachunku zysków i strat był niematerialny.

### Przychody hurtowe

Przychody hurtowe wzrosły o 72,5 mln zł, czyli o 2,9%, do 2.538,6 mln zł w 2017 roku z 2.466,1 mln zł w 2016 roku. Na wzrost tej pozycji wpływ miały przede wszystkim wyższe przychody z tytułu połączeń międzyoperatorskich (interconnect), wynikające ze wzrostu wolumenu ruchu wymianianego z innymi sieciami, wyższe przychody z tytułu hurtowej sprzedaży ruchu w roamingu krajowym i międzynarodowym, jak również wyższe przychody z reklamy i sponsoringu. Wzrost przychodów hurtowych został częściowo zniwelowany na skutek tego, że w styczniu i lutym 2016 roku w tej pozycji ujmowane były przychody z tytułu dzierżawy infrastruktury przez Grupę Aero2, które w 2017 roku podlegają eliminacji konsolidacyjnej w związku z nabyciem Grupy Aero2 w dniu 29 lutego 2016 roku. Ponadto w 2016 roku w tej pozycji ujęte zostały dodatkowe przychody związane z wielokanałową monetyzacją praw do rozgrywek Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2016.

### Przychody ze sprzedaży sprzętu

Przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły o 204,4 mln zł, czyli o 24,0%, do 1.055,2 mln zł w 2017 roku z 850,8 mln zł w 2016 roku, przede wszystkim w wyniku wyższych przychodów ze sprzedaży ratalnej sprzętu w związku z rosnącym udziałem sprzedaży sprzętu w tym modelu, jak również z wyższym popytem ze strony klientów na bardziej zaawansowane i droższe urządzenia końcowe.

Wpływ konsolidacji Grupy Aero2 na tę pozycję rachunku zysków i strat był niematerialny.

### Pozostałe przychody ze sprzedaży

Pozostałe przychody ze sprzedaży wzrosły o 79,3 mln zł, czyli o 90,5%, do 166,9 mln zł w 2017 roku z 87,6 mln zł w 2016 roku. Wzrost spowodowany był m.in. rosnącymi przychodami z odsetek z tytułu sprzedaży ratalnej sprzętu dla klientów detalicznych.

Wpływ konsolidacji Grupy Aero2 na tę pozycję rachunku zysków i strat był niematerialny.

## Koszty operacyjne

Nasze koszty operacyjne spadły o 53,4 mln zł, czyli o 0,7% do 8.015,9 mln zł w 2017 roku z 8.069,3 mln zł w 2016 roku.

w mln PLN	za 12 miesięcy zakończonych		Zmiana	
	31 grudnia		[mln PLN]	[%]
	2017	2016 <sup>(1)</sup>		
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	2.014,0	1.938,7	75,3	3,9%
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.783,0	1.971,5	(188,5)	(9,6%)
Koszt własny sprzedanego sprzętu	1.323,6	1.354,7	(31,1)	(2,3%)
Koszty kontentu	1.153,6	1.114,2	39,4	3,5%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	894,3	827,8	66,5	8,0%
Wy nagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	553,1	570,5	(17,4)	(3,0%)
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	67,4	46,9	20,5	43,7%
Inne koszty	226,9	245,0	(18,1)	(7,4%)
<b>Koszty operacyjne</b>	<b>8.015,9</b>	<b>8.069,3</b>	<b>(53,4)</b>	<b>(0,7%)</b>

(1) Konsolidacja wyników Grupy Aero2 (dawniej Grupy Midas) od 29 lutego 2016 roku.

### Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich

Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 75,3 mln zł, czyli o 3,9%, do 2.014,0 mln zł w 2017 roku z 1.938,7 mln zł w 2016 roku. Wzrost był efektem wzrostu kosztów interconnect wskutek popularyzacji taryf umożliwiających wykonywanie nielimitowanych połączeń do obcych sieci telekomunikacyjnych, jak również wyższych kosztów hurtowego zakupu ruchu w roamingu międzynarodowym związanych z istotnym wzrostem wolumenu ruchu w ramach roamingu międzynarodowego (efekt regulacji *Roam Like at Home*). Jednocześnie czynnikiem, który obniżał dynamikę wzrostu kosztów technicznych i rozliczeń międzyoperatorskich, było wyłączenie na konsolidacji kosztów hurtowego zakupu ruchu w ramach usługi dostępu do Internetu w związku z nabyciem Grupy Aero 2 w dniu 29 lutego 2016 roku (koszty takie były ponoszone w styczniu i lutym 2016 roku).

### Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja

Koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji spadły o 188,5 mln zł, czyli o 9,6%, do 1.783,0 mln zł w 2017 roku z 1.971,5 mln zł w 2016 roku, m.in. w wyniku zakończenia okresu amortyzacji części wartości niematerialnych nabytych podczas transakcji zakupu Polkomteli w 2014 roku (dotyczy pozycji bilansowej Relacje z klientami) oraz niższych kosztów amortyzacji infrastruktury telekomunikacyjnej w związku z zakończeniem okresu amortyzacji wybranych elementów tej infrastruktury. Spadek kosztów amortyzacji został do pewnego stopnia zniwelowany ujęciem kosztów amortyzacji Grupy Aero2 za pełen okres, podczas gdy w 2016 roku koszty amortyzacji Grupy Aero2 podlegały konsolidacji dopiero od 29 lutego 2016 roku.

### Koszt własny sprzedanego sprzętu

Koszt własny sprzedanego sprzętu spadł o 31,1 mln zł, czyli o 2,3%, do 1.323,6 mln zł w 2017 roku z 1.354,7 mln zł w 2016 roku na skutek niższego wolumenu sprzedaży urządzeń końcowych.

Wpływ konsolidacji Grupy Aero2 na tę pozycję rachunku zysków i strat był niematerialny.

### Koszty kontentu

Koszty kontentu wzrosły o 39,4 mln zł, czyli o 3,5%, do 1.153,6 mln zł w 2017 roku z 1.114,2 mln zł w 2016 roku. Wzrost ten spowodowany był przede wszystkim ujęciem wyższych kosztów licencji programowych, co związane było z rosnącą popularnością pakietów programowych typu „premium” wśród naszych klientów płatnej telewizji oraz z wyższymi kosztami produkcji własnej związanymi ze wzbogaceniem naszej oferty programowej. Wzrost został częściowo zniwelowany ujęciem niższych kosztów licencji sportowych (w okresie porównawczym wyższe koszty licencji sportowych związane były z emisją rozgrywek Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2016).

Wpływ konsolidacji Grupy Aero2 na tę pozycję rachunku zysków i strat był niematerialny.

### **Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta**

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta wzrosły o 66,5 mln zł, czyli o 8,0%, do 894,3 mln zł w 2017 roku z 827,8 mln zł w 2016 roku, m.in. w wyniku intensyfikacji działań marketingowych i ujęcia wyższych kosztów dystrybucji, co znalazło odzwierciedlenie w bardzo dobrych wynikach sprzedażowych, oraz na skutek ujęcia wyższych kosztów obsługi i utrzymania klienta wynikających m.in. ze wzrostu stawek rozliczeniowych w związku z panującą na polskim rynku pracy presją na wzrost wynagrodzeń.

Wpływ konsolidacji Grupy Aero2 na tę pozycję rachunku zysków i strat był niematerialny.

### **Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników**

Koszty wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników spadły o 17,4 mln zł, czyli o 3,0%, do 553,1 mln zł w 2017 roku z 570,5 mln zł w 2016 roku, m.in. w wyniku spadku poziomu średniego zatrudnienia w Grupie.

Wpływ konsolidacji Grupy Aero2 na tę pozycję rachunku zysków i strat był niematerialny.

### **Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności**

Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności wzrosły o 20,5 mln zł, czyli o 43,7%, do 67,4 mln zł w 2017 roku z 46,9 mln zł w 2016 roku, głównie w wyniku zmiany struktury sprzedaży i większego udziału sprzedaży ratalnej urządzeń końcowych.

Wpływ konsolidacji Grupy Aero2 na tę pozycję rachunku zysków i strat był niematerialny.

### **Inne koszty**

Inne koszty spadły o 18,1 mln zł, czyli o 7,4%, do 226,9 mln zł w 2017 roku z 245,0 mln zł w 2016 roku, m.in. w wyniku ujęcia w okresie porównawczym kosztu sprzedanych licencji związanych z Mistrzostwami Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2016 przy braku analogicznych kosztów w 2017 roku.

Wpływ konsolidacji Grupy Aero2 na tę pozycję rachunku zysków i strat był niematerialny.

### **Pozostałe przychody i koszty operacyjne netto**

Pozostałe przychody operacyjne netto wzrosły o 12,5 mln zł, czyli o 142,0%, do 21,3 mln zł w 2017 roku z 8,8 mln zł w 2016 roku.

Wpływ konsolidacji Grupy Aero2 na tę pozycję rachunku zysków i strat był niematerialny.

### **Zyski i straty z działalności inwestycyjnej netto**

Zyski z działalności inwestycyjnej, netto wyniosły 7,2 mln zł w 2017 roku wobec strat z działalności inwestycyjnej, netto na poziomie 69,8 mln zł w 2016 roku. Był to w m.in. efekt spadku kosztów z tytułu różnic kursowych związanych z wyceną zobowiązań z tytułu koncesji UMTS, co spowodowane było aprecjacją kursu PLN w stosunku do EUR w 2017 roku przy deprecjacji kursu PLN vs. EUR w 2016 roku.

### **Koszty finansowe**

Koszty finansowe wyniosły 509,0 mln zł w 2017 roku i spadły o 57,1 mln zł, czyli o 10,1%, w porównaniu do 566,1 mln zł w 2016 roku. Spadek ten wynikał m.in. z niższych kosztów odsetek od kredytów i od obligacji, co jest efektem konsekwentnie prowadzonej polityki delewarowania Grupy: w 2017 roku dokonaliśmy wcześniejszego wykupu Obligacji Litenite, podczas gdy w 2016 roku dokonaliśmy przedterminowego wykupu Obligacji Senior Notes PLK oraz spłaty kredytów bankowych i obligacji ówczesnej Grupy Midas (obecnie Grupa Aero2). Równocześnie zwracamy uwagę, że na dynamikę kosztów finansowych wpływ miały zdarzenia jednorazowe związane ze spłatą zadłużenia. W 2017 roku ta pozycja obejmowała jednorazowy koszt rzędu 58,7 mln zł związany z wypłatą premii za przedterminowy wykup Obligacji Litenite dokonany w dniu 26 kwietnia 2017 roku, natomiast w analogicznym okresie 2016 roku wcześniejszy wykup Obligacji Senior Notes PLK wiązał się ujęciem wyceny walutowej tych obligacji, jak również wyceny i realizacji kontraktów forward zabezpieczających spłatę części kapitałowej obligacji.

### **Podatek dochodowy**

W 2017 roku kwota rozpoznanego kosztu dotyczącego podatku dochodowego wyniosła 389,8 mln zł i była wyższa o 377,4 mln zł niż w analogicznym okresie 2016 roku, kiedy rozpoznany został koszt dotyczący podatku dochodowego w wysokości 12,4 mln zł. W 2016 roku rozpoznanie aktywa z tytułu podatku odroczonego dotyczącego transakcji eliminowanych w procesie konsolidacji miało pozytywny wpływ na skonsolidowany wynik finansowy netto Grupy Polsat w wysokości 104,0 mln zł. Natomiast w 2017 roku na tę pozycję negatywny wpływ o charakterze jednorazowym i niegotówkowym miała zmiana stanu zobowiązania z tytułu podatku odroczonego wynikająca z wprowadzonych ograniczeń ujmowania podatkowych kosztów uzyskania w przyszłych latach, lecz mających związek z aktywami ujętymi w skonsolidowanym bilansie na dzień 31 grudnia 2017 roku. Powyższe obciążało skonsolidowany wynik finansowy netto Grupy Polsat za 2017 roku, pomniejszając go o kwotę 144,0 mln zł.

### **Zysk netto za okres**

W efekcie opisanych powyżej zmian zysk netto spadł o 75,8 mln zł, czyli o 7,4%, do 945,2 mln zł w 2017 roku z 1.021,0 mln zł w 2016 roku.

### **EBITDA i marża EBITDA**

Zysk EBITDA spadł o 23,8 mln zł, czyli o 0,7%, do 3.617,0 mln zł w 2017 roku z 3.640,8 mln zł w 2016 roku. W 2017 roku na wyhamowanie dynamiki wyniku EBITDA wpływ miały przede wszystkim dwa czynniki: z jednej strony silny, negatywny wpływ regulacji *Roam Like at Home*, która w drugiej połowie 2017 roku przełożyła się na obniżenie marży uzyskiwanej na usługach roamingu międzynarodowego o kwotę 98,0 mln zł w ujęciu rok do roku, a z drugiej strony efekt wysokiej bazy w okresie porównawczym, związany z pozytywnym, jednorazowym zdarzeniem jakim były rozgrywki UEFA EURO 2016.

Marża EBITDA wyniosła 36,8% w 2017 roku i spadła o 0,6 p.p. wobec marży EBITDA na poziomie 37,4% w 2016 roku.

### **Zatrudnienie**

Średnie zatrudnienie nieprodukcyjnych pracowników stałych w Grupie Polsat, po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałe nieobecności, wyniosło 4.802 etatów w 2017 roku, co stanowi spadek o 208 etatów, tj. o 4,2% w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w 2016 roku na poziomie 5.010 etatów.

#### **4.6.2. Segmenty działalności**

Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach:

- w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi telefonii komórkowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej oraz produkcję dekoderek oraz
- w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej.

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

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

Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji 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 międzyoperatorских, zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie przedpłaconej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorских,



- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- telekomunikacyjne usługi hurtowe, w tym usługi roamingu międzynarodowego i krajowego oraz usługi współdzielenia elementów sieci telekomunikacyjnej,
- usługi telewizji internetowej (IPLA), a przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych oraz przychodów z emisji reklam w Internecie,
- usługi Premium Rate oparte o technologie SMS/IVR/MMS/WAP,
- produkcję dekoderek,
- sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego i do odbioru telewizji,
- sprzedaż energii elektrycznej i innych mediów do klientów detalicznych.

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

Zarząd ocenia wyniki segmentów działalności poprzez analizę EBITDA. Poziom EBITDA jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych. Grupa definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację, utratę wartości i likwidację. Wskaźnik EBITDA nie jest definiowany przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku [mln PLN]	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	8.562,5	1.266,1	-	9.828,6
Sprzedaż pomiędzy segmentami	42,5	167,7	(210,2)	-
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>8.605,0</b>	<b>1.433,8</b>	<b>(210,2)</b>	<b>9.828,6</b>
<b>EBITDA (niebadana)</b>	<b>3.112,5</b>	<b>504,5</b>	-	<b>3.617,0</b>
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.746,3	36,7	-	1.783,0
<b>Zysk(strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>1.366,2</b>	<b>467,8</b>	-	<b>1.834,0</b>
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	852,8 *	25,1	-	877,9
Na dzień 31 grudnia 2017				
Aktywa segmentu, w tym:	23.191,6	4.621,5 *	(57,1)	27.756,0
Inwestycje w wspólne przedsięwzięcia	-	5,9	-	5,9

\* Pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym.

\*\* Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,1 mln zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2016 roku ze względu na nabycie Litenite Ltd. w dniu 29 lutego 2016 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”), nabycie IT Polpager S.A. w dniu 30 września 2016 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”), zbycie LTE Holdings Limited w dniu 19 czerwca 2017 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”), nabycie 51% udziałów w Plus Flota Sp. z o.o. (dawniej Paszport Korzyści Sp. z o.o.) w dniu 7 września 2017 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”), nabycie Eska TV S.A i Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4

grudnia 2017 (alokowane do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”), nabycie 34,02% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku (alokowane do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”), nabycie 31,76% akcji Netia S.A. w dniu 5 grudnia 2017 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”) i zbycia udziałów w New Media Ventures Sp. z o.o. w dniu 8 grudnia 2017 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”).

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 2016 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2016 roku [mln PLN]	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	8.440,4	1.289,4	-	9.729,8
Sprzedaż pomiędzy segmentami	35,4	194,6	(230,0)	-
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>8.475,8</b>	<b>1.484,0</b>	<b>(230,0)</b>	<b>9.729,8</b>
<b>EBITDA (niebadana)</b>	<b>3.077,4</b>	<b>563,4</b>	-	<b>3.640,8</b>
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.929,6	41,9	-	1.971,5
<b>Zysk(strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>1.147,8</b>	<b>521,5</b>	-	<b>1.669,3</b>
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	717,2 *	27,7	-	744,9
Na dzień 31 grudnia 2016				
Aktywa segmentu, w tym:	23.324,5	4.459,9 **	(55,1)	27.729,3
Inwestycje w wspólne przedsięwzięcia	-	5,9	-	5,9

\* Pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym.

\*\* Pozycja ta obejmuje także aktywa trwale zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 14,5 mln zł.

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

[mln PLN]	rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>EBITDA (niebadana)</b>	<b>3.617,0</b>	<b>3.640,8</b>
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	(1.783,0)	(1.971,5)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>1.834,0</b>	<b>1.669,3</b>
Różnice kursowe netto	49,6	(63,5)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	2,8	-
Koszty odsetkowe	(415,7)	(495,8)
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji	(58,7)	-
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie kapitału	-	203,8
Różnice kursowe z wyceny obligacji	-	(244,8)
Pozostałe	(77,0)	(35,6)
<b>Zysk brutto za okres</b>	<b>1.335,0</b>	<b>1.033,4</b>
Podatek dochodowy	(389,8)	(12,4)
<b>Zysk netto za okres</b>	<b>945,2</b>	<b>1.021,0</b>

#### 4.6.3. Analiza bilansu Grupy

Na dzień 31 grudnia 2017 roku nasza suma bilansowa wynosiła 27.756,0 mln zł i wzrosła o 26,7 mln zł, czyli o 0,1%, z poziomu 27.729,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku.

##### Aktywa

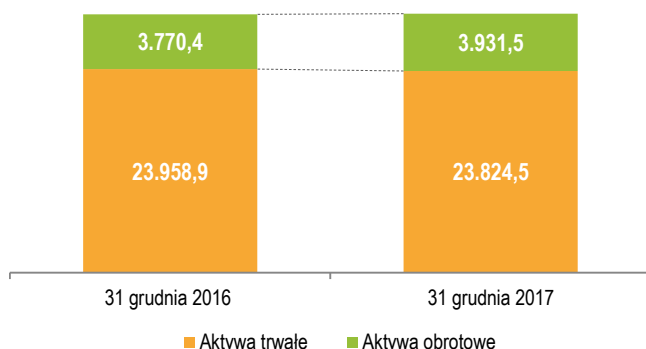
[mln PLN]	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
Zestawy odbiorcze	325,3	350,9	(25,6)	(7,3%)
Inne rzeczowe aktywa trwałe	2.867,1	2.964,3	(97,2)	(3,3%)
Wartość firmy	11.041,7	10.975,4	66,3	0,6%
Relacje z klientami	2.557,3	3.031,2	(473,9)	(15,6%)
Marki	2.037,1	2.056,5	(19,4)	(0,9%)
Inne wartości niematerialne	3.261,5	3.656,2	(394,7)	(10,8%)
Długoterminowe aktywa programowe	170,1	151,8	18,3	12,1%
Nieruchomości inwestycyjne	5,1	5,1	-	-
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	91,4	82,8	8,6	10,4%
Inne aktywa długoterminowe	1.270,7	452,0	818,7	181,1%
<i>udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności</i>	665,2	-	665,2	n/d
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	1,9	9,5	(7,6)	(80,0%)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	197,2	232,7	(35,5)	(15,3%)
<b>Aktywa trwałe razem</b>	<b>23.824,5</b>	<b>23.958,9</b>	<b>(134,4)</b>	<b>(0,6%)</b>
Krótkoterminowe aktywa programowe	251,7	192,0	59,7	31,1%
Zapasy	283,7	278,7	5,0	1,8%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	1.983,2	1.688,0	295,2	17,5%
Należności z tytułu podatku dochodowego	1,3	29,1	(27,8)	(95,5%)
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	207,9	207,2	0,7	0,3%
Pozostałe aktywa obrotowe	31,7	38,7	(7,0)	(18,1%)
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>	5,1	6,7	(1,6)	(23,9%)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.161,5	1.326,0	(164,5)	(12,4%)
Środki pieniężne o ograniczonym prawie dysponowania	10,5	10,7	(0,2)	(1,9%)
<b>Aktywa obrotowe razem</b>	<b>3.931,5</b>	<b>3.770,4</b>	<b>161,1</b>	<b>4,3%</b>
<b>Aktywa razem</b>	<b>27.756,0</b>	<b>27.729,3</b>	<b>26,7</b>	<b>0,1%</b>

Na dzień 31 grudnia 2017 roku i 31 grudnia 2016 roku nasze aktywa trwałe wynosiły odpowiednio 23.824,5 mln zł i 23.958,9 mln zł i stanowiły odpowiednio 85,8% i 86,4% całości aktywów.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku i 31 grudnia 2016 roku nasze aktywa obrotowe wynosiły odpowiednio 3.931,5 mln zł i 3.770,4 mln zł i stanowiły w odpowiednio 14,2% i 13,6% całości aktywów.

Wartość zestawów odbiorczych wyniosła 325,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku, co stanowi spadek o 25,6 mln zł, czyli o 7,3% wobec 350,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku.

### Zmiana stanu aktywów [mln zł]



Wartość innych rzeczowych aktywów trwałych spadła o 97,2 mln zł, czyli o 3,3%, do 2.867,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku z 2.964,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku przede wszystkim w wyniku ujęcia amortyzacji infrastruktury technicznej i urządzeń sieci telekomunikacyjnej za 2017 roku, co zostało częściowo skompensowane poniesionymi nakładami na modernizację i roll-out sieci telekomunikacyjnej oraz na rozbudowę systemów informatycznych.

Wartość firmy (ang. *goodwill*) wyniosła 11.041,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku i wzrosła o 66,3 mln zł, czyli o 0,6% z 10.975,4 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku w wyniku nabycia 100% udziałów w ESKA TV S.A. oraz Lemon Records Sp. z o.o.

Wartość relacji z klientami spadła o 473,9 mln zł, czyli o 15,6%, do 2.557,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku z 3.031,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku, m.in. w wyniku naliczenia amortyzacji za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 roku. Zwracamy uwagę, iż okres amortyzacji wybranych wartości niematerialnych zawartych w tej pozycji bilansowej dobiegł końca w trakcie 2017 roku.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku wartość marek wynosiła 2.037,1 mln zł, co stanowi spadek o 19,4 mln zł, czyli o 0,9%, w porównaniu do 2.056,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku, m.in. w wyniku ujęcia amortyzacji znaku Plus za 2017 rok.

Saldo innych wartości niematerialnych wyniosło 3.261,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku, co stanowi spadek o 394,7 mln zł, czyli o 10,8% w porównaniu do 3.656,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku. Spadek ten wynika głównie z ujęcia amortyzacji koncesji telekomunikacyjnych posiadanych przez Grupę za 2017 rok.

Wartość długo- i krótkoterminowych aktywów programowych wzrosła o 78,0 mln zł, czyli o 22,7%, do 421,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku z 343,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku. Wzrost nastąpił przede wszystkim w efekcie ujęcia wyższej wartości licencji i praw sportowych oraz licencji filmowych, co jest związane ze wzbogacaniem naszej oferty programowej.

Wartość nieruchomości inwestycyjnych wyniosła 5,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku i pozostała na niezmiennym poziomie wobec stanu na dzień 31 grudnia 2016 roku.

Wartość długo- i krótkoterminowych prowizji dla dystrybutorów rozliczanych w czasie wzrosła o 9,3 mln zł, czyli o 3,2%, do 299,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku wobec 290,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku.

Wartość innych aktywów długoterminowych wyniosła 1.270,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku i wzrosła o 818,7 mln zł, czyli o 181,1% w porównaniu do 452,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku, w wyniku nabycia w dniu 5 grudnia 2017 roku ok. 32% udziałów Netii oraz wzrostu należności z tytułu sprzedaży ratalnej sprzętu.

Wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego wyniosła 197,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku, co stanowi spadek o 35,5 mln zł, czyli o 15,3% w porównaniu do 232,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku.

Wartość stanu zapasów wyniosła 283,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku i pozostała na zbliżonym poziomie wobec 278,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku.

Wartość należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności wzrosła o 295,2 mln zł, czyli o 17,5%, do 1.983,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku z 1.688,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku, przede wszystkim w wyniku wyższych należności z tytułu sprzedaży ratalnej sprzętu do klientów detalicznych.

Należności z tytułu podatku dochodowego wyniosły 1,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku i spadły o 27,8 mln zł, czyli o 95,5%, wobec poziomem 29,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku.

Wartość pozostałych aktywów obrotowych wyniosła 31,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku, co stanowi spadek o 7,0 mln zł, czyli o 18,1% w porównaniu do 38,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku, głównie w wyniku spadku wartości rozliczeń międzyokresowych kosztów.

Wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów oraz środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania spadła o 164,7 mln zł, czyli o 12,3%, do 1.172,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku z 1.336,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku w efekcie m.in. dokonania sukcesywnych spłat zadłużenia, wypłaty dywidendy z zysku za rok 2016 oraz sfinansowania dokonanych akwizycji w istotnej części z zasobów gotówkowych Grupy Polsat.

## Pasywa

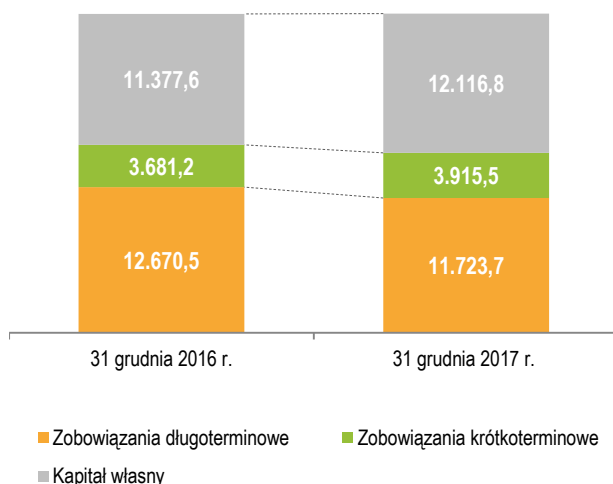
[mln PLN]	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	Zmiana	
			[mln PLN]	[%]
Kapitał zakładowy	25,6	25,6	-	-
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	7.174,0	7.174,0	-	-
Pozostałe kapitały	3,2	4,5	(1,3)	(28,9%)
Zyski zatrzymane /(straty niepokryte)	4.871,4	4.095,5	775,9	18,9%
<b>Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej</b>	<b>12.074,2</b>	<b>11.299,6</b>	<b>774,6</b>	<b>6,9%</b>
Udziały niekontrolujące	42,6	78,0	(35,4)	(45,4%)
<b>Kapitał własny razem</b>	<b>12.116,8</b>	<b>11.377,6</b>	<b>739,2</b>	<b>6,5%</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	9.291,4	9.302,7	(11,3)	(0,1%)
Zobowiązania z tytułu obligacji	975,7	1.835,7	(860,0)	(46,8%)
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	18,6	20,9	(2,3)	(11,0%)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	440,8	574,0	(133,2)	(23,2%)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	879,8	786,9	92,9	11,8%
Przychody przyszłych okresów	3,2	20,1	(16,9)	(84,1%)
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	114,2	130,2	(16,0)	(12,3%)
<b>Zobowiązania długoterminowe razem</b>	<b>11.723,7</b>	<b>12.670,5</b>	<b>(946,8)</b>	<b>(7,5%)</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	1.341,9	1.270,0	71,9	5,7%
Zobowiązania z tytułu obligacji	42,5	42,4	0,1	0,2%
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	9,7	5,0	4,7	94,0%
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	114,5	121,5	(7,0)	(5,8%)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	1.727,3	1.569,5	157,8	10,1%
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>	3,6	-	3,6	n/d
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	61,3	24,9	36,4	146,2%
Przychody przyszłych okresów	618,3	647,9	(29,6)	(4,6%)
<b>Zobowiązania krótkoterminowe razem</b>	<b>3.915,5</b>	<b>3.681,2</b>	<b>234,3</b>	<b>6,4%</b>
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>15.639,2</b>	<b>16.351,7</b>	<b>(712,5)</b>	<b>(4,4%)</b>
<b>Pasywa</b>	<b>27.756,0</b>	<b>27.729,3</b>	<b>26,7</b>	<b>0,1%</b>

Wartość kapitału własnego wzrosła o 739,2 mln zł, czyli o 6,5% do 12.116,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku z 11.377,6 mln zł na 31 grudnia 2016 roku, głównie w wyniku ujęcia wypracowanego zysku za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 roku w wysokości 945,2 mln zł pomniejszonego o wartość dywidendy w wysokości 204,7 mln zł, wypłaconej w trzecim kwartale 2017 roku.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku i 31 grudnia 2016 roku wartość zobowiązań długoterminowych wynosiła odpowiednio 11.723,7 mln zł i 12.670,5 mln zł, co stanowiło odpowiednio 75,0% i 77,5% ogółu zobowiązań Grupy.



### Zmiana stanu pasywów [mln zł]



Na dzień 31 grudnia 2017 roku i 31 grudnia 2016 roku wartość zobowiązań krótkoterminowych wynosiła odpowiednio 3.915,5 mln zł i 3.681,2 mln zł, co stanowiło odpowiednio 25,0% i 22,5% ogółu zobowiązań Grupy.

Wartość zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (krótko- i długoterminowych) wzrosła o 60,6 mln zł, czyli 0,6%, do 10.633,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku z 10.572,7 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku, co było efektem netto zaciągnięcia w ramach Kredytu Rewolwingowego kwoty 1,0 mld zł (netto, po uwzględnieniu spłat) oraz harmonogramowych spłat kapitału Połączonego Kredytu Terminowego w łącznej kwocie 962,5 mln zł w 2017 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu obligacji (krótko- i długoterminowych) spadła o 859,9 mln zł, czyli o 45,8%, do 1.018,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku z 1.878,1 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku, w wyniku dokonania całkowitego przedterminowego wykupu Obligacji Litenite w dniu 26 kwietnia 2017 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu leasingu finansowego (krótko- i długoterminowego) wyniosła 28,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku i pozostała na podobnym poziomie wobec 25,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku.

Wartość zobowiązań (krótko- i długoterminowych) z tytułu koncesji UMTS spadła o 140,2 mln zł, czyli o 20,2% do 555,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku z 695,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku, w wyniku dokonania kolejnej płatności z tytułu koncesji UMTS we wrześniu 2017 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego wzrosła o 92,9 mln zł, czyli o 11,8%, do 879,8 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku z 786,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku, co wynikało między innymi ze zmiany przepisów podatku dochodowego od osób prawnych mających zastosowanie od 1 stycznia 2018 roku polegających m.in. na wprowadzeniu ograniczeń ujmowania podatkowych kosztów uzyskania w przyszłych latach.

Wartość długo- i krótkoterminowych przychodów przyszłych okresów wyniosła 621,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku i spadła o 46,5 mln zł, czyli o 7,0%, z poziomu 668,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku, m.in. na skutek rozpoznania niższych przychodów przyszłych okresów w obszarze usług przedpłaconych, co jest związane ze skurczeniem się rynku usług prepaid po wejściu w życie przepisów ustawy z dnia 10 czerwca 2016 roku zobowiązującej do rejestracji kart przedpłaconych.

Wartość innych długoterminowych zobowiązań i rezerw wyniosła 114,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku i spadła o 16,0 mln zł, czyli o 12,3%, ze 130,2 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań wyniosła 1.727,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku, co stanowi wzrost o 157,8 mln zł, czyli o 10,1%, w stosunku do 1.569,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku. Wzrost ten spowodowany był m.in. wyższym saldem zobowiązań handlowych.

Wartość zobowiązań z tytułu podatku dochodowego wyniosła 61,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku i wzrosła o 36,4 mln zł, czyli 146,2% z 24,9 mln zł na dzień 31 grudnia 2016 roku.

#### 4.6.4. Analiza przepływów pieniężnych Grupy

Poniższa tabela prezentuje wybrane dane dotyczące skonsolidowanych przepływów pieniężnych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 roku oraz 31 grudnia 2016 roku.

[mln PLN]	za 12 miesięcy zakończonych		Zmiana	
	31 grudnia		[mln PLN]	[%]
	2017	2016 <sup>(1)</sup>		
Zysk netto za okres	945,2	1.021,0	(75,8)	(7,4%)
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	2.941,4	2.884,7	56,7	2,0%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1.573,3)	(1.003,4)	(569,9)	56,8%
<i>Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych</i>	<i>(739,1)</i>	<i>(590,4)</i>	<i>(148,7)</i>	<i>25,2%</i>
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1.527,7)	(2.070,8)	543,1	(26,2%)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	1.336,7	1.523,7	(187,0)	(12,3%)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	1.172,0	1.336,7	(164,7)	(12,3%)

(1) Konsolidacja wyników Grupy Aero2 (dawniej Grupy Midas) od 29 lutego 2016 roku.

##### **Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej**

Wartość wpływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosła 2.941,4 mln zł w 2017 roku i wzrosła o 56,7 mln zł, czyli o 2,0% wobec 2.884,7 mln zł w 2016 roku.

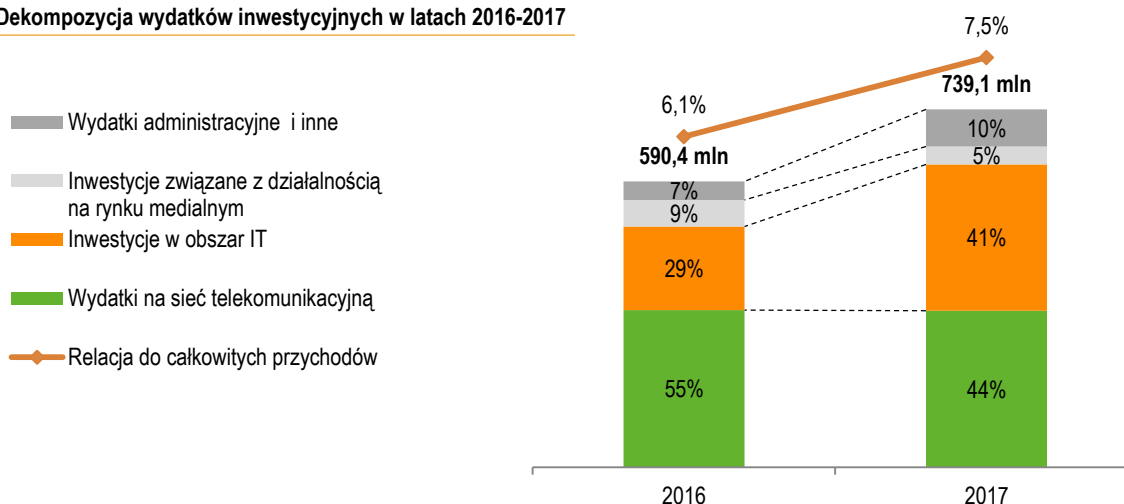
Wyższy niż w okresie porównawczym strumień środków pieniężnych z działalności operacyjnej netto wygenerowany w 2017 roku wynikał z korzystnej zmiany na poziomie stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów, niższej kwoty wydatków na zestawy odbiorcze udostępniane klientom oraz niższej kwoty zapłaconego podatku dochodowego, przy nieco niższym poziomie wyniku EBITDA niż w okresie porównawczym. Jednocześnie w trakcie 2017 roku Grupa Polsat nadal odnotowywała istotne co do skali zaangażowanie kapitału obrotowego w finansowanie ratalnej sprzedaży sprzętu dla klientów detalicznych, co wynikało z wysokiej popularności tej formy sprzedaży pośród naszych klientów, jak i rosnącego popytu na bardziej zaawansowane i w efekcie droższe urządzenia końcowe.

##### **Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej**

Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wyniosła 1.573,3 mln zł w 2017 roku i była wyższa o 569,9 mln zł, czyli o 56,8%, w porównaniu do 1.003,4 mln zł w 2016 roku. Czynniki o charakterze jednorazowym wpływającymi na wzrost salda środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej w 2017 roku były głównie wydatki na nabycie mniejszościowego pakietu akcji Netii w wysokości 638,7 mln zł, akcji ESKA TV S.A., udziałów w Lemon Records Sp. z o.o. oraz TV Spektrum Sp. z o.o., podczas gdy w okresie porównawczym saldo środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej pozostawało przede wszystkim pod wpływem nabycia udziałów w Litenite oraz płatności za rezerwację częstotliwości w paśmie 2600 MHz.

Ponadto na poziom środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wpływ miały wyższe o 148,7 mln zł, czyli o 25,2%, wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych w wysokości 739,1 mln zł w 2017 roku (wobec 590,4 mln zł w 2016 roku). Poniższa tabela przedstawia dekompozycję wydatków inwestycyjnych Grupy w latach 2016 i 2017.

#### Dekompozycja wydatków inwestycyjnych w latach 2016-2017



W 2017 roku Grupa Polsat inwestowała przede wszystkim w dalszą rozbudowę swojej sieci telekomunikacyjnej (44% wydatków) oraz w rozwój i modernizację systemów informatycznych (41% wydatków). Nakłady inwestycyjne dotyczące działalności na rynku medialnym, obejmujące zarówno nakłady inwestycyjne dotyczące segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej, jak i działalności w obszarze świadczenia usług płatnej telewizji, stanowiły z kolei około 5% całościowych wydatków inwestycyjnych Grupy.

Pośród największych inwestycji zrealizowanych w trakcie 2017 roku wymienić można m.in. kontynuację roll-outu sieci dostępowej w oparciu przede wszystkim o pasma 1800 MHz i 2600 MHz, rozbudowę pojemności sieci telekomunikacyjnej opartej o technologie LTE/LTE-Advanced, nakłady na zwiększenie pojemności sieci dostępowej oraz nakłady związane z refarmingiem pasma 900 MHz, rozbudowę radiolinii i węzłów transmisyjnych, rozwój funkcjonalności sieci telekomunikacyjnej (w tym upowszechnienie usługi HD Voice) oraz wydatki związane z kontynuowanym projektem kompleksowej modernizacji i wymiany środowiska informatycznego w Grupie. Jednocześnie inwestowaliśmy również w rozbudowę naszych powierzchni wykorzystywanych do realizacji nagrań telewizyjnych, wymianę sprzętu do realizacji nagrań TV, rozbudowę serwerów wykorzystywanych na potrzeby rozbudowy platformy IPLA, jak również prowadziliśmy proces sukcesywnej wymiany wyposażenia naszych POS'ów.

#### Środki pieniężne netto z działalności finansowej

Wartość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej wyniosła 1.527,7 mln zł w 2017 roku i była niższa o 543,1 mln zł, czyli o 26,2%, w porównaniu do poziomu 2.070,8 mln zł w 2016 roku.

Na wysokość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej w 2017 roku wpływ miała przede wszystkim bieżąca harmonogramowa spłata oraz obsługa Połączonego Kredytu Terminowego, zapłata kuponów od Obligacji Serii A, zaciągnięcie kwoty 1,0 mld zł (netto, po uwzględnieniu spłat) w ramach Kredytu Rewolwingowego, przedterminowy wykup Obligacji Litenite i związana z tym premia, jak również wypłata dywidendy dla akcjonariuszy z zysku za 2016 rok. W okresie porównawczym na wysokość środków pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej, oprócz obsługi bieżącego zadłużenia wpływ miało przede wszystkim refinansowanie zadłużenia z tytułu Obligacji Senior Notes PLK i związana z tym premia za wcześniejszy wykup, jak również spłata zadłużenia bankowego i obligacji wyemitowanych przez spółkę Midas (obecnie Aero2).

#### 4.6.5. Płynność i zasoby kapitałowe

Utrzymujemy zasoby środków pieniężnych w celu finansowania potrzeb związanych z naszą bieżącą działalnością. Naszym celem jest zapewnienie efektywnego kosztowo dostępu do różnych źródeł finansowania, w tym kredytów bankowych, obligacji i innych pożyczek.

Uważamy, że stan naszych własnych środków pieniężnych, środki generowane z bieżącej działalności oraz środki dostępne w ramach kredytów rewolwingowych (opisanych poniżej) powinny być wystarczające dla sfinansowania 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 2017 roku.

	Wartość bilansowa na 31 grudnia 2017 r. [mln PLN]	Odsetki / kupon / dyskonto	Data zapadalności
Połączony Kredyt Terminowy, w tym	10.633,3	WIBOR + marża	2022 <sup>1)</sup>
<i>Kredyt Rewolwingowy</i>	1.000,0	WIBOR + marża	
Obligacje Serii A	1.018,2	WIBOR + 2,5%	2021
Leasing i inne	28,3	-	-
<b>Zadłużenie brutto</b>	<b>11.679,8</b>	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty <sup>2)</sup>	(1.172,0)	-	-
<b>Zadłużenie netto</b>	<b>10.507,8</b>	-	-
EBITDA LTM	3.617,0	-	-
<b>Całkowite zadłużenie netto / EBITDA LTM</b>	<b>2,91</b>	-	-
Średni ważony koszt odsetek <sup>3)</sup>	3,3%	-	-

1) Po uwzględnieniu zapisów drugiej umowy zmieniającej Połączoną Umowę Kredytów z dnia 2 marca 2018 r.

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

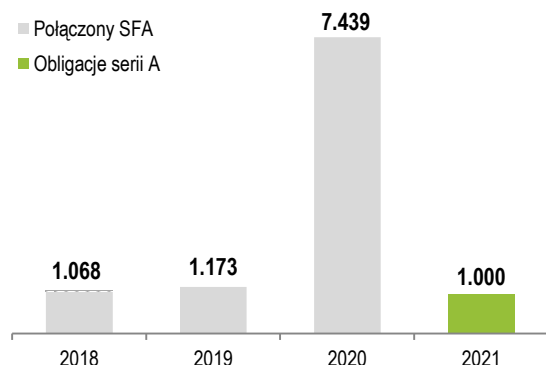
3) Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy Połączonego Kredytu Terminowego (wraz z Kredytem Rewolwingowym) oraz Obligacji Serii A, wg stanu na dzień 31 grudnia 2017 roku przy WIBOR 1M na poziomie 1,65% i WIBOR 6M 1,81%, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku łączna kwota wykorzystana w ramach Kredytu Rewolwingowego wyniosła 1,0 mld zł. W dniu 8 lutego 2018 roku Grupa spłaciła część zadłużenia z tytułu Kredytu Rewolwingowego w wysokości 400,0 mln zł.

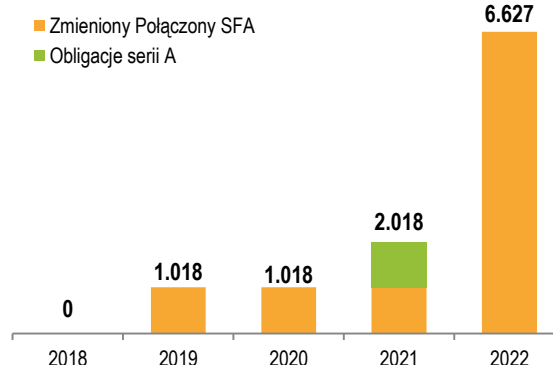
W związku z zawarciem w dniu 2 marca 2018 roku drugiej umowy zmieniającej Połączoną Umowę Kredytów zmianie uległ termin ostatecznej spłaty Kredytu Terminowego i w konsekwencji także harmonogram jego spłaty. Wydłużony harmonogram spłat przełożył się m.in. na zamrożenie spłat rat kapitałowych w 2018 roku.

Poniższe wykresy przedstawiają strukturę zapadalności zadłużenia Grupy Polsat (wyrażonego w wartościach nominalnych, z wyłączeniem zadłużenia wynikającego z Kredytu Rewolwingowego i leasingu) na dzień 31 grudnia 2017 roku oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. na 21 marca 2018 roku, jak również jego strukturę rodzajową i walutową na dzień 31 grudnia 2017 roku.

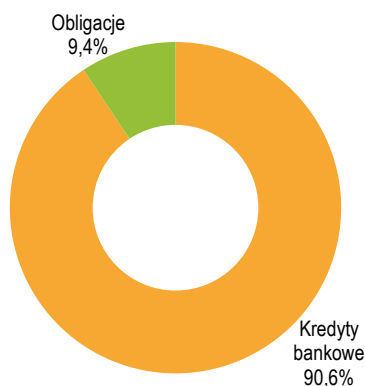
**Struktura zapadalności zadłużenia  
na dzień 31 grudnia 2017 r. [mln PLN]**



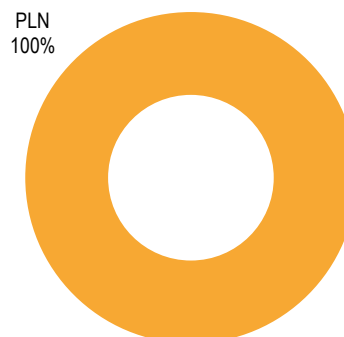
**Struktura zapadalności zadłużenia  
na dzień 21 marca 2018 r. [mln PLN]**



**Struktura rodzajowa zadłużenia  
na dzień 31 grudnia 2017 r.**



**Struktura walutowa zadłużenia  
na dzień 31 grudnia 2017 r.**



W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej wynikające z płatności odsetek naliczanych w oparciu o zmienną stopą procentową od Połączonego SFA oraz zmienionego Połączonego SFA, aktywnie stosujemy strategie hedgingowe oparte o instrumenty pochodne, w szczególności swapy stopy procentowej (IRS). Na dzień 31 grudnia 2017 roku otwarte przez spółki z Grupy transakcje zabezpieczające zmiany stopy procentowej WIBOR opiewały maksymalnie na łączną kwotę 3.875,0 mln zł i zapadały w różnych okresach w latach 2018-2019. Dodatkowo spółki z Grupy mają zawarte dwie transakcje na łączną kwotę 500,0 mln zł rozpoczynające się we wrześniu 2018 roku i zapadające w marcu 2020 roku.

**Istotne umowy finansowania zawarte przez spółki z Grupy**

Poniżej przedstawiono opis istotnych umów finansowania zawartych przez Spółkę lub spółki z Grupy, które pozostają w mocy na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania, jak również zwięzły opis tych umów finansowania, które wygasły w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017 roku w związku ze spłatą zadłużenia udzielonego na ich podstawie.

**Połączona Umowa Kredytów**

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

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

Umowa Kredytów CP przewidywała udzielenie Spółce kredytu terminowego do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200,0 mln zł oraz kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 300,0 mln zł. Umowa Kredytów PLK przewidywała udzielenie Polkomtel kredytu terminowego do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300,0 mln zł oraz kredytu rewolwingowego do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 700,0 mln zł.



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

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

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

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

Kredyt Terminowy i Kredyt Rewolwingowy są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego jest uzależniona od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa, przy czym najwyższy poziom marży będzie miał zastosowanie, gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,50:1, a najniższy, gdy wskaźnik ten będzie równy lub niższy niż 1,50:1, przy czym wartość skonsolidowanego długu netto wykorzystywanego do kalkulacji tego wskaźnika na mocy definicji zawartej w Połączonej Umowie Kredytów nie obejmuje instrumentów dłużnych, w przypadku których kapitał jest spłacany nie wcześniej niż 6 miesięcy po terminie spłaty Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego oraz odsetki nie są wypłacane na bieżąco w formie gotówkowej. Zgodnie z zapisami zmienionej Połączonej Umowy Kredytów ostateczna data spłaty Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego przypada na dzień 30 września 2022 roku. Kredyt Terminowy spłacany jest w kwartalnych ratach zgodnie z ustalonym harmonogramem.

Połączona Umowa Kredytów przewiduje ustanowienie przez Spółkę oraz inne podmioty z Grupy, w określonych przypadkach, zabezpieczeń spłaty kredytów udzielonych na jej podstawie. W szczególności zabezpieczenia te obejmują zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa Spółki i jej wybranych spółek zależnych, zastawy rejestrowe i finansowe na akcjach i udziałach spółek zależnych Spółki, zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z rachunków bankowych prowadzonych dla Spółki oraz jej wybranych spółek zależnych, zastawy zwykłe oraz rejestrowe na wybranych znakach towarowych, cesje praw na zabezpieczenie, hipoteki, oświadczenia notarialne o poddaniu się egzekucji oraz analogiczne zabezpieczenia ustanowione na udziałach (akcjach) lub aktywach spółek zależnych Spółki, które będą rządzone prawem obcym. Szczegółowy opis ustanowionych zabezpieczeń znajduje się w punkcie 4.6.6. niniejszego Sprawozdania - *Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Polsat – Przegląd sytuacji finansowej – Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji.*

Zgodnie z zapisami Połączonej Umowy Kredytów, w przypadku gdy wskaźnik skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie równy lub niższy niż 3,00:1, Spółka może zażądać zwolnienia zabezpieczeń (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Połączonej Umowy Kredytów) ustanowionych w związku z Połączoną Umową Kredytów. Zwolnione zabezpieczenie będzie musiało zostać ponownie ustanowione w przypadku, gdy wskaźnik

skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA będzie wyższy niż 3,00:1. Ponadto w przypadku, gdy określone podmioty z Grupy zaciągną zabezpieczone zadłużenie, na rzecz Agenta Zabezpieczeń (działającego m.in. na rzecz kredytodawców z tytułu Połączonej Umowy Kredytów) zostanie ustanowione takie samo zabezpieczenie na zasadach równorzędności (*pari passu*).

Ponadto, zgodnie z postanowieniami Połączonej Umowy Kredytów, Spółka oraz inne podmioty z Grupy mają możliwość zaciągnięcia dodatkowych kredytów (ang. *additional facilities*). Warunki takich dodatkowych kredytów będą ustalane każdorazowo w osobnej umowie, zawieranej w związku z zaciągnięciem takiego dodatkowego kredytu (ang. *additional facility accession deed*), przy czym warunki te będą musiały spełnić określone wymagania, które będą uzależnione od wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA.

Połączona Umowa Kredytów przewiduje udzielenie przez podmioty z Grupy na rzecz każdej ze stron finansujących Połączonej Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Połączoną Umową Kredytów, gwarancji (ang. *guarantee*) rządzonych prawem angielskim (w wysokości kwoty udzielonego kredytu powiększonej o wszelkie opłaty i należności wynikające bądź określone w Połączonej Umowie Kredytów lub pozostałych dokumentach finansowania zawartych w związku z tą umową):

- (i) terminowego wykonania zobowiązań wynikających z Połączonej Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Połączoną Umową Kredytów,
- (ii) zapłaty kwot wymagalnych na podstawie Połączonej Umowy Kredytów oraz pozostałych dokumentów finansowania zawartych w związku z Połączoną Umową Kredytów oraz
- (iii) zwolnienia stron finansujących, o których mowa powyżej z odpowiedzialności i wynagrodzenia wszelkich kosztów i strat, jakie taka strona finansująca może ponieść w związku z niewykonalnością, nieważnością i niezgodnością z prawem, jakiegokolwiek zobowiązania zabezpieczonego opisaną powyżej gwarancją. Okres, na jaki zostały udzielone gwarancje, nie został określony. Gwaranci otrzymają wynagrodzenie z tytułu udzielenia gwarancji, ustalone na zasadach rynkowych.

Umowa Kredytów CP, Umowa Kredytów PLK oraz Umowa Zmieniająca i Konsolidująca z dnia 21 września 2015 roku przewidywały obowiązek spełnienia standardowych w tego typu transakcjach warunków zawieszających (ang. *conditions precedent*), wypłatę opisanych powyżej kredytów oraz obowiązek spełnienia, po uruchomieniu kredytów, o których mowa powyżej, warunków następczych (ang. *conditions subsequent*), które również były standardowe dla transakcji tego typu.

### Obligacje Serii A wyemitowane przez Cyfrowy Polsat

Na podstawie uchwały Zarządu Spółki z dnia 2 lipca 2015 roku Cyfrowy Polsat wyemitował w dniu 21 lipca 2015 roku 1.000.000 niezabezpieczonych, niepodporządkowanych obligacji na okaziciela Serii A o wartości nominalnej 1.000 zł każda i łącznej wartości nominalnej 1.000,0 mln zł z terminem zapadalności w dniu 21 lipca 2021 roku. Emisja Obligacji odbyła się w trybie oferty publicznej. Szczegółowe warunki emisji, wykupu, wypłaty oprocentowania zostały określone w Warunkach Emisji.

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

- (i) marża wynosi 250 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest niższy lub równy 3,5:1;
- (ii) marża wynosi 275 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 3,5:1 ale niższy lub równy 4,0:1;
- (iii) marża wynosi 325 bps, gdy wskaźnik zadłużenia w danym okresie jest wyższy niż 4,0:1.

Odsetki od Obligacji wypłacane są co pół roku w dniach 21 stycznia i 21 lipca.

Zgodnie z Warunkami Emisji Obligacji Spółka ma w każdym czasie prawo do przeprowadzenia przedterminowego wykupu całość lub część Obligacji, przy czym wykup nie może dotyczyć Obligacji stanowiących mniej niż 10% łącznej wartości nominalnej Obligacji Serii A. Przedterminowy wykup może nastąpić według wartości nominalnej Obligacji wraz z narosłymi odsetkami oraz z zapłatą premii zależnej od daty wykupu w ten sposób, że:

- (i) jeśli przedterminowy wykup nastąpi w okresie między 21 lipca 2017 roku a 21 lipca 2018 roku premia będzie wynosić 1% wartości nominalnej Obligacji podlegających wykupowi;
- (ii) jeśli przedterminowy wykup nastąpi po 21 lipca 2018 roku, Obligacje wykupione zostaną po wartości nominalnej.

Warunki Emisji Obligacji nakładają na Spółkę oraz jej spółki zależne obowiązek utrzymywania określonych wskaźników finansowych na wymaganych poziomach, a także pewne ograniczenia, które zostały szczegółowo opisane w Nocie Informacyjnej dotyczącej emisji Obligacji Serii A z dnia 22 lipca 2015 roku (Nota dostępna jest na stronie korporacyjnej Spółki).

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

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

Obligacje Serii A zostały wprowadzone do alternatywnego systemu obrotu prowadzonego przez GPW w ramach Catalyst dnia 12 sierpnia 2015 roku.

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

### Obligacje Litenite

Litenite Limited, spółka zależna Cyfrowego Polsatu nabyta 29 lutego 2016 roku, wyemitowała niezabezpieczone obligacje zerokuponowe 2022 (*Zero-coupon unsecured loan notes 2022*) o łącznej wartości nominalnej 1.524,4 mln zł i cenie emisyjnej 782,0 mln zł, z terminem zapadalności w dniu 31 grudnia 2022 roku (Obligacje Litenite).

W dniu 26 kwietnia 2017 roku Litenite dokonała przedterminowego wykupu wszystkich Obligacji Litenite według wartości określonej w warunkach emisji Obligacji Litenite łącznie na poziomie 886.703.685,12 zł powiększonej o premię za wcześniejszy wykup w wysokości 58.658.296,32 zł.

### Zobowiązania umowne

#### Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2017 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 2017	31 grudnia 2016
do roku	229,6	139,4
1 do 5 lat	541,7	83,3
powyżej 5 lat	15,0	20,0
<b>Razem</b>	<b>786,3</b>	<b>242,7</b>

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

[mln PLN]	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Do roku	0,2	14,6
<b>Razem</b>	<b>0,2</b>	<b>14,6</b>

#### Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2017 roku z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 110,4 mln zł (118,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2016). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych wyniosła 272,5 mln zł na dzień 31 grudnia 2017 roku (115,3 mln zł na dzień 31 grudnia 2016).

## Ratingi

Poniższa tabela przedstawia zestawienie ratingów nadanych Grupie Cyfrowy Polsat w 2017 roku.

Agencja ratingowa	Rating / perspektywa	Poprzedni Rating / perspektywa	Data aktualizacji
S&P Global Ratings	BB+/ pozytywna	BB+/ stabilna	18.04.2017
Moody's Investor Service	Ba2 / pozytywna	Ba2 / stabilna	08.08.2017
S&P Global Ratings	BB+/ stabilna	BB+/ pozytywna	20.12.2017

W dniu 18 kwietnia 2017 r. agencja ratingowa S&P Global Ratings (poprzednio Standard&Poor's Rating Services) („S&P”) podwyższyła perspektywę ratingu Grupy Polsat do pozytywnej ze stabilnej, utrzymując rating korporacyjny (ang. *corporate credit rating*) na poziomie BB+.

W uzasadnieniu agencja S&P podała, że podwyższenie perspektywy odzwierciedla w szczególności silne wyniki oraz istotne możliwości Grupy w zakresie redukcji zadłużenia w latach 2017-2018, czego wyrazem był m.in. zrealizowany w dniu 26 kwietnia 2017 roku wykup Obligacji Litenite.

W dniu 20 grudnia 2017 r. agencja S&P potwierdziła ocenę ratingową Grupy na poziomie BB+ zmieniając jego perspektywę do stabilnej z pozytywnej. W uzasadnieniu agencja S&P podała, że na zmianę perspektywy ratingu Grupy wpływ miały przede wszystkim akwizycje ogłoszone przez Spółkę w dniu 4 grudnia 2017 r., tj. nabycie pakietu ok. 32% akcji spółki Netia i zamiar zwiększenia udziału w Netii do nie więcej niż 66%, jak również nabycie kilku kanałów telewizyjnych od Grupy ZPR Media. W opinii agencji S&P wydatki związane z powyższymi akwizycjami wpłyną na wolniejsze niż poprzednio S&P zakładała tempo redukcji zadłużenia Grupy z uwagi na to, że będą finansowane częściowo ze środków własnych, a częściowo z kredytu bankowego. Stabilna perspektywa ratingu odzwierciedla oczekiwania agencji S&P, że wskaźnik długu netto do EBITDA w latach 2017-2018 będzie kształtował się na poziomie 3,0-3,5x (przy zastosowaniu metodologii kalkulacji właściwej dla agencji S&P) a w kolejnych latach będzie się stopniowo obniżał. Jednocześnie S&P zakłada, że integracja Netii z Grupą przebiegnie sprawnie i wygeneruje oczekiwane przez Grupę synergije.

W dniu 8 sierpnia 2017 roku agencja ratingowa Moody's Investors Service podwyższyła perspektywę ratingu korporacyjnego (ang. *corporate family rating*) Grupy Polsat do pozytywnej ze stabilnej, utrzymując jednocześnie rating na poziomie Ba2.

W uzasadnieniu agencja Moody's podała, że podwyższenie perspektywy związane jest w szczególności z poprawą wskaźników zadłużenia Grupy oraz silnym strumieniem przyływów pieniężnych, dzięki któremu Grupa w ciągu ostatniego roku aktywnie redukowała zadłużenie. Pozytywna perspektywa ratingu odzwierciedla oczekiwania Moody's w zakresie dalszego obniżania zadłużenia Grupy i konsekwentnej poprawy wskaźników zadłużenia przez kolejne dwa lata, jak również zakłada brak istotnych zmian w polityce dywidendowej oraz polityce redukcji zadłużenia.

### 4.6.6. Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub jednostki zależne poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji

#### Zabezpieczenia dotyczące zadłużenia z tytułu Połączonej Umowy Kredytów

W celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności wynikających z Połączonej Umowy Kredytów Spółka oraz inne spółki z Grupy wymienione poniżej oraz UniCredit Bank AG, Oddział w Londynie zawarły i podpisały umowy i inne dokumenty przewidujące ustanowienie następujących zabezpieczeń:

- (i) zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstw Spółki, Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel, Plus TM Management Sp. z o.o., Aero2, PL 2014 Sp. z o.o. oraz Plus Flota Sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
- (ii) zastawy finansowe i rejestrowe na udziałach w Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 615.445.000 zł), Telewizja Polsat (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 236.946.700 zł), Polkomtel (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 3.525.300.000 zł), Plus TM Management Sp. z o.o. (o łącznej wartości

- nominalnej wynoszącej 2.106.000 zł), Aero2 (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 91.958.700 zł) oraz PL 2014 Sp. z o.o. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 29.494.600 zł), dla których prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwami do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionych spółkach; udziały obciążone zastawami reprezentują 100% kapitału zakładowego każdej ze spółek i stanowią długoterminową lokatę kapitałową Spółki;
- (iii) zastaw finansowy i rejestrowy na akcjach w Netia S.A. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 110.702.441 zł), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie wraz z pełnomocnictwami do wykonywania praw korporacyjnych z akcji w wyżej wymienionej spółce, akcje obciążone zastawami reprezentują ok. 31,76 % kapitału zakładowego spółki;
  - (iv) zastaw finansowy i rejestrowy na udziałach w TV Spektrum Sp. z o.o. (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 4.850.000 zł), dla którego prawem właściwym jest prawo polskie, wraz z pełnomocnictwem do wykonywania praw korporacyjnych z udziałów w wyżej wymienionej spółce, udziały obciążone zastawami reprezentują ok. 49,48% kapitału zakładowego spółki;
  - (v) zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych Spółki, Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel, Eileme 1, Plus TM Management Sp. z o.o., Aero2 oraz PL 2014 Sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
  - (vi) pełnomocnictwa do rachunków bankowych Spółki, Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizja Polsat, Polkomtel, Eileme 1, Plus TM Management Sp. z o.o., Dwa Sp. z o.o., Teleaudio Dwa Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k., Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o., Interphone Service Sp. z o.o., Muzo.fm Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., Polkomtel Business Development Sp. z o.o., Nordisk Polska Sp. z o.o., TM Rental Sp. z o.o., Liberty Poland S.A., Aero2, PL 2014 Sp. z o.o. oraz Plus Flota Sp. z o.o., dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
  - (vii) zastawy zwykłe i rejestrowe na prawach ochronnych na znakach towarowych przysługujących Polsat Brands AG, dla których prawem właściwym jest prawo polskie;
  - (viii) przelewy na zabezpieczenie praw majątkowych w Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., dla którego prawem właściwym jest prawo polskie;
  - (ix) 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;
  - (x) 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;
  - (xi) przelew na zabezpieczenie wierzytelności z tytułu umów hedgingowych przysługujących Spółce i Polkomtel, dla których prawem właściwym jest prawo angielskie;
  - (xii) przelew na zabezpieczenie praw z umów ubezpieczenia składników majątkowych, o których mowa w punkcie (i) i punkcie (ix) powyżej;



- (xiii) 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;
- (xiv) zastaw na udziałach w Eileme 1 (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 500.000 SEK), dla którego prawem właściwym jest prawo szwedzkie; udziały obciążone zastawem reprezentują 100% kapitału zakładowego spółki i stanowią długoterminową lokatę kapitałową Spółki;
- (xv) zastaw na udziałach w Litenite (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 1.800 EUR), dla których prawem właściwym jest prawo cypryjskie;
- (xvi) przelew na zabezpieczenie: (a) wierzytelności wobec różnych dłużników, (b) wierzytelności i praw z umów rachunków bankowych oraz (c) praw z umów ubezpieczenia przysługujących Polsat License Ltd., dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xvii) przelew na zabezpieczenie praw z umowy licencyjnej zawartej przez Polsat Brands AG oraz Polsat License Ltd. oraz praw z umów rachunków bankowych, dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xviii) zastaw na rachunkach bankowych przejętych przez Cyfrowy Polsat w wyniku połączenia z Metelem, dla którego prawem właściwym jest prawo cypryjskie;
- (xix) przelew na zabezpieczenie wierzytelności i praw z umów rachunków bankowych przejętych przez Cyfrowy Polsat w wyniku połączenia z Metelem, dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xx) zastaw na akcjach Polsat Brands AG (o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 250.074 CHF), dla którego prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xxi) zastaw na wierzytelnościach z tytułu umów rachunków bankowych Litenite, dla których prawem właściwym jest prawo szwajcarskie;
- (xxii) oświadczenia Spółki, Cyfrowy Polsat Trade Marks sp. z o.o., Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k., Telewizji Polsat, Polkomtel, Plus TM Management Sp. z o.o., Aero2 oraz PL 2014 Sp. z o.o. o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego, dla którego prawem właściwym jest prawo polskie; oraz
- (xxiii) oświadczenia Litenite oraz Eileme 4 (której następcą prawnym jest Eileme 1) o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego (z całego majątku znajdującego się w Polsce lub podlegającego prawu polskiemu), dla których prawem właściwym jest prawo polskie.

## 5. POZOSTAŁE ISTOTNE INFORMACJE

### 5.1. Transakcje z podmiotami powiązаныmi

Transakcje z podmiotami powiązаныmi Grupy Polsat w 2017 roku były zawierane wyłącznie na warunkach rynkowych i zostały opisane w Nocie 42 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku.

### 5.2. Informacje o udzielonych pożyczkach

Informacje o udzielonych pożyczkach zostały zamieszczone w Nocie 38 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku.

### 5.3. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników

Grupa Cyfrowy Polsat nie publikowała prognoz wyników finansowych na 2017 rok.

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

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 31 grudnia 2017 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

#### **Postępowania wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów**

W dniu 24 lutego 2011 roku Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę pieniężną w wysokości 130,7 mln zł w związku ze stwierdzeniem rzekomego braku współdziałania w toku kontroli prowadzonej przez Prezesa UOKiK w Polkomtel. Polkomtel odwołał się od decyzji Prezesa UOKiK do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Zdaniem Zarządu Spółki 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 4,0 mln zł (tj. równoważność 1,0 mln euro). Wyrokiem z dnia 20 października 2015 roku sąd uchylił wyrok SOKiK w przedmiotowej sprawie i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Wyrokiem z dnia 28 kwietnia 2017 roku, SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, zmniejszając karę nałożoną na Polkomtel do kwoty 1,3 mln zł. Polkomtel i Prezes UOKiK wnieśli apelację od wyroku do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

W dniu 23 listopada 2011 roku do Polkomtel doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą uznaje rzekome zawarcie porozumienia przez Polkomtel, PTK Centertel Sp. z o.o., PTC S.A. oraz P4 za praktykę ograniczającą konkurencję na krajowym detalicznym rynku telefonii komórkowej oraz na krajowym hurtowym rynku usług telewizyjnej mobilnej świadczonych w technologii DVB-H. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 33,5 mln zł. Zdaniem Zarządu przedmiotowe porozumienie nie miało miejsca. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK nakładającą karę do SOKiK. Wyrokiem z dnia 19 czerwca 2015 roku SOKiK uchylił karę w całości. Wyrokiem z dnia 15 marca 2017 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie oddalił apelację Prezesa UOKiK od wyroku SOKiK. Ww. wyroki są prawomocne. Prezes UOKiK złożył kasację od wyroku Sądu Apelacyjnego.

W dniu 27 grudnia 2012 roku do Polkomtel doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące podawania w reklamach informacji w sposób, który mógł wprowadzać w błąd. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 4,5 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK do SOKiK. W dniu 15 października 2014 roku wyrokiem SOKiK wysokość kary została obniżona do poziomu 1,5 mln zł. Wyrokiem z dnia 10 lutego 2016 roku sąd uchylił wyrok SOKiK przywracając wysokość kary do poziomu 4,5 mln zł. W dniu 15 marca 2016 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,8 mln zł. Zarząd oczekuje na ponowne rozpatrzenie sprawy przez SOKiK zgodnie z wyrokiem sądu.

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.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na niedostarczeniu konsumentom zawierającym umowę o świadczenie usług telekomunikacyjnych w formie pisemnej wraz z umową regulaminu promocji oraz o nieinformowaniu o zakończeniu promocji dotyczącej rachunku szczegółowego. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 6 mln zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

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.

Decyzją z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na prezentowaniu ofert promocyjnych, podczas gdy w opinii organu nie było możliwości zawarcia umowy na danych warunkach. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 4,4 mln zł oraz 12,3 mln zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

### **Inne postępowania**

W dniu 15 grudnia 2014 roku Polkomtel otrzymał za pośrednictwem Sądu pozew od Orange o zapłatę kwoty 21,0 mln zł z tytułu działań rzekomo sprzecznych ze zobowiązaniami wynikającymi z umowy o przeniesienie praw do dysponowania częstotliwościami radiowymi. W dniu 13 stycznia 2015 roku spółka złożyła odpowiedź na pozew. Sąd Okręgowy w Warszawie obniżył wysokość kary umownej do poziomu 9,0 mln zł. Wyrokiem z dnia 20 kwietnia 2017 roku Sąd Apelacyjny utrzymał karę w wysokości 9,0 mln zł. W dniu 12 maja 2017 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 9,0 mln zł. Spółka złożyła skargę kasacyjną od wyroku Sądu Apelacyjnego. Polkomtel uznaje zgłoszone przez Orange roszczenia za bezpodstawne.

We wrześniu 2015 roku Polkomtel otrzymała pozew P4, w którym spółka ta żąda zapłaty odszkodowania w kwocie 316 mln zł, w tym odsetki 85 mln zł, dotyczącego detalicznych cen usług mobilnych świadczonych w okresie pomiędzy lipcem 2009 roku a marcem 2012 roku. Roszczenie P4 zakłada zapłatę powyższej kwoty solidarnie przez Orange Polska S.A., Polkomtel i T-Mobile Polska S.A. Zdaniem Zarządu, pozew jest bezpodstawny, jako że Polkomtel nie dopuszczał się samodzielnie lub z innymi podmiotami czynów niedozwolonych, w szczególności związanych z wysokością cen detalicznych za usługi połączeń telefonicznych kierowanych do sieci telekomunikacyjnej P4. W ocenie Zarządu Polkomtel, brak jest podstaw prawnych dla łącznej oceny zachowań poszczególnych operatorów na rynku usług telekomunikacyjnych, który jest rynkiem w pełni konkurencyjnym, a każdy z przedsiębiorców prowadzi samodzielną politykę handlową, w tym cenową. Objęte pozwem roszczenia P4 nie zostały wykazane ani co do zasady (przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej), ani co do wysokości.

W dniu 28 kwietnia 2017 roku, pozewem w postępowaniu upominawczym ZASP wystąpił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi o zapłatę kwoty 20,3 mln zł. Spółka złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym oraz wniosła o oddalenie powództwa w całości. W dniu 10 stycznia 2018 roku Sąd wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do postępowania mediacyjnego.

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

### **5.5. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową**

W 2017 roku nie było zmian w podstawowych zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową.

## 5.6. Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy

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

## 5.7. Związki zawodowe

W Grupie Polkomtel działają dwa związki zawodowe: Niezależny Samorządny Związek Zawodowy „Solidarność” i Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych. Na dzień 31 grudnia 2017 roku, 122 pracowników, czyli 3,5% łącznej liczby stałych pracowników Grupy Polkomtel (w przeliczeniu na pełne etaty), było członkami związków zawodowych. Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania, nie posiadamy wiedzy o jakichkolwiek sporach ze związkami zawodowymi lub innych sporach zbiorowych w ramach Grupy Polkomtel.

## 5.8. Informacje niefinansowe

W dniu 22 marca 2018 roku Spółka opublikowała, jako odrębny dokument, „Raport Społeczny Grupy Cyfrowy Polsat za 2017 rok”, który w kompleksowy sposób adresuje kluczowe dla nas zagadnienia pozafinansowe oraz pokazuje, jak w sposób zrównoważony i odpowiedzialny chcemy osiągać nasze strategiczne cele. Publikacja powstała zgodnie ze Standardem Global Reporting Initiative w opcji Core oraz znowelizowaną Ustawą o Rachunkowości i zawiera szczegółowe informacje dotyczące kwestii środowiskowych, społecznych i pracowniczych, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji i łapownictwu w odniesieniu do Grupy Polsat, jak również Cyfrowego Polsatu jako jednostki dominującej Grupy.

„Sprawozdanie Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. oraz spółki Cyfrowy Polsat S.A. na temat informacji niefinansowych za lata 2016-2017” dostępne jest na internetowej stronie korporacyjnej Grupy Polsat pod adresem <http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie> w zakładce Centrum wyników – Raporty niefinansowe.

## 6. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I 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 spółce utrzymanie tego wskaźnika na obecnym poziomie. Jeżeli nie będziemy w stanie skutecznie zarządzać wskaźnikiem churn, możemy stanąć przed koniecznością gwałtownej redukcji kosztów, aby utrzymać marżę zysku na satysfakcjonującym poziomie lub podjęcia alternatywnych kroków, które z kolei mogłyby skutkować zwiększeniem kosztu pozyskania i utrzymania klientów.

Co więcej branża telefonii komórkowej charakteryzuje się częstymi zmianami ofert produktowych, jak również nieustannym rozwojem technologii sieci i urządzeń odbiorczych użytkowanych przez klientów. Jeżeli nie będziemy w stanie efektywnie utrzymywać i modernizować swojej sieci lub zaoferować klientom atrakcyjnych produktów i usług, możemy nie być w stanie utrzymać swoich klientów lub też koszty ich utrzymania mogą wzrosnąć. Podobnie, jeżeli nie będziemy w stanie efektywnie reklamować swoich produktów i usług, pozyskanie nowych klientów może nie być możliwe lub być znacznie utrudnione.

Dodatkowo konkurujący z nami operatorzy sieci komórkowych mogą, na przykład poprzez zaoferowanie swoich produktów lub usług po niższych cenach, zwiększyć swoją atrakcyjność dla klientów, co również mogłoby utrudnić nam utrzymanie obecnej bazy klientów, a także mogłoby doprowadzić do wzrostu kosztów utrzymania i pozyskania nowych klientów.

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

***Wyniki naszej działalności zależą od zadowolenia klientów, akceptacji naszych programów przez widzów, jak również od naszej zdolności do rentownego wytwarzania lub pozyskiwania praw do emisji programów***

Prowadzimy działalność na rynkach, gdzie sukces komercyjny zależy przede wszystkim od zadowolenia klientów i akceptacji treści programowych, które są często trudne do przewidzenia. Staramy się pozyskać i utrzymać klientów płatnej telewizji, zapewniając im dostęp do szerokiej oferty kanałów, obejmującej kanały sportowe, muzyczne, rozrywkowe, informacyjne, dla dzieci, edukacyjne, filmowe oraz wszystkie główne kanały telewizyjne naziemne dostępne w Polsce, jak również kanały nadawane w wysokiej rozdzielczości oraz niekodowane kanały telewizyjne i radiowe. Zadowolenie klientów z naszej oferty programowej ma zasadnicze znaczenie dla możliwości pozyskania i utrzymania klientów, jak również osiągania i zwiększania przychodów uzyskiwanych z abonamentu.

Nasza zdolność do generowania przychodów z reklam w ramach naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej jest prawie całkowicie uzależniona od zapotrzebowania odbiorców na nadawane przez nas programy telewizyjne. Oglądalność nadawanych przez nas programów wpływa bezpośrednio zarówno na atrakcyjność naszych kanałów telewizyjnych dla obecnych i potencjalnych reklamodawców, jak również na wysokość opłat, które możemy pobierać za czas emisji reklam. W ramach naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej osiągamy również przychody z wytwarzania i sprzedaży programów telewizyjnych dla osób trzecich, działających w Polsce oraz w mniejszym stopniu, za granicą. Cena, jaką jesteśmy w stanie uzyskać od potencjalnych nabywców za programy wytwarzane we własnym zakresie, jest powiązana bezpośrednio z oglądalnością tych programów, ponieważ nabywcy zewnętrzni, mając na celu generowanie przychodów z reklam, kierują się wynikami oglądalności treści programowych.

Popyt na programy telewizyjne oraz preferencje programowe podlegają częstym zmianom, niezależnie od mediów, za pośrednictwem których takie programy są dostarczane. Możemy nie być w stanie przyciągać ani utrzymać klientów naszych usług płatnej telewizji i reklamodawców, jeżeli nie zdołamy skutecznie przewidzieć zapotrzebowania na programy lub zmiany gustów odnośnie treści programowych, lub gdy naszym konkurentom uda się przewidzieć takie zapotrzebowanie lub zmiany gustów bardziej efektywnie niż nam, co w efekcie może spowodować zwiększenie współczynnika odpływu klientów,



a w odniesieniu do segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej, spadek oglądalności naszych programów i związane z tym trudności w pozyskiwaniu reklamodawców.

Nasza rentowność zależy częściowo od naszej zdolności do produkowania lub pozyskiwania praw do emisji najbardziej atrakcyjnych programów przy zachowaniu efektywności ponoszonych kosztów. Chociaż lokalna produkcja treści telewizyjnych jest zazwyczaj droższa od ich nabywania ze źródeł zewnętrznych, wierzymy, że większa liczba polskich programów nadawanych na naszych kanałach wpłynie na zwiększenie zapotrzebowania odbiorców, a w rezultacie na wzrost popytu ze strony reklamodawców. Jednakże nie możemy zagwarantować, że nakłady finansowe, jakie już ponieśliśmy lub poniesiemy w przyszłości, na wytworzenie polskich treści programowych zostaną w pełni odzyskane, ani też, że będziemy w stanie wygenerować wystarczające przychody w celu zrekompensowania powyższych kosztów.

W konsekwencji, brak akceptacji naszej oferty programowej przez naszych klientów lub brak zdolności do rentownego wytwarzania lub pozyskiwania praw do emisji programów może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

***Możemy nie być w stanie przyciągać ani utrzymać klientów i reklamodawców, jeśli nie zdołamy zawrzeć lub przedłużyć umów licencyjnych, które dają nam prawo do dystrybucji kluczowych programów***

Wyniki naszej działalności są uzależnione od naszej umiejętności pozyskania atrakcyjnych programów telewizyjnych. W celu zapewnienia klientom płatnej telewizji dostępu do kanałów telewizyjnych polegamy wyłącznie na licencjach od nadawców telewizyjnych. W segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej niektóre programy telewizyjne produkujemy samodzielnie, natomiast pozostałe programy i treści telewizyjne są nadawane na podstawie umów licencyjnych. Nasze umowy licencyjne są zawierane zazwyczaj na czas określony, na ogół od dwóch do trzech lat w przypadku filmów i seriali oraz od trzech do siedmiu lat w przypadku treści sportowych. W pewnych okolicznościach licencjodawca może rozwiązać umowę licencyjną przed upływem okresu obowiązywania umowy bez naszej zgody, w szczególności jeśli nie wywiążemy się z naszych zobowiązań, w tym z obowiązku zapłaty odpowiednich opłat licencyjnych. Utrzymywanie w ofercie programowej atrakcyjnych programów telewizyjnych jest niezbędne do pozyskiwania i zatrzymywania klientów i reklamodawców. Nie możemy zagwarantować, że nasze umowy licencyjne zostaną przedłużone na warunkach równie korzystnych jak obecnie obowiązujące, że zostaną one w ogóle przedłużone z chwilą ich wygaśnięcia, ani też że licencjodawcy nie rozwiążą umów licencyjnych przed ich wygaśnięciem. Brak możliwości utrzymania, zawarcia lub przedłużenia istotnych licencji na treści programowe może utrudniać nam dostarczanie i wprowadzanie do oferty nowych atrakcyjnych kanałów i programów i może wiązać się z utratą zdolności do pozyskiwania i utrzymania klientów i reklamodawców, co z kolei może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

***Możliwości zwiększenia sprzedaży naszych usług zależą od efektywności naszej sieci sprzedaży***

Posiadamy zorganizowaną i wyspecjalizowaną sieć sprzedaży obejmującą swoim zasięgiem teren całego kraju, której zadaniem jest dystrybucja produktów i usług oferowanych przez naszą Grupę. Ze względu na nasilającą się konkurencję z innymi dostawcami usług płatnej telewizji oraz telekomunikacyjnych, jak również szybki wzrost wynagrodzeń obserwowany na krajowym rynku pracy, możemy zostać zmuszeni do podniesienia wysokości prowizji wypłacanych naszym dystrybutorom, dążąc do rozszerzenia sieci sprzedaży i dystrybucji oraz zmiany kanałów dystrybucji naszych usług. Ewentualny wzrost prowizji wypłacanych dystrybutorom, działającym w naszej sieci sprzedaży i dystrybucji, będzie skutkował zwiększeniem ponoszonych kosztów operacyjnych oraz prawdopodobnie spadkiem zysku z działalności operacyjnej. Ponadto jeśli stwierdzimy, że nasza sieć dystrybucji wymaga znaczącej reorganizacji lub przebudowy, możemy zostać zmuszeni do poniesienia znaczących nakładów finansowych. Wszelkie niepowodzenia w zakresie utrzymania, rozszerzenia lub modyfikacji naszej sieci sprzedaży i dystrybucji mogą znacznie utrudnić pozyskiwanie i utrzymanie klientów naszych usług, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i 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 przerwę 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 i telefonii komórkowej. Dostarczanie usług płatnej telewizji do naszych klientów jest uzależnione od prawidłowego funkcjonowania infrastruktury i urządzeń u podmiotów, z którymi współpracujemy. Przykładowo, od Eutelsat S.A. wynajmujemy transpondery, które umożliwiają nam dostarczanie cyfrowego sygnału telewizyjnego drogą satelitarną na

terenie całej Polski. Instalacje antenowe naszych klientów są w większości przystosowane do odbioru sygnału nadawanego za pośrednictwem transponderów Eutelsat S.A. W przypadku konieczności zmiany operatora satelitarne w związku z nieprzedłużeniem umów, wypowiedzeniem ich przez Eutelsat S.A. lub z innych przyczyn byłibyśmy zmuszeni znaleźć alternatywnego dostawcę pojemności satelitarnej oraz potencjalnie rezygnować z anten satelitarne znajdujące się u naszych klientów, co uwzględniając wielkość naszej bazy, byłoby operacją kosztowną i czasochłonną.

W zakresie emisji naszych kanałów naziemnych korzystamy z usług świadczonych przez Emitel Sp. z o.o. Jednocześnie polegamy na innym podmiocie zewnętrznym, Nagravisio S.A., dostarczającym nam system warunkowego dostępu, który zabezpiecza nasze sieci przed nieuprawnionym dostępem piratów i hakerów. Przy świadczeniu usług nadawczych korzystamy z pomocy wielu podmiotów zewnętrznych, jak również zlecamy dostawcom zewnętrznym wykonanie szeregu czynności niezwiązanych z naszą działalnością nadawczą, w tym zlecamy niektóre funkcje informatyczne. Te i inne usługi mają często kluczowe znaczenie dla wielu naszych działań operacyjnych.

Możemy doświadczyć zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych usług w przypadku, gdy którykolwiek z naszych kontrahentów nie będzie w stanie lub odmówi świadczenia usług lub udostępniania infrastruktury lub sprzętu w sposób terminowy, na akceptowalnych warunkach handlowych lub całkowicie. Wystąpienie tych i innych zakłóceń lub przerw w dostarczaniu naszych usług może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Możliwość świadczenia usług telekomunikacyjnych zależy w dużej mierze od możliwości łączenia się z sieciami telekomunikacyjnymi i usługami innych operatorów telekomunikacyjnych, w tym także bezpośrednich konkurentów Polkomtela. Ponadto polegamy na operatorach zewnętrznych w zakresie świadczenia usług roamingu międzynarodowego dla naszych klientów. Pomimo, iż operatorzy ci są stronami zawartych z Polkomtelem umów dotyczących wzajemnych połączeń sieci i roamingu, w związku z faktem, iż nie posiadamy bezpośredniego wpływu na dostępność i jakość sieci takich operatorów ani usług wzajemnego połączenia sieci i roamingowych, nie można zagwarantować, iż ich dostępność i jakość będą zgodne z umową. Jakiegokolwiek trudności lub opóźnienia we wzajemnym połączeniu z sieciami i usługami innych operatorów, niemożność świadczenia usług wzajemnego połączenia sieci lub usług roamingowych, lub rozwiązanie którejkolwiek z istotnych umów łączenia sieci lub umów roamingowych, mogą doprowadzić do braku możliwości lub ograniczenia możliwości świadczenia oferowanych usług na rzecz naszych klientów lub pogorszenia ich jakości, co w konsekwencji może doprowadzić do utraty klientów lub spadku korzystania z naszych usług, co może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Korzystamy z usług dostaw sprzętu telekomunikacyjnego i usług utrzymania infrastruktury telekomunikacyjnej świadczonych przez producentów sprzętu telekomunikacyjnego, w tym między innymi Nokia Solutions and Networks, Ericsson oraz Huawei. Trwała współpraca z niektórymi z zewnętrznych dostawców jest istotna dla możliwości prowadzenia niezakłóconej działalności operacyjnej. Polegamy również na zewnętrznych dostawcach telefonów i modemów (w tym Samsung, Sony, LG, Huawei i Microsoft Mobile) oraz zewnętrznych dostawcach usług IT (m.in. Huawei, Intec Billing, CGI, Infovide Matrix, Oracle). Nie posiadamy kontroli nad kluczowymi zewnętrznymi dostawcami i mamy ograniczony wpływ na wywiązywanie się przez takie podmioty z zawartych umów. Nie można zagwarantować, że dostawcy ci nie wypowiedzą zawartych z nami umów, że przedłużą takie umowy w przypadku ich wygaśnięcia, lub że przedłużą je na równie lub bardziej korzystnych warunkach, ani że będziemy w stanie pozyskać niezbędny sprzęt i usługi w koniecznym zakresie i w odpowiednich ramach czasowych od tych lub innych dostawców, lub w ogóle. W związku z powyższym, zależność od zewnętrznych dostawców naraża nas na ryzyko opóźnień lub braku dostaw niezbędnych usług lub sprzętu.

Jeżeli kluczowi dostawcy nie będą wywiązywać się z zawartych z nami umów, nie dostosują się do zmieniającego się zapotrzebowania spółek z Grupy lub nie będą w stanie lub odmówią dostarczenia nam usług lub sprzętu, od których zależy możliwość terminowego i ekonomicznie racjonalnego dostarczania klientom określonych usług lub produktów, nasi klienci mogą doświadczyć przerw w dostępie do usług lub jakości oferowanych produktów i usług może ulec pogorszeniu, co może mieć negatywny wpływ na wizerunek marki i reputację spółek Grupy, a w konsekwencji na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub 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, 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 dekoderek, jak również inne oprogramowanie i technologie wykorzystywane przez nas i naszych dostawców, muszą być stale aktualizowane i zastępowane wraz z postępem technologicznym. Jeżeli nie sprostamy wymogowi wymiany przestarzałej technologii, możemy doświadczyć zakłóceń w oferowanych przez nas usługach płatnej telewizji, co może doprowadzić do utraty klientów na rzecz konkurentów, którzy dokonali aktualizacji stosowanej technologii.

Rozwój technologii wymaga dostosowywania naszych sposobów dystrybucji i prezentacji treści programowych do zmian zachodzących na rynku. Nowe technologie, w tym nowe formaty wideo, IPTV, możliwości strumieniowej transmisji i pobierania danych przez Internet, telewizja na życzenie (VOD), telewizja mobilna, dekodery umożliwiające nagrywanie oraz inne urządzenia i technologie poszerzają listę wyboru mediów i rozrywki dostępnych dla publiczności i zmieniają sposób, w jaki widzowie odbierają treści, pozwalając użytkownikom na oglądanie telewizji z dala od domu lub w dowolnym czasie oraz dając możliwość pomijania reklam i układania programu. Technologie te zyskują na popularności i są coraz łatwiejsze w użytkowaniu, lecz wynikające z ich stosowania rozproszenie widzów może doprowadzić do ogólnego spadku przychodów z reklamy TV.

Oczekuje się, że pewne technologie łączności, które znajdują się obecnie w fazie rozwoju, m.in. LTE-Advanced czy 5G, jak również technologie światłowodowe, umożliwiające szybszą transmisję danych przy jednoczesnym obniżeniu jej kosztu jednostkowego, będą coraz bardziej zyskiwać na znaczeniu w obszarach, na których działamy. Rozwój technologiczny może ponadto skrócić cykle życia produktów i ułatwić konwergencję różnych segmentów branży telekomunikacyjnej. Dodatkowo nie jesteśmy w stanie przewidzieć, w jaki sposób obecnie obserwowane i przyszłe zmiany technologiczne wpłyną na działalność Grupy, ani czy oczekiwane technologie, wymagane do wsparcia usług, których wprowadzenie planujemy, będą dostępne w oczekiwanym okresie lub czy będą dostępne w ogóle.

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

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

***Obawy o szkodliwy wpływ urządzeń łączności bezprzewodowej na zdrowie mogą doprowadzić do spadku użycia urządzeń mobilnych lub utrudnień w pozyskiwaniu lokalizacji na stacje bazowe***

W przeszłości publikowane były raporty wskazujące na potencjalne zagrożenia dla zdrowia związane z oddziaływaniem sygnału elektromagnetycznego z lokalizacji, w których zainstalowane są anteny radiowe oraz telefonów komórkowych i innych urządzeń mobilnych. Nie można zapewnić, że dalsze badania i analizy nie dowiodą szkodliwego wpływu sygnałów elektromagnetycznych lub radiowych na zdrowie.

Faktyczne lub rzekome zagrożenie dla zdrowia ze strony urządzeń mobilnych, raporty prasowe o zagrożeniach płynących z ich strony lub pozwy konsumenckie związane z takimi zagrożeniami mogą doprowadzić, między innymi, do spadku użycia urządzeń lub usług mobilnych, zmniejszenia liczby klientów, utrudnień w pozyskiwaniu lokalizacji na stacje bazowe oraz do związanych z nimi potencjalnych roszczeń lub pozwów użytkowników. Co więcej obawy zdrowotne mogą skutkować

zaostreniem regulacji prawnych dotyczących budowy poszczególnych komponentów sieci komórkowej, takich jak stacje bazowe lub inne elementy infrastruktury sieci, co może prowadzić do wzrostu kosztów naszej działalności w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym, a także przeszkodzić w rozbudowie sieci lub zwiększyć koszty takiej rozbudowy. Powyższe może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

#### ***Jesteśmy narażeni na nadużycia ze strony klientów***

Specyfika rynku telekomunikacyjnego związana ze sposobem rozliczeń międzyoperatorskich w zakresie wymiany międzynarodowego i krajowego ruchu telekomunikacyjnego, ponoszeniem kosztów hurtowych z tytułu generowania przez naszych klientów ruchu w czasie użytkowania sieci telekomunikacyjnych operatorów zagranicznych (roaming) oraz płatności za sprzedane usługi premium powoduje, iż część naszych klientów korzysta z usług telekomunikacyjnych w sposób odbiegający od standardowego sposobu ich użytkowania przez klienta końcowego, np. masowo zakańczając ruch w sieci innego operatora z pominięciem międzyoperatorskich rozliczeń hurtowych. Zjawisko to może nasilić się w szczególności w efekcie implementacji regulacji roamingowej (*Roam Like at Home*). Przeciwdziałamy tego typu zjawiskom, analizując nietypowe wzorce ruchowe na poszczególnych kartach SIM, których rozpoznanie, zgodnie z regulaminami świadczenia usług, może powodować natychmiastową dezaktywację danej karty. Niemniej jednak nie można zagwarantować, iż stosowany przez nas proces przeciwdziałania tego typu nadużyciom będzie wystarczająco skuteczny. W przypadku nierozpoznania bądź zbyt późnego rozpoznania konkretnego nadużycia, możemy być narażeni na dodatkowe koszty bądź utracić część należnych przychodów, co może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

#### ***Możemy nie być w stanie utrzymać historycznej renomy marek Cyfrowego Polsatu, Plusa, Telewizji Polsat, IPLI, TV4 oraz TV6***

Renoma marek „Cyfrowy Polsat”, „Plus”, „Telewizja Polsat”, „IPLA”, „TV4” i „TV6” stanowi istotną część składową wartości Grupy. Utrzymanie przez nas renomy związanej z wymienionymi markami ma podstawowe znaczenie dla pozyskiwania i utrzymania klientów i reklamodawców. Nasza renoma może uciepieć, jeśli ze względu na usterki techniczne, brak niezbędnych urządzeń lub inne okoliczności powstaną trudności w dostarczaniu istniejących produktów i usług, lub wdrażaniu nowych produktów i usług. Ponadto jakość oferowanych przez nas produktów i usług jest uzależniona od jakości infrastruktury udostępnianej oraz usług świadczonych na naszą rzecz przez dostawców zewnętrznych, na których nasz wpływ jest ograniczony. Jeśli nasi kontrahenci nie będą spełniali odpowiednich norm wykonania lub będą dostarczali technicznie wadliwe produkty lub usługi, jakość naszych produktów i usług oraz nasza renoma zostaną narażone na uszczerbek. Nie możemy zagwarantować, że powyższe lub inne zagrożenia dla renomy naszych najważniejszych marek nigdy się nie zmaterializują. Uszczerbek na reputacji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

#### ***Wartości firmy (ang. goodwill) i marek mogą podlegać utracie wartości***

W wyniku dokonanych w przeszłości przejęć, w szczególności dotyczących Telewizji Polsat, Polkomtelu oraz Aero2 (następca prawny spółki Midas), 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 perspektywę rozwoju.



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

W celu ograniczenia kosztów pozyskania zestawów do odbioru telewizji satelitarnej oraz oferowania naszym klientom płatnej telewizji dzierżawy dekoderów po niższych cenach, większość oferowanych przez nas dekoderów produkujemy obecnie w naszej fabryce w Mielcu. Produkowane przez nas dekodery stanowią znaczącą większość wszystkich udostępnionych przez nas dekoderów. Jeśli jakkolwiek partia wyprodukowanych przez nas dekoderów okazałaby się wadliwa i została wycofana, to w przypadku dekoderów udostępnionych naszym klientom będziemy zobowiązani do ich wymiany. Co więcej wycofanie zestawów odbiorczych w związku ze stwierdzoną seryjną wadą mogłoby zaszkodzić naszej renomie.

Ewentualne problemy z produkcją dekoderów w naszej fabryce zmusiłyby nas do pozyskiwania większej liczby oferowanych dekoderów ze źródeł zewnętrznych. Istnieje ryzyko, że nie byłibyśmy w stanie nabyć wymaganej ilości dekoderów od dostawców zewnętrznych w odpowiednim czasie. Ponadto w przypadku znakomitej większości oferowanych przez nas dekoderów, koszty ich nabycia ze źródeł zewnętrznych byłyby zdecydowanie wyższe od kosztu ich wytworzenia w naszej fabryce. Jeśli nie udało się pozyskać dekoderów od dostawców zewnętrznych na zadowalających warunkach cenowych, moglibyśmy zostać zmuszeni do podniesienia cen pobieranych od naszych klientów, w związku ze wzrostem naszych kosztów. Ponadto jeśli uzyskane dostawy dekoderów byłyby niewystarczające do zaspokojenia popytu ze strony klientów, nasza renoma wśród obecnych i potencjalnych klientów doznałaby uszczerbku. Ponieważ do produkcji naszych dekoderów używamy komponentów nabywanych od zewnętrznych dostawców, nie jest wykluczone, że na skutek m.in. zaprzestania ich produkcji, zmiany technologii lub produktu, możemy utracić do nich dostęp. Brak dostępu do określonych komponentów mógłby wymagać zmiany konstrukcji naszych dekoderów, co w efekcie mogłoby skutkować przerwą w ich produkcji oraz ograniczeniem możliwości oferowania ich naszym klientom.

Trudności z wytwarzaniem większości oferowanych przez nas dekoderów w naszej fabryce mogłyby doprowadzić do utraty obecnych klientów lub ograniczyć naszą zdolność do pozyskiwania nowych klientów naszych usług płatnej telewizji. Zakłócenia w naszej produkcji dekoderów oraz pozyskiwanie większej liczby dekoderów ze źródeł zewnętrznych mogłyby zaszkodzić naszej renomie oraz w efekcie obniżyć wartość związaną z naszymi markami, co w konsekwencji mogłoby mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

### ***Infrastruktura sieciowa, w tym systemy informatyczne i telekomunikacyjne, może być podatna na okoliczności leżące poza kontrolą Grupy, które mogą zakłócać świadczone usługi***

Prowadzenie konkurencyjnej działalności w obszarze telefonii komórkowej wymaga świadczenia na rzecz klientów niezawodnych usług, w tym zapewnienia odpowiedniej pojemności i bezpieczeństwa sieci. Istnieje wiele potencjalnych czynników, które mogą powodować zakłócenia usług świadczonych przez nas, w tym m.in. przerwy w dostawie prądu, akty terroryzmu i wandalizmu lub błędy popełniane przez człowieka, jak również pożary, powodzie lub inne klęski żywiołowe.

Szczególnie ważnym elementem naszej infrastruktury sieciowej są stacje bazowe, na których instalowane są urządzenia radiowe. Są one rozmieszczone w bardzo różnych, często odległych lokalizacjach na słabo zaludnionych obszarach. Takie rozmieszczenie i usytuowanie niektórych stacji bazowych zwiększa ryzyko kradzieży i aktów wandalizmu, także ze strony osób sprzeciwiających się umieszczeniu stacji bazowych w określonych lokalizacjach.

W związku z faktem, iż część infrastruktury sieciowej Grupy jest zlokalizowana w obiektach należących do osób trzecich, ewentualne spory pomiędzy takim osobami trzecimi a spółkami z Grupy, niewywiązanie się takich osób trzecich z umów, a także szereg innych zdarzeń i czynników, mogą doprowadzić do tego, że część naszej infrastruktury sieciowej będzie niedostępna, co może mieć negatywny wpływ na naszą zdolność do świadczenia usług lub możliwość utrzymywania i modernizacji sieci.

Dodatkowo mogą wystąpić przerwy w świadczeniu przez nas usług spowodowane, między innymi, błędami w oprogramowaniu, atakami wirusów komputerowych lub nieautoryzowanym dostępem. Wszelkie przerwy w zdolności do świadczenia przez nas usług mogą w poważnym stopniu zaszkodzić naszej reputacji i obniżyć zaufanie klientów, co może znacząco pogorszyć naszą zdolność do pozyskiwania i utrzymywania klientów, zarówno indywidualnych i biznesowych, jak też hurtowych. Takie przerwy mogą doprowadzić także do powstania zobowiązań do zapłaty przez nas kar umownych, rozwiązania umów przez klientów lub nałożenia kar regulacyjnych z uwagi na naruszenia warunków rezerwacji częstotliwości, a także skutkować koniecznością poniesienia znaczących nakładów finansowych w celu przywrócenia funkcjonalności sieci telekomunikacyjnej oraz zapewnienia klientom niezawodnych usług.

W celu świadczenia naszym klientom usług płatnej telewizji wykorzystujemy głównie nasze centrum satelitarne, jak również transpondery satelitarne, system zarządzania klientami, systemy raportowania, system obsługi sprzedaży oraz system zarządzania relacjami z klientami. Każda awaria poszczególnych komponentów naszego centrum satelitarnego, w tym



awaria transponderów satelitarnych lub jakiegokolwiek ogniwa pośredniego, może skutkować poważnymi zakłóceniami lub nawet zawieszeniem naszej działalności na pewien okres. Natomiast w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej systemy informatyczne wykorzystuje się w szczególności do zarządzania czasem antenowym emisji reklam, nadawaniem programów oraz relacjami z naszymi reklamodawcami. Wystąpienie awarii którejkolwiek 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.

### ***Konieczność uzyskania pozwoleń budowlanych może opóźnić lub uniemożliwić rozbudowę sieci telekomunikacyjnej***

Rozbudowa naszej infrastruktury sieciowej, w tym w szczególności budowa i instalacja stacji bazowych, może wymagać uzyskania pozwoleń budowlanych. Nie można zagwarantować uzyskania wszystkich niezbędnych pozwoleń budowlanych lub ich uzyskania w planowanych terminach, co rodzi ryzyko, odpowiednio, konieczności wstrzymania prac związanych z rozbudową elementów infrastruktury sieciowej lub ich znacznego opóźnienia. Ponadto uzyskane pozwolenie budowlane może, w pewnych okolicznościach, zostać cofnięte, nawet po oddaniu danego elementu infrastruktury sieciowej do eksploatacji, co z kolei może, w określonych okolicznościach, skutkować koniecznością wstrzymania eksploatacji danego elementu infrastruktury i przeprowadzenia procedury legalizacyjnej, a w przypadku gdyby taka procedura nie była możliwa, nawet obowiązkiem rozbiórki takiego elementu infrastruktury.

Konieczność ograniczenia rozbudowy naszej infrastruktury sieciowej w związku z nieuzyskaniem wymaganych pozwoleń budowlanych, opóźnienie prac związanych z rozbudową elementów infrastruktury sieciowej lub, w przypadku cofnięcia wydanego wcześniej pozwolenia budowlanego, konieczność wstrzymania eksploatacji lub dokonania rozbiórki elementów tej infrastruktury może mieć 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. Na dzień 31 grudnia 2017 roku, 122 pracowników, czyli ok. 3,5% łącznej liczby pracowników Grupy Polkomtel (w przeliczeniu na pełne etaty), było członkami związków zawodowych. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie posiadamy wiedzy o jakichkolwiek sporach ze związkami zawodowymi lub innych sporach zbiorowych w Polkomtelu. Pomimo tego, w przyszłości nie można wykluczyć konieczności prowadzenia długotrwałych negocjacji ze związkami zawodowymi lub sporów zbiorowych, strajków, przerw w pracy lub innych akcji protestacyjnych (spowodowanych, na przykład, próbą optymalizacji poziomu zatrudnienia lub kosztów pracy, czy też koniecznością wprowadzenia restrukturyzacji zatrudnienia), a także żądaniami pracowników co do zwiększenia ich wynagrodzenia. Wystąpienie strajków, istotnych sporów ze związkami zawodowymi działającymi w Polkomtelu lub wzrost kosztów zatrudnienia mogą spowodować zakłócenia w działalności operacyjnej Polkomtelu, 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 organizację zbiorowego zarządzania prawami autorskimi. Zgodnie z polskim prawem autorskim jesteśmy zobowiązani do wnoszenia opłat do organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, które pobierają tantiemy na rzecz twórców utworów chronionych prawami autorskimi, które są nadawane lub dystrybuowane w ramach naszej działalności. Powyższe opłaty są pobierane zgodnie z umowami licencyjnymi zawartymi z takimi organizacjami. Pomimo, że zawarliśmy stosowne umowy z kilkoma

organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, istnieje ryzyko wniesienia roszczeń przeciwko nam przez inne tego typu organizacje. Jesteśmy stroną postępowań administracyjnych i sądowych, w tym inicjowanych przez urzędy regulacyjne, ochrony konkurencji i konsumenta oraz podatkowe, a także stroną sporów i postępowań sądowych z podmiotami trzecimi.

Niekorzystne rozstrzygnięcia przyszłych postępowań sądowych, arbitrażowych lub administracyjnych mogą mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

***W przypadku zgłoszenia wobec nas roszczeń z tytułu naruszenia praw własności intelektualnej osób trzecich, możemy zostać zmuszeni do poniesienia znaczących wydatków w celu obrony przed takimi roszczeniami, uzyskania praw licencyjnych do technologii lub określenia sposobów prowadzenia naszej działalności bez dalszego naruszania powyższych praw***

Powodzenie naszej działalności zależy w znacznym stopniu od wykorzystania praw własności intelektualnej osób trzecich, a w szczególności praw do zaawansowanych rozwiązań technicznych, oprogramowania oraz treści programowych. Nie możemy zagwarantować, że prawa własności intelektualnej osób trzecich nie były przez nas naruszane w przeszłości, ani że nie dopuścimy się takiego naruszenia w przyszłości. Wszelkie naruszenia mogą narazić nas na roszczenia odszkodowawcze ze strony osób trzecich. Możemy zostać również zobligowani do uzyskania licencji lub nabycia nowych rozwiązań umożliwiających prowadzenie naszej działalności w sposób nie powodujący naruszenia takich praw osób trzecich, jak również możemy zostać zmuszeni do poświęcenia czasu, zasobów pracowniczych i środków pieniężnych w celu obrony przed zarzutami naruszenia praw osób trzecich. Poniesienie kosztów na obronę przed roszczeniami z tytułu naruszenia praw własności intelektualnej lub na uzyskanie licencji niezbędnych do prowadzenia naszej działalności, jak również zaangażowanie czasu i zasobów kadrowych, w tym kadry zarządzającej w związku z potencjalnymi naruszeniami lub brakiem praw własności intelektualnej mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

***Nasze prawa własności intelektualnej oraz inne środki zabezpieczające mogą niewystarczająco chronić naszą działalność, a nieskuteczna ochrona naszych treści programowych, technologii i know-how może spowodować utratę klientów na rzecz konkurencji oraz obniżenie naszych zysków***

Nasze produkty w dużej mierze składają się z własnych autorskich lub licencjonowanych treści, które są dostarczane za pośrednictwem nadawanych kanałów, interaktywnych usług telewizyjnych oraz płatnej telewizji. W celu ustanowienia i ochrony naszych praw własności do rozpowszechnianych treści opieramy się na znakach towarowych, prawach autorskich i innych prawach własności intelektualnej, przy czym nie możemy zagwarantować, że nasze prawa własności intelektualnej nie zostaną zakwestionowane, zniesione lub pominięte.

Nawet jeśli nasze prawa własności intelektualnej zachowają pełną skuteczność, nie możemy zapewnić, że środki zabezpieczające oraz zapobiegające piractwu ochronią nas przed nieuprawnionym dostępem do naszych usług i kradzieżą naszych treści programowych. Ponadto nieuprawnione osoby mogą zdobyć dostęp i kopiować, lub w inny sposób korzystać z udostępnianych przez nas autorskich lub licencjonowanych treści programów. Ryzyko piractwa jest szczególnie dotkliwe dla działalności naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej oraz odpłatnego rozprowadzania treści. Zjawisko piractwa w mediach występuje w wielu częściach świata, w tym również w Polsce, a sprzyja mu postęp technologiczny oraz konwersja treści multimedialnych do formatów cyfrowych, co ułatwia tworzenie, przekazywanie i udostępnianie, na różnych nośnikach, wysokiej jakości nieautoryzowanych kopii programów dostarczanych w systemie pay-per-view przez dekodery, nielicencjonowane i niekodowane transmisje w telewizji lub przez Internet. Ponadto problemy w egzekucji przepisów regulujących naruszenie praw autorskich i znaków towarowych w Internecie utrudniają ochronę naszych praw własności intelektualnej w sieci. Nieuprawnione wykorzystanie naszej własności intelektualnej może wpłynąć negatywnie na naszą działalność, szkodząc naszej reputacji oraz ograniczając zaufanie naszych partnerów biznesowych do naszych możliwości ochrony własnych oraz licencjonowanych treści, a w konsekwencji może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

***Nasze koncesje na nadawanie telewizji mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone***

Prowadzenie naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej wymaga uzyskania koncesji wydawanych przez KRRiT. Koncesje te mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać przedłużone. W odniesieniu do naszego segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym w obszarze usług płatnej telewizji, rozprowadzanie programów telewizyjnych przez dostawców DTH wymaga jedynie rejestracji przez Przewodniczącego KRRiT i nie wymaga posiadania koncesji.

W celu utrzymania naszych koncesji na nadawanie telewizji, musimy przestrzegać odpowiednich przepisów prawa, jak również warunków określonych w tych koncesjach. Niezastosowanie się do przepisów obowiązującego prawa lub naruszenie warunków koncesji nadawczej, w szczególności w odniesieniu do ram czasowych rozpoczęcia nadawania kanału, może skutkować cofnięciem danej koncesji lub nałożeniem kar. Posiadane przez nas koncesje na nadawanie mogą zostać cofnięte również w przypadku, gdy będziemy wykonywali działalność w sposób sprzeczny z odpowiednimi przepisami prawa lub warunkami naszych koncesji oraz gdy nie zdołamy usunąć stanu sprzeczności w stosownym okresie karencji. Oprócz możliwości cofnięcia koncesji istnieje ryzyko, że koncesje udzielone nam przez KRRiT nie zostaną przedłużone.

Nieprzedłużenie lub cofnięcie którejkolwiek z posiadanych przez nas koncesji lub rezerwacji częstotliwości Grupy bądź przedłużenie jej na niekorzystnych warunkach mogłoby spowodować konieczność czasowego lub stałego przerwania świadczenia niektórych świadczonych przez Grupę usług, niemożność oferowania usług w określonej technologii lub konieczność poniesienia znaczących nakładów finansowych, a w konsekwencji mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

**Obecne rezerwacje częstotliwości posiadane przez Grupę mogą być cofnięte lub nie zostać przedłużone w ogóle lub na akceptowalnych warunkach**

Naszą działalność w segmencie usług dla klientów indywidualnych i biznesowych, w szczególności w obszarze telekomunikacji, prowadzimy w oparciu o rezerwacje częstotliwości. Wszystkie rezerwacje częstotliwości posiadane przez Grupę zostały wydane na czas określony. Nie można zagwarantować, że posiadane przez nas rezerwacje częstotliwości zostaną przedłużone przed ich wygaśnięciem. W szczególności, zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, Prezes UKE może zdecydować o nieprzedłużeniu rezerwacji częstotliwości Grupy lub o ich cofnięciu, jeśli uzna, że spółki wchodzące w skład Grupy rażąco naruszyły warunki korzystania z przyznaných częstotliwości lub gdy przemawia za tym potrzeba zapewnienia równoważnej i skutecznej konkurencji lub istotnego zwiększenia efektywności wykorzystania częstotliwości, w szczególności w przypadku gdy dokonanie rezerwacji częstotliwości na kolejny okres mogłoby doprowadzić do nadmiernego skupienia częstotliwości przez Grupę Polsat.

W celu utrzymania posiadanych rezerwacji częstotliwości spółki z Grupy muszą dotrzymać warunków rezerwacji oraz przestrzegać odpowiednich przepisów oraz regulacji ustanawianych przez Prezesa UKE oraz Ministra Cyfryzacji. Naruszenie takich warunków, przepisów lub regulacji, w tym szczególnie nieuiszczenie opłat z tytułu rezerwacji częstotliwości, może spowodować cofnięcie rezerwacji i nałożenie na daną spółkę kar. Ze względu na, w szczególności, złożoność i częste zmiany przepisów i regulacji, jakim podlega branża telekomunikacyjna w Polsce, nie można zagwarantować, że spółki z Grupy nie naruszają żadnych przepisów, regulacji lub warunków rezerwacji częstotliwości.

Nieprzedłużenie lub cofnięcie którejkolwiek z rezerwacji częstotliwości Grupy bądź przedłużenie jej na niekorzystnych warunkach mogłoby spowodować konieczność czasowego lub stałego przerwania świadczenia niektórych lub wszystkich świadczonych przez nas usług, niemożność oferowania usług w określonej technologii lub konieczność poniesienia znaczących nakładów finansowych na umożliwienie świadczenia usług klientom z wykorzystaniem innych pasm częstotliwości, w konsekwencji mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

W szczególności spółki należące do Grupy posiadają obecnie rezerwacje częstotliwości z zakresu 800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz, 2100 MHz oraz 2600 MHz, które stanowią podstawę dla rozwoju naszej telekomunikacyjnej sieci mobilnej. Nasi konkurenci poczynili szereg kroków, z których niektóre nadal mogą wywołać różne skutki; między innymi w kwestiach związanych uprawnieniami do dysponowania częstotliwościami przyznanymi spółkom z Grupy Aero2, m.in. pasma 800 MHz i 1800 MHz, które stanowią aktualnie podstawę świadczenia usług LTE.

Nie można zagwarantować, iż w wyniku toczących się postępowań lub których możliwości wszczęcia nie można wykluczyć, jako zdarzeń poza kontrolą beneficjentów decyzji rezerwacyjnych dotyczących rezerwacji 1800 MHz mogłaby zostać zakwestionowana, co mogłoby znacząco wpłynąć na możliwość świadczenia usług LTE. Na wnioski T-Mobile, Orange i Inquam Broadband GmbH wszczęte zostało postępowanie o unieważnienie samego przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Wyrokiem z dnia 8 maja 2014 roku Naczelny Sąd Administracyjny podtrzymał wyrok sądu pierwszej instancji i uchylił decyzję Prezesa UKE z dnia 23 września 2011 roku dotyczącą częściowego unieważnienia wspomnianego przetargu. Po wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, wskazań Sądu co do dalszego postępowania oraz analizie stanu prawnego” oraz że „decyzje rezerwacyjne Prezesa UKE pozostają w mocy, a operatorzy mogą nadal świadczyć usługi przy wykorzystaniu tych częstotliwości”. Pismem z dnia 23 grudnia 2016 roku Prezes UKE zawiadomił strony o podjęciu postępowania o unieważnienie przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Wszczęcie ww. postępowania przez UKE pozostaje bez bezpośredniego wpływu na ostateczny i prawomocny charakter

decyzji rezerwacyjnych, które dają podstawę do wykorzystywania przez Grupę Polsat pojemności wytworzonej w paśmie 1800 MHz. Decyzją z dnia 4 sierpnia 2017 roku Prezes UKE unieważnił przetarg z 2007 roku. Spółki z Grupy Polsat skorzystały z przysługującego im prawa i złożyły wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy. 31 stycznia 2018 roku Prezes UKE wydał decyzję II instancyjną, utrzymującą w mocy decyzję z 4 sierpnia 2017 roku, którą unieważnił przetarg z 2007 roku. Przedmiotowa decyzja II instancyjna Prezesa UKE podlega kontroli sądowej, będącej wynikiem skarg do których złożenia są uprawnione strony postępowania w terminie 30 dni od daty jej otrzymania. Wydana decyzja nie wpływa na decyzje rezerwacyjne wydane w odrębnym od przetargu postępowaniu. Zgodnie z komunikatem Prezesa UKE, decyzje rezerwacyjne pozostają ważne i w oparciu o nie mogą być świadczone usługi telekomunikacyjne przez Grupę.

T-Mobile Polska, Orange Polska i P4 oraz Francuska Izba Przemysłowo-Handlowa podjęły szereg działań prawnych zmierzających do zablokowania możliwości korzystania przez naszą spółkę zależną, Sferię, z częstotliwości z zakresu 800 MHz. Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania toczą się postępowania przed Sądem Okręgowym w Warszawie i Wojewódzkim Sądem Administracyjnym w Warszawie. Wszystkie pozostające w mocy rozstrzygnięcia sądów, w szczególności wydane ostatnio w dniu 11 sierpnia 2017 roku prawomocne wyroki Naczelnego Sądu Administracyjnego w sprawach II GSK 3252/15 ze skargi P4 oraz II GSK 3393/15 ze skargi Orange są korzystne dla Sferii. Niemniej do czasu prawomocnego zakończenia postępowań nie da się wykluczyć niekorzystnej dla Sferii modyfikacji orzeczeń w ramach trwających obecnie postępowań, co mogłoby skutkować niekorzystną zmianą decyzji rezerwacyjnej częstotliwości z zakresu 800 MHz lub jej cofnięciem.

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 konkutowania na rynku usług telekomunikacyjnych jest częściowo zależna od możliwości uzyskania przez spółki z Grupy dalszych zasobów częstotliwości radiowych. Wielkość spektrum częstotliwości radiowych dostępnych w Polsce do alokacji jest ograniczona, a proces ich uzyskiwania jest długotrwały i bardzo konkurencyjny.

W maju 2016 roku Rada Unii Europejskiej przyjęła ogólne podejście w sprawie projektu decyzji, mającej na celu rozwój usług szerokopasmowych w Unii Europejskiej. Zgodnie z propozycją pasmo 700 MHz (tzw. druga dywidenda cyfrowa, częstotliwości z zakresu 694-790 MHz) miałyby zostać udostępnione operatorom telekomunikacyjnym na potrzeby bezprzewodowej łączności szerokopasmowej najpóźniej do 30 czerwca 2020 roku. W uzasadnionych przypadkach możliwe byłoby przesunięcie tego terminu o dwa lata. Jednocześnie nadawcy telewizyjni, którzy w wyniku podjętej decyzji będą musieli zwolnić zakres 694-790 MHz i korzystać jedynie z częstotliwości 470-694 MHz, otrzymali gwarancję utrzymania tego drugiego zakresu przynajmniej do roku 2030. Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie są znane szczegóły dotyczące dystrybucji pasma 700 MHz w Polsce.

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

## **6.2. Czynniki ryzyka związane z profilem finansowym Grupy**

***Obsługa naszego zadłużenia wymaga znacznych środków pieniężnych, a zaciągnięte przez nas zobowiązania w zakresie obsługi długu mogą ograniczać naszą zdolność do finansowania naszej działalności***

Nasza Grupa w znacznym stopniu korzysta z dźwigni finansowej. W przeszłości obsługa naszego zadłużenia oraz inne potrzeby gotówkowe były finansowane przepływami środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz kredytami odnawialnymi. W rezultacie nabycia Telewizji Polsat, Polkomteli i Grupy Aero2 oraz powiązanych transakcji finansowych, nastąpił znaczny wzrost naszych zobowiązań z tytułu obsługi zadłużenia.



Nasze możliwości obsługi oraz spłaty naszego zadłużenia zależą od naszych przyszłych wyników operacyjnych oraz zdolności do generowania przepływów gotówkowych wystarczających na dokonywanie takich płatności oraz zaspokojenie naszych pozostałych zobowiązań. Zależy to, w znacznym stopniu, od ogólnej sytuacji gospodarczej, warunków finansowych, konkurencji na rynku, przepisów ustawowych i wykonawczych, jak również od wielu innych czynników, na które często nie mamy wpływu. Jeśli nasze przyszłe przepływy pieniężne z działalności operacyjnej oraz inne zasoby kapitałowe okażą się niewystarczające do spłaty naszych zobowiązań w terminie ich wymagalności lub do pokrycia naszych potrzeb płynnościowych, możemy utracić nasze rzeczowe aktywa trwale stanowiące zabezpieczenie spłaty naszego zadłużenia albo możemy zostać zmuszeni do ograniczenia lub odroczenia pewnych działań biznesowych oraz projektów inwestycyjnych, sprzedaży aktywów, zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub pozyskania kapitału lub restrukturyzacji lub refinansowania całości lub części naszego zadłużenia w terminie jego wymagalności lub wcześniej. Warunki naszego zadłużenia ograniczają naszą zdolność do podejmowania powyższych działań i, jeśli zajdzie taka potrzeba, nie możemy zagwarantować, że uda nam się je przeprowadzić lub że uda nam się je przeprowadzić na warunkach ekonomicznie uzasadnionych.

Z kolei konieczność refinansowania naszego zadłużenia w momencie, w którym warunki rynkowe byłyby dla nas niekorzystne, mogłyby wymagać przyjęcia wyższych stóp procentowych lub spełnienia bardziej uciążliwych zobowiązań, które mogłyby dodatkowo ograniczać naszą działalność. Gdybyśmy uzyskali dodatkowe finansowanie poprzez zadłużenie, związane z tym ryzyko byłoby wyższe. Ponadto poważne zmiany sytuacji płynnościowej rynków finansowych powodujące zaostrzenia na rynkach kredytowych oraz ograniczenie dostępności finansowania zadłużeniem lub kapitałem mogą wpływać na nasz dostęp do finansowania i powiązane koszty finansowania, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą zdolność do uzyskania i zarządzania płynnością, uzyskania dodatkowego kapitału, czy też restrukturyzacji lub refinansowania naszego obecnego zadłużenia.

Połączona Umowa Kredytów oraz Warunki Emisji Obligacji Serii A zawierają szereg ograniczeń i zobowiązań (w tym, między innymi, do utrzymywania określonych wskaźników finansowych), ograniczających zdolność Grupy do zaciągania dalszego zadłużenia w celu finansowania przyszłej działalności czy też realizacji działań, które mogą być w naszym interesie.

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

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

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

Jesteśmy narażeni na ryzyko związane z pozyskiwaniem finansowania poprzez zadłużenie, w tym również na ryzyko, że takie zadłużenie nie zostanie spłacone, przedłużone lub refinansowane w terminie wymagalności, lub że warunki uzyskania przedłużenia lub refinansowania zadłużenia będą mniej korzystne. W przyszłości możemy mieć również potrzebę podniesienia kapitału zakładowego, jeśli nasze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej będą niewystarczające do zapewnienia płynności finansowej lub realizacji nowych projektów. W zależności od naszych potrzeb kapitałowych, warunków rynkowych i innych czynników, możemy być zmuszeni do pozyskania dodatkowego finansowania poprzez



instrumenty dłużne lub oferty akcji. Jeżeli nie będziemy w stanie refinansować zadłużenia na akceptowalnych warunkach, lub w ogóle, możemy być zmuszeni do zbycia aktywów na niekorzystnych warunkach lub do ograniczenia lub zawieszenia pewnych działań, co miałoby istotny niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki działalności. Brak możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego może skutkować koniecznością zaniechania nowych projektów, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

W przypadku dojścia do zmiany kontroli nad Spółką, w rozumieniu zapisów Połączonej Umowy Kredytów, będziemy zobowiązani do spłaty naszego zadłużenia. Ponadto, jeśli nastąpi zmiana kontroli, nasza zdolność do spłaty zadłużenia będzie ograniczona środkami finansowymi, którymi będziemy w tym czasie dysponować, w związku z czym nie możemy zapewnić, że takie fundusze będą wystarczające do spłaty zadłużenia. W związku z powyższym uważamy, że w przypadku zmiany kontroli, w celu spłaty kredytów musielibyśmy uzyskać finansowanie zewnętrzne.

Ograniczenia wynikające z naszych zobowiązań umownych mogą uniemożliwić nam spłatę kredytów lub uzyskanie finansowania zewnętrznego w przypadku wystąpienia określonych zdarzeń stanowiących zmianę kontroli. Naruszenie tych ograniczeń może spowodować niedotrzymanie warunków innych umów oraz postawienie w stan natychmiastowej wymagalności innego zadłużenia, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

### **6.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym i sytuacją gospodarczą**

#### ***Jesteśmy narażeni na skutki regionalnego lub globalnego spowolnienia gospodarczego odczuwalne na polskim rynku reklamy lub mające wpływ na poziom wydatków konsumpcyjnych w Polsce***

Przychody Grupy pochodzą w większości od klientów usług telekomunikacyjnych, płatnej telewizji i od reklamodawców telewizyjnych na terenie Polski. Wysokość przychodów osiąganych przez nas jest uzależniona od wielkości środków, które obecni i potencjalni klienci są w stanie przeznaczyć na rozrywkę, rekreację i usługi telekomunikacyjne. Jeśli koniunktura gospodarcza w Polsce ulegnie pogorszeniu, konsumenci mogą przeznaczać mniej środków na rozrywkę, rekreację i usługi telekomunikacyjne, co może wpłynąć negatywnie na liczbę naszych klientów, czy też na kwoty wydatkowane przez nich na nasze usługi. Spadek wydatków konsumpcyjnych spowodowany spowolnieniem gospodarczym może również doprowadzić istniejących i potencjalnych klientów do wyboru tańszych pakietów naszych usług lub rezygnacji z naszych usług, co z kolei może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Spadek wydatków na reklamę w Polsce może negatywnie wpłynąć na poziom naszych przychodów oraz na perspektywy rozwoju naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej. Spadek tempa wzrostu PKB w Polsce skutkuje zazwyczaj obniżeniem wydatków na reklamę. Dodatkowo, ponieważ wśród klientów naszych kanałów telewizyjnych znajduje się wiele firm globalnych, globalne spowolnienie gospodarcze, nawet niemające bezpośredniego lub tak istotnego wpływu na Polskę jak na inne kraje, jak i spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce, może spowodować ograniczenie przez klientów ich budżetów na reklamę w Polsce, a przez to spadek popytu na usługi reklamowe w Polsce. Spadek naszych przychodów z reklamy może skutkować koniecznością dostosowania ponoszonych przez nas kosztów do zmniejszonych przychodów. Ponieważ dostosowanie kosztów do bieżącej sytuacji rynkowej z reguły nie kompensuje w pełni spadku przychodów, konsekwencją tych czynników może być obniżenie naszej marży EBITDA, obniżenie jakości nadawanych przez nas programów lub ograniczenie liczby udostępnianych programów zarówno wytwarzanych przez nas, jak i nabywanych. Wszelkie ograniczenia jakościowe lub ilościowe naszej oferty programowej mogą powodować utratę udziału w oglądalności na rzecz zarówno naszych konkurentów, jak i alternatywnych form rozrywki i rekreacji, co z kolei może obniżyć naszą atrakcyjność dla potencjalnych reklamodawców i sponsorów.

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

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

### **Polski rynek usług telekomunikacyjnych cechuje silna konkurencja**

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

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

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

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

Dodatkowo wysoki wskaźnik penetracji usług komórkowych i wysoce skonsolidowany charakter polskiego rynku telefonii komórkowej mogą doprowadzić do zwiększonej presji cenowej, a nasza zdolność do efektywnego konkurowania na rynku będzie zależała od umiejętności wprowadzenia nowych technologii, usług konwergentnych i atrakcyjnych pakietów produktów po konkurencyjnych cenach. Nie można wykluczyć, iż polityka cenowa naszych głównych konkurentów wymusi na nas obniżenie cen określonych produktów i usług, co może mieć negatywny wpływ na nasze przychody i rentowność.

Oslabienie konkurencyjności naszej Grupy oraz zwiększona presja cenowa mogą mieć znaczący niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju Grupy w przyszłości.

### **Jesteśmy narażeni na konkurencję ze strony podmiotów oferujących alternatywne formy rozrywki i wypoczynku**

Postęp technologiczny, a także szereg innych różnorodnych czynników sprawiają, że nasza działalność jest narażona na rosnącą konkurencję w zakresie formy i czasu, jaki klienci przeznaczają na wypoczynek i rozrywkę. W szczególności w naszej działalności konkurujemy z podmiotami oferującymi alternatywne formy wypoczynku i rozrywki, takie jak kino, audycje radiowe, produkty wideo do użytku domowego, media drukowane oraz inne, niezwiązane z mediami formy wypoczynku, w tym imprezy na żywo. Ponadto nowe rozwiązania technologiczne, takie jak usługi wideo na żądanie, usługi strumieniowej transmisji i pobierania danych przez Internet (*streaming* czy *downloading*) poszerzyły i w przyszłości mogą nadal poszerzać wybór usług rozrywkowych dostępnych obecnym i potencjalnym odbiorcom naszych usług. W szczególności w ostatnim czasie na polskim rynku obserwujemy rosnącą aktywność zagranicznych podmiotów działających w modelu OTT, np. platform Netflix, Amazon Prime czy Showmax. Rosnący wybór form wypoczynku i rozrywki oferowanych zarówno przez obecnych jak i nowych konkurentów może skutkować spadkiem popytu na oferowane przez nas produkty i usługi, a także spadkiem oddziaływania telewizji jako medium reklamowego, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i perspektywy rozwoju Grupy w przyszłości.

***Wyniki operacyjne naszej działalności w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej są uzależnione od znaczenia telewizji jako nośnika reklamy***

W 2017 roku około 82% przychodów osiąganych w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej pochodziło ze sprzedaży czasu antenowego na reklamy i pasm sponsoringowych w kanałach telewizyjnych. Na polskim rynku reklamowym telewizja konkuruje z różnymi innymi nośnikami reklamy, takimi jak Internet, gazety, czasopisma, radio i reklama zewnętrzna. Nie jesteśmy w stanie zapewnić, że reklama telewizyjna utrzyma swoją dotychczasową pozycję na polskim rynku reklamy, ani że zmiany w otoczeniu regulacyjnym nie będą uprzywilejowały innych mediów reklamowych lub innych nadawców telewizyjnych. Dalsze nasilenie konkurencji wśród mediów reklamowych wynikające ze wzrostu znaczenia reklamy internetowej w Polsce, znaczny wzrost wydatków na kanały tematyczne oraz rozwój nowych form reklamy może mieć negatywny wpływ na poziom przychodów reklamowych osiąganych przez nasz segment nadawania i produkcji telewizyjnej, a w konsekwencji na naszą działalność, sytuację finansową, osiągnięte wyniki i przepływy pieniężne.

Nasze możliwości osiągania przychodów z reklamy zależą między innymi od popytu na czas reklamowy oraz cen jego sprzedaży. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie skutecznie reagować na zmiany w preferencjach odbiorców, w konsekwencji czego możemy tracić udział w rynku oglądalności, co może skutkować obniżeniem popytu na nasze bloki reklamowe oraz może mieć niekorzystny wpływ na nasze przychody z reklam. Spadek atrakcyjności telewizji ogółem, a w szczególności naszych kanałów, czy to wskutek wzrostu akceptacji dla innych form rozrywki lub wskutek spadku oddziaływania telewizji jako medium reklamowego, może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

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

Polski rynek telewizyjny charakteryzuje się silną konkurencją, w związku z czym nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że w przyszłości będziemy osiągać satysfakcjonujące przychody z abonamentu płatnej telewizji i reklamy telewizyjnej w porównaniu z naszymi konkurentami. Nasi obecni i potencjalni konkurenci mogą dysponować większymi zasobami finansowymi i marketingowymi, które umożliwią im skuteczniejsze pozyskiwanie klientów i reklamodawców na swoje usługi.

Naszym głównym konkurentem na rynku telewizji satelitarnej jest platforma nc+. W mniejszym stopniu konkurujemy także z nadawcami korzystającymi z innych technologii transmisji, takich jak telewizja naziemna, telewizja kablowa i telewizja internetowa. Spodziewamy się również rosnącej konkurencji ze strony spółek joint venture i aliansów strategicznych zawieranych przez dostawców telewizji satelitarnej, telewizji kablowej i operatorów telekomunikacyjnych. Prawdopodobnie będziemy musieli rywalizować również z konkurencją zagraniczną wchodzącą na polski rynek.

W wyniku zakończenia w lipcu 2013 roku procesu cyfryzacji telewizji naziemnej w Polsce, w dystrybucji naziemnej znajduje się obecnie 27 kanałów telewizyjnych. Zgodnie z danymi Nielsen Audience Measurement w 2017 roku udziały w oglądalności wszystkich kanałów dostępnych w DTT w grupie wiekowej 16-49 lat wyniosły 65,7%, w porównaniu z 67,2% w roku 2016. Udziały w widowni czterech wiodących kanałów (POLSAT, TVN, TVP1 i TVP2) wyniosły łącznie w 2017 roku 37,9% w porównaniu z 40,6% w 2016 roku. Udziały w widowni pozostałych kanałów dostępnych w DTT wyniosły łącznie 27,8% w 2017 roku w porównaniu z 26,6% w 2016 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 - wiodący nadawca komercyjny w Polsce i TVP – nadawca finansowany częściowo ze środków publicznych, który z definicji wypełnia misję telewizji publicznej. W związku z pełnieniem misji telewizji publicznej, TVP nie może przerywać poszczególnych audycji i filmów reklamami. Wszelkie zmiany nałożonego na TVP ograniczenia w zakresie transmisji reklam mogą nasilić konkurencję ze strony TVP oraz ograniczyć nasze wpływy z reklam. Ponadto będziemy zmuszeni konkurować z obecnymi nadawcami TV i potencjalnymi nowymi uczestnikami rynku o przyznanie koncesji na naziemne i satelitarne nadawanie telewizji w Polsce. Wśród tych konkurentów może znajdować się wielu większych nadawców, posiadających lepszą rozpoznawalność marki oraz większe zasoby. Dotyczy to zwłaszcza zagranicznych nadawców, dla których polski rynek TV może być atrakcyjny z szeregu powodów, obejmujących m.in. otoczenie regulacyjne umożliwiające zamieszczanie większej ilości reklam w programach TV i filmach nadawanych w Polsce niż w innych krajach, jak również rozszerzający się zakres innych dozwolonych działań reklamowych. Wreszcie dalszy rozwój dostawców telewizji satelitarnej, telewizji kablowej i naziemnej telewizji cyfrowej w Polsce może doprowadzić do dalszej fragmentaryzacji rynku i rozproszenia struktury telewizyjnej, w wyniku czego będzie nam trudniej przekonywać reklamodawców do zakupu czasu antenowego na naszych kanałach. Utrata klientów i reklamodawców na rzecz naszych konkurentów może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

## 6.4. Czynniki związane z ryzykiem rynkowym

### Zarządzanie ryzykiem rynkowym

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

- ograniczanie wahań zysku/straty brutto
- zwiększanie prawdopodobieństwa realizacji założeń budżetowych
- utrzymania dobrej kondycji finansowej, oraz
- wspieranie procesu podejmowania decyzji strategicznych dotyczących działalności inwestycyjnej, z uwzględnieniem źródeł kapitału.

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

Grupa stosuje zintegrowane podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym, co oznacza kompleksowe podejście do całego spektrum zidentyfikowanych ryzyk rynkowych, a nie do każdego z nich indywidualnie. Główną techniką zarządzania ryzykiem rynkowym jest stosowanie w Grupie strategii hedgingowej obejmującej instrumenty pochodne. Poza tym Grupa korzysta z instrumentów wewnętrznych zmierzających do naturalnej redukcji ekspozycji (tzw. hedging naturalny).

Wszystkie potencjalne strategie hedgingowe uwzględniają następujące czynniki: charakter stwierdzonego ryzyka rynkowego, przydatność instrumentu oraz koszt zabezpieczenia, aktualne i prognozowane warunki rynkowe. W celu ograniczenia ryzyka rynkowego Grupa stosuje przede wszystkim instrumenty pochodne. Grupa stosuje tylko te instrumenty pochodne, których wartość jest w stanie oszacować przy użyciu standardowych modeli wyceny dla danego typu instrumentu pochodnego, a także te instrumenty, które mogą być przedmiotem obrotu (bez znacznej utraty wartości) z kontrahentem innym niż ten, z którym transakcja została początkowo zawarta. Wartość rynkowa danego instrumentu jest określana przez Grupę na podstawie informacji od wiodących banków, brokerów oraz serwisów informacyjnych.

Grupa może stosować następujące instrumenty:

- swapy (IRS/CIRS)
- kontrakty terminowe typu forward i futures
- opcje.

### Ryzyko walutowe

Nasza działalność jest narażona na ryzyko związane z wahaniami kursów walut. Podczas gdy nasze przychody ze sprzedaży są denominowane głównie w złotych, część naszych kosztów operacyjnych jest denominowana w innych walutach. Jesteśmy stroną zobowiązań handlowych (obejmujących zobowiązania z tytułu zakupu dostępu do oferty wiodących studiów filmowych i telewizyjnych oraz innych dostawców i producentów treści programowych, zakupu modemów, części do dekodatorów, innego sprzętu technicznego i oprogramowania oraz zobowiązania z tytułu najmu pojemności transponderów), które są denominowane w walutach obcych, głównie w euro i dolarach amerykańskich. Istotne składniki kosztów, w tym koszty zakupu aparatów telefonicznych, opłat z tytułu koncesji UMTS, zakupu sprzętu sieciowego i systemów informatycznych oraz roamingu, jak też koszty wynajmu niektórych powierzchni biurowych i lokalizacji elementów infrastruktury sieci komórkowej są denominowane w walutach obcych, w szczególności w EUR. 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.

Zabezpieczanie przed ryzykiem walutowym, związanym z umowami licencyjnymi oraz z umowami najmu pojemności satelitarnej, odbywa się częściowo poprzez działania zmierzające do naturalnej redukcji ekspozycji dzięki denominowaniu w walutach obcych należności z tytułu usługi emisji sygnału oraz należności za usługi marketingowe.

Grupa nie posiada istotnych aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

Tabela poniżej przedstawia ekspozycję Grupy na ryzyko walutowe oparte na kwotach w walutach:

mln	31 grudnia 2017					
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	7,8	1,9	-	-	-	0,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3,2	8,4	2,3	0,1	1,2	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(133,1)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(13,1)	(14,5)	(0,1)	-	-	(0,8)
<b>Ekspozycja brutto</b>	<b>(135,2)</b>	<b>(4,2)</b>	<b>2,2</b>	<b>0,1</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,3)</b>
Transakcje forward	44,0	-	-	-	-	-
<b>Ekspozycja netto</b>	<b>(91,2)</b>	<b>(4,2)</b>	<b>2,2</b>	<b>0,1</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,3)</b>

mln	31 grudnia 2016					
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	5,8	4,5	-	0,5	-	0,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3,3	18,0	1,1	0,4	1,5	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(157,2)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(5,1)	(16,6)	-	-	-	(0,6)
<b>Ekspozycja brutto</b>	<b>(153,2)</b>	<b>5,9</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,2)</b>
Transakcje forward	-	-	-	-	-	-
<b>Ekspozycja netto</b>	<b>(153,2)</b>	<b>5,9</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,2)</b>

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

PLN	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2017	2016	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
1 EUR	4,2583	4,3625	4,1709	4,4240
1 USD	3,7782	3,9431	3,4813	4,1793
1 GBP	4,8595	5,3431	4,7001	5,1445
1 CHF	3,8364	4,0021	3,5672	4,1173
1 XDR	5,2368	5,4805	4,9653	5,6716
1 SEK	0,4422	0,4611	0,4243	0,4619
1 AUD	2,8949	2,9330	2,7199	3,0180

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2017 roku oraz 31 grudnia 2016 roku przyjęto założenie, iż przedział wahań kursów walutowych może kształtować się na poziomie +/- 5%. Analiza zakłada, że wszelkie inne zmienne, w tym zwłaszcza stopy procentowe, pozostają na niezmiennym poziomie.



mIn	2017					2016				
	stan na 31 grudnia 2017		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	stan na 31 grudnia 2016		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	7,8	32,7	5%	1,5	-	5,8	25,8	5%	1,3	-
USD	1,9	6,5	5%	0,4	-	4,5	18,8	5%	0,9	-
XDR	0,5	2,3	5%	0,3	-	0,4	2,3	5%	0,1	-
GBP	-	-	5%	-	-	0,5	2,6	5%	0,1	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	3,2	13,5	5%	0,5	-	3,3	14,6	5%	0,7	-
USD	8,4	29,1	5%	1,6	-	18,0	75,2	5%	3,8	-
CHF	2,3	8,2	5%	0,4	-	1,1	4,7	5%	0,2	-
GBP	0,1	0,3	5%	0,2	-	0,4	1,9	5%	0,1	-
SEK	1,2	0,5	5%	-	-	1,5	0,7	5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(133,1)	(555,3)	5%	(27,6)	-	(157,2)	(695,5)	5%	(34,8)	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(13,1)	(54,8)	5%	(2,6)	-	(5,1)	(22,6)	5%	(1,1)	-
USD	(14,5)	(50,6)	5%	(2,4)	-	(16,6)	(69,4)	5%	(3,5)	-
XDR	(0,8)	(3,9)	5%	(0,3)	-	(0,6)	(3,2)	5%	(0,2)	-
CHF	(0,1)	(0,2)	5%	(0,2)	-	-	-	5%	-	-
<b>Razem wpływ na wynik operacyjny okresu</b>				<b>(28,2)</b>	-	<b>(32,4)</b>				-
Transakcje forw ard										
EUR	44,0	183,5	5%	9,2	-	-	-	5%	-	-
Podatek dochodowy				3,6	-	6,2				-
<b>Razem wpływ na wynik netto okresu</b>				<b>(15,4)</b>	-	<b>(26,2)</b>				-

mIn	2017					2016					
	stan na 31 grudnia 2017		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	stan na 31 grudnia 2016		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN				
Należności z tytułu dostaw i usług											
EUR	7,8	32,7	-5%	(1,5)	-	5,8	25,8	-5%	(1,3)	-	
USD	1,9	6,5	-5%	(0,4)	-	4,5	18,8	-5%	(0,9)	-	
XDR	0,5	2,3	-5%	(0,3)	-	0,4	2,3	-5%	(0,1)	-	
GBP	-	-	-5%	-	-	0,5	2,6	-5%	(0,1)	-	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty											
EUR	3,2	13,5	-5%	(0,5)	-	3,3	14,6	-5%	(0,7)	-	
USD	8,4	29,1	-5%	(1,6)	-	18,0	75,2	-5%	(3,8)	-	
CHF	2,3	8,2	-5%	(0,4)	-	1,1	4,7	-5%	(0,2)	-	
GBP	0,1	0,3	-5%	(0,2)	-	0,4	1,9	-5%	(0,1)	-	
SEK	1,2	0,5	-5%	-	-	1,5	0,7	-5%	-	-	
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS											
EUR	(133,1)	(555,3)	-5%	27,6	-	(157,2)	(695,5)	-5%	34,8	-	
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług											
EUR	(13,1)	(54,8)	-5%	2,6	-	(5,1)	(22,6)	-5%	1,1	-	
USD	(14,5)	(50,6)	-5%	2,4	-	(16,6)	(69,4)	-5%	3,5	-	
XDR	(0,8)	(3,9)	-5%	0,3	-	(0,6)	(3,2)	-5%	0,2	-	
CHF	(0,1)	(0,2)	-5%	0,2	-	-	-	-5%	-	-	
<b>Razem wpływ na wynik operacyjny okresu</b>				<b>28,2</b>	-					<b>32,4</b>	-
Transakcje forw ard											
EUR	44,0	183,5	-5%	(9,2)	-	-	-	-5%	-	-	
Podatek dochodowy				(3,6)	-					(6,2)	-
<b>Razem wpływ na wynik netto okresu</b>				<b>15,4</b>	-					<b>26,2</b>	-

mln	2017		2016	
	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
<b>Szacowana zmiana kursu o 5%</b>				
EUR	(15,4)	-	(27,5)	-
USD	(0,4)	-	1,0	-
CHF	0,2	-	0,2	-
GBP	0,2	-	0,2	-
XDR	-	-	(0,1)	-
<b>Szacowana zmiana kursu o -5%</b>				
EUR	15,4	-	27,5	-
USD	0,4	-	(1,0)	-
CHF	(0,2)	-	(0,2)	-
GBP	(0,2)	-	(0,2)	-
XDR	-	-	0,1	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2017 roku oraz 31 grudnia 2016 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był wyższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 15,4 mln zł oraz niższy o 26,2 mln zł, a pozostały zysk całkowity nie zmieniłyby się w 2017 roku oraz w 2016 roku. Osłabienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 15,4 mln zł i wzrost o 26,2 mln zł. Obowiązuje założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmiennione. Nie bierze się również pod uwagę szacunków dotyczących przyszłych przychodów i kosztów denominowanych w walutach.

### **Ryzyko stopy procentowej**

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

Pomimo iż Grupa zamierza utrzymywać pewne pozycje hedgingowe, których zadaniem jest zabezpieczenie przed ryzykiem wahań WIBOR, to nie ma pewności, że hedging taki będzie nadal możliwy lub że będzie dostępny na akceptowalnych warunkach.

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

Grupa systematycznie analizuje poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej wynikającej z płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytu zaciągniętego przez Jednostkę Dominującą Grupa zawarła transakcje IRS ujmowane jako instrumenty zabezpieczające. Grupa posiada także instrumenty IRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytów zaciągniętych przez grupę Metelem Holding Company Ltd. (obecnie grupę Eileme 1 AB (publ)), dla instrumentów tych nie jest wdrożona rachunkowość zabezpieczeń.

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

mIn PLN	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej</b>		
Aktywa finansowe	242,5	472,3
Zobowiązania finansowe*	-	(860,3)
<b>Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej</b>		
Aktywa finansowe	802,6	909,8
Zobowiązania finansowe*	(11.679,5)	(11.668,2)
<b>Ekspozycja netto</b>	<b>(10.876,9)</b>	<b>(11.146,4)</b>

\*zadłużenie nominalne

Grupa traktuje Kredyt Terminowy CP i Kredyt Terminowy PLK jako instrumenty o zmiennej stopie procentowej. Zmiana komponentów stopy procentowej nie powoduje bilansowej zmiany stanu zobowiązania z tytułu kredytu. Zmiany te mają perspektywny wpływ na koszt odsetkowy.

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej (przed opodatkowaniem):

mIn PLN	Rachunek zysków i strat		Zestawienie pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego		Kapitał własny	
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
<b>Na dzień 31 grudnia 2017</b>						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(77,4)	77,4	3,1	(3,1)	(74,3)	74,3
<b>Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)</b>	<b>(77,4)</b>	<b>77,4</b>	<b>3,1</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(74,3)</b>	<b>74,3</b>
<b>Na dzień 31 grudnia 2016</b>						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(107,6)	107,6	3,7	(3,7)	(103,9)	103,9
<b>Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)</b>	<b>(107,6)</b>	<b>107,6</b>	<b>3,7</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(103,9)</b>	<b>103,9</b>

\* 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 złotychkach ze zmienną stopą procentową zabezpieczonych transakcjami IRS.

Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:

- ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest Grupa,
- przyjętych przez Grupę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

opisano w nocie 38 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku.

## 6.5. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem prawno-regulacyjnym

### ***Polskie przepisy podatkowe są skomplikowane i niejasne, a przy tym mogą podlegać zmianom, co w efekcie może prowadzić do sporów z organami podatkowymi***

Przepisy polskiego prawa podatkowego są skomplikowane, niejasne oraz podlegają częstym i nieprzewidywalnym zmianom. Od 15 lipca 2016 roku obowiązują postanowienia Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom („GAAR”), która ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce. Częste zmiany w regulacjach prawnych oraz częste różnice w interpretacji przepisów podatkowych przez organy administracji skarbowej powodują brak stabilności systemu podatkowego oraz trudności w precyzyjnym przewidywaniu skutków podatkowych w dłuższej perspektywie czasu.

Ze względu na częste zmiany, które w praktyce stosowania przepisów prawa mogą mieć charakter retroaktywny, jak również ze względu na istniejące nieścisłości, brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego oraz stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, ryzyko związane z niewłaściwym stosowaniem prawa podatkowego w Polsce może być większe niż w systemach prawnych właściwych dla rynków bardziej rozwiniętych. W efekcie, ponosimy ryzyko, że nasza działalność w wybranych dziedzinach może być niedostosowana do zmieniających się regulacji oraz zmiennej praktyki ich stosowania. Z uwagi na powyższe nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi, a w rezultacie zakwestionowania przez te organy prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wywiązywania się przez podmioty z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów. W przypadku wydania decyzji, interpretacji (w tym zmiany interpretacji uzyskanych przez podmioty z Grupy) czy orzeczeń niekorzystnych dla nas, mogą one mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

### ***Organy podatkowe mogą na podstawie regulacji dotyczących cen transferowych zakwestionować rozliczenia pomiędzy spółkami z Grupy oraz spółkami z Grupy a podmiotami powiązanymi***

W toku prowadzonej działalności spółki z Grupy zawierają transakcje z podmiotami powiązanymi w rozumieniu Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych. Transakcje te zapewniają efektywne prowadzenie działalności gospodarczej w ramach Grupy i obejmują, między innymi, wzajemne świadczenie usług i sprzedaż towarów. W trakcie zawierania i wykonywania transakcji z podmiotami powiązanymi, spółki z Grupy podejmują działania mające na celu zapewnienie zgodności warunków transakcji z regulacjami w zakresie cen transferowych. Jednocześnie nie można wykluczyć, że spółki z Grupy mogą być przedmiotem kontroli i innych czynności sprawdzających podejmowanych przez organy podatkowe i organy kontroli skarbowej w powyższym zakresie. Ze względu na specyfikę i różnorodność transakcji z podmiotami powiązanymi, złożoność i niejednoznaczność regulacji prawnych w zakresie metod badania stosowanych cen, dynamiczne zmiany warunków rynkowych oddziałujące na kalkulację cen stosowanych w przypadku takich transakcji, a także trudności w identyfikacji transakcji porównywalnych, nie można wykluczyć ryzyka zakwestionowania przez organy podatkowe przyjętych w transakcjach metodologii określenia warunków rynkowych, a w rezultacie zakwestionowania na podstawie regulacji dotyczących cen transferowych rozliczeń między spółkami z Grupy a podmiotami powiązanymi, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

### ***Polskie organy podatkowe mogą dokonać, odmiennej od Grupy, oceny skutków podatkowych działań restrukturyzacyjnych Grupy***

Obecny kształt Grupy jest efektem działań konsolidacyjnych, restrukturyzacyjnych i innych transakcji, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, realizowanych na przestrzeni ostatnich lat pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład tej Grupy. Czynności te miały wpływ na rozliczenia podatkowe nie tylko spółek biorących udział w takich działaniach konsolidacyjnych, restrukturyzacyjnych i innych transakcjach, których przedmiotem były aktywa o znacznej wartości, ale również współników lub akcjonariuszy tych spółek.

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



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

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

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

Pomimo monitorowania ryzyk w poszczególnych obszarach naszej działalności, nie można wykluczyć ryzyka powstania sporów z organami podatkowymi w zakresie oceny skutków podatkowych poszczególnych zdarzeń i czynności charakterystycznych dla naszej działalności oraz sektora, w którym działamy, co może skutkować zakwestionowaniem przez organy podatkowe prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy Polsat w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wywiązywania się przez podmioty z Grupy z obowiązków płatnika) oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów. Nie można również wykluczyć ryzyka kwestionowania przez organy podatkowe warunków finansowych, na których zostały dokonane poszczególne czynności lub zdarzenia. Może to mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

### **Przepisy dotyczące podatku od nieruchomości są przedmiotem licznych wątpliwości interpretacyjnych**

Grupa Polkomtel korzysta ze znacznej liczby urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej zlokalizowanych na nieruchomościach. Przepisy dotyczące podatku od nieruchomości są przedmiotem licznych wątpliwości interpretacyjnych, zwłaszcza w zakresie określenia przedmiotu i podstawy opodatkowania tym podatkiem. Przyczyną sporów z organami podatkowymi może być, w szczególności, kwestia interpretacji oraz zastosowania praktycznego definicji budowli na gruncie Ustawy o Podatkach i Opłatach Lokalnych. W rezultacie, nie można wykluczyć, iż spółki z Grupy Polkomtel będą prowadziły z organami podatkowymi spory dotyczące wysokości należnego podatku od nieruchomości, jak również nie można wykluczyć niekorzystnych rozstrzygnięć w tym zakresie.

Obecnie trwające prace legislacyjne nad nowelizacją Ustawy o Podatkach i Opłatach Lokalnych mają na celu, w szczególności, zmianę (doprecyzowanie) definicji budynku i budowli na gruncie tej ustawy. Ze względu na wczesny etap procesu legislacyjnego nie jest jeszcze znany ostateczny kształt tej regulacji. Jednocześnie należy mieć na uwadze, że projektowane zmiany w tej ustawie (w szczególności w zakresie ustalenia przedmiotu i podstawy opodatkowania podatkiem od nieruchomości) mogą mieć wpływ na wysokość należnego podatku od nieruchomości w zakresie wykorzystywanych przez Grupę Polkomtel urządzeń infrastruktury telekomunikacyjnej. Powyższe okoliczności mogą mieć niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub 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 tych krajach, wynikające z odmienności systemów prawnych. Zróżnicowanie przepisów jakim podlegają poszczególne spółki z Grupy może skutkować również powstaniem problemów wewnątrz Grupy, w tym w zakresie prawa właściwego dla stosunków prawnych pomiędzy podmiotami należącymi do Grupy. Wątpliwości może budzić również zastosowanie i interpretacja w stosunkach między podmiotami z Grupy postanowień odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartych pomiędzy krajami, w których prowadzą działalność spółki z Grupy.

Jednocześnie, niejednokrotnie przepisy prawa (w tym podatkowego) w krajach, w których Grupa prowadzi działalność, są niejednoznaczne i często nie istnieje jedna lub jednakowa ich interpretacja lub jednolita praktyka organów podatkowych. Ponadto, przepisy podatkowe (w tym postanowienia odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania) obowiązujące w krajach, w których spółki z Grupy prowadzą działalność, mogą podlegać zmianom. Zmianie może ulec

również praktyka stosowania danych przepisów podatkowych przez organy podatkowe, przy czym taka zmiana może mieć charakter retroaktywny.

Z uwagi na powyższe, nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi w poszczególnych krajach, w których Grupa prowadzi działalność, a w rezultacie zakwestionowania przez te organy prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów, co może mieć istotny, niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

***Nie możemy wykluczyć, że w przyszłości Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) uzna – pomimo naszej odmiennej oceny - że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję lub naruszają polskie przepisy dotyczące ochrony konsumentów***

Nasze działania podlegają kontroli organów ochrony konkurencji i konsumentów pod kątem przestrzegania polskich i europejskich przepisów zakazujących stosowania praktyk ograniczających konkurencję lub naruszających zbiorowe interesy konsumentów, takich jak np. podawanie nieścisłych informacji, nieuczciwe praktyki rynkowe, czy stosowanie zakazanych klauzul umownych. Co do zasady, nasze działania podlegają ocenie Prezesa UOKiK. Jeżeli regulator uzna nasze praktyki lub warunki umowy za sprzeczne z polskim lub unijnym prawem ochrony konkurencji i konsumentów, możemy zostać ukarani karą pieniężną oraz może ucierpieć na tym nasza reputacja. Ponadto, w przypadku uznania określonych postanowień wzorców umownych, stosowanych przez nas w umowach z konsumentami, za niedozwolone, postanowienia te zostaną wpisane do Rejestru Klauzul Niedozwolonych prowadzonego przez Prezesa UOKiK i konieczne będzie zaprzestanie ich stosowania, a co za tym idzie konieczne będzie dokonanie zmian w stosowanych przez nas wzorcach umownych.

W przypadku stwierdzenia przez Prezesa UOKiK, że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję lub naruszają prawa konsumentów, Prezes UOKiK może nam nakazać zaniechanie ich stosowania. Ponadto Prezes UOKiK może nałożyć na nas karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu osiągniętego przez nas w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, a także zgodnie z przepisami znowelizowanej ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów nałożyć na nas np. obowiązek wypłaty rekompensaty konsumentom, których praktyki naruszające interesy, zgodnie z decyzją, dotyczyły lub też zastosować inne środki. Ponadto w przypadku choćby nieumyślnego braku przekazywania Prezesowi UOKiK żądanych przez niego informacji lub przekazywania informacji wprowadzających w błąd, może on nałożyć na nas karę do wysokości 50 mln EUR za takie naruszenie.

Wszelkie decyzje Prezesa UOKiK oraz organów odwoławczych potwierdzające naruszenie przez nas przepisów mogą także skutkować roszczeniami odszkodowawczymi ze strony naszych konsumentów, kontrahentów oraz konkurentów. Potencjalna kwota takich roszczeń jest trudna do oszacowania, ale może być znaczna. Jeśli praktyki lub warunki naszych umów zostaną uznane za niezgodne z prawem, na spółkę mogą zostać nałożone kary oraz może ona być zobowiązana do wypłaty odszkodowań, a jej reputacja może ucierpieć, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

Dodatkowo zmiany przepisów dotyczących ochrony konsumentów mogą zwiększyć zakres lub skalę potencjalnej naszej odpowiedzialności lub też zakres uprawnień konsumentów. Powyższe zdarzenia mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywy rozwoju.

***Jesteśmy narażeni na niekorzystne zmiany polskich i unijnych regulacji dotyczących poziomu stawek rozliczeń międzyoperatorskich (MTR)***

W ramach regulowania rynku telekomunikacyjnego w Polsce, Prezes UKE może ustalać stawki rozliczeń międzyoperatorskich (MTR) za zakańczanie połączeń głosowych dla sieci telefonii komórkowej. W przeszłości regulator niejednokrotnie korzystał z powyższego uprawnienia, doprowadzając do obniżek stawki MTR. W wyniku działań Prezesa UKE, w okresie od stycznia 2010 roku do lipca 2013 roku, zanotowano spadek głosowej stawki MTR o 74%. Nie można wykluczyć, że w przyszłości zostaną dokonane kolejne obniżki stawek MTR, co może mieć bezpośredni wpływ na nasze wyniki finansowe.

***Możemy naruszyć ustawy i rozporządzenia, które podlegają okresowym zmianom i które regulują naszą działalność w zakresie dystrybucji telewizji satelitarnej, działalności telekomunikacyjnej, nadawania telewizji, reklamy i sponsoringu***

Jesteśmy zobowiązani do przestrzegania przepisów prawa polskiego i prawa UE, które ograniczają sposób prowadzenia naszej działalności. Nasza działalność regulowana jest wieloma przepisami ustanowionymi przez władze państwowe oraz regulatorów rynku, zwłaszcza przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) oraz Krajową Radę Radiofonii i Telewizji (KRRiT), które są organami odpowiedzialnymi za przestrzeganie przepisów Prawa Telekomunikacyjnego, Ustawy o Radiofonii i Telewizji oraz warunków naszych koncesji na nadawanie. Decyzje Prezesa UKE, Przewodniczącego KRRiT lub innych regulatorów mogą ograniczać sposób prowadzenia naszej działalności.

Prezes UKE reguluje naszą działalność telekomunikacyjną oraz działalność w zakresie nadawania i produkcji telewizyjnej. W ramach działalności telekomunikacyjnej dostarczamy przede wszystkim usługi telefonii komórkowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz określone usługi hurtowe na rynku międzyoperatorskim. Przedsiębiorcy telekomunikacyjni działający w Polsce podlegają licznym obowiązkom o charakterze prawnym i administracyjnym, mającym bezpośredni wpływ na prowadzoną działalność zarówno w relacjach z klientami indywidualnymi i biznesowymi (np. poprzez określanie zakresu uprawnień klientów, treści regulaminów świadczenia usług telekomunikacyjnych, wprowadzanie 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 zakończenia połączeń – MTR czy określanie maksymalnych stawek w rozliczeniach roamingowych). Z kolei działalność w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej jest monitorowana przez Prezesa UKE pod kątem zgodności prowadzenia naszej działalności z warunkami rezerwacji częstotliwości przyznanych nam przez Prezesa UKE w celu świadczenia usług nadawania telewizji. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie spełnić liczne wymogi nałożone na nas przez polskie Prawo Telekomunikacyjne. W przypadku naruszenia przez nas przepisów Prawa Telekomunikacyjnego, Prezes UKE może nałożyć na spółki z Grupy kary pieniężne w wysokości do 3% przychodu osiągniętego przez nas w roku poprzedzającym nałożenie kary.

Regulacje KRRiT mają wpływ przede wszystkim na działalność w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej. Jako nadawca telewizyjny działający w Polsce podlegamy licznym obowiązkom o charakterze prawnym i administracyjnym, dotyczącym między innymi czasu nadawania, zawartości programów oraz emisji reklam. Ponadto KRRiT regularnie monitoruje zgodność naszych działań z warunkami posiadanych przez nas koncesji nadawczych, przepisami Ustawy o Radiofonii i Telewizji oraz z wewnętrznymi wytycznymi KRRiT. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie spełnić liczne wymogi regulacyjne nałożone na działalność naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej w naszych koncesjach nadawczych. W przypadku naruszenia przez nas obowiązujących przepisów, KRRiT może na nas nałożyć karę pieniężną w wysokości do 50% rocznej opłaty za korzystanie z danej częstotliwości.

Przepisy regulujące działalność nadawczą podlegają częstym zmianom, dlatego też nie możemy zagwarantować, że przyszłe zmiany przepisów nie wpłyną negatywnie na naszą ofertę programową, zdolność pozyskiwania reklamodawców lub na sposób prowadzenia naszej działalności.

Nasza działalność DTH może w przyszłości podlegać regulacjom dotyczącym zagospodarowania przestrzennego, środowiska naturalnego lub innych dziedzin, które ograniczą swobodę rozmieszczania anten satelitarnych. Możemy także napotykać na presję ze strony lokalnych społeczności odnośnie umiejscowienia naszych anten satelitarnych. Wszelkie ograniczenia prawne lub konflikty społeczne związane z umiejscowieniem anten satelitarnych mogą obniżyć atrakcyjność naszych usług DTH oraz doprowadzić do utraty klientów.

Postępowanie niezgodne z obowiązującymi nas przepisami prawa lub przepisami wydanymi przez organy regulacyjne może mieć istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową i 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 oraz innym spółkom z Grupy rezerwacji częstotliwości może, w określonych przypadkach, skutkować nałożeniem na Polkomtel i inne spółki z Grupy kar, utratą reputacji, brakiem możliwości pozyskania nowych częstotliwości, a nawet utratą obecnych rezerwacji. Przyszłe zmiany w otoczeniu regulacyjnym Grupy mogą okazać się niekorzystne dla prowadzonej przez nas działalności, na przykład poprzez zwiększenie kosztów takiej działalności.

Istotną i aktywną rolę w zapewnieniu przestrzegania przepisów telekomunikacyjnych przez podmioty działające na rynku telekomunikacyjnym w Polsce, odgrywają regulatorzy polskiego rynku telekomunikacyjnego, w tym w szczególności Prezes UKE. Prezes UKE posiada szereg uprawnień regulacyjnych i nadzorczych, między innymi w zakresie świadczenia usług łączności elektronicznej oraz zarządzania zasobami częstotliwości radiowych i zasobami orbitalnymi. Jeśli uzna on, że określony rynek nie jest wystarczająco konkurencyjny, może wyznaczyć jednego lub większą liczbę operatorów jako operatorów o znaczącej pozycji rynkowej (SMP) na takim rynku i nałożyć na nich określone obowiązki, takie jak, między innymi, obowiązek przyjmowania wniosków innych dostawców usług telekomunikacyjnych o udzielenie dostępu telekomunikacyjnego oraz obowiązek przygotowywania i składania projektów ramowych ofert na dostęp telekomunikacyjny, które mają służyć jako podstawa współpracy pomiędzy operatorem mającym znaczącą pozycję rynkową, a jego konkurentami. Polkomtel został wyznaczony jako operator o znaczącej pozycji rynkowej na hurtowym rynku zakańczania połączeń głosowych w sieciach komórkowych oraz hurtowym rynku zakańczania połączeń w sieciach stacjonarnych, w wyniku czego podlega na nich ścisłym obowiązkom regulacyjnym. W ramach ciągłego świadczenia usług telekomunikacyjnych w Polsce Polkomtel podlega też częstym kontrolom prowadzonym przez Prezesa UKE, w szczególności celem zapewnienia przestrzegania warunków rezerwacji częstotliwości przyznanych przez Prezesa UKE. W przypadku gdyby Prezes UKE stwierdził, że Polkomtel naruszył przepisy Prawa Telekomunikacyjnego, spółka może zostać zmuszona do zapłaty kary w wysokości do 3% jej przychodów za rok poprzedzający datę nałożenia kary oraz ukarana zakazem dalszego świadczenia usług telekomunikacyjnych w Polsce.

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

Rynek telekomunikacyjny w Polsce podlega także nadzorowi Ministra Cyfryzacji, którego uprawnienia obejmują, między innymi, prawo do ustalania ogólnych zasad oraz konkretnych wymogów dotyczących przetargów i konkursów na rezerwacje częstotliwości, opłat za korzystanie z krajowych zasobów numeracyjnych, opłaty telekomunikacyjnej, szczególnych wymagań dotyczących dostępu do sieci telekomunikacyjnych, rachunkowości regulacyjnej i wyliczania kosztów usług, a także jakości usług telekomunikacyjnych i procesów reklamacyjnych. W swojej działalności Polkomtel podlega także nadzorowi Prezesa UOKiK, Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych oraz innych organów administracji.

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

***Nie można wykluczyć naruszenia przez nas przepisów o ochronie danych osobowych lub wymogów stawianych przez Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych***

W ramach swojej działalności gromadzimy, przechowujemy i wykorzystujemy dane klientów podlegające ochronie prawnej na mocy przepisów o ochronie 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 GIODO, może skutkować nałożeniem na nas grzywien, a także utratą zaufania klientów, a tym samym wyrzecz znaczący niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

Korzystamy 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 grzywien, utratą reputacji i utratą klientów, a w konsekwencji wyrzecz istotny niekorzystny wpływ na wyniki naszej działalności, sytuację finansową lub perspektywę rozwoju.

## 7. CYFROWY POLSAT NA RYNKU KAPITAŁOWYM

### 7.1. Akcje Cyfrowego Polsatu

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

Poniższa tabela prezentuje charakterystykę wyemitowanych akcji według stanu na dzień 31 grudnia 2017 roku:

Seria	Liczba akcji	Rodzaj	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Wartość nominalna /PLN
A	2.500.000	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	5.000.000	100.000,0
B	2.500.000	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	5.000.000	100.000,0
C	7.500.000	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	15.000.000	300.000,0
D	166.917.501	Uprzywilejowane co do prawa głosu (2 głosy na akcję)	333.835.002	6.676.700,0
D	8.082.499	Zwykłe na okaziciela	8.082.499	323.300,0
E	75.000.000	Zwykłe na okaziciela	75.000.000	3.000.000,0
F	5.825.000	Zwykłe na okaziciela	5.825.000	233.000,0
H	80.027.836	Zwykłe na okaziciela	80.027.836	3.201.113,4
I	47.260.690	Zwykłe na okaziciela	47.260.690	1.890.427,6
J	243.932.490	Zwykłe na okaziciela	243.932.490	9.757.299,6
<b>Razem</b>	<b>639.546.016</b>		<b>818.963.517</b>	<b>25.581.840,6</b>
w tym:	179.417.501	imiennie	358.835.002	7.176.700,0
	460.128.515	w obrocie giełdowym	460.128.515	18.405.140,6

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 25.581.840,64 zł i składa się z 639.546.016 akcji. Całkowita liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki wynosi 818.963.517.

Struktura akcjonariatu na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania oraz opis zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Spółki w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego zostały szczegółowo przedstawione w punkcie 8.4 – *Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego – Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu*.

#### Podstawowe dane o akcjach w obrocie giełdowym

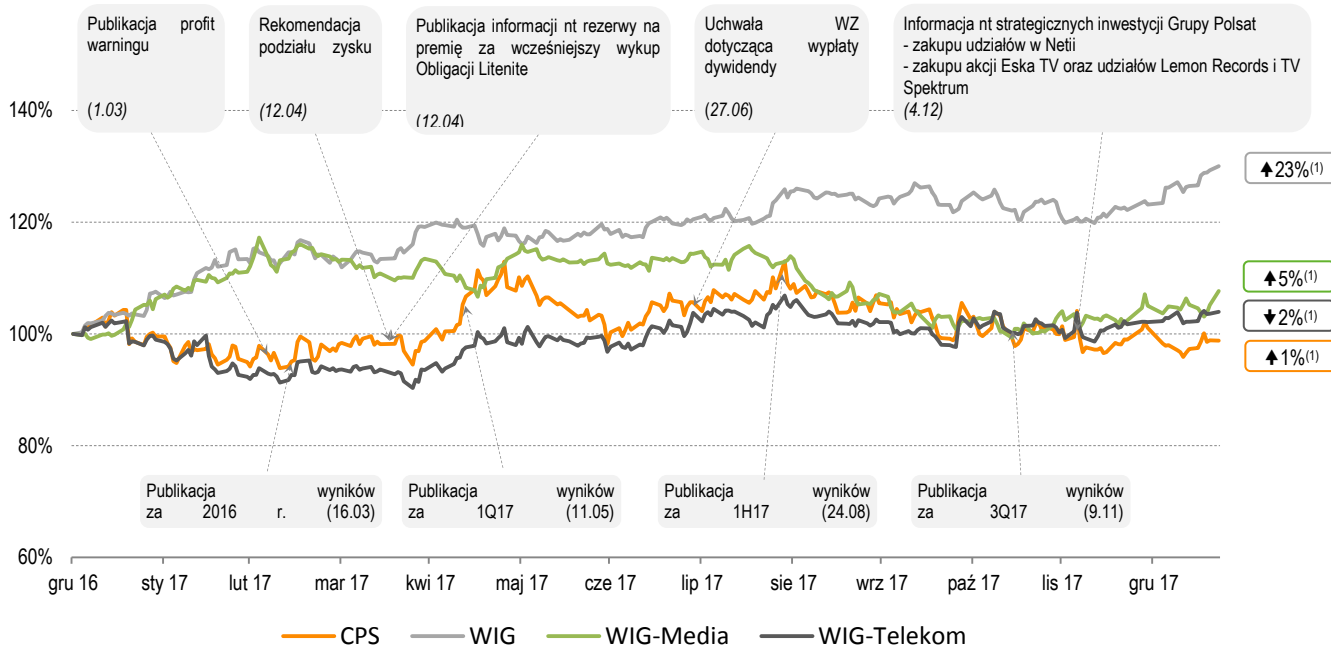
Data pierwszego notowania	6 maja 2008 r.
Składowa indeksów	WIG, WIG20, WIG30, WIG-telekomunikacja
Makrosektor/sektor	TECHNOLOGIE/telekomunikacja
Rynek	podstawowy
System notowań	ciągły
International Securities Identification Number (ISIN)	PLCFRPT00013
Kody identyfikacyjne Cyfrowego Polsatu:	
• GPW	CPS
• Reuters	CYFWF.PK
• Bloomberg	CPS:PW



## 7.2. Notowania akcji

### Kurs akcji Cyfrowego Polsatu w 2017 roku

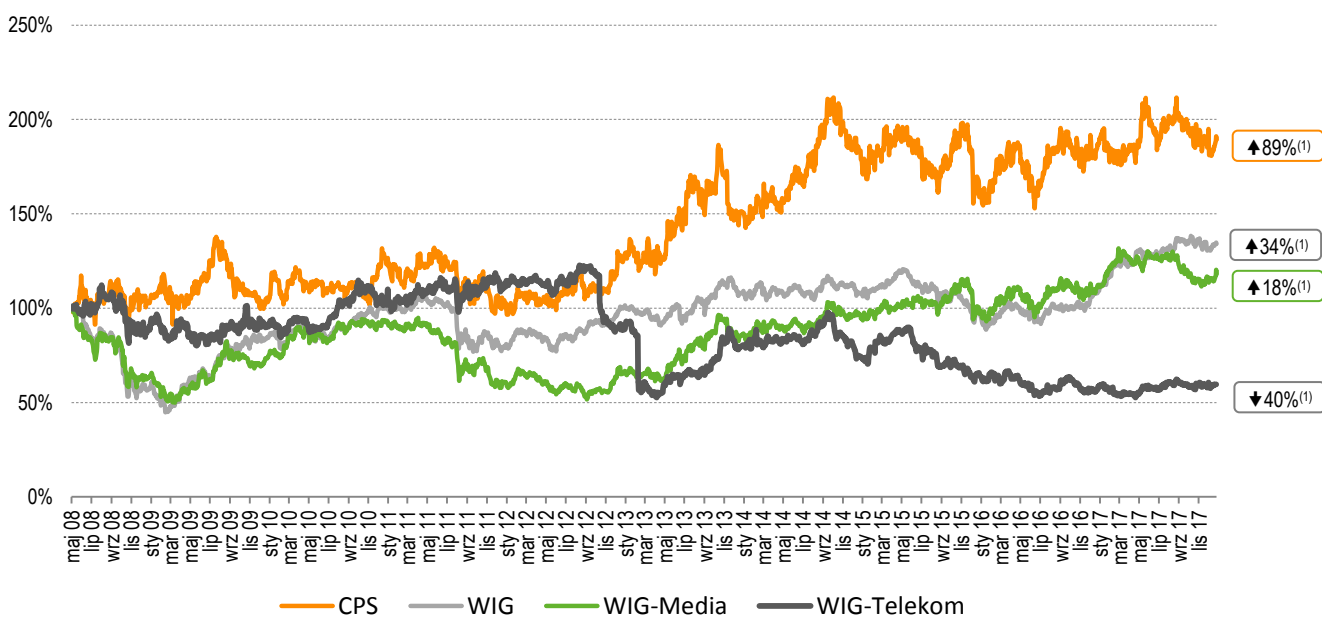
(rebazowany; 100 = zamknięcie sesji 30 grudnia 2016 roku)



<sup>(1)</sup> zmiana 30.12.2016 vs 29.12.2017

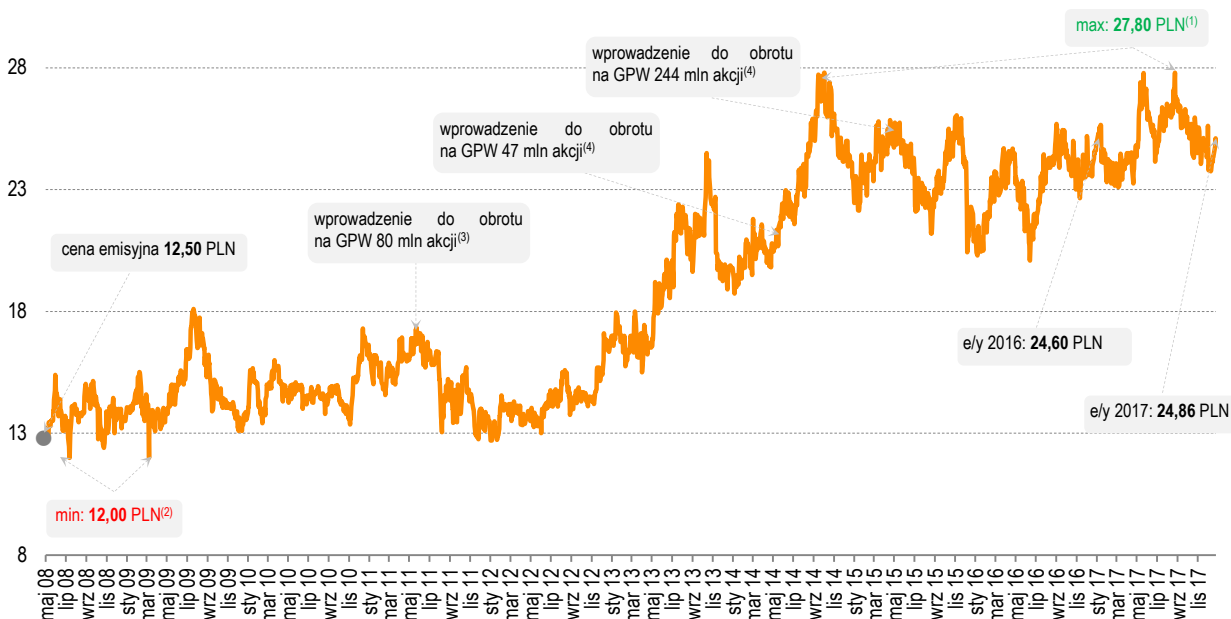
### Kurs akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW w maju 2008 roku do końca 2017 roku na tle indeksów giełdowych

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



<sup>(1)</sup> zmiana 29.12.2017 vs. 06.05.2008

### Cena akcji Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)



(1) Kurs z dnia 6-7.10.2014 oraz 28.08.2017

(2) Kurs z dnia: 15-16.07.2008, 12.03.2009

(3) W dniu 20 kwietnia 2011 roku Spółka wyemitowała 80.027.836 akcji zwykłych na okaziciela Serii H o wartości nominalnej 0,04 zł każda. W dniu 30 maja 2011 roku, akcje te zostały zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych pod kodem ISIN PLCFRPT00013, oraz zostały dopuszczone do obrotu giełdowego na rynku podstawowym w dniu 30 maja 2011 roku zgodnie z uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Emisja akcji serii H posłużyła jako jedno ze źródeł finansowania transakcji nabycia Telewizji Polsat. Wszystkie wyemitowane akcje serii H zostały objęte przez akcjonariuszy Telewizji Polsat.

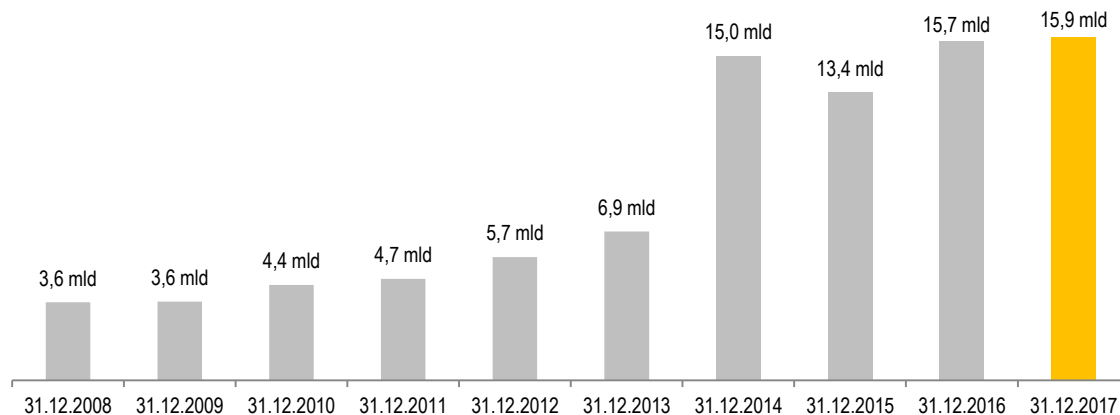
(4) W dniu 7 maja 2014 roku Spółka wyemitowała 47.260.690 akcji Serii I oraz 243.932.490 akcji Serii J o wartości nominalnej 0,04 zł każda. W dniu 14 maja 2014 roku, akcje te zostały zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych pod kodami ISIN odpowiednio PLCFRPT00013 oraz PLCFRPT00021. Akcje serii I zostały dopuszczone do obrotu w dniu 12 maja 2014 roku, natomiast akcje serii J w dniu 20 kwietnia 2015 r. Zgodnie z uchwałami Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Emisja akcji serii I i J posłużyła jako źródło finansowania transakcji nabycia Metelem Holding Company Limited. Wyemitowane akcje zostały objęte przez akcjonariuszy Metelem Holding Company Limited.

### Akcje Cyfrowego Polsatu na giełdzie w 2017 roku

		2017	2016
Cena akcji na koniec roku	PLN	24,86	24,60
Najwyższa cena w roku	PLN	27,80	25,69
Najniższa cena w roku	PLN	23,09	20,09
Średnia cena w okresie	PLN	25,08	23,25
Średnia dzienna wartość obrotów	tys. PLN	13.218	9.210
Średni dzienny wolumen obrotów	sztuk	527.587	398.461
Liczba akcji na koniec roku	sztuk	639.546.016	639.546.016
Liczba akcji w obrocie giełdowym	sztuk	460.128.515	460.128.515
Kapitalizacja na koniec roku	tys. PLN	15.899.144	15.732.832

### Kapitalizacja Cyfrowego Polsatu od debiutu na GPW (PLN)

Cyfrowy Polsat pod względem kapitalizacji, która na koniec 2017 roku wyniosła 15,9 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 BDM S.A.
- Dom Maklerski BOŚ S.A.
- Dom Maklerski BZ WBK S.A.
- Dom Maklerski mBanku S.A.
- Dom Maklerski PKO BP S.A.
- Trigon Dom Maklerski S.A.
- IPOPEMA Securities S.A.
- Pekao Investment Banking S.A.

##### Zagraniczne

- Berenberg
- Citigroup Global Markets Inc.
- Deutsche Bank Securities S.A.
- ERSTE Group Research
- Goldman Sachs
- Haitong Bank S.A.
- Patria Finance a.s.
- Raiffeisen Centrobank AG
- UBS Investment Bank
- Wood&Company

#### Rekomendacje dla akcji Cyfrowego Polsatu wydane w 2017 roku

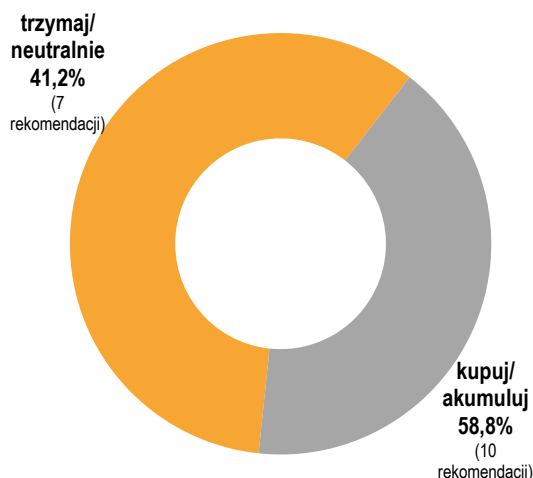
Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
18 grudnia	Haitong Bank S.A.	↑ Kupuj	27,50
10 grudnia	Dom Maklerski BOŚ S.A.	↑ Kupuj	27,00
5 grudnia	Goldman Sachs	– Neutralnie	26,60
17 listopada	UBS Investment Bank	↑ Kupuj	30,00
23 października	Raiffeisen CENTROBANK	↑ Kupuj	28,60
5 października	ERSTE Group Research	↑ Akumuluj	31,00
22 września	Trigon Dom Maklerski S.A.	↑ Kupuj	29,10
11 września	Raiffeisen CENTROBANK	↑ Kupuj	29,50
5 września	Haitong Bank S.A.	↑ Kupuj	30,40

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
1 września	ERSTE Group Research	▲ Akumuluj	31,00
29 sierpnia	DM mBanku S.A.	▼ Redukuj	24,40
23 sierpnia	DM PKO BP S.A.	▲ Kupuj	29,20
26 lipca	Citigroup Global Markets Inc.	– Neutralnie	27,00
26 lipca	IPOPEMA Securities S.A.	– Trzymaj	26,00
25 lipca	Deutsche Bank Securities S.A.	– Trzymaj	28,00
18 lipca	Dom Maklerski BOŚ S.A.	– Trzymaj	26,20
11 lipca	Haitong Bank S.A.	▲ Kupuj	30,00
30 czerwca	Pekao Investment Banking S.A.	– Trzymaj	24,34
7 czerwca	Wood&Co	– Trzymaj	28,90
17 maja	Dom Maklerski BOŚ S.A.	▼ Sprzedaj	25,50
16 maja	Goldman Sachs	– Neutralnie	26,80
15 maja	Dom Maklerski BDM S.A.	▲ Akumuluj	28,49
8 maja	Raiffeisen CENTROBANK	▲ Kupuj	28,00
26 kwietnia	Wood&Co	▲ Kupuj	28,60
17 kwietnia	Goldman Sachs	– Neutralnie	25,60
23 marca	Berenberg	▲ Kupuj	27,50
23 marca	Trigon Dom Maklerski S.A.	▲ Kupuj	29,40
14 marca	Citigroup Global Markets Inc.	– Neutralnie	25,00
3 marca	ERSTE Group Research	▲ Akumuluj	26,00
17 lutego	Dom Maklerski BZ WBK S.A.	▲ Kupuj	28,50
30 stycznia	IPOPEMA Securities S.A.	– Trzymaj	25,00
27 stycznia	DM mBanku S.A.	▼ Redukuj	22,30

**Rekomendacje wydane w 2018 roku po okresie raportowania**

Data	Instytucja	Rekomendacja	Cena docelowa(PLN)
19 marca	Citi	– Neutralnie	26,70
5 marca	DM mBanku	▲ Akumuluj	24,90
13 lutego	Raiffeisen CENTROBANK	▲ Kupuj	27,30
8 lutego	Goldman Sachs	– Neutralnie	27,80
2 lutego	Berenberg	– Trzymaj	27,50
31 stycznia	DM mBanku S.A.	– Trzymaj	25,70

#### Struktura rekomendacji na dzień 21 marca 2018 roku



#### Cena docelowa na 21 marca 2018 roku [PLN]

minimalna	24,3
maksymalna	31,0
<b>średnia</b>	<b>27,7</b>

#### 7.4. Bliski dialog z rynkiem kapitałowym

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

W celu zapewnienia bieżącego dostępu do informacji uczestniczymy w konferencjach z inwestorami, organizujemy liczne spotkania indywidualne, roadshow zarówno w Europie jak i Stanach Zjednoczonych. Ponadto, co kwartał, po publikacji wyników, organizujemy cykliczne spotkania z inwestorami i analitykami rynku akcji oraz telekonferencje z przedstawicielami władz Spółki. Oba wydarzenia mają charakter otwarty. W sumie w 2017 roku odbyliśmy spotkania z około 300 przedstawicielami rynku kapitałowego, w tym podczas 18 konferencji i zagranicznych roadshow.

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

W związku z wejściem w życie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/57/UE z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie sankcji karnych za nadużycia na rynku (Market Abuse Directive - MAD) oraz Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (Market Abuse Regulation - MAR), na polskim rynku kapitałowym fundamentalnie zmieniły się standardy raportowania i obowiązki informacyjne emitentów papierów wartościowych. W celu zapewnienia prawidłowego wypełniania przez Cyfrowy Polsat obowiązków informacyjnych nałożonych odpowiednimi przepisami, w tym Rozporządzeniem MAR, wdrożyliśmy na poziomie Grupy Kapitałowej szczegółowe regulacje wewnętrzne, określające m.in. zasady analizowania i identyfikacji zdarzeń powstających w naszej organizacji, postępowania w związku z wejściem w posiadanie informacji podlegających raportowaniu oraz terminów wykonywania obowiązków informacyjnych. Przyjęliśmy także do stosowania tzw. Indywidualny Standard Raportowania, który wspiera identyfikację i klasyfikację zdarzeń jako cenotwórczych.

W celu dotarcia do szerokiego grona odbiorców stosujemy również nowoczesne narzędzia komunikacji z przedstawicielami rynku kapitałowego. Korzystamy z takich narzędzi jak dedykowana inwestorom strona internetowa (<http://www.grupapolsat.pl/pl/relacje-inwestorskie>), która jest wiarygodnym i użytecznym źródłem informacji o Grupie, newslettery elektroniczne, RSS, cykliczne biuletyny informacyjne na temat zarówno bieżących wydarzeń w Spółce jak i branży (przegląd prasy), a także z przypomnieniem o najważniejszych wydarzeniach w Spółce.

Potwierdzeniem naszych starań mających na celu zapewnienie wysokiej jakości i najlepszych standardów komunikacji Grupy Polsat z rynkiem kapitałowym w Polsce i na świecie są liczne wyróżnienia, które Cyfrowy Polsat otrzymał w obszarze relacji inwestorskich. W ubiegłych latach kilkakrotnie zajmowaliśmy czołowe pozycje w rankingu Gieldowa Spółka Roku dziennika



„Puls Biznesu”, a w 2017 roku po raz kolejny zostaliśmy nagrodzeni statuetką w kategorii „Najlepszy departament IR w spółce giełdowej” w Polsce podczas III edycji konkursu CEE Capital Markets Awards. W 2017 roku Cyfrowy Polsat został także laureatem rankingu „Transparentna Spółka 2016”, przygotowanego przez redakcję „Parkiet” we współpracy z Instytutem Rachunkowości i Podatków. W marcu 2018 roku Cyfrowy Polsat został zwycięzcą w badaniu relacji inwestorskich w spółkach z WIG30, przygotowanym przez dziennik „Parkiet” oraz Izbę Domów Maklerskich, w głosowaniu przedstawicieli instytucji finansowych.

## 7.5. Polityka dywidendy

Dnia 8 listopada 2016 roku Zarząd Spółki przyjął nową politykę dywidendową Spółki w następującym brzmieniu:

„Nadrzędnym celem strategii Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Grupa”, „Grupa Polsat”) jest trwały wzrost wartości Cyfrowego Polsatu S.A. („Spółka”) dla jej akcjonariuszy. Grupa zamierza ten cel osiągnąć poprzez realizację głównych elementów swojej strategii operacyjnej, ukierunkowanej na:

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

Jednym z podstawowych zadań polityki zarządzania zasobami kapitałowymi jest wypłacanie akcjonariuszom dywidendy w sposób przewidywalny. Aby zapewnić atrakcyjny dla akcjonariuszy poziom rentowności zainwestowanego kapitału, a jednocześnie mając na względzie strategię zmniejszania poziomu zadłużenia Grupy, Zarząd wyznaczył pożądany poziom skonsolidowanego zadłużenia, mierzonego wskaźnikiem dług netto/EBITDA, który powinien zostać obniżony poniżej poziomu 1,75x.

W związku z tym, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. podjął uchwałę o ustaleniu polityki dywidendowej, zakładającej coroczne przedkładanie Walnemu Zgromadzeniu propozycji wypłaty dywidendy wraz z rekomendacją Zarządu, z zastrzeżeniem poniższych zasad:

1. jeżeli relacja długu netto Grupy do skonsolidowanego wyniku operacyjnego powiększonego o amortyzację, utratę wartości i likwidację aktywów trwałych (EBITDA), wyliczona na koniec kwartału poprzedzającego kwartał, w którym podjęta jest uchwała o wypłacie dywidendy, z uwzględnieniem wpływu na dług netto wypłaty rekomendowanej kwoty dywidendy, będzie niższa niż 3,2x ale wyższa niż 2,5x, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. będzie rekomendował wypłatę dywidendy w przedziale kwotowym od 200 do 400 mln PLN,
2. jeżeli relacja długu netto Grupy do skonsolidowanego wyniku operacyjnego powiększonego o amortyzację, utratę wartości i likwidację aktywów trwałych (EBITDA), wyliczona na koniec kwartału poprzedzającego kwartał, w którym podjęta jest uchwała o wypłacie dywidendy, z uwzględnieniem wpływu na dług netto wypłaty rekomendowanej kwoty dywidendy, będzie równa lub niższa niż 2,5x, ale wyższa niż 1,75x, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. będzie rekomendował wypłatę dywidendy w przedziale od 25% do 50% skonsolidowanego zysku netto Grupy za miniony rok obrotowy,
3. jeżeli relacja długu netto Grupy do skonsolidowanego wyniku operacyjnego powiększonego o amortyzację, utratę wartości i likwidację aktywów trwałych (EBITDA), wyliczona na koniec kwartału poprzedzającego kwartał, w którym podjęta jest uchwała o wypłacie dywidendy, z uwzględnieniem wpływu na dług netto wypłaty rekomendowanej kwoty dywidendy, będzie niższa niż 1,75x, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. będzie rekomendował wypłatę dywidendy w przedziale od 50% do 100% skonsolidowanego zysku netto Grupy za miniony rok obrotowy.

Każdorazowo przy przedkładaniu propozycji podziału zysku wraz z rekomendacją, Zarząd Spółki będzie brał pod uwagę wynik netto, sytuację finansową i płynność Grupy, istniejące i przyszłe zobowiązania (w tym potencjalne ograniczenia związane z umowami kredytowymi i innymi dokumentami finansowymi), ocenę perspektyw Grupy w określonych uwarunkowaniach rynkowych i makroekonomicznych, ewentualną konieczność wydatkowania środków w związku z rozwojem Grupy, w szczególności poprzez akwizycje i podejmowanie nowych projektów, czynniki o charakterze jednorazowym oraz obowiązujące przepisy prawa. Ponadto, z uwagi na fakt, iż znaczną część generowanych zasobów kapitałowych Grupa pozyskuje poprzez dywidendy od swoich spółek zależnych, powyższa polityka oraz rekomendacja Zarządu każdorazowo uwarunkowana będzie sytuacją finansową spółek zależnych oraz Spółki.

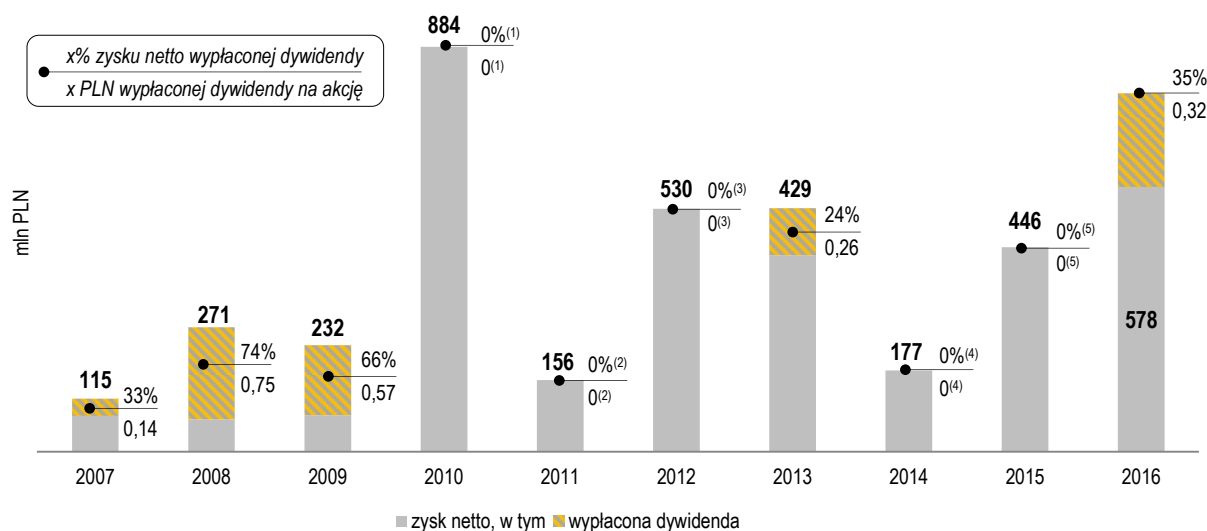
Polityka dywidendy będzie podlegać okresowej weryfikacji przez Zarząd Spółki. W szczególności Zarząd Spółki przewiduje modyfikację niniejszej polityki dywidendy po przeprowadzeniu oczekiwanego na rok 2020 refinansowania zadłużenia Grupy Polsat.

Nowa polityka dywidendowa znajduje zastosowanie począwszy od 1 stycznia 2017 roku, przy czym źródłem wypłaty dywidendy będzie zysk netto Spółki za rok obrotowy zakończony dnia 31 grudnia 2016 r.™

### Podział zysku Cyfrowego Polsatu za 2016 rok

Zgodnie z uchwałą nr 35 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 27 czerwca 2017 roku w sprawie podziału zysku, zysk netto Spółki za rok obrotowy zakończony w dniu 31 grudnia 2016 roku w kwocie 578,0 mln zł został podzielony w ten sposób, że na dywidendę dla akcjonariuszy przeznaczono 204,7 mln zł, a na kapitał zapasowy przeznaczono 373,3 mln zł.

### Historia podziału zysku netto Cyfrowego Polsatu



- (1) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 19 maja 2011 roku.
- (2) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy i pokrycie strat z lat ubiegłych zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 5 czerwca 2012 roku.
- (3) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 11 czerwca 2013 roku.
- (4) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 2 kwietnia 2015 roku.
- (5) Zysk przeznaczony w całości na kapitał zapasowy zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 29 czerwca 2016 roku.

## 8. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

### 8.1. Zasady ładu korporacyjnego, którym podlega Spółka

W 2017 roku Spółka Cyfrowy Polsat S.A. podlegała zbiorowi zasad ładu korporacyjnego zebranemu w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016” („Dobre Praktyki 2016”), będącym załącznikiem do uchwały Nr 26/1413/2015 Rady Giełdy z dnia 13 października 2015 roku. Zasady określone w Dobrych Praktykach 2016 weszły w życie 1 stycznia 2016 roku. Dokument ten jest dostępny na stronie internetowej <http://www.corp-gov.gpw.pl>, która jest oficjalną stroną Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, poświęconą zagadnieniom ładu korporacyjnego spółek notowanych.

#### Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

W związku z wejściem w życie z dniem 1 stycznia 2016 r. zbioru Dobrych Praktyk 2016 Zarząd Spółki przyjął do stosowania rekomendacje i zasady określone ww. dokumencie, z wyjątkiem rekomendacji zawartych w punktach III.R.1., IV.R.2., VI.R.1., VI.R.2., VI.R.3. oraz zasad szczegółowych określonych w punktach I.Z.1.3., II.Z.1., II.Z.7., III.Z.2., III.Z.4., III.Z.5., IV.Z.2., V.Z.6., VI.Z.4. Równocześnie Zarząd uznał, iż rekomendacje i zasady szczegółowe oznaczone jako I.Z.1.10., III.Z.6., VI.Z.1 oraz VI.Z.2. nie dotyczą Spółki.

Na podstawie § 29 ust. 3 Regulaminu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., w dniu 29 stycznia 2016 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu Elektronicznej Bazy Informacji raport nr 1/2016/CG dotyczący niestosowania szczegółowych zasad zawartych w zbiorze Dobre Praktyki 2016. Równocześnie Spółka zamieściła na swojej stronie internetowej, zgodnie z wymogami zasady I.Z.1.13., informację na temat stanu stosowania przez Spółkę rekomendacji i zasad zawartych w Dobrych Praktykach 2016.

Spółka nie przyjęła do stosowania, lub stosuje w niepełnym zakresie wymienione poniżej rekomendacje i szczegółowe zasady zawarte w Dobrych Praktykach 2016:

- **Zasady II.Z.1.** dotyczącej sformułowania w sposób jednoznaczny i przejrzysty wewnętrznego podziału odpowiedzialności za poszczególne obszary działalności Spółki pomiędzy członków Zarządu. W konsekwencji Spółka nie stosuje także **zasady oznaczonej jako I.Z.1.3.**, wymagającej zamieszczenia na stronie korporacyjnej ww. schematu. Kodeks spółek handlowych przewiduje, że sprawy w spółce akcyjnej są prowadzone przez zarząd w sposób kolegialny, a jedynie fakultatywnie może być przeprowadzony formalny podział obowiązków. Z uwagi na szeroki wachlarz odpowiedzialności każdego z członków Zarządu, zarówno w całej Grupie kapitałowej, jak i w ramach poszczególnych spółek z Grupy, nie jest możliwe jednoznaczne określenie i przypisanie do danego członka Zarządu odrębnych zadań i odpowiedzialności.
- **Zasady II.Z.7.** dotyczącej zastosowania postanowień Załącznika I do Zalecenia Komisji Europejskiej 2005/162/WE z dnia 15 lutego 2005 r. w zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej. Spółka nie stosuje wszystkich szczegółowych wymogów dotyczących funkcjonowania komitetów w radzie nadzorczej wymienionych w Załączniku I do Zalecenia Komisji Europejskiej, o którym mowa powyżej.

Zasady powoływania i funkcjonowania poszczególnych komitetów w Radzie Nadzorczej Spółki określone zostały w § 7 Regulaminu Rady Nadzorczej. W odniesieniu do posiedzeń, uchwał oraz protokołów Komitetu Audytu dodatkowo zastosowanie mają postanowienia Regulaminu Komitetu Audytu.

Na obecnym etapie funkcjonowania Komitetów Rady Nadzorczej władze Spółki nie widzą potrzeby wprowadzania bardziej szczegółowych regulacji precyzujących funkcjonowanie komitetów.

- **Rekomendacji III.R.1.** stanowiącej, że Spółka wyodrębnia w swojej strukturze jednostki odpowiedzialne za realizację zadań w poszczególnych systemach lub funkcjach (tj. systemy kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem i compliance oraz funkcję audytu wewnętrznego). W Spółce funkcjonuje pion audytu wewnętrznego i kontroli wewnętrznej. W strukturze organizacyjnej Spółki nie zostały wyodrębnione natomiast osobne jednostki organizacyjne odpowiedzialne za realizację zadań w ramach zarządzania ryzykiem i compliance. Niemniej jednak w Spółce zostały wdrożone i skutecznie działają odpowiednie procesy wewnętrzne i procedury, które zapewniają efektywne zarządzanie ryzykiem finansowym i operacyjnym oraz monitorowanie zgodności działalności Spółki z obowiązującymi regulacjami. W opinii Zarządu wdrożone przepisy i procesy wewnętrzne w zakresie zarządzania ryzykiem funkcjonują w sposób prawidłowy i skuteczny, a wyodrębnienie dedykowanych komórek odpowiedzialnych za zarządzanie ryzykiem i compliance nie wpłynie w istotny sposób na poprawę skuteczności ich funkcjonowania. Jednocześnie Zarząd uważa, że koszt związany

z wyodrębnieniem i utrzymaniem dedykowanych komórek organizacyjnych, o których mowa powyżej, byłby niewspółmierny z potencjalnymi korzyściami płynącymi z ich utworzenia.

W związku z tym, że w Spółce nie zostały wdrożone scentralizowane, formalne systemy zarządzania ryzykiem oraz *compliance*, Spółka nie stosuje do tych systemów **zasad oznaczonych jako III.Z.2. III.Z.4. oraz III.Z.5.** Osoba odpowiedzialna za audyt wewnętrzny w Spółce raportuje bezpośrednio do Członka Zarządu odpowiedzialnego za sprawy finansowe, z prawem bezpośredniej komunikacji do komitetu audytu. Raz do roku, Zarząd oraz osoba odpowiedzialna za audyt wewnętrzny, niezależnie dokonują ocen funkcjonowania systemu kontroli wewnętrznej i funkcji audytu wewnętrznego w Spółce, i przedstawiają te oceny Radzie Nadzorczej.

W Spółce stosowany jest szereg procedur i procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym i finansowym, obejmującym m.in. proces sporządzania sprawozdań finansowych. Procedury te zapewniają skuteczną identyfikację i monitorowanie różnego rodzaju ryzyk na poziomie odpowiednich komórek organizacyjnych oraz przewidują działania, które należy podjąć w przypadku zmaterializowania się danego ryzyka. Za skuteczność i prawidłowość funkcjonowania tych procedur odpowiadają menedżerowie wysokiego szczebla, podlegający bezpośrednio Zarządowi Spółki, zarządzający obszarem działalności, który dane procedury obejmują.

Pomimo braku scentralizowanego systemu *compliance*, kontrola zgodności działalności Spółki w różnych obszarach z obowiązującymi przepisami prawa regulowana jest wewnętrznymi przepisami Spółki i odbywa się na poziomie poszczególnych komórek organizacyjnych, zajmujących się danym obszarem działalności.

Zarząd na bieżąco weryfikuje prawidłowość funkcjonowania procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem oraz zgodności prowadzonej działalności z regulacjami i w razie potrzeby podejmuje niezbędne działania. Rada Nadzorcza, a w szczególności Komitet Audytu, monitoruje i ocenia skuteczność funkcjonowania procesów wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym i finansowym, w tym procesu sporządzania sprawozdań finansowych, na podstawie przedłożonych przez Zarząd oraz osobę odpowiedzialną za audyt wewnętrzny dokumentów i raportów oraz innych informacji uzyskanych w toku bieżącej działalności Rady Nadzorczej.

- **Rekomendacji IV.R.2.** dotyczącej umożliwienia akcjonariuszom udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, w szczególności poprzez
  - transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym,
  - dwustronną komunikację w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia, przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad walnego zgromadzenia,
  - wykonywanie, osobiście lub przez pełnomocnika, prawa głosu w toku walnego zgromadzenia.

Zarząd priorytetowo traktuje kwestie zapewnienia sprawnego przebiegu obrad walnego zgromadzenia oraz prawidłowości podejmowania uchwał przez walne zgromadzenie. Niewielkie rozpowszechnienie praktyki przeprowadzania walnych zgromadzeń przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej oraz niedostateczne przygotowanie rynku może prowadzić do wzmożonego ryzyka wystąpienia problemów natury organizacyjno-technicznej, mogących zaburzyć sprawny przebieg walnego zgromadzenia, jak również ryzyka ewentualnego podważenia podjętych uchwał walnego zgromadzenia w szczególności z powodu wystąpienia usterek technicznych. Ponadto inwestorzy, zarówno krajowi jak i zagraniczni, dotychczas nie zgłaszali Spółce zainteresowania czy potrzeby organizacji walnych zgromadzeń w tej formie. Wobec powyższego Zarząd zdecydował, że Spółka nie będzie stosowała w sposób trwały przedmiotowej rekomendacji.

- **Zasady IV.Z.2.** o zapewnieniu powszechnie dostępnej transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym. Zarząd priorytetowo traktuje kwestie zapewnienia sprawnego przebiegu obrad oraz optymalizacji kosztów i dokłada wszelkich starań, aby dokumentowanie oraz przebieg walnych zgromadzeń zapewniały transparentność oraz chroniły prawa wszystkich akcjonariuszy. Informacje dotyczące projektów uchwał i podejmowanych uchwał oraz materiały dodatkowe przekazywane są w formie raportów bieżących oraz publikowane na stronie internetowej Spółki, umożliwiając interesariuszom równy dostęp do informacji dotyczących spraw poruszanych na walnym zgromadzeniu. Z uwagi na powyższe zdaniem Zarządu zapewnianie transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym nie jest ekonomicznie uzasadnione. Na chwilę obecną Zarząd nie planuje wprowadzenia zmian w sposobie organizacji walnego zgromadzenia.

- **Zasady V.Z.6.** dotyczącej określenia w regulacjach wewnętrznych kryteriów i okoliczności, w których może dojść w spółce do konfliktu interesów. Regulacje wewnętrzne Spółki w zakresie zapobiegania, identyfikacji i rozwiązywania konfliktów interesów nie spełniają wymogów zawartych w zasadzie V.Z.6., w szczególności nie obejmują skatalogowanego wykazu kryteriów i okoliczności, w których może dojść w Spółce do konfliktu interesów. Zgodnie z § 3 pkt 4 Regulaminu Rady Nadzorczej oraz § 3 pkt 3 Regulaminu Zarządu, odpowiednio członek Rady Nadzorczej lub Zarządu powinien informować Radę Nadzorczą, a w przypadku członka Zarządu – Radę Nadzorczą oraz Zarząd, o zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania oraz powstrzymać się od zabierania głosu w dyskusji oraz od głosowania nad uchwałą w sprawie, w której zaistniał konflikt interesów. W opinii Zarządu Spółki obecnie obowiązujące regulacje wewnętrzne w wystarczający sposób adresują zasady postępowania w sytuacji konfliktu interesów.
- **Rekomendacji VI.R.1.**, stanowiącej, iż wynagrodzenie członków organów spółki i kluczowych menedżerów powinno wynikać z przyjętej polityki wynagrodzeń oraz **rekomendacji VI.R.2.**, stanowiącej, że polityka wynagrodzeń powinna być ściśle powiązana ze strategią spółki, jej celami krótko- i długoterminowymi, długoterminowymi interesami i wynikami, a także powinna uwzględniać rozwiązania służące unikaniu dyskryminacji z jakichkolwiek przyczyn.

Spółka odstępuje od stosowania rekomendacji VI.R.1. z uwagi na brak sformalizowanej polityki wynagrodzeń członków organów Spółki i jej kluczowych menedżerów. Niemniej jednak poszczególne dokumenty korporacyjne oraz regulacje wewnętrzne definiują sposób ustalania wysokości wynagrodzeń członków organów Spółki oraz jej pracowników.

Zgodnie z artykułem 24 d) Statutu Spółki ustalanie wysokości wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia, z wyjątkiem ustalania wysokości wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej delegowanych do czasowego wykonywania czynności członka Zarządu na podstawie artykułu 19 2d) Statutu Spółki, kiedy decyzję podejmuje Rada Nadzorcza. Wartość wynagrodzenia uzależniona jest od zakresu zadań i odpowiedzialności wynikającej z pełnionej funkcji, a także odpowiada wielkości Spółki i pozostaje w rozsądnym stosunku do jej wyników ekonomicznych.

Zgodnie z art. 19 punkt 2 g) Statutu Spółki, określanie zasad wynagradzania członków Zarządu należy do kompetencji Rady Nadzorczej i odpowiada zakresowi obowiązków i odpowiedzialności im powierzonych.

Zgodnie z obowiązującym w Spółce Regulaminem Wynagradzania Pracowników, ustalanie struktury i wysokości wynagrodzenia kluczowych menedżerów Spółki należy do kompetencji Zarządu.

- **Rekomendacji VI.R.3.**, stanowiącej, że jeżeli w radzie nadzorczej funkcjonuje komitet do spraw wynagrodzeń, w zakresie jego funkcjonowania ma zastosowanie zasada II.Z.7. W ramach Rady Nadzorczej Spółki działa Komitet ds. Wynagrodzeń jako stały komitet. Spółka nie stosuje wszystkich szczegółowych wymogów dotyczących funkcjonowania Komitetu ds. wynagrodzeń wymienionych w Załączniku I do Zalecenia Komisji Europejskiej, o którym mowa w zasadzie II.Z.7.

Zasady powoływania i funkcjonowania poszczególnych komitetów w Radzie Nadzorczej Spółki określone zostały w § 7 Regulaminu Rady Nadzorczej. Na obecnym etapie funkcjonowania Komitetów Rady Nadzorczej władze Spółki nie widzą potrzeby wprowadzania bardziej szczegółowych regulacji precyzujących funkcjonowanie Komitetu ds. Wynagrodzeń.

- **Zasady VI.Z.4.** dotyczącej przekazywania informacji na temat polityki wynagrodzeń. Spółka nie posiada sformalizowanej polityki wynagrodzeń członków organów Spółki i jej kluczowych menedżerów. Zgodnie z artykułem 24 d) Statutu Spółki ustalanie wysokości wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia, z wyjątkiem ustalania wysokości wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej delegowanych do czasowego wykonywania czynności członka Zarządu na podstawie artykułu 19 2d) Statutu Spółki, kiedy decyzję podejmuje Rada Nadzorcza. Wartość wynagrodzenia uzależniona jest od zakresu zadań i odpowiedzialności wynikającej z pełnionej funkcji, a także odpowiada wielkości Spółki i pozostaje w rozsądnym stosunku do jej wyników ekonomicznych.

Zgodnie z art. 19 punkt 2 g) Statutu Spółki, określanie zasad wynagradzania członków Zarządu należy do kompetencji Rady Nadzorczej i odpowiada zakresowi obowiązków i odpowiedzialności im powierzonych. Zgodnie z obowiązującym w Spółce Regulaminem Wynagradzania Pracowników, ustalanie struktury i wysokości wynagrodzenia kluczowych menedżerów Spółki należy do kompetencji Zarządu.



Należy tym niemniej podkreślić, że zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa w zakresie obowiązków informacyjnych, w rocznym sprawozdaniu z działalności Spółka przedstawia ogólne informacje o obowiązujących w Spółce zasadach wynagradzania jak również informacje na temat wysokości wynagrodzenia w danym roku obrotowym członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki w podziale na stałe i zmienne składniki wynagrodzenia oraz zasady wypłat odpraw i innych płatności z tytułu rozwiązania stosunku pracy.

## 8.2. Systemy kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych

Zarząd jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej w Grupie Kapitałowej i jego skuteczność w procesie sporządzania sprawozdań finansowych oraz raportów okresowych przygotowywanych i publikowanych zgodnie z zasadami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

Wykorzystujemy wieloletnie doświadczenia naszych pracowników w zakresie identyfikacji, dokumentowania, ewidencji i kontroli operacji gospodarczych, w tym wiele procedur kontrolnych wspartych nowoczesnymi technologiami informatycznymi stosowanymi do rejestracji, przetwarzania i prezentacji danych operacyjno-finansowych.

W celu zapewnienia prawidłowości i rzetelności prowadzenia ksiąg rachunkowych jednostki dominującej i spółek zależnych, stosujemy Polityki Rachunkowości dla Grupy Cyfrowy Polsat S.A. oraz szereg procedur wewnętrznych w zakresie systemów kontroli transakcji i procesów wynikających z działalności Spółki i Grupy Kapitałowej.

Prowadzimy księgi rachunkowe w systemach informatycznych zintegrowanych z systemami źródłowymi i księgami pomocniczymi, przy zapewnieniu bezpieczeństwa danych przez stosowanie uprawnień dostępu ściśle odpowiadających potrzebom uprawnionych użytkowników. Obsługa systemów zapewniona jest przez specjalistów z wieloletnim doświadczeniem w tym obszarze. Dodatkowo bezpieczeństwo systemu zapewnione jest przez zastosowanie odpowiednich rozwiązań w zakresie fizycznego bezpieczeństwa sprzętu. Posiadamy pełną dokumentację tych systemów informatycznych we wszystkich ich obszarach. Zgodnie z art.10 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości dokumentacja naszych informatycznych systemów rachunkowości podlega okresowej weryfikacji i aktualizacji zatwierdzanej każdorazowo przez kierowników jednostek.

Ważnym elementem zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych jest bieżąca wewnętrzna kontrola sprawowana przez Pion Finansów i Kontrolingu oraz Pion Audytu Wewnętrznego.

Audyt Wewnętrzny funkcjonuje w oparciu o Kartę Audytu przyjętą przez Zarząd i Komitet Audytu Rady Nadzorczej. Do jego podstawowych zadań należy badanie i ocena mechanizmów kontrolnych służących wiarygodności i spójności danych finansowych, stanowiących podstawę sporządzenia sprawozdań finansowych i zarządczych.

Kontroling funkcjonuje w oparciu o system kontrolingu finansowego i kontrolingu biznesowego, sprawując kontrolę zarówno nad bieżącymi procesami, jak i realizacją planów finansowych i operacyjnych oraz sporządzaniem sprawozdań finansowych i raportów finansowych.

Ważnym elementem kontroli jakości i poprawności danych jest zastosowanie systemu sprawozdawczości zarządczej na bazie jednostkowej i skonsolidowanej oraz regularna comiesięczna analiza wyników finansowych i operacyjnych, a także podstawowych wskaźników prowadzona przez Zarząd. Comiesięczna analiza wyników prowadzona jest w porównaniu zarówno do obowiązującego planu finansowo-operacyjnego, jak i do wyników poprzednich okresów.

System kontroli budżetowej oparty jest na miesięcznych i rocznych planach finansowo-operacyjnych oraz długoterminowych prognozach biznesowych. Zarówno wyniki finansowe, jak i wyniki operacyjne są regularnie monitorowane w odniesieniu do planów finansowych i operacyjnych. W trakcie roku, jeżeli zachodzi taka potrzeba, dokonujemy dodatkowej rewizji planów finansowych i operacyjnych na dany rok. Plany finansowo-operacyjne podlegają każdorazowo przyjęciu przez Zarząd i zatwierdzeniu przez Radę Nadzorczą.

Jednym z podstawowych elementów kontroli w procesie przygotowywania sprawozdań finansowych Spółki i Grupy jest weryfikacja przeprowadzona przez niezależnych biegłych rewidentów. Wybór biegłego rewidenta dokonywany jest z grupy renomowanych firm audytorskich, gwarantujących wysoki standard usług oraz niezależność. W Spółce wyboru biegłego rewidenta dokonuje Rada Nadzorcza, natomiast w spółkach Grupy – odpowiednio Rada Nadzorcza, Walne Zgromadzenie

lub Zgromadzenie Wspólników. Do zadań niezależnego audytora należą w szczególności: przegląd półrocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych oraz badanie rocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Niezależność biegłego rewidenta jest fundamentalna dla zapewnienia prawidłowości badania ksiąg.

Organem sprawującym nadzór nad procesem raportowania finansowego w Spółce jest Komitet Audytu powołany w ramach Rady Nadzorczej Spółki. Komitet Audytu nadzoruje proces sprawozdawczości finansowej, w celu zapewnienia równowagi, przejrzystości i integralności informacji finansowych. Dwóch z trzech członków Komitetu Audytu (w tym Przewodniczący), spełnia kryteria niezależności wymienione w Dobrych Praktykach 2016 w punkcie II.Z.4., oraz wymogi wymienione w art. 129 punkcie 3 Ustawy z 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz o nadzorze publicznym.

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

### 8.3. Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 20 czerwca 2017 roku Spółka zawarła z PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ul. Lecha Kaczyńskiego 14 umowę o przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego Spółki za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2017 roku oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2017 roku.

Poniższe zestawienie zawiera wykaz usług świadczonych przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych i wynagrodzenia za te usługi w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 roku oraz 31 grudnia 2016 roku.

[mln zł]	za rok zakończony 31 grudnia	
	2017	2016
Przegląd śródrocznych sprawozdań finansowych	0,1	0,1
Badanie rocznych sprawozdań finansowych oraz inne usługi poświadczające	1,7	1,8
Usługi doradztwa biznesowego i podatkowego (świadczony usług zakończono do dnia 31 grudnia 2017 r.)	2,3	0,5
<b>Razem</b>	<b>4,1</b>	<b>2,4</b>

### 8.4. Kapitał zakładowy i akcjonariat Cyfrowego Polsatu

#### 8.4.1. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio znaczące pakiety akcji

W poniższych tabelach przedstawiono właścicieli znaczących pakietów akcji Cyfrowy Polsat S.A. na dzień bilansowy, tj. 31 grudnia 2017 roku oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. na dzień 21 marca 2018 roku. Dane w tabeli oparte są na informacjach otrzymanych od akcjonariuszy zgodnie z artykułem 69 ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2017 roku:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w ogólnej liczbie akcji [%]	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów [%]
<b>Reddev Investments Limited</b> <sup>(1)</sup> , w tym:	<b>154.204.296</b>	<b>24,11%</b>	<b>306.709.172</b>	<b>37,45%</b>
- akcje imienne uprzywilejowane	152.504.876	23,85%	305.009.752	37,24%
- akcje zwykłe na okaziciela	1.699.420	0,26%	1.699.420	0,21%
<b>Embud 2 Sp. z o.o. Sp. K-A</b> <sup>(2)</sup>	<b>58.063.948</b>	<b>9,08%</b>	<b>58.063.948</b>	<b>7,09%</b>
<b>Karswell Limited</b> <sup>(2)</sup>	<b>157.988.268</b>	<b>24,70%</b>	<b>157.988.268</b>	<b>19,29%</b>
<b>Sensor Overseas Limited</b> <sup>(3)</sup> , w tym:	<b>55.092.796</b>	<b>8,61%</b>	<b>82.005.421</b>	<b>10,01%</b>
- akcje imienne uprzywilejowane	26.912.625	4,21%	53.825.250	6,57%
- akcje zwykłe na okaziciela	28.180.171	4,40%	28.180.171	3,44%
<b>Pozostali</b>	<b>214.196.708</b>	<b>33,50%</b>	<b>214.196.708</b>	<b>26,16%</b>
<b>Razem</b>	<b>639.546.016</b>	<b>100,00%</b>	<b>818.963.517</b>	<b>100,00%</b>

(1) Reddev Investments Limited jest podmiotem pośrednio zależnym od Pana Zygmunta Solorza.

(2) Dawniej Embud Sp. z o.o., podmiot kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza.

(3) Podmiot kontrolowany przez EVO Foundation z siedzibą w Vaduz, Liechtenstein.

Struktura akcjonariatu na dzień 21 marca 2018 roku:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w ogólnej liczbie akcji [%]	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów [%]
<b>Zygmunt Solorz, poprzez:</b>	<b>366.720.780</b>	<b>57,34%</b>	<b>540.267.031</b>	<b>65,97%</b>
<i>Reddev Investments Limited</i>	175.245.671	27,40%	348.791.922	42,59%
<i>Karswell Limited</i>	133.411.161	20,86%	133.411.161	16,29%
<i>Embud2 Sp. z o.o. Sp. K.A.</i>	58.000.000	9,07%	58.000.000	7,08%
<i>Argumenol Investment Company Limited</i>	63.948	0,01%	63.948	0,01%
<b>Pozostali</b>	<b>272.825.236</b>	<b>42,66%</b>	<b>278.696.486</b>	<b>34,03%</b>
<b>Razem</b>	<b>639.546.016</b>	<b>100,00%</b>	<b>818.963.517</b>	<b>100,00%</b>

### 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 2017 roku (raport kwartalny za trzeci kwartał 2017 roku) do dnia zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. do 21 marca 2018 roku, Spółka otrzymała zawiadomienia wystosowane na podstawie art. 69 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych od Karswell Limited, Sensor Overseas Limited, EVO Holding Limited, EVO Foundation, Reddev Investments Limited, TiVi Foundation i Pana Zygmunta Solorza.

#### Karswell Limited

Zgodnie z zawiadomieniem otrzymanym dnia 30 stycznia 2018 roku Spółka powzięła informację o zbyciu w dniu 26 stycznia 2018 roku przez Karswell 16.577.107 akcji zwykłych na okaziciela Cyfrowego Polsatu, stanowiących 2,59% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 16.577.107 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 2,02% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Przed ww. zbyciem akcji Karswell posiadał bezpośrednio 149.988.268 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 23,45% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 149.988.268 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 18,31% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W wyniku ww. zbycia akcji Karswell posiada bezpośrednio 133.411.161 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, co stanowi 20,86% kapitału zakładowego Spółki i uprawnia do wykonywania 133.411.161 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 16,29% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

### Sensor Overseas Limited, EVO Holding Limited i EVO Foundation

Zgodnie z zawiadomieniami otrzymanymi w dniach 30 i 31 stycznia 2018 roku Spółka powzięła informację o zbyciu w dniu 29 stycznia 2018 roku przez Sensor na rzecz Reddev Investments Limited 21.041.375 akcji imiennych uprzywilejowanych co do głosu Cyfrowego Polsatu, stanowiących 3,29% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 42.082.750 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 5,14% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. EVO Foundation jest podmiotem bezpośrednio kontrolującym EVO Holding, natomiast EVO Holding jest podmiotem bezpośrednio kontrolującym Sensor.

Przed zbyciem akcji przez Sensor, EVO Foundation i EVO Holding posiadały pośrednio, a Sensor bezpośrednio 55.092.796 akcji Spółki, co stanowiło 8,61% kapitału zakładowego Spółki i uprawniało do wykonywania 82.005.421 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 10,01% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składało się:

- (i) 26.912.625 akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do głosu, stanowiących 4,21% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 53.825.250 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 6,57% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
- (ii) 28.180.171 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 4,40% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 28.180.171 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 3,44% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W wyniku zbycia akcji przez Sensor, aktualnie EVO Foundation i EVO Holding posiadają pośrednio, a Sensor bezpośrednio 34.051.421 akcji Spółki, co stanowi 5,32% kapitału zakładowego Spółki i uprawnia do wykonywania 39.922.671 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 4,87% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składają się:

- (i) 5.871.250 akcji imiennych uprzywilejowanych Spółki, stanowiących 0,92% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 11.742.500 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 1,43% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
- (ii) 28.180.171 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 4,40% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 28.180.171 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 3,44% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

### Reddev Investments Limited i TiVi Foundation

Zgodnie z zawiadomieniami otrzymanymi dnia 30 stycznia 2018 roku Spółka powzięła informację o nabyciu w dniu 29 stycznia 2018 roku przez Reddev 21.041.375 akcji imiennych uprzywilejowanych co do głosu Cyfrowego Polsatu, stanowiących 3,29% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 42.082.750 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 5,14% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Reddev jest podmiotem zależnym TiVi Foundation.

Przed ww. nabyciem akcji TiVi Foundation posiadała pośrednio, a Reddev bezpośrednio 154.204.296 akcji Spółki, stanowiących 24,11% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 306.709.172 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 37,45% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składało się:

- (i) 152.504.876 akcji imiennych uprzywilejowanych Spółki, stanowiących 23,84% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 305.009.752 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 37,24% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
- (ii) 1.699.420 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 0,27% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 1.699.420 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,21% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W wyniku ww. nabycia akcji TiVi Foundation posiada pośrednio, a Reddev bezpośrednio 175.245.671 akcji Spółki, stanowiących 27,40% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 348.791.922 głosów na walnym

zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 42,59% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Na ww. akcje składają się:

- (i) 173.546.251 akcji imiennych uprzywilejowanych Spółki, stanowiących 27,13% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 347.092.502 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 42,38% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
- (ii) 1.699.420 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 0,27% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 1.699.420 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,21% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

### **Pan Zygmunt Solorz**

Zgodnie z zawiadomieniem otrzymanym dnia 30 stycznia 2018 roku Spółka powzięła informację o zmianie posiadanych przez Pana Solorza pośrednio, poprzez podmioty przez niego kontrolowane, udziałów w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki w wyniku: zawarcia dwóch transakcji, o których mowa powyżej, tj. zbycia w dniu 26 stycznia 2018 roku przez Karswell 16.577.107 akcji zwykłych na okaziciela Cyfrowego Polsatu oraz zbycia w dniu 29 stycznia 2018 roku przez Sensor na rzecz Reddev 21.041.375 akcji imiennych uprzywilejowanych co do głosu Cyfrowego Polsatu.

Przed zawarciem ww. transakcji Pan Zygmunt Solorz posiadał pośrednio, poprzez podmioty pośrednio i bezpośrednio przez siebie kontrolowane, tj. Reddev, Karswell, Embud2 Sp. z o.o. Sp. k.a. i Argumenol Investment Company Limited 362.256.512 akcji Spółki, stanowiących 56,64% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 514.761.388 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 62,85% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w szczególności:

- (i) 152.504.876 akcji imiennych uprzywilejowanych Spółki, stanowiących 23,84% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 305.009.752 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 37,24% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki poprzez Reddev, oraz
- (ii) 209.751.636 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 32,80% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 209.751.636 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 25,61% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w ten sposób, że
  - a. poprzez Reddev - 1.699.420 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 0,27% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 1.699.420 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,21% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
  - b. poprzez Karswell - 149.988.268 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 23,45% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 149.988.268 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 18,31% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
  - c. poprzez Embud2 - 58.000.000 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 9,07% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 58.000.000 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 7,08% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
  - d. poprzez Argumenol - 63.948 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 0,01% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 63.948 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,01% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W wyniku zawarcia ww. transakcji Pan Zygmunt Solorz posiada pośrednio, poprzez podmioty pośrednio i bezpośrednio przez siebie kontrolowane, tj. Reddev, Karswell, Embud2, Argumenol, 366.720.780 akcji Spółki, stanowiących 57,34% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do wykonywania 540.267.031 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 65,97% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. W szczególności:

- (i) 173.546.251 akcji imiennych uprzywilejowanych Spółki, stanowiących 27,13% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 347.092.502 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 42,38% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki poprzez Reddev, oraz



- (ii) 193.174.529 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 30,21% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 193.174.529 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 23,59% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, w ten sposób, że
- poprzez Reddev - 1.699.420 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 0,27% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 1.699.420 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,21% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
  - poprzez Karswell - 133.411.161 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 20,86% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 133.411.161 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 16,29% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki;
  - poprzez Embud2 - 58.000.000 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 9,07% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 58.000.000 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 7,08% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, oraz
  - poprzez Argumenol - 63.948 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, stanowiących 0,01% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do wykonywania 63.948 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, reprezentujących 0,01% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

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

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 21 marca 2018 roku, Spółka nie posiadała wiedzy o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji Spółki przez dotychczasowych akcjonariuszy.

**8.4.2. Akcje Cyfrowego Polsatu S.A. w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Spółkę**

Według najlepszej wiedzy Spółki zarówno na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 21 marca 2018 roku, jak i na dzień publikacji poprzedniego raportu okresowego, tj. 9 listopada 2017 roku (raport kwartalny za trzeci kwartał 2017 roku), Członkowie Zarządu Cyfrowego Polsatu nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania tj. na 21 marca 2018 roku Członek Rady Nadzorczej, Pan Aleksander Myszkowski posiadał bezpośrednio 50.000 akcji Spółki o wartości nominalnej PLN 2.000,00. Według najlepszej wiedzy Spółki na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. 21 marca 2018 roku, pozostali Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadali, pośrednio ani bezpośrednio, akcji Spółki.

**8.4.3. Specjalne uprawnienia kontrolne**

Dotychczasowi akcjonariusze nie posiadają innych praw głosu na Walnym Zgromadzeniu, niż wynikające z posiadania naszych akcji. Na dzień 31 grudnia 2017 roku akcje Serii od A do D były akcjami uprzywilejowanymi co do prawa głosu, w ten sposób, że:

- Akcje Serii A w liczbie 2.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii B w liczbie 2.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii C w liczbie 7.500.000 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję;
- Akcje Serii D w liczbie 166.917.501 oznaczone numerami 1-166.917.501 są uprzywilejowane co do prawa głosu po 2 głosy na jedną akcję.

Posiadaczami akcji uprzywilejowanych są:

- Reddev Investments Ltd. (173.546.251 akcji dających prawo do 347.092.502 głosów na Walnym Zgromadzeniu),
- Sensor Overseas Ltd. (5.871.250 akcji dających prawo do 11.742.500 głosów na Walnym Zgromadzeniu).

Akcje Serii D w liczbie 8.082.499, oznaczonych numerami 166.917.502-175.000.000, Serii E w liczbie 75.000.000, Akcje Serii F w liczbie 5.825.000, Akcje Serii H w liczbie 80.027.836, Akcje serii I w liczbie 47.260.690 oraz Akcje Serii J w liczbie 243.932.490 są akcjami zwykłymi na okaziciela.

#### 8.4.4. Ograniczenia dotyczące akcji

W Spółce nie występują jakiegokolwiek ograniczenia dotyczące wykonywania prawa głosu z posiadanych akcji.

Z wyjątkiem ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności akcji Spółki, które wynikają z powszechnie obowiązujących przepisów prawa nie istnieją żadne inne ograniczenia, w tym w szczególności ograniczenia umowne, dotyczące przenoszenia własności akcji Spółki.

#### 8.5. Statut Spółki

Zmiana Statutu wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia i wpisu do rejestru. Szczegółowy tryb podejmowania uchwał w przedmiocie zmiany Statutu Spółki określają powszechnie obowiązujące przepisy prawa oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia Spółki i Statut Spółki.

Zgodnie z postanowieniami Statutu, z zachowaniem przepisu art. 417 § 4 kodeksu spółek handlowych zmiana Statutu w zakresie przedmiotu działalności może nastąpić bez wykupu akcji.

#### 8.6. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki

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

Walne Zgromadzenie podejmuje uchwały dotyczące w szczególności:

- a. rozpatrywania i zatwierdzania sprawozdania Zarządu i Rady Nadzorczej oraz sprawozdania finansowego za rok ubiegły,
- b. decydowania o podziale zysków lub sposobie pokrycia strat,
- c. udzielania Radzie Nadzorczej i Zarządowi skwitowania z wykonania obowiązków,
- d. wybierania i odwoływania członków Rady Nadzorczej oraz ustalania ich wynagrodzenia,
- e. zmiany statutu Spółki,
- f. zmiany przedmiotu działalności Spółki,
- g. podwyższenia lub obniżenia kapitału zakładowego,
- h. połączenia lub przekształcenia Spółki,
- i. rozwiązania lub likwidacji Spółki,
- j. emisji obligacji zamiennych lub obligacji z prawem pierwszeństwa,
- k. zbycia lub wydzierżawienia przedsiębiorstwa oraz ustanowienia na nim prawa użytkowania oraz zbycia nieruchomości fabrycznych Spółki,
- l. nabycia dla Spółki nieruchomości lub urządzeń służących do trwałego użytku za cenę przewyższającą 1/5 wpłaconego kapitału zakładowego, jeżeli nabycie miałoby miejsce przed upływem lat dwóch od zarejestrowania Spółki,
- m. wszelkich postanowień dotyczących roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu lub nadzoru,
- n. innych spraw przewidzianych przepisami kodeksu spółek handlowych.

W Walnym Zgromadzeniu mają prawo uczestniczyć osoby będące Akcjonariuszami Spółki na szesnaście dni przed datą Walnego Zgromadzenia (dzień rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu). Dzień rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu jest jednolity dla uprawnionych z akcji na okaziciela i akcji imiennych. Uprawnieni z akcji imiennych

i świadectw tymczasowych oraz zastawnicy i użytkownicy, którym przysługuje prawo głosu, mają prawo uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu Spółki, jeżeli są wpisani do księgi akcyjnej w dniu rejestracji uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu.

Akcjonariusz, będący osobą fizyczną ma prawo uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocnika. Akcjonariusz, będący osobą prawną, ma prawo uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu przez osobę uprawnioną do składania w jego imieniu oświadczeń woli lub przez pełnomocnika.

Pełnomocnictwo do uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu i wykonywania prawa głosu wymaga udzielenia na piśmie lub w postaci elektronicznej. O udzieleniu pełnomocnictwa w formie elektronicznej Akcjonariusz jest zobowiązany zawiadomić Spółkę wysyłając informację określającą dane Akcjonariusza oraz pełnomocnika, tj. nazwisko i imię albo firmę (nazwę) oraz miejsce zamieszkania (siedzibę), oraz wskazując liczbę akcji oraz głosów, z których pełnomocnik jest umocowany do wykonywania prawa głosu na adres [akcjonariusze@cyfrowypolsat.pl](mailto: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.

Obrazy Walnego Zgromadzenia otwiera Przewodniczący Rady Nadzorczej lub osoba przez niego wskazana. Osoba otwierająca Walne Zgromadzenie powinna doprowadzić do niezwłocznego wyboru Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia powstrzymując się przy tym od wszelkich innych rozstrzygnięć merytorycznych lub formalnych.

Każdy uczestnik zgromadzenia ma prawo kandydować na Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia, jak również zgłosić do protokołu jedną kandydaturę na stanowisko Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia. Do czasu wyboru Przewodniczącego Walne Zgromadzenie nie podejmuje żadnych rozstrzygnięć.

Przewodniczący kieruje przebiegiem Zgromadzenia zgodnie z przyjętym porządkiem obrad, przepisami prawa, Statutem i Regulaminem Walnego Zgromadzenia, a w szczególności: udziela głosu dyskutantom, zarządza głosowaniem i ogłasza wyniki głosowań. Przewodniczący zapewnia sprawny przebieg obrad i poszanowanie praw i interesów wszystkich akcjonariuszy. Przewodniczący może rozstrzygać w sprawach porządkowych.

Po sporządzeniu i podpisaniu listy obecności, Przewodniczący stwierdza prawidłowość zwołania Walnego Zgromadzenia oraz zdolność do podejmowania uchwał, przedstawia porządek obrad i zarządza wybór Komisji Skrutacyjnej.

Walne Zgromadzenie może podjąć uchwałę o zaniechaniu rozpatrywania sprawy umieszczonej w porządku obrad, jak również o zmianie kolejności spraw objętych porządkiem obrad. Jednakże, zdjęcie z porządku obrad bądź zaniechanie rozpatrywania sprawy umieszczonej w porządku obrad na wniosek akcjonariuszy wymaga uprzedniej zgody wszystkich obecnych akcjonariuszy, którzy zgłosili taki wniosek, popartej bezwzględnie większością głosów Walnego Zgromadzenia. Wnioski w powyższych sprawach powinny być szczegółowo umotywowane.

Przewodniczący po otwarciu punktu porządku obrad otwiera dyskusję udzielając głosu w kolejności zgłaszania się. W razie znacznej liczby zgłoszeń Przewodniczący może ustalić limit czasowy wystąpień lub ograniczyć liczbę mówców. Głos można zabierać jedynie w sprawach objętych przyjętym porządkiem obrad i aktualnie rozpatrywanych. Przewodniczący może udzielać głosu poza kolejnością członkom Zarządu lub Rady Nadzorczej, a także wezwanym przez nich do głosu ekspertom Spółki.

W przedmiotach, które nie są objęte porządkiem obrad, uchwał podejmować nie można, chyba że cały kapitał jest reprezentowany na Walnym Zgromadzeniu, a nikt z obecnych nie wnosi sprzeciwu co do podjęcia uchwały.

Głosowanie odbywa się w sposób przyjęty przez Walne Zgromadzenie albo przy pomocy komputerowego systemu oddawania i obliczania głosów, zapewniającego oddawanie głosów w liczbie odpowiadającej liczbie posiadanych akcji, jak również eliminującego - w przypadku głosowania tajnego - możliwość identyfikacji sposobu oddawania głosów przez poszczególnych uczestników zgromadzenia.

Z zastrzeżeniem bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa, Walne Zgromadzenie jest ważne, jeżeli są na nim obecni akcjonariusze reprezentujący łącznie więcej niż 50% ogółu głosów w Spółce. Uchwały podejmowane są zwykłą większością głosów.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku uczestniczący w Walnym Zgromadzeniu akcjonariusze posiadali liczbę głosów odpowiadającą liczbie posiadanych akcji z zastrzeżeniem, że akcje imienne wymienione w punkcie 8.4.3. powyżej - *Specjalne uprawnienia kontrolne* – są uprzywilejowane w ten sposób, iż każda z nich uprawnia do wykonywania dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu.

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

## 8.7. Zarząd Spółki

### 8.7.1. Zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnienia

Zgodnie z art. 15 Statutu Spółki, Zarząd składa się z jednego albo większej liczby Członków, w tym Prezesa Zarządu i Wiceprezesa Zarządu lub Wiceprezesów Zarządu wybieranych przez Radę Nadzorczą. Powołując Członków Zarządu, Rada Nadzorcza określa ich liczbę. Kadencja Zarządu wynosi trzy lata i jest wspólna. Członkowie Zarządu mogą być w każdej chwili odwołani przez Radę Nadzorczą.

Zgodnie ze Statutem Zarząd Spółki pod przewodnictwem Prezesa Zarządu prowadzi bieżące sprawy Spółki i reprezentuje ją na zewnątrz. Wszelkie sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa Spółki, niezastrzeżone przepisami prawa albo Statutem do kompetencji Rady Nadzorczej lub Walnego Zgromadzenia należą do zakresu działania Zarządu.

Członkowie Zarządu uczestniczą w obradach każdego Walnego Zgromadzenia oraz udzielają merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie Walnego Zgromadzenia. Ponadto Członkowie Zarządu zaproszeni na posiedzenie Rady Nadzorczej przez Przewodniczącą Rady Nadzorczej uczestniczą w tym posiedzeniu z prawem zabierania głosu w kwestiach będących w porządku obrad posiedzenia.

Decyzje dotyczące emisji lub wykupu akcji Spółki należą do kompetencji Walnego Zgromadzenia Spółki. Kompetencje Zarządu w tym zakresie ograniczają się do wykonywania ewentualnych uchwał podjętych przez Walne Zgromadzenie Spółki.

### 8.7.2. Skład osobowy Zarządu oraz zmiany w 2017 roku

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania, tj. na 21 marca 2018 roku, Zarząd Spółki liczył siedmiu Członków. W 2017 roku skład osobowy Zarządu nie uległ zmianie.

W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja, poszczególnych Członków Zarządu na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Tobias Solorz	Prezes Zarządu	2014	2016	2019
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	2007	2016	2019
Tomasz Gillner-Gorywoda	Członek Zarządu	2014	2016	2019
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	2010	2016	2019
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu	2016	2016	2019
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu	2016	2016	2019
Maciej Stec	Członek Zarządu	2014	2016	2019

**Tobias Solorz** zasiada w Zarządzie Polkomtel od listopada 2011 roku, gdzie od lutego 2014 roku pełni funkcję Prezesa Zarządu. Został powołany do Zarządu Cyfrowego Polsatu we wrześniu 2014 roku, gdzie od grudnia 2014 roku pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu. Od grudnia 2015 roku zajmuje stanowisko Prezesa Zarządu Cyfrowego Polsatu. Pełni również funkcję Prezesa Zarządu Plus TM Management Sp. z o.o. Zasiada w radzie nadzorczej Liberty Poland S.A. oraz Polkomtel Business Development Sp. z o.o.

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe w branży telekomunikacyjnej, finansowej i w obszarze kontrolingu. Karierę zawodową rozpoczął w 2003 roku w Telewizji Polsat S.A. (obecnie Telewizja Polsat Sp. z o.o.). W latach 2007-2008 pełnił

funkcję Menedżera ds. Promocji w Cyfrowym Polsacie. W latach 2008-2010 pełnił funkcję Członka Zarządu Sferii S.A., gdzie pełnił funkcję Dyrektora ds. Marketingu, Sprzedaży i Operacji.

Jest absolwentem Wydziału Zarządzania i Marketingu Uniwersytetu Warszawskiego.

**Dariusz Działkowski** jest Członkiem Zarządu ds. Technicznych spółki Cyfrowy Polsat od sierpnia 2007 roku. Od listopada 2001 roku pełnił funkcję Dyrektora ds. Technicznych w Spółce. Pełni również funkcję Członka Zarządu w INFO-TV-FM Sp. z o.o. oraz Polskiego Operatora Telewizyjnego Sp. z o.o. Od lipca 2017 roku jest również Członkiem Zarządu Telewizji Polsat Sp. z o.o.

Od 2010 roku zasiada w Zarządzie Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji, pełni również funkcję Przewodniczącego Komisji Rewizyjnej Stowarzyszenia Sygnał. Wcześniej doświadczenie zawodowe zdobywał w firmach Canal+ oraz Ericsson, odpowiednio jako Dyrektor ds. Technicznych oraz Kierownik Działu Sprzedaży Usług. Jest jednym z założycieli Centrum Telemarketingowego Sp. z o.o.

Ukończył studia na wydziale Elektroniki Politechniki Warszawskiej ze specjalizacją Radio i Telewizja. Ukończył także program MBA na University of Maryland.

**Tomasz Gillner-Gorywoda** pełnił funkcję Prezesa Cyfrowego Polsatu od października 2014 roku do grudnia 2015 roku. Od grudnia 2015 roku jest Członkiem Zarządu Spółki. Jednocześnie pełni funkcję Dyrektora Generalnego i Prokurenta spółki Polkomtel oraz Prokurenta spółki Plus Flota Sp. z o.o.

Kariere zawodową rozpoczął w 1979 roku w pionie operacyjnym w spółce PLL LOT, gdzie pracował blisko 10 lat. Od 1988 do 2007 roku przebywał za granicą, sprawując funkcje kierownicze i zarządcze w firmach z siedzibą w Kanadzie (1988-1993) oraz w Australii (1993-2007). Od 2008 roku, po powrocie do Polski, pełnił funkcje zarządcze oraz działał w charakterze prokurenta w kilku spółkach, m.in. zajmował stanowisko Prezesa Zarządu w Laris Investments Sp. z o.o. (2008-2013) oraz Apena S.A. (2011-2012), a także Wiceprezesa Zarządu spółki PRN Polska Sp. z o.o. (2008-2017). Działał również w charakterze Prokurenta w spółkach SPV Grodzisk Sp. z o.o. (2012-2013), JK Project Sp. z o.o. (2010-2013) oraz 3G Sp. z o.o. (od 2011 roku do chwili obecnej). Ponadto w latach 2011-2012 zajmował stanowisko Członka Rady Nadzorczej spółki Tower-Service Sp. z o.o.

Jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz podyplomowych studiów zarządzania Uniwersytetu Monash w Melbourne.

**Aneta Jaskólska** jest Członkiem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od lipca 2010 roku. W ramach sprawowania swojej funkcji odpowiada w Spółce za Pion Obsługi Klienta oraz Pion Ochrony Informacji i Bezpieczeństwa. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., Liberty Poland S.A., CPSPV1 Sp. z o.o., CPSPV2 Sp. z o.o., Plus TM Management Sp. z o.o. oraz Polkomtel.

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

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

**Agnieszka Odorowicz** jest Członkiem Zarządu Spółki od 1 marca 2016 roku i odpowiada za produkcję filmową.

W latach 2001-2009 była pracowniczką naukową w Katedrze Handlu i Instytucji Rynkowych Akademii Ekonomicznej w Krakowie, autorką publikacji nt. zarządzania kulturą, ekonomii kultury i promocji regionów. Władze uczelni powołały ją w latach 2002-2004 na funkcję dyrektora Centrum Rozwoju i Promocji Akademii Ekonomicznej w Krakowie. W latach 2003-2004 była pełnomocniczką Ministra Kultury ds. funduszy strukturalnych, odpowiedzialną za negocjacje z Komisją Europejską ws. wykorzystania funduszy unijnych dla rozwoju infrastruktury kultury. W latach 1997-2003 dyrektorka artystyczna Międzynarodowego Konkursu Współczesnej Muzyki Kameralnej, producentka kilkudziesięciu programów dla telewizji publicznej. W latach 2004-2005 pełniła funkcję sekretarza stanu w Ministerstwie Kultury, odpowiadała za departament prawny, departament ekonomiczny, sprawy europejskie i współpracę z Parlamentem. W tym samym czasie była przewodniczącą międzyresortowego zespołu do spraw polityki państwa w dziedzinie mediów. W latach 2005-2010 pierwsza



dyrektor Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej. W 2010 roku ponownie wybrana w konkursie na to stanowisko, zarządzała Polskim Instytutem Sztuki Filmowej do października 2015 roku.

Jest absolwentką Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, z zawodu ekonomistką i managerem kultury.

**Maciej Stec** jest Członkiem Zarządu Spółki Cyfrowy Polsat od listopada 2014 roku. Jednocześnie jest Członkiem Zarządu Telewizji Polsat, gdzie pełni funkcję Dyrektora Sprzedaży i Zakupów Zagranicznych. Zasiada w radzie nadzorczej spółki Muzo.fm Sp. z o.o. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach Polsat Ltd. oraz Polsat Jim Jam Ltd.

Od początku swojej kariery zawodowej związany jest z rynkiem telewizyjnym. Od 1998 roku pracował m.in. w domu mediowym OMD Poland Sp. z o.o. należącym do Omnicom Group, gdzie w latach 1998-2003 zajmował stanowisko dyrektora Brand & Media OMD. Od lutego 2003 do maja 2007 roku pełnił funkcję dyrektora zarządzającego biura reklamy Telewizji Polsat - Polsat Media Sp. z o.o. (obecnie Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp.k.).

Ukończył studia na kierunku zarządzanie i marketing Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości im. Leona Koźmińskiego w Warszawie.

**Katarzyna Ostap-Tomann** związana jest z Grupą Cyfrowego Polsatu od 2009 roku, gdzie od 2015 roku pełniła funkcję zastępcy CFO Grupy Kapitałowej, a od października 2016 roku jest Członkiem Zarządu odpowiedzialnym za finanse Grupy. Pełni również funkcję Członka Zarządu w spółkach Telewizja Polsat Sp. z o.o., Polkomtel Sp. z o.o., INFO-TV-FM Sp. z o.o., CPSPV1 Sp. z o.o., CPSPV2 Sp. z o.o., Plus TM Management Sp. z o.o. i Polsat License Ltd.

W latach 1996–2004 pracowała w Philip Morris w Polsce i w regionalnej centrali firmy w Szwajcarii na różnych stanowiskach związanych z finansami, gdzie zdobywała wszechstronne doświadczenie w obszarze finansów korporacyjnych, sprawozdawczości finansowej, rachunkowości zarządczej oraz audytu wewnętrznego. W latach 2004–2009 pracowała w Grupie TVN na stanowisku kontrolera finansowego grupy kapitałowej. Była odpowiedzialna za przygotowanie sprawozdań finansowych na poziomie grupy kapitałowej oraz raportowanie wewnętrzne. W 2009 roku objęła stanowisko dyrektora Kontrolingu a w 2012 Dyrektora Finansowego w Cyfrowym Polsacie. Od 2011 roku pełniła funkcję Dyrektora Finansowego a następnie od 2014 roku Członka Zarządu Telewizji Polsat. Od 2001 roku jest Członkiem ACCA. W latach 2013-2017 była Członkiem Rady ACCA w Polsce.

Jest absolwentką Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne oraz posiada tytuł MBA Oxford Brookes University.

### 8.7.3. Kompetencje i zasady działania Zarządu

Zarząd Spółki działa na podstawie przepisów kodeksu spółek handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminu Zarządu zatwierdzonego przez Radę Nadzorczą w dniu 29 listopada 2007 roku.

Zarząd prowadzi sprawy Spółki w sposób przejrzysty i efektywny, zgodnie z przepisami prawa, wewnętrznymi przepisami Spółki i zasadami Dobrych Praktyk 2016. Przy podejmowaniu decyzji w sprawach Spółki, Członkowie Zarządu działają w granicach uzasadnionego ryzyka gospodarczego.

Do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawnieni są:

- w przypadku Zarządu jednoosobowego - Prezes Zarządu działający samodzielnie,
- w przypadku Zarządu wieloosobowego - Prezes Zarządu działający samodzielnie, Wiceprezes działający łącznie z Członkiem Zarządu lub innym Wiceprezesem Zarządu, dwóch Członków Zarządu działających łącznie, dwóch Wiceprezesów Zarządu działających łącznie, Wiceprezes Zarządu działający łącznie z prokurentem albo Członek Zarządu działający łącznie z prokurentem.

Do kompetencji Zarządu należą wszelkie sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa Spółki niezastrzeżone przepisami prawa albo Statutem do kompetencji Rady Nadzorczej lub Walnego Zgromadzenia Spółki.

Członkowie Zarządu uczestniczą ponadto w obradach Walnego Zgromadzenia oraz udzielają merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie Walnego Zgromadzenia. Członkowie Zarządu zaproszeni na posiedzenie Rady Nadzorczej przez Przewodniczącego Rady Nadzorczej uczestniczą w tym posiedzeniu z prawem zabierania głosu w kwestiach będących w porządku obrad posiedzenia. Członkowie Zarządu powinni w granicach swoich kompetencji oraz w zakresie

niezbędnym dla rozstrzygnięcia spraw omawianych przez Radę Nadzorczą udzielać uczestnikom posiedzenia Rady Nadzorczej wyjaśnień i informacji dotyczących spraw Spółki.

Zarząd podejmuje uchwały, jeżeli na posiedzeniu obecnych jest co najmniej połowa Członków Zarządu, a wszyscy Członkowie zostali powiadomieni o posiedzeniu. Uchwały podejmowane są bezwzględną większością głosów Członków Zarządu obecnych na posiedzeniu lub biorących udział w głosowaniu. Do ustanowienia prokury wymagana jest zgoda wszystkich Członków Zarządu. Odwołać prokurę może każdy z Członków Zarządu. W przypadku równości głosów przy podejmowaniu uchwał przez Zarząd decyduje głos Prezesa Zarządu.

Uchwały podejmowane są na posiedzeniu bądź w sposób określony poniżej. Posiedzenia zwołuje Prezes Zarządu lub upoważniony przez niego inny Członek Zarządu. Posiedzenia odbywają się w siedzibie Spółki lub w innym miejscu wskazanym przez osobę zwołującą posiedzenie.

Głosowanie jest jawne. Tajne głosowanie należy zarządzić na żądanie chociażby jednego z obecnych na posiedzeniu Członków Zarządu.

Ponadto zgodnie z Regulaminem Zarządu, Zarząd może podejmować uchwały w trybie pisemnym lub w sposób umożliwiający równoczesne komunikowanie się Członków Zarządu przy pomocy techniki audiowizualnej (np. telekonferencje, wideokonferencje).

#### **8.7.4. Wynagrodzenia Członków Zarządu**

Informacje dotyczące wynagrodzenia Członków Zarządu w 2017 roku zostały zawarte w Nocie 44 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku.

#### **8.7.5. Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w wyniku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny**

Spółka zawarła umowy menedżerskie z następującymi Członkami Zarządu: Dariusz Działkowski, Tomasz Gillner-Gorywoda, Aneta Jaskólska, Agnieszka Odorowicz oraz Katarzyna Ostap-Tomann. Umowy te nie przewidują wypłaty rekompensaty w przypadku rezygnacji wymienionych Członków Zarządu lub zwolnienia ich z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Spółki przez przejęcie.

### **8.8. Rada Nadzorcza**

Rada Nadzorcza składa się z pięciu do dziewięciu Członków, w tym Przewodniczącego Rady Nadzorczej, wybieranych przez Walne Zgromadzenie Spółki. Walne Zgromadzenie przed wyborem Członków Rady Nadzorczej na nową kadencję, określa liczbę Członków Rady Nadzorczej. Kadencja Rady Nadzorczej wynosi trzy lata i jest wspólna.

W skład Rady Nadzorczej wchodzi dwóch Członków spełniających kryteria niezależności, o których mowa w art.129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016. Członek Rady Nadzorczej powinien przekazać Zarządowi Spółki oraz pozostałym Członkom Rady Nadzorczej oświadczenie o spełnianiu przez niego kryteriów niezależności.

#### **8.8.1. Skład osobowy Rady Nadzorczej**

W skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 1 stycznia 2017 roku wchodziły następujące osoby:

- Marek Kapuściński - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Józef Birka - Członek Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski - Niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Aleksander Myszka - Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa - Niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Heronim Ruta - Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Szelağ - Członek Rady Nadzorczej.

W dniu 15 listopada 2017 roku Pan Heronim Ruta złożył rezygnację z członkostwa w Radzie Nadzorczej Spółki ze skutkiem na dzień 30 listopada 2017 roku.

W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, stanowiska, rok powołania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja, poszczególnych Członków Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Imię i nazwisko	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej	2016	2016	2018
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej	2015	2015	2018
Robert Gwiazdowski	Niezależny <sup>(1)</sup> Członek Rady Nadzorczej Przewodniczący Komitetu Audytu	2008	2015	2018
Aleksander Myszka	Członek Rady Nadzorczej	2015	2015	2018
Leszek Rekxa	Niezależny <sup>(1)</sup> Członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu	2008	2015	2018
Tomasz Szelağ	Członek Rady Nadzorczej Członek Komitetu Audytu Członek Komitetu ds. Wynagrodzeń	2016	2016	2018

(1) spełnia kryteria niezależności, o których mowa w art.129 ust. 3 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz zasadzie II.Z.4. Dobrych Praktyk 2016.

**Marek Kapuściński** wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki dnia 1 października 2016 roku, a od 25 października 2016 roku pełni funkcję jej Przewodniczącego. Ukończył studia magisterskie na Wydziale Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie (obecnie Szkoła Główna Handlowa w Warszawie) oraz studia podyplomowe w SEHNAP we współpracy ze Stern School of Business – New York University.

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

**Józef Birka** wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki w kwietniu 2015 roku. Jest adwokatem, absolwentem Uniwersytetu Wrocławskiego. Od samego początku związany z Telewizją Polsat, pełnił funkcję Prezes 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 Rad Nadzorczych Telewizji Polsat, Polkomtel 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”. Uehonorowany przez Naczelną Radę Adwokacką odznaczeniem „Adwokatura zasłużonym”.

**Robert Gwiazdowski** zasiada w Radzie Nadzorczej Spółki od lipca 2008 roku. Jest doktorem habilitowanym nauk prawnych i profesorem Uczelni Łazarskiego. Jest praktykującym adwokatem i doradcą podatkowym.

W latach 2005-2014 był Prezydentem Centrum Adama Smitha. Obecnie jest Przewodniczącym Rady Programowej. W latach 2006–2007 był przewodniczącym rady nadzorczej Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Obecnie jest Przewodniczącym Rady Programowej CAS, Przewodniczącym Rady WEI (Warsaw Enterprise Institute), Przewodniczącym Rady Nadzorczej ZPP (Związek Przedsiębiorców i Pracodawców) oraz Przewodniczącym Rady Nadzorczej KIGS (Krajowy Instytut Gospodarki Senioralnej).

**Aleksander Myszka** wszedł w skład Rady Nadzorczej Spółki w kwietniu 2015 roku. Jest adwokatem, absolwentem Wydziału Prawa Uniwersytetu Wrocławskiego. W roku 1976 rozpoczął wykonywanie zawodu adwokata w Zespole Adwokackim w Oleśnicy, a następnie w Zespole adwokackim Nr 4 we Wrocławiu, którym kierował przez dwie kadencje. Prowadził bogatą praktykę cywilistyczną, a od połowy lat 80-tych specjalizował się w dziedzinie prawa handlowego, rozwijając obsługę podmiotów gospodarczych. Uehonorowany przez Naczelną Radę Adwokacką odznaczeniem „Adwokatura Zasłużonym”. Z Telewizją Polsat związany od początku jej istnienia, jest jednym z współtwórców stacji. Przez 12 lat – w okresie od 1995 do 2007 - roku zajmował stanowisko Prezesa Zarządu Telewizji Polsat.

Od kwietnia 2007 roku Aleksander Myszka zasiada w Radzie Nadzorczej Telewizji Polsat a od listopada 2011 roku w Radzie Nadzorczej Polkomtel. Zasiada również w Radzie Fundacji Polsat od początku jej powstania, tj. od 1996 roku. Jest także współzałożycielem i Członkiem Stowarzyszenia Kreatywna Polska – skupiającym środowisko twórców i przemysłowców kreatywnych, którego celem jest głównie ochrona praw autorskich i własności intelektualnej. W 2015 roku został powołany na trzyletnią kadencję do Rady Instytutu Sztuki Filmowej. W latach 2016-2017 był Członkiem Zarządu Związku Prywatnych Pracodawców Mediów w Konfederacji Lewiatan.

**Leszek Reksa** został powołany w skład Rady Nadzorczej Spółki w lipcu 2008 roku. Jest absolwentem Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (obecnie Szkoła Główna Handlowa). Ukończył wiele seminariów i szkoleń specjalistycznych z zakresu zarządzania i finansów, w tym seminarium na temat zarządzania spółkami kapitałowymi na Wydziale Finansów DePaul University w Chicago.

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach kierowniczych w różnych przedsiębiorstwach, w tym dwudziestoletnie w bankowości na różnych stanowiskach menedżerskich (Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A.). Posiada również wieloletnie doświadczenie w pracy w organach statutowych spółek prawa handlowego – był Prezesem Zarządu PHU BIMOT S.A., Członkiem Rady Nadzorczej Bankowego Funduszu Leasingowego S.A. i Członkiem Rady Nadzorczej Zakładów Azotowych Kędzierzyn S.A. Aktualnie jest Członkiem Zarządu AGRAIMPEX Sp. z o.o. oraz Członkiem Rad Nadzorczych PLUS BANK S.A. i EBU Węgrzynowo.

**Tomasz Szela**g jest Członkiem Rady Nadzorczej Spółki od października 2016 roku, wchodzi w skład Komitetu Audytu oraz Komitetu ds. Wynagrodzeń. Ukończył Akademię Ekonomiczną we Wrocławiu na Wydziale Gospodarki Narodowej, kierunek Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne, specjalizacja Handel Zagraniczny. Z Cyfrowym Polsatem związany jest od 2009 roku. W 2016 roku został powołany w skład Rad Nadzorczych spółek Polkomtel, Telewizja Polsat, ZE PAK S.A. oraz Plus Banku S.A.

W latach 2000-2003 był asystentem w Katedrze Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, by w maju 2003 roku obronić doktorat na temat transakcji hedgingowych stosowanych przez światowych producentów miedzi i zostać adiunktem Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. W latach 2003 - 2004 zajmował też stanowisko adiunkta w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu - Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. Równoległe z karierą naukową rozwijał karierę zawodową, zdobywając doświadczenia na stanowiskach menedżerskich w obszarze finansów i inwestycji. Od 2003 roku pełnił funkcję Głównego Specjalisty Wydziału Ryzyka Walutowego w KGHM Polska Miedź S.A., a następnie Departamentu Analiz i Ryzyka Rynkowego, by we wrześniu 2004 roku zostać Dyrektorem tego Departamentu. W grudniu 2004 roku został Dyrektorem Departamentu Zabezpieczeń KGHM i funkcję tę pełnił do marca 2007 roku. Od kwietnia 2007 roku do czerwca 2008 roku pracował jako Dyrektor Oddziału Banku Société Générale we Wrocławiu. W lipcu 2008 roku objął stanowisko Wiceprezesa Zarządu ds. Finansów Telefonii Dialog S.A., które sprawował do marca 2009 roku. W Telefonii Dialog S.A. odpowiadał za zarządzanie finansami, księgowość, kontroling i budżetowanie, nadzór właścicielski i inwestycje kapitałowe, logistykę i zakupy, zarządzanie projektami oraz IT.

Od maja 2009 roku do września 2016 roku pełnił w Cyfrowym Polsacie funkcję Członka Zarządu ds. Finansów i odpowiadał za szeroko rozumiane finanse w całej grupie kapitałowej. W latach 2010-2016 roku zasiadał w zarządach licznych spółek z Grupy Polsat, w tym: Telewizja Polsat (październik 2011 – październik 2014), INFO-TV-FM Sp. z o.o. (lipiec 2012 – listopad 2016), Plus TM Management (kwiecień 2014 – grudzień 2016) oraz Polkomtel (wrzesień 2014 – grudzień 2016). Z 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).

### 8.8.2. Kompetencje i zasady działania Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza działa na podstawie przepisów kodeksu spółek handlowych, a także w oparciu o Statut Spółki oraz Regulamin Rady Nadzorczej Spółki z dnia 3 grudnia 2007 roku.

Zgodnie ze Statutem Spółki Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich gałęziach przedsiębiorstwa. W ramach sprawowania nadzoru, Rada Nadzorcza może żądać od Zarządu wszelkich informacji i dokumentów dotyczących działalności Spółki.

Członkowie Rady Nadzorczej powinni podejmować odpowiednie działania, aby otrzymywać od Zarządu regularne i wyczerpujące informacje o wszystkich istotnych sprawach dotyczących działalności Spółki oraz o ryzyku związanym z prowadzoną działalnością i sposobach zarządzania tym ryzykiem. Rada Nadzorcza może – nie uchybiając kompetencjom innych organów Spółki – wyrażać opinie we wszystkich sprawach związanych z działalnością Spółki, w tym także występować z wnioskami i propozycjami do Zarządu.

Do kompetencji Rady Nadzorczej należą ponadto sprawy zastrzeżone przepisami kodeksu spółek handlowych, a w szczególności:

- a. badanie sprawozdania finansowego zarówno co do zgodności z księgami i dokumentami jak i stanem faktycznym, badanie sprawozdań okresowych i rocznych Zarządu tudzież wniosków Zarządu co do podziału zysku i pokrycia strat oraz składania Walnemu Zgromadzeniu sprawozdania pisemnego z wyników badań,
- b. sporządzanie raz w roku i przedstawienie Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu zwięzłej oceny sytuacji Spółki, z uwzględnieniem oceny systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla Spółki,
- c. powoływanie Członków Zarządu,
- d. delegowanie Członków Rady Nadzorczej do czasowego wykonywania czynności Członków Zarządu niemogących sprawować swoich czynności,
- e. zawieszanie z ważnych przyczyn w czynnościach poszczególnych lub wszystkich Członków Zarządu,
- f. zatwierdzanie regulaminu Zarządu,
- g. ustalanie zasad wynagrodzenia Członków Zarządu,
- h. wybór biegłego rewidenta do badania sprawozdań finansowych Spółki,
- i. wyrażanie zgody na wypłatę akcjonariuszom zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy.

Ponadto do kompetencji Rady Nadzorczej należą następujące sprawy:

- a. dokonanie i przedstawienie Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu oceny pracy Zarządu,
- b. rozpatrywanie i opiniowanie spraw mających być przedmiotem uchwał Walnego Zgromadzenia,
- c. zatwierdzanie rocznych i wieloletnich programów działania Spółki opracowanych przez Zarząd,
- d. ustalanie wysokości wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej delegowanych do czasowego wykonywania czynności Członka Zarządu,
- e. wyrażanie zgody na uczestniczenie w innych spółkach,
- f. wyrażanie zgody na powoływanie, odwoływanie i zawieszanie Członków organów spółek zależnych,
- g. wyrażenie zgody na zawarcie przez Spółkę istotnej umowy z podmiotem powiązaniem,
- h. wyrażenie zgody na dokonywanie przez Spółkę czynności skutkujących zaciągnięciem zobowiązania, z wyjątkiem:
  - czynności przewidzianych w zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą rocznym programie działania Spółki, lub
  - czynności skutkującej zaciągnięciem zobowiązania do wartości 10,0 milionów zł, w tym także udzielanie poręczeń lub gwarancji oraz wystawianie lub poręczanie weksli, dokonywanej w ramach bieżącej działalności, w tym w szczególności działalności w zakresie płatnej telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu oraz działalności wirtualnego operatora telefonii komórkowej,
- i. wydawanie, na wniosek Zarządu, opinii we wszystkich istotnych dla Spółki sprawach.



Posiedzenia Rady Nadzorczej odbywają się co najmniej raz na kwartał. Posiedzenia odbywają się w siedzibie Spółki lub w innym miejscu wskazanym przez osobę zwołującą posiedzenie.

Przewodniczący Rady Nadzorczej, bądź Członek Rady Nadzorczej wskazany przez Przewodniczącego zwołuje posiedzenia Rady Nadzorczej. Posiedzeniom Rady Nadzorczej przewodniczy Przewodniczący, a w razie jego nieobecności Członek Rady Nadzorczej wskazany na piśmie przez Przewodniczącego lub inny Członek Rady Nadzorczej wybrany przez Członków obecnych na posiedzeniu.

Przewodniczący zwołuje ponadto posiedzenia Rady Nadzorczej na wniosek Członka Zarządu lub Członka Rady Nadzorczej lub na wniosek akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną dziesiątą kapitału zakładowego. Posiedzenia Rady Nadzorczej powinny odbywać się najpóźniej w ciągu 14 dni od daty zgłoszenia pisemnego wniosku Przewodniczącemu.

Uchwały Rady Nadzorczej zapadają większością głosów oddanych. W razie równości przeważa głos Przewodniczącego. Dla ważności uchwał Rady Nadzorczej wymagane jest zaproszenie wszystkich Członków Rady Nadzorczej oraz obecność na posiedzeniu nie mniej niż połowy składu Rady.

Uchwały Rady Nadzorczej mogą być podejmowane za pomocą środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość jak również Członek Rady Nadzorczej może oddać swój głos na piśmie za pośrednictwem innego Członka Rady Nadzorczej.

Członkowie Rady Nadzorczej wykonują swoje prawa i obowiązki osobiście. Członkowie Rady Nadzorczej uczestniczą w Walnych Zgromadzeniach.

Ponadto w ramach wykonywania swoich obowiązków Rada Nadzorcza powinna:

- a. raz w roku sporządzać i przedstawiać zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu sprawozdanie ze swojej działalności oraz ocenę sytuacji Spółki w zakresie wynikającym z przyjętych przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego,
- b. rozpatrywać i opiniować sprawy mające być przedmiotem uchwał Walnego Zgromadzenia.

### 8.8.3. Komitety Rady Nadzorczej

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

Zgodnie z art. 128 ust. 1 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, w Spółce funkcjonuje Komitet Audytu. W skład Komitetu Audytu na dzień 31 grudnia 2017 roku wchodził następujący Członkowie Rady Nadzorczej:

- Robert Gwiazdowski, niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu,
- Leszek Reksa, niezależny Członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Szelaąg.

Dnia 15 listopada 2017 roku z członkostwa w Radzie Nadzorczej, a tym samym w Komitecie Audytu, zrezygnował Pan Heronim Ruta ze skutkiem na dzień 30 listopada 2017 roku.

Skład Komitetu Audytu spełnia wymogi, o których mowa w art. 128 ust. 1 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym.

W skład Komitetu do spraw Wynagrodzeń na dzień 31 grudnia 2017 roku wchodził Pan Tomasz Szelaąg. Dnia 15 listopada 2017 roku z członkostwa w Radzie Nadzorczej, a tym samym w Komitecie Wynagrodzeń, zrezygnował an Heronim Ruta ze skutkiem na dzień 30 listopada 2017 roku.

Do posiedzeń, uchwał oraz protokołów komitetów stosuje się postanowienia Regulaminu Rady Nadzorczej, a w przypadku Komitetu Audytu także Regulamin Komitetu Audytu, z zastrzeżeniem poniższych informacji.

Komitet powoływany jest przez Radę Nadzorczą spośród jej Członków, w drodze uchwały. Komitet wybiera, w drodze uchwały, Przewodniczącego danego komitetu spośród swoich Członków. Mandat Członka danego komitetu wygasa wraz

z wygaśnięciem mandatu Członka Rady Nadzorczej. Rada Nadzorcza może w drodze uchwały postanowić o odwołaniu ze składu danego komitetu także przed wygaśnięciem mandatu Członka Rady Nadzorczej. Odwołanie ze składu komitetu nie jest równoznaczne z odwołaniem ze składu Rady Nadzorczej.

Pierwsze posiedzenie komitetu zwołuje Przewodniczący Rady Nadzorczej lub inny wskazany przez niego Członek Rady Nadzorczej. Posiedzenia komitetów są zwoływane w miarę potrzeb przy zapewnieniu wypełniania przez dany komitet powierzonych mu zadań. Protokoły posiedzeń oraz uchwały podjęte przez komitet są udostępniane Członkom Rady niewchodzącym w skład danego komitetu. Pracami danego komitetu kieruje Przewodniczący komitetu. Przewodniczący sprawuje również nadzór nad przygotowaniem porządku obrad, organizowaniem dystrybucji dokumentów i sporządzaniem protokołów z posiedzeń komitetu.

### **Komitet Audytu**

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 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 audytu wewnętrznego oraz wykonywania czynności rewizji finansowej, w szczególności przeprowadzania badania przez firmę audytorską.

Komitet Audytu dokonuje oceny oraz kontroluje i monitoruje niezależności biegłego rewidenta i firmy audytorskiej, w szczególności w przypadku, gdy na rzecz Spółki świadczone są przez firmę audytorską inne usługi niebędące badaniem w Spółce oraz wyrażanie zgody na świadczenie przez niego tych usług. Komitet Audytu informuje Radę Nadzorczą Spółki o wynikach badania i roli Komitetu w procesie badania oraz wyjaśnia, w jaki sposób badanie to przyczyniło się do rzetelności sprawozdawczości finansowej w Spółce.

Do zadań Komitetu Audytu należy także opracowywanie polityki wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzania badania oraz opracowywanie polityki świadczenia przez wybraną firmę audytorską dozwolonych usług niebędących badaniem. Komitet Audytu przedstawia Radzie Nadzorczej rekomendację w odniesieniu do wyboru firmy audytorskiej.

Dodatkowo Komitet Audytu przedkłada Zarządowi Spółki zalecenia mające na celu zapewnienie rzetelności procesu sprawozdawczości finansowej w Spółce.

#### 8.8.4. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Informacje dotyczące wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej w 2017 roku zostały zawarte w Nocie 45 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku.

#### 8.9. Polityka różnorodności stosowana do organów administrujących, zarządzających i nadzorujących Spółkę

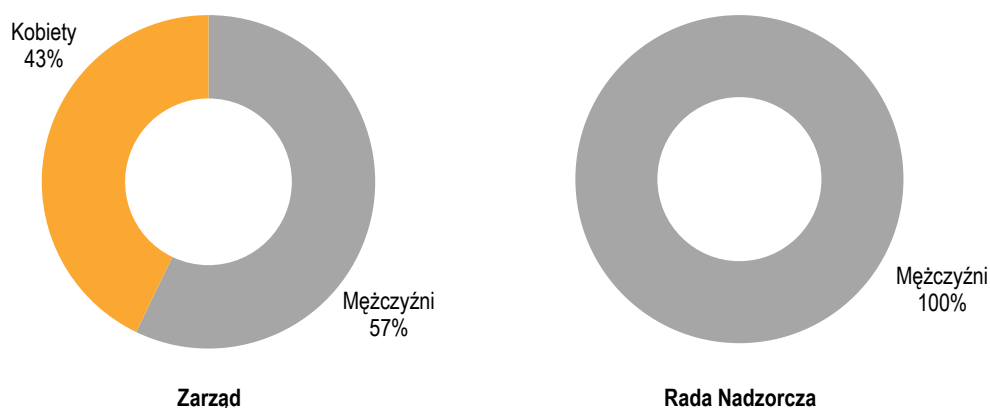
W Grupie Cyfrowy Polsat została przyjęta *Polityka różnorodności i poszanowania praw człowieka Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat* (dalej „Polityka różnorodności”), której celem jest wspieranie realizacji celów biznesowych Grupy. Pozwala ona lepiej odpowiadać na oczekiwania pracowników, wykorzystać w pełni ich potencjał oraz pomaga dostosowywać się spółkom wchodzącym w skład Grupy do zmian zachodzących na rynku pracy. Wierzymy, że różnorodność stanowi jedno ze źródeł naszej przewagi konkurencyjnej, a konfrontacja różnych poglądów, opinii, stylów pracy, umiejętności i doświadczeń generuje nową jakość i pozwala osiągać lepsze wyniki biznesowe.

Podstawowymi zasadami Polityki różnorodności Grupy Polsat są poszanowanie praw człowieka oraz zakaz dyskryminacji ze względu na płeć, wiek, orientację seksualną, kompetencje, doświadczenie, ewentualny stopień niepełnosprawności, narodowość, pochodzenie etniczne i społeczne, kolor skóry, język komunikacji, status rodzicielski, religię, wyznanie lub bezwyznaniowość, poglądy polityczne lub wszelkie inne wymiary różnorodności zdefiniowane przez obowiązujące prawo.

Zasady i cele polityki różnorodności Grupy Polsat uregulowane są w dokumentach korporacyjnych obowiązujących w Grupie, w szczególności w Kodeksie Etyki, Polityce HR, Regulaminie Pracy, Regulaminie Komisji Antymobbingowej. Politykę różnorodności realizujemy m.in. uwzględnianie kwestii różnorodności w procesach i narzędziach HR, takich jak organizacja szkoleń i rozwój pracowników, rekrutacja, wynagradzanie. W Grupie powołany został Rzecznik Etyki, którego zadania obejmują m.in. przeciwdziałanie dyskryminacji oraz mobbingowi.

Postawienia Polityki różnorodności Grupy Polsat stosuje się do wszystkich pracowników, także w odniesieniu do Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej. Na poniższych wykresach została przedstawiona struktura zatrudnienia ze względu na płeć i wiek Członków Zarządu i Rady Nadzorczej Cyfrowego Polsatu.

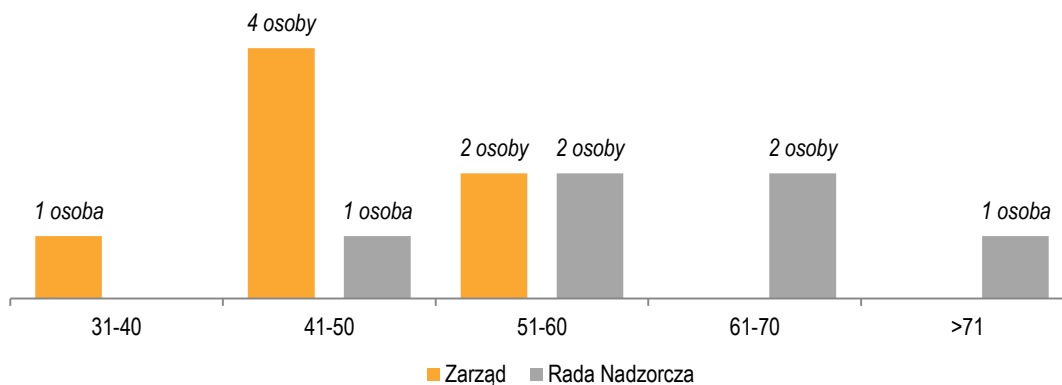
Struktura zatrudnienie Członków Zarządu i Rady Nadzorczej ze względu na płeć



Na dzień 31 grudnia 2017 roku w skład Zarządu Cyfrowego Polsatu wchodziło czterech mężczyzn i trzy kobiety, natomiast w Radzie Nadzorczej Spółki zasiadało sześciu mężczyzn.

Członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej posiadają wykształcenie z takich dziedzin jak zarządzanie i marketing, prawo, ekonomia, finanse czy też wykształcenie techniczne oraz bogate i różnorodne doświadczenie zawodowe.

Struktura zatrudnienia Członków Zarządu i Rady Nadzorczej ze względu na wiek



---

Tobiasz Solorz  
*Prezes Zarządu*

---

Katarzyna Ostap-Tomann  
*Członek Zarządu*

---

Dariusz Działkowski  
*Członek Zarządu*

---

Tomasz Gillner-Gorywoda  
*Członek Zarządu*

---

Aneta Jaskólska  
*Członek Zarządu*

---

Agnieszka Odorowicz  
*Członek Zarządu*

---

Maciej Stec  
*Członek Zarządu*

Warszawa, 21 marca 2018 roku

## DEFINICJE I SŁOWNICZEK POJĘĆ TECHNICZNYCH

Terminy pisane wielką literą, które nie zostały zdefiniowane w Sprawozdaniu, mają znaczenie nadane im poniżej, o ile z kontekstu nie wynika inaczej.

### Słownik terminów ogólnych

Termin	Definicja
<b>Aero2</b>	Aero2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000305767, spółka zależna Litenite.
<b>AltaLog</b>	AltaLog spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000493305, spółka zależna Aero2.
<b>B2B</b>	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcami ( <i>Business to Business</i> ).
<b>ASO, ASO GPW</b>	Alternatywny system obrotu instrumentami dłużnymi organizowany przez GPW w ramach Catalyst.
<b>Catalyst</b>	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.).
<b>B2C</b>	Transakcja pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem ( <i>Business to Consumer</i> ).
<b>Cyfrowy Polsat, Spółka</b>	Cyfrowy Polsat Spółka Akcyjna zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000010078.
<b>Cyfrowy Polsat Trade Marks, CPTM</b>	Cyfrowy Polsat Trade Marks spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000373011.
<b>Eileme 1</b>	Eileme 1 AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556854-5668.
<b>Eileme 2</b>	Eileme 2 AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556854-5676. Spółka połączyła się z Eileme 1 w dniu 24 listopada 2017 roku.
<b>Eileme 3</b>	Eileme 3 AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556854-5692. Spółka połączyła się z Eileme 1 w dniu 24 listopada 2017 roku.
<b>Eileme 4</b>	Eileme 4 AB (publ), spółka prawa szwedzkiego zarejestrowana pod numerem 556854-5684. Spółka połączyła się z Eileme 1 w dniu 24 listopada 2017 roku.
<b>Embud2</b>	Embud2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowo-akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000676753, następcą prawnym spółki Embud 2 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
<b>EOG, Europejski Obszar Gospodarczy</b>	Strefa wolnego handlu i Wspólny Rynek, obejmujące państwa Unii Europejskiej i Islandię, Norwegię i Liechtenstein.
<b>Grupa Aero2</b>	Aero2 wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Aero2 – Sferia i AltaLog.
<b>Grupa Polkomtel</b>	Polkomtel wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Polkomtel.
<b>Grupa Telewizji Polsat, Grupa TV Polsat</b>	Telewizja Polsat wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Telewizji Polsat.
<b>Grupa, Grupa Polsat, Grupa Cyfrowy Polsat</b>	Cyfrowy Polsat wraz ze spółkami bezpośrednio i pośrednio zależnymi od Spółki.
<b>Karswell</b>	Karswell Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
<b>KDPW</b>	Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A.
<b>Kredyt Rewolwingowy CP</b>	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów CP kredyt rewolwingowy ( <i>Revolving Facility Loan</i> ) do maksymalnej kwoty w wysokości stanowiącej równowartość 300 mln zł o terminie spłaty do 21 września 2020 roku.
<b>Kredyt Rewolwingowy PLK</b>	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów PLK kredyt rewolwingowy ( <i>Revolving Facility Loan</i> ) do maksymalnej kwoty w wysokości 700 mln zł o terminie spłaty do 21 września 2020 roku.
<b>Kredyt Terminowy CP</b>	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów CP z dnia 21 września 2015 roku kredyt terminowy ( <i>Term Facility Loan</i> ) do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200 mln PLN o terminie spłaty do 21 września 2020 roku.



Termin	Definicja
<b>Kredyt Terminowy PLK</b>	Udzielony na podstawie Umowy Kredytów PLK z dnia 21 września 2015 roku kredyt terminowy ( <i>Term Facility Loan</i> ) do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300 mln zł o terminie spłaty do 21 września 2020 roku.
<b>KRRiT</b>	Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji.
<b>Litenite</b>	Litenite Limited, spółka prawa cypryjskiego zarejestrowana pod numerem 240249.
<b>Metelem</b>	Metelem Holding Company Limited, spółka prawa cypryjskiego zarejestrowana pod numerem 286591, pośrednio kontrolująca 100% udziałów w Polkomtelu. Dnia 7 kwietnia 2017 roku nastąpiło transgraniczne połączenie Cyfrowego Polsatu z Metelem.
<b>Midas</b>	Midas Spółka Akcyjna dawniej zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000025704. W dniu 30 listopada 2016 roku nastąpiło połączenie Midasa z Aero2.
<b>MSSF</b>	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.).
<b>NBP</b>	Narodowy Bank Polski
<b>Obligacje Litenite</b>	Niezabezpieczone obligacje zerokuponowe 2022 ( <i>Zero-coupon unsecured loan notes 2022</i> ) o łącznej wartości nominalnej 1.524,4 mln zł i cenie emisyjnej 782,0 mln zł emitowane na podstawie uchwały zarządu Litenite z dnia 31 grudnia 2015 roku. Wykupione w całości 26 kwietnia 2017 roku.
<b>Obligacje, Obligacje Serii A</b>	Niezabezpieczone i niepodporządkowane obligacje na okaziciela Serii A o łącznej wartości nominalnej 1 mld zł i wartości nominalnej 1.000 zł każda emitowane na podstawie uchwały Zarządu Spółki nr 01/02/07/2015 z dnia 2 lipca 2015 roku.
<b>Obligacje Senior Notes PLK</b>	Niepodporządkowane obligacje o łącznej wartości nominalnej 542,5 mln EUR oraz 500,0 mln USD z terminem zapadalności w 2020 roku wyemitowane przez Eileme 2, wykupione w całości 1 lutego 2016 roku.
<b>Orange, Orange Polska</b>	Orange Polska Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000010681, uprzednio działająca pod firmą Telekomunikacja Polska Spółka Akcyjna.
<b>P4</b>	P4 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000217207, operator sieci komórkowej Play.
<b>Play Communications</b>	Play Communications S.A. ( <i>société anonyme</i> ) z siedzibą w Luksemburgu, zarejestrowana w Rejestrze Handlowym i Spółek Luksemburga pod numerem B183803, właściciel spółki P4.
<b>Plus Bank</b>	Plus Bank Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000096937.
<b>Plus TM Management</b>	Plus TM Management spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000378997.
<b>Polkomtel</b>	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.
<b>Polkomtel Business Development</b>	Polkomtel Business Development spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000377416.
<b>Polsat Media Biuro Reklamy</b>	Polsat Media Biuro Reklamy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000467579.
<b>Połączona Umowa Kredytów, Połączony SFA</b>	Umowa Kredytów CP z dnia 21 września 2015 roku zmienione zgodnie z zapisami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 21 września 2015 roku.
<b>Prawo Telekomunikacyjne</b>	Ustawa z dnia 16 lipca 2004 roku – Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. z 2004 roku, Nr 171, poz. 1800, ze zm.).
<b>Sensor</b>	Sensor Overseas Limited, spółka prawa cypryjskiego z siedzibą w Nikozji, Cypr.
<b>Sferia</b>	Sferia Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000246663.

Termin	Definicja
<b>SOKiK</b>	Sąd Okręgowy w Warszawie, XVII Wydział Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
<b>Telewizja Polsat, TV Polsat</b>	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.
<b>T-Mobile, T-Mobile Polska</b>	T-Mobile Polska Spółka Akcyjna zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000391193, uprzednio działająca pod firmą Polska Telefonia Cyfrowa Spółka Akcyjna.
<b>TM Rental</b>	TM Rental spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS pod numerem 0000567976.
<b>UKE</b>	Urząd Komunikacja Elektronicznej.
<b>Umowa Dotycząca Obligacji Senior Notes PLK</b>	Umowa dotycząca warunków emisji Obligacji Senior Notes PLK ( <i>Indenture</i> ) z dnia 26 stycznia 2012 roku zawarta pomiędzy Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Spartan, Ortholuck, Citibank, N.A., London Branch, Citibank, N.A., New York Branch, Citigroup Global Markets Deutschland.
<b>Umowa Kredytów CP, SFA CP</b>	Umowa kredytów ( <i>Senior Facilities Agreement</i> ) z dnia 21 września 2015 roku zawarta pomiędzy Spółką, Telewizją Polsat, CPTM, Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych, obejmująca Kredyt Terminowy CP oraz Kredyt Rewolwingowy CP.
<b>Umowa Kredytów PLK, SFA PLK</b>	Umowa kredytów ( <i>Senior Facilities Agreement</i> ) z dnia 21 września 2015 roku zawarta pomiędzy Polkomtel, Eileme 2, Eileme 3, Eileme 4, Plus TM Management, TM Rental oraz Plus TM Group a konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych obejmująca Kredyt Terminowy PLK oraz Kredyt Rewolwingowy PLK.
<b>Umowa Zmieniająca i Konsolidująca</b>	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.
<b>UOKiK</b>	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
<b>Warunki Emisji</b>	Warunki emisji Obligacji wraz z suplementem

### Słownik terminów technicznych

Termin	Definicja
<b>2G</b>	Sieci telefonii komórkowej drugiej generacji, oferowane w Europie na standardzie GSM.
<b>3G</b>	Sieci telefonii komórkowej trzeciej generacji pozwalające na jednoczesne używanie usług głosowych i transmisji danych.
<b>4G</b>	Sieci telefonii komórkowej czwartej generacji.
<b>ARPU kontrakt</b>	Średni miesięczny przychód od <b>klienta</b> wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect)
<b>ARPU pre-paid</b>	Średni miesięczny przychód od <b>RGU pre-paid</b> wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect)
<b>CAGR</b>	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 <sub>rp</sub> – wartość w roku początkowym, W <sub>rk</sub> – wartość w roku końcowym.
<b>Catch-up TV</b>	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.

Termin	Definicja
<b>Churn (wskaźnik/współczynnik odejść lub odpływu)</b>	Rozwiązanie umowy z klientem w drodze wypowiedzenia, windykacji lub innych działań, skutkujące tym, że po skutecznym rozwiązaniu umowy, klient nie posiada żadnej aktywnej usługi świadczonej w modelu kontraktowym.  Wskaźnik churn prezentuje stosunek liczby klientów, którym dezaktywowano ostatnią usługę (w drodze wypowiedzenia, jak i dezaktywacji w wyniku działań windykacyjnych lub z innych przyczyn) w okresie ostatnich 12 miesięcy do średniorocznej liczby klientów w tym 12 miesięcznym okresie.
<b>Definicja użyciowa (90-dni dla RGU pre-paid)</b>	Liczba raportowanych RGU usług przedpłaconych w ramach telefonii komórkowej oraz Internetu oznacza liczbę kart SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni wykonały albo otrzymały połączenie, wysłały albo otrzymały SMS/MMS albo skorzystały z usług transmisji danych. W przypadku bezpłatnego dostępu do Internetu świadczonego przez Aero2 do RGU usług przedpłaconych w ramach dostępu do Internetu wliczone zostały wyłącznie te karty SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni skorzystały z usług transmisji danych w ramach płatnych pakietów.
<b>dosprzedaż</b>	Technika sprzedaży łącząca sprzedaż krzyżową ze sprzedażą dodatkową.
<b>DTH</b>	Usługi płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, które świadczymy na terenie Polski od 2001 roku.
<b>DTT</b>	Naziemna telewizja cyfrowa ( <i>Digital Terrestrial Television</i> ).
<b>DVB-T</b>	Technologia naziemnego nadawania telewizji cyfrowej ( <i>Digital Video Broadcasting – Terrestrial</i> ).
<b>DVR</b>	Dekodery z twardym dyskiem służące do nagrywania programów telewizyjnych ( <i>Digital Video Recorder</i> )
<b>ERP</b>	Klasa systemów informatycznych służących wspomaganie zarządzania przedsiębiorstwem lub współdziałania grupy współpracujących ze sobą przedsiębiorstw, poprzez gromadzenie danych oraz umożliwienie wykonywania operacji na zebranych danych ( <i>enterprise resource planning</i> ).
<b>GB</b>	Gigabajt, jednostka miary informacji cyfrowej składająca się z miliarda bajtów lub 1024 <sup>3</sup> bajtów w zależności od interpretacji, odpowiednio, dziesiętnej lub binarnej.
<b>Grupa komercyjna</b>	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.
<b>GRP</b>	Punkt ratingowy, zdefiniowany jako liczba osób oglądających daną emisję spotu reklamowego w określonym czasie, wyrażona jako odsetek w grupie docelowej. W Polsce, jeden GRP równy jest 0,2 miliona mieszkańców w podstawowej dla reklamodawców grupie docelowej 16–49 lat ( <i>Gross Rating Point</i> ).
<b>GSM</b>	Standard wypracowany przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych na oznaczenie protokołów sieci telefonii komórkowej 2G, szczególnie w zakresie dostępu do usług głosowych ( <i>Global System for Mobile Communications</i> ).
<b>GSM-1800</b>	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.
<b>GSM-900</b>	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.
<b>HD</b>	Sygnal w większej rozdzielczości niż standardowa ( <i>High Definition</i> ).
<b>HSPA/HSPA+</b>	Technologia transferu danych drogą radiową w sieciach bezprzewodowych zwiększająca pojemność sieci UMTS ( <i>High Speed Packet Access/High Speed Packet Access Plus</i> ). Obejmuje również technologię HSPA+ Dual Carrier ( <i>Evolved High Speed Packet Access Dual Carrier</i> ). Umożliwia transmisję danych z prędkością dochodzącą maksymalnie do 42 Mb/s w przypadku przesyłania danych do użytkownika i do 5,7 Mb/s w przypadku przesyłania danych do sieci.
<b>IPLA</b>	Internetowa platforma dostępu do treści wideo należąca do Grupy Polsat.
<b>IPTV</b>	Technika umożliwiająca przesyłanie sygnału telewizyjnego w sieciach szerokopasmowych opartych na protokole IP ( <i>Internet Protocol Television</i> ).
<b>IVR</b>	System telekomunikacji umożliwiający interakcję komputera z człowiekiem poprzez użycie głosu lub sygnalizacji tonowej ( <i>Interactive Voice Response</i> ).

Termin	Definicja
<b>Klient, Klient kontraktowy</b>	Osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, posiadająca co najmniej jedną, aktywną usługę świadczoną w modelu kontraktowym.
<b>LTE</b>	<i>Long Term Evolution</i> - standard szybkiej transmisji danych w sieciach bezprzewodowych określany również jako 4G. Na bazie kanału częstotliwości o szerokości ograniczonej do maksymalnie 20 MHz pozwala na osiągnięcie prędkości transmisji danych do 150 Mb/s (downlink, przy zastosowaniu anten MIMO 2x2).
<b>LTE-Advanced</b>	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).
<b>Mb/s</b>	Jednostka oznaczająca średnią przepustowość kanału telekomunikacyjnego jako jeden milion bitów lub 1024 <sup>2</sup> bitów (Megabit) na sekundę w zależności od interpretacji, odpowiednio, dziesiętnej lub binarnej.
<b>MIMO</b>	(ang. <i>Multiple Input, Multiple Output</i> ) rozwiązanie zwiększające przepustowość sieci bezprzewodowej polegające na transmisji wieloantenowej zarówno po stronie nadawczej, jak i po stronie odbiorczej.
<b>MTR</b>	Stawka opłaty hurtowej za zakończenie połączenia telefonicznego w ruchomej sieci telefonicznej innego operatora ( <i>Mobile Termination Rate</i> ).
<b>Multiroom</b>	Nasza usługa umożliwiająca korzystanie z tych samych kanałów na kilku telewizorach w jednym domu w ramach jednego abonamentu.
<b>MUX, Multiplex</b>	Pakiet kanałów telewizyjnych, radiowych i dodatkowych usług jednocześnie transmitowanych cyfrowo do odbiorcy w jednym kanale częstotliwości.
<b>MVNO</b>	Operator wirtualnej sieci komórkowej ( <i>Mobile Virtual Network Operator</i> ).
<b>Node B</b>	Urządzenie służące bezprzewodowemu połączeniu terminalu ruchomego z częścią stałą sieci telekomunikacyjnej trzeciej generacji.
<b>ODU-IDU</b>	ang. <i>Outdoor Unit Indoor Unit</i> , autorskie rozwiązanie Grupy Polsat oparte o zestaw obejmujący zewnętrzny modem LTE (ODU) i domowy router WiFi (IDU), które zwiększa efektywny zasięg i poprawia jakość sygnału LTE.
<b>PPV</b>	Usługi płatnego dostępu do wybranych treści programowych ( <i>pay-per-view</i> ).
<b>przychody interconnect</b>	Przychody hurtowe za zakańczanie ruchu głosowego i niegłosowego w sieci Polkomtel z sieci innych operatorów w oparciu o umowę o wzajemnym połączeniu sieci oraz przychody z tranzytu ruchu.
<b>PVR</b>	Elektroniczne urządzenie powszechnego użytku służące do nagrywania programów telewizyjnych na dysk twardy w formacie cyfrowym ( <i>Personal Video Recorder</i> ).
<b>realni użytkownicy</b>	Szacowana liczba osób, które wykonały w danym miesiącu przynajmniej jedną odsłonę witryny lub aplikacji internetowej ( <i>Real Users</i> ).
<b>RGU (Revenue Generating Unit)</b>	Pojedyncza, aktywna usługa płatnej telewizji, dostępu do Internetu lub telefonii komórkowej, świadczona w modelu kontraktowym lub przedpłaconym.
<b>SD</b>	Sygnal telewizyjny o rozdzielczości standardowej ( <i>Standard Definition</i> ).
<b>SMS</b>	Usługa pozwalająca na przesyłanie krótkich wiadomości tekstowych w sieciach telekomunikacyjnych ( <i>Short Message Service</i> ).
<b>strumieniowanie</b>	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.
<b>TSV (Time Shifted Viewing)</b>	Przesunięcie w czasie konsumpcji treści telewizyjnych nadawanych w czasie rzeczywistym poprzez zapis programów na nośniku pamięci (np. cyfrowym dekodezje) i późniejsze ich odtwarzanie.
<b>TV Mobilna</b>	Nasza płatna usługa telewizji mobilnej świadczona w technologii DVB-T.
<b>udział w oglądalności, udział w widowni</b>	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).

Termin	Definicja
<b>udział w rynku reklamy</b>	Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy w całkowitych przychodach z reklamy telewizyjnej w Polsce (dane rynkowe według SMG Poland (dawniej SMG)).
<b>UMTS</b>	Stosowany powszechnie na świecie europejski standard telekomunikacyjny 3G bazujący na GSM, pozwalający świadczyć usługi transmisji danych z maksymalną prędkością 384 kb/s ( <i>Universal Mobile Telecommunication System</i> ).
<b>usługi dodane, VAS</b>	Usługi oferowane przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych, obejmujące usługi rozrywkowe, informacyjne, lokalizacyjne oraz finansowe.
<b>usługi zintegrowane</b>	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.
<b>USSD</b>	Protokół używany w sieciach GSM, umożliwiający komunikację telefonu komórkowego z komputerem operatora sieci.
<b>WCDMA</b>	Technika dostępu do sieci rozwijana przez 3 <sup>rd</sup> Generation Partnership Project od 1999 roku i stosowana w sieciach 3G w standardzie UMTS ( <i>Wideband Code Division Multiple Access</i> ).
<b>VoLTE</b>	Technologia, która zapewnia natychmiastowe zestawienie połączenia, wysoką jakość głosu oraz możliwość realizacji zaawansowanych usług komunikacyjnych z gwarancją jakości, takich jak np. przesyłanie obrazu wideo jakości HD w oparciu o zwykły numer telefonu ( <i>Voice over LTE</i> ).
<b>WiFi</b>	Zestaw standardów stworzonych do budowy bezprzewodowych sieci komputerowych.
<b>wirtualna sieć prywatna</b>	Sieć zapewniająca połączenie w ramach sieci prywatnej za pośrednictwem publicznej sieci (np. Internetu).
<b>VoD (Domowa Wypożyczalnia Filmowa)</b>	Nasze usługi z kategorii wideo na żądanie.
<b>zasięg techniczny</b>	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 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim*, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. reprezentowany przez:

Tobiasa Solorza, Prezesa Zarządu,  
Dariusza Działkowskiego, Członka Zarządu,  
Tomasza Gillner-Gorywodę, Członka Zarządu,  
Anetę Jaskólską, Członka Zarządu,  
Agnieszkę Odorowicz, Członka Zarządu,  
Katarzynę Ostap-Tomann, Członka Zarządu,  
Macieja Steca, Członka Zarządu,

niniejszym oświadcza, że:

- wedle jego najlepszej wiedzy, roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy, a sprawozdanie Zarządu z działalności grupy kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć Grupy oraz jej sytuacji, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń;

- podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegły rewident dokonujący tego badania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości oraz normami zawodowymi.

Tobias Solorz  
Prezes Zarządu

Dariusz Działkowski  
Członek Zarządu

Tomasz Gillner-Gorywoda  
Członek Zarządu

Aneta Jaskólska  
Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz  
Członek Zarządu

Katarzyna Ostap-Tomann  
Członek Zarządu

Maciej Stec  
Członek Zarządu

Warszawa, 21 marca 2018 roku

# Sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta z badania

Dla Walnego Zgromadzenia i Rady Nadzorczej Cyfrowy Polsat S.A.

Sprawozdanie z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

## Nasza opinia

---

Naszym zdaniem, załączone roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A. („Grupa”), w której jednostką dominującą jest Cyfrowy Polsat S.A. („Jednostka dominująca”):

- przedstawia rzetelny i jasny obraz skonsolidowanej sytuacji majątkowej i finansowej Grupy na dzień 31 grudnia 2017 r. oraz jej skonsolidowanego wyniku finansowego i skonsolidowanych przepływów pieniężnych za rok obrotowy zakończony w tym dniu 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 z naszym sprawozdaniem dodatkowym dla Komitetu Audytu, które wydaliśmy z dniem niniejszego sprawozdania.

## Podstawa opinii

---

### Podstawa opinii

Nasze badanie przeprowadziliśmy zgodnie z Krajowymi Standardami Rewizji Finansowej w brzmieniu Międzynarodowych Standardów Badania przyjętych uchwałą nr 2783/52/2015 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 10 lutego 2015 r., Międzynarodowymi Standardami Badania wydanymi przez IAASB (razem „Standardy badania”) oraz stosownie do postanowień ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich i nadzorze publicznym („Ustawa o biegłych rewidentach” – Dz. U. z 2017 r., poz. 1089),

### Przedmiot naszego badania

Przeprowadziliśmy badanie rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A., które zawiera:

- skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2017 r.;
- oraz sporządzone za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 r.:
- skonsolidowany rachunek zysków i strat oraz zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego;
  - skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym;
  - skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych, oraz
  - informację dodatkową zawierającą opis przyjętych zasad rachunkowości i inne informacje objaśniające.

a także Rozporządzenia UE nr 537/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego („Rozporządzenie UE” – Dz. U. UE L158). Nasza odpowiedzialność zgodnie ze Standardami badania została dalej opisana w sekcji *Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego*.

Uważamy, że dowody badania, które uzyskaliśmy są wystarczające i odpowiednie, aby stanowić podstawę dla naszej opinii.





### Niezależność i etyka

Jesteśmy niezależni od Grupy zgodnie z Kodeksem etyki zawodowych księgowych Międzynarodowej Federacji Księgowych („Kodeks IFAC”) przyjętym uchwałami Krajowej Rady Biegłych Rewidentów oraz z innymi wymogami etycznymi, które mają zastosowanie do naszego badania sprawozdań finansowych

w Polsce. Wypełniliśmy nasze inne obowiązki etyczne zgodnie z tymi wymogami i Kodeksem IFAC. W trakcie przeprowadzania badania kluczowy biegły rewident oraz firma audytorska pozostali niezależni od Grupy zgodnie z wymogami niezależności określonymi w Ustawie o biegłych rewidentach oraz w Rozporządzeniu UE.

## Nasze podejście do badania

### Podsumowanie



- Istotność ogólna przyjęta do badania została określona na poziomie 90,4 mln zł, co stanowi 2,5% wskaźnika EBITDA.
- Przeprowadziliśmy badanie Jednostki dominującej, 4 spółek zależnych w Polsce oraz wybrane czynności rewizyjne dla pozostałych spółek z Grupy.
- Zespół przeprowadzający badanie wizytował i wykonał wybrane procedury rewizyjne dla 20 spółek zależnych, które mają istotny wpływ na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.
- Zakres naszego badania pokrył 95% przychodów Grupy oraz 93% wartości absolutnej jej wyniku finansowego (przed korektami konsolidacyjnymi).
- Rozpoznawanie przychodów ze sprzedaży;
- Utrata wartości aktywów trwałych;
- Wyliczenie kwot związanych z podatkiem odroczonym, w szczególności odzyskiwalność aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- Roszczenia, sprawy sporne i zobowiązania warunkowe;
- Ocena wpływu nowych standardów MSSF.

Zaprojektowaliśmy nasze badanie ustalając istotność i oceniając ryzyko istotnego zniekształcenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego. W szczególności rozważyliśmy gdzie Zarząd Jednostki dominującej dokonał subiektywnych osądów; na przykład w odniesieniu do znaczących szacunków księgowych, które wymagały przyjęcia założeń oraz rozważenia wystąpienia przyszłych zdarzeń, które z natury są niepewne. Odnieśliśmy się również do ryzyka obejścia przez Zarząd kontroli wewnętrznej, w tym – wśród innych spraw – rozważyliśmy czy wystąpiły dowody na stronniczość Zarządu, która stanowiłaby ryzyko istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem.

Dostosowaliśmy zakres naszego badania w celu wykonania wystarczającej pracy umożliwiającej nam wydanie opinii o skonsolidowanym

sprawozdaniu finansowym jako całości, biorąc pod uwagę strukturę Grupy, procesy księgowe i kontrole oraz branżę, w której działa Grupa.

### Istotność

Na zakres naszego badania miał wpływ przyjęty poziom istotności. Badanie zaprojektowane zostało w celu uzyskania racjonalnej pewności czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe jako całość nie zawiera istotnego zniekształcenia. Zniekształcenia mogą powstać na skutek oszustwa lub błędu. Zniekształcenia są uważane za istotne, jeżeli można racjonalnie oczekiwać, że pojedynczo lub łącznie mogłyby wpłynąć na decyzje ekonomiczne użytkowników podjęte na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Na podstawie naszego zawodowego osądu ustaliliśmy progi ilościowe dla istotności, w tym



ogólną istotność w odniesieniu do skonsolidowanego sprawozdania finansowego jako całości, którą przedstawiamy poniżej. Progi te, wraz z czynnikami jakościowymi umożliwiły nam określenie zakresu naszego badania oraz rodzaj, czas i zasięg procedur badania, a także ocenę wpływu zniekształceń, zarówno indywidualnie, jak i łącznie na skonsolidowane sprawozdanie finansowe jako całość.

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 sprawozdanie finansowe, a także przy formułowaniu opinii biegłego rewidenta. W związku z powyższym wszystkie opinie, oświadczenia i stwierdzenia zawarte w sprawozdaniu biegłego rewidenta z badania są wyrażane z uwzględnieniem jakościowego i wartościowego poziomu istotności ustalonego zgodnie ze standardami badania i zawodowym osądem biegłego rewidenta.

---

**Ogólna istotność dla Grupy** 90,4 mln zł (2016 r.: 91,0 mln zł)

---

**Podstawa ustalenia** 2,5% wskaźnika EBITDA. Wskaźnik EBITDA stanowi alternatywny wskaźnik pomiaru wyniku i został zdefiniowany przez Grupę w nocy 14 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Zarząd jest odpowiedzialny za zdefiniowanie i ustalenie tego wskaźnika, a sposób jego wyliczenia może być różny dla różnych podmiotów.

---

**Uzasadnienie przyjętej podstawy** Przyjęliśmy wskaźnik EBITDA jako podstawę określenia poziomu istotności, ponieważ naszym zdaniem wskaźnik ten jest powszechnie używany do oceny działalności Grupy przez użytkowników sprawozdań finansowych oraz jest ogólnie przyjętym wskaźnikiem odniesienia, w szczególności dla jednostek o istotnych kosztach finansowania zewnętrznego oraz amortyzacji. Istotność przyjęliśmy na poziomie 2,5%, ponieważ na podstawie naszego profesjonalnego osądu mieści się on w zakresie akceptowalnych progów ilościowych istotności.

---

Uzgodniliśmy z Komitetem Audytu Jednostki dominującej, że poinformujemy o zidentyfikowanych podczas badania zniekształceniach skonsolidowanego

sprawozdania finansowego o wartości większej niż 4.520 tys. zł, a także zniekształceniach poniżej tej kwoty, jeżeli w naszej ocenie byłoby to uzasadnione ze względów na czynniki jakościowe.

---

## **Kluczowe sprawy badania**

Kluczowe sprawy badania są to sprawy, które według naszego zawodowego osądu były najbardziej znaczące podczas naszego badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za bieżący okres. 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 oraz 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*

### *Rozpoznawanie przychodów ze sprzedaży*

Grupa przedstawiła ujawnienia związane z przychodami ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów w nocy 9 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2017 r. Grupa osiągała przychody:

- ze sprzedaży detalicznej do klientów indywidualnych i biznesowych (głównie z tytułu opłat abonamentowych z tytułu pakietów programowych płatnej telewizji cyfrowej oraz opłat abonamentowych za usługi telekomunikacyjne świadczone klientom kontraktowym i użytkownikom prepaid oraz mix);
- hurtowe (reklama i sponsoring, przychody od operatorów kablowych i satelitarnych, dzierżawa infrastruktury, połączenia międzyoperatorskie, roaming, usługi emisji i transmisji sygnału oraz sprzedaż licencji i sublicencji);
- ze sprzedaży sprzętu;
- pozostałe.

Kwestia ta była przedmiotem naszej szczególnej uwagi, ze względu na fakt, że zastosowanie odpowiednich standardów sprawozdawczości finansowej dotyczących rozpoznawania i prezentacji przychodów jest złożone i wymaga dokonywania przez Zarząd szacunków i osądów księgowych oraz opiera się na wykorzystaniu informatycznych systemów przetwarzania danych (w szczególności billingowych).

### *Utrata wartości aktywów trwałych*

W nocy 19 skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupa przedstawiła ujawnienia dotyczące przeprowadzonych testów na utratę wartości, w tym wyniki testu, analizę ich wrażliwości i opis przyjętych założeń.

Saldo wartości firmy rozpoznanej na dzień 31 grudnia 2017 r. w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy wynosi 11.041,7 mln zł. Zgodnie z MSSF, Zarząd

## *Jak nasze badanie odniosło się do tej sprawy*

Nasze procedury badania obejmowały w szczególności:

- zrozumienie i ocenę środowiska kontroli wewnętrznych dotyczących ujęcia, wyceny i prezentacji poszczególnych typów przychodów ze sprzedaży;
- ocenę zgodności polityk rachunkowości dotyczących rozpoznawania przychodów z odpowiednimi standardami sprawozdawczości finansowej, w szczególności związanych z istotnymi szacunkami i osądami księgowymi;
- testy w obszarze ogólnych kontroli nad środowiskiem informatycznym oraz wybranych systemów IT, w tym billingowych, stosowanych w procesie rozpoznawania przychodów przez Grupę w celu potwierdzenia ich dokładności i kompletności w badanym roku obrotowym;
- ocenę założeń i szacunków Zarządu Jednostki dominującej związanych z rozpoznawaniem przychodów, głównie w zakresie umów wieloelementowych i udzielanych rabatów;
- testy szczegółowe, na wybranej próbie, istotnych kontraktów zawartych przez spółki z Grupy w celu potwierdzenia zgodności rozpoznanych przychodów, polegające na uzgodnieniu kwot przychodów do warunków kontraktów dla istotnych źródeł przychodów Grupy;
- testy kontroli wewnętrznych, na wybranej próbie, w zakresie ujęcia i weryfikacji przychodów billingowych, mających na celu potwierdzenie istnienia i prawidłowości wyceny przychodów z wykorzystaniem systemów IT;
- testy szczegółowe, na wybranej próbie, polegające m.in. na uzgodnieniu wystawionych faktur sprzedaży, odnośnych umów z klientami, zastosowanych taryf (cenników) billingowych i otrzymanych płatności.

W wyniku przeprowadzonych procedur badania nie ujawniliśmy istotnych kwestii, które wymagałyby korekty w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Nasze procedury badania obejmowały w szczególności:

- zrozumienie i ocenę procesu identyfikacji przesłanek utraty wartości aktywów oraz prawidłowości ich grupowania w ośrodki wypracowujące środki pieniężne oraz ustalenie poziomu na jakim jest testowana utrata wartości firmy zgodnie z odpowiednimi standardami sprawozdawczości finansowej;
- sprawdzenie poprawności matematycznej i spójności metodologicznej (z wykorzystaniem wewnętrznych



Jednostki dominującej przeprowadza testy na utratę wartości co najmniej na koniec każdego roku obrotowego.

Przeprowadzenie testu na utratę wartości związane jest z koniecznością przyjęcia szeregu założeń i dokonania osądów przez Zarząd Jednostki dominującej, dotyczących między innymi przyjętej strategii Grupy, planów finansowych i prognoz przepływów pieniężnych na kolejne lata, w tym po okresie objętym szczegółowymi prognozami, oraz założeń makroekonomicznych i rynkowych. Mając na uwadze istotność pozycji w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, a także ze względu na wrażliwość wyników ww. testu na przyjęte założenia kwestia ta była przedmiotem naszych analiz.

specjalistów PwC w zakresie wycen) sporządzonego przez Zarząd Jednostki dominującej modelu wyceny na bazie zdyskontowanych przepływów pieniężnych;

- krytyczną ocenę przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej założeń i dokonanych szacunków służących określeniu wartości odzyskiwalnej aktywów trwałych, obejmującą między innymi:
  - pięcioletni okres projekcji przyszłych przepływów pieniężnych oraz założony w nim poziom przychodów, marży operacyjnej oraz nakładów niezbędnych na utrzymanie działalności w niezmiennym zakresie;
  - zastosowaną stopę dyskontową (w oparciu o średnioważony koszt kapitału),
  - krańcową stopę wzrostu po okresie prognozy;
- ocenę przeprowadzonej przez Zarząd analizy wrażliwości przyjętych założeń, które mogą mieć wpływ na wynik wyceny;
- ocenę poprawności i kompletności ujawnień w zakresie testów na utratę wartości w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Na podstawie przeprowadzonych procedur, uznaliśmy założenia przyjęte przez Zarząd za racjonalne i mające poparcie w uzyskanej dokumentacji. W wyniku przeprowadzonych procedur nie zidentyfikowaliśmy konieczności dokonywania istotnych korekt. Oceniliśmy zakres ujawnień informacji związanych z wartością firmy i przekazaliśmy nasze uwagi dotyczące szczegółowości tych ujawnień. Nie zidentyfikowaliśmy nieprawidłowości istotnie zniekształcających skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

### **Wyliczenie kwot związanych z podatkiem odroczonym, w szczególności odzyskiwalność aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego**

Saldo aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego rozpoznane na dzień 31 grudnia 2017 r. w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy wynosi 197,2 mln zł.

W nocy 13 skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupa przedstawiła ujawnienia dotyczące podatku dochodowego. Dodatkowo w wyniku zmiany szacunku wartości podatkowej niektórych składników aktywów majątku Grupy, Grupa rozpoznała dodatkowy koszt w wysokości 144,0 mln zł jak ujawniono w nocy 13 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Analiza prawidłowości ujęcia aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego była przedmiotem naszej szczególnej uwagi ze

Nasze procedury badania obejmowały w szczególności:

- zrozumienie i ocenę procesu identyfikacji różnic przejściowych oraz kalkulacji aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- krytyczną ocenę przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej założeń i dokonanych szacunków w zakresie odzyskiwalności rozpoznanych aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- ocenę skutków podatkowych istotnych transakcji, których stroną były spółki z Grupy w trakcie 2017 r. i w latach poprzednich oraz ich wpływu na rozpoznanie aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

W wyniku przeprowadzonych procedur nie zidentyfikowaliśmy konieczności dokonywania istotnych korekt.



względu na fakt, że związana jest z koniecznością dokonywania przez Zarząd istotnych założeń i osądów księgowych. Dotyczą one w szczególności prawdopodobieństwa wystąpienia przyszłych zysków podlegających opodatkowaniu, od których możliwe będzie odliczenie strat podatkowych z lat ubiegłych oraz oceny okresu i sposobu rozliczenia wartości podatkowej poszczególnych pozycji aktywów i pasywów.

### **Roszczenia, sprawy sporne i zobowiązania warunkowe**

Grupa przedstawiła ujawnienia związane z zobowiązaniami warunkowymi i sprawami spornymi w notach 35, 43, 46, 47 oraz 49 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

W ramach działalności Grupa jest stroną postępowań sądowych i administracyjnych, w tym przed organami regulacyjnymi i podatkowymi. Rezerwy na prawdopodobne roszczenia tworzone są w oparciu o szacunki Zarządu, co do ich oczekiwanego rozstrzygnięcia, bazujące na dostępnych informacjach o stanie prawnym postępowań.

Nasze procedury badania koncentrowały się na tym obszarze, że względu na fakt, że ocena, czy i w jakiej kwocie istnieje konieczność utworzenia rezerwy oraz zakres ujawnień zobowiązań warunkowych dotyczący poszczególnych spraw wiąże się z nieodłącznym ryzykiem niepewności oraz koniecznością przyjęcia przez Zarząd założeń i profesjonalnego osądu.

Nasze procedury badania obejmowały w szczególności:

- zrozumienie i ocenę środowiska kontroli wewnętrznych dotyczących identyfikacji, ujęcia i wyceny rezerw na sprawy sporne, potencjalnych roszczeń i sporów oraz zobowiązań warunkowych;
- analizę odpowiedzi uzyskanych od doradców prawnych Grupy prowadzących sprawy sądowe, podatkowe i administracyjne, opisujących ich status oraz możliwe przewidywane sposoby rozstrzygnięcia;
- omówienie z doradcami prawnymi Grupy wybranych (istotnych) spraw spornych oraz istniejących i potencjalnych sporów i roszczeń, a także konsultacje w sprawach dotyczących podatków z ekspertami PwC;
- ocenę założeń i szacunków Zarządu Jednostki dominującej związanych z ujętymi rezerwami na sprawy sporne oraz ujawnieniami zobowiązań warunkowych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym;
- analizę protokołów z posiedzeń organów stanowiących (tj. Zarządów, Rad Nadzorczych i Zgromadzeń Wspólników/Walnych Zgromadzeń Akcjonariuszy) istotnych spółek wchodzących w skład Grupy.

W świetle dostarczonych dowodów uznaliśmy, że osady i szacunki dokonane przez Zarząd w odniesieniu do spraw spornych i związanych z nimi rezerw za uzasadnione. W wyniku przeprowadzonych procedur nie zidentyfikowaliśmy konieczności dokonywania istotnych korekt. Oceniliśmy zakres ujawnień informacji związanych ze sprawami spornymi i rezerwami i przekazaliśmy nasze uwagi dotyczące szczegółowości tych ujawnień. Nie zidentyfikowaliśmy nieprawidłowości istotnie zniekształcających skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

### **Ocena wpływu nowych standardów MSSF**

Zgodnie z MSR 8 Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów, w sprawozdaniu finansowym należy ujawnić informacje potrzebne do oceny możliwego wpływu zastosowania nowych standardów,

Nasze procedury badania obejmowały w szczególności:

- zrozumienie i ocenę procesu identyfikacji i oceny wpływu nowych standardów MSSF na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy;



które już zostały opublikowane, ale jeszcze nie weszły w życie. Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA), którego członkiem jest Komisja Nadzoru Finansowego oczekuje, iż ujawnienia będą zawierały zarówno jakościowe, jak i szczegółowe informacje ilościowe wyjaśniające wpływ pierwszego zastosowania standardów, aby umożliwić użytkownikom sprawozdania finansowego zrozumienie wpływu, jaki stosowanie nowych standardów będzie miało na sytuację finansową Grupy.

Grupa przedstawiła ujawnienia związane z oceną wpływu nowych standardów MSSF 9 *Instrumenty finansowe*, MSSF 15 *Przychody z umów z klientami* oraz MSSF 16 *Leasing* w nocie 4 w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, w której przedstawiono ilościowe oraz jakościowe informacje pozwalające użytkownikom na zrozumienie oczekiwanego wpływu nowych standardów oraz obszarów, w których Zarząd dokonał znaczących oszacowań oraz osądów w zakresie wprowadzenia nowych standardów.

Ujawnienia te były przedmiotem naszej analizy z uwagi na istotny wpływ nowych standardów MSSF (zwłaszcza MSSF 15) na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy oraz konieczność dokonywania przez Zarząd Jednostki dominującej istotnych założeń i osądów księgowych, a także dodatkowe wymogi organów nadzoru finansowego nałożone na jednostki publiczne w zakresie tych ujawnień.

- krytyczną ocenę kluczowych założeń i osądów księgowych przyjętych przez Zarząd Jednostki dominującej;
- krytyczną ocenę kompletności analiz przeprowadzonych przez Zarząd Jednostki dominującej;
- testy szczegółowe, na wybranej próbie, polegające m.in. na weryfikacji poprawności przedstawionego w sprawozdaniu finansowym deklarowanego wpływu nowych standardów MSSF na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy;
- weryfikację prawidłowości i kompletności ujawnienia z punktu widzenia wymogów standardów sprawozdawczości finansowej oraz oczekiwań organów nadzoru.

Nasze prace nie doprowadziły do identyfikacji istotnych korekt dotyczących wstępnie oszacowanych kwot wpływu na kapitały własne na dzień 1 stycznia 2018 r. ujawnionych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Oceniliśmy zakres ujawnień informacji związanych z wpływem wdrożenia nowych standardów i przekazaliśmy nasze uwagi dotyczące szczegółowości tych ujawnień. Nie zidentyfikowaliśmy nieprawidłowości istotnie zniekształcających sprawozdanie finansowe.

---

## Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej za skonsolidowane sprawozdanie finansowe

---

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, które przedstawia rzetelny i jasny obraz sytuacji majątkowej i finansowej i wyniku finansowego Spółki zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską, przyjętymi zasadami (polityką) rachunkowości oraz z obowiązującymi Grupę przepisami prawa i statutem, a także za kontrolę wewnętrzną, którą Zarząd uważa 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 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 albo zamierza dokonać likwidacji Grupy, albo zaniechać prowadzenia działalności albo nie ma żadnej realnej alternatywy dla likwidacji lub zaniechania działalności.

Zarząd Jednostki dominującej oraz członkowie Rady Nadzorczej są zobowiązani do zapewnienia, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe



spełniało wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości („Ustawa o rachunkowości” – Dz. U. z 2018 r.,

poz. 395 z późn. zm.). Członkowie Rady Nadzorczej 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 ze Standardami badania 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 ekonomiczne użytkowników podjęte na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

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 zgodnie ze Standardami badania stosujemy zawodowy osąd i zachowujemy zawodowy sceptycyzm, a także:

- identyfikujemy i szacujemy ryzyka istotnego zniekształcenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego spowodowanego oszustwem lub błędem, projektujemy i przeprowadzamy procedury badania odpowiadające tym ryzykom i uzyskujemy dowody badania, które są wystarczające i odpowiednie, aby stanowić podstawę dla naszej opinii. Ryzyko niewykrycia istotnego zniekształcenia wynikającego z oszustwa jest większe niż tego wynikającego z błędu, ponieważ oszustwo może dotyczyć zmywu, fałszerstwa, celowych pominięć, wprowadzenia w błąd lub obejścia kontroli wewnętrznej;
- uzyskujemy zrozumienie kontroli wewnętrznej stosowanej dla badania w celu zaprojektowania procedur badania, które są odpowiednie w danych okolicznościach, ale nie w celu wyrażenia opinii na temat skuteczności kontroli wewnętrznej Grupy;
- oceniamy odpowiedniość zastosowanych zasad (polityki) rachunkowości oraz zasadność szacunków księgowych oraz

powiązanych ujawnień dokonanych przez Zarząd Jednostki dominującej;

- wyciągamy wnioski 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, które mogą poddawać w znaczącą wątpliwość zdolność Grupy do kontynuacji działalności. Jeżeli dochodzimy do wniosku, że istnieje istotna niepewność, wymagane jest od nas zwrócenie uwagi w 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 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 jesteśmy wyłącznie odpowiedzialni za naszą opinię z badania.

Komunikujemy się z Komitetem Audytu odnośnie, między innymi, do planowanego zakresu i czasu przeprowadzenia badania oraz znaczących ustaleń badania, w tym wszelkich znaczących słabości kontroli wewnętrznej, które zidentyfikujemy podczas badania.

Składamy Komitetowi Audytu oświadczenie, że przestrzegaliśmy stosownych wymogów



etycznych dotyczących niezależności oraz komunikujemy wszystkie powiązania i inne sprawy, które mogłyby być racjonalnie uznane za stanowiące zagrożenie dla naszej niezależności, a tam gdzie ma to zastosowanie, informujemy o zastosowanych zabezpieczeniach.

Spośród spraw komunikowanych Komitetowi Audytu ustaliliśmy te sprawy, które były najbardziej znaczące podczas badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za

bieżący okres i dlatego uznaliśmy je za kluczowe sprawy badania. Opisujemy te sprawy w naszym sprawozdaniu biegłego rewidenta, chyba że przepisy prawa lub regulacje zabraniają publicznego ujawnienia na ich temat lub gdy, w wyjątkowych okolicznościach, ustalimy, że kwestia nie powinna być komunikowana w naszym sprawozdaniu, ponieważ można byłoby racjonalnie oczekiwać, że negatywne konsekwencje przeważąby korzyści dla interesu publicznego takiego ujawnienia.

## Inne informacje, w tym sprawozdanie z działalności

### *Inne informacje*

Na inne informacje składa się sprawozdanie z działalności Grupy za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 r. („Sprawozdanie z działalności”) wraz z oświadczeniem o stosowaniu ładu korporacyjnego, które jest wyodrębnioną częścią tego Sprawozdania, a także odrębne łączne sprawozdanie Jednostki dominującej i Grupy na temat informacji niefinansowych (razem „Inne informacje”).

### *Odpowiedzialność Zarządu i Rady Nadzorczej*

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie Innych informacji zgodnie z przepisami prawa.

Zarząd Jednostki dominującej oraz członkowie Rady Nadzorczej są zobowiązani do zapewnienia, aby Sprawozdanie z działalności Grupy wraz z wyodrębnionymi częściami, a także odrębne łączne sprawozdanie Jednostki dominującej i Grupy na temat informacji niefinansowych spełniały 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 przeczytanie Sprawozdania z działalności wraz z oświadczeniem o stosowaniu ładu korporacyjnego, i czyniąc to, rozważenie czy nie jest ono istotnie niespójne ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym, z naszą wiedzą uzyskaną w trakcie badania, lub w inny sposób wydaje się być istotnie zniekształcone. Jeżeli, na podstawie wykonanej pracy stwierdzimy istotne zniekształcenie Sprawozdania z działalności, 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 zostało sporządzone zgodnie z przepisami oraz czy jest zgodne z informacjami zawartymi w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto jesteśmy zobowiązani do wydania opinii, czy Grupa w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego zawarła wymagane informacje oraz do poinformowania czy Grupa sporządziła odrębne łączne sprawozdanie na temat informacji niefinansowych Jednostki dominującej i Grupy.

### *Opinia o Sprawozdaniu z działalności*

Na podstawie wykonanej pracy w trakcie badania, naszym zdaniem, Sprawozdanie z działalności Grupy:

- zostało sporządzone zgodnie z art. 49 Ustawy o rachunkowości oraz paragrafem 92 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim („Rozporządzenie o informacjach bieżących” – Dz. U. z 2014 r., poz. 133 z późn. zm.);
- jest zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto oświadczamy, że w świetle wiedzy o Grupie i jej otoczeniu uzyskanej podczas naszego badania 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 paragrafie 91 ust. 5 punkt 4 lit. a, b, g, j, k oraz I Rozporządzenia o informacjach bieżących. Ponadto, naszym zdaniem, informacje wskazane w paragrafie 91 ust. 5 punkt 4 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 potwierdzamy, że Grupa zamieściła w Sprawozdaniu z działalności informacje o sporządzeniu odrębnego łącznego sprawozdania Jednostki dominującej i Grupy na temat informacji niefinansowych, o którym mowa w art. 55 ust 2c Ustawy o rachunkowości oraz że Grupa sporządziła takie odrębne łączne sprawozdanie.

Nie wykonaliśmy żadnych prac atestacyjnych dotyczących odrębnego łącznego sprawozdania na temat informacji niefinansowych i nie wyrażamy jakiegokolwiek zapewnienia na jego temat.

## **Sprawozdanie na temat innych wymogów prawa i regulacji**

---

### *Oświadczenie na temat świadczenia usług niebędących badaniem sprawozdania finansowego*

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą i przekonaniem oświadczamy, że usługi niebędące badaniem sprawozdań finansowych, które świadczyliśmy na rzecz Spółki i jej spółek zależnych są zgodne z prawem i przepisami obowiązującymi w Polsce oraz że nie świadczyliśmy usług niebędących badaniem, które są zakazane na mocy art. 5 ust.1 Rozporządzenia UE oraz art.136 Ustawy o biegłych rewidentach.

Usługi niebędące badaniem sprawozdań finansowych, które świadczyliśmy na rzecz Spółki i jej spółek zależnych w badanym okresie zostały wymienione w sprawozdaniu z działalności Grupy.

Kluczowym biegłym rewidentem odpowiedzialnym za badanie w imieniu PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o., spółki wpisanej na listę firm audytorskich pod numerem 144, którego rezultatem jest niniejsze sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta, jest Paweł Wesółowski.



Paweł Wesółowski

Kluczowy Biegły Rewident

Numer w rejestrze 12150

Warszawa, 21 marca 2018 r.

### *Wybór firmy audytorskiej*

Zostaliśmy wybrani po raz pierwszy do badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy uchwałą Rady Nadzorczej Jednostki dominującej z dnia 8 maja 2012 r. oraz ponownie uchwałą z dnia 25 maja 2017 r. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy badamy nieprzerwanie począwszy od roku obrotowego zakończonego 31 grudnia 2012 r., to jest przez sześć kolejnych lat.

**GRUPA KAPITAŁOWA  
CYFROWY POLSAT S.A.**

**Skonsolidowane sprawozdanie finansowe  
za rok obrotowy zakończony  
31 grudnia 2017 roku**

**sporządzone zgodnie  
z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej,  
które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską**

## Spis treści

ZATWIERDZENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO .....	5
SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT .....	6
ZESTAWIENIE SKONSOLIDOWANEGO ZYSKU CAŁKOWITEGO .....	6
SKONSOLIDOWANY BILANS .....	7
SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPLÝWÓW PIENIĘŻNYCH.....	9
SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM.....	11
NOTY DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO .....	12
INFORMACJE OGÓLNE.....	12
1.    Działalność Jednostki Dominującej .....	12
2.    Skład Zarządu Jednostki Dominującej .....	12
3.    Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej .....	13
4.    Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego .....	13
5.    Struktura Grupy .....	17
ZASADY STOSOWANE PRZY SPORZĄDZANIU SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....	22
6.    Stosowane zasady rachunkowości oraz zasady konsolidacji.....	22
7.    Ustalenie wartości godziwej .....	40
8.    Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego .....	41
NOTY OBJAŚNIAJĄCE.....	41
9.    Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów .....	41
10.   Koszty operacyjne .....	42
11.   Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto .....	42
12.   Koszty finansowe.....	43
13.   Podatek dochodowy .....	43
14.   EBITDA (niebadana) .....	46
15.   Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję .....	47
16.   Rzeczowe aktywa trwale .....	48
17.   Wartość firmy.....	50
18.   Marki.....	50
19.   Wartość firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania .....	52

20.	Relacje z klientami i inne wartości niematerialne .....	54
21.	Aktywa programowe .....	58
22.	Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie .....	58
23.	Inne aktywa długoterminowe .....	59
24.	Zapasy .....	60
25.	Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności .....	61
26.	Pozostałe aktywa obrotowe .....	61
27.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty .....	62
28.	Kapitały .....	63
29.	Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały .....	64
30.	Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek .....	65
31.	Zobowiązania z tytułu obligacji .....	69
32.	Grupa jako leasingodawca i leasingobiorca .....	70
33.	Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS .....	72
34.	Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy .....	72
35.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe .....	72
36.	Przychody przyszłych okresów .....	74
POZOSTAŁE INFORMACJE .....		74
37.	Nabycie spółek zależnych .....	74
38.	Instrumenty finansowe .....	77
39.	Zarządzanie kapitałem .....	97
40.	Segmenty działalności .....	98
41.	Transakcje barterowe .....	101
42.	Transakcje z podmiotami powiązanymi .....	102
43.	Zobowiązania warunkowe .....	104
44.	Wynagrodzenia Członków Zarządu .....	106
45.	Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej .....	107
46.	Istotne umowy i wydarzenia .....	108
47.	Wydarzenia po dacie bilansowej .....	109
48.	Inne ujawnienia .....	110
49.	Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia .....	111
PODSUMOWANIE WYNIKÓW ZA OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2017 I 31 GRUDNIA 2016 .....		116
50.	Skonsolidowany rachunek zysków i strat .....	116
51.	Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego .....	116
52.	Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów .....	117

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.  
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe  
przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

---

53.	Koszty operacyjne .....	117
54.	Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto .....	118
55.	Koszty finansowe.....	118



## ZATWIERDZENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

W dniu 21 marca 2018 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 2017 roku do dnia 31 grudnia 2017 roku wykazujący zysk netto za okres w wysokości: 945,2 zł

### Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2017 roku do dnia 31 grudnia 2017 roku wykazujące zysk całkowity za okres w wysokości: 943,9 zł

### Skonsolidowany bilans na dzień

31 grudnia 2017 roku wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę: 27.756,0 zł

### Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2017 roku do dnia 31 grudnia 2017 roku wykazujący zmniejszenie środków pieniężnych netto o kwotę: 159,6 zł

### Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2017 roku do dnia 31 grudnia 2017 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę: 739,2 zł

### Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w milionach złotych polskich z wyjątkiem pozycji, w których wyraźnie wskazano inaczej.

Tobiasz Solorz	Dariusz Działkowski	Tomasz Gillner-Gorywoda	Aneta Jaskólska
Prezes Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu

Agnieszka Odorowicz	Katarzyna Ostap-Tomann	Maciej Stec
Członek Zarządu	Członek Zarządu	Członek Zarządu

Warszawa, 21 marca 2018 roku

### Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Działalność kontynuowana</b>			
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	9	9.828,6	9.729,8
Koszty operacyjne	10	(8.015,9)	(8.069,3)
Pozostałe przychody operacyjne, netto		21,3	8,8
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>		<b>1.834,0</b>	<b>1.669,3</b>
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	11	7,2	(69,8)
Koszty finansowe	12	(509,0)	(566,1)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		2,8	-
<b>Zysk brutto za okres</b>		<b>1.335,0</b>	<b>1.033,4</b>
Podatek dochodowy	13	(389,8)	(12,4)
<b>Zysk netto za okres</b>		<b>945,2</b>	<b>1.021,0</b>
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		980,6	1.041,3
Strata netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących		(35,4)	(20,3)
<b>Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych</b>	15	<b>1,48</b>	<b>1,60</b>

### Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Zysk netto za okres</b>		<b>945,2</b>	<b>1.021,0</b>
<b>Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:</b>		<b>(0,2)</b>	<b>0,3</b>
(Strata)/zysk aktuarialny		(0,2)	0,3
<b>Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:</b>		<b>(1,1)</b>	<b>7,9</b>
Wycena instrumentów zabezpieczających	29	(1,3)	9,8
Podatek dochodowy od wyceny instrumentów zabezpieczających	29	0,2	(1,9)
<b>Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu</b>		<b>(1,3)</b>	<b>8,2</b>
<b>Zysk całkowity za okres</b>		<b>943,9</b>	<b>1.029,2</b>
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej		979,3	1.049,5
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy niekontrolujących		(35,4)	(20,3)

### Skonsolidowany bilans - aktywa

	Nota	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Zestawy odbiorcze	16	325,3	350,9
Inne rzeczowe aktywa trwałe	16	2.867,1	2.964,3
Wartość firmy	17	11.041,7	10.975,4
Relacje z klientami	20	2.557,3	3.031,2
Marki	18	2.037,1	2.056,5
Inne wartości niematerialne	20	3.261,5	3.656,2
Długoterminowe aktywa programowe	21	170,1	151,8
Nieruchomości inwestycyjne		5,1	5,1
Długoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	22	91,4	82,8
Inne aktywa długoterminowe, w tym:	23	1.270,7	452,0
<i>udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności</i>		665,2	-
<i>aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>		1,9	9,5
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13	197,2	232,7
<b>Aktywa trwałe razem</b>		<b>23.824,5</b>	<b>23.958,9</b>
Krótkoterminowe aktywa programowe	21	251,7	192,0
Zapasy	24	283,7	278,7
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	25	1.983,2	1.688,0
Należności z tytułu podatku dochodowego		1,3	29,1
Krótkoterminowe prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	22	207,9	207,2
Pozostałe aktywa obrotowe	26	31,7	38,7
<i>w tym aktywa z tytułu instrumentów pochodnych</i>		5,1	6,7
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	27	1.161,5	1.326,0
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	27	10,5	10,7
<b>Aktywa obrotowe razem</b>		<b>3.931,5</b>	<b>3.770,4</b>
<b>Aktywa razem</b>		<b>27.756,0</b>	<b>27.729,3</b>

### Skonsolidowany bilans - pasywa

	Nota	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Kapitał zakładowy	28	25,6	25,6
Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	28	7.174,0	7.174,0
Pozostałe kapitały	29	3,2	4,5
Zyski zatrzymane		4.871,4	4.095,5
<b>Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej</b>		<b>12.074,2</b>	<b>11.299,6</b>
<b>Udziały niekontrolujące</b>		<b>42,6</b>	<b>78,0</b>
<b>Kapitał własny razem</b>		<b>12.116,8</b>	<b>11.377,6</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	30	9.291,4	9.302,7
Zobowiązania z tytułu obligacji	31	975,7	1.835,7
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	32	18,6	20,9
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	33	440,8	574,0
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13	879,8	786,9
Przychody przyszłych okresów	36	3,2	20,1
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	34	114,2	130,2
<b>Zobowiązania długoterminowe razem</b>		<b>11.723,7</b>	<b>12.670,5</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	30	1.341,9	1.270,0
Zobowiązania z tytułu obligacji	31	42,5	42,4
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	32	9,7	5,0
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	33	114,5	121,5
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	35	1.727,3	1.569,5
<i>w tym zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych</i>		3,6	-
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		61,3	24,9
Przychody przyszłych okresów	36	618,3	647,9
<b>Zobowiązania krótkoterminowe razem</b>		<b>3.915,5</b>	<b>3.681,2</b>
<b>Zobowiązania razem</b>		<b>15.639,2</b>	<b>16.351,7</b>
<b>Pasywa razem</b>		<b>27.756,0</b>	<b>27.729,3</b>

## Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

	za rok zakończony		
	Nota	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Zysk netto</b>		<b>945,2</b>	<b>1.021,0</b>
<b>Korekty:</b>		<b>2.181,1</b>	<b>2.130,5</b>
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	10	1.783,0	1.971,5
Płatności za licencje filmowe i sportowe		(305,1)	(246,5)
Amortyzacja licencji filmowych i sportowych		228,6	230,7
Odsetki		432,3	541,9
Zmiana stanu zapasów		(5,0)	3,0
Zmiana stanu należności i innych aktywów		(470,8)	(329,9)
Zmiana stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów		183,1	(33,3)
Zmiana stanu produkcji własnej oraz zaliczek na produkcję własną		3,9	(6,1)
(Zyski)/straty z tytułu różnic kursowych, netto		(31,1)	270,9
Podatek dochodowy	13	389,8	12,4
Zwiększenie netto wartości zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym		(137,5)	(153,0)
Zysk na instrumentach pochodnych, netto		(1,5)	(164,9)
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji	12,31	58,7	-
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności		(2,8)	-
Inne korekty		55,5	33,8
<b>Środki pieniężne z działalności operacyjnej</b>		<b>3.126,3</b>	<b>3.151,5</b>
Podatek dochodowy zapłacony		(216,2)	(292,7)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej		31,3	25,9
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>		<b>2.941,4</b>	<b>2.884,7</b>
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(524,8)	(436,2)
Nabycie wartości niematerialnych		(214,3)	(154,2)
Płatności z tytułu koncesji		(120,7)	(268,5)
Nabycie akcji/udziałów w jednostkach stowarzyszonych	23	(662,5)	-
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne	37	(66,8)	(144,4)
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		19,3	9,5
Pożyczki udzielone		(31,1)	(11,6)
Splata udzielonych pożyczek		30,5	0,1
Nabycie obligacji		(9,3)	-
Pozostałe wpływy		6,4	1,9
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>		<b>(1.573,3)</b>	<b>(1.003,4)</b>
Splata otrzymanych kredytów i pożyczek	30	(1.162,5)	(1.940,9)
Zaciągnięcie kredytów	30	1.200,0	5.500,0
Wykup obligacji	31	(886,7)	(4.484,0)
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji, leasingu finansowego i zapłacone prowizje*		(409,9)	(729,6)
Wypłata dywidendy	28	(204,7)	-
Wykup obligacji wyemitowanych przez Midas		-	(323,6)
Prowizja za wcześniejszy wykup obligacji	31	(58,7)	(262,1)
Wpływy z tytułu realizacji instrumentów pochodnych - kapitał		-	175,4
Inne wydatki		(5,2)	(6,0)
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>		<b>(1.527,7)</b>	<b>(2.070,8)</b>



<b>Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów</b>	<b>(159,6)</b>	<b>(189,5)</b>
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu</b>	<b>1.336,7***</b>	<b>1.523,7**</b>
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	(5,1)	2,5
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu</b>	<b>1.172,0****</b>	<b>1.336,7***</b>

\* obejmuje wpływ instrumentów IRS/CIRS/forward

\*\* w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 11,7 złotych

\*\*\* w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 10,7 złotych

\*\*\*\* w tym środki o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 10,5 złotych

**Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017**

Nota	Liczba akcji	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane*	Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	Udziały niekontrolujące	Kapitał własny razem
<b>Stan na 1 stycznia 2017</b>	<b>639.546.016</b>	<b>25,6</b>	<b>7.174,0</b>	<b>4,5</b>	<b>4.095,5</b>	<b>11.299,6</b>	<b>78,0</b>	<b>11.377,6</b>
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	28	-	-	-	(204,7)	(204,7)	-	(204,7)
Zysk całkowity	-	-	-	(1,3)	980,6	979,3	(35,4)	943,9
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>	29	-	-	(1,1)	-	(1,1)	-	(1,1)
<i>Strata aktuarialna</i>	-	-	-	(0,2)	-	(0,2)	-	(0,2)
<i>Zysk netto za okres</i>	-	-	-	-	980,6	980,6	(35,4)	945,2
<b>Stan na 31 grudnia 2017</b>	<b>639.546.016</b>	<b>25,6</b>	<b>7.174,0</b>	<b>3,2</b>	<b>4.871,4</b>	<b>12.074,2</b>	<b>42,6</b>	<b>12.116,8</b>

**Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2016**

Nota	Liczba akcji	Kapitał zakładowy	Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały	Zyski zatrzymane*	Kapitał przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	Udziały niekontrolujące	Kapitał własny razem
<b>Stan na 1 stycznia 2016</b>	<b>639.546.016</b>	<b>25,6</b>	<b>7.174,0</b>	<b>(3,7)</b>	<b>3.054,2</b>	<b>10.250,1</b>	<b>-</b>	<b>10.250,1</b>
Efekt nabycia Litenite	-	-	-	-	-	-	98,3	98,3
Zysk całkowity	-	-	-	8,2	1.041,3	1.049,5	(20,3)	1.029,2
<i>Wycena instrumentów zabezpieczających</i>	29	-	-	7,9	-	7,9	-	7,9
<i>Zysk aktuarialny</i>	-	-	-	0,3	-	0,3	-	0,3
<i>Zysk netto za okres</i>	-	-	-	-	1.041,3	1.041,3	(20,3)	1.021,0
<b>Stan na 31 grudnia 2016</b>	<b>639.546.016</b>	<b>25,6</b>	<b>7.174,0</b>	<b>4,5</b>	<b>4.095,5</b>	<b>11.299,6</b>	<b>78,0</b>	<b>11.377,6</b>

\* 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 2017 i 2016 roku kapitał nie podlegający dystrybucji wynosił 8,5 zł.

## **Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku**

### **Informacje ogólne**

#### **1. Działalność Jednostki Dominującej**

Cyfrowy Polsat S.A. ('Spółka', 'Cyfrowy Polsat', 'Jednostka Dominująca', 'Podmiot Dominujący', 'Spółka Dominująca') jest spółką akcyjną zarejestrowaną w Polsce, której akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Siedziba Jednostki Dominującej mieści się w Warszawie, przy ul. Łubinowej 4a.

Podmiot dominujący jest operatorem płatnej cyfrowej platformy satelitarnej 'Cyfrowy Polsat' świadczącym usługi na terytorium Polski, operatorem płatnej cyfrowej telewizji naziemnej oraz dostawcą usług telekomunikacyjnych.

Spółka została utworzona aktem notarialnym z dnia 30 października 1996 roku.

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdania finansowe Spółki Dominującej oraz jej jednostek zależnych (zwanych łącznie 'Grupą') i wspólne przedsięwzięcia. Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach: (1) w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej, usługi telefonii komórkowej, produkcję dekodek, oraz (2) w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej, który obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję audycji informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych w Polsce.

#### **2. Skład Zarządu Jednostki Dominującej**

- Tobiasz Solorz	Prezes Zarządu,
- Dariusz Działkowski	Członek Zarządu,
- Tomasz Gillner-Gorywoda	Członek Zarządu,
- Aneta Jaskólska	Członek Zarządu,
- Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu,
- Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu,
- Maciej Stec	Członek Zarządu.

### 3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej

- Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej,
- Aleksander Myszk	Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej,
- Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej (do dnia 30 listopada 2017 roku),
- Tomasz Szela	Członek Rady Nadzorczej.

### 4. Podstawa sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego

#### Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez Unię Europejską (MSSF UE). Grupa zastosowała spójne zasady rachunkowości przy sporządzaniu danych finansowych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku z zasadami stosowanymi przy sporządzaniu sprawozdania finansowego za 2016 rok opublikowanego w skonsolidowanym raporcie rocznym, za wyjątkiem Standardów i Interpretacji zatwierdzonych przez Unię Europejską, które obowiązują dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się począwszy od 1 stycznia 2017 roku.

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2017 roku weszły w życie:

- (i) zmiany do MSR 12 *Rozliczania aktywów z tytułu odroczonego podatku dotyczącego niezrealizowanych strat na instrumentach dłużnych wycenianych w wartości godziwej*
- (ii) zmiany do MSR 7 *Sprawozdanie z przepływów pieniężnych - Inicjatywa dotycząca ujawniania informacji*
- (iii) zmiany wynikające z przeglądu MSSF – cykl 2014 – 2016

Zastosowanie powyższych standardów nie miało istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy poza wprowadzeniem pewnych nowych ujawnień.

Opublikowane standardy i interpretacje, które jeszcze nie obowiązują:

- (i) zmiany do MSSF 9 *Instrumenty finansowe*
- (ii) zmiany do MSSF 15 *Przychody z tytułu umów z klientami*
- (iii) objaśnienia do MSSF 15 *Przychody z tytułu umów z klientami*
- (iv) zmiany do MSSF 2 *Płatności oparte na akcjach*
- (v) zmiany do MSSF 4: zastosowanie MSSF 9 *Instrumenty finansowe* wraz z MSSF 4 *Umowy ubezpieczeniowe*
- (vi) MSSF 16 *Leasing*
- (vii) zmiany wynikające z przeglądu MSSF – cykl 2014 – 2016
- (viii) KIMSF 22 *Transakcje w walutach obcych oraz płatności zaliczkowe*
- (ix) zmiany do MSR 40 *Nieruchomości inwestycyjne*

- (x) KIMSF 23 Niepewność związana z ujęciem podatku dochodowego
- (xi) zmiany do MSR 28 *Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych: wycena inwestycji długoterminowych*
- (xii) zmiany wynikające z przeglądu MSSF – cykl 2015-2017
- (xiii) zmiany do MSR 19 *Świadczenia pracownicze*

Szereg nowych standardów obowiązuje dla okresów rozpoczynających się po 1 stycznia 2018 roku, dla których dozwolone jest wcześniejsze zastosowanie. Przy sporządzaniu niniejszego sprawozdania finansowego Grupa nie zdecydowała się na wcześniejsze zastosowanie któregośkolwiek ze standardów.

Grupa oczekuje, że poniższe standardy będą miały istotny wpływ na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy w momencie ich pierwszego zastosowania.

### Przewidywany wpływ zastosowania standardu MSSF 9 i MSSF 15

Grupa jest zobowiązana do wdrożenia standardu MSSF 9 *Instrumenty Finansowe* oraz standardu MSSF 15 *Przychody z umów z klientami* od dnia 1 stycznia 2018 roku. Do dnia publikacji niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupa nie podjęła ostatecznej decyzji czy zastosuje standard MSSF 15 retrospektywnie bez przekształcania danych porównawczych czy też retrospektywnie z przekształceniem danych porównawczych. Grupa oszacowała przewidywany wpływ jaki będzie miało zastosowanie po raz pierwszy standardu MSSF 9 i MSSF 15 na jej skonsolidowane sprawozdanie finansowe. Przewidywany wpływ wdrożenia tych standardów na kapitały własne Grupy na dzień 1 stycznia 2018 roku opiera się na analizach przeprowadzonych do dnia publikacji niniejszego sprawozdania finansowego i został przedstawiony w poniższym podsumowaniu. Rzeczywisty wpływ zastosowania powyższych standardów na dzień 1 stycznia 2018 roku może ulec zmianie ponieważ Grupa jest w trakcie weryfikacji i akceptacji ostatecznych założeń i szacunków niezbędnych do rozpoznania przychodów zgodnie z nowym standardem.

Przewidywany wpływ zastosowania standardu MSSF 9 i MSSF 15				
	Wg sprawozdania na dzień 31 grudnia 2017	Szacowana zmiana wynikająca z zastosowania MSSF 9	Szacowana zmiana wynikająca z zastosowania MSSF 15	Szacowany bilans otwarcia po korektach na dzień 1 stycznia 2018
Zyski zatrzymane	4.871,4	(2,2)	483,4	5.352,6

Łączna szacowana korekta (po uwzględnieniu podatku dochodowego) do bilansu otwarcia kapitału własnego Grupy na dzień 1 stycznia 2018 roku wynosi 481,2 złotych. Główne składowe szacowanej korekty są następujące:

- wzrost o 483,4 złotych zysków zatrzymanych w związku z wcześniejszym rozpoznaniem przychodu (więcej szczegółów podano w podpunkcie *MSSF15 Przychody z umów z klientami*),
- spadek o 2,2 złotych zysków zatrzymanych w związku z odpisem aktualizującym wartość niewymagalnych należności handlowych.



## **MSSF 9 Instrumenty finansowe**

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

MSSF 9 określa nowe podejście do klasyfikacji oraz wyceny aktywów finansowych, które odzwierciedla model biznesu, w którym zarządza się tymi aktywami oraz charakterystykę związanych z nimi przepływów pieniężnych. MSSF 9 zawiera trzy główne kategorie klasyfikacji aktywów finansowych: wyceniane według zamortyzowanego kosztu, według wartości godziwej przez inne całkowite dochody oraz według wartości godziwej przez wynik finansowy. Na podstawie przeprowadzonej analizy Grupa nie przewiduje aby nowe wymogi w zakresie klasyfikacji aktywów finansowych miały istotny wpływ na sposób ujmowania i wyceny należności handlowych, pożyczek, inwestycji w dłużne papiery wartościowe oraz inwestycji w papiery udziałowe zarządzane na podstawie wartości godziwej.

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

MSSF 9 zastępuje model "straty poniesionej" w MSR 39 modelem „straty oczekiwanej” ('ECL'). Będzie to wymagało znaczącego osądu w jaki sposób zmiany czynników ekonomicznych wpływają na wartość ECL, określonego na podstawie przyjętego poziomu prawdopodobieństwa. Grupa oczekuje, że zastosowanie modelu oczekiwanej straty kredytowej zgodnie z MSSF 9 spowoduje wcześniejsze rozpoznanie strat kredytowych dla poszczególnych pozycji.

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

## **MSSF 15 Przychody z umów z klientami**

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

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

Wcześniejsze rozpoznanie przychodu spowoduje ujęcie w sprawozdaniu z sytuacji finansowej aktywów z tytułu umów, odzwierciedlające prawo Grupy do przyszłego wynagrodzenia za produkty lub usługi przekazane już klientowi.

## **MSSF 16 Leasing**

MSSF 16 zastępuje istniejące wytyczne dotyczące leasingu, w tym MSR 17 Leasing. Standard obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2019 roku lub później. Wcześniejsze zastosowanie jest dozwolone dla podmiotów, które zastosują MSSF 15 w dniu lub przed dniem początkowego zastosowania MSSF 16. Grupa nie zdecydowała się na wcześniejsze zastosowanie MSSF 16.

MSSF 16 wprowadza dla leasingobiorców jeden, bilansowy model rachunkowości leasingu. Leasingobiorca rozpoznaje składnik aktywów reprezentujący prawo do użytkowania określonego aktywa oraz zobowiązanie leasingowe odpowiadające jego obowiązkowi uiszczania opłat leasingowych. Istnieją wyjątki od ogólnego modelu leasingu dotyczące krótkoterminowych umów leasingu i leasingu aktywów o niskiej wartości.

Wdrożenie MSSF 16 spowoduje wzrost kosztów amortyzacji i kosztów finansowych, które spowodują wzrost wskaźnika EBITDA, aktywów i zobowiązań (w związku z rozpoznanie składnika aktywów i zobowiązań z tytułu leasingu) oraz wzrost wskaźnika zadłużenia. Grupa ocenia, że umowy dotyczące stacji bazowych i wynajmu powierzchni, które obecnie są przedstawiane jako leasing operacyjny, mogą skutkować ujęciem aktywów z tytułu prawa do używania oraz zobowiązania z tytułu obowiązku zapłaty za to prawo. Grupa jest w trakcie szacowania wpływu MSSF 16 na skonsolidowane sprawozdanie finansowe. Przyszłe minimalne płatności z tytułu leasingu operacyjnego według dotychczasowych standardów zostały ujęte w nocie 32.

## 5. Struktura Grupy

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku obejmuje następujące jednostki:

Jednostka Dominująca	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	n/d	n/d
<b>Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną:</b>				
Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	zarządzanie majątkiem trwałym i prawami własności intelektualnej	100%	100%
Telewizja Polsat Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o. Sp. k.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	reklama	100%	100%
Polsat License Ltd.	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	obrót licencjami programowymi	100%	100%
Telewizja Polsat Holdings Sp. z o.o. <sup>(a)</sup>	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	działalność holdingowa	-	100%
Polsat Media Biuro Reklamy Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	media	100%	100%
PL 2014 Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polsat Brands AG	Alte Landstrasse 17, 8863 Buttikon, Szwajcaria	zarządzanie prawami własności intelektualnej	100%	100%
Polsat Ltd.	238A King Street, W6 0RF Londyn, Wielka Brytania	nadawca telewizyjny	100%	100%
Muzo.fm Sp. z o.o.	ul. Ostrobramska 77, 04-175 Warszawa	nadawanie i produkcja radiowa	100%	100%
INFO-TV-FM Sp. z o.o.	ul. Łubinowa 4a, 03-878 Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna	100%	100%

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.  
 Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
 (wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe  
 przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)</b>				
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%
Metelem Holding Company Limited <sup>(b)</sup>	Chrysanthou Mylona 3 Office no. 102, CY 3030 Limassol Cypr	działalność holdingowa i finansowa	-	100%
Eileme 1 AB (publ)	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	100%	100%
Eileme 2 AB (publ) <sup>(c)</sup>	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	-	100%
Eileme 3 AB (publ) <sup>(c)</sup>	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	-	100%
Eileme 4 AB (publ) <sup>(c)</sup>	Stureplan 4C, 114 35 Sztokholm Szwecja	działalność holdingowa i finansowa	-	100%
Polkomtel Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Nordisk Polska Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Finance AB (publ) (w likwidacji) <sup>(d)</sup>	Norrandsgatan 18, 111 43 Sztokholm Szwecja	działalność finansowa	-	100%
Liberty Poland S.A.	ul. Katowicka 47 41-500 Chorzów	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Polkomtel Business Development Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	pozostała działalność wspierająca usługi finansowe, handel paliwami gazowymi	100%	100%

## Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)</b>				
Plus TM Management Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	zarządzanie i dzierżawa własności intelektualnej	100%	100%
LTE Holdings Limited <sup>(e)</sup>	Kostaki Pantelidi 1, 1010, Nikozja Cypr	działalność holdingowa	-	100%
TM Rental Sp. z o.o.	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	dzierżawa własności intelektualnej	100%	100%
IT Polpager S.A. <sup>(f)</sup>	Al. Stanów Zjednoczonych 61 A, 04-028 Warszawa	utrzymanie sieci telekomunikacyjnych	-	100%
Orsen Holding Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Orsen Ltd.	Level 2 West, Mercury Tower, Elia Zammit Street, St. Julian's STJ 3155, Malta	działalność holdingowa	100%	100%
Dwa Sp. z o.o.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	działalność holdingowa	100%	100%
Interphone Service Sp. z o.o.	ul. Inwestorów 8, 39-300 Mielec	produkcja dekodерów	100%	100%
Teleaudio Dwa Sp. z o.o. Sp. k.	Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa	świadczenie usług call center i premium rate	100%	100%
IB 1 FIZAN	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność finansowa	*	*
Grab Sarl <sup>(g)</sup>	6, rue Eugène Ruppert, L- 2453 Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg	działalność holdingowa	-	100%
Grab Investment SCSp <sup>(h)</sup>	6, rue Eugène Ruppert, L- 2453 Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg	działalność holdingowa	-	100%
Litenite Ltd.	Kostaki Pantelidi 1 1010, Nikozja, Cypr	działalność holdingowa	100%	100%



Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.  
 Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
 (wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe  
 przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

			Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Siedziba spółki			Przedmiot działalności	
<b>Jednostki zależne konsolidowane metodą pełną (c.d.)</b>				
Aero 2 Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	100%	100%
Sferia S.A.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	51%	51%
Altalog Sp. z o.o.	Al. Stanów Zjednoczonych 61A, 04-028 Warszawa	oprogramowanie	66%	66%
Plus Flota Sp. z o.o. (dawniej Paszport Korzyści Sp. z o.o.) <sup>(i)</sup>	ul. Konstruktorska 4, 02-673 Warszawa	usługi zarządzania i dzierżawy	100%	49%**
Eska TV S.A. <sup>(i)</sup>	ul. Jubilerska 10, 04-190 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	-
Lemon Records Sp. z o.o. <sup>(i)</sup>	ul. Jubilerska 10, 04-190 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	100%	-

\* Cyfrowy Polsat S.A. pośrednio posiada 100% certyfikatów.

\*\* Udziały w Paszporcie Korzyści Sp. z o.o. na dzień 31 grudnia 2016 były wyceniane metodą praw własności.

(a) W dniu 28 kwietnia 2017 roku zostało zarejestrowane połączenie spółki Telewizja Polsat Sp. z o.o. ze spółką Telewizja Polsat Holdings Sp. z o.o.

(b) W dniu 7 kwietnia 2017 roku zostało zarejestrowane połączenie transgraniczne Cyfrowy Polsat ze spółką zależną Metelem Holding Company Limited.

(c) W dniu 24 listopada 2017 roku zostało zarejestrowane połączenie spółek Eileme 2 AB (publ), Eileme 3 AB (publ) i Eileme 4 AB (publ) ze spółką Eileme 1 AB (publ).

(d) W dniu 29 czerwca 2017 roku została zarejestrowana likwidacja spółki Polkomtel Finance AB (publ).

(e) W dniu 19 czerwca 2017 roku nastąpiło zbycie udziałów w spółce LTE Holdings Limited.

(f) W dniu 31 marca 2017 roku zostało zarejestrowane połączenie spółki Polkomtel Sp. z o.o. ze spółką IT Polpager S.A.

(g) W dniu 20 lipca 2017 roku została zarejestrowana likwidacja spółki Grab Sarl.

(h) W dniu 8 czerwca 2017 roku została zarejestrowana likwidacja spółki Grab Investment SCSp.

(i) Spółka konsolidowana od 7 września 2017 roku w wyniku nabycia przez Grupę 51% udziałów (nota 37).

(j) Spółka konsolidowana od 4 grudnia 2017 roku w wyniku nabycia przez Grupę 100% udziałów (nota 37).

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Udziały wyceniane metodą praw własności w następujących jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Polsat JimJam Ltd.	105-109 Salusbury Road London NW6 6RG Wielka Brytania	działalność telewizyjna	50%	50%
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	ul. Wiertnicza 159, 02-952 Warszawa	telekomunikacja oraz radiodifuzja	50%	50%
New Media Ventures Sp. z o.o. <sup>(a)</sup>	ul. Wołoska 18, 02-675 Warszawa	obsługa programów lojalnościowych	-	49,97%
TV Spektrum Sp. z o.o. <sup>(b)</sup>	ul. Dęblińska 6, 04-187 Warszawa	nadawanie i produkcja telewizyjna	34,02%	-
Netia S.A. <sup>(c)</sup>	ul. Poleczki 13, 02-822 Warszawa	działalność telekomunikacyjna	31,76%	-

(a) W dniu 8 grudnia 2017 roku Grupa sprzedała udziały w New Media Ventures Sp. z o.o.

(b) W dniu 4 grudnia 2017 roku Telewizja Polsat Sp. z o.o. nabyła 34,02% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. (nota 23).

(c) W dniu 5 grudnia 2017 roku Spółka nabyła 31,76% akcji Netia S.A. (nota 23).

Dodatkowo w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku wykazano udziały w poniższych jednostkach:

	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.*	ul. Warszawska 220, 26-600 Radom	nie prowadzi działalności	99%	99%
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.	Aleje Jerozolimskie 65/79, 00-697 Warszawa	działalność portali internetowych	4,55%	4,55%
InPlus Sp. z o.o.	ul. Wilczyńskiego 25E lok. 216, 10-686 Olsztyn	kompleksowa obsługa procesu inwestycyjnego	1,5%**	1,5%**

\* Udziały wyceniane po koszcie zakupu z uwzględnieniem utraty wartości.

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

## Zasady stosowane przy sporządzaniu sprawozdania finansowego

### 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 2017 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 49 zawarto informacje dotyczące kluczowych źródeł niepewności i szacunków Zarządu.

#### e) Porównawcze informacje finansowe

Dane porównawcze lub dane prezentowane w poprzednio opublikowanych sprawozdaniach finansowych zostały w razie potrzeby zmienione, w celu uwzględnienia zmian prezentacyjnych wprowadzonych w bieżącym okresie. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane kwoty zysku netto ani kapitału własnego.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2016 roku ze względu na nabycie Litenite Ltd. w dniu 29 lutego 2016 roku, nabycie IT Polpager S.A. w dniu 30 września 2016 roku, zbycie LTE Holdings Limited w dniu 19 czerwca 2017 roku, nabycie 51% udziałów w Plus Flota Sp. z o.o. (dawniej Paszport Korzyści Sp. z o.o.) w dniu 7 września 2017 roku, nabycie Eska TV S.A i Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017, nabycie 34,02% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku, nabycie 31,76% akcji Netia S.A. w dniu 5 grudnia 2017 roku i zbycie udziałów w New Media Ventures Sp. z o.o. w dniu 8 grudnia 2017 roku.

#### **f) Zasady konsolidacji**

##### *(i) Jednostki zależne*

Jednostkami zależnymi są jednostki kontrolowane przez Spółkę Dominującą. Grupa sprawuje kontrolę nad jednostką, w której dokonano inwestycji, w przypadku, gdy z tytułu swojego zaangażowania w tę jednostkę, podlega ekspozycji na zmienne wyniki finansowe lub gdy ma prawa do zmiennych wyników finansowych i możliwość wywierania wpływu na wysokość tych wyników finansowych poprzez sprawowanie władzy nad tą jednostką.

Sprawozdania finansowe spółek zależnych uwzględniane są w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, począwszy od dnia uzyskania kontroli, aż do momentu jej wygaśnięcia.

Sprawozdania finansowe jednostek zależnych sporządzone są za ten sam okres sprawozdawczy co sprawozdanie Jednostki Dominującej, przy wykorzystaniu spójnych zasad rachunkowości, w oparciu o jednolite zasady rachunkowości zastosowane dla transakcji i zdarzeń gospodarczych o podobnym charakterze.

##### *(ii) Jednostki stowarzyszone i Wspólne przedsięwzięcia*

Jednostki stowarzyszone obejmują jednostki, na które Grupa wywiera znaczący wpływ, lecz których nie kontroluje ani nie sprawuje wspólnej kontroli nad polityką finansową i operacyjną. Zazwyczaj Grupa wywiera znaczący wpływ na jednostkę gdy posiada od 20% do 50% praw głosu. Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych są wyceniane metodą praw własności.

Grupa stosuje MSSF 11 dla wszystkich wspólnych porozumień umownych. Zgodnie z MSSF 11 inwestycje we wspólne porozumienia umowne są klasyfikowane albo jako wspólna działalność albo jako wspólne przedsięwzięcia w zależności od praw i obowiązków umownych każdego inwestora. Grupa oceniła charakter swoich wspólnych porozumień umownych i ustaliła, że są to wspólne przedsięwzięcia. Wspólne przedsięwzięcia są wyceniane metodą praw własności.

Zgodnie z metodą praw własności, udziały w inwestycjach są początkowo ujmowane wg kosztu i następnie korygowane, tak aby ująć udział Grupy w wyniku oraz w zmianach pozostałych całkowitych dochodów, dotyczących okresu po nabyciu. Gdy udział Grupy w stratach jednostki stowarzyszonej bądź wspólnego przedsięwzięcia jest równy albo przekracza jej udziały w jednostce (zawierające wszystkie długoterminowe udziały, które, w istocie, tworzą część inwestycji netto Grupy), Grupa nie ujmuje kolejnych strat, chyba że zaciągnęła zobowiązania lub dokonała płatności w imieniu jednostek stowarzyszonych bądź wspólnych przedsięwzięć.

Niezrealizowane zyski na transakcjach pomiędzy Grupą oraz jej jednostkami stowarzyszonymi i wspólnymi przedsięwzięciami są eliminowane w stopniu odzwierciedlającym udziały Grupy w tych jednostkach. Niezrealizowane straty są również eliminowane, chyba że transakcja dostarcza dowodów na wystąpienie utraty wartości przeniesionego składnika aktywów. Tam gdzie było to konieczne, zasady rachunkowości stosowane przez jednostki stowarzyszone i wspólne przedsięwzięcia zostały zmienione dla zapewnienia zgodności z zasadami rachunkowości stosowanymi przez Grupę.

*(iii) Korekty konsolidacyjne*

Salda rozrachunków wewnętrznych pomiędzy jednostkami Grupy, transakcje zawierane w obrębie Grupy oraz wszelkie wynikające z nich niezrealizowane zyski lub straty, a także przychody i koszty Grupy są eliminowane w trakcie sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Niezrealizowane zyski wynikające z transakcji z jednostkami stowarzyszonymi oraz wspólnymi przedsięwzięciami są wyłączone ze skonsolidowanego sprawozdania proporcjonalnie do wysokości udziału Grupy w tych jednostkach. Niezrealizowane straty są wyłączone ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego na tej samej zasadzie, co niezrealizowane zyski, ale wyłącznie w przypadku, gdy nie występują przesłanki wskazujące na utratę wartości.

*(iv) Połączenie jednostek gospodarczych pod wspólną kontrolą*

Połączenia jednostek gospodarczych reguluje standard MSSF 3 „Połączenia jednostek gospodarczych”. Jednak standard ten wyłącza ze swojego zakresu transakcje pomiędzy jednostkami pozostającymi pod wspólną kontrolą. Zgodnie z MSR 8 par. 10-12, w przypadku braku standardu odnoszącego się konkretnie do danej transakcji, kierownictwo jednostki kieruje się osądem przy opracowywaniu i stosowaniu zasad rachunkowości, które powinny być konsekwentnie stosowane dla podobnych transakcji.

W związku z powyższym Grupa wybrała metodę nabycia w przypadku połączeń jednostek będących pod wspólną kontrolą zgodnie z MSSF 3.

**g) Waluty obce**

*Transakcje w walucie obcej*

Transakcje wyrażone w walutach obcych ujmowane są w złotych przy zastosowaniu kursu z dnia poprzedzającego dzień ujęcia transakcji. Pozycje pieniężne aktywów i pasywów wyrażone w walucie obcej są przeliczane na dzień bilansowy według średniego kursu NBP dla danej waluty obowiązującego na ten dzień. Różnice kursowe, wynikające z rozliczenia transakcji w walutach obcych oraz wyceny bilansowej aktywów i pasywów pieniężnych wyrażonych w walutach obcych, ujmowane są w rachunku zysków i strat. Niepieniężne pozycje aktywów i zobowiązań wyceniane według kosztu historycznego w walucie obcej są przeliczane według średniego kursu NBP obowiązującego w dniu dokonania wyceny. Niepieniężne pozycje bilansowe wyrażone w walucie obcej, wyceniane według wartości godziwej, są przeliczane według średniego kursu NBP obowiązującego na dzień szacowania wartości godziwej.



## **h) Instrumenty finansowe**

### *(i) Instrumenty finansowe inne niż instrumenty pochodne*

Inne niż pochodne instrumenty finansowe obejmują inwestycje kapitałowe, dłużne papiery wartościowe, należności z tytułu dostaw i usług i pozostałe należności, środki pieniężne i ich ekwiwalenty, kredyty i pożyczki, zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania.

Instrumenty finansowe inne niż instrumenty pochodne są ujmowane początkowo według wartości godziwej, powiększonej - za wyjątkiem inwestycji wycenianych według wartości godziwej przez wynik finansowy – o bezpośrednie koszty związane z nabyciem (poza wyjątkami opisanymi poniżej).

Instrument finansowy jest ujmowany, jeśli Grupa staje się stroną umowy danego instrumentu finansowego. Aktywa finansowe zostają wyłączone z bilansu, jeśli wynikające z umowy prawa Grupy do przepływów pieniężnych z aktywów finansowych wygasną lub, jeśli Grupa przeniesie aktywa finansowe nie zachowując nad nimi (lub związanymi zeń ryzykami i korzyściami) kontroli. Standaryzowane transakcje kupna i sprzedaży składnika aktywów finansowych są ujmowane na dzień zawarcia transakcji, tj. w dniu, w którym Grupa zobowiąże się do kupna lub sprzedaży aktywa. Zobowiązania finansowe przestają być wykazywane w bilansie, jeśli zobowiązania te wygasną (to znaczy, kiedy obowiązek określony w umowie został wypełniony, umorzony lub wygaśnie).

Zasady ujmowania zysków i strat z działalności inwestycyjnej i kosztów finansowych zostały omówione w punkcie 6u.

### *Pożyczki i należności oraz inne zobowiązania finansowe*

Pożyczki i należności niebędące instrumentami pochodnymi są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej, po pomniejszeniu o odpisy z tytułu utraty wartości. Inne zobowiązania finansowe niebędące instrumentami pochodnymi są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty obejmują środki pieniężne w kasie oraz depozyty bankowe na żądanie. Saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wykazane w skonsolidowanym rachunku przepływów pieniężnych składa się z określonych powyżej środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.

### *(ii) Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające*

#### *Rachunkowość zabezpieczeń*

Grupa może stosować instrumenty pochodne takie jak walutowe transakcje forward, opcje walutowe typu call, transakcje zamiany stóp procentowych (IRS) oraz transakcje zamiany płatności odsetkowych w różnych walutach (CIRS) w celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmienności kursów walutowych oraz stóp procentowych.

Dla celów rachunkowości zabezpieczeń, zabezpieczenia Grupy klasyfikowane są jako zabezpieczenia przepływów pieniężnych w przypadku zabezpieczenia przed ryzykiem zmienności przepływów pieniężnych, które można przypisać do konkretnego rodzaju ryzyka związanego z ujętym składnikiem aktywów lub zobowiązaniem lub z wysoce prawdopodobną planowaną transakcją.

W momencie ustanowienia zabezpieczenia Grupa formalnie wyznacza i dokumentuje powiązanie zabezpieczające, jak również cel zarządzania ryzykiem przez Grupę oraz strategię ustanowienia zabezpieczenia. Dokumentacja zawiera identyfikację instrumentu zabezpieczającego, zabezpieczanej pozycji lub transakcji, charakter zabezpieczanego ryzyka, a także sposób, w jaki Grupa będzie oceniała efektywność instrumentu zabezpieczającego w kompensowaniu zagrożenia zmianami przepływów pieniężnych związanych z zabezpieczanym ryzykiem. Oczekuje się, że zabezpieczenie będzie wysoce efektywne w kompensowaniu zmian przepływów pieniężnych wynikających z zabezpieczanego ryzyka. Zabezpieczenie jest na bieżąco oceniane w celu stwierdzenia wysokiej efektywności we wszystkich okresach sprawozdawczych, na które zabezpieczenie zostało ustanowione.

W przypadku zabezpieczenia przepływów pieniężnych, część zysków lub strat związanych z instrumentem zabezpieczającym, stanowiącą efektywne zabezpieczenie, ujmuje się poprzez zestawienie pozostałego zysku całkowitego w kapitale z aktualizacji wyceny, a nieefektywną część zysków lub strat ujmuje się w rachunku zysków i strat.

Zyski lub straty ujęte w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego przenosi się z kapitałów własnych do rachunku zysków i strat w tym samym okresie, w którym zabezpieczana transakcja wpływa na rachunek zysków i strat to znaczy w okresie, w którym zyski lub straty są ujęte w kosztach finansowych netto lub następuje planowana sprzedaż.

Zyski i straty z rozliczenia instrumentów pochodnych, które są efektywnymi instrumentami zabezpieczającymi i objęte są polityką rachunkowości zabezpieczeń prezentowane są w tej samej pozycji, co wpływ zabezpieczanej pozycji. Instrument zabezpieczający dzielony jest na część krótkoterminową i długoterminową, tylko wtedy, jeżeli można go wiarygodnie podzielić.

#### *Pozostałe instrumenty pochodne nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń*

Instrumenty pochodne nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń są ujmowane według wartości godziwej, a koszty transakcji są ujmowane w momencie ich poniesienia. Po początkowym ujęciu Grupa wycenia te instrumenty pochodne w wartości godziwej, a zmiany ujmowane są w rachunku zysków i strat.

Instrumenty pochodne nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń są klasyfikowane jako krótkoterminowe lub długoterminowe lub podzielone na krótkoterminowe i długoterminowe na podstawie analizy okoliczności (np. umowne przepływy pieniężne):

- W przypadku, gdy Grupa zamierza posiadać instrument pochodny traktowany jako zabezpieczenie ekonomiczne (nieobjęte polityką rachunkowości zabezpieczeń) przez okres powyżej 12 miesięcy od daty raportowania, wówczas instrument pochodny jest klasyfikowany jako długoterminowy (lub podzielony na krótkoterminowy i długoterminowy) zgodnie z klasyfikacją instrumentu bazowego.
- Wbudowane instrumenty pochodne, które nie są ściśle powiązane z umową zasadniczą klasyfikowane są zgodnie z przepływami pieniężnymi wynikającymi z umowy zasadniczej.

## **i) Kapitał własny**

### *Akcje zwykłe*

Koszty bezpośrednio związane z emisją akcji zwykłych pomniejszają wartość kapitału.

### *Akcje uprzywilejowane*

Akcje uprzywilejowane są ujmowane w kapitale własnym, jeśli nie podlegają umorzeniu lub podlegają umorzeniu wyłącznie na wniosek Spółki, a wypłata dywidendy z tych akcji jest nieobowiązkowa. Wypłaty dywidend wpływają bezpośrednio na wartość kapitału.

### *Koszty związane z emisją i publiczną ofertą akcji*

Koszty związane z nową emisją ujmowane są w kapitale, natomiast koszty związane z publiczną ofertą istniejących akcji są ujmowane bezpośrednio w kosztach finansowych. W przypadku, gdy ponoszone koszty dotyczą jednocześnie nowej emisji oraz sprzedaży akcji istniejących to ujmowane są one proporcjonalnie - odpowiednio w kapitale własnym i kosztach finansowych.

### *Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej*

Kapitał ten obejmuje nadwyżkę wartości emisyjnej akcji nad ich wartością nominalną pomniejszoną o koszty emisji akcji.

### *Zyski zatrzymane*

Poza wynikiem netto, pozycja ta obejmuje kapitał tworzony zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych. Spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej wysokości kapitału zakładowego. Kapitał ten nie podlega dystrybucji, ale może zostać wykorzystany do pokrycia poniesionych strat.

## **j) Rzeczowe aktywa trwałe**

### *(i) Własne składniki rzeczowych aktywów trwałych*

Składniki rzeczowych aktywów trwałych ujmuje się w księgach według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia, pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne oraz odpisy z tytułu utraty wartości.

Cena nabycia obejmuje cenę zakupu składnika majątku oraz koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika majątku do stanu zdatnego do używania, łącznie z kosztami transportu, jak też załadunku, wyładunku i składowania. Rabaty, opusty oraz inne podobne zmniejszenia i odzyski zmniejszają cenę nabycia składnika aktywów.

Koszt wytworzenia składnika środków trwałych oraz środków trwałych w budowie obejmuje ogół kosztów poniesionych przez jednostkę w okresie jego budowy, montażu, przystosowania i ulepszenia oraz kosztów finansowania poniesionych do dnia przyjęcia takiego składnika majątkowego do używania (lub do dnia bilansowego, jeśli składnik nie został jeszcze oddany do

używania). Koszt wytworzenia obejmuje również, w przypadkach, gdy jest to wymagane, wstępny szacunek kosztów demontażu i usunięcia składników rzeczowych aktywów trwałych oraz przywrócenia do stanu pierwotnego. Zakupione oprogramowanie, które jest niezbędne do prawidłowego funkcjonowania związanego z nim urządzenia, jest aktywowane jako część tego urządzenia.

W przypadku, gdy określony składnik rzeczowych aktywów trwałych składa się z odrębnych i istotnych części składowych o różnym okresie użytkowania, części te są traktowane jako odrębne składniki aktywów.

*(ii) Nieruchomości inwestycyjne*

Nieruchomość inwestycyjna to nieruchomość (grunt, budynek albo oba te elementy), którą Grupa traktuje jako źródło przychodów z czynszów lub utrzymuje w posiadaniu ze względu na przyrost ich wartości, względnie obie te korzyści łącznie.

Nieruchomości inwestycyjne wyceniane są na moment początkowego ujęcia w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia. Po początkowym ujęciu wszystkie nieruchomości inwestycyjne należące do Grupy wycenia się zgodnie z MSR 16, czyli stosując model ceny nabycia lub kosztu wytworzenia opisany w punkcie (i) powyżej.

Nieruchomość inwestycyjna zostaje usunięta z bilansu w momencie jej zbycia lub w przypadku trwałego wycofania z użytkowania, jeżeli nie oczekuje się uzyskania w przyszłości żadnych korzyści wynikających z jej zbycia.

*(iii) Nakłady ponoszone w terminie późniejszym*

Aktywowaniu podlegają poniesione w późniejszym okresie koszty wymienianych części składnika rzeczowych aktywów trwałych, które można wiarygodnie oszacować i jest prawdopodobne, że Grupa osiągnie korzyści ekonomiczne związane z wymienianymi składnikami rzeczowych aktywów trwałych. Wymienione części składnika rzeczowych aktywów trwałych są spisywane. Pozostałe nakłady są ujmowane na bieżąco w rachunku zysków i strat jako koszty.

*(iv) Amortyzacja*

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się w odniesieniu do wartości podlegającej amortyzacji, którą jest cena nabycia lub koszt wytworzenia danego składnika aktywów, pomniejszone o jego wartość rezydualną. Jeżeli istotne części składowe pojedynczych aktywów mają różny okres ekonomicznej użyteczności, wówczas części składowe amortyzuje się indywidualnie.

Koszt amortyzacji ujmuje się w rachunku zysków i strat jako koszt bieżącego okresu z zastosowaniem metody liniowej w odniesieniu do oszacowanego przez Grupę okresu użytkowania danego składnika rzeczowych aktywów trwałych.

Grunty nie są amortyzowane.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii środków trwałych:

Zestawy odbiorcze	2 lub 3 lub 5	lat
Budynki i budowle	2-6	lat
Urządzenia techniczne i maszyny	2-30	lat
Środki transportu	2-10	lat
Inne środki trwałe	2-26	lat

Poprawność stosowanych okresów użytkowania, metod amortyzacji oraz wartości rezydualnych rzeczowych aktywów trwałych (jeśli są istotne) jest przez Grupę corocznie weryfikowana.

*(v) Aktywa użytkowane na podstawie umów leasingu*

Aktywa użytkowane na podstawie umowy leasingu, najmu, dzierżawy lub podobnych umów, które spełniają kryteria leasingu finansowego, są ujmowane jako aktywa trwałe i wyceniane według wartości godziwej przedmiotu leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych, jeżeli jest ona niższa od wartości godziwej. Dekodery oraz modemy i routery udostępnione abonentom na podstawie umów stanowiących leasing operacyjny ujmowane są jako aktywa trwałe (Zestawy odbiorcze ujęte w bilansie).

Stawki amortyzacji aktywów użytkowanych na podstawie umów leasingu są spójne z zasadami amortyzacji, stosowanymi dla aktywów stanowiących własność Grupy, a amortyzacja liczona jest zgodnie z MSR 16 „Rzeczowy majątek trwały”. Składniki aktywów użytkowanych na podstawie umowy leasingu lub innej umowy o podobnym charakterze umarza się przez krótszy z dwóch okresów: okres trwania umowy leasingu lub okres użytkowania, chyba że Grupa posiada wystarczającą pewność, że uzyska tytuł własności przed upływem okresu leasingu.

Grupa tworzy odpisy aktualizujące wartość zestawów odbiorczych oraz innych aktywów trwałych, co do których wystąpiły przesłanki utraty wartości i istnieje niepewność, że w przyszłości będą generowały przychody lub będą wykorzystywane w prowadzonej działalności. Polityka rachunkowości w zakresie utraty wartości opisana jest w punkcie 6n.

**k) Wartości niematerialne**

*(i) Wartość firmy*

Wartość firmy stanowi nadwyżkę sumy przekazanej zapłaty i zobowiązania do zapłaty, wartości udziałów niedających kontroli w jednostce przejmowanej oraz wartości godziwej wcześniej posiadanych udziałów w kapitale własnym przejmowanej jednostki na dzień przejścia nad wartością godziwą możliwych do zidentyfikowania aktywów netto jednostki przejmowanej.

Wartość firmy wykazywana jest według ceny nabycia pomniejszonej o skumulowane odpisy z tytułu utraty wartości. Wartość firmy jest testowana corocznie pod kątem utraty wartości lub częściej, jeżeli wskazują na to przesłanki utraty wartości. W celu przeprowadzenia testu pod kątem możliwej utraty wartości, wartość firmy alokowana jest do ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które według oczekiwań będą czerpać korzyści z połączenia, dzięki któremu ta wartość firmy powstała.



*(ii) Relacje z klientami*

Relacje z klientami nabyte w wyniku nabycia jednostek zależnych są amortyzowane metodą liniową w okresie ich użytkowania.

*(iii) Marki*

Marki nabyte w wyniku nabycia jednostek zależnych, z zastrzeżeniem sytuacji, gdy nieokreślony okres ich użytkowania jest uzasadniony, są amortyzowane metodą liniową w okresie ich użytkowania. Marki o nieokreślonym okresie użytkowania są testowane corocznie pod kątem utraty wartości lub częściowej, jeżeli występują przesłanki utraty wartości. Poniżej przypisano okresy użytkowania do poszczególnych marek:

- Polsat, TV4, TV6, Ipla i Lemon Records: nieokreślony okres użytkowania
- Plus: 51 lat (tj. do 2065 roku).

*(iv) Pozostałe wartości niematerialne*

Grupa aktywuje koszty wytworzenia oprogramowania, w tym koszty z tytułu świadczeń pracowniczych wynikających bezpośrednio z tworzenia i przygotowania składnika do zdolności użytkowej, jeśli może wiarygodnie wydzielić koszty dotyczące etapu prac rozwojowych, ustalić koszty wytworzenia oraz określić moment rozpoczęcia i zakończenia prac związanych z wytworzeniem oprogramowania.

Pozostałe wartości niematerialne nabyte przez Grupę wykazywane są w oparciu o ich cenę nabycia, pomniejszoną o odpisy amortyzacyjne oraz odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości.

Późniejsze wydatki na składniki istniejących wartości niematerialnych podlegają aktywowaniu tylko wtedy, gdy zwiększają przyszłe korzyści ekonomiczne związane z danym składnikiem. Pozostałe nakłady są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie poniesienia.

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się w odniesieniu do ceny nabycia składnika aktywów pomniejszonej o jego wartość rezydualną.

Koszt amortyzacji ujmuje się w rachunku zysków i strat jako koszt bieżącego okresu z zastosowaniem metody liniowej w odniesieniu do oszacowanego przez Grupę okresu użytkowania danego składnika wartości niematerialnych, innego niż wartość firmy, od momentu stwierdzenia jego przydatności do użytkowania. Wartość odzyskiwalna wartości niematerialnych, które nie są jeszcze zdadne do użytkowania, jest szacowana na każdy dzień bilansowy.

Grupa zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii wartości niematerialnych:

- Programy komputerowe: 2-15 lat,
- Relacje z klientami: 3-13 lat,
- Koncesje: okres obowiązywania wynikający z decyzji administracyjnej,
- Pozostałe: 2-7 lat.

## I) Aktywa programowe

Aktywa programowe obejmują nabyte formaty, licencje i prawa autorskie do nadawania filmów, seriali, programów informacyjnych i rozrywkowych, aktywowane koszty zamówionej przez Grupę produkcji zewnętrznej programów, aktywowane prawa do wydarzeń sportowych oraz zaliczki (w tym zaliczki na prawa sportowe).

### *(i) Początkowe rozpoznanie*

Aktywa programowe, inne niż prawa sportowe, rozpoznawane są w cenie nabycia w momencie, kiedy rozpoczyna się możliwy do wyegzekwowania prawnie okres obowiązywania licencji i spełnione są wszystkie poniższe warunki:

- koszt każdego programu jest znany lub możliwe jest jego wiarygodne oszacowanie;
- program został zaakceptowany przez licencjobiorcę zgodnie z warunkami umowy licencyjnej;
- program jest dostępny do pierwszej emisji.

Aktywowane koszty produkcji obejmują koszty produkcji programów wyprodukowanych na zlecenie Grupy, w tym wyprodukowanych na podstawie licencji zakupionych od stron trzecich. Aktywowane koszty produkcji poszczególnych programów wyceniane są indywidualnie według kosztów ich wytworzenia lub ceny nabycia, nie wyższych od ich wartości odzyskiwalnej.

Prawa sportowe są rozpoznawane w cenie nabycia w momencie transmisji. Prawa do transmisji sezonowych wydarzeń sportowych, nabytych w ramach kontraktów długoterminowych (często wielosezonowych), są rozpoznawane w wartości przyporządkowanej do danego sezonu wydarzeń sportowych w ramach nabytego pakietu programowego, w wartości relatywnej ustalonej przez wewnętrznych ekspertów Grupy.

Przedpłaty za nabywane aktywa programowe w okresie przed datą obowiązywania licencji są ujmowane jako zaliczki na aktywa programowe.

Zawarte i obowiązujące kontrakty dotyczące zakupu aktywów programowych, dla których nie są spełnione kryteria ujęcia jako aktywa programowe, nie są ujmowane w bilansie, lecz ujawniania się je jako przyszłe zobowiązania w wysokości niespłaconych na dzień bilansowy zobowiązań wynikających z tych kontraktów.

Aktywa programowe są klasyfikowane jako krótkoterminowe lub długoterminowe zależnie od planowanej daty ich emisji. Aktywa programowe, odnośnie których emisja jest przewidywana w ciągu roku od dnia bilansowego są klasyfikowane jako krótkoterminowe. Prawa sportowe oraz zaliczki na prawa sportowe są klasyfikowane jako krótko- lub długoterminowe zależnie od daty wydarzenia sportowego (lub rozpoczęcia sezonu sportowego), którego dotyczą.

### *(ii) Amortyzacja*

Amortyzacja aktywów programowych jest rozpoznawana metodami odzwierciedlającymi sposób realizowania związanych z nimi korzyści ekonomicznych. Okres użyteczności ekonomicznej jest co najwyżej równy okresowi obowiązywania licencji.

- Filmy i seriale – amortyzacja zaczyna się w momencie pierwszej emisji. Realizacja korzyści ekonomicznych jest mierzona metodą degresywną w oparciu o standardową tabelę stawek i zależy od ilości planowanych oraz dostępnych emisji, na ogół zgodnie z poniższą tabelą:

<b>Filmy</b>				
<b>Ilość emisji kosztowych</b>	<b>Stawka dla danej emisji</b>			
	I	II	III	IV
1	100%			
2	60%	40%		
3	40%	30%	30%	
4 i więcej	35%	25%	25%	15%

<b>Seriale</b>		
<b>Ilość emisji kosztowych</b>	<b>Stawka dla danej emisji</b>	
	I	II
1	100%	
2	80%	20%

- W przypadku licencji dotyczących kanałów tematycznych, filmy i seriale są w przeważającej większości amortyzowane w czterech lub pięciu emisjach przy zastosowaniu odpowiednio stawek 25% i 20%.
- Prawa sportowe – 100% wartości prawa jest rozpoznawane jako koszt w rachunku zysków i strat w momencie pierwszej emisji, a w przypadku nabytych praw do sezonów rozgrywek lub praw do wielu sezonów lub cyklu zawodów, takie prawa amortyzowane są liniowo przez czas trwania sezonu lub cyklu zawodów.
- Koszty zamówionej produkcji zewnętrznej z przeznaczeniem do jednorazowej emisji są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.
- Programy informacyjne są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.
- Programy rozrywkowe są w całości amortyzowane w momencie pierwszej emisji.

Koszty amortyzacji aktywów programowych prezentowane są w rachunku zysków i strat w kosztach operacyjnych w pozycji Koszty kontentu.

*(iii) Utrata wartości*

Aktywa programowe przegląda się pod kątem utraty wartości raz w roku lub częściej, w przypadku stwierdzenia wystąpienia przesłanek, iż ich wartość bilansowa może nie być odzyskiwalna. Straty z tytułu utraty wartości poszczególnych licencji rozpoznaje się w przypadku rezygnacji z nadawania danej pozycji w przyszłości (w wyniku strategicznych zmian w zakresie polityki programowej, zmian gustów widowni lub restrykcji nałożonych przez regulacje prawne dotyczących mediów i wpływających na możliwość nadawania poszczególnych filmów) lub oczekiwanej straty z tytułu zbycia danych praw.

Utworzenie odpisów z tytułu utraty wartości w aktywach programowych rozpoznawane jest jako zwiększenie kosztu własnego sprzedaży. Odpisy z tytułu utraty wartości odwraca się jeżeli ustają przyczyny ich utworzenia. Odwrócenie odpisu rozpoznaje się jako zmniejszenie kosztu własnego sprzedaży.

## **m) Zapasy**

Składniki zapasów wycenia się w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, nie wyższej od możliwej do uzyskania ceny sprzedaży netto. Rozchód zapasów jest ustalany metodą średniej ważonej ceny nabycia lub kosztu wytworzenia zapasów.

Cena nabycia obejmuje cenę zakupu powiększoną o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdanego do użytkowania lub wprowadzenia do obrotu. W przypadku wyrobów gotowych i produkcji w toku, koszty zawierają odpowiednią część stałych pośrednich kosztów produkcji, wyliczoną przy założeniu normalnego wykorzystania zdolności produkcyjnych.

Możliwa do uzyskania cena rynkowa jest różnicą pomiędzy szacowaną ceną sprzedaży dokonywaną w toku działalności gospodarczej, a szacowanymi kosztami ukończenia i kosztami niezbędnymi do doprowadzenia sprzedaży do skutku. W przypadku dekodów, telefonów, modemów i tabletek, 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**

### *(i) Aktywa finansowe*

Odpis z tytułu utraty wartości aktywów finansowych jest ujmowany w momencie, kiedy istnieją obiektywne przesłanki, że zaistniały zdarzenia, które mogą mieć negatywny wpływ na wartość przyszłych przepływów pieniężnych związanych z danym składnikiem aktywów.

Utrata wartości w odniesieniu do aktywów finansowych wycenianych według zamortyzowanego kosztu szacowana jest jako różnica między ich wartością bilansową, a wartością bieżącą przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych przy użyciu pierwotnej efektywnej stopy procentowej.

Wartość bilansowa poszczególnych aktywów finansowych o jednostkowo istotnej wartości poddawana jest ocenie na każdy dzień bilansowy w celu stwierdzenia, czy występują przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. Pozostałe aktywa finansowe są oceniane pod kątem utraty wartości zbiorczo, pogrupowane według podobnego poziomu ryzyka kredytowego.

Wartość należności aktualizowana jest z uwzględnieniem prawdopodobieństwa ich zapłaty, poprzez dokonanie odpisu aktualizującego odnoszonego w ciężar kosztów windykacji, utworzenia odpisów aktualizujących wartość należności i kosztu spisanych należności. Odpisy aktualizujące należności od klientów indywidualnych tworzone są z uwzględnieniem danych historycznych dotyczących spłaty przeterminowanych należności i skuteczności windykacji.

Odpisy z tytułu utraty wartości ujmowane są w rachunku zysków i strat w pozycji Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności.

Odpisy z tytułu utraty wartości są odwracane, jeśli późniejszy wzrost wartości odzyskiwanej może być obiektywnie przypisany do zdarzenia po dniu ujęcia odpisu z tytułu utraty wartości.

*(ii) Aktywa niefinansowe*

Wartość bilansowa aktywów niefinansowych, innych niż zapasy i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, poddawana jest ocenie na każdy dzień bilansowy w celu stwierdzenia, czy występują przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. W przypadku wystąpienia takich przesłanek Grupa dokonuje szacunku wartości odzyskiwalnej poszczególnych aktywów. Wartość odzyskiwalna wartości niematerialnych, które nie są jeszcze zdadne do użytkowania, wartość firmy oraz marek o nieokreślonym okresie użytkowania jest szacowana na każdy dzień bilansowy.

Odpis z tytułu utraty wartości ujmowany jest w momencie, kiedy wartość bilansowa składnika aktywów lub ośrodka generującego środki pieniężne przewyższa jego wartość odzyskiwalną. Ośrodek generujący środki pieniężne jest definiowany jako najmniejsza identyfikowalna grupa aktywów, która wypracowuje środki pieniężne niezależnie od innych aktywów i ich grup. Odpisy z tytułu utraty wartości są ujmowane w rachunku zysków i strat. Utrata wartości ośrodka generującego środki pieniężne jest w pierwszej kolejności ujmowana jako zmniejszenie wartości firmy przypisanej do tego ośrodka (grupy ośrodków), a następnie jako zmniejszenie wartości bilansowej pozostałych aktywów tego ośrodka (grupy ośrodków) na zasadzie proporcjonalnej.

Wartość odzyskiwalna aktywów lub ośrodków generujących środki pieniężne definiowana jest jako większa z ich wartości netto możliwej do uzyskania ze sprzedaży oraz ich wartości użytkowej. Przy szacowaniu wartości użytkowej przyszłe przepływy pieniężne dyskontowane są przy użyciu stopy procentowej przed opodatkowaniem, która odzwierciedla aktualną rynkową ocenę wartości pieniądza w czasie oraz czynniki ryzyka charakterystyczne dla danego składnika aktywów. W przypadku aktywów, które nie generują niezależnych przepływów pieniężnych wartość użytkowa szacowana jest dla najmniejszego identyfikowalnego ośrodka generującego środki pieniężne, do którego dany składnik aktywów prz należy.

Odpis wartości firmy z tytułu utraty wartości nie jest odwracany. W odniesieniu do innych aktywów, odpisy z tytułu utraty wartości ujęte w poprzednich okresach, są poddawane na każdy dzień bilansowy ocenie, czy zaistniały przesłanki wskazujące na zmniejszenie odpisu z tytułu utraty wartości lub jego całkowite odwrócenie. Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości jest odwracany, jeżeli zmieniły się szacunki zastosowane do szacowania wartości odzyskiwalnej. Odpis z tytułu utraty wartości odwracany jest tylko do wysokości wartości bilansowej składnika aktywów pomniejszonej o odpisy amortyzacyjne, jaka byłaby wykazana w sytuacji, gdyby odpis z tytułu utraty wartości nie wystąpił.

**o) Świadczenia pracownicze**

*(i) Program określonych składek*

Wszystkie jednostki Grupy zatrudniające pracowników zobowiązane są, na mocy obowiązujących przepisów, do pobierania i odprowadzania składek na świadczenia emerytalne pracowników. Świadczenia te, zgodnie z MSR 19 „Świadczenia



pracownicze”, stanowią program państwowy oraz mają charakter programu określonych składek. W związku z powyższym, zobowiązanie spółek Grupy za każdy okres jest szacowane na podstawie kwot składek do wniesienia za dany okres.

*(ii) Program określonych świadczeń – odprawy emerytalne*

Spółki Grupy zobowiązane są na podstawie obowiązujących przepisów do wypłaty odpraw emerytalnych w wysokości zgodnej z przepisami kodeksu pracy. Minimalna wysokość odpraw emerytalnych wynika z przepisów kodeksu pracy obowiązujących na dzień wypłaty odprawy emerytalnej.

Kalkulacja przeprowadzana jest przy zastosowaniu metody prognozowanych uprawnień jednostkowych. Rotacja pracowników jest szacowana na podstawie danych historycznych oraz przewidywań poziomu zatrudnienia w przyszłości.

Zmiany wielkości zobowiązania z tytułu odpraw emerytalnych są odnoszone w ciężar rachunku zysków i strat. Aktuarialne zyski i straty są odnoszone w pozostałe całkowite dochody (w kapitał własny) w okresie, w którym zaistniały.

*(iii) Krótkoterminowe świadczenia pracownicze*

Zobowiązania z tytułu krótkoterminowych świadczeń pracowniczych są wyceniane bez uwzględnienia dyskonta i są odnoszone w koszty w momencie wykonania świadczenia.

Grupa tworzy rezerwę w ciężar kosztów w wysokości przewidzianych płatności dla pracowników z tytułu krótkoterminowych premii pieniężnych, jeśli Grupa jest prawnie lub zwyczajowo zobowiązana do takich wypłat na podstawie usług świadczonych przez pracowników w przeszłości, a zobowiązanie to może zostać rzetelnie oszacowane.

**p) Rezerwy**

Rezerwa zostaje ujęta w przypadku, gdy na Grupie ciąży obowiązek wynikający z przeszłych zdarzeń i prawdopodobne jest, że wypełnienie tego obowiązku wiązać się będzie z wypływem korzyści ekonomicznych. W przypadku, kiedy efekt wartości pieniądza w czasie ma istotne znaczenie, rezerwy są szacowane poprzez dyskontowanie oczekiwanych przyszłych przepływów środków pieniężnych w oparciu o stopę przed opodatkowaniem, która odzwierciedla bieżące szacunki rynkowe zmian wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko związane z danym składnikiem pasywów.

Ujawnienia dotyczące wrażliwych informacji mogą nie być zawarte w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

*(i) Naprawy gwarancyjne*

Rezerwa na naprawy gwarancyjne jest ujmowana, gdy produkty lub towary, na które gwarancja została udzielona, zostały sprzedane klientom. Wysokość rezerwy oparta jest na danych historycznych dotyczących udzielonych gwarancji oraz średniej ważonej wszystkich możliwych kosztów związanych z jej wykonaniem.

*(ii) Umowy rodzące obciążenia*

Rezerwa na umowy rodzące obciążenia ujmowana jest w przypadku, gdy spodziewane przez Grupę korzyści ekonomiczne z umowy są niższe niż nieuniknione koszty wypełnienia obowiązków umownych. Rezerwa jest wyceniana w wysokości wartości bieżącej niższej z kwot: oczekiwanych kosztów związanych z odstąpieniem od umowy lub oczekiwanych kosztów netto kontynuowania umowy. Przed ustaleniem rezerwy, Grupa ujmuje wszelkie odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości przez aktywa związane z daną umową.

**q) Zobowiązania warunkowe**

Przez zobowiązania warunkowe rozumie się powstały na skutek zdarzeń przeszłych możliwy obowiązek, którego istnienie zostanie potwierdzone dopiero w momencie wystąpienia lub niewystąpienia jednego lub większej ilości niepewnych przyszłych zdarzeń, które nie w pełni podlegają kontroli Grupy lub obecny obowiązek nieujęty w sprawozdaniu finansowym powstały na skutek zdarzeń przeszłych, którego wartości nie można wycenić wystarczająco wiarygodnie lub nie jest prawdopodobne, aby konieczne było wydatkowanie środków uosabiających korzyści ekonomiczne w celu wypełnienia tego obowiązku.

Grupa nie ujmuje w bilansie zobowiązań warunkowych, za wyjątkiem nabytych w wyniku połączenia jednostek gospodarczych.

Wyjąwszy przypadek, gdy możliwość wystąpienia wydatkowania środków uosabiających korzyści ekonomiczne jest znikoma, Grupa podaje na dzień bilansowy, w odniesieniu do każdego rodzaju zobowiązań warunkowych, krótki opis charakteru zobowiązania warunkowego:

- wartość szacunkową ich skutków finansowych;
- przesłanki świadczące o istnieniu niepewności co do kwoty lub terminu wystąpienia wypływu środków; oraz
- możliwości uzyskania zwrotów.

**r) Przychody**

Przychody wyceniane są według wartości godziwej otrzymanej lub należnej zapłaty z tytułu sprzedaży usług i towarów w zwykłym toku działalności Grupy, pomniejszonej o wartości zwrotów, upustów i rabatów. Przychody ujmowane są wtedy, gdy istnieje wysokie prawdopodobieństwo otrzymania zapłaty, poniesione koszty można wiarygodnie oszacować, a kwotę przychodu można wiarygodnie wycenić. Jeżeli istnieje prawdopodobieństwo przyznania rabatów, których kwotę można wiarygodnie wycenić, wówczas rabat ujmowany jest jako pomniejszenie przychodów ze sprzedaży z chwilą ich ujęcia.

Przychody prezentowane są w następujący sposób:

- (a) Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych składają się przede wszystkim z miesięcznych opłat abonamentowych od klientów kontraktowych pakietów programowych płatnej telewizji cyfrowej, opłat abonamentowych za usługi telekomunikacyjne od klientów kontraktowych, opłat za usługi telekomunikacyjne świadczone klientom kontraktowym, które nie zostały objęte opłatą abonamentową, opłat za usługi telekomunikacyjne od użytkowników prepaid oraz mix, opłat za wynajem dekodów, opłat aktywacyjnych, kar umownych oraz opłat za usługi dodatkowe.

Przychody ze świadczenia usług są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie świadczenia tych usług.

Przychody z usług w ofercie przedpłaconej ujmowane są w rachunku zysków i strat w momencie zużywania lub przepadania kwot doładowań.

Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych i opłat aktywacyjnych rozliczane są liniowo przez czas trwania umowy abonamentowej.

- (b) Na przychody hurtowe składają się przychody z reklamy i sponsoringu, przychody od operatorów kablowych i satelitarnych, przychody z dzierżawy infrastruktury, przychody z połączeń międzyoperatorskich, przychody z roamingu, przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału, przychody ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych oraz przychody z usług typu *Premium Rate*.

Przychody z tytułu reklamy i sponsoringu pochodzą głównie z emisji reklam i ujmowane są w okresie, w którym następuje emisja reklam. Przychody są rozpoznawane w wysokości kwot podlegających zapłacie przez nabywców czasu reklamowego po pomniejszeniu o podatek od towarów i usług, podatek od reklam napojów alkoholowych oraz o udzielone rabaty. Przychody z reklamy i sponsoringu obejmują również prowizję z tytułu sprzedaży czasu reklamowego oraz usług sponsoringu. Wysokość prowizji jest ustalana jako kwoty podlegające zapłacie przez nabywców czasu reklamowego lub usług sponsoringu, pomniejszone o kwoty wymagające zapłaty na rzecz nadawców telewizyjnych. Prowizje ze sprzedaży czasu reklamowego oraz usług sponsoringu są ujmowane w skonsolidowanym rachunku zysków i strat w momencie wykonania usługi.

Przychody z tytułu opłat od operatorów telewizji kablowych i satelitarnych obejmują opłaty uzyskane od operatorów kablowych i satelitarnych z tytułu reemisji (rozprowadzania) programów nadawanych przez Grupę. Przychody te rozpoznawane są w momencie, w którym występuje emisja programu.

Przychody ze świadczenia usług są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie świadczenia tych usług w wartości pomniejszonej o wartość udzielonych rabatów.

- (c) Przychody ze sprzedaży sprzętu wykazywane są w wysokości odpowiadającej wartości godziwej otrzymanej lub należnej zapłaty, pomniejszonej o wartość zwrotów, opustów i rabatów. Przychody ze sprzedaży są ujmowane w rachunku zysków i strat, gdy znaczące ryzyko i korzyści wynikające z ich własności zostały przeniesione na kupującego.
- (d) Pozostałe przychody 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.

Grupa realizuje przychody z umów składających się z kilku elementów składowych: towaru oraz usługi. Przychody są alokowane do poszczególnych składników umów wieloelementowych w oparciu o metodę rezydualną, przy czym rozpoznany przychód za składniki wcześniej otrzymane nie może być wyższy od otrzymanych środków pieniężnych.

#### **s) Prowizje dla dystrybutorów**

Prowizje dla dystrybutorów za pozyskanie nowych oraz utrzymanie dotychczasowych abonentów są rozliczane przez minimalny podstawowy okres umowy abonamentowej.

Prowizje dla dystrybutorów, które zostaną rozliczone w okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego, są prezentowane jako pozostałe aktywa obrotowe. Natomiast prowizje dla dystrybutorów, które zostaną rozliczone po okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego, są prezentowane jako aktywa długoterminowe.

#### **t) Przychody i koszty z transakcji barterowych**

Przychody z transakcji bezgotówkowych dotyczące różniących się od siebie towarów lub usług ujmowane są w momencie świadczenia usługi lub dostawy towarów. Otrzymane licencje programowe, towary lub usługi są ujmowane w kosztach lub aktywowane w momencie ich otrzymania lub zużycia. Grupa ujmuje transakcje bezgotówkowe na podstawie szacowanej wartości godziwej otrzymanych licencji programowych, towarów lub usług. Jeżeli towary lub usługi otrzymane są przed emisją reklamy, ujmowane jest zobowiązanie z tego tytułu. W przeciwnym wypadku, jeżeli reklama telewizyjna została wyemitowana przed otrzymaniem towarów lub usług, ujmowana jest należność z tego tytułu.

#### **u) Zyski i straty z działalności inwestycyjnej i koszty finansowe**

Zyski i straty z działalności inwestycyjnej obejmują odsetki należne z tytułu zainwestowanych przez Grupę środków pieniężnych, odsetki płatne przez Grupę (inne niż koszty odsetek z tytułu zadłużenia), należne dywidendy, wynik z tytułu zbycia dostępnych do sprzedaży instrumentów finansowych (innych niż zabezpieczających odsetki od zadłużenia), zyski/straty z tytułu zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych wycenianych przez wynik finansowy, wynik z tytułu różnic kursowych oraz wynik z tytułu zrealizowanych kontraktów forward i opcji walutowych, odpisy z tytułu utraty wartości aktywów finansowych, odwracanie dyskonta z tytułu rezerw.

Przychody i koszty z tytułu odsetek (inne niż koszty z tytułu zadłużenia) wykazuje się w rachunku zysków i strat według zasady memoriałowej, przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej. Dochód z tytułu dywidend ujmuje się w rachunku zysków i strat w momencie, gdy Grupa nabywa prawa do jej otrzymania.

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

#### **v) Opłaty leasingowe**

Opłaty z tytułu leasingu operacyjnego ujmowane są liniowo przez okres leasingu w zysku lub stracie bieżącego okresu. Korzyści otrzymane w zamian za podpisanie umowy leasingu stanowią integralną część całkowitych kosztów leasingu i są ujmowane w zysku lub stracie bieżącego okresu przez okres trwania umowy leasingu.

Minimalne opłaty leasingowe ponoszone w związku z leasingiem finansowym są rozdzielane na część stanowiącą koszty finansowe oraz część zmniejszającą zobowiązania. Część stanowiąca koszt finansowy jest przypisywana do poszczególnych okresów w czasie trwania umowy leasingu w taki sposób, aby uzyskać stałą okresową stopę procentową w stosunku do stanu zobowiązania.

#### **w) Podatek dochodowy**

Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat obejmuje część bieżącą i część odroczoną. Podatek dochodowy ujmowany jest w rachunku zysków i strat, za wyjątkiem kwot ujmowanych w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego.

Podatek bieżący stanowi zobowiązanie podatkowe z tytułu dochodu do opodatkowania za dany rok, ustalone przy zastosowaniu stawek podatkowych obowiązujących na dzień bilansowy oraz korekty podatku dotyczącego lat ubiegłych.

Podatek odroczony wyliczany jest przy zastosowaniu metody zobowiązania bilansowego, w oparciu o różnice przejściowe pomiędzy wartością aktywów i zobowiązań ustalaną dla celów księgowych, a ich wartością ustalaną dla celów podatkowych. Ujęta kwota podatku odroczonego opiera się na oczekiwaniach, co do sposobu realizacji wartości bilansowej aktywów i pasywów, przy zastosowaniu stawek podatkowych obowiązujących lub uchwalonych na dzień bilansowy.

Aktywa z tytułu podatku odroczonego są ujmowane do wysokości, do której jest prawdopodobne, iż osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, który pozwoli na realizację różnic przejściowych. Aktywa z tytułu podatku odroczonego obniża się w zakresie, w jakim nie jest prawdopodobne osiągnięcie dochodu do opodatkowania wystarczającego do częściowego lub całkowitego zrealizowania różnic przejściowych. Gdy nierozpoznane aktywa z tytułu podatku odroczonego okazują się być możliwe do odzyskania, są one rozpoznawane w zakresie, w jakim uzyskanie wystarczającego dochodu do opodatkowania staje się prawdopodobne.

Spółki Grupy dokonują kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu podatku odroczonego.

#### **x) Zysk na akcję**

Grupa prezentuje podstawowy i rozwodniony zysk na akcję dla akcji zwykłych i uprzywilejowanych. Podstawowy zysk na akcję jest wyliczany przez podzielenie zysku lub straty z działalności kontynuowanej przypadającej posiadaczom akcji zwykłych i uprzywilejowanych przez średnią ważoną liczbę akcji zwykłych i uprzywilejowanych w okresie. Rozwodniony zysk na akcję jest wyliczany poprzez podzielenie zysku lub straty z działalności kontynuowanej przypadającej posiadaczom akcji zwykłych i uprzywilejowanych poprzez średnią ważoną liczbę akcji zwykłych i uprzywilejowanych w okresie, skorygowaną o wpływ wszystkich rozważających potencjalnych akcji zwykłych i uprzywilejowanych.

#### **y) Raportowanie segmentów działalności**

Segment operacyjny jest częścią składową Grupy, która angażuje się w działalność gospodarczą, w związku z którą może uzyskiwać przychody i ponosić koszty, w tym przychody i koszty związane z transakcjami z innymi częściami składowymi Grupy.

Grupa prezentuje segmenty operacyjne zgodnie z przyjętymi wewnątrznie zasadami rachunkowości zarządczej stosowanymi przy sporządzaniu okresowych raportów zarządczych. Raporty te analizowane są regularnie przez Zarząd Spółki Cyfrowy Polsat S.A., który został zidentyfikowany jako naczelny decydent w sprawach operacyjnych.



## **z) Rachunek przepływów pieniężnych**

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w rachunku przepływów pieniężnych są zgodne ze środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami prezentowanymi w skonsolidowanym bilansie.

Nabycia zestawów odbiorczych udostępnianych klientom w leasingu operacyjnym są klasyfikowane dla celów rachunku przepływów pieniężnych jako działalność operacyjna. Nabycie i zbycie tych zestawów odbiorczych prezentowane są w rachunku przepływów pieniężnych w przepływach z działalności operacyjnej w pozycji „Zwiększenie netto zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym”.

Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych są prezentowane w kwotach netto (bez podatku od towarów i usług).

Płatności za licencje filmowe i sportowe są prezentowane w kwotach netto (bez podatku od towarów i usług) w ramach działalności operacyjnej. Wydatki na nabycie aktywów programowych obejmują również kwoty podatku u źródła potrącanego przez Grupę i uiszczanego do odpowiednich władz podatkowych.

## **7. Ustalenie wartości godziwej**

Określenie wartości godziwej zarówno finansowych, jak i niefinansowych aktywów i zobowiązań jest wymagane dla potrzeb zasad rachunkowości i ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Poniżej zostały opisane metody ustalania wartości godziwej. W uzasadnionych przypadkach dalsze informacje na temat założeń przyjętych do określenia wartości godziwej przedstawiono w notach objaśniających do poszczególnych składników aktywów i zobowiązań.

### **(i) Instrumenty pochodne**

Wartość godziwa instrumentów pochodnych jest szacowana w oparciu o notowania ich cen zakupu na dzień bilansowy lub, w przypadku ich braku, dane wejściowe inne niż ceny notowane, które są obserwowalne dla składnika aktywów lub zobowiązań w sposób bezpośredni (tj. jako ceny) lub pośrednio (tj. bazujące na cenach). W tym drugim wypadku wartość godziwa instrumentów pochodnych jest szacowana jako bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy. Do oszacowania przyszłych przepływów pieniężnych i rynkowej stopy procentowej wykorzystywane są informacje o strukturze stóp procentowych w Polsce i strefie euro oraz kursie wymiany złotego polskiego.

### **(ii) Aktywa finansowe niebędące instrumentami pochodnymi**

Wartość godziwa należności z tytułu dostaw i usług oraz innych, jest szacowana jako bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy.

### (iii) Zobowiązania finansowe niebędące instrumentami pochodnymi

Wartość godziwa zobowiązań finansowych niebędących instrumentami pochodnymi, szacowana dla celów ujawniania, jest obliczana w oparciu o notowania ich cen zakupu na dzień bilansowy lub, w przypadku ich braku, szacowana na podstawie wartości bieżącej przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy. Rynkową stopę procentową szacuje się jako stopę rynku międzybankowego w danym obszarze walutowym (WIBOR, EURIBOR) powiększoną o marżę związaną z ryzykiem kredytowym Grupy. W przypadku leasingu finansowego rynkową stopę procentową szacuje się w oparciu o stopę procentową dla podobnego rodzaju umów leasingowych.

## 8. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd spółki Cyfrowy Polsat S.A. w dniu 21 marca 2018 roku.

## Noty objaśniające

### 9. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	6.067,9	6.325,3
Przychody hurtowe	2.538,6	2.466,1
Przychody ze sprzedaży sprzętu	1.055,2	850,8
Pozostałe przychody ze sprzedaży	166,9	87,6
<b>Razem</b>	<b>9.828,6</b>	<b>9.729,8</b>

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.

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 detalicznej, przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń oraz przychody ze sprzedaży energii elektrycznej.

## 10. Koszty operacyjne

	za rok zakończony		
	Nota	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		2.014,0	1.938,7
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		1.783,0	1.971,5
Koszt własny sprzedanego sprzętu		1.323,6	1.354,7
Koszty kontentu		1.153,6	1.114,2
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		894,3	827,8
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a	553,1	570,5
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		67,4	46,9
Inne koszty		226,9	245,0
<b>Razem</b>		<b>8.015,9</b>	<b>8.069,3</b>

### a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Wynagrodzenia	465,0	481,4
Ubezpieczenia społeczne	71,0	73,4
Pozostałe świadczenia pracownicze	17,1	15,7
<b>Razem</b>	<b>553,1</b>	<b>570,5</b>

### Przeciętne zatrudnienie pracowników nieprodukcyjnych w roku obrotowym\*

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę (w etatach)	4.802	5.010

\* po wyłączeniu pracowników, którzy w raportowanym okresie nie świadczyli pracy z uwagi na długotrwałe nieobecności

## 11. Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Odsetki, netto	29,8	30,1
Pozostałe różnice kursowe, netto	49,6	(63,5)
Inne koszty	(72,2)	(36,4)
<b>Razem</b>	<b>7,2</b>	<b>(69,8)</b>

## 12. Koszty finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Odsetki od kredytów i pożyczek	369,6	401,7
Odsetki od wyemitowanych obligacji	69,8	141,7
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji	58,7	-
Różnice kursowe z tytułu wyceny wyemitowanych obligacji	-	244,8
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	(0,2)	7,3
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	6,3	(24,8)
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie kapitału	-	(203,8)
Pozostałe	4,8	(0,8)
<b>Razem</b>	<b>509,0</b>	<b>566,1</b>

## 13. Podatek dochodowy

### (i) Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Bieżący podatek dochodowy od osób prawnych	263,5	126,4
Zmiana odroczonego podatku dochodowego	133,1	(98,2)
Pozostałe	(6,8)	(15,8)
<b>Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat</b>	<b>389,8</b>	<b>12,4</b>

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Zmiana odroczonego podatku dochodowego</b>		
Straty podatkowe	109,5	(157,5)
Należności i inne aktywa	(20,3)	(33,0)
Zobowiązania	78,2	215,1
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	(29,5)	(136,2)
Pozostałe	(4,8)	13,4
<b>Zmiana odroczonego podatku dochodowego wykazana w rachunku zysków i strat – razem</b>	<b>133,1</b>	<b>(98,2)</b>

**(ii) Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego skonsolidowanego zysku całkowitego**

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Zmiana odroczonego podatku dochodowego z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających	(0,2)	1,9
<b>Podatek dochodowy wykazany w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego</b>	<b>(0,2)</b>	<b>1,9</b>

**(iii) Efektywna stopa podatkowa**

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Zysk przed opodatkowaniem	1.335,0	1.033,4
<b>Podatek w oparciu o obowiązującą stawkę podatkową - 19%</b>	<b>253,6</b>	<b>196,3</b>
Amortyzacja podatkowa wartości niematerialnych	(17,1)	(17,2)
Różnica wynikająca z ograniczeń ujmowania podatkowych kosztów uzyskania w przyszłych latach mająca związek z aktywami ujętymi na skonsolidowanym bilansie	144,0	-
Różnica trwała na transakcji eliminowanej w procesie konsolidacji	-	(104,3)
Pozostałe	9,3	(62,4)
<b>Podatek dochodowy za rok obrotowy</b>	<b>389,8</b>	<b>12,4</b>
<b>Efektywna stopa podatkowa</b>	<b>29,2%</b>	<b>1,2%</b>

**(iv) Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego**

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Straty podatkowe	90,2	195,2
Zobowiązania	329,7	401,9
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	109,2	114,7
Należności i inne aktywa	65,5	51,0
Pozostałe	5,9	2,7
<b>Razem aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego netto</b>	<b>600,5</b>	<b>765,5</b>
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(403,3)	(532,8)
<b>Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie</b>	<b>197,2</b>	<b>232,7</b>



**(v) Strata podatkowa**

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	4,2	-
Strata podatkowa 2016 do rozliczenia	410,0	666,7
Strata podatkowa 2015 do rozliczenia	29,9	269,7
Strata podatkowa 2014 do rozliczenia	47,6	35,2
Strata podatkowa 2013 do rozliczenia	25,4	51,6
Strata podatkowa 2012 do rozliczenia	6,9	67,8
Strata podatkowa 2011 do rozliczenia	-	29,2
<b>Straty podatkowe do rozliczenia – razem</b>	<b>524,0</b>	<b>1.120,2</b>

**(vi) Straty podatkowe aktywowane**

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Strata podatkowa 2017 do rozliczenia	4,2	-
Strata podatkowa 2016 do rozliczenia	405,7	664,3
Strata podatkowa 2015 do rozliczenia	7,9	246,7
Strata podatkowa 2014 do rozliczenia	24,7	4,3
Strata podatkowa 2013 do rozliczenia	25,4	48,8
Strata podatkowa 2012 do rozliczenia	6,9	61,4
Strata podatkowa 2011 do rozliczenia	-	29,2
<b>Straty podatkowe do rozliczenia – razem</b>	<b>474,8</b>	<b>1.054,7</b>

Grupa aktywowała na 31 grudnia 2017 roku podatek odroczony na stratach podatkowych, co do których istnieje prawdopodobieństwo, że zostaną wykorzystane w przyszłości.

Zgodnie z art. 7 Ustawy z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, straty podatkowe poniesione w danym roku obrotowym mogą być wykorzystane w ciągu następnych pięciu lat podatkowych. Jednakże, strata podatkowa wykorzystana w danym roku podatkowym nie może przekraczać 50% straty podatkowej za dany rok podatkowy, w którym powstała strata.

**(vii) Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego**

	<b>31 grudnia 2017</b>	<b>31 grudnia 2016</b>
Należności i inne aktywa	67,8	73,6
Zobowiązania	18,5	12,5
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	1.135,3	1.170,3
Pozostałe	61,5	63,3
<b>Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego – razem</b>	<b>1.283,1</b>	<b>1.319,7</b>
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(403,3)	(532,8)
<b>Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie</b>	<b>879,8</b>	<b>786,9</b>

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.

	<b>za rok zakończony</b>	
	<b>31 grudnia 2017</b>	<b>31 grudnia 2016</b>
Zysk netto za okres	945,2	1.021,0
Podatek dochodowy	389,8	12,4
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	(7,2)	69,8
Koszty finansowe	509,0	566,1
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	(2,8)	-
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja*	1.783,0	1.971,5
<b>EBITDA (niebadana)</b>	<b>3.617,0</b>	<b>3.640,8</b>

\* w pozycji Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja ujęte są koszty amortyzacji i utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych oraz wartość netto zlikwidowanych rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych (bez amortyzacji aktywów programowych)

## 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 2017	31 grudnia 2016
Zysk netto	945,2	1.021,0
Średnia ważona wyemitowanych akcji zwykłych i uprzywilejowanych zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	639.546.016	639.546.016
<b>Zysk na 1 akcję w złotych (nie w milionach)</b>	<b>1,48</b>	<b>1,60</b>

**16. Rzeczowe aktywa trwałe**

	Zestawy odbiorcze	Grunty	Urządzenia					Inne rzeczowe aktywa trwałe
			Budynki i budowle	techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	
<b>Wartość brutto na dzień 1 stycznia 2017 roku</b>	<b>1.099,5</b>	<b>35,6</b>	<b>314,5</b>	<b>3.548,1</b>	<b>70,9</b>	<b>101,0</b>	<b>417,8</b>	<b>4.487,9</b>
Zwiększenia	138,8	-	12,8	198,4	17,9	5,0	256,3	490,4
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	0,1	7,5	144,2	-	3,1	(155,2)	(0,3)
Przeniesienie między grupami	-	-	(60,7)	62,8	-	(0,6)	13,5	15,0
Zmniejszenia	(55,2)	-	(10,1)	(59,6)	(6,8)	(5,1)	(31,5)	(113,1)
<b>Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2017 roku</b>	<b>1.183,1</b>	<b>35,7</b>	<b>264,0</b>	<b>3.893,9</b>	<b>82,0</b>	<b>103,4</b>	<b>500,9</b>	<b>4.879,9</b>
<b>Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2017 roku</b>	<b>6,6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2,7</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>8,0</b>	<b>10,8</b>
Zwiększenia	0,3	-	-	5,3	-	0,2	10,6	16,1
Zmniejszenia	-	-	-	(1,6)	-	-	(2,9)	(4,5)
Wykorzystanie	(1,8)	-	-	(3,4)	-	-	(0,2)	(3,6)
<b>Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2017 roku</b>	<b>5,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,0</b>	<b>-</b>	<b>0,3</b>	<b>15,5</b>	<b>18,8</b>
<b>Umorzenie na dzień 1 stycznia 2017 roku</b>	<b>742,0</b>	<b>-</b>	<b>45,9</b>	<b>1.391,8</b>	<b>24,8</b>	<b>50,3</b>	<b>-</b>	<b>1.512,8</b>
Zwiększenia	162,2	-	17,8	467,6	11,9	18,1	-	515,4
Zmniejszenia	(51,5)	-	(0,1)	(23,4)	(6,2)	(5,1)	-	(34,8)
Przeniesienie między grupami	-	-	(12,3)	13,4	-	(0,5)	-	0,6
<b>Umorzenie na dzień 31 grudnia 2017 roku</b>	<b>852,7</b>	<b>-</b>	<b>51,3</b>	<b>1.849,4</b>	<b>30,5</b>	<b>62,8</b>	<b>-</b>	<b>1.994,0</b>
<b>Wartość netto na dzień 1 stycznia 2017 roku</b>	<b>350,9</b>	<b>35,6</b>	<b>268,6</b>	<b>2.153,6</b>	<b>46,1</b>	<b>50,6</b>	<b>409,8</b>	<b>2.964,3</b>
<b>Wartość netto na dzień 31 grudnia 2017 roku</b>	<b>325,3</b>	<b>35,7</b>	<b>212,7</b>	<b>2.041,5</b>	<b>51,5</b>	<b>40,3</b>	<b>485,4</b>	<b>2.867,1</b>

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'.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	Urządzenia							
	Zestawy odbiorcze	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia techniczne i maszyny	Środki transportu	Inne środki trwałe	Środki trwałe w budowie	Inne rzeczowe aktywa trwałe
<b>Wartość brutto na dzień 1 stycznia 2016 roku</b>	<b>1.011,4</b>	<b>33,7</b>	<b>229,4</b>	<b>2.973,1</b>	<b>67,1</b>	<b>79,5</b>	<b>257,8</b>	<b>3.640,6</b>
Zwiększenia	154,5	1,9	20,2	198,9	11,1	21,6	238,6	492,3
Nabycie jednostki zależnej	-	-	86,8	266,2	-	0,1	189,2	542,3
Przeniesienie ze środków trwałych w budowie	-	-	4,6	232,3	0,1	15,2	(252,2)	-
Zmniejszenia	(66,4)	-	(26,5)	(122,4)	(7,4)	(15,4)	(15,6)	(187,3)
<b>Wartość brutto na dzień 31 grudnia 2016 roku</b>	<b>1.099,5</b>	<b>35,6</b>	<b>314,5</b>	<b>3.548,1</b>	<b>70,9</b>	<b>101,0</b>	<b>417,8</b>	<b>4.487,9</b>
<b>Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2016 roku</b>	<b>9,6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,7</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>9,9</b>	<b>10,7</b>
Zwiększenia	-	-	-	6,5	-	-	1,8	8,3
Zmniejszenia	-	-	-	(2,4)	-	-	(3,7)	(6,1)
Wykorzystanie	(3,0)	-	-	(2,1)	-	-	-	(2,1)
<b>Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2016 roku</b>	<b>6,6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2,7</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>8,0</b>	<b>10,8</b>
<b>Umorzenie na dzień 1 stycznia 2016 roku</b>	<b>630,8</b>	<b>-</b>	<b>48,5</b>	<b>962,4</b>	<b>19,5</b>	<b>50,9</b>	<b>-</b>	<b>1.081,3</b>
Zwiększenia	171,9	-	16,8	525,3	11,4	14,6	-	568,1
Zmniejszenia	(60,7)	-	(19,4)	(95,9)	(6,1)	(15,2)	-	(136,6)
<b>Umorzenie na dzień 31 grudnia 2016 roku</b>	<b>742,0</b>	<b>-</b>	<b>45,9</b>	<b>1.391,8</b>	<b>24,8</b>	<b>50,3</b>	<b>-</b>	<b>1.512,8</b>
<b>Wartość netto na dzień 1 stycznia 2016 roku</b>	<b>371,0</b>	<b>33,7</b>	<b>180,9</b>	<b>2.010,0</b>	<b>47,6</b>	<b>28,5</b>	<b>247,9</b>	<b>2.548,6</b>
<b>Wartość netto na dzień 31 grudnia 2016 roku</b>	<b>350,9</b>	<b>35,6</b>	<b>268,6</b>	<b>2.153,6</b>	<b>46,1</b>	<b>50,6</b>	<b>409,8</b>	<b>2.964,3</b>

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

	2017	2016
<b>Stan na 1 stycznia</b>	<b>10.975,4</b>	<b>10.606,4</b>
Nabycie 100% udziałów w spółce ESKA TV S.A. (patrz nota 37)	34,9	-
Nabycie 100% udziałów w spółce Lemon Records Sp. z o.o.(patrz nota 37)	31,4	-
Nabycie 100% udziałów w spółce Litenite Ltd.	-	368,8
Nabycie 100% udziałów w IT Polpager S.A.	-	0,2
<b>Stan na 31 grudnia</b>	<b>11.041,7</b>	<b>10.975,4</b>

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Metelem Holding Company Ltd.	7.982,5	7.982,5
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Telewizja Polsat S.A.	2.360,2	2.360,2
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Litenite Ltd.	368,8	368,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu spółek tworzących serwis Ipla	145,1	145,1
Wartość firmy ujawniona na nabyciu M.Punkt Holdings Ltd.	52,0	52,0
Wartość firmy ujawniona na nabyciu ESKA TV S.A.	34,9	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Polskie Media S.A.	34,8	34,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Lemon Records Sp. z o.o.	31,4	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Orsen Holding Limited	16,3	16,3
Wartość firmy ujawniona na nabyciu INFO-TV-FM Sp. z o.o.	10,7	10,7
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Radio PIN S.A.	4,8	4,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu IT Polpager S.A.	0,2	0,2
<b>Total</b>	<b>11.041,7</b>	<b>10.975,4</b>

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2017 roku nie wskazywał na utratę wartości (założenia testu – patrz nota 19).

## 18. Marki

	2017	2016
<b>Stan na 1 stycznia</b>	<b>2.056,5</b>	<b>2.080,6</b>
Zwiększenia w związku z nabyciem Lemon Records	4,7	-
Amortyzacja marki Plus	(24,1)	(24,1)
<b>Stan na 31 grudnia</b>	<b>2.037,1</b>	<b>2.056,5</b>



Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Plus	1.141,6	1.165,7
Polsat	840,0	840,0
TV4	33,7	33,7
TV6	9,3	9,3
Ipla	7,8	7,8
Lemon Records	4,7	-
<b>Razem</b>	<b>2.037,1</b>	<b>2.056,5</b>

*Plus*

W wyniku nabycia spółki Metelem Holding Company Ltd. w 2014 roku Grupa rozpoznała wartość marki Plus, dla której ustalono okres użytkowania 51 lat tj. do 2065 roku. Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

*Polsat*

W wyniku nabycia spółki Telewizja Polsat S.A. (obecnie Telewizja Polsat Sp. z o.o.) w 2011 roku Grupa rozpoznała wartość marki Polsat.

Marka Polsat dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” (patrz nota 19).

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2017 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 marki IPLA na 31 grudnia 2017 roku wynosi 7,8 złotych. Marka IPLA dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” (patrz nota 19).

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2017 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 19).

*TV4 i TV6*

W wyniku nabycia spółki Polskie Media S.A. Grupa rozpoznała w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2013 m.in. wartość firmy oraz wartość marek TV4 i TV6. Wartość marek TV4 i TV6 na 31 grudnia 2017 roku wynosi 43,0 złotych.

Marki TV4 i TV6 dla których ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlegają amortyzacji. Wartość bilansowa została przypisana dla celów przeprowadzenia testu na utratę wartości do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” (patrz nota 19).

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2017 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 19).

#### *Lemon Records*

W wyniku nabycia spółki Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku Grupa ujawniła w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wstępną wartość marki Lemon Records ” (patrz nota 37).

Marka Lemon Records dla której ustalono nieokreślony okres użytkowania nie podlega amortyzacji. Wstępna wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna”.

Test na utratę wartości przeprowadzony na dzień 31 grudnia 2017 roku nie wskazał na utratę wartości (założenia testu - patrz nota 19).

## **19. Wartość firmy i aktywów niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania**

Grupa zaklasyfikowała jako aktywa w skonsolidowanym bilansie wartość firmy i znaki towarowe o nieokreślonym okresie użytkowania do OWŚP, będących jednocześnie odrębnymi segmentami objętymi obowiązkiem sprawozdawczym.

Wartość firmy i marki o nieokreślonym okresie użytkowania są testowane pod kątem utraty wartości raz do roku lub częściej, jeżeli występują przesłanki utraty wartości. Wartość firmy i marki zostały przypisane do niżej wymienionych OWŚP w celu przeprowadzenia testu na utratę wartości. Przypisanie do danego OWŚP lub grup OWŚP nastąpiło na podstawie oczekiwanych korzyści z połączenia, dzięki któremu ta wartość firmy powstała i zidentyfikowanych marek.

Grupa testuje całą wartość bilansową ośrodka wypracowującego środki pieniężne i w przypadku utraty wartości odpisy aktualizujące są odnoszone w pierwszej kolejności w stosunku do wartości firmy i nie podlegają odwróceniu. W przypadku całkowitego odpisu wartości firmy pozostała kwota straty z tytułu utraty wartości jest alokowana proporcjonalnie do marki i innych aktywów ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

	2017	2016
<b>OWŚP „Usługi od klientów indywidualnych i biznesowych”</b>	<b>8.583,4</b>	<b>8.583,4</b>
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Metelem Holding Company Ltd.	7.982,5	7.982,5
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Litenite Ltd.	368,8	368,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu spółek tworzących serwis Ipla	145,1	145,1
Wartość firmy ujawniona na nabyciu M.Punkt Holdings Ltd.	52,0	52,0
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Orsen Holding Limited	16,3	16,3
Wartość firmy ujawniona na nabyciu INFO-TV-FM Sp. z o.o.	10,7	10,7
Wartość firmy ujawniona na nabyciu IT Polpager S.A.	0,2	0,2
Marka Ipla	7,8	7,8
<b>OWŚP „Nadawanie i produkcja telewizyjna”</b>	<b>3.353,8</b>	<b>3.282,8</b>
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Telewizja Polsat S.A.	2.360,2	2.360,2
Wartość firmy ujawniona na nabyciu ESKA TV S.A.	34,9	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Polskie Media S.A.	34,8	34,8
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Lemon Records Sp. z o.o.	31,4	-
Wartość firmy ujawniona na nabyciu Radio PIN S.A.	4,8	4,8
Marka Polsat	840,0	840,0
Marka TV4	33,7	33,7
Marka TV6	9,3	9,3
Marka Lemon Records	4,7	-

Wartości odzyskiwalne ośrodków wypracowujących środki pieniężne są ustalane na bazie kalkulacji wartości użytkowej. Kalkulacje te oparte są na zdyskontowanych przepływach pieniężnych przed opodatkowaniem i wykorzystują szacowane projekcje przepływów pieniężnych na podstawie aktualnych planów finansowych dla okresu 5 letniego do 2022 roku. Projekcje przepływów pieniężnych po 5 letnim okresie prognozy są szacowane przy użyciu krańcowej stopy wzrostu. Krańcowa stopa wzrostu nie przekracza długoterminowej średniej stopy wzrostu dla kraju, w którym Grupa prowadzi działalność.

#### **Kluczowe założenia zastosowane do obliczenia wartości użytkowej**

Obliczenie wartości użytkowej ośrodków „Usługi od klientów indywidualnych i biznesowych” i „Nadawanie i produkcja telewizyjna” jest najbardziej wrażliwe na następujące zmienne:

- stopy dyskontowe,
- stopa wzrostu zastosowana do szacowania przepływów pieniężnych poza okres planów finansowych.

*Stopa dyskontowa* – stopa dyskontowa odzwierciedla dokonany przez kierownictwo szacunek ryzyka typowego dla każdego OWŚP, z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko typowe dla danego składnika aktywów. Stopa dyskontowa została wyliczona z uwzględnieniem specyficznych warunków działalności Grupy i jej segmentów operacyjnych, w oparciu o średni ważony koszt kapitału (WACC). Stopa WACC bierze pod uwagę zarówno zadłużenie, jak i kapitał własny. Koszt kapitału własnego opiera się na zwrocie z inwestycji oczekiwanym przez inwestorów Grupy, a koszt długu oparty jest na oprocentowanych instrumentach dłużnych. Ryzyko specyficzne dla segmentu jest uwzględniane poprzez zastosowanie indywidualnego współczynnika beta. Współczynniki beta są szacowane co roku w oparciu o szeroko dostępne dane rynkowe.

Szacowana stopa wzrostu – stopy wzrostu bazują na szeroko dostępnych opublikowanych danych rynkowych.

Kluczowe założenia zastosowane do obliczenia wartości użytkowej w 2017 i 2016 roku:

	Nadawanie i produkcja telewizyjna		Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	
	2017	2016	2017	2016
Krańcowa stopa wzrostu	2%	2%	2%	2%
Stopa dyskonta przed opodatkowaniem	8,7%	9,9%	8,0%	9,4%

Testy na utratę wartości marek i wartości firmy przypisanych do OWŚP „Nadawanie i produkcja telewizyjna” i „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” nie wskazywały na utratę wartości na dzień 31 grudnia 2017 roku.

#### Wrażliwość na zmiany założeń

Grupa uważa, że główne założenia przyjęte do testowania utraty wartości ośrodków wypracowujących środki pieniężne „Nadawanie i produkcja telewizyjna” i „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych” na dzień 31 grudnia 2017 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 2017	31 grudnia 2016
Relacje z klientami	2.557,3	3.031,2
<b>Razem relacje z klientami</b>	<b>2.557,3</b>	<b>3.031,2</b>
Oprogramowanie i licencje	543,1	558,9
Koncesje	2.467,3	2.915,3
Inne	32,4	31,9
Inne wartości niematerialne w budowie	218,7	150,1
<b>Razem inne wartości niematerialne</b>	<b>3.261,5</b>	<b>3.656,2</b>

W wyniku nabycia spółki Metelem Holding Company Limited Grupa ujawniła w bilansie wartość relacji z klientami i koncesji telekomunikacyjnych (900 MHz, 1800 MHz oraz 2100 MHz). Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

W wyniku nabycia spółki Midas S.A. Grupa ujawniła w bilansie wartość koncesji telekomunikacyjnych (800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz oraz 2600 MHz). Wartość bilansowa została przypisana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”.

Relacje z klientami na dzień 31 grudnia 2017 roku obejmowały następujące pozycje:

	<b>Okres amortyzacji</b>
Relacje z klientami detalicznymi	10 lat
Relacje z klientami – dzierżawa infrastruktury	3 lata
Relacje z klientami roamingowymi	13 lat
Relacje z klientami hurtowymi (MVNO)	3 lata

Koncesje telekomunikacyjne na dzień 31 grudnia 2017 roku obejmowały następujące pozycje:

	<b>Data wygaśnięcia koncesji</b>
Koncesja GSM 900	24.02.2026
Koncesja GSM 1800	14.09.2029
Koncesja GSM 2600	25.01.2031
Koncesja UMTS	01.01.2023
Koncesja na stacjonarną sieć telekomunikacyjną	31.12.2020
Koncesja 900 MHz	31.12.2023
Koncesja 1800 MHz	31.12.2022
Koncesja 1800 MHz	31.12.2022
Koncesja 2600 MHz	31.12.2024
Koncesja 800 MHz	31.12.2018

	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
<b>Wartość brutto</b>						
<b>Wartość na dzień 1 stycznia 2017 roku</b>	<b>4.640,0</b>	<b>1.083,2</b>	<b>3.672,7</b>	<b>56,0</b>	<b>152,5</b>	<b>4.964,4</b>
Zwiększenia	-	68,6	-	2,3	208,9	279,8
Nabycie jednostki zależnej (patrz nota 37)	-	-	5,1	-	-	5,1
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	57,4	-	5,5	(62,6)	0,3
Zmniejszenia	-	(15,3)	-	(5,5)	(64,3)	(85,1)
Przeniesienie między grupami	-	(0,8)	-	(0,6)	(13,6)	(15,0)
<b>Wartość na dzień 31 grudnia 2017 roku</b>	<b>4.640,0</b>	<b>1 193,1</b>	<b>3 677,8</b>	<b>57,7</b>	<b>220,9</b>	<b>5.149,5</b>
<b>Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2017 roku</b>						
Zwiększenia	-	-	-	-	-	-
Zmniejszenia	-	-	-	-	(0,2)	(0,2)
<b>Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2017 roku</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>
<b>Umorzenie na dzień 1 stycznia 2017 roku</b>						
<b>Umorzenie na dzień 1 stycznia 2017 roku</b>	<b>1.608,8</b>	<b>524,3</b>	<b>757,4</b>	<b>24,1</b>	<b>-</b>	<b>1.305,8</b>
Zwiększenia	473,9	138,1	453,1	6,6	-	597,8
Zmniejszenia	-	(12,2)	-	(5,0)	-	(17,2)
Przeniesienie między grupami	-	(0,2)	-	(0,4)	-	(0,6)
<b>Umorzenie na dzień 31 grudnia 2017 roku</b>	<b>2.082,7</b>	<b>650,0</b>	<b>1 210,5</b>	<b>25,3</b>	<b>-</b>	<b>1.885,8</b>
<b>Wartość netto</b>						
<b>Stan na dzień 1 stycznia 2017 roku</b>	<b>3.031,2</b>	<b>558,9</b>	<b>2.915,3</b>	<b>31,9</b>	<b>150,1</b>	<b>3.656,2</b>
<b>Stan na dzień 31 grudnia 2017 roku</b>	<b>2.557,3</b>	<b>543,1</b>	<b>2.467,3</b>	<b>32,4</b>	<b>218,7</b>	<b>3.261,5</b>



	Relacje z klientami	Oprogramowanie i licencje	Koncesje	Inne	Inne wartości niematerialne w budowie	Inne wartości niematerialne
<b>Wartość brutto</b>						
<b>Wartość na dzień 1 stycznia 2016 roku</b>	<b>4.640,0</b>	<b>1.034,7</b>	<b>2.009,2</b>	<b>27,0</b>	<b>70,9</b>	<b>3.141,8</b>
Zwiększenia	-	47,3	155,8	2,0	101,2	306,3
Nabycie jednostki zależnej	-	2,2	1.507,7	0,8	15,2	1.525,9
Przeniesienie z wartości niematerialnych w budowie	-	28,0	-	3,3	(31,3)	-
Zmniejszenia	-	(4,7)	-	(1,4)	(3,5)	(9,6)
Przeniesienie między grupami	-	(24,3)	-	24,3	-	-
<b>Wartość na dzień 31 grudnia 2016 roku</b>	<b>4.640,0</b>	<b>1.083,2</b>	<b>3.672,7</b>	<b>56,0</b>	<b>152,5</b>	<b>4.964,4</b>
<b>Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2016 roku</b>						
	-	0,5	-	-	-	0,5
Zwiększenia	-	-	-	-	2,4	2,4
Zmniejszenia	-	(0,5)	-	-	-	(0,5)
<b>Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2016 roku</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>
<b>Umorzenie na dzień 1 stycznia 2016 roku</b>						
	1.001,5	353,4	350,4	15,3	-	719,1
Zwiększenia	607,3	175,1	407,0	10,2	-	592,3
Zmniejszenia	-	(4,2)	-	(1,4)	-	(5,6)
<b>Umorzenie na dzień 31 grudnia 2016 roku</b>	<b>1.608,8</b>	<b>524,3</b>	<b>757,4</b>	<b>24,1</b>	<b>-</b>	<b>1.305,8</b>
<b>Wartość netto</b>						
<b>Stan na dzień 1 stycznia 2016 roku</b>	<b>3.638,5</b>	<b>680,8</b>	<b>1.658,8</b>	<b>11,7</b>	<b>70,9</b>	<b>2.422,2</b>
<b>Stan na dzień 31 grudnia 2016 roku</b>	<b>3.031,2</b>	<b>558,9</b>	<b>2.915,3</b>	<b>31,9</b>	<b>150,1</b>	<b>3.656,2</b>

## 21. Aktywa programowe

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Nabyte licencje filmowe	219,9	207,6
Aktywowane koszty produkcji zewnętrznej i prawa sportowe	31,9	58,0
Koprodukcje	0,1	0,2
Zaliczki	169,9	78,0
<b>Razem</b>	<b>421,8</b>	<b>343,8</b>
<i>Z czego: Krótkoterminowe</i>	<i>251,7</i>	<i>192,0</i>
<i>Długoterminowe</i>	<i>170,1</i>	<i>151,8</i>

Zmiana stanu aktywów programowych

	2017	2016
<b>Wartość księgowa netto na dzień 1 stycznia</b>	<b>343,8</b>	<b>337,2</b>
Nabycie Eska TV i Lemon Records (patrz nota 37)	9,4	-
Zwiększenia*:	313,7	261,6
<i>Nabycie licencji filmowych</i>	<i>173,3</i>	<i>160,2</i>
<i>Aktywowane prawa sportowe</i>	<i>140,4</i>	<i>101,4</i>
Zmiana stanu odpisów z tytułu utraty wartości:	(0,6)	0,5
<i>Licencje filmowe</i>	<i>(0,6)</i>	<i>0,6</i>
<i>Aktywowane koszty produkcji zewnętrznej i prawa sportowe</i>	<i>-</i>	<i>(0,1)</i>
Zmiana stanu produkcji własnej*	(14,3)	2,7
Amortyzacja licencji filmowych	(136,2)	(129,4)
Amortyzacja aktywowanych praw sportowych	(92,3)	(112,0)
Sprzedaż:	(1,7)	(16,8)
<i>Sprzedaż licencji filmowych</i>	<i>(1,7)</i>	<i>(16,8)</i>
<b>Wartość księgowa netto na dzień 31 grudnia</b>	<b>421,8</b>	<b>343,8</b>

\* pozycje obejmują m.in. zmianę stanu zaliczek

Przyszłe zobowiązania Grupy do nabycia aktywów programowych zostały zaprezentowane w nocie 48.

## 22. Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	299,3	290,0
<i>Z czego: Krótkoterminowe</i>	<i>207,9</i>	<i>207,2</i>
<i>Długoterminowe</i>	<i>91,4</i>	<i>82,8</i>

Prowizje rozliczane w czasie obejmują prowizje dla dystrybutorów za skutecznie zawarte umowy z klientami. Koszty te są rozliczane w czasie przez Grupę przez minimalny podstawowy okres trwania umowy abonenckiej.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku wartość ujętych prowizji dla dystrybutorów dotycząca umów, które w momencie podpisania były zawarte na okres powyżej dwunastu miesięcy wyniosła 298,9 złotych (na dzień 31 grudnia 2016 roku: 288,4 złotych).

### 23. Inne aktywa długoterminowe

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	665,2	-
Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług	580,3	401,2
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcia	5,9	5,9
Obligacje	9,3	-
Kaucje wypłacone kontrahentom	2,8	2,9
Inne udziały	2,6	5,9
Rozliczenia międzyokresowe czynne	2,5	3,8
Instrumenty pochodne IRS (nota 38)	1,9	9,5
Pożyczki udzielone	0,2	22,8
<b>Razem</b>	<b>1.270,7</b>	<b>452,0</b>

Na dzień 31 grudnia 2017 roku i 31 grudnia 2016 roku pozycja „Długoterminowe należności z tytułu dostaw i usług” obejmuje należności z tytułu sprzedaży sprzętu na raty.

- a) Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – Netia S.A.

W dniu 5 grudnia 2017 roku Spółka nabyła 31,76% akcji spółki Netia S.A. („Netia”) – Spółka zapłaciła 638,7 złotych za wyżej wspomniane akcje (cena nabycia jednej akcji wynosiła 5,77 złotych (nie w milionach)). Akcje Netii są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie danych finansowych Netii (są to pełne skonsolidowane dane grupy kapitałowej Netia):

	za rok zakończony 31 grudnia 2017
Przychody ze sprzedaży	1.442,5
Zysk operacyjny	71,9
Zysk przed opodatkowaniem	64,4
Zysk netto	35,5
Inne całkowite dochody netto	(2,5)
<b>Zysk całkowity</b>	<b>33,0</b>

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	<b>31 grudnia 2017</b>
Aktywa trwałe	2.160,3
Aktywa obrotowe	240,3
<b>Aktywa razem</b>	<b>2.400,6</b>
Zobowiązania długoterminowe	190,3
Zobowiązania krótkoterminowe	432,0
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>622,3</b>

W pozycji „Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności” Grupa ujęła 3,1 złotych skonsolidowanego zysku Netii osiągniętego w miesiącu grudniu 2017 roku (nabycie akcji miało miejsce 5 grudnia 2017 roku).

b) Udziały w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności – TV Spektrum Sp. z o.o.

W dniu 4 grudnia 2017 roku jedna ze spółek zależnych od Spółki nabyła 34,02% udziałów spółki TV Spektrum Sp. z o.o. („TV Spektrum”) za cenę 23,7 złotych.

W pozycji „Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności” Grupa ujęła 0,3 złotych straty TV Spektrum wykazanej w miesiącu grudniu 2017 roku (nabycie udziałów miało miejsce 4 grudnia 2017 roku).

## 24. Zapasy

<b>Rodzaj zapasów</b>	<b>31 grudnia 2017</b>	<b>31 grudnia 2016</b>
Telefony	121,5	86,4
Laptopy, tablety i modemy	33,7	36,3
Dekodery i dyski do dekodatorów	31,2	42,0
Pozostałe zapasy	97,3	114,0
<b>Razem zapasy netto</b>	<b>283,7</b>	<b>278,7</b>

Na pozostałe zapasy składały się głównie materiały do produkcji dekodatorów.

<b>Odpisy na zapasy</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
<b>Bilans otwarcia</b>	<b>16,4</b>	<b>17,0</b>
Zwiększenia	6,6	10,2
Wykorzystanie	(1,1)	(9,7)
Zmniejszenia	(5,0)	(1,1)
<b>Bilans zamknięcia</b>	<b>16,9</b>	<b>16,4</b>

## 25. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	9,1	12,7
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych	1.835,0	1.567,9
Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	104,7	51,1
Inne należności	34,4	56,3
<b>Razem</b>	<b>1.983,2</b>	<b>1.688,0</b>

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 2017	31 grudnia 2016
PLN	1.802,4	1.530,8
EUR	32,7	25,8
USD	6,5	18,8
Pozostałe	2,5	5,2
<b>Razem</b>	<b>1.844,1</b>	<b>1.580,6</b>

### Zmiana stanu odpisu aktualizującego wartość należności

	2017	2016
<b>Bilans otwarcia</b>	<b>102,3</b>	<b>95,3</b>
Zwiększenie	63,0	58,5
Odwrócenie	(6,6)	(11,1)
Wykorzystanie	(35,3)	(40,4)
<b>Bilans zamknięcia</b>	<b>123,4</b>	<b>102,3</b>
Z czego: <i>Krótkoterminowe</i>	97,3	79,4
<i>Długoterminowe</i>	26,1	22,9

## 26. Pozostałe aktywa obrotowe

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Instrumenty pochodne IRS (nota 38)	5,1	6,7
Inne rozliczenia międzyokresowe przychodów	0,4	1,8
Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów	26,2	30,2
<b>Razem</b>	<b>31,7</b>	<b>38,7</b>

## 27. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Środki pieniężne w kasie	0,3	0,3
Środki pieniężne na rachunkach bieżących	160,5	427,3
Depozyty i lokaty	1.000,7	898,4
<b>Razem</b>	<b>1.161,5</b>	<b>1.326,0</b>

Grupa lokuje środki pieniężne i ich ekwiwalenty w bankach i instytucjach finansowych o wiarygodności potwierdzonej ratingiem przyznany przez powszechnie rozpoznawalne agencje Standard & Poor's, Moody's lub Fitch oraz w Plus Banku i EFG Bank, zgodnie z wymaganiami umowy kredytowej oraz polityką przyjętą w tym zakresie. Na dzień 31 grudnia 2017 roku środki pieniężne były lokowane przede wszystkim w bankach o ratingu A2 wg Moody's Investors Service Ltd.

Waluta	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
PLN	1.109,9	1.228,9
EUR	13,5	14,6
USD	29,1	75,2
Pozostałe	9,0	7,3
<b>Razem</b>	<b>1.161,5</b>	<b>1.326,0</b>

Z uwagi na współpracę Grupy z renomowanymi polskimi i międzynarodowymi bankami ryzyko związane z lokowaniem środków pieniężnych jest znacząco ograniczone.

Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w kwocie 10,5 zł dotyczą głównie kaucji gwarancyjnych.



## 28. Kapitały

### (i) Kapitał zakładowy

Na dzień 31 grudnia 2017 roku i 31 grudnia 2016 roku kapitał zakładowy Spółki przedstawiał się następująco:

Seria	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Rodzaj akcji
A	2.500.000	0,1	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
B	2.500.000	0,1	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
C	7.500.000	0,3	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	166.917.501	6,7	Uprzywilejowane co do głosu, 2 głosy na akcję
D	8.082.499	0,3	Zwykłe, na okaziciela
E	75.000.000	3,0	Zwykłe, na okaziciela
F	5.825.000	0,2	Zwykłe, na okaziciela
H	80.027.836	3,2	Zwykłe, na okaziciela
I	47.260.690	1,9	Zwykłe, na okaziciela
J	243.932.490	9,8	Zwykłe, na okaziciela
<b>Ogółem</b>	<b>639.546.016</b>	<b>25,6</b>	

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2017 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Karswell Ltd. <sup>1</sup>	157.988.268	6,3	24,70%	157.988.268	19,29%
Reddev Investments Ltd. <sup>2</sup>	154.204.296	6,2	24,11%	306.709.172	37,45%
Sensor Overseas Ltd. <sup>3</sup>	55.092.796	2,3	8,61%	82.005.421	10,01%
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. (dawniej Embud Sp. z o.o.) <sup>1</sup>	58.063.948	2,3	9,08%	58.063.948	7,09%
Pozostali	214.196.708	8,5	33,50%	214.196.708	26,16%
<b>Razem</b>	<b>639.546.016</b>	<b>25,6</b>	<b>100%</b>	<b>818.963.517</b>	<b>100%</b>

<sup>1</sup> Podmiot jest kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza.

<sup>2</sup> Reddev Investments Ltd. jest podmiotem pośrednio zależnym od Pana Zygmunta Solorza.

<sup>3</sup> Sensor Overseas Ltd. jest kontrolowany przez EVO Foundation.

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2016 roku kształtowała się następująco:

	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Karswell Ltd. <sup>1</sup>	157.988.268	6,3	24,70%	157.988.268	19,29%
Reddev Investments Ltd. <sup>2</sup>	154.204.296	6,2	24,11%	306.709.172	37,45%
Sensor Overseas Ltd. <sup>3</sup>	54.921.546	2,2	8,59%	81.662.921	9,97%
Embud 2 Sp. z o.o. S.K.A. (dawniej Embud Sp. z o.o.) <sup>1</sup>	58.063.948	2,3	9,08%	58.063.948	7,09%
Pozostali	214.367.958	8,6	33,52%	214.539.208	26,20%
<b>Razem</b>	<b>639.546.016</b>	<b>25,6</b>	<b>100%</b>	<b>818.963.517</b>	<b>100%</b>

<sup>1</sup> Podmiot jest kontrolowany przez Pana Zygmunta Solorza

<sup>2</sup> Reddev Investments Ltd. jest podmiotem pośrednio zależnym od Pana Zygmunta Solorza

<sup>3</sup> Sensor Overseas Ltd. jest kontrolowany przez EVO Foundation

## (ii) Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej

Nadwyżka wartości emisyjnej akcji powyżej ich wartości nominalnej obejmuje nadwyżkę ceny nabycia nad wartością nominalną pomniejszoną o koszty emisji akcji.

## (iii) Zyski zatrzymane

W dniu 27 czerwca 2017 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2016 roku w wysokości 578,0 zł w następujący sposób:

- (i) na dywidendę dla akcjonariuszy Spółki w wysokości 204,7 zł, tj. 0,32 zł (nie w milionach) na jedną akcję,
- (ii) na kapitał zapasowy w wysokości 373,3 zł.

## (iv) Pozostałe kapitały

Pozycja ta obejmuje wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny oraz zyski i straty aktuarialne.

## 29. Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na pozostałe kapitały

W dniu 13 maja 2016 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 1,5150%, z bankiem - BNP Paribas SA.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 30 grudnia 2016 roku do dnia 28 września 2018 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 250 zł.

W dniu 18 stycznia 2017 roku Spółka dokonała transakcji zamiany stóp procentowych typu IRS (Interest Rate Swap), polegająca na zamianie płatności odsetek opartych o zmienną stopę procentową WIBOR 3M na płatność odsetek opartych o stałą stopę procentową w wysokości 2,0695%, z bankiem – Credit Agricole Corporate and Investment Bank.

Transakcja została zawarta na okres od dnia 31 marca 2017 roku do dnia 30 września 2019 roku. Wyżej wymieniona transakcja zabezpiecza kwotę nominalną kredytu w wysokości 125 zł.

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2017

	<b>IRS</b>
Aktywa	
Długoterminowe	0,2
Krótkoterminowe	0,4
Zobowiązania	
Krótkoterminowe	(0,5)
<b>Razem</b>	<b>0,1</b>

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na aktywa i zobowiązania na dzień 31 grudnia 2016

	<b>IRS</b>
Aktywa	
Długoterminowe	0,9
Krótkoterminowe	0,6
<b>Razem</b>	<b>1,5</b>

Wpływ wyceny instrumentów zabezpieczających na kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających

	<b>2017</b>	<b>2016</b>
<b>Stan na 1 stycznia</b>	<b>1,2</b>	<b>(6,7)</b>
Wycena zawartych instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	(1,3)	9,8
Podatek odroczony	0,2	(1,9)
<b>Zmiana za okres</b>	<b>(1,1)</b>	<b>7,9</b>
<b>Stan na 31 grudnia</b>	<b>0,1</b>	<b>1,2</b>

### 30. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek

<b>Zobowiązania z tytułu kredytów</b>	<b>31 grudnia 2017</b>	<b>31 grudnia 2016</b>
Zobowiązania krótkoterminowe	1.341,9	1.270,0
Zobowiązania długoterminowe	9.291,4	9.302,7
<b>Razem</b>	<b>10.633,3</b>	<b>10.572,7</b>

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek:

	2017	2016
<b>Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek na dzień 1 stycznia</b>	<b>10.572,7</b>	<b>6.610,7</b>
Zobowiązania z tytułu kredytów przejęte w wyniku nabycia Litenite Ltd.	-	378,7
Zaciągnięcie kredytu terminowego	-	4.800,0
Zaciągnięcie kredytu rewalwingowego	1.200,0	700,0
Spłata kapitału	(1.162,5)	(1.940,9)
Spłata odsetek i prowizji	(346,5)	(377,5)
Naliczone koszty odsetek	369,6	401,7
<b>Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek na dzień 31 grudnia</b>	<b>10.633,3</b>	<b>10.572,7</b>

#### Umowa kredytów między Spółką a konsorcjum instytucji finansowych

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

Umowa Kredytów CP przewidywała udzielenie Spółce kredytu terminowego (ang. Term Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 1.200,0 złotych („Kredyt Terminowy CP”) oraz kredytu rewalwingowego (ang. Revolving Facility Loan) do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 300,0 złotych („Kredyt Rewalwingowy CP”).

Kredyt Terminowy CP i Kredyt Rewalwingowy CP zostały wykorzystane przez Spółkę w szczególności na:

- i. spłatę całości zadłużenia wynikającego z umowy kredytów (ang. Senior Facilities Agreement) z dnia 11 kwietnia 2014 r., zawartej m.in. przez Spółkę (jako kredytobiorcę) oraz konsorcjum instytucji finansowych,
- ii. finansowanie bieżącej działalności Grupy.

#### Umowa kredytów między Polkomtel a konsorcjum instytucji finansowych

W dniu 21 września 2015 roku Polkomtel (jednostka pośrednio zależna od Spółki) jako kredytobiorca wraz z Eileme 2, Eileme 3 oraz Eileme 4, Plus TM Management Sp. z o.o., TM Rental Sp. z o.o., Plus TM Group Sp. z o.o. zawarła z konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych na czele z: Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A., Bankiem Zachodnim WBK S.A., ING Bankiem Śląskim S.A., Société Générale (Globalni Bankowi Koordynatorzy) oraz obejmującym PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 1, PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 2,

---

BNP Paribas Fortis SA/NV, Bank Polska Kasa Opieki S.A., The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd., Bank of China (Luxembourg) S.A., Credit Agricole Corporate & Investment Bank, Credit Agricole Bank Polska S.A., DNB Bank Polska S.A., DNB Bank ASA, HSBC Bank Polska S.A., HSBC Bank plc, Bank Handlowy w Warszawie S.A., CaixaBank, S.A. (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce, mBank S.A., Bank Millennium S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., Goldman Sachs Bank USA, Erste Group Bank AG, Deutsche Bank Polska S.A., oraz UniCredit Bank AG, London Branch, który działa jako Agent kredytu (ang. Agent) oraz Citicorp Trustee Company Limited jako Agent Zabezpieczeń (ang. Security Agent), umowę kredytów („Umowa Kredytów PLK”).

Umowa Kredytów PLK przewidywała udzielenie Polkomtel kredytu terminowego (ang. Term Facility Loan) do maksymalnej kwoty w wysokości 10.300 złotych („Kredyt Terminowy PLK”) oraz kredytu rewolwingowego (ang. Revolving Facility Loan) do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość 700 złotych („Kredyt Rewolwingowy PLK”).

Kredyt Terminowy PLK i Kredyt Rewolwingowy PLK zostały wykorzystane przez Polkomtel w szczególności na:

- i. spłatę całości zadłużenia wynikającego z refinansowanej umowy kredytów PLK z dnia 17 czerwca 2013 roku,
- ii. spłatę całości zadłużenia z tytułu dłużnych papierów wartościowych senior notes wyemitowanych przez Eileme 2 AB (publ) (jednostkę pośrednio zależną od Spółki) w dniu 26 stycznia 2012 roku („Zadłużenia z tytułu Obligacji HY”) oraz
- iii. finansowanie bieżącej działalności Grupy.

#### Umowa zmieniająca i konsolidująca między stronami Umowy Kredytów CP, Umowy Kredytów PLK oraz wybranymi podmiotami z Grupy

W dniu 21 września 2015 roku Spółka, Polkomtel Sp. z o.o., Telewizja Polsat Sp. z o.o., Cyfrowy Polsat Trade Marks Sp. z o.o., Polsat License Ltd. oraz Polsat Media Biuro Reklamy Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k., Eileme 2 AB (publ), Eileme 3 AB (publ), Eileme 4 AB (publ), Plus TM Management Sp. z o.o., TM Rental Sp. z o.o., Plus TM Group Sp. z o.o. zawarły z konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych umowę zmieniającą i konsolidującą („Umowę Zmieniającą i Konsolidującą”) (ang. *Amendment, Restatement and Consolidation Deed*).

Zgodnie z postanowieniami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, po spłacie Zadłużenia z tytułu Obligacji HY, zadłużenie z tytułu Umowy Kredytów PLK zostało zrefinansowane z wykorzystaniem środków udostępnionych na podstawie Umowy Kredytów CP zmienionej na mocy Umowy Zmieniającej i Konsolidującej. Spłata Zadłużenia z tytułu Obligacji HY nastąpiła w dniu 1 lutego 2016 roku.

Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadziła następujące zmiany do Umowy Kredytów CP:

- i) maksymalna wartość Kredytu Terminowego CP jest równa 11.500 złotych, a maksymalna wartość Kredytu Rewolwingowego CP jest równa 1.000 złotych;
- ii) Spółka oraz inne podmioty z Grupy ustanowiły dodatkowe zabezpieczenia spłaty kredytów udzielonych na jej podstawie. W szczególności, zabezpieczenia te obejmują zastawy rejestrowe na zbiorach rzeczy ruchomych i praw majątkowych o zmiennym składzie, wchodzących w skład przedsiębiorstwa wybranych podmiotów z Grupy, zastawy rejestrowe i finansowe na akcjach i udziałach spółek zależnych Spółki, zastawy finansowe i rejestrowe na wierzytelnościach z rachunków bankowych prowadzonych wybranych podmiotów z Grupy, zastawy zwykłe oraz rejestrowe na wybranych znakach

towarowych, cesje praw na zabezpieczenie, hipoteki, oświadczenia notarialne o poddaniu się egzekucji oraz analogiczne zabezpieczenia ustanowione na udziałach (akcjach) lub aktywach podmiotów z Grupy, które będą rządzone prawem obcym.

Kredyt Terminowy CP i Kredyt Rewolwingowy CP są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej będącej sumą stopy WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych oraz zastosowanej marży. Marża Kredytu Terminowego CP i Kredytu Rewolwingowego CP jest uzależniona od poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, w taki sposób, że im poziom wskaźnika będzie niższy, tym zastosowana marża również będzie niższa. Kredyt Terminowy CP i Kredyt Rewolwingowy CP będą spłacane w kwartalnych ratach o różnej wysokości. Na dzień 31 grudnia 2017 roku ostateczną datą spłaty każdego z kredytów jest 21 września 2020 roku.

W dniu 26 stycznia 2016 roku Polkomtel, spółka pośrednio zależna od Spółki, zwiększyła wykorzystanie kredytu terminowego o kolejne 4,8 mld zł (nie w milionach) zgodnie z warunkami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Kredyt Rewolwingowy CP był w pełni wykorzystany. Na dzień 31 grudnia 2016 roku Kredyt Rewolwingowy CP nie był wykorzystany.

Zgodnie z postanowieniami Umowy Zmieniającej i Konsolidującej, Spółka, Polkomtel oraz inne podmioty z Grupy mają możliwość zaciągnięcia dodatkowych kredytów (ang. *additional facilities*). Warunki takich dodatkowych kredytów będą ustalane każdorazowo w osobnej umowie, zawieranej w związku z zaciągnięciem takiego dodatkowego kredytu (ang. *additional facility accession deed*).

Zobowiązania Spółki i pozostałych dłużników z tytułu powyższych kredytów zostały zabezpieczone zabezpieczeniami ustanowionymi przez Spółkę, jak i przez inne podmioty. Szczegółowe informacje dotyczące zabezpieczeń zawarte są w Sprawozdaniu z działalności Zarządu w punkcie 4.6.6.

#### Umowa z Pekao

Dnia 7 maja 2009 roku Spółka podpisała z Bankiem Pekao S.A. umowę określającą prawa i obowiązki stron w przypadku zlecenia bankowi przez Spółkę wystawienia gwarancji bankowych i otwarcia akredytyw. Łączna kwota zaangażowania banku z tytułu wystawienia gwarancji oraz otwartych akredytyw nie może przekroczyć 12,0 zł. Na dzień 31 grudnia 2017 roku bank wystawił gwarancje bankowe na kwotę 2,1 zł oraz 1,7 euro.

#### Umowa z PKO BP

Dnia 29 listopada 2012 roku spółka pośrednio zależna od Jednostki Dominującej podpisała z Bankiem PKO BP S.A. umowę ramową określającą prawa i obowiązki stron w przypadku zlecenia bankowi przez spółkę wystawienia gwarancji bankowych. Zgodnie z umową ramową oraz późniejszymi aneksami, łączna kwota zaangażowania banku z tytułu wystawienia gwarancji na zabezpieczenie zobowiązań spółki wynikających z warunków postępowań przetargowych oraz z zawartych umów handlowych nie może przekroczyć 50,0 zł. Na dzień 31 grudnia 2017 roku bank wystawił gwarancje bankowe na kwotę 13,0 zł oraz 3,3 euro.



Dnia 8 marca 2011 roku spółka pośrednio zależna od Jednostki Dominującej podpisała z Bankiem PKO BP S.A. umowę ramową określającą prawa i obowiązki stron w przypadku zlecenia bankowi przez spółkę wystawienia gwarancji bankowych. Zgodnie z umową ramową oraz późniejszymi aneksami, łączna kwota zaangażowania banku z tytułu wystawienia gwarancji na zabezpieczenie zobowiązań spółki wynikających z warunków postępowań przetargowych oraz z zawartych umów handlowych nie może przekroczyć 10,0 zł. Na dzień 31 grudnia 2017 roku bank wystawił gwarancje bankowe na kwotę 2,6 zł oraz 0,7 euro.

### 31. Zobowiązania z tytułu obligacji

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Zobowiązania krótkoterminowe	42,5	42,4
Zobowiązania długoterminowe	975,7	1.835,7
<b>Razem</b>	<b>1.018,2</b>	<b>1.878,1</b>

Zmiana stanu zobowiązań z tytułu obligacji:

	2017	2016
<b>Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 1 stycznia</b>	<b>1.878,1</b>	<b>5.752,0</b>
Zobowiązania z tytułu obligacji przejętych w ramach nabycia Litenite Ltd.	-	1.123,2
Wykup obligacji	(886,7)	(4.484,0)
Wykup własnych obligacji przez spółki z Grupy*	-	(328,8)
Koszty z tytułu różnic kursowych	-	244,8
Koszt prowizji za wcześniejszy wykup obligacji	58,7	-
Premia za wcześniejszy wykup obligacji	(58,7)	(262,1)
Spłata odsetek i prowizji	(43,0)	(308,7)
Naliczone koszty odsetek	69,8	141,7
<b>Zobowiązania z tytułu obligacji na dzień 31 grudnia</b>	<b>1.018,2</b>	<b>1.878,1</b>

\* wykup obligacji Midas przez spółki z Grupy od niepowiązanych podmiotów zewnętrznych

#### Obligacje wyemitowane przez Cyfrowy Polsat S.A.

W dniu 21 lipca 2015 roku dokonano rejestracji 1.000.000 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela serii A o wartości nominalnej 1.000 PLN każda (nie w milionach) i łącznej wartości nominalnej 1.000.000.000 PLN (nie w milionach) („Obligacje”) w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. Obligacje podlegają wykupowi po 6 latach. Dniem wykupu Obligacji jest 21 lipca 2021 roku. Oprocentowanie Obligacji jest zmienne, oparte o stawkę WIBOR 6M powiększoną o marżę, której wysokość zależy od wartości Wskaźnika Zadłużenia (zdefiniowanego w warunkach emisji Obligacji).

#### Wcześniejszy wykup obligacji

W dniu 26 kwietnia 2017 roku spółka Litenite Limited dokonała przedterminowego wykupu wszystkich wyemitowanych obligacji zerokuponowych w wysokości 945,4 zł (łącznie z premią za wcześniejszy wykup).

## 32. Grupa jako leasingodawca i leasingobiorca

### a) Grupa jako leasingodawca

#### *Leasing operacyjny*

Grupa zawarła umowy, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Umowy te obejmują udostępnienia zestawów odbiorczych abonentom, wynajem powierzchni biurowej i stanowisk oraz leasing samochodów. Zestawy odbiorcze oraz wyposażenie stanowisk będące przedmiotem tych umów są prezentowane jako rzeczowe aktywa trwałe. Powierzchnia biurowa jest przedmiotem leasingu operacyjnego a samochody ujmowane są w Grupie jako leasing finansowy.

Umowy na udostępnienie dekodków zawierane są na okres podstawowy określony w umowie, którego długość waha się od 12 do 29 miesięcy. Po upływie okresu podstawowego umowy te zostają przekształcone w umowy na czas nieokreślony, o ile klient nie podpisze kolejnej umowy w procesie utrzymania lub nie zostaną one wypowiedziane przez klienta.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu operacyjnego.

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
do jednego roku	40,7	37,7
od 1 roku do 5 lat	16,4	12,8
<b>Razem</b>	<b>57,1</b>	<b>50,5</b>

### b) Grupa jako leasingobiorca

#### *Leasing operacyjny*

Grupa zawarła umowy, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Grupa nie ujmuje w sprawozdaniu finansowym aktywów będących przedmiotem tych umów. Umowy leasingu operacyjnego obejmują najem powierzchni studyjnej, biurowej, a także najem transponderów satelitarnych, środków transportu i innego sprzętu oraz dzierżawę gruntu pod lokalizację sieciowe.

Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu:

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
do jednego roku	475,3	445,7
od 1 roku do 5 lat	1.260,3	997,4
powyżej 5 lat	477,0	299,3
<b>Razem</b>	<b>2.212,6</b>	<b>1.742,4</b>

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Poniższa tabela przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tytułu leasingu operacyjnego do jednostek powiązanych:

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
do jednego roku	24,5	20,3
od 1 roku do 5 lat	83,4	88,2
powyżej 5 lat	31,2	33,4
<b>Razem</b>	<b>139,1</b>	<b>141,9</b>

W 2017 roku Grupa poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 425,5 zł. W 2016 roku Grupa poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 419,4 zł.

**Leasing finansowy**

Wartość bilansowa samochodów używanych na podstawie umów leasingu finansowego wynosiła 27,3 zł na dzień 31 grudnia 2017 roku oraz 25,3 zł na dzień 31 grudnia 2016 roku.

Okres leasingu wynosi do 5 lat dla środków transportu i innego sprzętu.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego:

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
do jednego roku	9,7	5,0
od 1 roku do 5 lat	18,6	20,8
<b>Razem</b>	<b>28,3</b>	<b>25,8</b>

Wartość bieżąca opłat wyniosła 28,3 zł na dzień 31 grudnia 2017 roku oraz 25,8 zł na dzień 31 grudnia 2016 roku.

### 33. Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS

Przyszłe płatności	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
30 września 2017	-	123,9
30 września 2018	116,8	123,9
30 września 2019	116,8	123,9
30 września 2020	116,8	123,9
30 września 2021	116,8	123,9
30 września 2022	129,2	137,0
<b>Płatności razem</b>	<b>596,4</b>	<b>756,5</b>
Odsetki	(41,1)	(61,0)
<b>Obecna wartość przyszłych płatności</b>	<b>555,3</b>	<b>695,5</b>
Z czego:		
Część krótkoterminowa	114,5	121,5
Część długoterminowa	440,8	574,0

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.

### 34. Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Rezerwy	112,7	120,6
Inne	1,5	9,6
<b>Razem</b>	<b>114,2</b>	<b>130,2</b>

### 35. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec jednostek powiązanych	21,7	9,6
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	415,4	241,9
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	196,5	156,6
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec jednostek powiązanych	1,4	1,4
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów programowych wobec pozostałych jednostek	64,5	75,0
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów trwałych i wartości niematerialnych	96,0	195,8
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	760,5	706,4
Rezerwy krótkoterminowe	102,4	130,1
Zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych (IRS) (nota 38)	3,6	-
Inne	65,3	52,7
<b>Razem</b>	<b>1.727,3</b>	<b>1.569,5</b>

### Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Wynagrodzenia	98,5	98,5
Oplaty licencyjne oraz na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi	84,2	87,1
Koszty dystrybucji	117,3	80,0
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich	165,8	152,3
Inne	294,7	288,5
<b>Razem</b>	<b>760,5</b>	<b>706,4</b>

### Rezerwy krótkoterminowe i długoterminowe

	2017	2016
<b>Bilans otwarcia na dzień 1 stycznia</b>	<b>250,7</b>	<b>225,9</b>
Nabycie jednostki zależnej	-	20,8
Zwiększenie	11,5	35,3
Odwrocenie	(37,4)	(29,4)
Wykorzystanie	(9,7)	(1,9)
<b>Bilans zamknięcia na dzień 31 grudnia</b>	<b>215,1</b>	<b>250,7</b>
<i>Z czego:</i>		
<i>Krótkoterminowe</i>	102,4	130,1
<i>Długoterminowe</i>	112,7	120,6

Rezerwy obejmują głównie rezerwy na licencje, rezerwy na sprawy sądowe i sporne, rezerwy na naprawy gwarancyjne, rezerwy na koszty przywrócenia stanu pierwotnego.

### Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz zakupu aktywów programowych i środków trwałych w walucie

Waluta	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
PLN	488,8	427,9
USD	54,8	69,4
EUR	50,6	22,6
Pozostałe	4,8	3,8
<b>Razem</b>	<b>599,0</b>	<b>523,7</b>

## Rozliczenia międzyokresowe kosztów w walucie

Waluta	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
PLN	631,8	585,3
EUR	93,8	80,4
USD	17,7	21,0
Pozostałe	17,2	19,7
<b>Razem</b>	<b>760,5</b>	<b>706,4</b>

## 36. Przychody przyszłych okresów

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Przychody przyszłych okresów	621,5	668,0
<i>Z czego: Krótkoterminowe</i>	618,3	647,9
<i>Długoterminowe</i>	3,2	20,1

Przychody przyszłych okresów obejmują głównie odroczone przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych (wniesione z góry opłaty abonamentowe, usługi prepaid oraz opłaty za udostępnianie dekoderek) oraz odroczone przychody hurtowe (przedpłacone emisje reklam).

## Pozostałe informacje

### 37. Nabycie spółek zależnych

#### Nabycie akcji w spółce Paszport Korzyści Sp. z o.o.

W dniu 7 września 2017 roku spółka Polkomtel Sp. z o.o. (jednostka pośrednio zależna od Spółki) nabyła pozostałe 51% udziałów w spółce Paszport Korzyści Sp. z o.o. („Paszport Korzyści”) od spółek powiązanych: Bithell Holdings Limited, Plus Bank S.A. i Polkomtel Business Development Sp. z o.o. (jednostka pośrednio zależna od Spółki, która przed wyżej opisaną transakcją posiadała 49% udziałów w Paszporcie Korzyści). Wynagrodzenie za 100% udziałów w Paszporcie Korzyści wyniosło 5.000 zł (nie w milionach).

#### a) Cena nabycia udziałów

	Ostatecznie ustalona cena nabycia udziałów
Środki przekazane na nabycie 51% udziałów Paszportu Korzyści	0,0
<b>Cena nabycia na dzień 7 września 2017 roku</b>	<b>0,0</b>



## b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia

Środki przekazane	(0,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1,6
<b>Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017</b>	<b>1,6</b>

## c) Ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia

Poniższa tabela przedstawia ostatecznie ustaloną na dzień nabycia wartość godziwą zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań nabytych spółek oraz wartość firmy.

Ostatecznie ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 7 września 2017 roku:

	<b>Wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (7 września 2017)</b>
<b>Aktywa netto:</b>	
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	4,5
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	0,1
Środki pieniężne	1,6
Zobowiązania z tytułu pożyczek*	(28,6)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(0,2)
<b>Wartość zidentyfikowanych aktywów netto</b>	<b>(22,6)</b>
<b>Cena nabycia na dzień 7 września 2017</b>	<b>0,0</b>
<b>Rozliczenie relacji pożyczkowej</b>	<b>22,6</b>
<b>Wartość firmy</b>	<b>0,0</b>

\* Na dzień 7 września 2017 spółka Paszport Korzyści miała zobowiązania z tytułu pożyczek udzielonych przez spółkę z Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.

Przychody i zysk netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 7 września 2017 roku przypadające na Paszport Korzyści wynoszą odpowiednio 4,7 zł i 0,5 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2017 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 9.828,5 zł i 948,3 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017.

Nabycie akcji w spółce ESKA TV S.A. i nabycie udziałów w spółce Lemon Records Sp. z o.o.

W dniu 4 grudnia 2017 roku spółka Telewizja Polsat Sp. z o.o. (jednostka pośrednio zależna od Spółki) nabyła 100% akcji w spółce ESKA TV S.A. („ESKA TV”) od Bookmacher Sp. z o.o., Radio ESKA S.A., Time S.A. i Zjednoczonych Przedsiębiorstw Rozrywkowych S.A.

W dniu 4 grudnia 2017 roku spółka Telewizja Polsat Sp. z o.o. (jednostka pośrednio zależna od Spółki) nabyła 100% udziałów w spółce Lemon Records Sp. z o.o. („Lemon Records”) od Zjednoczonych Przedsiębiorstw Rozrywkowych S.A., ZPR Media S.A. i od Time S.A.

Wynagrodzenie za 100% akcji w ESKA TV i za 100% udziałów w Lemon Records wyniosło 69,0 zł.

**a) Wstępna cena nabycia udziałów**

	<u>Wstępnie ustalona cena nabycia udziałów</u>
Środki przekazane na nabycie 100% akcji ESKA TV i 100% udziałów Lemon Records	69,0
<b>Wstępna cena nabycia na dzień 4 grudnia 2017 roku</b>	<b>69,0</b>

**b) Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych z transakcji nabycia**

Środki przekazane	(69,0)
Nabyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,6
<b>Wpływ środków pieniężnych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017</b>	<b>(68,4)</b>

**c) Wstępne ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów netto oraz wartości firmy na dzień nabycia**

Poniższa tabela przedstawia wstępnie i tymczasowo ustaloną na dzień nabycia wartość godziwą zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań nabytej spółki oraz wartość firmy.

Wstępnie i tymczasowo ustalona wartość godziwa przejętych aktywów i zobowiązań na dzień 4 grudnia 2017 roku:

	<b>Wstępne wartości godziwe aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia kontroli (4 grudnia 2017)</b>
<b>Aktywa netto:</b>	
Marka Lemon Records	4,7
Koncesja na nadawanie programów telewizyjnych	5,1
Aktywa programowe	9,4
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	6,6
Inne aktywa obrotowe	0,2
Środki pieniężne	0,6
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	(23,9)
<b>Wstępna wartość zidentyfikowanych aktywów netto</b>	<b>2,7</b>
<b>Wstępna cena nabycia na dzień 4 grudnia 2017</b>	<b>69,0</b>
<b>Wstępna wartość firmy</b>	<b>66,3</b>

Wartość firmy została zaalokowana do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”.

Przychody i strata netto ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od 4 grudnia 2017 roku przypadające na ESKA TV i Lemon Records wynoszą odpowiednio 3,7 zł i 0,1 zł. Gdyby do transakcji nabycia udziałów doszło 1 stycznia 2017 roku, przychody i zysk pro forma rozpoznane przez Grupę w skonsolidowanym rachunku zysków i strat wyniosłyby odpowiednio 9.861,4 zł i 937,3 zł za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017.

### 38. Instrumenty finansowe

#### Wprowadzenie

Grupa Cyfrowy Polsat S.A w ramach prowadzonej działalności operacyjnej narażona jest na szereg ryzyk finansowych, do których należą:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko płynności,
- ryzyko rynkowe:
  - (i) ryzyko walutowe,
  - (ii) ryzyko stopy procentowej.

Zarządzanie ryzykiem prowadzone przez Grupę ma na celu ograniczenie wpływu niekorzystnych czynników na wyniki finansowe Grupy.

Zarząd ponosi odpowiedzialność za nadzór i zarządzanie poszczególnymi rodzajami ryzyk, na które narażona jest Grupa. W związku z powyższym Zarząd przyjął ogólne zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą ryzyka rynkowego, kredytowego oraz ryzyka płynności.

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące ekspozycji Grupy na poszczególne ryzyka, cele Grupy, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem. Ujawnienia dotyczące wielkości narażenia Grupy na te ryzyka prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Grupa, należą kredyty bankowe, obligacje, środki pieniężne, opcje walutowe, 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 2017	31 grudnia 2016
<b>Pożyczki i należności, w tym:</b>	<b>3.631,0</b>	<b>3.397,4</b>
Pożyczki udzielone	4,5	51,8
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	9,3	12,5
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	2.445,2	1.996,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.161,5	1.326,0
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	10,5	10,7
<b>Instrumenty pochodne zabezpieczające</b>	<b>0,6</b>	<b>1,5</b>
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	0,6	1,5
<b>Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:</b>	<b>6,4</b>	<b>14,7</b>
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	6,4	14,7

Zobowiązania finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>Inne zobowiązania finansowe wyceniane wg zamortyzowanego kosztu, w tym:</b>	<b>13.660,9</b>	<b>14.464,6</b>
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	28,3	25,9
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	10.633,3	10.572,7
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.018,2	1.878,1
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	555,3	695,5
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne wobec jednostek niepowiązanych i kaucje	641,8	573,9
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania wobec jednostek powiązanych	23,5	12,1
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	760,5	706,4
<b>Instrumenty pochodne zabezpieczające</b>	<b>0,5</b>	<b>-</b>
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	0,5	-
<b>Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające</b>	<b>3,1</b>	<b>-</b>
Transakcje forward	1,5	-
Transakcje zamiany stóp procentowych (IRS)	1,6	-

## 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. W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2017 Jednostka Dominująca posiada znaczną liczbę abonentów indywidualnych rozproszonych po całym kraju, dla których przyjęto model sprzedaży oparty głównie na przedpłaceniu 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, przzerwaniem świadczenia usług telefonii komórkowej lub dostępu do Internetu. Telewizja Polsat i jej spółki zależne, w ramach prowadzonej działalności, świadczą usługi z odroczonym terminem płatności, co może spowodować ryzyko niedotrzymywania terminów płatności przez kontrahentów. Ocena wiarygodności kredytowej kontrahentów przeprowadzana jest na bieżąco i zasadniczo 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 2017	31 grudnia 2016
Pożyczki udzielone	4,5	51,8
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	9,3	12,5
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	2.445,2	1.996,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1.161,5	1.326,0
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	10,5	10,7
<b>Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:</b>	<b>6,4</b>	<b>14,7</b>
Transakcje walutowej zamiany stóp procentowych (IRS)	6,4	14,7
<b>Razem</b>	<b>3.637,4</b>	<b>3.412,1</b>

Tabele poniżej przedstawiają koncentrację ryzyka kredytowego należności i pożyczek:

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Należności od abonentów	1.635,6	1.232,0
Należności od spółek mediowych	321,2	238,7
Należności od operatorów satelitarnych i kablowych	13,3	21,2
Należności z tytułu roamingu oraz interconnect	209,3	166,9
Należności od dystrybutorów	103,5	121,6
Należności i pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	11,4	63,9
Inne należności i pożyczki udzielone podmiotom niepowiązanym	164,7	216,4
<b>Razem</b>	<b>2.459,0</b>	<b>2.060,7</b>



	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Kontrahent A	56,3	44,0
Kontrahent B	30,1	29,5
Kontrahent C	27,4	25,3
Kontrahent D	25,6	22,8
Kontrahent E	22,8	21,9
Pozostali	2.296,8	1.917,2
<b>Razem</b>	<b>2.459,0</b>	<b>2.060,7</b>

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 i pożyczek na dzień bilansowy:

	31 grudnia 2017		31 grudnia 2016			
	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto
Należności bieżące	2.118,7	60,9	2.057,8	1.703,6	29,9	1.673,7
Należności przeterminowane do 30 dni	174,0	2,0	172,0	216,4	4,8	211,6
Należności przeterminowane od 31 do 60 dni	136,4	1,9	134,5	86,2	4,9	81,3
Należności przeterminowane powyżej 60 dni	163,7	69,0	94,7	158,5	64,4	94,1
<b>Razem</b>	<b>2.592,8</b>	<b>133,8</b>	<b>2.459,0</b>	<b>2.164,7</b>	<b>104,0</b>	<b>2.060,7</b>

Jakość kredytowa należności nieprzeterminowanych nie podlegających odpisom jest bardzo dobra.

Należności, w przypadku których wystąpiła utrata wartości obejmują należności bieżące i przeterminowane odnośnie których oceniono, że część tych należności nie będzie odzyskana. Zazwyczaj rezerwa na odpis aktualizujący należności jest tworzona dla należności przeterminowanych powyżej 90 dni lub dla należności od klientów, dla których oszacowano, że nastąpiła utrata wartości we wcześniejszym momencie.

## 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.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Poniższa tabela 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 2017						
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	10.633,3	11.472,6*	1.087,1*	704,1*	1.459,3*	8.222,1*	-
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.018,2	1.172,5	21,7	21,4	43,1	1.086,3	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	555,3	596,5	-	116,8	116,8	362,9	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	28,3	30,1	5,8	4,7	8,6	11,0	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	641,8	641,8	641,8	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	23,5	23,5	23,5	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	760,5	760,5	760,5	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS**	0,5	0,5	0,3	0,2	-	-	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:							
IRS**	1,6	1,6	1,0	0,6	-	-	-
Transakcje forward	1,5						
- wpływy		(183,5)	(183,5)	-	-	-	-
- wypływy		185,6	185,6	-	-	-	-
	<b>13.664,5</b>	<b>14.701,7</b>	<b>2.543,8</b>	<b>847,8</b>	<b>1.627,8</b>	<b>9.682,3</b>	<b>-</b>

\* przepływy wynikające z umów kredytów uległy zmianie w związku z podpisaniem nowej umowy w dniu 2 marca 2018 roku (patrz nota 47)

\*\* zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

	31 grudnia 2016						
	Wartość księgowa	Przepływy wynikające z umów	Poniżej 6 m-cy	6-12 m-cy	1-2 lata	2-5 lat	Powyżej 5 lat
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	10.572,7	11.716,9	637,8	659,0	1.371,0	9.049,1	-
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.878,1	2.739,9	21,6	21,4	43,1	1.129,4	1.524,4
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	695,5	756,5	-	123,9	123,9	371,7	137,0
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	25,9	27,7	3,0	2,8	9,7	12,2	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych oraz kaucje	573,9	573,9	573,9	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	12,1	12,1	12,1	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	706,4	706,4	706,4	-	-	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:							
IRS*	-	-	-	-	-	-	-
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:							
IRS*	-	-	-	-	-	-	-
Transakcje forward							
- wpływy	-	-	-	-	-	-	-
- wypływy	-	-	-	-	-	-	-
	<b>14.464,6</b>	<b>16.533,4</b>	<b>1.954,8</b>	<b>807,1</b>	<b>1.547,7</b>	<b>10.562,4</b>	<b>1.661,4</b>

\* zgodnie z umowami przepływy wystąpią w kwocie netto

## Ryzyka rynkowe

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

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

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

Grupa stosuje zintegrowane podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym, co oznacza kompleksowe podejście do całego spektrum zidentyfikowanych ryzyk rynkowych, a nie do każdego z nich indywidualnie. Główną techniką zarządzania ryzykiem rynkowym jest stosowanie w Grupie strategii hedgingowej obejmującej instrumenty pochodne. Poza tym Grupa korzysta z instrumentów wewnętrznych zmierzających do naturalnej redukcji ekspozycji (tzw. hedging naturalny).

Wszystkie potencjalne strategie hedgingowe uwzględniają następujące czynniki: charakter stwierdzonego ryzyka rynkowego, przydatność instrumentu oraz koszt zabezpieczenia, aktualne i prognozowane warunki rynkowe. W celu ograniczenia ryzyka rynkowego Grupa stosuje przede wszystkim instrumenty pochodne. Grupa stosuje tylko te instrumenty pochodne, których wartość jest w stanie oszacować przy użyciu standardowych modeli wyceny dla danego typu instrumentu pochodnego, a także te instrumenty, które mogą być przedmiotem obrotu (bez znacznej utraty wartości) z kontrahentem innym niż ten, z którym transakcja została początkowo zawarta. Wartość rynkowa danego instrumentu jest określana przez Grupę na podstawie informacji od wiodących banków, brokerów oraz serwisów informacyjnych.

Grupa może stosować następujące instrumenty:

- Swapy (IRS/CIRS),
- Kontrakty terminowe typu forward i futures,
- Opcje.

#### Ryzyko walutowe

Do głównych ryzyk, na które narażona jest Grupa, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy złotym polskim i innymi walutami. Przychody generowane przez Grupę są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe Jednostki Dominującej związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami najmu pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD). Po nabyciu akcji Telewizji Polsat Sp. z o.o. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także z zakupów zagranicznych licencji programowych (USD). Po nabyciu akcji spółki Metelem Holding Company Ltd. ekspozycja na ryzyko walutowe wynika także ze zobowiązania z tytułu koncesji UMTS (EUR), umów z dostawcami towarów, głównie telefonów i z dostawcami sprzętu do sieci telekomunikacyjnej (EUR), umów roamingowych, międzyoperatorskich oraz niektórych umów dzierżawy gruntów dla lokalizacji sieciowych i umów najmu powierzchni biurowej (różne waluty).

Zabezpieczanie przed ryzykiem walutowym związanym z umowami licencyjnymi oraz z umowami najmu pojemności satelitarnej odbywa się częściowo poprzez działania zmierzające do naturalnej redukcji ekspozycji dzięki denominowaniu w walutach obcych należności z tytułu usługi emisji sygnału oraz należności za usługi marketingowe.

Grupa nie posiada aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Tabela poniżej przedstawia ekspozycję Grupy na ryzyko walutowe oparte na kwotach w walutach:

31 grudnia 2017						
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	7,8	1,9	-	-	-	0,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3,2	8,4	2,3	0,1	1,2	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(133,1)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(13,1)	(14,5)	(0,1)	-	-	(0,8)
<b>Ekspozycja brutto</b>	<b>(135,2)</b>	<b>(4,2)</b>	<b>2,2</b>	<b>0,1</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,3)</b>
Transakcje forward	44,0	-	-	-	-	-
<b>Ekspozycja netto</b>	<b>(91,2)</b>	<b>(4,2)</b>	<b>2,2</b>	<b>0,1</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,3)</b>

31 grudnia 2016						
	EUR	USD	CHF	GBP	SEK	XDR
Należności z tytułu dostaw i usług	5,8	4,5	-	0,5	-	0,4
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3,3	18,0	1,1	0,4	1,5	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	(157,2)	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(5,1)	(16,6)	-	-	-	(0,6)
<b>Ekspozycja brutto</b>	<b>(153,2)</b>	<b>5,9</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,2)</b>
Transakcje forward	-	-	-	-	-	-
<b>Ekspozycja netto</b>	<b>(153,2)</b>	<b>5,9</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,2)</b>

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

w złotych polskich	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2017	2016	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
1 EUR	4,2583	4,3625	4,1709	4,4240
1 USD	3,7782	3,9431	3,4813	4,1793
1 GBP	4,8595	5,3431	4,7001	5,1445
1 CHF	3,8364	4,0021	3,5672	4,1173
1 XDR	5,2368	5,4805	4,9653	5,6716
1 SEK	0,4422	0,4611	0,4243	0,4619
1 AUD	2,8949	2,9330	2,7199	3,0180

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Grupy na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2017 roku oraz 31 grudnia 2016 roku przyjęto założenie, iż przedział wahań kursów walutowych może kształtować się na poziomie +/- 5%. Analiza zakłada, że wszelkie inne zmienne, w tym zwłaszcza stopy procentowe, pozostają na niezmiennym poziomie.

	2017					2016				
	Stan na 31 grudnia 2017		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	Stan na 31 grudnia 2016		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	7,8	32,7	5%	1,5	-	5,8	25,8	5%	1,3	-
USD	1,9	6,5	5%	0,4	-	4,5	18,8	5%	0,9	-
XDR	0,5	2,3	5%	0,3	-	0,4	2,3	5%	0,1	-
GBP	-	-	5%	-	-	0,5	2,6	5%	0,1	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	3,2	13,5	5%	0,5	-	3,3	14,6	5%	0,7	-
USD	8,4	29,1	5%	1,6	-	18,0	75,2	5%	3,8	-
CHF	2,3	8,2	5%	0,4	-	1,1	4,7	5%	0,2	-
GBP	0,1	0,3	5%	0,2	-	0,4	1,9	5%	0,1	-
SEK	1,2	0,5	5%	-	-	1,5	0,7	5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(133,1)	(555,3)	5%	(27,6)	-	(157,2)	(695,5)	5%	(34,8)	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(13,1)	(54,8)	5%	(2,6)	-	(5,1)	(22,6)	5%	(1,1)	-
USD	(14,5)	(50,6)	5%	(2,4)	-	(16,6)	(69,4)	5%	(3,5)	-
XDR	(0,8)	(3,9)	5%	(0,3)	-	(0,6)	(3,2)	5%	(0,2)	-
CHF	(0,1)	(0,2)	5%	(0,2)	-	-	-	5%	-	-
<b>Razem wpływ na wynik operacyjny okresu</b>				<b>(28,2)</b>	<b>-</b>				<b>(32,4)</b>	<b>-</b>



Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Transakcje forward										
EUR	44,0	183,5	5%	9,2	-	-	-	5%	-	-
Podatek dochodowy				3,6	-				6,2	-
<b>Razem wpływ na wynik netto okresu</b>				<b>(15,4)</b>	-				<b>(26,2)</b>	-

	2017				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN	2016				Szacowana zmiana w zestawieniu pozostałego zysku całkowitego w PLN
	Stan na 31 grudnia 2017		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN		Stan na 31 grudnia 2016		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN	
	w walucie	w PLN				w walucie	w PLN			
Należności z tytułu dostaw i usług										
EUR	7,8	32,7	-5%	(1,5)	-	5,8	25,8	-5%	(1,3)	-
USD	1,9	6,5	-5%	(0,4)	-	4,5	18,8	-5%	(0,9)	-
XDR	0,5	2,3	-5%	(0,3)	-	0,4	2,3	-5%	(0,1)	-
GBP	-	-	-5%	-	-	0,5	2,6	-5%	(0,1)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty										
EUR	3,2	13,5	-5%	(0,5)	-	3,3	14,6	-5%	(0,7)	-
USD	8,4	29,1	-5%	(1,6)	-	18,0	75,2	-5%	(3,8)	-
CHF	2,3	8,2	-5%	(0,4)	-	1,1	4,7	-5%	(0,2)	-
GBP	0,1	0,3	-5%	(0,2)	-	0,4	1,9	-5%	(0,1)	-
SEK	1,2	0,5	-5%	-	-	1,5	0,7	-5%	-	-
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS										
EUR	(133,1)	(555,3)	-5%	27,6	-	(157,2)	(695,5)	-5%	34,8	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług										
EUR	(13,1)	(54,8)	-5%	2,6	-	(5,1)	(22,6)	-5%	1,1	-
USD	(14,5)	(50,6)	-5%	2,4	-	(16,6)	(69,4)	-5%	3,5	-
XDR	(0,8)	(3,9)	-5%	0,3	-	(0,6)	(3,2)	-5%	0,2	-
CHF	(0,1)	(0,2)	-5%	0,2	-	-	-	-5%	-	-
<b>Razem wpływ na wynik operacyjny okresu</b>				<b>28,2</b>	<b>-</b>				<b>32,4</b>	<b>-</b>

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku

(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

Transakcje forward										
EUR	44,0	183,5	-5%	(9,2)	-	-	-	-5%	-	-
Podatek dochodowy				(3,6)	-				(6,2)	-
<b>Razem wpływ na wynik netto okresu</b>				<b>15,4</b>	-				<b>26,2</b>	-

	2017		2016	
	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
<b>Szacowana zmiana kursu o 5%</b>				
EUR	(15,4)	-	(27,5)	-
USD	(0,4)	-	1,0	-
CHF	0,2	-	0,2	-
GBP	0,2	-	0,2	-
XDR	-	-	(0,1)	-
<b>Szacowana zmiana kursu o -5%</b>				
EUR	15,4	-	27,5	-
USD	0,4	-	(1,0)	-
CHF	(0,2)	-	(0,2)	-
GBP	(0,2)	-	(0,2)	-
XDR	-	-	0,1	-

Gdyby na dzień 31 grudnia 2017 roku oraz 31 grudnia 2016 roku kurs złotego polskiego w stosunku do koszyka walut był wyższy o 5%, wówczas wynik netto Grupy byłby odpowiednio niższy o 15,4 zł oraz niższy o 26,2 zł, a pozostały zysk całkowity nie zmieniłby się w 2017 roku oraz w 2016 roku. Osłabienie wartości złotego o 5% spowodowałoby odpowiednio wzrost wyniku netto o 15,4 zł i wzrost o 26,2 zł. Obowiązuje założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmiennione. Nie bierze się również pod uwagę szacunków dotyczących przyszłych przychodów i kosztów denominowanych w walutach.

#### Ryzyko stopy procentowej

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na przychody Grupy, wpływają natomiast zarówno na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat overnight, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi posiadanych przez Grupę kredytów bankowych i obligacji.

Grupa systematycznie analizuje poziom ryzyka zmian stóp procentowych, w tym scenariusze refinansowania i zabezpieczenia przed tym ryzykiem. Na podstawie tych scenariuszy szacowany jest wpływ określonych zmian stóp procentowych na wynik finansowy.

W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko stopy procentowej, wynikającej z płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od kredytu zaciągniętego przez Jednostkę Dominującą, Grupa zawarła transakcje IRS ujmowane jako instrumenty zabezpieczające (patrz nota 29). Grupa posiada także instrumenty IRS zabezpieczające płatności odsetek ze zmienną stopą procentową od

Noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku  
(wszystkie wartości pieniężne podane w tekście przedstawiono w milionach, wraz ze wskazaniem waluty, a wszystkie dane liczbowe przedstawiono w milionach złotych, chyba że zaznaczono inaczej)

kredytów zaciągniętych przez grupę Metelem Holding Company Ltd. (obecnie grupę Eileme 1 AB (publ)), 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 2017	31 grudnia 2016
<b>Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej</b>		
Aktywa finansowe	242,5	472,3
Zobowiązania finansowe*	-	(860,3)
<b>Instrumenty wrażliwe na zmianę stopy procentowej</b>		
Aktywa finansowe*	802,6	909,8
Zobowiązania finansowe*	(11.679,5)	(11.668,2)
<b>Ekspozycja netto</b>	<b>(10.876,9)</b>	<b>(11.146,4)</b>

\* zadłużenie nominalne

Grupa traktuje Kredyt Terminowy CP i Kredyt Terminowy PLK jako instrumenty o zmiennej stopie procentowej. Zmiana komponentów stopy procentowej nie powoduje bilansowej zmiany stanu zobowiązania z tytułu kredytu. Zmiany te mają perspektywny wpływ na koszt odsetkowy.

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej (przed opodatkowaniem):

	Zestawienie pozostałego					
	Rachunek zysków i strat		skonsolidowanego zysku całkowitego		Kapitał własny	
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
<b>Na dzień 31 grudnia 2017</b>						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(77,4)	77,4	3,1	(3,1)	(74,3)	74,3
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	<b>(77,4)</b>	<b>77,4</b>	<b>3,1</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(74,3)</b>	<b>74,3</b>
<b>Na dzień 31 grudnia 2016</b>						
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej*	(107,6)	107,6	3,7	(3,7)	(103,9)	103,9
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	<b>(107,6)</b>	<b>107,6</b>	<b>3,7</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(103,9)</b>	<b>103,9</b>

\* 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 złotychkach ze zmienną stopą procentową zabezpieczonych transakcjami IRS.

### Porównanie wartości godziwej i wartości księgowej

Grupa stosuje następującą hierarchię ustalania i ujawniania wartości godziwej instrumentów finansowych, w zależności od wybranej metody wyceny:

Poziom 1: ceny kwotowane (nieskorygowane) na aktywnych rynkach dla takich samych aktywów i zobowiązań

Poziom 2: dane wejściowe, które są obserwowalne dla danych aktywów i zobowiązań, zarówno bezpośrednio (np. jako ceny) lub pośrednio

Poziom 3: dane wejściowe niebazujące na obserwowalnych cenach rynkowych (dane wejściowe nieobserwowalne)

Tabela poniżej przedstawia wartości godziwe aktywów i zobowiązań finansowych niewycenianych w wartości godziwej wraz z ich wartościami księgowymi.

	Kategoria wg MSR 39	Poziom hierarchii wartości godziwej	31 grudnia 2017		31 grudnia 2016	
			Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone	A	2	4,5	4,5	53,0	51,8
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	A	*	2.454,5	2.454,5	2.008,9	2.008,9
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz lokaty krótkoterminowe	A	*	1.161,5	1.161,5	1.326,0	1.326,0
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	A	*	10,5	10,5	10,7	10,7
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	C	2	(10.692,0)	(10.633,3)	(10.651,7)	(10.572,7)
Zobowiązania z tytułu obligacji	C	1,2**	(1.036,7)	(1.018,2)	(2.076,3)	(1.878,1)
Zobowiązania z tytułu koncesji UMTS	C	2	(594,2)	(555,3)	(755,4)	(695,5)
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	C	2	(28,3)	(28,3)	(25,8)	(25,9)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	C	*	(760,5)	(760,5)	(706,4)	(706,4)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje	C	*	(665,3)	(665,3)	(586,0)	(586,0)
<b>Razem</b>			<b>(10.146,0)</b>	<b>(10.029,9)</b>	<b>(11.403,0)</b>	<b>(11.067,2)</b>
Nierozpoznany zysk/(strata)				(116,1)		(335,8)

A – Pożyczki i należności

B – Instrumenty zabezpieczające

C – Inne zobowiązania



\* przyjmuje się, że wartość godziwa jest zbliżona do wartości bilansowej, dlatego nie zastosowano żadnych technik do wyceny tych pozycji bilansowych

\*\* Na dzień 31 grudnia 2017 obejmuje zobowiązania z tytułu obligacji wyemitowanych przez Cyfrowy Polsat – poziom hierarchii wartości godziwej 1. Na dzień 31 grudnia 2016 obejmuje zobowiązania z tytułu obligacji wyemitowanych przez Cyfrowy Polsat – poziom hierarchii wartości godziwej 1, oraz obligacje wyemitowane przez Litenite – poziom hierarchii wartości godziwej 2.

Ustalając wartość godziwą zobowiązań z tytułu leasingu finansowego, przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do przewidywanych dat zakończenia poszczególnych umów leasingu. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym Grupy.

Na należności z tytułu dostaw i usług i inne należności, a także zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania i kaucje składają się w przeważającej mierze należności i zobowiązania, które zostaną uregulowane nie później niż do końca miesiąca następującego po dniu bilansowym, dlatego przyjęto, że ich wycena z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie byłaby zbliżona do wartości nominalnej.

Do ustalenia wartości godziwej zobowiązań z tytułu koncesji UMTS przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do września 2022 roku, dyskontując je za pomocą odpowiednich stóp rynkowych EURIBOR.

Do wyceny udzielonych pożyczek analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do przewidywanych dat spłaty pożyczek. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku oraz 31 grudnia 2016 roku kredyty i pożyczki obejmowały kredyty bankowe. Stopa dyskontowa dla każdej płatności została obliczona jako suma stopy procentowej WIBOR i marży związanej z ryzykiem kredytowym Grupy. Do wyceny kredytów bankowych na 31 grudnia 2017 roku oraz 31 grudnia 2016 roku analizowano prognozowane przepływy pieniężne od dnia bilansowego do 21 września 2020 roku (przewidywana data spłaty kredytów).

Wartość godziwa obligacji na 31 grudnia 2017 roku oraz 31 grudnia 2016 roku została obliczona jako ostatnia cena zakupu na dzień bilansowy wg kwotowań GPW Catalyst dla obligacji wyemitowanych przez Cyfrowy Polsat S.A. Wartość godziwa obligacji Litenite na 31 grudnia 2016 roku została określone zgodnie z ogólnie przyjętymi modelami wyceny w oparciu o analizę zdyskontowanych przepływów pieniężnych natomiast najbardziej znaczącymi danymi wsadowymi jest stopa dyskontowa odzwierciedlająca ryzyka kredytowe kontrahentów.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

**Aktywa wyceniane w wartości godziwej**

	31 grudnia 2017	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:				
IRS		-	6,4	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:				
IRS		-	0,6	-
<b>Razem</b>		-	<b>7,0</b>	-

**Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej**

	31 grudnia 2017	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:				
Transakcje forward		-	(1,5)	-
IRS		-	(1,6)	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:				
IRS		-	(0,5)	-
<b>Razem</b>		-	<b>(3,6)</b>	-

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 2016 roku Grupa posiadała następujące instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej:

**Aktywa wyceniane w wartości godziwej**

	31 grudnia 2016	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
Instrumenty pochodne inne niż zabezpieczające:				
IRS		-	14,7	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające:				
IRS		-	1,5	-
<b>Razem</b>		-	<b>16,2</b>	-

**Pozycje przychodów, kosztów, zysków i strat ujęte w rachunku wyników związane ze zobowiązaniami z tytułu kredytów i pożyczek i obligacjami (z uwzględnieniem transakcji zabezpieczających)**

<b>Za okres od 1 stycznia 2017 do 31 grudnia 2017</b>	Kredyty i pożyczki	Obligacje	Instrumenty zabezpieczające	Instrumenty inne niż zabezpieczające	<b>Razem</b>
Odsetki od kredytów i pożyczek	(369,6)	-	0,2	(6,3)	<b>(375,7)</b>
Odsetki od obligacji	-	(69,8)	-	-	<b>(69,8)</b>
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji	-	(58,7)	-	-	<b>(58,7)</b>
Koszty finansowe łącznie	(369,6)	(128,5)	0,2	(6,3)	<b>(504,2)</b>
<b>Zysk/(strata) brutto łącznie</b>	<b>(369,6)</b>	<b>(128,5)</b>	<b>0,2</b>	<b>(6,3)</b>	<b>(504,2)</b>
<b>Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających</b>	-	-	<b>1,3</b>	-	<b>1,3</b>

<b>Za okres od 1 stycznia 2016 do 31 grudnia 2016</b>	Kredyty i pożyczki	Obligacje	Instrumenty zabezpieczające	Instrumenty inne niż zabezpieczające	<b>Razem</b>
Odsetki od kredytów i pożyczek	(401,7)	-	(7,3)	(10,3)	<b>(419,3)</b>
Odsetki od obligacji	-	(141,7)	-	(218,3)	<b>(360,0)</b>
Różnice kursowe	-	(244,8)	-	-	<b>(244,8)</b>
Koszty finansowe łącznie	(401,7)	(386,5)	(7,3)	(228,6)	<b>(1.024,1)</b>
<b>Zysk/(strata) brutto łącznie</b>	<b>(401,7)</b>	<b>(386,5)</b>	<b>(7,3)</b>	<b>(228,6)</b>	<b>(1.024,1)</b>
<b>Kapitał z aktualizacji wyceny instrumentów zabezpieczających</b>	-	-	<b>(9,8)</b>	-	<b>(9,8)</b>

**Instrumenty finansowe – instrumenty pochodne, zabezpieczające**

Instrumenty pochodne dotyczące stopy procentowej od płatności odsetkowych

Na dzień 31 grudnia 2017 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.

	<b>31 grudnia 2017</b>	<b>31 grudnia 2016</b>
Typ instrument	Swap stopy procentowej	Swap stopy procentowej
Ekspozycja	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko stopy procentowej	Ryzyko stopy procentowej
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego	4.000,0	3.000,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	4,8	14,6
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	Inne niż zabezpieczające
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 31 marca 2020 roku	Do 30 września 2019 roku

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: swapy stopy procentowej (IRS) celem zabezpieczenia, opartych na zmiennej stopie procentowej, płatności odsetkowych od kredytu denominowanego w PLN. Dla instrumentów tych wdrożono rachunkowość zabezpieczeń.

Warunki transakcji IRS (m.in. harmonogram) zostały dopasowane do warunków naliczania płatności opartych na zmiennej stopie od kredytu denominowanego w PLN. W okresie sprawozdawczym zabezpieczenie zmian stopy procentowej było wysoce efektywne. W związku z tym nie zidentyfikowano i nie rozpoznano w rachunku zysków i strat istotnej części nieefektywnej z tytułu wyceny IRS.

Poniższa tabela prezentuje podstawowe parametry instrumentów IRS klasyfikowanych jako instrumenty zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których będą następowały przepływy pieniężne z tytułu instrumentów zabezpieczających i w których instrumenty zabezpieczające będą wpływać na rachunek zysków i strat, a także wartość godziwą instrumentów zabezpieczających na dzień bilansowy.

	<b>31 grudnia 2017</b>	<b>31 grudnia 2016</b>
Typ instrument	Swap stopy procentowej	Swap stopy procentowej
Ekspozycja	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej	Płatności w PLN oparte na stopie zmiennej
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko stopy procentowej	Ryzyko stopy procentowej
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego	375,0	250,0
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	0,1	1,5
Rachunkowa klasyfikacja	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych	Zabezpieczenie przepływów pieniężnych
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 30 września 2019 roku	Do 30 września 2018 roku

Poniższa tabela prezentuje zmianę wartości godziwej instrumentów zabezpieczających (przed opodatkowaniem):

	2017	2016
<b>Bilans otwarcia</b>	<b>1,5</b>	<b>(8,3)</b>
Część efektywna wyceny rozpoznana w kapitale własnym	(1,2)	1,5
Część wyceny ujętej w kapitale własnym odniesiona do rachunku zysków i strat:	(0,2)	8,3
- korekta kosztów odsetkowych	(0,2)	8,3
<b>Bilans zamknięcia</b>	<b>0,1</b>	<b>1,5</b>

#### Instrumenty pochodne kursu walutowego od płatności operacyjnych

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Grupa posiadała instrumenty finansowe: forwardy celem zabezpieczenia płatności operacyjnych w euro. Dla instrumentów tych nie wdrożono rachunkowości zabezpieczeń.

Poniższe tabele prezentują podstawowe parametry forwardów klasyfikowanych jako instrumenty inne niż zabezpieczające, włącznie z: okresami, w których 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 2017	31 grudnia 2016
Typ instrument	Forward	-
Ekspozycja	Płatności operacyjne w euro	-
Zabezpieczane ryzyko	Ryzyko zmian kursu walutowego	-
Wartość nominalna instrumentu zabezpieczającego (euro)	44,0	-
Wartość godziwa instrumentu zabezpieczającego	(1,5)	-
Rachunkowa klasyfikacja	Inne niż zabezpieczające	-
Okres wpływu instrumentu zabezpieczającego na rachunek zysków i strat	Do 27 kwietnia 2018 roku	-

### **39. Zarządzanie kapitałem**

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące zarządzania kapitałem. Inne ilościowe ujawnienia prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

Zarządzenie kapitałem Grupy ma na celu ochronę zdolności Grupy do kontynuowania działalności, aby możliwe było zapewnienie zwrotu z inwestycji akcjonariuszom oraz korzyści dla innych zainteresowanych stron. Grupa może emitować akcje, zwiększać zadłużenie lub sprzedawać aktywa, aby utrzymać lub skorygować strukturę kapitału.

Grupa monitoruje stan kapitałów, stosując wskaźnik dźwigni, który jest liczony jako stosunek zadłużenia netto do sumy kapitału własnego powiększonego o zadłużenie netto. Do zadłużenia netto Grupa wlicza oprocentowane kredyty i pożyczki, zobowiązania z tytułu obligacji pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty (w tym także o ograniczonej możliwości dysponowania).

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	10.633,3	10.572,7
Zobowiązania z tytułu obligacji	1.018,2	1.878,1
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	(1.172,0)	(1.336,7)
<b>Zadłużenie netto</b>	<b>10.479,5</b>	<b>11.114,1</b>
Kapitał własny	12.116,8	11.377,6
<b>Kapitał własny i zadłużenie netto</b>	<b>22.596,3</b>	<b>22.491,7</b>
<b>Wskaźnik dźwigni</b>	<b>0,46</b>	<b>0,49</b>

#### 40. Segmenty działalności

Grupa prowadzi działalność w dwóch segmentach:

- 1) w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmującym usługi telewizji cyfrowej, usługi telefonii komórkowej, usługi dostępu do Internetu, usługi telewizji mobilnej, usługi telewizji internetowej oraz produkcję dekoderek, oraz
- 2) w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej.

Grupa prowadzi działalność operacyjną głównie na terytorium Polski.

Działalność Grupy Kapitałowej grupuje się według kryterium branżowego, tj. według dającego się wyodrębnić obszaru działalności, w ramach którego następuje świadczenie usług i dostarczanie towarów w określonym środowisku gospodarczym.

Działalność poszczególnych segmentów charakteryzuje się różnym ryzykiem i poziomem zwrotu z poniesionych nakładów inwestycyjnych. Segmenty operacyjne zidentyfikowane przez Grupę są równe segmentom sprawozdawczym.

Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym obejmuje:

- usługi cyfrowej płatnej telewizji dotyczące głównie bezpośredniej dystrybucji technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji, w przypadku której przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie abonamentowej (postpaid i mix), które generują przychody głównie z rozliczeń międzyoperatorskich, zrealizowanego ruchu i opłat abonamentowych,
- usługi telefonii komórkowej w ofercie przedpłaconej, które generują przychody głównie ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich,
- usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, 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,
- usługi telewizji internetowej (IPLA) dostępne na komputerach, smartfonach, tabletach, telewizorach typu SmartTV, konsolach do gier i urządzeniach telewizyjnych, a przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych oraz przychodów z emisji reklam w Internecie,
- usługi Premium Rate oparte o technologie SMS/IVR/MMS/WAP,
- produkcję dekoderek,
- sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego,
- sprzedaż energii elektrycznej i innych mediów do klientów detalicznych.

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

Zarząd ocenia wyniki segmentów działalności poprzez analizę EBITDA. Poziom EBITDA jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Grupę w warunkach powtarzalnych. Grupa definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację, utratę wartości i likwidację. EBITDA nie jest definiowana przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów, kosztów, nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych oraz aktywa Grupy według segmentów działalności za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	8.562,5	1.266,1	-	9.828,6
Sprzedaż pomiędzy segmentami	42,5	167,7	(210,2)	-
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>8.605,0</b>	<b>1.433,8</b>	<b>(210,2)</b>	<b>9.828,6</b>
<b>EBITDA (niebadana)</b>	<b>3.112,5</b>	<b>504,5</b>	<b>-</b>	<b>3.617,0</b>
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.746,3	36,7	-	1.783,0
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>1.366,2</b>	<b>467,8</b>	<b>-</b>	<b>1.834,0</b>
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	852,8*	25,1	-	877,9
Na dzień 31 grudnia 2017				
Aktywa segmentu, w tym:	23.191,6	4.621,5**	(57,1)	27.756,0
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie	-	5,9	-	5,9

\* pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym

\*\* pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 12,1 zł.

Wszystkie istotne przychody generowane są w Polsce.

Należy zwrócić uwagę, iż dane za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku nie są w pełni porównywalne do danych za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2016 roku ze względu na nabycie Litenite Ltd. w dniu 29 lutego 2016 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”), nabycie IT Polpager S.A. w dniu 30 września 2016 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”), zbycie LTE Holdings Limited w dniu 19 czerwca 2017 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”), nabycie 51% udziałów w Plus Flota Sp. z o.o. (dawniej Paszport Korzyści Sp. z o.o.) w dniu 7 września 2017 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”), nabycie Eska TV S.A i Lemon Records Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 (alokowane do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”), nabycie 34,02% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o. w dniu 4 grudnia 2017 roku (alokowane do segmentu „Nadawanie i produkcja telewizyjna”), nabycie 31,76% akcji Netia S.A. w dniu 5 grudnia 2017 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”) i zbycia udziałów w New Media Ventures Sp. z o.o. w dniu 8 grudnia 2017 roku (alokowane do segmentu „Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych”).

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 2016 roku:

rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2016	Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	8.440,4	1.289,4	-	9.729,8
Sprzedaż pomiędzy segmentami	35,4	194,6	(230,0)	-
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>8.475,8</b>	<b>1.484,0</b>	<b>(230,0)</b>	<b>9.729,8</b>
<b>EBITDA (niebadana)</b>	<b>3.077,4</b>	<b>563,4</b>	<b>-</b>	<b>3.640,8</b>
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	1.929,6	41,9	-	1.971,5
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>1.147,8</b>	<b>521,5</b>	<b>-</b>	<b>1.669,3</b>
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych, zestawów odbiorczych i innych wartości niematerialnych	717,2*	27,7	-	744,9
Na dzień 31 grudnia 2016				
Aktywa segmentu, w tym:	23.324,5	4.459,9**	(55,1)	<b>27.729,3</b>
Inwestycje we wspólne przedsięwzięcie	-	5,9	-	5,9

\* pozycja ta obejmuje także nabycie zestawów odbiorczych w leasingu operacyjnym

\*\* pozycja ta obejmuje także aktywa trwałe zlokalizowane poza granicami Polski w wysokości 14,5 zł.

Uzgodnienie EBITDA do zysku netto za okres:

	rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
<b>EBITDA (niebadana)</b>	<b>3.617,0</b>	<b>3.640,8</b>
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja (nota 10)	(1.783,0)	(1.971,5)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>1.834,0</b>	<b>1.669,3</b>
Różnice kursowe netto (nota 11)	49,6	(63,5)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	2,8	-
Koszty odsetkowe, netto (nota 11 i 12)	(415,7)	(495,8)
Koszt premii za wcześniejszy wykup obligacji (nota 12)	(58,7)	-
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie kapitału (nota 12)	-	203,8
Różnice kursowe z wyceny obligacji (nota 12)	-	(244,8)
Pozostałe	(77,0)	(35,6)
<b>Zysk brutto za okres</b>	<b>1.335,0</b>	<b>1.033,4</b>
Podatek dochodowy	(389,8)	(12,4)
<b>Zysk netto za okres</b>	<b>945,2</b>	<b>1.021,0</b>

#### 41. Transakcje barterowe

Grupa jest stroną transakcji barterowych. Poniższa tabelka przedstawia przychody i koszty z tytułu transakcji barterowych, które są świadczone na warunkach rynkowych. Przychody obejmują przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów, koszty obejmują koszty sprzedaży.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Przychody z transakcji barterowych	45,0	53,2
Koszty transakcji barterowych	43,2	53,3
	<b>31 grudnia 2017</b>	<b>31 grudnia 2016</b>
Należności z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	16,5	24,1
Zobowiązania z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	9,0	10,8

## 42. Transakcje z podmiotami powiązаныmi

### Należności

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Wspólne przedsięwzięcia	3,3	1,3
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	6,6	11,2
<b>Razem*</b>	<b>9,9</b>	<b>12,5</b>

\* wartości nie obejmują zapłaconych kaucji (31 grudnia 2017 roku – 3,4 zł, 31 grudnia 2016 roku – 3,4 zł)

Należności od jednostek powiązanych nie są przedmiotem zabezpieczeń.

### Pozostałe aktywa

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	0,3	0,1
<b>Razem</b>	<b>0,3</b>	<b>0,1</b>

### Zobowiązania

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Wspólne przedsięwzięcia	2,1	1,5
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	35,5	27,3
<b>Razem</b>	<b>37,6</b>	<b>28,8</b>

### Pożyczki udzielone

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Wspólne przedsięwzięcia	-	48,3
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, współkontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	2,1	3,1
<b>Razem</b>	<b>2,1</b>	<b>51,4</b>

### Zobowiązania z tytułu obligacji

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny) i osoby, które kontrolują, wspólnie kontrolują lub wywierają znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	-	792,2
<b>Razem</b>	<b>-</b>	<b>792,2</b>

W dniu 26 kwietnia 2017 roku spółka Litenite Limited dokonała przedterminowego wykupu wszystkich wyemitowanych obligacji.

## Przychody operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Jednostki zależne*	0,1	84,6
Wspólne przedsięwzięcia	3,0	0,9
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	14,6	13,3
<b>Razem</b>	<b>17,7</b>	<b>98,8</b>

\* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2016 najistotniejsze transakcje obejmują przychody z tytułu współdzielenia stacji bazowych, modułu radiowego i usług dotyczących budowy sieci telekomunikacyjnej, przychody ze sprzedaży reklam oraz przychody z tytułu świadczonych usług audiotekstowych.

## Koszty operacyjne i zakupy aktywów programowych

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Jednostki zależne*	-	120,2
Wspólne przedsięwzięcia	4,1	4,3
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	254,7	224,4
<b>Razem</b>	<b>258,8</b>	<b>348,9</b>

\* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017 najistotniejsze transakcje obejmują koszty zakupu energii elektrycznej, wynajem nieruchomości, oraz koszty związane z nabyciem aktywów programowych i usługi reklamowe.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2016 najistotniejsze transakcje obejmują usługi transmisji danych, wynajem nieruchomości, koszty zakupu energii elektrycznej oraz koszty związane z nabyciem aktywów programowych i usługi reklamowe.

## Zyski z działalności inwestycyjnej, netto

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Jednostki zależne*	0,8	-
Wspólne przedsięwzięcia	1,6	2,9
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	0,1	0,7
<b>Razem</b>	<b>2,5</b>	<b>3,6</b>

\* Dotyczy transakcji z jednostkami zależnymi zawartymi przed ich nabyciem.

## Koszty finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
Jednostki kontrolowane przez osobę (lub bliskich członków rodziny), która kontroluje, wspólnie kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na Cyfrowy Polsat S.A.	78,4	61,2
<b>Razem</b>	<b>78,4</b>	<b>61,2</b>

Transakcja nabycia udziałów Plus Flota Sp. z o.o. (dawniej Paszport Korzyści Sp. z o.o.) została opisana w nocie 37.

### **43. Zobowiązania warunkowe**

W opinii Zarządu, poziom rezerw na 31 grudnia 2017 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązanie kwestii spornych nie będzie miało istotnie negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

#### Postępowania wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”)

W dniu 24 lutego 2011 roku Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel (jednostkę pośrednio zależną od Spółki) karę pieniężną w wysokości 130,7 zł w związku ze stwierdzeniem rzekomego braku współdziałania w toku kontroli prowadzonej przez Prezesa UOKiK w Polkomtel. Polkomtel odwołał się od decyzji Prezesa UOKiK do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („SOKiK”). Zdaniem Zarządu, w trakcie kontroli Polkomtel w pełni i przez cały czas współpracował z UOKiK w zakresie przewidzianym prawem. W dniu 18 czerwca 2014 roku SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, obniżając kwotę kary do wysokości 4 zł (tj. równowartość 1 euro). Wyrokiem z dnia 20 października 2015 roku sąd uchylił wyrok SOKiK w przedmiotowej sprawie i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Wyrokiem z dnia 28 kwietnia 2017 roku, SOKiK zmienił decyzję Prezesa UOKiK, zmniejszając karę nałożoną na Polkomtel do kwoty 1,3 zł. Polkomtel i Prezes UOKiK wnieśli apelację od wyroku do Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

W dniu 23 listopada 2011 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą uznaje rzekome zawarcie porozumienia przez Polkomtel, PTK Centertel Sp. z o.o., PTC S.A. oraz P4 Sp. z o.o. za praktykę ograniczającą konkurencję na krajowym detalicznym rynku telefonii komórkowej oraz na krajowym hurtowym rynku usług telewizyjnej mobilnej świadczonych w technologii DVB-H. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 33,5 zł. Zdaniem Zarządu przedmiotowe porozumienie nie miało miejsca. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK nakładającą karę do SOKiK. Wyrokiem z dnia 19 czerwca 2015 r. SOKiK uchylił karę w całości. Wyrokiem z dnia 15 marca 2017 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie oddalił apelację Prezesa UOKiK od wyroku SOKiK. Ww. wyroki są prawomocne. Prezes UOKiK złożył kasację od wyroku Sądu Apelacyjnego.

W dniu 27 grudnia 2012 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące podawania w reklamach informacji w sposób, który mógł wprowadzać w błąd. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 4,5 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji Prezesa UOKiK do SOKiK. W dniu 15 października 2014 roku wyrokiem SOKiK wysokość kary została obniżona do poziomu 1,5 zł. Wyrokiem z dnia 10 lutego 2016 roku sąd uchylił wyrok SOKiK przywracając wysokość kary do poziomu 4,5 zł. W dniu 15 marca 2016 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 1,8 zł. Zarząd oczekuje na ponowne rozpatrzenie sprawy przez SOKiK zgodnie z wyrokiem sądu.

W dniu 23 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów dotyczące niektórych zapisów znajdujących się w regulaminie sklepu internetowego oraz zapisów



dotyczących zwrotu zakupionych urządzeń w przypadku rozwiązania przez abonenta umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel kary w łącznej wysokości 8,8 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK. Wyrokiem z dnia 24 października 2017 r. SOKiK oddalił w całości odwołanie Polkomtel od decyzji Prezesa UOKiK. Spółka złożyła apelację od wyroku SOKiK.

W dniu 30 grudnia 2014 roku do Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) doręczono decyzję Prezesa UOKiK, którą kończy postępowanie prowadzone w związku z podejrzeniem rzekomego stosowania przez Polkomtel praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów polegających na niedostarczeniu konsumentom zawierającym umowę o świadczenie usług telekomunikacyjnych w formie pisemnej wraz z umową regulaminu promocji oraz o nieinformowaniu o zakończeniu promocji dotyczącej rachunku szczegółowego. Decyzją tą Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości 6 zł. Polkomtel złożył odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Decyzjami z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na posługiwaniu się w reklamach hasłami, które w opinii organu sugerują, że transmisja danych realizowana w technologii LTE nie będzie ograniczana. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 5,3 zł oraz 18,4 zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

Decyzją z dnia 30 grudnia 2016 roku Prezes UOKiK uznał praktyki stosowane przez Spółkę oraz Polkomtel (jednostki pośrednio zależnej od Spółki) za rzekomo naruszające zbiorowe interesy konsumentów polegające na prezentowaniu ofert promocyjnych, podczas gdy w opinii organu nie było możliwości zawarcia umowy na danych warunkach. Prezes UOKiK nałożył na Spółkę oraz Polkomtel karę pieniężną w wysokości odpowiednio 4,4 zł oraz 12,3 zł. Grupa złożyła odwołanie od ww. decyzji do SOKiK.

#### Inne postępowania

W dniu 15 grudnia 2014 roku Polkomtel (jednostka pośrednio zależna od Spółki) otrzymała za pośrednictwem Sądu pozew od Orange o zapłatę kwoty 21 zł z tytułu działań rzekomo sprzecznych ze zobowiązaniami wynikającymi z umowy o przeniesienie praw do dysponowania częstotliwościami radiowymi. W dniu 13 stycznia 2015 roku spółka złożyła odpowiedź na pozew. Sąd Okręgowy w Warszawie obniżył wysokość kary umownej do poziomu 9 zł. Wyrokiem z dnia 20 kwietnia 2017 roku Sąd Apelacyjny utrzymał karę w wysokości 9,0 zł. W dniu 12 maja 2017 roku Polkomtel zapłacił karę w wysokości 9,0 zł. Spółka złożyła skargę kasacyjną od wyroku Sądu Apelacyjnego. Polkomtel uznaje zgłoszone przez Orange roszczenia za bezpodstawne.

We wrześniu 2015 roku Polkomtel (jednostka pośrednio zależna od Spółki) otrzymała pozew P4 Sp. z o.o., w którym spółka ta żąda zapłaty odszkodowania w kwocie 316 zł, w tym odsetki 85 zł, dotyczącego detalicznych cen usług mobilnych świadczonych w okresie pomiędzy lipcem 2009 roku a marcem 2012 roku. Roszczenie P4 Sp. z o.o. zakłada zapłatę powyższej kwoty solidarnie przez Orange Polska S.A., Polkomtel i T-Mobile Polska S.A.

Zdaniem Zarządu, pozew jest bezpodstawny, jako że Polkomtel Sp. z o.o. nie dopuszczał się samodzielnie lub z innymi podmiotami czynów niedozwolonych, w szczególności związanych z wysokością cen detalicznych za usługi połączeń telefonicznych kierowanych do sieci telekomunikacyjnej P4 Sp. z o.o. W ocenie Zarządu Polkomtel, brak jest podstaw prawnych dla łącznej oceny zachowań poszczególnych operatorów na rynku usług telekomunikacyjnych, który jest rynkiem w pełni

konkurencyjnym, a każdy z przedsiębiorców prowadzi samodzielną politykę handlową, w tym cenową. Objęte pozwem roszczenia P4 Sp. z o.o. nie zostały wykazane ani co do zasady (przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej), ani co do wysokości.

W dniu 28 kwietnia 2017 roku, pozwem w postępowaniu upominawczym ZASP wystąpił przeciwko Cyfrowemu Polsatowi o zapłatę kwoty 20,3 zł. Spółka złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym oraz wniosła o oddalenie powództwa w całości. W dniu 10 stycznia 2018 roku Sąd wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do postępowania mediacyjnego.

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

#### 44. 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	2017	2016
Tobias Solorz	Prezes Zarządu	1,5	1,5
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	0,7	0,6
Tomasz Gillner-Gorywoda	Członek Zarządu	1,2	1,2
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	0,9	0,9
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu (od dnia 1 marca 2016 roku)	0,6	0,5
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu (od dnia 1 października 2016 roku)	1,0	0,2
Maciej Stec	Członek Zarządu	0,9	0,9
Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu (do dnia 30 września 2016 roku)	-	0,7
<b>Razem</b>		<b>6,8</b>	<b>6,5</b>

Dodatkowo wartości premii należnych poszczególnym Członkom Zarządu za rok 2017 i 2016 kształtowały się następująco:

<b>Imię i nazwisko</b>	<b>Funkcja</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Tobias Solorz	Prezes Zarządu	1,5	5,0
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	1,1	1,0
Tomasz Gillner-Gorywoda	Członek Zarządu	1,4	1,5
Aneta Jaskólska	Członek Zarządu	1,3	1,8
Agnieszka Odorowicz	Członek Zarządu (od dnia 1 marca 2016 roku)	0,6	0,5
Katarzyna Ostap-Tomann	Członek Zarządu (od dnia 1 października 2016 roku)	1,4	1,2
Maciej Stec	Członek Zarządu	1,5	1,6
Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu (do dnia 30 września 2016 roku)	-	4,1
<b>Razem</b>		<b>8,8</b>	<b>16,7</b>

#### 45. Wynagrodzenia Członków Rady Nadzorczej

Wynagrodzenie dla członków Rady Nadzorczej jest wypłacane na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Cyfrowy Polsat S.A. z dnia 5 września 2007 roku. W dniu 29 czerwca 2016 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę zmieniającą wynagrodzenia dla członków Rady Nadzorczej.

Poniższa tabela przedstawia łączne kwoty należnego wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej w 2017 i 2016 roku:

<b>Imię i nazwisko</b>	<b>Funkcja</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Zygmunt Solorz	Przewodniczący Rady Nadzorczej (do dnia 30 września 2016 roku)	-	0,15
Marek Kapuściński	Przewodniczący Rady Nadzorczej (od dnia 25 października 2016 roku), Członek Rady Nadzorczej (od dnia 1 października 2016 roku do 24 października 2016 roku),	0,24	0,06
Józef Birka	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,15
Robert Gwiazdowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,15
Aleksander Myszka	Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,15
Leszek Reksa	Niezależny Członek Rady Nadzorczej	0,18	0,15
Heronim Ruła	Członek Rady Nadzorczej (do dnia 30 listopada 2017 roku)	0,17	0,15
Tomasz Szelaąg	Członek Rady Nadzorczej (od dnia 1 października 2016 roku)	0,18	0,05
<b>Razem</b>		<b>1,31</b>	<b>1,01</b>

## 46. Istotne umowy i wydarzenia

### Decyzja Naczelnika Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie

W dniu 25 maja 2017 roku Naczelnik Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie („Organ”) wydał decyzję określającą zobowiązanie podatkowe w podatku dochodowym od osób prawnych za rok 2011 w kwocie wyższej od zadeklarowanej o wartość 40,6 zł plus odsetki od zaległości podatkowych.

W wydanej decyzji Organ zakwestionował prawo Spółki do zaliczenia w ciężar kosztów uzyskania przychodów niektórych wydatków poniesionych w 2011 roku. Decyzja została wydana pomimo przedstawienia przez Spółkę szeregu argumentów wskazujących, że ustalenia Organu są błędne i nie mają żadnych podstaw prawnych. W szczególności Organ pominął, że w zakresie objętym ustaleniami Organu Spółka uzyskała potwierdzenie prawidłowości swojego działania w formie indywidualnej interpretacji przepisów prawa podatkowego.

Przedmiotowa decyzja jest nieostateczna i nie podlega wykonaniu. Spółka odwołała się od decyzji Organu do Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie.

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

### Nabycie udziałów i wezwanie do zapisywania się na sprzedaż

W dniu 5 grudnia 2017 roku Spółka nabyła 110.702.441 akcji spółki Netia S.A. po cenie nabycia akcji wynoszącej 5,77 złotych (nie w milionach) za jedną akcję.

W dniu 5 grudnia 2017 roku Spółka ogłosiła wezwanie do zapisywania się na sprzedaż 119.349.971 akcji zwykłych na okaziciela wyemitowanych przez Netia S.A., stanowiących 34,24% kapitału zakładowego spółki. Cena akcji Netia w wezwaniu została określona na 5,77 zł (nie w milionach) za jedną akcję Netia. Wezwanie zostało ogłoszone m.in. pod warunkiem uzyskania przez Spółkę zgody Prezesa UOKiK na dokonanie koncentracji polegającej na przejęciu kontroli nad spółką Netia S.A. Okres przyjmowania zapisów na sprzedaż akcji Netia został wydłużony do 9 kwietnia 2018 roku. W przypadku zarejestrowania obniżenia kapitałów spółki Netia S.A. (zgodnie z uchwałą spółki z 30 stycznia 2018 roku) przez właściwy sąd przed dniem zakończenia przyjmowania zapisów na akcje, przedmiotem wezwania będzie 110.702.444 akcji stanowiących 33% kapitału zakładowego Netia S.A..

W dniu 15 grudnia 2017 roku Spółka podpisała z Bankiem BGŻ BNP Paribas S.A. umowę na udzielenie gwarancji bankowej do maksymalnej wysokości 200 zł na zabezpieczenie zobowiązań wynikających z realizacji wezwania do zapisywania się na sprzedaż akcji Netia S.A.

### Spór prawny dotyczący rezerwacji częstotliwości

Zwracamy uwagę, że toczy się spór prawny dotyczący postępowania selekcyjnego na częstotliwości w paśmie 1800 MHz przeprowadzonego przez Prezesa UKE w 2007 roku. W wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego wyłonione zostały oferty złożone przez Mobyland Sp. z o.o. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.) oraz Centernet S.A. (obecnie Aero 2 Sp. z o.o.). Na wnioski T-Mobile i Orange wszczęte zostało postępowanie o unieważnienie samego przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Wyrokiem z dnia 8 maja 2014 roku Naczelny Sąd Administracyjny podtrzymał wyrok sądu pierwszej instancji i uchylił decyzję

Prezesa UKE z dnia 23 września 2011 roku dotyczącą częściowego unieważnienia wspomnianego przetargu. Po decyzji Naczelnego Sądu Administracyjnego UKE poinformowało, iż „decyzje co do powtórzenia przetargu zostaną podjęte przez Urząd po szczegółowym przeanalizowaniu pisemnego uzasadnienia wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, wskazań Sądu co do dalszego postępowania oraz analizie stanu prawnego” oraz że „decyzje rezerwacyjne Prezesa UKE pozostają w mocy, a operatorzy mogą nadal świadczyć usługi przy wykorzystaniu tych częstotliwości”. Pismem z dnia 23 grudnia 2016 roku Prezes UKE zawiadomił strony o podjęciu z urzędu postępowania o unieważnienie przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Decyzją z dnia 4 sierpnia 2017 roku Prezes UKE unieważnił przetarg z 2007 roku. W dniu 13 października 2017 roku spółka Aero2 Sp. z o.o. (będąca następcą prawnym spółki CenterNet S.A. oraz spółki Mobyland Sp. z o.o.) złożyła wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej decyzją Prezesa UKE z dnia 4 sierpnia 2017 roku w przedmiocie unieważnienia postępowania przetargowego z 2007 roku. Decyzją z dnia 31 stycznia 2018 roku Prezes UKE utrzymał w mocy swoją decyzję z dnia 4 sierpnia 2017 roku. Od decyzji tej Aero2 przysługuje prawo do złożenia skargi do WSA w Warszawie.

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.

## **47. Wydarzenia po dacie bilansowej**

### Połączenie transgraniczne

W dniu 9 stycznia 2018 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w której postanawia o transgranicznym połączeniu (przez przejęcie) Cyfrowego Polsatu (Spółka Przejmująca) ze spółką Eileme 1 AB (Spółka Przejmowana). Połączenie nastąpi poprzez przeniesienie na Spółkę Przejmującą wszystkich aktywów i pasywów Spółki Przejmowanej oraz rozwiązanie Spółki Przejmowanej bez przeprowadzenia jej likwidacji.

### 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 zobowiązanie podatkowe 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.

Przedmiotowa decyzja jest nieostateczna i nie podlega wykonaniu. Spółka będzie odwoływać się od decyzji Organu, ze względu na posiadane opinie renomowanych podmiotów oraz nie zamierza na ten moment zawiązywać żadnych rezerw obciążających jej wynik finansowy.

Organ prowadzi czynności w analogicznym zakresie za lata 2013 i 2014. W przypadku utrzymania niekorzystnej, a zdaniem Spółki błędnej interpretacji przepisów dotyczących przedmiotu sporu, dodatkowe zobowiązania Spółki z tego tytułu odnośnie lat 2013 i 2014 mogą wynieść około 35 zł, plus odsetki od zaległości podatkowych.

#### Nabycie udziałów

Dnia 2 lutego 2018 roku spółka zależna od Spółki nabyła 15,46% udziałów w TV Spektrum Sp. z o.o.

Dnia 1 marca 2018 roku spółka pośrednio zależna od Spółki nabyła 100% udziałów w Coltex ST Sp. z o.o.

#### Zawarcie umowy zmieniającej umowę kredytów

W dniu 2 marca 2018 roku została zawarta umowa zmieniająca (Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca) pomiędzy Spółką (działającą jako agent podmiotów zobowiązanych) oraz UniCredit Bank AG (działającym jako agent stron finansowania) do Umowy Kredytów z dnia 21 września 2015 roku oraz do Umowy Zmieniającej i Konsolidującej z dnia 21 września 2015 roku. Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadziła m.in. zmianę ostatecznej daty spłaty Kredytu Terminowego i Kredytu Rewolwingowego na dzień 30 września 2022 roku (przypadającej pierwotnie na dzień 21 września 2020 roku). W związku z powyższym zmieniony został harmonogram jego spłaty:

- w latach 2019-2021 łączna wysokość rat spłaty Kredytu Terminowego w każdym roku wynosi 1.017,6 zł,
- w roku 2022 łączna wysokość rat spłaty Kredytu Terminowego wynosi 6.626,7 zł.

Druga Umowa Zmieniająca i Konsolidująca wprowadziła także zmianę poziomu wskaźnika skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA, przy którym Spółka może zażądać zwolnienia zabezpieczeń ustanowionych w związku z Umową Kredytów (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie Umowy Kredytów) lub po przekroczeniu którego Spółka będzie musiała ponownie ustanowić zwolnione zabezpieczenia, na 3,00:1 (pierwotnie 1,75:1).

Nadrzędnym celem polityki zarządzania zasobami kapitałowymi Grupy Kapitałowej Cyfrowego Polsatu pozostaje trwałe obniżenie zadłużenia poniżej poziomu 1,75x skonsolidowanego długu netto/skonsolidowanej EBITDA.

## **48. Inne ujawnienia**

### **Zabezpieczenia kredytów i pożyczek**

#### Ustanowienie zabezpieczeń kredytów

Grupa zawarła szereg umów ustanawiających zabezpieczenia wynikające z Umowy Kredytów, Umowy kredytów SFA oraz Obligacji Senior Notes. Szczegółowe informacje dotyczące umów zawarte są w Sprawozdaniu z działalności Zarządu w punkcie 4.6.6.

### Zobowiązania umowne z tytułu nabycia aktywów programowych

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Grupa posiadała przyszłe zobowiązania z tytułu nabycia aktywów programowych. Tabela poniżej przedstawia termin realizowania przyszłych płatności z tego tytułu (ogółem):

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
do roku	192,6	139,4
1 do 5 lat	612,1	83,3
powyżej 5 lat	15,0	20,0
<b>Razem</b>	<b>819,7</b>	<b>242,7</b>

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

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016
do roku	0,2	14,6
<b>Razem</b>	<b>0,2</b>	<b>14,6</b>

### Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Kwota zobowiązań umownych na dzień 31 grudnia 2017 roku z tytułu umów na wytworzenie i zakup rzeczowych aktywów trwałych wyniosła 110,4 zł (118,3 zł na dzień 31 grudnia 2016). Kwota przyszłych zobowiązań wynikających z umów na zakup wartości niematerialnych 272,5 zł na dzień 31 grudnia 2017 roku (115,3 zł na dzień 31 grudnia 2016).

## 49. Profesjonalny osąd, szacunki księgowe i założenia

Sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF UE wymaga od Zarządu osądów, szacunków i założeń, które mają wpływ na przyjęte zasady oraz prezentowane wartości aktywów, zobowiązań, przychodów oraz kosztów. Szacunki oraz związane z nimi założenia opierają się na doświadczeniu historycznym oraz innych czynnikach, które są uznawane za racjonalne w danych okolicznościach, a ich wyniki dają podstawę osądu co do wartości bilansowej aktywów i zobowiązań, która nie wynika bezpośrednio z innych źródeł. Faktyczna wartość może różnić się od wartości szacowanej.

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych.



Profesjonalny osąd, szacunki i założenia, które mają najbardziej istotny wpływ na wartości ujęte w tym sprawozdaniu finansowym mają zastosowanie w odniesieniu do następujących kluczowych obszarów:

- *Klasyfikacja umów leasingowych*

Grupa dokonuje klasyfikacji leasingu jako operacyjnego lub finansowego w oparciu o ocenę, w jakim zakresie ryzyko i korzyści z tytułu posiadania przedmiotu leasingu przypadają w udziale leasingodawcy, a w jakim leasingobiorcy. Ocena ta opiera się na treści ekonomicznej każdej transakcji. W ramach świadczenia usług Grupa zawiera z klientami umowy na udostępnienie zestawów odbiorczych (dekoderów, modemów i routerów). Ze względu na fakt, że Grupa zachowuje wszystkie istotne ryzyka i korzyści wynikające z prawa własności tych zestawów odbiorczych, umowy na udostępnienie klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Ponadto, Grupa udostępnia również samochody na podstawie umów leasingu operacyjnego, które uprzednio zostały wyleasingowane od spółki MLeasing i ujęte jako leasing finansowy.

W ramach działalności operacyjnej Grupa zawarła umowy na najem pojemności transponderów satelitarnych od Eutelsat oraz dzierżawę systemu warunkowego dostępu (w tym kart SMART) od Nagravision. Ze względu na fakt, że Eutelsat oraz Nagravision zachowują wszystkie istotne ryzyka i korzyści wynikające z prawa własności transponderów oraz systemu warunkowego dostępu, powyższe umowy klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Ponadto, Grupa zawarła umowy na dzierżawę gruntu pod lokalizację sieciowe oraz najem powierzchni biurowych i innych, które klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 32.

- *Stawki amortyzacyjne środków trwałych i wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania*

Wysokość stawek amortyzacyjnych ustalana jest na podstawie przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności składników rzeczowego majątku trwałego (w tym zestawów odbiorczych oddanych w leasing operacyjny) oraz wartości niematerialnych (w tym zwłaszcza relacji z klientami i marki Plus). Grupa corocznie dokonuje weryfikacji przyjętych okresów ekonomicznej użyteczności na podstawie bieżących szacunków.

Okres ekonomicznej użyteczności dekodery 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 21.

- *Nieokreślony okres ekonomicznej użyteczności marki Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Lemon Records*

Na datę bilansową Grupa dokonała przeglądu, czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania dla marek Polsat, TV4, TV6 oraz IPLA rozpoznanych w latach 2011-2013 na rozliczeniu nabycia grupy kapitałowej

Telewizja Polsat, spółki Polskie Media S.A. oraz spółek tworzących serwis IPLA. Grupa dokonała przeglądu następujących czynników, niezbędnych do określenia szacowanego okresu użytkowania marek Polsat, TV4, TV6, IPLA oraz Lemon Records:

- oczekiwane wykorzystanie marki i ocena czy marka może być efektywnie zarządzana
- utrata przydatności z przyczyn natury technicznej, technologicznej, handlowej lub innej
- stabilność branży, w której marka jest wykorzystywana i zmiany w popycie rynku na usługi medialne
- oczekiwane działania konkurentów lub potencjalnych konkurentów na rynku mediów
- poziom późniejszych nakładów niezbędnych do uzyskania oczekiwanych przyszłych korzyści ekonomicznych z marki
- czy okres użytkowania marki jest zależny od okresów użytkowania innych aktywów.

Analizując powyższe czynniki, Grupa uznała że nie ma przewidywalnego limitu okresu, w którym marki Polsat, TV4, TV6, Ipla oraz 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 Lemon Records mają pozytywny wpływ na przychody z reklamy i sponsoringu, a marka IPLA ma pozytywny wpływ na pozyskiwanie nowych klientów, a także wzrost ARPU wśród obecnych klientów Cyfrowego Polsatu. Dodatkowo znak parasolowy Polsat posiada wyraźną obecność w mediach, wysokie pozycje w rankingach najcenniejszych marek przygotowanych m.in. przez dziennik „Rzeczpospolita”. Silną pozycję znaku potwierdzają również liczne nagrody przyznawane dla pracowników, osób kojarzonych ze stacją telewizyjną oraz wysoki wskaźnik Power Ratio stacji.

Zarząd potwierdza, że na dzień bilansowy nie ma żadnych planów, aby zaprzestać używania lub znacząco modyfikować marki Polsat, TV4, TV6, IPLA i Lemon Records. Wartość przypisana do Marek odnosi się do zastrzeżonej nazwy i loga „Polsat”, „TV4”, „TV6”, „ipla” i „Lemon Records”. W przypadku gdy Grupa zadecyduje o zaniechaniu stosowania lub znaczącej zmianie nazwy lub logotypu Zarząd dokona przeglądu czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania dla marek Polsat, TV4, TV6, IPLA i Lemon Records oraz oceni, czy istnieją przesłanki wskazujące na utratę wartości.

- *Wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółki Paszport Korzyści Sp. z o.o.*

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami Paszport Korzyści Sp. z o.o. Grupa dokonała identyfikacji nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz oszacowała ich wartość godziwą. Więcej informacji na ten temat zawiera nota 37.

- *Wstępna wartość godziwa aktywów i zobowiązań spółki ESKA TV S.A. oraz Lemon Records Sp. z o.o.*

W ramach rozliczenia nabycia kontroli nad spółkami ESKA TV S.A. oraz Lemon Records 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 37.

- *Utrata wartości wartości firmy oraz wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności*

Grupa przeprowadziła test na utratę wartości firmy oraz wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności (marki Polsat, TV4 i TV6, marki IPLA oraz marka Lemon Records). Test został przeprowadzony w oparciu o oszacowanie wartości użytkowej poszczególnych segmentów operacyjnych, do których została alokowana wartość firmy oraz marki na moment ich początkowego ujęcia. Wartość firmy i marki o nieokreślonym okresie użytkowania zostały alokowane do następujących ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które również reprezentują segmenty działalności Grupy:

- "Usługi dla klientów indywidualnych i biznesowych" - wartość firmy ujęta w wyniku nabycia M.Punkt Holdings, wartość firmy powstała na nabyciu INFO-TV-FM, wartość firmy i marka IPLA ujęte w wyniku nabycia spółek tworzących platformę IPLA,

wartość firmy powstała na nabyciu Metelem, wartość firmy powstała na nabyciu Orsen Holding, wartość firmy powstała na nabyciu Litenite Ltd. oraz wartość firmy powstała na nabyciu IT Polpager S.A.,

- "Nadawanie i produkcja telewizyjna" - wartość firmy i marka Polsat ujęte w wyniku nabycia Telewizji Polsat, wartość firmy i marki TV4 i TV6 ujęte w wyniku nabycia Polskie Media, wartość firmy powstała na nabyciu Radia PIN, wartość firmy powstała na nabyciu ESKA TV S.A. oraz wartość firmy powstała na nabyciu Lemon Records Sp. z o.o.

Oszacowanie wartości użytkowej segmentu polega na ustaleniu wartości bieżącej wpływów pieniężnych generowanych przez ten segment. Kwota wartości firmy oraz marek testowanych na poziomie każdego segmentu, kluczowe założenia przyjęte do ustalenia wartości użytkowej każdego z segmentów, wynik przeprowadzonego testu oraz wrażliwość tego wyniku na racjonalnie oczekiwane zmiany założeń zostały zaprezentowane w nocie 19.

- *Utrata wartości pozostałych niefinansowych aktywów trwałych*

Grupa dokonała analizy, czy na dzień bilansowy występują przesłanki wskazujące na potencjalną utratę wartości środków trwałych lub wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania i ujęła odpis aktualizujący wartość aktywów trwałych w wysokości różnicy pomiędzy wartością odzyskiwalną i wartością bilansową. Wysokość odpisów została zaprezentowana w nocie 16 i 20.

- *Odpis aktualizujący wartość należności*

Wartość należności aktualizuje się uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Wartość odpisu aktualizującego zależy od prawdopodobieństwa uregulowania należności oraz od szczegółowej analizy istotnych pozycji składających się na należności. W zależności od typu klienta i źródła należności ocena prawdopodobieństwa odzyskiwalności należności dokonywana jest albo w oparciu o indywidualną analizę poszczególnych sald albo w oparciu o statystyczne wskaźniki spłacalności oszacowane dla poszczególnych grup wiekowych należności. Wskaźniki spłacalności określone są w oparciu o zaobserwowaną historię spłacalności oraz zachowań klientów, z uwzględnieniem również innych czynników, które zdaniem Zarządu mogą mieć wpływ na odzyskiwalność obecnych należności. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 6n oraz 25 i 38.

- *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 24.

- *Rezerwy na ewentualne zobowiązania w związku z toczącymi się postępowaniami*

W zwykłej działalności Grupa jest uczestnikiem wielu postępowań sądowych, które mają w większości przypadków charakter typowy i powtarzalny i które, indywidualnie, nie mają istotnego znaczenia dla Grupy, jej sytuacji finansowej i działalności. Rezerwy tworzone są w oparciu o dokumentację sądową i opinię prawników biorących udział w toczących się postępowaniach, którzy szacują ewentualne przyszłe zobowiązania Grupy w oparciu o przebieg procesu. Grupa tworzy także rezerwy na potencjalne niezgłoszone roszczenia wynikające z przeszłych zdarzeń, jeśli Zarząd ocenia, że istnieje prawdopodobieństwo wpływu korzyści ekonomicznych z Grupy tytułem ich zaspokojenia. Rezerwy na prawdopodobne roszczenia są tworzone w oparciu o szacunki Zarządu bazujące na dostępnych informacjach o stawkach rynkowych stosowanych dla podobnych

roszczeń. W opinii Zarządu poziom rezerw na 31 grudnia 2017 roku jest wystarczający do pokrycia ewentualnych przyszłych wpływów, a niekorzystne rozwiązania kwestii spornych nie będzie miało istotnego wpływu na sytuację finansową Grupy.

- *Rezerwa na koszty przywrócenia stanu pierwotnego*

Na Grupie ciąży obowiązek przywrócenia aktywów do stanu pierwotnego. Rezerwy tworzone są w wysokości szacowanej kwoty, którą należałoby zapłacić w celu wypełnienia obowiązku. Rezerwa na koszty demontażu, usunięcia aktywów i przywrócenia stanu pierwotnego podlega okresowej ocenie i jeżeli zachodzi taka potrzeba, jest korygowana wraz z odpowiednią korektą wartości aktywów, których dotyczy. Rezerwa na koszty demontażu, usunięcia aktywów i przywrócenie stanu pierwotnego jest dyskontowana przy zastosowaniu stopy procentowej odzwierciedlającej upływ czasu i odpowiadającej ryzyku związanemu z tym obowiązkiem. Stopa dyskonta zastosowana do skalkulowania kosztów przywrócenia stanu pierwotnego oraz demontażu wyniosła 3,70% na dzień 31 grudnia 2017 r. Okres dyskontowania odzwierciedla najlepszy szacunek Zarządu odnośnie przewidywanego momentu demontażu aktywów przy uwzględnieniu terminów wygaśnięcia koncesji posiadanych przez Grupę oraz przewidywanych okresów ich przedłużenia.

- *Podatek odroczony*

Podatek odroczony jest rozpoznawany dla wszystkich różnic przejściowych oraz dla niewykorzystanych strat podatkowych. Kluczowym założeniem w odniesieniu do kalkulacji podatku odroczonego jest ocena okresu oraz sposobu rozliczenia wartości bilansowej aktywów i pasywów na dzień bilansowy. W szczególności, ocenie podlega prawdopodobieństwo wystąpienia przyszłych zysków podlegających opodatkowaniu, od których będzie możliwe odliczenie strat podatkowych z lat ubiegłych. Na każdy dzień zakończenia okresu sprawozdawczego ponownie ocenia się dotąd nieujęte aktywa z tytułu podatku odroczonego. Uprzednio nieujęty składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego ujmuje się w zakresie, w jakim stało się prawdopodobne, że przyszły dochód do opodatkowania pozwoli na zrealizowanie tych aktywów. Dalsze informacje w tym zakresie zawarte są w notach 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 notce 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. Grupa traktuje zmiany wynikające z obu komponentów stopy procentowej zgodnie z przepisami MSR 39 OS7 okresowo dokonując przeszacowania oczekiwanych przepływów pieniężnych, co powoduje zmianę efektywnej stopy procentowej.

## Podsumowanie wyników za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 i 31 grudnia 2016

### 50. Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2017 niebadany	31 grudnia 2016 niebadany
<b><i>Działalność kontynuowana</i></b>		
Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	2.579,2	2.535,1
Koszty operacyjne	(2.139,2)	(2.140,6)
Pozostałe koszty operacyjne, netto	(2,1)	(4,6)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>437,9</b>	<b>389,9</b>
Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto	19,1	(26,3)
Koszty finansowe	(105,4)	(122,9)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	2,8	-
<b>Zysk brutto za okres</b>	<b>354,4</b>	<b>240,7</b>
Podatek dochodowy	(197,2)	101,1
<b>Zysk netto za okres</b>	<b>157,2</b>	<b>341,8</b>
Zysk netto przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	167,1	349,9
Strata netto przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	(9,9)	(8,1)
<b>Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych</b>	<b>0,25</b>	<b>0,54</b>

### 51. Zestawienie skonsolidowanego zysku całkowitego

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2017 niebadany	31 grudnia 2016 niebadany
<b>Zysk netto za okres</b>	<b>157,2</b>	<b>341,8</b>
<b><i>Pozycje nie podlegające przeniesieniu do rachunku zysków i strat:</i></b>	<b><i>(0,2)</i></b>	<b><i>0,3</i></b>
(Strata)/zysk aktuarialny	(0,2)	0,3
<b><i>Pozycje, które mogą zostać przeniesione do rachunku zysków i strat:</i></b>	<b><i>(0,1)</i></b>	<b><i>2,0</i></b>
Wycena instrumentów zabezpieczających	(0,1)	2,5
Podatek dochodowy od wyceny instrumentów zabezpieczających	-	(0,5)
<b>Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu</b>	<b>(0,3)</b>	<b>2,3</b>
<b>Zysk całkowity za okres</b>	<b>156,9</b>	<b>344,1</b>
Zysk całkowity przypadający na akcjonariuszy Jednostki Dominującej	166,8	352,2
Strata całkowita przypadająca na akcjonariuszy niekontrolujących	(9,9)	(8,1)

## 52. Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2017 niebadany	31 grudnia 2016 niebadany
Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.497,9	1.589,0
Przychody hurtowe	735,8	658,4
Przychody ze sprzedaży sprzętu	298,8	265,6
Pozostałe przychody ze sprzedaży	46,7	22,1
<b>Razem</b>	<b>2.579,2</b>	<b>2.535,1</b>

## 53. Koszty operacyjne

	Nota	okres 3 miesięcy zakończony	
		31 grudnia 2017 niebadany	31 grudnia 2016 niebadany
Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich		533,8	472,6
Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja		434,8	512,4
Koszt własny sprzedanego sprzętu		357,9	380,1
Koszty kontentu		321,2	297,3
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta		243,3	222,5
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	a	164,2	163,9
Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności		10,5	15,3
Inne koszty		73,5	76,5
<b>Razem</b>		<b>2.139,2</b>	<b>2.140,6</b>

### a) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2017 niebadany	31 grudnia 2016 niebadany
Wynagrodzenia	140,6	140,2
Ubezpieczenia społeczne	17,7	18,5
Pozostałe świadczenia pracownicze	5,9	5,2
<b>Razem</b>	<b>164,2</b>	<b>163,9</b>

#### 54. Zyski i straty z działalności inwestycyjnej, netto

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2017 niebadany	31 grudnia 2016 niebadany
Odsetki, netto	6,0	7,1
Pozostałe różnice kursowe, netto	20,1	(18,5)
Inne koszty	(7,0)	(14,9)
<b>Razem</b>	<b>19,1</b>	<b>(26,3)</b>

#### 55. Koszty finansowe

	okres 3 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2017 niebadany	31 grudnia 2016 niebadany
Odsetki od kredytów i pożyczek	91,9	97,3
Odsetki od wyemitowanych obligacji	10,9	28,0
Realizacja i wycena instrumentów zabezpieczających	-	1,7
Realizacja i wycena instrumentów, dla których nie zastosowano rachunkowości zabezpieczeń – zabezpieczenie odsetek	1,1	(8,7)
Pozostałe	1,5	4,6
<b>Razem</b>	<b>105,4</b>	<b>122,9</b>