

**RAPORT ROCZNY
SPÓŁKI CYFROWY POLSAT S.A.
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2009 ROKU**

Data i miejsce publikacji: Warszawa, 18 marca 2010 roku

Zawartość raportu rocznego:

Pismo Prezesa Zarządu

Sprawozdanie z działalności Spółki Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku

Oświadczenie Zarządu

Opinia biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku

Sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku

Skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku

Raport biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku

Szanowni Państwo,

Z ogromną przyjemnością i satysfakcją oddaję w Państwa ręce Raport Roczny Spółki Cyfrowy Polsat S.A. za 2009 rok.

2009 rok upłynął w naszej spółce pod znakiem konsekwentnego wzrostu i rozbudowy portfolio usług.

Niesłabnące zainteresowanie usługami telewizyjnymi przełożyło się na wzrost bazy naszych abonentów o 475 tysięcy, co stanowi jeden z najlepszych wyników w historii naszej platformy. Dzięki osiągniętym wynikom operacyjnym umocniliśmy pozycję lidera płatnej telewizji satelitarnej, kończąc zeszły rok z 3,2 milionami abonentów.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom abonentów oraz dbając o zrównoważony rozwój biznesu, regularnie wzbogacaliśmy ofertę programową usługi telewizyjnej, zarówno o kanały standardowej, jak i wysokiej rozdzielczości. Uruchomienie stacji Polsat Film, Polsat Futbol, Polsat Jim Jam, Nickelodeon, Comedy Central, Nat Geo Wild, Polsat HD, Eurosport 2 HD, Discovery HD Showcase i Nat Geo Wild HD, zauważalnie zwiększyło liczbę oferowanych przez nas kanałów polskojęzycznych. Dodatkowo, na 15 kanałach satelitarnych uruchomiliśmy usługę z kategorii VOD, udostępniając na nich 320 filmów rocznie.

Z bardzo dobrym przyjęciem przez polskich widzów spotkały się dekodery produkowane przez Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., naszą spółkę zależną. Z taśmy produkcyjnej zjechało już ponad milion nowoczesnych odbiorników cyfrowych, a w tym roku Spółka ta planuje uruchomić produkcję dekodów HD, które cieszą się coraz większym zainteresowaniem abonentów. Będąc pionierem tego rozwiązania wśród polskich operatorów platform satelitarnych, obniżyliśmy koszt własny sprzedanych dekodów, a tym samym poprawiliśmy rentowność działalności operacyjnej.

W 2009 r. podjęliśmy kolejne działania, których celem jest regularny rozwój kompetencji operatora multiplay. W grudniu rozpoczęliśmy ogólnopolski test konsumencki usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu, a już 1 lutego 2010 r. zaoferowaliśmy ją komercyjnie dla połowy populacji Polski i dla 40% naszych abonentów. W następnym kroku, w drugim kwartale tego roku planujemy wprowadzić docelowy produkt, zintegrowany pakiet usług dla domu - telewizji, Internetu i telefonii komórkowej - w ramach jednej umowy, jednego abonamentu i jednej faktury.

Wraz z uruchomieniem Internetu szerokopasmowego kształt zmieniła również nasza usługa telefonii komórkowej. Jako pierwszy operator telekomunikacyjny zaproponowaliśmy innowacyjne rozwiązanie na polskim rynku – ofertę bezterminalową i abonament telefoniczny za 1 zł miesięcznie.

Co ważne, także w obszarze wyników finansowych, mimo trwającego spowolnienia gospodarczego oraz osłabienia złotego wobec euro i dolara, mamy powody do zadowolenia. Przychody wzrosły o 14% do 1.280 mln zł. Wynik EBITDA, czyli zysk operacyjny powiększony o amortyzację wyniósł 327 mln zł, a zysk netto 240 mln.

Wierzę, że dzięki jasnej wizji przyszłych działań i precyzyjnie realizowanej strategii rozwoju zbudujemy pełnowartościowego operatora usług multiplay, dbając jednocześnie o umacnianie pozycji lidera na rynku płatnej telewizji. W mojej ocenie taki profil działalności przyczyni się do wzrostu liczby użytkowników naszych usług, średniego przychodu z jednego abonenta oraz lojalności naszych Klientów, co w połączeniu z dyscypliną w zarządzaniu finansami wpłynie pozytywnie na budowanie wartości firmy dla naszych Akcjonariuszy.

Z wyrazami szacunku,

Dominik Libicki

Prezes Zarządu

Cyfrowy Polsat S.A.

**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
SPÓŁKI CYFROWY POLSAT S.A.
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2009 ROKU**

Spis treści

Punkt 1.	Wprowadzenie	7
Punkt 2.	Informacja o kursach wymiany walut	9
Punkt 3.	Wybrane dane finansowe	10
Punkt 4.	Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	12
Punkt 5.1.	Informacje ogólne	17
Punkt 5.2.	Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych z innymi podmiotami	19
Punkt 5.3.	Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania naszą Spółką	19
Punkt 5.4.	Strategia, szanse rynkowe oraz przewagi konkurencyjne Spółki	19
Punkt 5.4.2.	Szanse rynkowe	20
Punkt 5.4.3.	Przewagi konkurencyjne	21
Punkt 5.5.	Usługi płatnej telewizji satelitarnej	23
Punkt 5.5.1	Otoczenie rynkowe	23
Punkt 5.5.2	Bezpośrednia konkurencja	24
Punkt 5.5.3.	Oferta programowa	27
Punkt 5.5.4.	Rozwój oferty programowej	36
Punkt 5.5.5.	Dekodery	37
Punkt 5.5.6.	Sezonowość sprzedaży usług	37
Punkt 5.5.7.	Marketing usług	38
Punkt 5.5.8	Sprzedaż	38
Punkt 5.5.9	Obsługa klienta	39
Punkt 5.5.10.	Technologia i infrastruktura	40
Punkt 5.6.	Usługi telekomunikacyjne	41
Punkt 5.6.1.	Otoczenie rynkowe	41
Punkt 5.6.2.	Konkurencja	42
Punkt 5.6.3.	Nasze oferta	42
Punkt 5.6.4.	Telefony	43
Punkt 5.6.5.	Obsługa klienta	43
Punkt 5.6.6.	Sprzedaż	43
Punkt 5.6.7.	Technologie i infrastruktura	43
Punkt 5.7.	Perspektywy rozwoju	44
Punkt 5.7.1.	Perspektywy rozwoju usług DTH	44
Punkt 5.7.2.	Perspektywy rozwoju usług telekomunikacyjnych, dostępu do Internetu – oferta usług zintegrowanych	44
Punkt 5.8.	Rynki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy	45
Punkt 6.	Omówienie wyników operacyjnych i finansowych	45
Punkt 6.2.	Źródła pozostałych przychodów operacyjnych	47
Punkt 6.3.	Źródła kosztów operacyjnych	47
Punkt 6.4.	Źródła pozostałych kosztów operacyjnych	49
Punkt 6.5.	Czynniki i zdarzenia mające znaczący wpływ na naszą działalność i osiągnięte wyniki w 2009 roku	50
Punkt 6.6.	Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej	52
Punkt 6.6.1	Przegląd sytuacji operacyjnej	52
Punkt 6.6.2.	Omówienie różnic pomiędzy osiągniętymi wynikami finansowymi a wcześniej publikowanymi prognozami	53
Punkt 6.6.3.	Przegląd sytuacji finansowej	53
Punkt 6.7.	Planowana płynność i zasoby kapitałowe	60
Punkt 6.8.	Informacje o zawartych i wypowiedzianych umowach dotyczących kredytów i pożyczek	60
Punkt 6.9.	Informacje o udzielonych pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym	61
Punkt 6.10.	Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach i gwarancjach ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym	61
Punkt 6.11.	Zobowiązania pozabilansowe	61
Punkt 6.12.	Najważniejsze inwestycje	61
Punkt 6.13.	Informacje o trendach	62

Punkt 6.14.	Informacje o ryzyku rynkowym.....	62
Punkt 7.	Polityka dywidendy	64
Punkt 8.	Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w wyniku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny.....	64
Punkt 9.	Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej.....	65
Punkt 9.1.	Program motywacyjny oparty o opcje na zakup akcji.....	65
Punkt 9.2.	System kontroli programu akcji pracowniczych.....	66
Punkt 10.	Akcje Cyfrowego Polsatu będące w posiadaniu członków Zarządu i Rady Nadzorczej	66
Punkt 11.	Transakcje z podmiotami powiązanymi	66
Punkt 12.	Istotne umowy	67
Punkt 13.	Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych	68

Punkt 1. Wprowadzenie

Jesteśmy operatorem największej płatnej cyfrowej platformy satelitarnej w Polsce. Naszą podstawową działalnością jest udostępnianie programów radiowych i telewizyjnych drogą satelitarną w ramach płatnych pakietów programowych. Na dzień 31 grudnia 2009 roku liczba abonentów naszych płatnych pakietów programowych wyniosła 3.202.319, co oznacza wzrost o 475.326 lub 17,4% w porównaniu do 31 grudnia 2008 roku.

Realizując naszą strategię świadczenia usług zintegrowanych, we wrześniu 2008 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług telefonii komórkowej, a 1 lutego 2010 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług dostępu do szerokopasmowego Internetu. Na dzień 31 grudnia 2009 roku z naszych usług telekomunikacyjnych korzystało 29.325 klientów.

Nasze usługi płatnej telewizji satelitarnej oraz usługi telefonii komórkowej i dostępu do Internetu świadczymy na terytorium Polski.

Nasze przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów w 2009 roku wzrosły o 15,3% do 1.267.458 zł z 1.099.273 zł w 2008 roku. Nasz zysk netto wyniósł 239.661 zł w porównaniu do 271.277 zł w poprzednim roku.

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

Zawarte w niniejszym Sprawozdaniu Zarządu z Działalności odwołania do Spółki dotyczą spółki Cyfrowy Polsat S.A., Wyrażenia „my”, „nas”, „nasz” oraz podobne, co do zasady, odnoszą się do Spółki; „DTH” odnosi się do usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, które świadczymy na terenie Polski od 2001 roku; „SD” odnosi się do sygnału telewizyjnego o rozdzielczości standardowej (Standard Definition); „HD” odnosi się do sygnału w większej rozdzielczości niż standardowa (High Definition); „DVR” odnosi się do dekodery z twardym dyskiem służącym do nagrywania programów telewizyjnych (Digital Video Recorder); „Pakiet Familijny”, „Pakiet Mini” i „Pakiet Mini Max” odnoszą się do naszych startowych pakietów programowych oferowanych w ramach usług DTH; „Abonent” odnosi się osoby, która zawarła z nami umowę na świadczenie usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej zobowiązującą do wnoszenia opłat za dostęp do pakietu lub pakietów programów telewizyjnych i radiowych lub która korzysta z tych pakietów po uprzednim wniesieniu miesięcznej opłaty bez zawarcia takiej umowy; „ARPU” odnosi się do średniego miesięcznego przychodu netto na jednego abonenta (umowę) obliczanego poprzez podzielenie sumy wydatków netto ponoszonych przez naszych abonentów na oferowane przez nas usługi DTH w danym okresie przez średnią liczbę abonentów (umów) w danym okresie; „ARPU Pakietu Familijnego” i „ARPU Pakietu Mini” odnosi się do średniego miesięcznego przychodu netto, odpowiednio, na jednego abonenta Pakietu Familijnego i Pakietu Mini oraz Mini Max; „churn” odnosi się do współczynnika odpływu abonentów, określonego, jako odsetek rozwiązanych umów abonenckich, obliczanego, jako stosunek liczby umów rozwiązanych w okresie ostatnich 12 miesięcy i średniej liczby umów w tym okresie; „churn Pakietu Familijnego” i „churn Pakietu Mini” odnosi się do współczynnika odpływu abonentów, odpowiednio, Pakietu Familijnego i Pakietu Mini oraz Mini Max; „SAC” odnosi się do sumy prowizji należnych dystrybutorom oraz konsultantom telefonicznego centrum obsługi klienta za doprowadzenie do zawarcia umowy w przeliczeniu na jednego pozyskanego abonenta; „VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa” odnosi się do usług z kategorii wideo na żądanie, które zaczęliśmy świadczyć 1 grudnia 2009 roku; „MVNO” odnosi się do usług operatora wirtualnej sieci komórkowej, które zaczęliśmy świadczyć 8 września 2008 roku; „usługa dostępu do Internetu” odnosi się do usług dostępu do szerokopasmowego Internetu, które zaczęliśmy świadczyć 1 lutego 2010 roku; „Usługi zintegrowane” odnosi się do usług płatnej telewizji satelitarnej, telefonii komórkowej oraz dostępu do Internetu świadczonych w ramach jednej umowy i jednej opłaty abonamentowej; mPunkt” odnosi się do spółki mPunkt Holdings Ltd., spółki będącej właścicielem dystrybutora usług telefonii komórkowej, która jest naszą spółką stowarzyszoną po zakupie przez nas 45% jej udziałów; „Akcje” odnoszą się do akcji Cyfrowego Polsatu S.A., które zadebiutowały na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w dniu 6 maja 2008 roku i są oznaczone kodem PLCFRPT00013; „Sprawozdanie” odnosi się do Sprawozdania z działalności Spółki Cyfrowy Polsat S.A. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku przygotowanego zgodnie z art 92 ust 3 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; „zł” lub „złoty” oznacza obowiązującą walutę Rzeczypospolitej Polskiej; „USD” lub „dolar” oznacza obowiązującą walutę Stanów Zjednoczonych Ameryki; „EUR” lub „euro” oznacza wspólną walutę Państw Członkowskich uczestniczących w Trzecim Etapie Europejskiej Unii Gospodarczo-Walutowej Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską z późniejszymi zmianami.

Prezentacja informacji finansowych

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

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

Dane branżowe i rynkowe

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

- Informa Telecoms and Media, Eastern European TV, 12 edycja;
- Eurostatu, dla danych dotyczących polskiej gospodarki, w tym wzrostu Produktu Krajowego Brutto;
- World Advertising Research Center, dla danych dotyczących czasu spędzonego na oglądaniu telewizji w poszczególnych krajach europejskich;
- Urzędu Komunikacji Elektronicznej;
- Głównego Urzędu Statystycznego;
- Operatorów działających na polskim rynku;
- GFK Polonia, dla danych dotyczących rozpoznawalności marki.

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

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

Stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań

Niniejsze sprawozdanie zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań dotyczące 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 zbytnio nie polegali na takich stwierdzeniach, gdyż są one aktualne jedynie w momencie sporządzania niniejszego Sprawozdania.

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

W punkcie 4 „Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń”, punkcie 6 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych”, a także w innych miejscach niniejszego Sprawozdania przedstawiamy istotne czynniki ryzyka, które mogą spowodować, że nasze rzeczywiste wyniki będą istotnie różnić się od naszych oczekiwań. Te zastrzeżenia dotyczą wszystkich stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań wydanych przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Twierdząc,

że zdarzenie, warunki lub okoliczności mogą lub będą mieć niekorzystny wpływ na nas, mamy na myśli ich wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Punkt 2. Informacja o kursach wymiany walut

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

Rok zakończony 31 grudnia					
Rok (złoty za 1,00 dolara)	2005	2006	2007	2008	2009
Kurs wymiany na koniec okresu	3,2613	2,9105	2,4350	2,9618	2,8503
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	3,2347	3,1047	2,7686	2,4061	3,1181
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,4491	3,3008	3,0400	3,1303	3,8978
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	2,9066	2,8628	2,4260	2,0220	2,7093

Miesiąc (złoty za 1,00 dolara)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
wrzesień 2009 roku	2,9401	2,7969
październik 2009 roku	2,9237	2,7750
listopad 2009 roku	2,9195	2,7364
grudzień 2009 roku	2,9293	2,7093
styczeń 2010 roku	2,9083	2,7930
luty 2010 roku	2,9915	2,8321

Rok zakończony 31 grudnia					
Rok (złoty za 1,00 euro)	2005	2006	2007	2008	2009
Kurs wymiany na koniec okresu	3,8598	3,8312	3,5820	4,1724	4,1082
Średni kurs wymiany w ciągu okresu	4,0231	3,8960	3,7843	3,5129	4,3282
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	4,2756	4,1065	3,9385	4,1848	4,8999
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,8223	3,7565	3,5699	3,2026	3,9170

Miesiąc (złoty za 1,00 euro)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
wrzesień 2009 roku	4,2461	4,0969
październik 2009 roku	4,2640	4,1518
listopad 2009 roku	4,2907	4,0909
grudzień 2009 roku	4,2028	4,0660
styczeń 2010 roku	4,1109	4,0143
luty 2010 roku	4,0921	3,9630

Punkt 3. Wybrane dane finansowe

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane historyczne dane finansowe za trzy i dwanaście miesięcy zakończone 31 grudnia 2009 roku i 2008 roku, które należy analizować z uwzględnieniem punktu 6 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych” i sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku (łącznie z notami) dołączonego do tego Sprawozdania. Dane finansowe zgodne z MSSF uzyskano ze zbadanego, sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku.

Wybrane dane finansowe

- z rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych za okresy dwunastu miesięcy zakończone 31 grudnia 2009 roku i 31 grudnia 2008 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,3298 złotych za 1 euro, stanowiącym średnią arytmetyczną średnich miesięcznych kursów ustalonych przez NBP na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, tj. od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 roku.
- z bilansu na dzień 31 grudnia 2009 roku i 31 grudnia 2008 roku zostały przeliczone na euro po kursie 4,1082 złotych za 1 euro (kurs średni NBP z dnia 31 grudnia 2009 roku).

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

(w tysiącach)	Za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia			
	2009		2008	
	PLN	EUR	PLN	EUR
Rachunek zysków i strat				
Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów	1.267.458	292.729	1.099.273	253.885
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	(695.309)	(160.587)	(538.610)	(124.396)
Koszty sprzedaży	(203.410)	(46.979)	(168.596)	(38.939)
Koszty ogólne i administracyjne	(71.436)	(16.499)	(71.381)	(16.486)
Pozostałe przychody operacyjne	12.430	2.871	20.225	4.671
Pozostałe koszty operacyjne	(22.998)	(5.312)	(16.885)	(3.900)
Zysk z działalności operacyjnej	286.735	66.224	324.026	74.836
Zysk brutto	295.707	68.296	335.284	77.436
Podatek dochodowy	(56.046)	(12.944)	(64.007)	(14.783)
Zysk netto	239.661	55.352	271.277	62.653
Podstawowy zysk na jedną akcję (nie w tysiącach)	0,89	0,21	1,01	0,23
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych (nie w tysiącach)	268.325.000		268.325.000	
	.		.	
Rachunek przepływów pieniężnych				
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	184.578	42.630	316.295	73.051
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej	(59.443)	(13.729)	(51.982)	(12.006)
Środki pieniężne z działalności finansowej	(268.826)	(62.087)	(165.390)	(38.198)
Zmiana stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(143.691)	(33.187)	98.923	22.847
	.		.	
Bilans				
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	70.388	17.134	240.979	58.658
Aktywa	773.866	188.371	754.850	183.742
Zobowiązania długoterminowe	33.225	8.087	57.745	14.056
Zobowiązania krótkoterminowe	405.206	98.633	400.087	97.387
Kapitał własny	335.435	81.650	297.018	72.299
Kapitał zakładowy	10.733	2.613	10.733	2.613
Inne dane finansowe				
Amortyzacja	40.165	9.276	21.703	5.012
Wynik EBITDA ⁽¹⁾	326.900	75.500	345.729	79.849
Marża wyniku EBITDA	25,5%	25,5%	30,8%	30,8%
Marża operacyjna	22,4%	22,4%	28,9%	28,9%
Wydatki inwestycyjne ⁽²⁾	35.473	8.193	54.427	12.570

⁽¹⁾ EBITDA definiujemy, jako zysk/(stratę) określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją, odpisami z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, przychodami inwestycyjnymi lub kosztami finansowymi, netto (w tym przychodami i kosztami odsetkowymi oraz zyskami i stratami kursowymi) i podatkiem dochodowym. Różnice pomiędzy EBITDA a wykazanym zyskiem z działalności operacyjnej obejmują amortyzację. Jesteśmy przekonani, że EBITDA stanowi przydatny uzupełniający wskaźnik finansowy, odzwierciedlający płynność spółki. EBITDA nie jest wskaźnikiem według 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 nasza prezentacja i wyliczenie EBITDA może być odmienne niż zastosowane przez inne spółki.

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

Punkt 4. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Awaria naszych systemów lub uszkodzenie systemów technicznych może zakłócić naszą działalność i w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na nasze wyniki finansowe, wyniki operacyjne i perspektywy rozwoju

Wykorzystywane przez nas centrum satelitarne, systemy informatyczne, w tym system zarządzania abonentami, systemy raportowania, system obsługi sprzedaży oraz system zarządzania relacjami z klientami są podatne na skutki klęsk żywiołowych (np. trzęsienia ziemi, powodzie, huragany, nawałnice i inne zjawiska), utraty zasilania, utraty bądź przerwy w usługach telekomunikacyjnych, wady oprogramowania sieciowego, uszkodzenia transponderów lub satelitów, działania terrorystyczne, sabotaż, zamieszki, niepokoje społeczne, strajki, inne spory zbiorowe i katastrofy. Awarie i wyłączenia mogą wynikać z uszkodzeń pojedynczych komponentów systemu, a także awarii całego centrum satelitarnego. Każda awaria w naszym centrum satelitarnym, w tym awaria satelity Eutelsat Hotbird lub jakiegokolwiek ogniwa pośredniego, czy to wynikająca z prowadzonej działalności, klęski żywiołowej czy innej przyczyny, jak i awaria systemu zarządzania abonentami, systemu raportowania, systemu obsługi sprzedaży oraz systemu zarządzania relacjami z klientami może skutkować poważnymi zakłóceniami lub nawet zawieszeniem naszej działalności na dłuższy okres. Wystąpienie któregośkolwiek z tych zdarzeń może również skutkować wzrostem kosztów związanych z naszą działalnością, czy też naszą odpowiedzialnością odszkodowawczą, co w każdym przypadku może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, tym samym wywierając istotny negatywny wpływ na nasze wyniki operacyjne, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju.

Nasz rozwój jak i satysfakcja naszych klientów z oferowanych przez nas usług, jest związany z zawarciem nowych, bądź przedłużeniem obowiązujących umów licencyjnych, dających nam prawo rozprowadzania kluczowych programów

Wyniki naszej działalności uzależnione są od możliwości pozyskania popularnych programów telewizyjnych. Obecnie oferujemy naszym klientom atrakcyjne programy telewizyjne, które rozprowadzamy na podstawie umów licencyjnych zawartych na czas określony z poszczególnymi nadawcami. Posiadanie w ofercie atrakcyjnych programów telewizyjnych jest jednym z głównych czynników, które pozwalają pozyskiwać i utrzymać abonentów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej. Nie możemy zagwarantować, że dotychczas obowiązujące umowy licencyjne zostaną przedłużone po upływie okresu, na jaki zostały zawarte. Ponadto, nie można wykluczyć ryzyka, że nie będziemy w stanie wprowadzić do swojej oferty programowej lub utrzymać w niej atrakcyjnych i popularnych kanałów telewizyjnych. Brak możliwości nabywania licencji na rozprowadzanie programów telewizyjnych na warunkach rynkowych może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Jeśli nie będziemy w stanie wprowadzić do swojej oferty nowych produktów, usług i nowych technologii, lub ich wprowadzenie będzie się wiązało z wysokimi kosztami, może to mieć negatywny wpływ na naszą działalność

Branża, w której działamy charakteryzuje się szybkim postępem technologicznym i częstym wprowadzaniem nowych produktów i usług. Brak akceptacji przez rynek naszych nowych lub udoskonalonych produktów i usług, takich jak telewizja wysokiej rozdzielczości HD, sprzedaż dekodów typu DVR, czy też produkcja i sprzedaż własnych dekodów, usługi telekomunikacyjne czy usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, a także możliwość wystąpienia problemów technicznych z tym związanych lub możliwy wysoki koszt związany z ich wprowadzeniem, może wpłynąć negatywnie na poziom naszych przychodów, marży i przepływów pieniężnych. W efekcie możemy nie odzyskać nakładów już poniesionych lub jakie jeszcze poniesiemy na wprowadzenie nowych produktów i usług na rynek. Ponadto, w przypadku, gdy konkurencja zaoferuje identyczne lub porównywalne produkty i usługi szybciej lub bardziej skutecznie, możemy utracić obecnych lub potencjalnych klientów na rzecz konkurencji.

Dodatkowo, kompleksowość naszej oferty i usług będzie systematycznie wzrastać w związku z wprowadzaniem nowych produktów i usług oraz przewidywanym wzrostem liczby klientów. Brak efektywnego i skutecznego zarządzania tym wzrostem i wdrażania nowych produktów i usług może skutkować zakłóceniami w naszej działalności operacyjnej, ze szkodą

dla naszego wizerunku i utratą abonentów. Nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że unikniemy trudności technicznych lub logistycznych w trakcie wprowadzania nowych produktów i usług. Wystąpienie któregośkolwiek z powyższych ryzyk w odniesieniu do wprowadzenia nowych produktów i usług może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Awarie występujące u naszych zewnętrznych dostawców mogą skutkować opóźnieniami lub przerwami w świadczeniu przez nas usług, a w konsekwencji mogą szkodzić naszemu wizerunkowi i skutkować utratą klientów

Nasz sukces oparty jest na świadczeniu usług wysokiej jakości w sposób niezawodny, co w części uzależnione jest od właściwego działania sprzętu należącego do podmiotów zewnętrznych, pozostającego poza naszą kontrolą i wpływem. Na przykład, dzierżawimy cztery transpondery, co umożliwia nam świadczenie usług naszym klientom. Ponadto, korzystamy z systemu dostępu warunkowego Nagravision S.A. („Nagravision”) celem zapewnienia ochrony przed nieuprawnionym dostępem przez osoby trzecie korzystające z technik pirackich lub hackerskich.

Nasi klienci narażeni są na przerwy w świadczeniu usług w przypadku braku staranności po stronie dostawców zewnętrznych odnośnie utrzymania ich sieci, szybkiego reagowania na problemy lub zapobiegania nieuprawnionemu dostępowi przez osoby trzecie. Gdyby tego rodzaju przerwy wpłynęły ujemnie na ocenę jakości naszych usług, może to utrudnić zdobycie nowych klientów, a ponadto zjawiska te negatywnie wpłynęłyby na naszą reputację, opinię o nas i na tempo naszego wzrostu.

Spełnienie się któregośkolwiek z wymienionych wyżej ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Nie możemy wykluczyć, że w przyszłości Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”) uzna stosowane przez nas praktyki za ograniczające konkurencję

W przypadku stwierdzenia przez Prezesa UOKiK, że stosowane przez nas praktyki ograniczają konkurencję, Prezes UOKiK może nam nakazać zaniechanie ich stosowania. Ponadto Prezes UOKiK może nałożyć na nas karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu, w rozumieniu Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, osiągniętego przez nas w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Nałożenie na nas przedmiotowej kary może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Nasz sukces zależy od zatrzymania oraz zatrudnienia doświadczonej kadry pracowniczej

Prowadzenie naszej działalności wymaga odpowiednio wykwalifikowanej kadry. Istnieje ryzyko, że możemy utracić dotychczasowych wykwalifikowanych pracowników, jak również możemy się spotkać z trudnościami w znalezieniu odpowiednio wykwalifikowanej kadry, zwłaszcza w obliczu dużej konkurencji w pozyskiwaniu wysoko wykwalifikowanych pracowników. Utrata lub brak możliwości znalezienia wykwalifikowanej kadry na kluczowe stanowiska może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Skomplikowana technologia, którą wykorzystujemy w swojej działalności może podlegać usterkom lub wymagać modernizacji

Stosowane przez nas oprogramowanie i technologie, w szczególności kompresja, kodowanie i systemy zarządzania abonentami, które stanowią integralną część naszego satelitarnego centrum nadawczego, mogą nie funkcjonować zgodnie z oczekiwaniami. Ponadto technologia w branży telewizji satelitarnej podlega szybkim i ciągłym zmianom, a zatem zarówno my, jak i nasi usługodawcy mogą nie nadążyć za zmianami technologicznymi lub nie sprostać potrzebie aktualizacji stosowanej technologii. Ponadto, opóźnienia w dostawie poszczególnych komponentów stosowanych w naszej działalności systemów jak i inne nieprzewidywalne awarie mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Algorytm kodowania oraz kody dostępu, które wykorzystujemy w naszej działalności mogą zostać złamane

Obecnie używamy systemu dostępu warunkowego, opartego na powszechnym algorytmie kodowania DVB (ang. *common scrambling algorithm Digital Video Broadcasting*), opracowanego przez Nagravision, jednego z czołowych producentów systemów dostępu warunkowego na świecie. System dostępu warunkowego Nagravision zapewnia zarządzanie

uprawnieniami dostępu do programów abonenta oraz szyfrowaną transmisję kluczy do powszechnego algorytmu kodowania. Niemniej jednak zdarzają się wypadki nieautoryzowanego dostępu do kluczy, na skutek czego możliwy jest nieautoryzowany dostęp osób trzecich do naszych usług. W celu zapewnienia ochrony przeciw nieautoryzowanemu użyciu naszych usług przez osoby trzecie, zmieniliśmy system dostępu warunkowego, jak również podejmujemy działania związane ze ściganiem osób wytwarzających, dystrybuujących lub korzystających z nielegalnych rozwiązań. Istnieje jednak ryzyko, że system dostępu warunkowego używany przez nas, pomimo jego modernizowania, może nie stanowić wystarczającego zabezpieczenia przeciw nieautoryzowanemu użyciu przez osoby trzecie. Żaden z oferowanych na rynku systemów warunkowego dostępu nie jest w stanie zagwarantować absolutnej skuteczności. Nasza umowa z NagraVision przewiduje jednak, że w przypadku złamania systemu dostępu warunkowego oferowanego przez NagraVision, NagraVision naprawi system w określonym czasie lub zapłaci określone odszkodowanie, którego górna granica jest określona w umowie. Ponadto istnieje ryzyko złamania powszechnego algorytmu kodowania DVB stosowanego w całej branży telewizji płatnej, co pozwoliłoby na nieautoryzowany dostęp także do naszych usług, bez konieczności użycia kluczy do powszechnego algorytmu kodowania, a w konsekwencji konieczność wymiany dekodерów umożliwiających korzystanie ze świadczonych przez nas usług. Powyższe ryzyka mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Wahania kursów walut mogą mieć negatywny wpływ na nasze wyniki finansowe oraz działalność operacyjną

Nasza działalność jest narażona na ryzyko związane z wahaniami kursów walut. Pomimo, iż prawie całość naszych przychodów jest denominowana w walucie polskiej, znaczna część naszych kosztów operacyjnych i nakładów kapitałowych (w tym te związane z nabywaniem licencji na rozprowadzanie programów telewizyjnych i oprogramowanie, dzierżawą transpondera, nabywaniem dekodерów oraz innego sprzętu technicznego,) ponoszona jest w walutach innych niż złoty, głównie w dolarach amerykańskich i euro.

Wahania kursów walut są spowodowane przez zdarzenia będące poza naszą kontrolą. Niekorzystne wahania kursów walut obcych w stosunku do złotego mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Rozwój naszej platformy cyfrowej zależy od naszej zdolności do utrzymania i rozwoju naszej sieci dystrybucji

Zorganizowaliśmy sieć sprzedaży obejmującą teren całej Polski. Jeśli popyt na nasze usługi zmaleje może to spowodować zmniejszenie się sieci dystrybucji. Zwiększenie się konkurencji w sieci dystrybucji może skutkować wzrostem kosztów dystrybucji. Ponadto, ze względu na to, iż z naszymi dystrybutorami mamy zawarte umowy agencyjne, w przypadku rozwiązywania takich umów możemy być zobowiązani do wypłat należnych prowizji takim podmiotom lub świadczeń wyrównawczych, pomimo, że dane podmioty nie będą już naszymi dystrybutorami.

Wzrost kosztów dystrybucji, zmniejszanie się rozmiarów sieci lub jej efektywności jak również konieczność wypłat dodatkowych świadczeń na rzecz byłych dystrybutorów może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Nasz współczynnik odpływu abonentów może wzrosnąć

Współczynnik odpływu abonentów może w przyszłości zwiększyć się z różnych powodów: wzmożonej konkurencji, w szczególności cenowej, problemów z jakością naszych usług lub pogorszeniem poziomu zabezpieczenia sygnału telewizyjnego. Okresowo wprowadzamy zmiany w naszej ofercie programowej polegające na dodaniu lub usunięciu z oferty programowej pojedynczych kanałów telewizyjnych oraz zmieniamy stawki abonamentu za oferowane pakiety programowe. Zmiany te także mogą wpływać na zwiększenie współczynnika odpływu abonentów, na zmniejszenie przychodów lub zmniejszenie rentowności prowadzonej przez nas działalności. Dla przeciwdziałania zwiększeniu współczynnika odpływu abonentów może okazać się konieczne zwiększenie naszych wydatków, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Możliwy wzrost średniego kosztu pozyskania abonenta i spadku średniego miesięcznego przychodu na abonenta w związku z rozszerzaniem naszej działalności na nowe obszary

Przewidujemy, że w związku z rozszerzaniem się naszej działalności na nowe obszary, w szczególności pełne usługi MVNO, które uruchomiliśmy w dniu 8 września 2008 roku oraz planowane uruchomienie usług zintegrowanych, jak również

rosnącym nasyceniem rynku usługami płatnej telewizji, nasz średni łączny koszt pozyskania abonenta, jak również koszt pozyskania abonenta w każdym pojedynczym segmencie może wzrastać. Również łączny średni przychód na abonenta oraz średni przychód na abonenta w każdym pojedynczym segmencie może ulec zmniejszeniu. Jednocześnie łączny dla obu segmentów średni przychód na abonenta może ulec obniżeniu, w szczególności z powodu wzrastającej liczby abonentów Pakietu Mini, wydłużania okresów promocyjnych, zmiany struktury pakietów programowych oraz rozpoczęcia świadczenia usług telefonii komórkowej lub z innych powodów. Jakikolwiek znaczący wzrost kosztów pozyskania abonenta lub znaczący spadek przychodów jakie generujemy z tych źródeł może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Utrata lub niemożność utrzymania przez nas dobrej reputacji i marki może mieć negatywny wpływ na naszą działalność

Marka „Cyfrowy Polsat” stanowi istotną część składową wartości Spółki. Kontynuacja sukcesu naszej działalności jest uzależniona od utrzymania przez nas dobrej reputacji, jak również wartości związanej z marką „Cyfrowy Polsat”. Nie ma pewności, że będziemy w stanie osiągnąć ten cel. Nasza reputacja może zostać naruszona, jeżeli powstaną trudności w świadczeniu nowych usług, w szczególności takich jak telewizja wysokiej rozdzielczości HD, usługi MVNO, usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, usługi VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa lub wprowadzanie nowych produktów, takich jak dekodery HD z twardym dyskiem. Trudności te mogą być spowodowane technicznymi defektami, brakiem odpowiedniego sprzętu lub innymi czynnikami. Ponadto, usługi MVNO i dostępu do szerokopasmowego Internetu są uzależnione od jakości usług świadczonych na naszą rzecz przez operatora telefonii komórkowej oraz właścicieli infrastruktury, na której oparte są nasze usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu, na jakość których nie mamy wpływu ani nie możemy jej kontrolować. Zła jakość usług świadczonych przez wyżej wymienione podmioty może istotnie naruszyć naszą reputację lub wartości związane z marką „Cyfrowy Polsat”.

Obniżenie reputacji marki „Cyfrowy Polsat” może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Możemy zabiegać o przejęcia, których realizacja może niekorzystnie wpłynąć na naszą działalność

Okresowo dokonujemy oceny możliwości potencjalnego przejęcia innych podmiotów lub fuzji z innymi podmiotami, które mogłoby, w naszej ocenie, m.in. umożliwić wykorzystanie efektów synergii i wzmocnienie naszej pozycji na rynku. Każde przejęcie lub fuzja na jakie możemy zdecydować się w przyszłości, wymagać może zaangażowania istotnych środków finansowych, wyemitowania papierów wartościowych skutkujących rozwodnieniem naszego akcjonariatu, zaciągnięcia kredytów i zobowiązań finansowych.

W przypadku trudności z integracją przejętych podmiotów z naszym przedsiębiorstwem, możemy ponieść wyższe niż przewidywane koszty i nie uzyskać w pełni wszystkich spodziewanych korzyści. Ponadto, przejęcia i integracja przejętych firm z naszym przedsiębiorstwem może wymagać zwiększonej uwagi naszego zarządu, kosztem innych bieżących spraw. Realizacja przejęć lub połączeń z innymi przedsiębiorstwami może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju. Ponadto, skutkiem przejęcia może być wzrost naszego zadłużenia, w przypadku zaciągania kredytów na pokrycie kosztów związanych z przejęciem, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Możemy być narażeni na ryzyko pojawienia się roszczeń związanych z naruszeniem praw własności intelektualnej

Prowadzona przez nas działalność wiąże się z korzystaniem z praw własności intelektualnej. Dotyczy to w szczególności nowoczesnych rozwiązań technicznych, licencji na wykorzystywane przez nas oprogramowanie oraz wykorzystywanych przez nas znaków towarowych. W naszym przekonaniu nie naruszamy w naszej działalności praw własności intelektualnej osób trzecich. Nie jesteśmy jednak w stanie wykluczyć przypadków, w których moglibyśmy nieumyślnie naruszyć takie prawa. W związku z tym nie możemy wykluczyć, że w takich przypadkach zostaną skierowane przeciwko nam roszczenia z tego tytułu. Zgodnie z naszą wiedzą, jak dotąd, takie roszczenia nie zostały przeciwko nam skierowane. Skutkiem ewentualnych sporów na tle własności intelektualnej, poza odpowiedzialnością odszkodowawczą, może być konieczność uzyskania odpłatnej licencji lub pozyskania przez nas nowych rozwiązań pozwalających na prowadzenie przez nas działalności w sposób nienaruszający praw osób trzecich. Konieczność wypłaty odszkodowań lub wnoszenie opłat licencyjnych może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Jesteśmy narażeni na ryzyko związane z rosnącą konkurencją na rynku, na którym prowadzimy działalność

Działamy na rynku dostawców płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej w Polsce, który charakteryzuje się dynamicznym i ciągłym rozwojem technologicznym oraz wzrastającą konkurencją ze strony innych operatorów: platformy Cyfra +, platformy „n” czy Telekomunikacji Polskiej S.A. („TPSA”). Widzowie mogą także wybrać dostęp do porównywalnych ofert programowych za pośrednictwem innych technologii przesyłowych, takich jak transmisja kablowa, IPTV czy inne, niedostępne jeszcze na poziomie komercyjnym technologie. Ponadto, wspólne przedsięwzięcia i sojusze strategiczne dostawców cyfrowej telewizji satelitarnej, telewizji kablowej i operatorów telekomunikacyjnych, a także wejście na polski rynek nowych podmiotów, mogą spowodować wzrost konkurencji na rynku świadczonych przez nas usług. Rozwój naziemnej telewizji cyfrowej („DTT”) może mieć negatywny wpływ na naszą działalność w związku z potencjalnym odpływem abonentów na rzecz podmiotów świadczących tę usługę. Tego rodzaju nowi konkurenci mogą dysponować m. in. znacznie poważniejszymi zasobami finansowymi i marketingowymi, a w przypadku powodzenia mogą przejąć część udziału w rynku, na którym działamy. Nie możemy ponadto wykluczyć, że rozwój cyfrowej telewizji naziemnej oraz związana z tym możliwość pojawienia się bogatej oferty programowej bez konieczności ponoszenia opłat, spowoduje spadek liczby klientów zainteresowanych korzystaniem z płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej.

Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Nasza działalność jest szczegółowo regulowana przez przepisy prawa, co może wiązać się z poniesieniem nieplanowanych kosztów lub zmniejszeniem naszych dochodów

Prowadzimy działalność operatora wirtualnej sieci telefonii komórkowej oferującego usługi telefonii komórkowej klientom w Polsce, w związku z czym podlegamy licznym obowiązkom o charakterze administracyjnym, regulującym naszą działalność, obejmującym np. ustalanie przez uprawnione organy maksymalnych stawek za usługi telekomunikacyjne. Zważywszy, że oferowanie usług telefonii komórkowej w charakterze operatora wirtualnej sieci telefonii komórkowej stanowi nowy obszar naszej działalności, istnieje ryzyko, iż nie będziemy w stanie sprostać wszystkim wymogom wynikającym z przepisów regulujących tę działalność, a co za tym idzie nie możemy wykluczyć, że nałożone zostaną na nas sankcje związane z uchybieniem poszczególnym wymogom. Sankcje te mogą w szczególności obejmować: (i) nałożenie kary pieniężnej w wysokości do 3% przychodu osiągniętego przez nas w roku poprzedzającym nałożenie kary oraz (ii) zakaz wykonywania działalności telekomunikacyjnej, stanowiący podstawę do wykreślenia z rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Może to mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji („KRRiT”) może cofnąć naszą koncesję lub odmówić jej przedłużenia

Prowadzona przez nas działalność dostawcy płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej polega na bezprzewodowym rozprowadzaniu programów, niewymagającym rezerwacji częstotliwości. Istnieją wątpliwości natury prawnej, czy prowadzenie takiej działalności wymaga posiadania stosownej koncesji. Pomimo tych wątpliwości, posiadamy koncesję na rozprowadzanie programów drogą satelitarną.

Ustawa o Radiofonii i Telewizji w art. 38 przewiduje szereg przypadków, w których koncesja podlega cofnięciu, wśród których należy wymienić np. rażące naruszenie warunków koncesji, wykonywanie działalności w sposób sprzeczny z Ustawą o Radiofonii i Telewizji lub warunkami określonymi w koncesji i nieusunięcie takiego stanu pomimo wezwania. Ustawa o Radiofonii i Telewizji wskazuje również przypadki, w których koncesja może zostać cofnięta, takie jak np. przejęcie bezpośredniej lub pośredniej kontroli nad działalnością podmiotu posiadającego koncesję.

Zgodność prowadzonej przez nas działalności z warunkami koncesji, udzielonej decyzją KRRiT z dnia 22 października 2003 roku, zmienionej decyzjami: Nr DK - 346/2005 - 1/294, Nr DK - 248/2006 - 2/294, Nr DK - 295/2006, Nr DK - 368/2007 - 3/294, Nr DK - 395/2007 - 4/294 oraz Nr DK - 398/2007 nie była do tej pory kwestionowana przez KRRiT. Nie można jednak wykluczyć sytuacji, w której KRRiT uzna, iż posiadamy koncesję w niewystarczającym zakresie lub prowadzimy działalność wykraczającą poza ramy tej koncesji. W szczególności dotyczy to programów telewizyjnych rozprowadzanych przez nas, które nie zostały wskazane w treści koncesji. Zgodnie z obecną praktyką rynkową, koncesja obejmuje samo rozprowadzanie programów, bez konieczności wskazywania konkretnych kanałów. Praktyka taka jest zgodna z prawem europejskim, a w szczególności, z Dyrektywą Rady 89/552/EWG z dnia 3 października 1989 roku w sprawie koordynacji niektórych przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych Państw Członkowskich dotyczących wykonywania telewizyjnej działalności

transmisyjnej (Dz.U. UE.L. 89.298.23 ze zm.) oraz Europejską Konwencją o Telewizji Ponadgranicznej sporządzoną w Strasburgu dnia 5 maja 1989 roku (Dz. U. z 1995, Nr 32, poz. 160 ze zm.). Za powyższą praktyką przemawia również fakt, iż podmiot prowadzący działalność polegającą na rozprowadzaniu programów telewizyjnych nie ma wpływu na ich treść, a obowiązek posiadania koncesji na rozprowadzanie danego programu dotyczy nadawcy takiego programu. W przypadku zmiany obecnej praktyki i przyjęcia przez KRRiT odmiennej interpretacji przepisów, mogą zostać zastosowane sankcje, do cofnięcia koncesji włącznie.

Nasza koncesja na rozprowadzanie programów telewizyjnych została, zgodnie z praktyką stosowaną na naszym rynku, udzielona na czas ograniczony i wygaśnie w 2013 roku. W przypadku, gdy w 2013 roku koncesja na rozprowadzanie programów będzie wymagana, KRRiT może podjąć decyzję o jej przedłużeniu lub odmówić jej przedłużenia.

Zgodnie z art. 38 ust. 1 pkt. 2) oraz pkt. 3) Ustawy o Radiofonii i Telewizji, koncesję cofa się również w przypadku, gdy nadawca rażąco narusza warunki określone w powyższej ustawie lub w koncesji lub, gdy działalność objęta koncesją jest wykonywana w sposób sprzeczny z Ustawą o Radiofonii i Telewizji lub z warunkami określonymi w koncesji, a podmiot posiadający koncesję pomimo wezwania Przewodniczącego KRRiT, w wyznaczonym terminie nie usunął stanu faktycznego lub prawnego niezgodnego z warunkami określonymi w koncesji lub Ustawie o Radiofonii i Telewizji.

Cofnięcie posiadanej przez nas koncesji lub jej nieprzedłużenie może spowodować konieczność wstrzymania lub zaprzestania całkowicie naszej działalności w zakresie rozprowadzania programów drogą satelitarną, co będzie miało istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Spadek wydatków konsumpcyjnych w Polsce lub zmiana preferencji programowych klientów może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność

Całość naszych przychodów pochodzi od klientów mieszkających na terenie Polski. Wysokość naszych przychodów uzależniona jest od wielkości środków, które obecni i potencjalni abonenci przeznaczają na rozrywkę, relaks i potrzeby telekomunikacyjne. Spowolnienie tempa wzrostu polskiej gospodarki, a zwłaszcza zmniejszenie tempa wzrostu dochodów konsumentów może spowodować spowolnienie wzrostu liczby abonentów oraz naszych przychodów. W przypadku pogarszania się sytuacji gospodarczej, prawdopodobnie doszłoby do zmniejszenia się środków przeznaczanych przez konsumentów na rozrywkę, relaks i potrzeby telekomunikacyjne, a w obliczu istniejących innych alternatywnych form rozrywki dostępnych na rynku nasi klienci mogą być mniej chętni na przeznaczanie swoich dochodów na produkty i usługi przez nas oferowane. Wszelkie tego rodzaju zdarzenia mogą spowodować zmniejszenie liczby naszych abonentów lub spadek dynamiki wzrostu ich liczby, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność operacyjną, wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju.

Zygmunt Solorz-Żak bezpośrednio i pośrednio poprzez Polaris Finance B.V. zachowuje większość głosów na Walnym Zgromadzeniu

Zygmunt Solorz-Żak bezpośrednio i poprzez Polaris Finance B.V. posiada ponad 71% głosów na Walnym Zgromadzeniu. Taka ilość głosów posiadanych przez Zygmunta Solorza-Żaka i Polaris Finance B.V. oznacza, że Zygmunt Solorz-Żak i Polaris Finance B.V. będą w stanie decydować o ostatecznej treści uchwał podejmowanych przez Walne Zgromadzenie.

Punkt 5. Charakterystyka Spółki Cyfrowy Polsat S.A.

Punkt 5.1. Informacje ogólne

Jesteśmy operatorem największej płatnej cyfrowej platformy satelitarnej w Polsce. Naszą podstawową działalnością jest udostępnianie programów radiowych i telewizyjnych drogą satelitarną w ramach płatnych pakietów programowych. Programy telewizyjne dostarczane naszym abonentom zakupujemy od nadawców telewizyjnych zarówno w Polsce, jak i w innych krajach. Na dzień 31 grudnia 2009 roku liczba abonentów naszych płatnych pakietów programowych wyniosła 3.202.319, co oznacza wzrost o 475.326 (17,4%) w porównaniu do 31 grudnia 2008 roku.

Naszym abonentom usług DTH umożliwiamy odbiór 81 polskojęzycznych kanałów telewizyjnych, wśród których znajdują się między innymi kanały sportowe, muzyczne, rozrywkowe, informacyjne, dla dzieci, edukacyjne oraz kanały filmowe. Jesteśmy jedyną płatną cyfrową platformą satelitarną oferującą swoim klientom wszystkie główne kanały naziemne dostępne w Polsce, w tym Polsat, TVP 1, TVP 2 i TVN. Dodatkowo, oferujemy naszym abonentom kanały w technologii wysokiej rozdzielczości

(„HD”) takie, jak: Polsat HD, Polsat Sport HD, Eurosport HD, Eurosport 2 HD, HBO HD, MTVN HD, Discovery HD Showcase, National Geographic Wild HD i FilmBox HD. Ponadto umożliwiamy naszym klientom dostęp do ponad 500 niekodowanych („FTA”) kanałów telewizyjnych i radiowych dostępnych drogą satelitarną na terenie Polski.

W listopadzie 2007 roku uruchomiliśmy własną produkcję dekodерów SD, co pozwoliło nam na obniżenie kosztów pozyskania tych dekodерów. Rozpoczęliśmy sprzedaż wyprodukowanych przez nas dekodерów w marcu 2008 roku. W 2009 roku ponad 60% sprzedanych lub udostępnionych naszym klientom dekodерów stanowiły dekodery wyprodukowane w fabryce należącej do naszej spółki zależnej, Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. W 2010 roku Spółka ta planuje wprowadzenie do produkcji dekodерów HD.

Sprzedaż naszych usług odbywa się za pośrednictwem sieci sprzedaży obejmującej swym zasięgiem całą Polskę. Składa się ona z naszego własnego magazynu centralnego, 29 dystrybutorów regionalnych oraz sieci 1.148 autoryzowanych punktów sprzedaży. W czwartym kwartale 2009 roku zakupiliśmy 45% udziałów w spółce mPunkt Holdings Ltd, właściciela Spółki posiadającej sieć dystrybucji mPunkt, która specjalizuje się w sprzedaży usług i towarów telefonii komórkowej. mPunkt posiada ponad 200 punktów sprzedaży w przeszło 150 miastach, jak również centrum szkoleniowe. Mamy nadzieję, że rozbudowa sieci sprzedaży pozwoli nam efektywnie sprzedawać nasze usługi płatnej telewizji satelitarnej, jak również usługi zintegrowane, które wejdą do naszej oferty w drugim kwartale 2010 roku.

Realizując naszą strategię operatora usług zintegrowanych (patrz *Punkt 5.4.1 Strategia Spółki*) we wrześniu 2008 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług telefonii komórkowej, a 1 lutego 2010 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług dostępu do szerokopasmowego Internetu. Na dzień 31 grudnia 2009 roku z naszych usług telekomunikacyjnych korzystało 29.325 klientów.

Wierzymy, że świadczenie usług zintegrowanych przyczyni się do wzrostu ogólnej satysfakcji klientów ze świadczonych przez nas usług i w konsekwencji niższego współczynnika odpływu abonentów, a co za tym idzie wzrostu bazy abonentów, co przełoży się na wzrost naszych przychodów.

Oczekujemy jednak, że dopóki nie zostanie w pełni rozwinięta nasza oferta usług zintegrowanych, znacząca część naszych przychodów w dalszym ciągu będzie pochodziła ze świadczenia usług płatnej telewizji satelitarnej.

Punkt 5.2. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych z innymi podmiotami

Poniższa tabela przedstawia spółki powiązane ze Spółką Cyfrowy Polsat na dzień 31 grudnia 2009 roku wraz ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji i określeniem metody konsolidacji

	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)		
	Siedziba spółki	Przedmiot działalności	31 grudnia 2009
Jednostka Dominująca			
Cyfrowy Polsat S.A.	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	działalność radiowa i telewizyjna, telekomunikacja	
Jednostki zależne			
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. ¹	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	produkcja dekodków	100%
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.	ul. Chorzowska 3, Radom	nie prowadzi działalności	85%
Jednostki stowarzyszone			
mPunkt Holdings Ltd.	3 Themistokli Dervi Street, Nikozja (Cypr)	właściciel mPunkt Polska S.A. i mTel Sp. z o.o.	45%
mPunkt Polska S.A.	ul. Domaniewska 37, Warszawa	dystybutor usług telefonii mobilnej	45% ¹
mTel Sp. z o.o.	ul. Powstańców Listopadowych 2b, Rzeszów	usługi agencyjne	45% ¹

¹ udziały posiadane za pośrednictwem mPunkt Holdings Ltd.

Punkt 5.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania naszą Spółką

W 2009 roku nie było zmian w podstawowych zasadach zarządzania Spółką.

Punkt 5.4. Strategia, szanse rynkowe oraz przewagi konkurencyjne Spółki**Punkt 5.4.1. Strategia Spółki**

Naszym celem nadrzędnym jest (i) umocnienie pozycji lidera na rynku płatnej telewizji, (ii) zdobycie znaczącej pozycji na rynku usług Internetu szerokopasmowego oraz (iii) pozyskanie zakładanej liczby abonentów usług telefonicznych.

Zamierzamy zrealizować nasze cele poprzez:

1. **Zwiększenie nasycenia usługami płatnej telewizji satelitarnej przy zachowaniu udziału w przyłączeniach brutto.** Przy obecnym poziomie nasycenia usługami płatnej telewizji w Polsce na poziomie ok. 75% porównując nasz kraj do najbardziej rozwiniętych rynków płatnej telewizji uważamy, że w ciągu najbliższych kilku lat ok. 1,5 mln gospodarstw domowych zacznie korzystać z usług płatnej telewizji, zdecydowana większość z nich z płatnej telewizji satelitarnej. W związku z powyższym jest dla nas strategicznym celem pozyskanie jak największej liczby abonentów, a co za tym idzie powiększenie bazy naszych abonentów. W naszej opinii wzrost bazy abonentów jest najistotniejszym czynnikiem wpływającym na nasz rozwój i przyszłą pozycję na rynku płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej.

2. **Budowanie wartości klienta.** Nasze ARPU Pakietu Familijnego wzrosło z 39,4 zł w 2008 roku do 40,3 zł w 2009 roku. Uważamy, że wzrost ARPU w tym okresie w głównej mierze spowodowany był rosnącą liczbą abonentów pakietów premiowych oraz wprowadzeniem do naszej oferty kanałów HD, jak również wychodzeniem znacznej liczby abonentów z okresów podstawowych trwania umowy i uruchomieniem usługi VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa. Aby utrzymać wzrost ARPU planujemy dalsze poszerzanie naszej oferty programowej, koncentrując się przede wszystkim na pozyskaniu nowych wysokiej jakości kanałów, w tym również kanałów HD oraz poszerzaniu oferty usług z kategorii video na żądanie. Wierzymy, że ARPU w poszczególnych segmentach (Familijny i Mini) będzie wykazywało tendencję wzrostową, głównie w związku (i) ze wzrostem liczby abonentów premiowych pakietów programowych, (ii) z poszerzeniem oferty kanałów HD, wprowadzeniem pakietu HD w październiku 2009 roku, (iii) z wprowadzeniem nowych usług oraz (iv) wychodzeniem abonentów z okresów podstawowych, co automatycznie, księgowo, zwiększa ARPU danego abonenta.
3. **Budowanie lojalności klienta.** Nasz wskaźnik churn wzrósł z 7,5% w 2008 roku do 10,7% w 2009 roku. Uważamy, że było to spowodowane w dużej mierze tzw. churnem wewnętrznym, czyli sytuacją, w której klient rezygnuje z naszych usług, aby zawrzeć z nami kolejną umowę na świadczenie usług płatnej telewizji satelitarnej, korzystając z atrakcyjnych ofert promocyjnych (25% naszego churnu) oraz starzeniem się bazy abonentów (coraz większym odsetkiem abonentów będących poza okresem podstawowym umowy, w którym to rezygnacja z umowy jest obwarowana karami pieniężnymi). W celu zminimalizowania wskaźnika churn, w 2009 roku, wprowadziliśmy programy utrzymaniowe, których skuteczność jest na bieżąco monitorowana i które są dostosowywane do bieżącej sytuacji na rynku DTH. Wprowadziliśmy dodatkowo do naszego regulaminu zapis zachęcający abonentów do automatycznego przedłużania umowy na czas określony 12 miesięcy. Wierzymy, że wprowadzenie programów utrzymaniowych, zmiany w regulaminie oraz wprowadzenie oferty zintegrowanej pozwolą nam na zminimalizowanie wskaźnika churn.
4. **Wprowadzenie usług zintegrowanych.** W naszej opinii rynek usług zintegrowanych w Polsce jest słabo rozwinięty i w związku z tym będzie dynamicznie rósł w przyszłości. Dodatkowo, żaden z naszych konkurentów na rynku DTH nie oferuje usług zintegrowanych, więc będziemy jedynym operatorem DTH, który zaoferuje dobrej jakości usługi dostępu do Internetu na terenach mało zurbanizowanych. Jako jedyny operator płatnej telewizji satelitarnej wprowadziliśmy do naszej oferty usługi telekomunikacyjne (wrzesień 2008 roku) i usługi dostępu do Internetu (luty 2010 roku). W drugim kwartale 2010 roku planujemy wprowadzić do oferty usługi zintegrowane, tj. wszystkie trzy usługi świadczone w oparciu o jedną umowę i jedną fakturę. Wierzymy, że wprowadzenie usług zintegrowanych będzie naszą przewagą konkurencyjną, nie tylko na rynku DTH, ale w przyszłości na całym rynku płatnej telewizji, i ważnym elementem naszej strategii.
5. **Maksymalizowanie nasycenia naszej bazy abonentów usługami zintegrowanymi.**
6. **Wykorzystanie znajomości marki „Cyfrowy Polsat” oraz obecnej bazy abonentów do sprzedaży usług telekomunikacyjnych (telefon/Internet) i usług zintegrowanych.**
7. **Budowanie świadomości marki „Cyfrowy Polsat” jako operatora usług telekomunikacyjnych i usług zintegrowanych.**
8. **Sprzedaż treści multimedialnych bez względu na technologie ich przesyłu.**

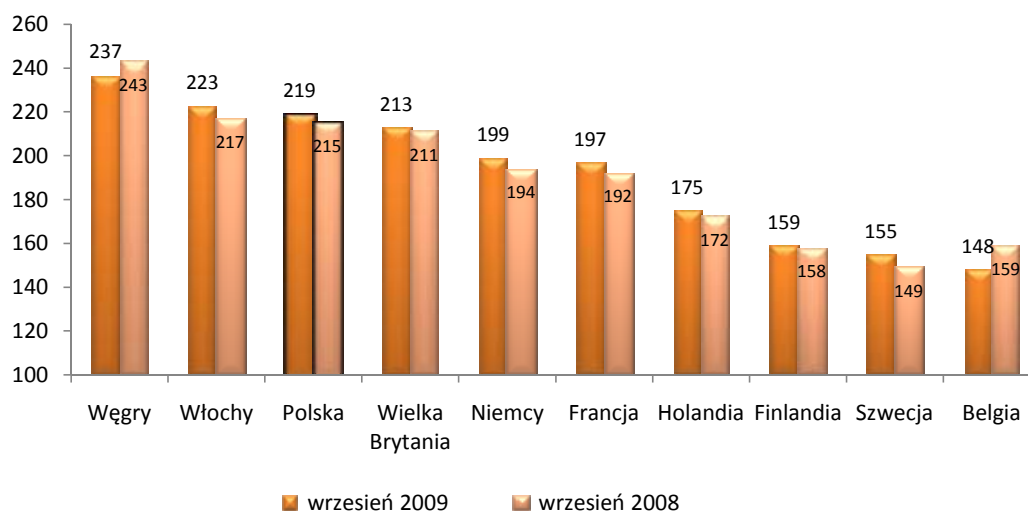
Punkt 5.4.2. Szanse rynkowe

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

Potencjał polskiej gospodarki. Dynamiczny wzrost naszych przychodów uzależniony jest w szczególności od stanu polskiej gospodarki. Polska posiada jedną z najwyższych stóp wzrostu produktu krajowego brutto w Unii Europejskiej. Średnioroczna stopa wzrostu PKB według szacunków Eurostatu w okresie od 1 stycznia 2009 roku do 31 grudnia 2009 roku wyniesie 1,2% w porównaniu ze średnim spadkiem PKB w tym okresie we wszystkich ówczesnych 27 krajach członkowskich Unii Europejskiej równym 4,1%. PKB w Polsce, według danych Eurostatu wzrósł o około 5,0% w 2008 roku a w 27 krajach członkowskich Unii Europejskiej wzrósł około 0,8%. Ostatni światowy kryzys ekonomiczny nie dotknął w znaczący sposób Polski, która jako jedyna z krajów europejskich wypracowała wzrost PKB w bardzo trudnym 2009 roku. Prognozowany wzrost PKB dla Polski na 2010 rok jest na poziomie 2,1%. Wierzymy że wraz ze wzrostem polskiego PKB wzrosną średnie wydatki gospodarstw domowych na konsumpcję, w tym na płatną telewizję, usługi dostępu do Internetu oraz usługi telekomunikacyjne, w tym oferowane przez nas.

Współczynnik nasycenia płatnej telewizji w Polsce. Według naszej najlepszej wiedzy Polska charakteryzuje się dużym udziałem gospodarstw domowych posiadających odbiornik telewizyjny, które nie korzystają z usług płatnej telewizji. W 2009 roku usługi płatnej telewizji były świadczone na rzecz około 10,5 milionów z około 14 milionów gospodarstw domowych w Polsce, co stanowi około 75% wszystkich gospodarstw domowych. Współczynnik nasycenia usługami płatnej telewizji w Polsce jest znacząco niższy od ok. 90% współczynnika nasycenia usługami płatnej telewizji na najbardziej rozwiniętych rynkach płatnej telewizji, wierzymy zatem, iż możliwe jest dalszy wzrost nasycenia usługami płatnej telewizji, w tym usługami oferowanymi przez nas.

Wysoka średnia długość czasu spędzonego na oglądaniu telewizji. Według World Advertising Research Center średnia dzienna długość czasu spędzonego na oglądaniu telewizji w Polsce we wrześniu 2009 roku wynosiła 219 minut, co stanowiło jedną z najwyższych wartości wśród krajów europejskich. Przeznaczanie dużej ilości wolnego czasu na oglądanie telewizji korzystnie wpływa na rozwój naszej działalności.



Źródło: Dane opublikowane przez WARC

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

Wprowadzając ofertę usług zintegrowanych będziemy jedynym dostawcą oferującym usługi zintegrowane mieszkańcom małych miast i obszarów wiejskich. Dla wielu z tych gospodarstw domowych będziemy jednocześnie jedynym lub drugim, obok operatorów telefonii komórkowej dostawcą usług dostępu do Internetu. Wierzymy, że w związku z niskim nasyceniem usługami zintegrowanymi oraz niską jakością usług dostępu do Internetu oferowanych na terenach nisko zurbanizowanych nasza oferta będzie atrakcyjna dla naszych obecnych abonentów płatnej telewizji satelitarnej oraz potencjalnych klientów usług zintegrowanych.

Punkt 5.4.3. Przewagi konkurencyjne

Oferujemy wysokiej jakości bogatą ofertę programową atrakcyjną dla całej rodziny. Oferujemy naszym klientom szeroki wybór wysokiej jakości kanałów telewizyjnych w tym jedenaście sportowych, z których trzy są w jakości HD, szesnaście filmowych, siedem dziecięcych, sześć informacyjnych, siedem edukacyjnych, pięć muzycznych i trzynaście rozrywkowych. Jako jedyna cyfrowa platforma satelitarna mamy w swojej ofercie wszystkie trzy najchętniej oglądane (na podstawie badań AGB Nielsen Sp. z o.o.) kanały sportowe: Eurosport, Polsat Sport i Polsat Sport Extra. Polsat Sport i Polsat

Sport Extra, których nie ma w ofercie innych platform satelitarnych, transmitują takie popularne wydarzenia sportowe jak: Grand Prix Formuły 1, turnieje ATP Masters, Wimbledon, Ligę Światową i Mistrzostwa Świata w Piłce Siatkowej oraz Włoską Ligę Piłki Nożnej (Serie A).

Stale rozwijamy naszą ofertę zarówno jeżeli chodzi o nowe kanały telewizyjne, jak i usługi z kategorii video na żądanie. Uważamy, że nasza pozycja największego operatora płatnej telewizji w Polsce i dobre relacje z licencjodawcami pozwalają nam osiągnąć przewagę konkurencyjną w pozyskiwaniu programów wysokiej jakości na korzystnych warunkach rynkowych. Ponadto nie jesteśmy uzależnieni od żadnych licencji na transmisję wydarzeń sportowych mogących mieć wpływ na wzrost lub utrzymanie dotychczasowej bazy abonentów, ponieważ naszą ofertę programową zbudowaliśmy na różnorodnych treściach programowych skierowanych do całej rodziny, kupując dostępne na rynku programy telewizyjne.

Oferujemy wysokiej jakości pakiety programowe w konkurencyjnych cenach. Kładziemy nacisk na oferowanie naszym klientom wysokiej jakości pakietów programowych w konkurencyjnych cenach. Pakiet Familijny, który zawiera szeroki wybór kanałów sportowych, muzycznych, rozrywkowych, informacyjnych, dla dzieci oraz edukacyjnych, kosztuje 37,90 zł miesięcznie, co stanowi 1,2% średniego miesięcznego dochodu w Polsce. Naszym zdaniem poprzez oferowanie wysokiej jakości pakietów programowych w konkurencyjnych cenach podnosimy atrakcyjność naszych usług.

Zorganizowaliśmy efektywną sieć sprzedaży usług cyfrowej telewizji satelitarnej. Zorganizowaliśmy na terenie całej Polski sieć sprzedaży usług cyfrowej telewizji satelitarnej. Stworzyliśmy własny magazyn centralny wraz z systemem logistycznym, który umożliwia przygotowanie do wydania 15.000 preaktywowanych dekodów w ciągu doby i składowanie 300.000 zestawów (dekodek + karta). Dwudziestu dziewięciu dystrybutorów, współpracując z siecią 1.148 autoryzowanych punktów sprzedaży, zapewnia nam pełne pokrycie całego terytorium Polski. W punktach tych nasi klienci mają możliwość podpisania umowy na świadczone przez nas usługi, zakupu dekodera lub telefonu oraz zamówienia profesjonalnej usługi montażu instalacji antenowej. Punkty te udzielają porad technicznych, pośredniczą w obsłudze serwisowej dekodów i wydają dekodery zastępcze na czas realizowania naprawy. W czwartym kwartale 2009 roku zakupiliśmy 45% udziałów w spółce mPunkt Holdings Ltd, właściciela sieci dystrybucji mPunkt, specjalizującej się w sprzedaży usług i towarów telefonii komórkowej. mPunkt posiada ponad 200 punktów sprzedaży w przeszło 150 miastach jak również centrum szkoleniowe. Wierzymy, że rozbudowa sieci sprzedaży pozwoli nam efektywnie sprzedawać nasze usługi telewizji satelitarnej jak również usługi zintegrowane.

Posiadamy dobrze rozpoznawalną markę i cieszymy się dobrą opinią wśród klientów. Stworzyliśmy dobrze rozpoznawalną markę na polskim rynku płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej. Według GFK Polonia w grudniu 2009 roku posiadaliśmy najwyższą rozpoznawalność marki wśród trzech operatorów cyfrowej telewizji satelitarnej w Polsce (Źródło: „Badanie wizerunkowe 2009” GFK Polonia, próba reprezentatywna 1.400 osób). Naszą markę stworzyliśmy dzięki udanej, zorientowanej na rodzinę kampanii marketingowej bazującej na emocjonalnym związku pomiędzy naszą marką oraz naszymi klientami. Koncentrujemy się na wysokiej jakości ofercie programowej w konkurencyjnej cenie, skierowanej do całej rodziny. Dostarczamy kanały telewizyjne, które są atrakcyjne dla osób należących do różnych grup wiekowych - zarówno dla dorosłych, nastolatków, jak również dla dzieci. Naszym celem jest ciągła poprawa jakości obsługi klienta poprzez nasz system zarządzania relacjami z abonentami („CRM”) i telefoniczne centrum obsługi klienta („call center”). W celu usprawnienia procesu płatności rachunków i procesu zamówień wprowadziliśmy internetowe centrum obsługi klienta („ICOK”). Ponadto organizujemy systematyczne szkolenia dla naszych pracowników i dla pracowników punktów sprzedaży działających w ramach naszej sieci dystrybucyjnej.

Wprowadzamy usługi zintegrowane. We wrześniu 2008 roku rozpoczęliśmy świadczenie usług telefonii komórkowej, przez co, jako jedyny na polskim rynku operator platformy satelitarnej, staliśmy się dostawcą usług zintegrowanych. W grudniu ruszyły testy usług dostępu do Internetu, a począwszy od lutego 2010 roku zaoferowaliśmy naszym abonentom komercyjnie tę usługę. Od drugiego kwartału 2010 roku planujemy wprowadzić do naszej oferty usługi zintegrowane. Uważamy, że preferencje ludności Polski będą nadal zmierzały w kierunku usług zintegrowanych, a my będziemy w stanie zaoferować usługi, których obecnie nie oferują nasi konkurenci.

Punkt 5.5. Usługi płatnej telewizji satelitarnej

Punkt 5.5.1 Otoczenie rynkowe

Działamy na rynku płatnej telewizji w Polsce.

W 2009 roku w Polsce żyło ok. 38,2 miliona mieszkańców w ok. 14,0 milionach gospodarstwach domowych. Według AGB 99,0% gospodarstw domowych w Polsce posiada odbiornik telewizyjny, a 36,0% gospodarstw domowych w Polsce posiada przynajmniej dwa odbiorniki telewizyjne.

Według naszych szacunków w 2009 roku współczynnik nasycenia płatnej telewizji w Polsce wyniósł około 75% (przy przyjętym założeniu 14,0 milionów gospodarstw domowych). Około 13% gospodarstw korzysta z więcej niż jednej usługi płatnej telewizji.

Poniższa tabela przedstawia abonentów telewizji w Polsce w latach 2005–2009 (w tys. na koniec danego roku):

	2005	2006	2007	2008	2009	CAGR ¹ 2005-2009
Gospodarstwa z płatnym DTH.....	1.439	2.265	3.410	4.692	5.696 ^{2,3}	41%
Procentowy wzrost liczby gospodarstw z DTH	29%	57%	51%	38%	21%	-
Gospodarstwa z CATV.....	4.380	4.500	4.600	4.650	4.700	2%
Procentowy wzrost liczby gospodarstw z CATV.....	3%	3%	2%	1%	1%	-
Gospodarstwa z IPTV.....	-	4	40	113	136	-
Procentowy wzrost liczby gospodarstw z IPTV.....	-	-	>100%	>100%	20%	-
Abonenci płatnej telewizji razem.....	5.819	6.769	8.050	9.455	10.532	16%
Procentowy wzrost liczby gospodarstw z płatną telewizją	8%	16%	19%	17%	11%	-
Liczba nowych gospodarstw netto z płatną telewizją...	447	950	1.281	1.405	1.077	-
Liczba nowych gospodarstw netto z DTH.....	327	826	1.145	1.282	1.004	-
Udział DTH we wzroście netto płatnej telewizji.....	73%	87%	89%	91%	93%	-
Liczba nowych gospodarstw domowych netto z Cyfrowym Polsatem	264	617	794	659	475	-
Udział Cyfrowego Polsatu we wzroście abonentów netto płatnej telewizji	59%	65%	62%	47%	44%	-
Udział Cyfrowego Polsatu we wzroście abonentów netto DTH	81%	75%	69%	51%	47%	-
Gospodarstwa z bezpłatnym DTH.....	-	-	-	331	866 ⁴	-
Procentowy wzrost liczby gospodarstw z bezpłatnym DTH.....	-	-	-	-	>100%	-

¹ średnioroczna składana stopa wzrostu

² Dane nie zawierają liczby klientów DTH TPSA. Liczba pozyskanych przez TPSA klientów usług płatnej DTH nie jest publikowana.

³ Dane zawierają dane dotyczące Cyfry+, aktywnych klientów Telewizji na Kartę („TnK”), N oraz Cyfrowego Polsatu

⁴ Dane zawierają dane dotyczące nie aktywnych klientów TnK oraz użytkowników dekodów Cyfrowego Polsatu

Aktywni klienci TnK odnosi się do klientów korzystających z płatnych kanałów dostępnych w ofercie TnK

Źródło: Informa Telecoms and Media, Eastern European TV, 12th Edition, szacunki własne; obliczenia własne na podstawie PIKE, GUS, dane dotyczące operatorów kablowych zostały skorygowane na podstawie danych publikowanych przez operatorów

Przyrost abonentów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej w Polsce w latach 2005–2009 był zdecydowanie bardziej dynamiczny niż przyrost abonentów telewizji kablowych. W latach 2005–2009 składana roczna stopa wzrostu (CAGR) abonentów płatnej telewizji satelitarnej wyniosła 41%, podczas gdy w tym samym okresie dla telewizji kablowej wyniosła odpowiednio 2%. Niski przyrost abonentów telewizji kablowej spowodowany jest zasięgiem geograficznym sieci kablowych, który jest ograniczony do dużych i średnich miast, wysokim nasyceniem usług telewizji kablowej w jej zasięgu i brakiem zainteresowania ze strony operatorów kablowych ponoszeniem wysokich nakładów na budowę infrastruktury kablowej na innych obszarach. W związku z tym naturalnym rynkiem docelowym płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej są obszary, gdzie istnieje ograniczona możliwość rozwoju infrastruktury telewizji kablowych, a zamieszkująca je ludność ma do dyspozycji

jedynie nieliczne polskie kanały rozprowadzane drogą naziemną. Ponadto na dynamiczny wzrost abonentów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej wpływa fakt, że oferta programowa cyfrowych telewizji satelitarnych jest bogatsza od oferty telewizji kablowych, która w technologii analogowej jest ograniczona do około 60 kanałów oraz pozbawiona możliwości oferowania kanałów HD i usług video na żądanie.

W 2009 roku zaobserwowaliśmy wzrost liczby klientów bezpłatnej telewizji satelitarnej w następstwie wprowadzenia na rynek Telewizji na Kartę oraz oferty TPSA.

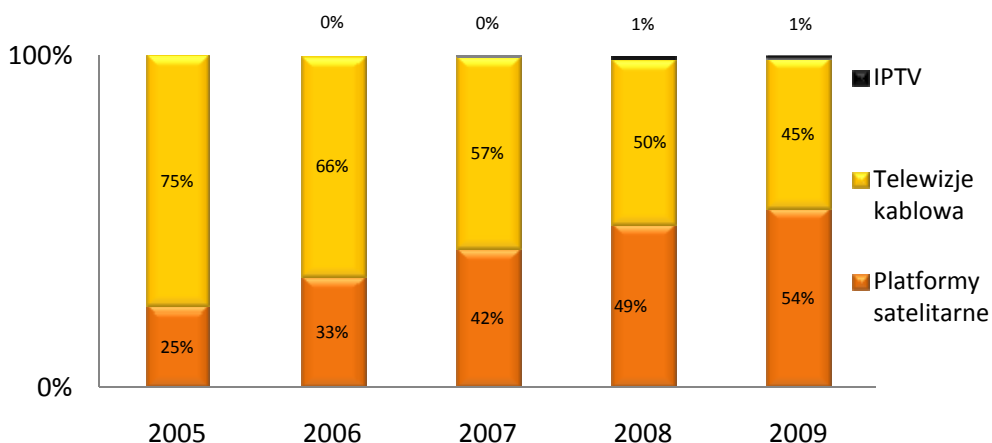
Szacujemy że na koniec 2009 roku nasz udział w rynku płatnej telewizji satelitarnej, mierzony liczbą abonentów, kształtował się na poziomie około 56%, zaś udział w przyłączeniach netto na rynku płatnej telewizji satelitarnej wyniósł w 2009 roku ponad 47%.

Punkt 5.5.2 Bezpośrednia konkurencja

Jesteśmy największą, pod względem liczby abonentów, płatną cyfrową platformą satelitarną świadczącą usługi DTH w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej i czwartą w Europie. Konkurujemy przede wszystkim z pozostałymi operatorami płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej i, w mniejszym stopniu, z operatorami telewizji kablowych. Przypuszczamy, że w przyszłości będziemy konkurować również z naziemną telewizją cyfrową. W naszej opinii, konkurencja na tym rynku oparta jest na cenie, ofercie programowej, możliwości zaoferowania usług zintegrowanych (telewizja, telefon i Internet), zadowoleniu klienta z obsługi i jakości infrastruktury.

Na przestrzeni ostatnich kilku lat najszybciej rozwijał się rynek płatnej telewizji satelitarnej. Wynikało to w głównej mierze z braku inwestycji w infrastrukturę, a co za tym idzie dalszego rozwoju telewizji kablowej w Polsce, jak również z braku infrastruktury, która umożliwiłaby skuteczne oferowanie usług IPTV.

Poniższy wykres przedstawia udział poszczególnych usług na rynku płatnej telewizji w latach 2005-2009 na podstawie liczby abonentów.



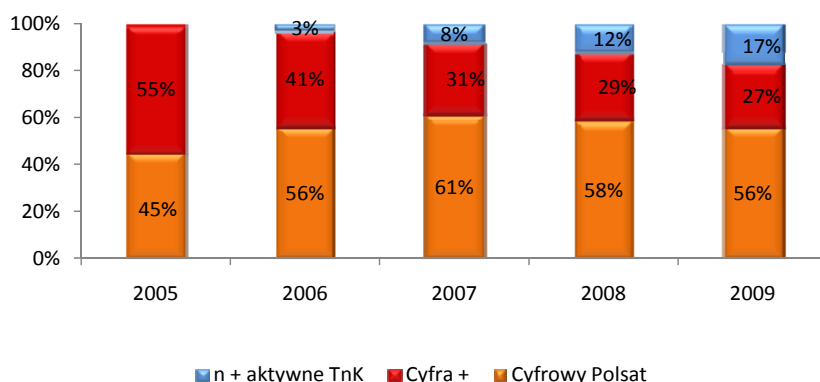
Źródło: Informa Telecoms and Media, Eastern European TV, 12th Edition, szacunki własne; obliczenia własne na podstawie PIKE, GUS, dane dotyczące operatorów kablowych zostały skorygowane na podstawie danych publikowanych przez operatorów

Naszych konkurentów dzielimy na cztery odrębne grupy:

Operatorzy płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej

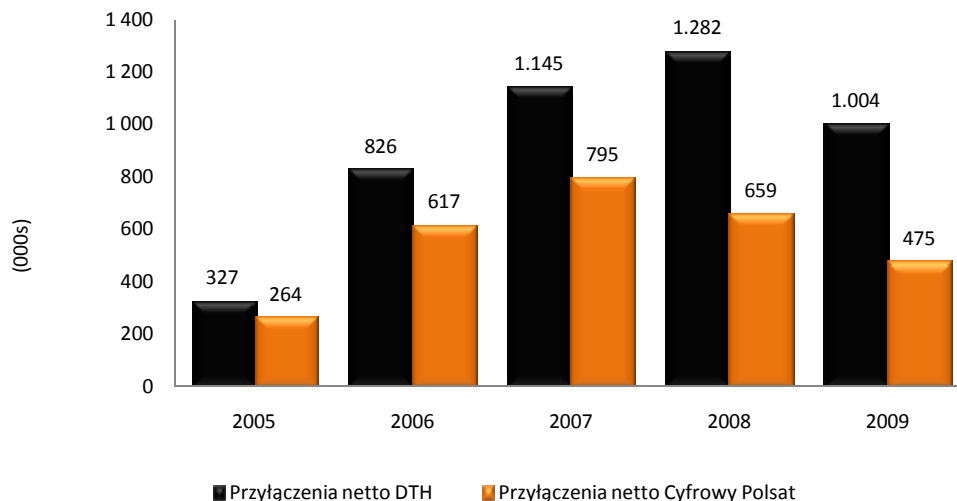
Rynek telewizji satelitarnej jest podzielony pomiędzy czterech operatorów: Cyfrowy Polsat S.A. operatora platformy Cyfrowy Polsat, Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o., operatora platformy Cyfra+, ITI Neovision Sp. z o.o., operatora platformy n oraz Telewizji na kartę i TPSA, która rozpoczęła świadczenie usług bezpłatnej usługi satelitarnej w czwartym kwartale 2008 roku, zaś w październiku 2009 roku wprowadziła do swojej oferty płatne pakiety programowe. Nasz udział w rynku płatnej telewizji satelitarnej, mierzony liczbą abonentów, wyniósł 56% na dzień 31 grudnia 2009 roku.

Poniższy wykres przedstawia udział poszczególnych operatorów w rynku płatnej telewizji satelitarnej w latach 2005-2009 na podstawie liczby abonentów.



Źródło: Obliczenia na podstawie danych opublikowany przez poszczególnych operatorów

Nasz udział w przyłączeniach netto rynku płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, mierzony liczbą pozyskanych abonentów w 2009 roku wyniósł 47%. Nasz udział w przyłączeniach netto w latach 2005-2009 wyniósł średnio 65%. W roku 2009 z powodu coraz większego nasycenia rynku można zauważyć spadek w liczbie nowych przyłączeń netto zarówno dla całego rynku telewizji satelitarnej jak i w naszym przypadku. Poniższy wykres przedstawia udział przyłączeń netto na rynku płatnej telewizji satelitarnej w latach 2005-2009 na podstawie liczby abonentów.



Źródło: Obliczenia na podstawie danych opublikowany przez poszczególnych operatorów

Na drugi kwartał 2010 roku planujemy wprowadzenie do naszej oferty usług zintegrowanych, składających się z usług płatnej telewizji satelitarnej, dostępu do Internetu i usług telekomunikacyjnych. Wierzymy, że możliwość zaoferowania usług zintegrowanych będzie naszą znaczącą przewagą konkurencyjną na rynku płatnej telewizji satelitarnej w Polsce.

Operatorzy telewizji kablowej

Konkurujemy z operatorami telewizji kablowej w ograniczonym stopniu ze względu na fakt, iż koncentrują się oni na klientach zamieszkujących tereny gęsto zaludnione, gdzie istnieje rozbudowana infrastruktura lub budowa takiej infrastruktury wiąże się z relatywnie niskimi kosztami w przeliczeniu na jednego abonenta, natomiast my skupiamy się na klientach zamieszkujących obszary, gdzie infrastruktura telewizji kablowych nie istnieje lub jest słabo rozwinięta. Operatorzy kablowi koncentrują się w swojej działalności na podwyższeniu średniego przychodu na jednego abonenta („ARPU”) poprzez wprowadzanie nowych usług, takich jak szerokopasmowy dostęp do Internetu czy usługi telefonii stacjonarnej, w mniejszym stopniu na wroście bazy abonenckiej. W naszej opinii posiadamy przewagę nad operatorami kablowymi, ponieważ dostarczamy naszą ofertę programową w cyfrowej jakości, zapewniając tym samym lepszą jakość dźwięku i obrazu niż operatorzy kablowi, którzy w większości oferują analogową jakość sygnału. Obecnie operatorzy kablowi w Polsce działający w systemie analogowym mogą oferować jedynie około 60 kanałów, nie mogąc oferować około 500 kanałów ogólnodostępnych (Free to Air, „FTA”), które są oferowane przez operatorów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej. Operatorzy telewizji kablowych mają natomiast przewagę nad operatorami płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej pod względem oferty usług zintegrowanych i usług telekomunikacyjnych, ponieważ mogą wykorzystywać w celu świadczenia tych usług posiadaną infrastrukturę telewizji kablowej. Część z operatorów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej w innych krajach europejskich rozpoczęła świadczenie usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługi telefonii stacjonarnej poprzez zawarcie umów z innymi spółkami lub poprzez przejęcie spółek, które świadczą takie usługi. My również planujemy zaoferowanie usług zintegrowanych, składających się z usług płatnej telewizji satelitarnej, usług dostępu do Internetu i usług telekomunikacyjnych już w drugim kwartale 2010 roku. Wierzymy, że możliwość zaoferowania usług zintegrowanych w przyszłości pozwoli nam skutecznie konkurować z operatorami telewizji kablowych.

W Polsce jest ok. 630 operatorów telewizji kablowej, którzy obsługują ponad 1.100 sieci kablowych. Obecnie największymi operatorami na polskim rynku telewizji kablowej są UPC Telewizja Kablowa Sp. z o.o., Telewizja Kablowa Vectra S.A., Multimedia Polska S.A. oraz Aster Sp. z o.o., którzy łącznie odpowiadają za ponad 60% rynku telewizji kablowej w Polsce.

Cyfrowa telewizja poprzez protokół internetowy (IPTV)

Zagrożenie konkurencyjne ze strony operatorów IPTV wynika z rozwoju transmisji sygnału cyfrowej telewizji poprzez protokół internetowy, której rozwój w Polsce przebiega w tej chwili relatywnie powoli. TPSA rozpoczęła oferowanie IPTV swoim klientom w Warszawie posiadającym DSL w 2006 roku. TPSA jest dominującym podmiotem oferującym usługi telefonii stacjonarnej i posiadającym rozwiniętą infrastrukturę pętli abonenckiej, dlatego też wprowadzenie usługi IPTV przez TPSA może mieć negatywny wpływ na działalność operatorów telewizji kablowej w Polsce. W najbliższej przyszłości nie powinno to jednak wpłynąć na działalność operatorów płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, ponieważ plany TPSA przewidują wprowadzenie usług IPTV na większości obszarów miejskich. Obecnie trudno jest oszacować, kiedy TPSA będzie 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. Na dzień 31 grudnia 2009 roku z usług IPTV TPSA korzystało 110 tys. abonentów. Dodatkowo 20 tys. klientów korzystało z usług IPTV oferowanych przez Telefonię Dialog.

Naziemna telewizja cyfrowa (DTT)

Głównym zagrożeniem, jakie może nieść ze sobą technologia naziemnej telewizji cyfrowej jest zniesienie ograniczeń odnośnie przyznawania częstotliwości na nadawanie i w konsekwencji wzrost liczby kanałów naziemnych. Obecnie w Polsce nadawanych jest siedem analogowych kanałów naziemnych, z których tylko cztery dostępne są dla więcej niż 90% gospodarstw domowych. Przejście na cyfrową transmisję sygnału zostało przełożone z powodu braku formalnych regulacji, nie ma także formalnego planu państwowego mającego na celu wykorzystanie dostępnych zakresów częstotliwości cyfrowych. Spodziewamy się, że częstotliwości będą przydzielane zarówno naziemnej telewizji cyfrowej, jak również telewizji w wysokiej rozdzielczości, radio oraz DVB-H (standard umożliwiający nadawanie programów telewizyjnych do telefonów komórkowych). Obecnie za wcześnie jest, aby szacować potencjalny wpływ konkurencji naziemnej telewizji cyfrowej na naszą działalność płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej.

Spodziewamy się, że w najbliższych latach działalność naziemnej telewizji cyfrowej będzie ograniczona do obecnych analogowych kanałów naziemnych, a jej oferta będzie mogła zostać rozszerzona po 2012 roku dzięki udostępnieniu nowych częstotliwości. Wyłączenie nadawania analogowego jest obecnie planowane na 31 lipca 2013 roku.

Punkt 5.5.3. Oferta programowa

Umożliwiamy naszym klientom odbiór szerokiej oferty programowej. Oferta programowa jest jednym z czynników decydujących o pozyskaniu i utrzymaniu abonentów. Wszystkie płatne kanały telewizyjne pozyskujemy od renomowanych nadawców, w tym między innymi, od Telewizji Polsat S.A., TVN S.A., TVP S.A., Discovery Communications Europe, Turner Broadcasting System Europe Limited, Disney Channel Scandinavia, HBO Polska Sp. z o.o., Cinemax Polska Sp. z o.o., Eurosport S.A., MTV Networks Polska VOF, Viasat World Limited, BBC oraz AXN Europe Limited. Aby zwiększyć liczbę abonentów koncentrujemy się na umieszczaniu w naszej ofercie szerokiego wyboru różnego rodzaju kanałów telewizyjnych skierowanych do całej rodziny. Wybrane przez nas programy telewizyjne zakupujemy na wyłączność ograniczoną do sektora płatnej telewizji satelitarnej. Dzięki temu atrakcyjność naszej oferty nie jest uzależniona od poszczególnych treści programowych, np. pojedynczych praw do popularnych wydarzeń sportowych, jak również jest unikalna i wyróżnia się spośród ofert pozostałych operatorów telewizji satelitarnych. Nasze umowy licencyjne z nadawcami kanałów telewizyjnych przewidują głównie rozliczanie płatności według określonej stawki za jednego abonenta, lub w nielicznych przypadkach na podstawie opłaty ryczałtowej czy też podziału przychodów.

Umożliwiamy dostęp do 81 polskojęzycznych kanałów telewizyjnych, w tym do kanałów sportowych, muzycznych, rozrywkowych, informacyjnych, edukacyjnych i filmowych. Jesteśmy także jedynym operatorem płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej oferującym swoim klientom wszystkie główne kanały naziemne dostępne w Polsce: Polsat, TVP 1, TVP 2 oraz TVN. Nasza oferta programowa obejmuje jedenaście kanałów sportowych, w tym trzy w jakości HD takie jak Eurosport HD, Eurosport 2 HD, Polsat Sport HD, szesnaście kanałów filmowych, włączając HBO, Cinemax, AXN i FilmBox, siedem kanałów dla dzieci włączając Disney Channel, Nickelodeon i Cartoon Network, sześć kanałów informacyjnych takich jak TVN 24, Polsat News i TVP Info, siedem kanałów edukacyjnych, włączając Discovery Channel, BBC Knowledge i Animal Planet oraz

pięć kanałów muzycznych, włączając MTV Polska, VIVA i VH 1 Polska i trzynaście kanałów rozrywkowych. Jako jedyna platforma satelitarna mamy w swojej ofercie wszystkie trzy najchętniej oglądane (na podstawie badań AGB Nielsen Sp. z o.o.) kanały sportowe: Polsat Sport, Eurosport i Polsat Sport Extra. Polsat Sport i Polsat Sport Extra, których nie ma w ofercie innych platform satelitarnych, transmitują popularne wydarzenia sportowe. Dodatkowo, umożliwiamy naszym klientom dostęp do około 500 niekodowanych kanałów telewizyjnych i radiowych dostępnych drogą satelitarną na terenie Polski, w tym BBC World, NBC, Bloomberg, Super RTL, ZDF, Rai News 24, Rai Due, Fashion TV, France 24. W naszej ofercie znajduje się również dziewięć wiodących polskich kanałów radiowych, w tym RMF, Radio Zet i trzy programy Polskiego Radia. Od grudnia 2009 roku oferujemy VOD Domową Wypożyczalnię Filmową, usługę z kategorii wideo na życzenie. VOD Domowa Wypożyczalnia Filmowa działa w oparciu o 15 kanałów satelitarnych, na których w trakcie miesiąca dostępnych jest rotacyjnie blisko 60 filmów. Usługa ta jest dostępna dla wszystkich naszych abonentów bez względu na typ posiadanego dekodera.

Pakiety programowe oferowane w naszej ofercie na dzień publikacji raportu roku

	Liczba kanałów	Cena brutto przy umowie na czas nieokreślony (zł)	Cena brutto przy umowie na czas określony (zł)
Pakiety podstawowe			
Pakiet Familijny	51	39,90	37,90
Pakiet Mini	21	11,90	9,90
Pakiet Mini Max	25	21,90	19,90
Pakiety premiowe dostępne dla abonentów Pakietu Familijnego			
Pakiet Sport	5	14,90	13,90
Pakiet Film	7	16,90	15,80
Pakiet Bajeczka	2	6,90	5,20
Pakiet Muzyka	3	5,90	4,90
Pakiet Rozrywka	2	21,00	20,00
Pakiet HD	6	25,00	15,00/20,00 ¹
Pakiet HBO	3	22,00	20,00
Pakiet Cinemax	2	16,00	15,00
<i>Pakiet Relax Mix</i>	16	21,90	19,90
<i>Pakiet Relax Mix + HBO</i>	19	42,00	39,90
<i>Pakiet Super Film</i>	21	52,00	49,90
Programy dostępne a la carte			
FilmBox HD	1	6,00	5,00
Discovery HD Showcase	1	6,00	5,00
National Geographic Wild HD	1	6,00	5,00
MTVN HD	1	6,00	5,00
Eurosport HD	1	6,00	5,00
Eurosport 2 HD	1	6,00	5,00
Polsat Sport HD	1	6,00	5,00
Polsat HD	1	w cenie Pakietu Familijnego	w cenie Pakietu Familijnego
Blue Hustler	1	9,99	9,99
Programy dostępne dla abonentów Pakietu HBO			
HBO HD	1	6,00	5,00

¹ Cena zależy od długości podpisanej umowy.

W ramach naszej usługi oferujemy trzy pakiety startowe: Pakiet Mini, Pakiet Mini Max oraz Pakiet Familijny. Pakiet Familijny jest najchętniej nabywanym pakietem wśród oferowanych przez nas pakietów startowych.

Pakiet Familijny

Pakiet Familijny umożliwia dostęp do 51 kanałów polskojęzycznych oraz wszystkich niekodowanych kanałów telewizyjnych i radiowych dostępnych drogą satelitarną na terenie Polski. Pakiet Familijny jest tak skonstruowany żeby znalazły się w nim programy atrakcyjne dla wszystkich członków rodziny. Abonenci Pakietu Familijnego mają możliwość subskrybowania wszystkich oferowanych przez nas pakietów tematycznych. Pakiet Familijny został tak skonstruowany, aby zaspokajał podstawowe potrzeby każdego z członków rodziny – są w nim programy telewizyjne dla kobiet, mężczyzn i dzieci.

Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne w Pakiecie Familijnym.



Na dzień 31 grudnia 2009 roku liczba abonentów Pakietu Familijnego wynosiła 2.609.567.

Pakiet Familijny oferujemy w cenie 37,90 zł brutto miesięcznie na okres 13 i 29 miesięcy. Po upływie okresu podstawowego umowy jest ona automatycznie przedłużana na okres dwunastu miesięcy z trzymiesięcznym okresem wypowiedzenia, chyba że abonent wyrazi chęć przejścia na umowę na czas nieokreślony, także z trzymiesięcznym okresem wypowiedzenia, co skutkuje podwyższeniem ceny do 39,90 zł. W 2009 roku stworzyliśmy dla nowych klientów atrakcyjne promocje, oferując między innymi 6 miesięcy pełnej oferty w prezencie czy dekodery z opłaconym Pakietem Mini na okres trwania umowy podstawowej w prezencie.

Pakiet Mini

Pakiet Mini wprowadziliśmy w październiku 2006 roku. Pakiet ten jest pakietem startowym umożliwiającym dostęp do 21 polskich kanałów telewizyjnych oraz do wszystkich niekodowanych kanałów telewizyjnych i radiowych dostępnych drogą satelitarną na terenie Polski. Klienci posiadający ten pakiet programowy mogą w dowolnym momencie trwania umowy zakupić Pakiet Mini Max lub Pakiet Familijny, który umożliwi im dostęp do pełnej oferty programowej.

Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne w Pakiecie Mini.



Na dzień 31 grudnia 2009 roku posiadaliśmy 592.752 abonentów Pakietu Mini oraz Mini Max.

Pakiet Mini oferujemy w cenie 9,90 zł brutto miesięcznie. Klienci Pakietu Mini zawierają umowę na podstawowy okres 29 miesięcy. Pakiet Mini oferujemy w tak niskiej cenie w celu pozyskania jak największej liczby abonentów. Uważamy, że klient który został naszym abonentem będzie w przyszłości skłonny do nabycia droższych pakietów programowych pod wpływem naszych akcji promocyjnych i marketingowych.

Pakiet Mini Max

Pakiet Mini Max wprowadziliśmy w listopadzie 2008 roku. Pakiet ten jest pakietem startowym umożliwiającym dostęp do 25 polskich kanałów telewizyjnych oraz do wszystkich niekodowanych kanałów telewizyjnych i radiowych dostępnych drogą satelitarną na terenie Polski. Klienci posiadający ten pakiet programowy mogą w dowolnym momencie trwania umowy zakupić Pakiet Familijny, który umożliwi im dostęp do pełnej oferty programowej.

Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne w Pakiecie Mini Max.



Pakiet Mini Max oferujemy w cenie 19,90 zł brutto miesięcznie. Klienci Pakietu Mini Max zawierają umowę na podstawowy okres 29 miesięcy. Pakiet Mini Max został wprowadzony do naszej oferty programowej w celu zaoferowania abonentom Pakietu Mini łatwiejszego przejścia do wyższych pakietów.

Pakiety tematyczne

Abonenci Pakietu Familijnego mogą kupować pakiety tematyczne zgodnie ze swoimi preferencjami programowymi. Oferujemy osiem różnych pakietów tematycznych. W poniższej tabeli przedstawiono kanały telewizyjne, które oferujemy w ramach pakietów tematycznych: Pakietu Sport, Pakietu Film, Pakietu Cinemax, Pakietu Bajeczka, Pakietu Muzyka, Pakietu HBO, Pakiet Rozrywka oraz Pakiet HD.

Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne w poszczególnych pakietach tematycznych:



Abonenci Pakietu Familijnego mogą nabywać pojedyncze pakiety tematyczne w dowolnym momencie bez zawierania pisemnej umowy na poszczególne pakiety, wnosząc miesięczną opłatę abonamentową za określony pakiet, jednocześnie mogą również zrezygnować z danego pakietu w dowolnym czasie subskrybowania. Wyjątkiem jest Pakiet HBO, który jest dostępny wyłącznie po podpisaniu umowy.

Poszczególne pakiety tematyczne zostały spakowane w szersze pakiety i zaoferowane naszym abonentom w cenach promocyjnych aby przyciągnąć większą liczbę abonentów. Pakiety te są dostępne tylko dla abonentów Pakietu Familijnego.

Pakiet Relax Mix

Pakiet Relax Mix został wprowadzony do naszej oferty w grudniu 2005 roku. Pakiet Relax Mix umożliwia dostęp do 16 dodatkowych kanałów telewizyjnych zgrupowanych w czterech pakietach tematycznych, w tym pięciu kanałów sportowych (Pakiet Sport), siedmiu kanałów filmowych (Pakiet Film), dwóch kanałów dla dzieci (Pakiet Bajeczka) i dwóch kanałów muzycznych (Pakiet Muzyka).

Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne w Pakiecie Relax Mix.



Suma opłat za wyżej wymienione kanały w ramach czterech pakietów tematycznych wynosi 39,80 zł brutto miesięcznie. Abonenci podpisując umowę na Pakiet Relax Mix uzyskują 50% zniżkę i ponoszą miesięczną opłatę w wysokości 19,90 zł brutto (dodatkowa opłata do Pakietu Familijnego).

Pakiet Relax Mix Film

Pakiet Relax Mix Film został wprowadzony do naszej oferty w lutym 2007 roku. Umożliwia on dostęp do pakietów tematycznych dostępnych w Pakiecie Relax Mix oraz dodatkowo do kanałów Cinemax i Cinemax 2. Pakiet Relax Mix Film jest dostępny wyłącznie dla abonentów Pakietu Familijnego, którzy podpisali umowę na ten pakiet przed 11 stycznia 2008 roku.

Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne w Pakiecie Relax Mix Film



Suma opłat za wyżej wymienione kanały w ramach pięciu pakietów tematycznych wynosi 54,80 zł brutto miesięcznie. Abonenci, którzy podpisali umowę na Pakiet Relax Mix Film uzyskali zniżkę w wysokości 24,90 zł brutto i ponoszą miesięczną opłatę w wysokości 29,90 zł brutto za ten pakiet (dodatkowa opłata do Pakietu Familijnego).

Pakiet Relax Mix + HBO

Pakiet Relax Mix + HBO został wprowadzony do naszej oferty 2 stycznia 2008 roku. Pakiet Relax Mix + HBO zawiera wszystkie kanały dostępne w Pakiecie Relax Mix oraz 3 filmowe kanały premium: HBO, HBO2 oraz HBO Comedy.

Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne w Pakiecie Relax Mix + HBO.



Suma opłat za wymienione kanały w ramach sześciu pakietów tematycznych wynosi 59,80 zł brutto. Abonenci podpisując umowę na Pakiet Relax Mix + HBO uzyskują zniżkę w wysokości 19,90 zł brutto miesięcznie i ponoszą opłatę w wysokości 39,90 zł brutto miesięcznie (dodatkowa opłata do Pakietu Familijnego).

Pakiet Super Film

Pakiet Super Film został wprowadzony do naszej oferty 2 stycznia 2008 roku i zawiera wszystkie kanały dostępne w Pakiecie Relax Mix + HBO oraz kanały Cinemax i Cinemax 2.

Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne w Pakiecie Super Film.



Suma opłat za wymienione kanały w ramach siedmiu pakietów tematycznych dostępnych w Pakiecie Super Film wynosi 74,80 zł. brutto miesięcznie. Abonenci podpisując umowę na Pakiet Super Film uzyskują zniżkę w wysokości 24,90 zł brutto i ponoszą opłatę w wysokości 49,90 zł brutto miesięcznie (dodatkowa opłata do Pakietu Familijnego).

Pakiet HD

Pakiet HD został wprowadzony do naszej oferty 16 listopada 2009 roku. Zawiera on 6 kanałów w wysokiej rozdzielczości. Pakiet HD jest dostępny wyłącznie dla abonentów Pakietu Familijnego. Abonenci Pakietu HD ponoszą opłatę w wysokości

15,00 zł brutto miesięcznie przy umowie na czas określony lub 25,00 zł brutto miesięcznie przy umowie na czas nieokreślony.

Poniższy diagram przedstawia kanały telewizyjne dostępne w Pakiecie HD.



Kanały oferowane a la carte

Poza Pakietem HD, abonenci mają dostęp do wszystkich kanałów w technologii HD a la carte. Do portfela kanałów oferowanych a la carte należą kanały dostępne w Pakiecie HD oraz dodatkowo Discovery HD Showcase, HBO HD i Polsat HD. Kanały w wysokiej rozdzielczości oferowane są w cenie 5,00 zł brutto miesięcznie za kanał przy umowie na czas określony lub 6,00 zł brutto miesięcznie przy umowie na czas nieokreślony. Kanał HBO HD dostępny jest jedynie dla abonentów Pakietu HBO, a Polsat HD dołączony jest gratis do Pakietu Familijnego.

Kanały niekodowane

Za pośrednictwem naszego dekodera, poza naszymi płatnymi pakietami programowymi, klienci mają dostęp do wszystkich niekodowanych kanałów telewizyjnych i radiowych dostępnych drogą satelitarną na terenie Polski, w tym BBC World, NBC, Bloomberg, Super RTL, ZDF, Rai News 24, Rai Due, Fashion TV, France 24 oraz wiodących polskich kanałów radiowych, w tym RMF FM, Radio Zet i trzech programów Polskiego Radia.

Zawarliśmy także umowy z nadawcami kanałów interaktywnych i telesprzedażowych (miedzy innymi Mango 24) na podstawie których włączamy ich kanały do naszej listy programów oraz umieszczamy informacje o nich w materiałach promocyjnych w zamian za wynagrodzenie określone w tych umowach.

Po rozwiązaniu umowy na usługi płatnej telewizji satelitarnej umożliwiamy klientom korzystającym z nabytego od nas dekodera swobodny dostęp do wszystkich kanałów FTA bez ponoszenia jakichkolwiek dodatkowych opłat abonamentowych. Natomiast klientom, którzy nie wywiązują się z wiążącej ich umowy blokujemy dostęp do kanałów telewizyjnych.

VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa

Usługa z kategorii video na żądanie - VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa - została wprowadzona do naszej oferty 1 grudnia 2009 roku. Jednorazowe opłaty za poszczególne pozycje filmowe wynoszą: 11 zł za dostęp do kategorii „Nowość”, 8 zł za dostęp do kategorii „Hit” oraz 5 zł za dostęp do kategorii „Katalog”. Wybrana pozycja filmowa udostępniana jest przez 24 godziny. Dodatkowo istnieje możliwość wykupu miesięcznego dostępu do filmów z kategorii "Katalog" w cenie 20 zł. Usługa ta jest dostępna dla wszystkich naszych abonentów, bez względu na typ dekodera, dzięki któremu odbierają naszą ofertę programową.

VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa działa w oparciu o 15 kanałów satelitarnych, na których w trakcie miesiąca dostępnych będzie rotacyjnie blisko 60 filmów. Przeznaczaliśmy cały transponder satelitarny do obsługi nowej usługi. W ramach VoD Domowej Wypożyczalni Filmowej w ciągu roku zostanie pokazanych minimum 320 pozycji filmowych. W ciągu jednego dnia nasi klienci mogą wybierać spośród około 15 propozycji. Co tydzień jest przedstawiana nowa oferta, a miesięcznie udostępnianych jest 30 nowych produkcji.

Usługa ta jest realizowana w oparciu o umowy z Monolith Films Sp. z o.o. i Kino Polska Sp. z o.o. w zakresie dystrybuowania oferty SPI Sp. z o.o. Obecnie negocjowane są kolejne umowy zarówno z dystrybutorami polskimi, jak i ze studiami amerykańskimi.

Punkt 5.5.4. Rozwój oferty programowej

Ważnym czynnikiem naszego wzrostu było wprowadzanie nowych i podnoszenie atrakcyjności dotychczasowych pakietów programowych oraz opracowywanie nowych rozwiązań technologicznych. Będziemy dalej rozwijać naszą ofertę programową (przy zachowaniu efektywnego zarządzania kosztami) poprzez włączanie nowych kanałów telewizyjnych i tworzenie nowych pakietów programowych. W 2009 roku nasza oferta programowa została wzbogacona o:

Styczeń



Marzec



Maj



Wrzesień



Październik



Listopad



Dodatkowo w 2010 roku nasza oferta programowa została wzbogacona o:

Luty



Marzec



16 listopada 2009 roku wprowadziliśmy do naszej oferty Pakiet HD. Zawiera on 6 kanałów w wysokiej rozdzielczości: Polsat Sport HD, Eurosport HD, Eurosport 2 HD, MTVNHD, National Geographic Wild HD oraz FilmBox HD. Pakiet HD jest dostępny wyłącznie dla abonentów Pakietu Familijnego (Patrz Punkt 5.5.3 Oferta programowa).

Punkt 5.5.5. Dekodery

Aby móc odbierać nasze usługi płatnej telewizji satelitarnej, klienci muszą mieć zainstalowany system do odbioru telewizji satelitarnej, składający się z anteny wraz z konwerterem oraz dekodera z pilotem i kartą abonencką. W naszej ofercie znajdują się zarówno proste dekodery SD, jak i najbardziej zaawansowane technologicznie dekodery HD z twardym dyskiem i możliwością nagrywania. Aby móc odbierać kanały HD, klienci musieli nabyć/wynająć jeden z oferowanych przez nas dekodów HD: Echostar DSB-7100HD, Echostar DSB-7200HD oraz Echostar DVR-7400HD. Aby móc korzystać z funkcji nagrywania, klienci musieli nabyć dekoder z twardym dyskiem Echostar DVR-747 lub wynająć dekoder z twardym dyskiem Echostar DVR-7400HD. Od początku naszej działalności współpracowaliśmy z wybranymi dostawcami dekodów. W 2007 roku nasza spółka zależna Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. rozpoczęła produkcję dekodów SD we własnej fabryce, tym niemniej nadal współpracujemy z Samsung Electronics Polska Sp. z o.o., Echostar International Corporation S.L i Sagem Communications Warsaw Sp. z o.o. w zakresie zakupu bardziej zaawansowanych technologicznie dekodów. Począwszy od drugiego kwartału roku spółka Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. planuje rozpocząć produkcję dekodów HD w naszej fabryce.

W 2009 roku oferowaliśmy wyprodukowane w fabryce naszej spółki zależnej dekodery Mini i Familijny, których udział w liczbie zawartych przez nas umów na świadczenie usług płatnej telewizji satelitarnej wyniósł ponad 60%. Dodatkowo oferowaliśmy dekodery zakupione od podmiotów trzecich: Echostar 717, Echostar DSB-7100HD, Echostar DSB-7200HD, Echostar HDS-400E, Echostar DVR-7400HD, Echostar DVR-747, Samsung S305G, Samsung H370G.

Nasi abonenci mogą zarówno zakupić, jak i wynająć od nas dekoder. Cena nabywanego od nas dekodera zależy od pakietu płatnych programów telewizyjnych nabywanych przez abonenta – im droższy pakiet, tym niższa cena dekodera i wyższe subsydia ponoszone przez nas. W 2009 roku klienci mogli nabyć od nas dekodery w cenach: od 1 zł do 299 zł za dekoder SD, od 199 zł do 299 zł za dekoder HD oraz 499 zł za dekoder z twardym dyskiem – Echostar DVR-747. Opłata aktywacyjna przy opcji kupna wynosiła nie więcej niż 1 zł w zależności od aktualnej promocji i modelu dekodera.

Klienci mogli wynająć od nas dekoder ponosząc jednorazową opłatę aktywacyjną wynoszącą od 0,5 zł do 148 zł za dekoder SD, od 48 zł do 148 zł za dekoder HD oraz od 148 zł do 198 zł za dekoder HD z twardym dyskiem. Jednorazowa opłata z tytułu udostępnienia wynosiła nie więcej niż 1 zł w zależności od aktualnej promocji i modelu dekodera. Dodatkowo, w niektórych promocjach, abonenci ponoszą opłatę miesięczną za udostępnienie dekodera z twardym dyskiem.

Nie instalujemy systemu do odbioru telewizji satelitarnej, a jedynie dostarczamy komponenty w postaci dekodera, karty i anteny z konwerterem. Nasza niezależna sieć sprzedaży świadczy usługi instalacji telewizji satelitarnej w ramach swojej działalności gospodarczej.

Punkt 5.5.6. Sezonowość sprzedaży usług

Historycznie pozyskania nowych klientów były najwyższe w czwartym kwartale roku i wynosiły w latach 2005-2009 ok 47-67% przyłączeń realizowanych w całym roku. Uważamy, że taka sezonowość sprzedaży usług DTH jest spowodowana zbliżającymi się Świątami Bożego Narodzenia (dekoder wraz z usługami płatnej telewizji satelitarnej jest prezentem świątecznym) oraz okresem zimowym i niesprzyjającą pogodą. Nie możemy zapewnić, że sezonowość sprzedaży usług DTH utrzyma się w przyszłości.

Poniższa tabela przedstawia liczbę abonentów netto pozyskanych w poszczególnych kwartałach oraz procentowy udział w stosunku do liczby pozyskanych abonentów w ciągu roku:

	2009	2008	2007	2006	2005
styczeń – marzec	75.063	118.902	195.868	74.437	41.300
udział procentowy	16%	18%	25%	12%	16%
kwiecień – czerwiec	42.050	100.436	92.195	62.643	24.232
udział procentowy	9%	15%	11%	10%	9%
lipiec – wrzesień	72.644	114.858	133.905	66.855	42.360
udział procentowy	15%	17%	17%	11%	16%
październik - grudzień	285.569	324.469	372.712	412.985	155.646
udział procentowy	60%	50%	47%	67%	59%
Abonenci netto razem	475.326	658.665	794.680	616.920	263.538
	100%	100%	100%	100%	100%

Punkt 5.5.7. Marketing usług

Wykorzystujemy głównie reklamę telewizyjną, radiową i prasową aby reklamować nasze usługi. Reklamujemy się na dostępnym dla naszych abonentów kanale promocyjnym, jak również w magazynie wysyłanym naszym abonentom. Dodatkowo wykorzystujemy naszą stronę internetową, www.cyfrowypolsat.pl, do reklamowania naszych usług. Reklamy naszych usług są dostępne również w naszych punktach sprzedaży. Od lipca 2009 roku zaczęliśmy korzystać z różnych form marketingu lokalnego, realizowanego we współpracy z naszymi dystrybutorami regionalnymi

Punkt 5.5.8 Sprzedaż

W celu obsługi wszystkich poniżej opisanych kanałów dystrybucji stworzyliśmy własny magazyn centralny wraz z systemem logistycznym. W magazynie centralnym o łącznej powierzchni ok. 9.500 m² składujemy wszystkie produkty oferowane naszym klientom. Powierzchnia ta pozwala na składowanie kilkuset tysięcy dekodów, telefonów, modemów oraz szeregu różnego rodzaju materiałów niezbędnych do zapewnienia sprawnego działania w obszarze logistyki i sprzedaży. W ich skład wchodzi między innymi materiały reklamowe, opakowania, akcesoria i półprodukty, z których na etapie końcowym powstaje wysokiej jakości produkt dla naszych odbiorców. Ich ilość w dużej mierze zależy od specyfiki i gabarytów danego produktu, ale obecnie posiadane powierzchnie zaspakajają w pełni nasze potrzeby.

Prowadzimy sprzedaż poprzez cztery kanały dystrybucji, do których należą:

Sieć sprzedaży produktów i usług cyfrowej telewizji satelitarnej

Zorganizowaliśmy sieć sprzedaży usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej obejmującą swoim zasięgiem całą Polskę. Składa się ona z 29 dystrybutorów, współpracujących z siecią 1.148 detalicznych punktów sprzedaży. Dystrybutorami są niezależne podmioty gospodarcze zawierające umowy bezpośrednio z autoryzowanymi punktami sprzedaży, które na tej podstawie świadczą nasze usługi. W punktach tych nasi klienci mają możliwość podpisania umowy na świadczone przez nas usługi, zakupu dekodera oraz zamówienia profesjonalnej usługi montażu instalacji antenowej. Punkty te udzielają porad technicznych, pośredniczą w obsłudze serwisowej dekodów, telefonów oraz wydają urządzenia zastępcze na czas realizowania naprawy.

Autoryzowane punkty sprzedaży posiadają naszą wizualizację w postaci podświetlanych kasetonów, plafonów i innych trwałych nośników, które pełnią funkcję reklamową oraz ułatwiają ich zlokalizowanie. Zaopatrujemy je także w materiały marketingowe, w tym plakaty, broszury i ulotki w celu zwiększenia wśród naszych potencjalnych klientów zainteresowania naszymi usługami. Organizujemy dla pracujących tam sprzedawców szkolenia ukierunkowane na pozyskiwanie nowych abonentów i rozpowszechnianie informacji o atrakcyjności naszej oferty programowej. Ponadto, aby zmotywować sprzedawców do zwiększenia sprzedaży naszych pakietów programowych, wprowadziliśmy system prowizyjny dla sprzedawców. System ten polega na wypłaceniu dystrybutorowi określonej stawki za pozyskanego abonenta, której wysokość uzależniona jest od oferty programowej subskrybowanej przez pozyskanego abonenta. Dodatkowo ustalone

są również bonusy za pozyskanie określonej liczby abonentów i za sprzedaż określonej liczby danego pakietu programowego, w taki sposób abyśmy w zależności od zmieniającej się sytuacji na rynku mogli pozostać konkurencyjni.

Dystrybutorzy oraz autoryzowane punkty sprzedaży prowadzą również sprzedaż wykorzystując przenośne stoiska sprzedaży w centrach handlowych oraz podczas imprez masowych. Ze względu na dobrą wizualizację oraz wyposażenie w materiały promocyjne takie jak ulotki i foldery, stoiska te pełnią również funkcję reklamową. Ze względu na satysfakcjonujące wyniki sprzedaży w tym kanale dystrybucji, planujemy dalszy jego rozwój.

W czwartym kwartale 2009 roku zakupiliśmy 45% udziałów w spółce mPunkt Holdings Ltd., właściciela spółki posiadającej sieć dystrybucyjną mPunkt, która specjalizuje się w sprzedaży usług i towarów telefonii komórkowej. mPunkt posiada ponad 200 punktów sprzedaży w przeszło 150 miastach jak również centrum szkoleniowe. Głównym zadaniem mPunktu będzie sprzedaż naszych usług zintegrowanych, sprzedaż usług płatnej telewizji satelitarnej oraz szkolenie sprzedawców naszych usług płatnej telewizji satelitarnej w sprzedaży usług telekomunikacyjnych. Mamy nadzieję, że rozbudowa sieci sprzedaży pozwoli nam efektywnie sprzedawać nasze usługi telewizji satelitarnej jak również usługi zintegrowane

Telefoniczne centrum sprzedaży (call center)

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

Internet

Dzięki naszej stronie internetowej posiadamy dostęp do rosnącej grupy klientów korzystających z tego medium. Strona www.cyfrowypolsat.pl umożliwia szczegółowe zapoznanie się z naszą ofertą, zamówienie zestawu odbiorczego wraz z wybranymi pakietami programowymi lub odszukanie adresu najbliższego punktu sprzedaży. Dotychczasowi klienci mogą nabyć poprzez ten kanał dystrybucji dodatkowe pakiety programowe oraz doładować konto swojego telefonu.

Sprzedaż bezpośrednia

Ten kanał dystrybucji pozwala nam na precyzyjne dotarcie do wybranych grup klientów, bezpośredni kontakt z klientem oraz zwiększenie zasięgu sieci sprzedaży. Współpracujemy z dwoma podmiotami, które prowadzą dystrybucję naszych pakietów programowych i zestawów odbiorczych na zasadzie sprzedaży bezpośredniej.

Punkt 5.5.9 Obsługa i utrzymanie klienta

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

Do obsługi klienta używamy zaawansowanego systemu zarządzania relacjami z klientami (CRM) stworzonego przez naszych specjalistów w oparciu o zintegrowaną platformę obsługującą między innymi telefon, faks, mail, SMS i automatyczne odtwarzanie głosowe przygotowywanych informacji tekstowych oraz standardową korespondencję pocztową. System zarządzania relacjami z klientami pozwala kompleksowo realizować oraz dokumentować obsługę wszelkich zgłoszeń.

System zarządzania relacjami z naszymi klientami został wzbogacony o nowe funkcjonalności, min.: elektroniczne archiwum, za pomocą którego dokumenty papierowe procesowane są w sposób elektroniczny, co pozwala na oszczędność czasu i poprawia bezpieczeństwo przechowywanych danych oraz zintegrowany system komunikacji z abonentami obejmujący

naszą stronę internetową, internetowe centrum obsługi klienta, wiadomości tekstowe wysyłane na ekran telewizora oraz interaktywny system odpowiedzi głosowej. Ponadto wdrożyliśmy nowoczesny system utrzymania klienta oraz system monitoringu płatności.

Telefoniczne Centrum Obsługi Klienta (Call Center)

Wykorzystujemy telefoniczne centrum obsługi klienta liczące 333 stanowiska telefoniczne i 70 stanowisk back office do obsługi pisemnych zgłoszeń (między innymi faksowych i e-mailowych). W połowie 2010 roku planujemy oddanie kolejnych 180 stanowisk. Telefoniczne centrum obsługi klienta pozostaje do dyspozycji klientów 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Udziela ono odpowiedzi na pytania dotyczące instalacji i użytkowania dekodów, lokalizacji naszych punktów sprzedaży, jak również informuje o naszych pakietach programowych oraz pozwala na zamówienie usług.

Internetowe centrum obsługi klienta (ICOK)

Internetowe centrum obsługi klienta jest zaawansowanym narzędziem informatycznym, które za pośrednictwem Internetu zapewnia bezpieczny i bezpłatny dostęp do zasobów back office oraz pomocy technicznej w trybie online. Poprzez ICOK Klienci posiadający dekod lub moduł CAM mają możliwość: sprawdzić stan swoich płatności, wydrukować gotowy przelew pocztowy lub zlecenie płatności w banku, zamówić gotowe druki opłat za abonament, przejrzeć historię zmian w umowie, zapoznać się z parametrami swojego dekodera, wydrukować instrukcję obsługi dekodera, wznowić połączenie z satelitą, przywrócić fabryczne ustawienie kodu PIN swojego dekodera, zmienić swoje dane teleadresowe i adres korespondencyjny, dokonać płatności online oraz wysłać zapytanie za pomocą formularza kontaktowego.

Nasi Klienci korzystający z oferty Rodzinnej Telefonii Komórkowej oraz Internetu za pośrednictwem ICOK mają możliwość min.: wglądu do danych dotyczących posiadanej oferty telefonicznej lub internetowej, do historii wystawianych rachunków oraz podglądu faktur, jak również płatności online. Ponadto Klienci mogą również zasilić posiadany numer telefoniczny lub inny numer należący do sieci Cyfrowego Polsatu, aktywować oraz dezaktywować wybrane usługi, sprawdzić dostępne jednostki możliwe do wykorzystania w ramach aktywnych usług/pakietów, obejrzeć szczegółowy wykaz usług, uzyskać informację o adresach punktów serwisujących aparaty telefoniczne i modemy z oferty Cyfrowego Polsatu oraz wysłać formularz kontaktowy.

Punkt 5.5.10. Technologia i infrastruktura

System dostępu warunkowego

Dostęp do kanałów telewizyjnych oferowanych w naszych płatnych pakietach programowych jest zabezpieczony systemem dostępu warunkowego zakupionym od NagraVision. System ten jest wykorzystywany do kontrolowania dostępu do poszczególnych płatnych pakietów programowych. Nasz klient, podpisując umowę na oferowane przez nas usługi płatnej telewizji satelitarnej wraz z dekodrem, otrzymuje kartę (wielkości karty kredytowej), która stanowi integralną część naszego zestawu do odbioru telewizji satelitarnej i umożliwia odbiór płatnej oferty programowej.

Podjęliśmy wszelkie działania w celu identyfikacji nieautoryzowanego dostępu do naszej usługi. W przypadku wykrycia nieautoryzowanego dostępu do naszych usług, zagrażającego naszej działalności, a co za tym idzie i przychodom, zgodnie z umową NagraVision wymieniamy system warunkowego dostępu wraz z kartami udostępnionymi naszym abonentom oraz, jeżeli jest to konieczne, dekoderni, które nie są w stanie obsłużyć nowego systemu. Ostatnia wymiana systemu dostępu warunkowego zakończyła się w styczniu 2009 roku. Koszty wymiany pokryte zostały przez NagraVision.

Rozliczamy się z NagraVision płacąc stawkę miesięczną za każdą kartę, która jest użytkowana przez naszych klientów.

Satelita

Podpisaliśmy wieloletnie umowy z Eutelsat S.A. na wynajem pojemności na satelitach HotBird 8 i 9 w lutym 2009 roku a następnie w październiku 2009 roku. W wyniku podpisania tych umów dysponujemy pojemnością satelitarną na czterech transponderach. Zgodnie z tymi umowami, w razie awarii satelity, mamy prawo do nabycia pojemności zastępczej.

Centrum nadawcze

Nasze centrum nadawcze mieści się w Warszawie i umożliwia nam wyniesienie kanałów telewizyjnych na wykorzystywane przez nas transpondery na satelicie HotBird 8 i 9. Niektóre z oferowanych przez nas kanałów telewizyjnych są wynoszone przez nadawców tych kanałów lub przez podmioty trzecie.

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.

Punkt 5.6. Usługi telekomunikacyjne

Punkt 5.6.1. Otoczenie rynkowe

Dane na temat rynku usług telefonicznych dostępne są zazwyczaj w drugiej połowie kolejnego roku, tym samym ostatnie dostępne dane dotyczą roku 2008.

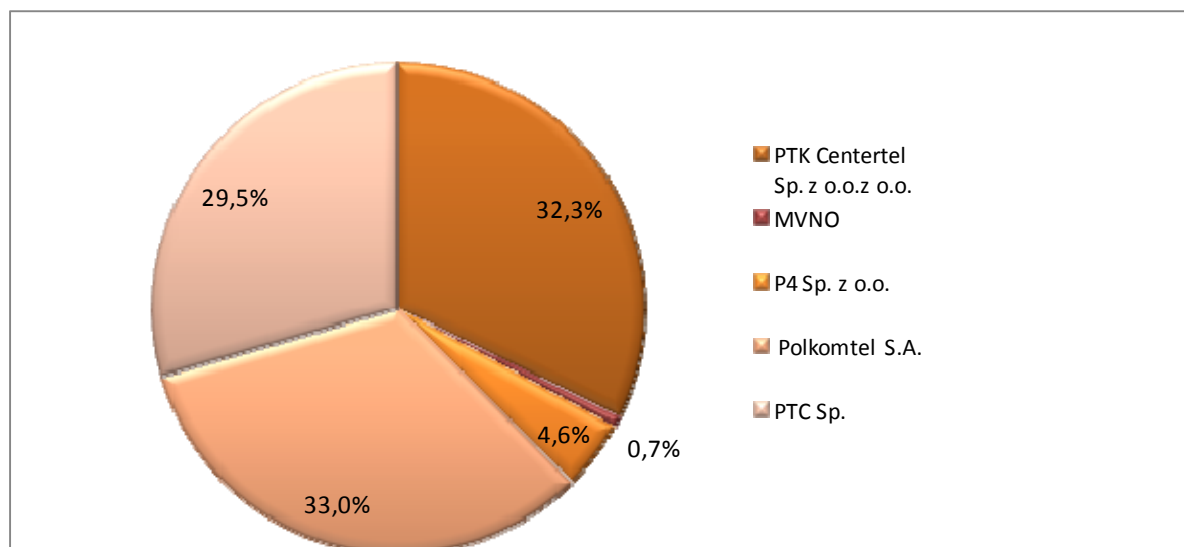
Polski rynek usług telefonii komórkowej jest rozwinięty w mniejszym stopniu w porównaniu do większości krajów Unii Europejskiej. Wg raportu Komisji Europejskiej Polska znalazła się w 2008 roku na 22 miejscu ze wszystkich 27 krajów Unii Europejskiej wg kryterium nasycenia rynku. Szacowane dla Polski nasycenie na poziomie 101% uplasowało nas zdecydowanie poniżej średniej dla Unii Europejskiej, która wyniosła 119% (październik 2008).

Według „Raportu o stanie rynku telekomunikacyjnego w 2008 roku”, przygotowanego przez Urząd Komunikacji Elektronicznej („UKE”), nominalna liczba użytkowników telefonii komórkowej na koniec 2008 roku wynosiła 43 mln, co dało penetrację na poziomie 115%. Biorąc jednak pod uwagę blisko 18% tzw. nieaktywnych użytkowników, rzeczywista penetracja rynku wyniosła na koniec 2008 roku blisko 98%.

W 2008 roku, w porównaniu z rokiem poprzednim, na rynku zadebiutowała rekordowa, jak na polskie warunki, liczba operatorów, z których wszyscy rozpoczęli komercyjne świadczenie usług telefonii ruchomej w biznesowym modelu operatora wirtualnego, działającego w oparciu o infrastrukturę operatora sieciowego.

Doświadczeni operatorzy (PTK Centertel Sp. z o.o., Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. oraz Polkomtel S.A.) w dalszym ciągu zdecydowanie przewodzą zarówno według kryterium liczby użytkowników, jak również przychodów z telefonii ruchomej, w obu przypadkach utrzymując ponad 30% udziału w rynku.

Poniższy wykres przedstawia udział operatorów w rynku w 2008 roku wg liczby klientów.



Źródło: „Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w roku 2008” UKE

Wartość rynku telefonii ruchomej, mierzona przychodami operatorów wyniosła prawie 19 mld zł, z czego ponad 99,9% została wypracowana przez największych operatorów: PTK Centertel Sp. z o.o., Polkomtel S.A., Polska Telefonía Cyfrowa Sp. z o.o. oraz P4 Sp. z o.o.

Punkt 5.6.2. Konkurencja

Rynek usług telefonii komórkowej w Polsce jest rynkiem silnie spolaryzowanym. Z jednej strony jest zdominowany przez trzech dużych operatorów tradycyjnych kontrolujących ponad 94% rynku mierzonego liczbą aktywnych kart SIM (wg raportu UKE: Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego za 2008 r.): Polkomtel S.A., Polska Telefonía Cyfrowa Sp. z o. o. oraz PTK Centertel Sp z o.o. Z drugiej strony, pomimo dominacji dużych graczy nowy operator infrastrukturalny (P4) zdołał pozyskać na koniec 2009 roku 3,448 mln aktywnych klientów (wg oświadczenia P4). Również operatorzy alternatywni widzą szansę na pozyskanie znaczącej liczby klientów w modelu działania MVNO. Na dzień 18 listopada 2008 roku do rejestru prowadzonego przez prezesa UKE zgłosiło się 217 przedsiębiorców planujących świadczenie usług MVNO, a do lutego 2009 dziesięć podmiotów rozpoczęło komercyjne świadczenie usług telefonii komórkowej i zapowiadane są kolejne wejścia na rynek w roku bieżącym. Większość operatorów wirtualnych świadczy podstawowe usługi telekomunikacyjne w systemie przedpłaconym, a tylko kilku z nich (m. in. Cyfrowy Polsat) wprowadziło na rynek ofertę abonamentową. Uważamy, że nasza przewaga konkurencyjna zarówno na rynku usług telekomunikacyjnych, jak i DTH będzie polegała na możliwości oferowania usługi zintegrowanej w skład, której będą wchodziły: usługa płatnej telewizji satelitarnej, usługa dostępu do Internetu oraz usługi telekomunikacyjne w modelu MVNO.

Punkt 5.6.3. Nasze oferta

Świadczymy usługi telefonii komórkowej w ofercie przedpłaconej (prepaid) i ofercie abonamentowej (postpaid).

W ramach oferty przedpłaconej dostępne są dwa rodzaje zestawów startowych o nominale 7 zł i 25 zł brutto. Aby doładować swoje konto klienci mają do dyspozycji cztery kwoty doładowania (10 zł, 25 zł, 50 zł i 100 zł). Doładowania dystrybuowane są w formie karty zdrapki i w formie doładowania elektronicznego poprzez terminale znajdujące się w sieciach sprzedaży doładowań.

W ramach specjalnej oferty abonamentowej klienci mają możliwość podpisania umowy na okres 12 miesięcy z abonentem za 1 zł miesięcznie, a w nim 30 minut połączeń do wszystkich krajowych sieci stacjonarnych i komórkowych. W ramach naszej oferty abonamentowej klienci mają możliwość samodzielnego określania wysokości miesięcznego abonamentu (w

przedziale od 10 zł do 55 zł), wyboru terminala telefonicznego oraz ceny jego zakupu, jak również długości trwania umowy na czas określony. Wybierając odpowiedni zestaw niniejszych parametrów klient otrzymuje indywidualną liczbę minut dostępnych w ramach miesięcznego abonamentu. Również w ramach oferty abonamentowej klient może wybrać dowolną liczbę dodatkowych usług promocyjnych pozwalających na zoptymalizowanie kosztów związanych z telefonią komórkową.

Klienci korzystający z oferty przedpłaconej i abonamentowej mają możliwość korzystania z produktów, ofert specjalnych i promocji dedykowanych jednoczesnym użytkownikom usług telewizyjnych.

Naszą strategią jest budowa bazy klientów usługi abonamentowej i późniejsza ich migracja do usług zintegrowanych.

Punkt 5.6.4. Telefony

Obecnie nasi klienci mają możliwość wybierania spośród dziewięciu terminali telefonicznych dostępnych w ofercie, jednakże asortyment ten jest stale odświeżany poprzez wprowadzanie do sprzedaży nowości rynkowych renomowanych producentów aparatów telefonicznych. Jeden z terminali dostępny jest pod marką własną Cyfrowego Polsatu również w charakterze zestawu przedpłaconego.

Punkt 5.6.5. Obsługa klienta

Posiadamy w ramach własnego Centrum Obsługi Klienta grupę pracowników dedykowaną do obsługi klienta usług telefonicznych. W ramach działalności tej jednostki powstały procesy, niezbędne z punktu widzenia rynku telekomunikacyjnego, pozwalające na obsługę klientów telefonii komórkowej w pełnym zakresie. Obsługa klienta wspierana jest przez szereg narzędzi technicznych, między innymi przez zaawansowany system zarządzania relacjami z klientami, pozwalający na bezpośrednią obsługę, utrzymanie i zarządzanie relacjami z klientami na najwyższym poziomie (patrz Punkt 5.5.9. Obsługa i utrzymanie klienta w ramach usług DTH).

Punkt 5.6.6. Sprzedaż

Usługi telefonii przedpłaconej dostępne są w około 10 tys. punktów sprzedaży na terenie kraju na podstawie zawartych umów dystrybucyjnych pomiędzy nami i partnerami handlowymi. Doładowania elektroniczne dostępne są w około 70 tys. punktów detalicznych.

Oferta usług abonamentowych dostępna jest w 924 wyselekcjonowanych Autoryzowanych Punktach Sprzedaży Cyfrowego Polsatu.

W czwartym kwartale 2009 roku zakupiliśmy 45% udziałów w spółce mPunkt Holdings Ltd, właściciela spółki posiadającej sieć dystrybucji mPunkt, specjalizującej się w sprzedaży usług i towarów telefonii komórkowej. mPunkt posiada ponad 200 punktów sprzedaży w przeszło 150 miastach jak również centrum szkoleniowe. Głównym zadaniem mPunktu będzie sprzedaż naszych usług zintegrowanych, sprzedaż usług płatnej telewizji satelitarnej oraz szkolenie sprzedawców naszych usług płatnej telewizji satelitarnej w sprzedaży usług telekomunikacyjnych. Mamy nadzieję, że rozbudowa sieci sprzedaży pozwoli nam efektywnie sprzedawać nasze usługi telewizji satelitarnej jak również usługi zintegrowanych zintegrowane.

Punkt 5.6.7. Technologie i infrastruktura

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

Punkt 5.7. Perspektywy rozwoju

Punkt 5.7.1. Perspektywy rozwoju usług DTH

Ze względu na niską liczbę ogólnodostępnych naziemnych analogowych kanałów telewizyjnych i rosnący dochód rozporządzalny Polaków, wierzymy, że wysoka dynamika wzrostu tego rynku obserwowana w kilku ostatnich latach nieco zwolni, ale rynek ten nadal będzie się rozwijał. Uważamy, że ze względu na stosunkowo niskie nasycenie usług płatnej telewizji w Polsce (75%) w porównaniu do krajów Europy Zachodniej (średnia dla pięciu najbardziej rozwiniętych rynków płatnej telewizji kształtuje się na poziomie powyżej 90%) rynek cechuje się znaczącym potencjałem wzrostu. W naszej opinii dostępność sygnału płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej na całym terytorium Polski i większa liczba kanałów w ofercie programowej w porównaniu z telewizjami kablowymi powinny przyczynić się do tego, że klienci podczas wyboru formy płatnej telewizji będą najczęściej decydować się na cyfrową telewizję satelitarną. Uważamy, że poprzez wysokiej jakości ofertę programową i konkurencyjne ceny, jak również wprowadzenie oferty zintegrowanej (patrz *Punkt 5.4.3 Przewagi konkurencyjne*) będziemy w stanie wykorzystać ten trend w przyszłości i w dalszym ciągu będziemy powiększać naszą bazę abonencką, zdecydowanie szybciej niż nasi konkurenci na rynku płatnej telewizji cyfrowej (nasz udział w przyłączeniach netto w 2009 roku wyniósł 47%).

Na polskim rynku płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej działa czterech operatorów. Na lepiej rozwiniętych rynkach Europy Zachodniej, gdzie procesy konsolidacyjne już się zakończyły, w każdym kraju działa jedna cyfrowa platforma satelitarna. Wierzymy, że polski rynek DTH również podaży za trendami obserwowanymi w innych krajach europejskich i ulegnie konsolidacji.

Punkt 5.7.2. Perspektywy rozwoju usług telekomunikacyjnych, dostępu do Internetu – oferta usług zintegrowanych

Kontynuując strategię budowy zintegrowanej oferty usług, podjęliśmy działania zmierzające do uruchomienia usługi dostępu do Internetu.

Usługa dostępu do Internetu jest tworzona w modelu roamingu krajowego za pośrednictwem infrastruktury sieciowej dwóch partnerów: Aero 2 i Sferii, którzy posiadają licencję na wykorzystanie częstotliwości radiowych odpowiednio: 900 MHz i 850 MHz. Na obu wspomnianych częstotliwościach Sferia buduje sieć 3G w standardzie UMTS.

W czasie testów konsumenckich, od listopada 2009 roku do lutego 2010 roku, usługa ta była dostępna w zasięgu sieci, składającej się z blisko 230 stacji bazowych, obejmującej około 40% populacji klientów naszych usług DTH. Zasięg sieci będzie stopniowo rozbudowywany i z czasem coraz większa grupa naszych klientów będzie mogła korzystać także z oferowanego przez nas dostępu do Internetu. Obszar pokrywany zakresem działania pojedynczej stacji bazowej jest w przypadku sieci UMTS na częstotliwości 900 MHz kilkukrotnie większy niż w przypadku powszechnie wykorzystywanej dla tego standardu częstotliwości 2100 MHz (np. sieci 3G Ery, Orange, Plusa i Play). Dzięki temu rozbudowa zasięgu sieci Aero2 i Sferii może następować znacznie szybciej, a dodatkowo ekonomicznie uzasadnione staje się uwzględnianie w inwestycji terenów słabiej zurbanizowanych: przedmieść, mniejszych miast i wsi, gdzie braki infrastruktury kablowej są szczególnie dotkliwe. Nasza usługa będzie dostępna nie tylko w dużych miastach, ale także na obszarach podmiejskich i wiejskich, których mieszkańcy nie mogli dotychczas korzystać z szerokopasmowego dostępu do sieci.

Usługa internetowa wykorzystuje technologię HSPA+ zwaną także Evolved HSPA (High Speed Packet Access - Szybka Pakietowa Transmisja Danych). Stanowi ona połączenie wykorzystywanych w sieciach komórkowych 3G HSDPA (High Speed Download Packet Access - Szybka Pakietowa Transmisja Danych do Użytkownika) i HSUPA (High Speed Upload Packet Access – Szybka Pakietowa Transmisja Danych od Użytkownika). Maksymalne prędkości przesyłania danych w technologii HSPA+ to 21 Mb/s przy pobieraniu danych z Internetu i 5,76 Mb/s przy wysyłaniu danych przez użytkownika. Obecnym standardem w sieciach komórkowych jest odpowiednio 7,2 Mb/s i 1,9 Mb/s – parametry oferowane przez nas są trzykrotnie wyższe i pozwalają w pełni korzystać z zasobów Internetu – słuchać radia, oglądać wideo, swobodnie przysyłać duże pliki, kontaktować się z innymi za pośrednictwem komunikatorów wideo (wideorozmowa przez Internet).

W dniu 30 listopada 2009 roku wystartowały ogólnopolskie testy produktu prowadzone na dużej próbie naszych klientów.

W testach wzięło udział około 5.000 naszych abonentów, którzy mieli możliwość przez kilka tygodni bezpłatnie sprawdzić jak działa usługa dostępu do Internetu. Kluczowymi warunkami rekrutacji do testów były: zasięg sieci w miejscu zamieszkania oraz pakiet telewizyjny, z którego korzystał abonent – nie niższy niż Familijny.

Przedsięwzięcie pozwoliło sprawdzić jakość przygotowywanego produktu, gotowość systemów IT do jego sprzedaży i obsługi, wewnętrzne procedury operatora oraz zainteresowanie klientów tego typu usługą. Testy umożliwiły także pozyskanie danych na temat profilu użytkownika Internetu przez naszych potencjalnych abonentów, które będą wykorzystane podczas tworzenia docelowego produktu.

Komercyjna oferta naszej usługi dostępu do Internetu jest dostępna od 1 lutego 2010 roku w autoryzowanych punktach sprzedaży operatora, znajdujących się w zasięgu sieci. Oferujemy naszym klientom "Pakiet na Start" zapewniający 200 MB danych za 1 zł miesięcznie przez cały okres trwania umowy. Ponadto miesięczny abonament za pakiet danych zwiększony o 1 GB wynosi 30 zł, a o 3 GB - 50 zł. Wymienione pakiety danych można też aktywować jednorazowo, na 30 dni, płacąc za nie odpowiednio 29 i 49 zł. Na początku drugiego kwartału 2010 roku planujemy rozpocząć sprzedaż usługi zintegrowanej składającej się z usługi DTH, usługi dostępu do Internetu oraz usług telefonii komórkowej. Wierzymy, że niska penetracja usługami dostępu do Internetu na obszarach nisko zurbanizowanych oraz niższej jakości oferta usług internetowych udostępniana przez operatorów telefonii komórkowej w połączeniu z brakiem infrastruktury umożliwiającej dostęp do Internetu oferowanego przez TPSA czy operatorów kablowych, pozwoli nam w zadawalającym tempie budować bazę klientów usługi zintegrowanej. Usługi zintegrowane, nie tylko umożliwią nam dalszy rozwój, ale również, jako narzędzie lojalizujące klientów, przyczynią się do ograniczenia wskaźnika odpływu abonentów.

Punkt 5.8. Ryunki zbytu i uzależnienie od odbiorcy lub dostawcy

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

Punkt 6. Omówienie wyników operacyjnych i finansowych

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

Na nasze przychody ze sprzedaży usług, materiałów i towarów składają się:

Przychody z opłat abonamentowych

Przychody z opłat abonamentowych obejmują wpłaty od abonentów zarówno pakietu Familijnego, jak i Mini za korzystanie ze świadczonych przez nas usług programowych, opłaty aktywacyjne oraz opłaty za usługi dodatkowe, jak VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa. Przychody z opłat abonamentowych są uzależnione od liczby abonentów i wysokości miesięcznych opłat abonamentowych, których kwota zależy od struktury pakietów usług programowych, z których korzystają abonenci, liczby pozyskanych abonentów, wysokości opłaty aktywacyjnej wnoszonej przez abonentów oraz liczby abonentów, od których naliczana jest opłata aktywacyjna, oraz liczby wypożyczanych filmów. W 2009 roku przychody z opłat abonamentowych stanowiły 94% naszych przychodów ze sprzedaży usług, towarów i materiałów, w porównaniu do 89% w 2008 roku.

Przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych i telefonów

Przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych i telefonów stanowi suma przychodów z tytułu sprzedaży zestawów odbiorczych nabytych przez abonentów na własność w momencie zawarcia umowy o świadczenie usług programowych oraz zestawów odbiorczych udostępnionych abonentom na podstawie umów leasingu finansowego, które przewidują przejęcie własności zestawu odbiorczego przez abonenta w trakcie trwania okresu podstawowego umowy lub w ostatnim dniu okresu podstawowego umowy, jak również telefonów zakupionych przez użytkowników naszych usług telekomunikacyjnych. Cena

sprzedaży zestawu odbiorczego oraz telefonu dla abonenta zależy od wartości początkowej dekodera, zestawu odbiorczego lub telefonu, od struktury pakietów usług programowych lub taryfy w ramach usług telekomunikacyjnych zakupionych przez abonenta oraz, w przypadku opcji wykupu, od długości obowiązywania kontraktu. W 2009 roku przychody ze sprzedaży sprzętu stanowiły 4% naszych przychodów ze sprzedaży usług, towarów i materiałów, w porównaniu do 9% w 2008 roku.

Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych

Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych (deko­der wraz z anteną) stanowią opłaty z tytułu korzystania przez naszych abonentów z deko­derów i zestawów odbiorczych pozostających naszą własnością i uzależnione są od liczby oraz rodzaju dzierżawionych zestawów odbiorczych oraz wysokości opłat pobieranych od abonentów z tego tytułu. 2009 roku przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych stanowiły mniej niż 1% naszych przychodów ze sprzedaży usług, towarów i materiałów, w porównaniu do 1% w 2008 roku.

Przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału

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. Z kategorii tej są wyłączone przychody z usług świadczonych nadawcom, którzy są zarazem naszymi licencjodawcami, ponieważ wykonywane przez nas usługi wiążą się ściśle z zakupywanymi przez nas programami telewizyjnymi. W 2009 roku przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału stanowiły mniej niż 1% naszych przychodów ze sprzedaży usług, towarów i materiałów, podobnie jak w 2008 roku.

Przychody z opłat abonamentowych, ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich (MVNO)

Przychody z opłat abonamentowych, ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich (MVNO) obejmują wpłaty od klientów usług telekomunikacyjnych z tytułu opłat abonamentowych i zrealizowanego ruchu oraz opłaty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich w ramach świadczonych przez nas usług operatora wirtualnej sieci komórkowej. Są one uzależnione od liczby użytkowników Rodzinnej Telefonii Komórkowej, stawek za połączenia, stawek rozliczeń międzyoperatorskich oraz generowanego ruchu. W 2009 roku przychody z opłat abonamentowych, ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich (MVNO) stanowiły mniej niż 1% naszych przychodów ze sprzedaży usług, towarów i materiałów, podobnie jak w 2008 roku.

Pozostałe przychody ze sprzedaży

W 2009 roku pozostałe przychody ze sprzedaży stanowiły 2% naszych przychodów ze sprzedaży usług, towarów i materiałów, w porównaniu do 1% w 2008 roku. W okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku na pozostałe przychody operacyjne składały się głównie:

- (i) przychody z tytułu wynajmu lokali i urządzeń oraz nieruchomości inwestycyjnych;
- (ii) przychody z tytułu usług marketingowych i reklamowych;
- (iii) pozostałe przychody MVNO;
- (iv) przychody z usług serwisu i montażu, oraz
- (v) inne przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów.

Punkt 6.2. Źródła pozostałych przychodów operacyjnych

Na nasze pozostałe przychody operacyjne składają się:

- (i) odszkodowania związane z wymianą kart do dekodерów i dekodерów,

W 2009 roku kontynuowaliśmy proces wymiany kart do dekodерów i dekodерów niekompatybilnych z nowym systemem kodowania. Zgodnie z umową zawartą ze spółką NagraVision, jest ona zobowiązana do wypłaty odszkodowania za szkody, które ponieśliśmy w związku z koniecznością wymiany kart z powodu złamania systemu kodowania.

- (ii) pozostałe odszkodowania, głównie z tytułu spisanych kaucji za dekodery oraz uszkodzenia bądź utraty sprzętu udostępnionego naszym abonentom,

- (iii) odwrócenie odpisów aktualizujących wartość aktywów oraz

- (iv) inne pozostałe przychody operacyjne.

Punkt 6.3. Źródła kosztów operacyjnych

Na koszty operacyjne składają się:

Amortyzacja

Na wartość amortyzacji mają wpływ głównie amortyzacja urządzeń technicznych i maszyn oraz infrastruktury telekomunikacyjnej związanej ze świadczonymi przez nas usługami telekomunikacyjnymi, amortyzacja dekodерów udostępnionych naszym abonentom oraz amortyzacja wartości niematerialnych. W 2009 roku amortyzacja stanowiła 4% naszych kosztów działalności operacyjnej i pozostałych kosztów operacyjnych w porównaniu do 3% w 2008 roku.

Koszty licencji programowych

Koszty licencji programowych stanowią sumę:

- (i) miesięcznych opłat licencyjnych na rzecz dostawców programów telewizyjnych oraz

- (ii) opłat za prawa autorskie na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi i Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej.

W większości naszych umów z licencjodawcami wysokość kosztów licencji programowych jest obliczana, jako iloczyn ustalonej miesięcznej stawki opłaty licencyjnej na jednego abonenta i liczby abonentów, którzy mogą oglądać program licencjodawcy na podstawie wniesionej opłaty za pakiet usług programowych zawierający program tego licencjodawcy. Niektóre umowy licencyjne zawierają postanowienia dotyczące tzw. minimum gwarantowanego, czyli obowiązku wniesienia przez nas stałej opłaty licencyjnej bez względu na faktyczną liczbę abonentów korzystających z oferty programowej licencjodawcy do momentu osiągnięcia określonej w umowie liczby abonentów, po przekroczeniu, której opłata licencyjna jest naliczana, jako iloczyn stawki na jednego abonenta i liczby abonentów, którzy mogą oglądać program licencjodawcy na podstawie wniesionej opłaty za pakiet usług programowych zawierający program tego licencjodawcy. W większości przypadków liczba naszych abonentów przekroczyła progi określone w tych umowach. W niektórych przypadkach obowiązuje nas zryczałtowana opłata licencyjna. W części umów licencyjnych udało nam się wynegocjować regresywną formułę naliczania kosztów licencji programowych, polegającą na obniżaniu miesięcznej jednostkowej stawki opłaty licencyjnej na abonenta wraz ze wzrostem liczby abonentów. W przypadku wybranych pakietów premium oraz kanałów HD koszty licencji programowych obliczane są na podstawie formuły tzw. *revenue share*. Koszty licencji programowych denominowane są głównie w euro i dolarach amerykańskich, w wyniku czego ich wielkość zależy również od kursów wymiany walut EUR/PLN i USD/PLN. W 2009 roku koszty licencji programowych stanowiły 36% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych, w porównaniu do 28% w 2008 roku.

Koszty przesyłu sygnału

Koszty przesyłu sygnału stanowią sumę:

(i) kosztów najmu pojemności satelitarnej,

(ii) opłaty za system warunkowego dostępu na rzecz firmy Nagravision (obliczanej, jako iloczyn miesięcznej jednostkowej stawki za aktywną kartę kodową oraz liczby aktywnych kart) oraz

(iii) innych kosztów przesyłu sygnału.

Koszty przesyłu sygnału prawie w całości denominowane są w euro, w wyniku czego ich wielkość zależy również od kursu wymiany EUR/PLN. W 2009 roku koszty przesyłu sygnału stanowiły 8% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych, w porównaniu do 7% w 2008 roku.

Koszt własny sprzedaży

Dekodery, które obecnie znajdują się w naszej ofercie nabywamy od dostawców po cenach wyższych niż ceny, po których sprzedajemy je naszym klientom. Subsydiowanie dekoderek ma na celu zwiększenie atrakcyjności cenowej i przez to dostępności naszej oferty dla możliwie najszerszej grupy osób zainteresowanych usługami płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej, co pomimo generowania strat na sprzedaży zestawów odbiorczych ma istotny wpływ na rozwój naszej bazy abonentów i dynamiczny wzrost przychodów z opłat abonamentowych.

Aby ograniczyć koszty pozyskania dekoderek, w listopadzie 2007 roku nasza spółka zależna Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. rozpoczęła produkcję własnych dekoderek. Obniżenie kosztów pozyskania dekoderek umożliwia nam oferowanie ich naszym abonentom po niższej cenie, co pozytywnie wpływa na wzrost liczby abonentów.

W 2009 roku koszt własny sprzedaży stanowił 10% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych, w porównaniu do 18% w 2008 roku.

Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

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

(i) koszty dystrybucji i logistyki,

Na koszty dystrybucji i logistyki składają się:

(a) Prowizje dla dystrybutorów stanowiące kwoty należne dystrybutorom i za ich pośrednictwem współpracującym z nimi autoryzowanym punktom sprzedaży tytułem wynagrodzenia za doprowadzenie do zawarcia umów o świadczenie usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej oraz usług telefonii komórkowej. Koszty prowizji dotyczące zawarcia określonej umowy z abonentem DTH są rozliczane w czasie przez podstawowy okres umowy. Koszty prowizji dla dystrybutorów niedające się przypisać do konkretnej umowy abonenckiej obciążają w całości rachunek zysków i strat w momencie ich poniesienia. Suma prowizji należnych dystrybutorom w danym okresie składa się na nasz Koszt Pozyskania Abonenta („SAC”) tego okresu.

(b) Koszty usług kurierskich, obsługi dystrybucji zestawów odbiorczych oraz koszty związane z usługami naszych przedstawicieli regionalnych.

(ii) marketingu,

Koszty marketingu obejmują wydatki na reklamę telewizyjną, radiową, w prasie i Internecie, koszty działań i materiałów promocyjnych, a także pozostałe wydatki ponoszone w celu zwiększenia sprzedaży oraz rozpoznawalności marki. Te koszty nie są bezpośrednio związane ze zmianą liczby abonentów.

(iii) koszty obsługi i utrzymania klienta

Koszt obsługi klienta obejmuje koszty mailingu, call center, koszty windykacji oraz pozostałe koszty obsługi klienta.

(a) Koszty mailingu (korespondencji z klientami) obejmują kwoty wydatkowane w związku z kierowaniem do abonentów korespondencji pocztowej zawierającej druki wpłat oraz informacje m.in. o zmianach w ofercie programowej, ofertach utrzymaniowych, zmianach cenników lub regulaminu świadczenia usług. Korespondencja dostarczana jest wszystkim naszym abonentom, co najmniej dwa razy do roku (zwykle wiosną i jesienią). Oprócz tego realizujemy regularne bieżące wysyłki korespondencji do mniejszych grup abonentów, takie jak np. wysyłany do nowych abonentów informacyjny pakiet powitalny, którego głównym celem jest zachęcenie odbiorców do korzystania z szerszej oferty programowej lub miesięczne faktury wysyłane do abonentów usług telekomunikacyjnych.

(b) Koszty *call center* (centrum telefonicznej obsługi klienta) obejmują głównie płatności na rzecz podmiotów gospodarczych świadczących na naszą rzecz usługi związane z bieżącą telefoniczną obsługą i utrzymaniem klienta oraz sprzedażą usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej.

W 2009 roku koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta stanowiły 26% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych, w porównaniu do 26% w 2008 roku.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników obejmują koszty wynagrodzeń pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę, umowy menedżerskie i umowy zlecenia, koszty wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej, ubezpieczenia społeczne oraz koszty odpraw emerytalnych i inne świadczenia pracownicze. Większość pracowników zatrudniana jest na podstawie umowy o pracę. Formę umowy zlecenia stosujemy w stosunku do osób zatrudnionych na wybranych stanowiskach w pionie sprzedaży i logistyki. Pozwala nam to na elastyczne kształtowanie struktury zatrudnienia w celu dopasowania jej do cechującej się dużą sezonowością sprzedaży. W 2009 roku wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników stanowiły 6% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych, w porównaniu do 8% w 2008 roku.

Inne koszty operacyjne

W okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku na pozostałe koszty operacyjne składały się:

- (i) koszt kart wydanych z zestawami odbiorczymi;
- (ii) usługi informatyczne;
- (iii) usługi prawne, doradcze i konsultingowe;
- (iv) koszt utrzymania nieruchomości;
- (v) podatki i opłaty;
- (vi) koszty zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich (MVNO);
- (vii) pozostałe.

W 2009 roku inne koszty operacyjne stanowiły 7% naszych kosztów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych, w porównaniu do 8% w 2008 roku.

Punkt 6.4. Źródła pozostałych kosztów operacyjnych

Na pozostałe koszty operacyjne składają się:

- (i) odpisy aktualizujące wartości należności i koszt spisanych należności;
- (ii) utworzenie odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych i zapasów;
- (iii) inne pozostałe koszty operacyjne.

Punkt 6.5. Czynniki i zdarzenia mające znaczący wpływ na naszą działalność i osiągnięte wyniki w 2009 roku

Otoczenie makroekonomiczne

W 2009 roku nastąpiło w Polsce spowolnienie gospodarcze, które skutkowało głównie tym, iż w pierwszych dziewięciu miesiącach roku nasi klienci wybierali tańsze pakiety programowe. Zarówno nasze przyłączenia netto w niższych pakietach przewyższały przyłączenia w wyższych pakietach jak również zauważyliśmy tendencję do zmieniania pakietów programowych na tańsze (w okresie maj-lipiec 2009 roku). Jednocześnie w tym okresie wzrosło saldo należności wątpliwych. To zachowawcze podejście naszych abonentów do usług płatnej telewizji miało negatywny wpływ na nasze przychody w 2009 roku. Tym niemniej w czwartym kwartale 2009 roku zaobserwowaliśmy zdecydowany wzrost udziału klientów wybierających droższe pakiety programowe w liczbie pozyskanych przez naszych abonentów, co powinno mieć pozytywny wpływ na nasze przychody w latach 2010 – 2011. Zaobserwowaliśmy również zwiększenie się udziału klientów wyższych pakietów w ogólnej bazie abonentów.

Promocje wprowadzone w czwartym kwartale 2008 roku

W związku z tym, iż okres największej sprzedaży przypada na czwarty kwartał roku, w czwartym kwartale 2008 roku przygotowaliśmy specjalne promocje dla potencjalnych abonentów. W ramach promocji realizowanych w tym okresie nowo pozyskiwanym abonentom oferowaliśmy nasze usługi bez konieczności wnoszenia opłat abonamentowych przez okres sześciu miesięcy od dnia podpisania umowy na okres podstawowy. Jednocześnie podstawowy okres umów wynosił 29 miesięcy. Tak skonstruowana oferta spowodowała w 2009 roku obniżenie ARPU w okresie podstawowym umów zawartych z klientami pozyskanymi w ramach tych promocji.

Sytuacja konkurencyjna

Rynek na którym działamy jest bardzo dynamiczny i konkurencyjny. Na rynku tym działają cztery podmioty będące operatorami płatnych platform cyfrowych: Canal + Cyfrowy Sp. z o.o., będąca operatorem platformy pod nazwą Cyfra +, ITI Neovision Sp. z o.o. obsługująca platformę 'n', Cyfrowy Polsat S.A. obsługujący platformę Cyfrowy Polsat oraz Telekomunikacja Polska S.A. W październiku 2009 roku Telekomunikacja Polska S.A. wprowadziła dodatkowo do pakietu kanałów bezpłatnych dostępnego od października 2008 roku, płatne pakiety usług telewizji satelitarnej dostępne dla klientów korzystających z ich usług internetowych. Zaostrzona konkurencja na rynku miała wpływ na oferty promocyjne zaoferowane naszym nowo pozyskiwanym abonentom, szczególnie w czwartym kwartale 2009 roku, kiedy to w ramach realizowanej promocji nowo pozyskiwanym abonentom oferowaliśmy nasze usługi bez konieczności wnoszenia opłat abonamentowych przez okres od 3 do 6 miesięcy od dnia podpisania umowy na okres podstawowy od 13 do 29 miesięcy. Dodatkowo zawierając umowę na pakiet Familijny i pakiet Super Film w ramach świątecznych promocji, klient otrzymywał w prezencie drugi dekodery w opcji użyczenia za 0 zł wraz z opłaconym pakietem Mini Max na 13 lub 29 miesięcy (podstawowy okres trwania umowy głównej). Oferowanie wydłużonych okresów promocyjnych powoduje nieznaczne obniżenie ARPU w okresie podstawowym umów zawartych z klientami pozyskanymi w ramach tych promocji.

Zmiany kursów walut

Złoty jest naszą walutą funkcjonalną i sprawozdawczą. Nasze przychody wyrażone są w złotych, natomiast ok. 50% kosztów operacyjnych i nakładów kapitałowych ponoszona jest w walutach innych niż złoty, w szczególności w dolarach amerykańskich i euro.

W 2009 roku złoty osłabił się wobec dolara amerykańskiego o 29% i wobec euro o 23%. Takie osłabienie złotego spowodowało wzrost naszych kosztów operacyjnych o 70.466 zł, co stanowi 35,6% całkowitego wzrostu kosztów operacyjnych.

Wzrastający udział udostępnianych zestawów odbiorczych

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

Wprowadzenie programów utrzymaniowych

Aby zapobiec wzrostowi współczynnika odpływu abonentów, podjęliśmy decyzję o wprowadzeniu programów utrzymaniowych dla abonentów, co spowodowało zwiększenie naszych kosztów obsługi i utrzymania abonenta oraz kosztów własnych sprzedaży, jako że niektóre z naszych programów utrzymaniowych oferują wymianę dekodera, który jest przez nas subsydiowany. Wierzymy, że proaktywne podejście do abonentów w dłuższym terminie jest efektywniejsze kosztowo niż dopuszczenie do wzrostu wskaźnika odpływu abonentów.

Punkt 6.6. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej**Punkt 6.6.1 Przegląd sytuacji operacyjnej**

Poniższa tabela przedstawia wyniki operacyjne za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku i 31 grudnia 2008 roku:

	Okres 12 miesięcy zakończony		
	31 grudnia 2009 roku	31 grudnia 2008 roku	Różnica
Liczba abonentów na koniec okresu, z czego:	3.202.319	2.726.993	17,4%
Liczba abonentów Pakietu Familijnego na koniec okresu	2.609.567	2.286.191	14,1%
Liczba abonentów Pakietu Mini na koniec okresu	592.752	440.802	34,5%
Średnia liczba abonentów, z czego:	2.869.676	2.307.413	24,4%
Średnia liczba abonentów ¹⁾ Pakietu Familijnego	2.340.351	1.998.180	17,1%
Średnia liczba abonentów ¹⁾ Pakietu Mini	529.325	309.233	71,2%
Współczynnik odpływu abonentów (churn)²⁾ z czego:	10,7%	7,5%	3,2pp
Współczynnik odpływu abonentów Pakietu Familijnego (churn) ²⁾	12,2%	8,6%	3,6 pp
Współczynnik odpływu abonentów Pakietu Mini (churn) ²⁾	4,0%	0,1%	3,9 pp
Współczynnik odpływu abonentów netto (churn)³⁾ z czego:	8,0%	6,0%	2,0 pp
Współczynnik odpływu abonentów Pakietu Familijnego (churn) ³⁾	9,2%	6,9%	2,3 pp
Współczynnik odpływu abonentów Pakietu Mini (churn) ³⁾	2,9%	0,1%	2,8 pp
Średni miesięczny przychód na abonenta (ARPU)⁴⁾ (zł), z czego:	34,6	35,3	-2,0%
Średni miesięczny przychód na abonenta (ARPU) ⁴⁾ Pakietu Familijnego (zł)	40,3	39,4	2,3%
Średni miesięczny przychód na abonenta (ARPU) ⁴⁾ Pakietu Mini (zł)	9,2	8,6	7,0%
Średni koszt pozyskania abonenta (SAC)⁵⁾ (zł),	132,0	116,4	13,4%

1) liczona jako suma średniej liczby abonentów w każdym miesiącu okresu podzielona przez liczbę miesięcy w okresie; średnia liczba abonentów w miesiącu wyznaczana jest według formuły [(liczba abonentów na koniec miesiąca + liczba abonentów na początek miesiąca)/2];

2) liczony jako odsetek rozwiązanych umów, obliczany jako stosunek liczby umów rozwiązanych w okresie 12 miesięcy poprzedzającym dzień bilansowy i średniorocznej liczby umów w tym okresie;

3) obliczany jako stosunek liczby umów rozwiązanych w okresie 12 miesięcy poprzedzającym dzień bilansowy pomniejszonej o liczbę klientów, którzy w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy zawarli z nami ponownie umowę na świadczenie usług płatnej telewizji satelitarnej, i średniorocznej liczby umów w tym okresie;

4) liczony poprzez podzielenie przychodów z tytułu opłat abonamentowych DTH rozpoznanych zgodnie z MSSF w danym okresie przez średnią liczbę abonentów w danym okresie i przez liczbę miesięcy w danym okresie;

5) liczony przez podzielenie prowizji należnych dystrybutorom oraz Telefonicznemu Centrum Obsługi Klienta w danym okresie przez liczbę zawartych umów abonenckich.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku z naszych usług korzystało 3.202.319 abonentów, o 17,4% więcej niż na dzień 31 grudnia 2008 roku, kiedy to z naszych usług korzystało 2.726.993 abonentów. Liczba abonentów Pakietu Familijnego wzrosła o 14,1% do 2.609.567 i stanowiła 81% całej bazy abonentów, zaś liczba klientów Pakietu Mini i Mini Max wzrosła o 34,5% do 592.752 abonentów, co stanowiło 19% całej bazy abonentów. Wzrost bazy abonentów zawdzięczamy dużej liczbie pozyskań nowych abonentów, co zostało częściowo skompensowane wyższym współczynnikiem odpływu abonentów, który wynika z większej konkurencji na rynku usług DTH.

Współczynnik odpływu abonentów za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku wzrósł do 10,7% w porównaniu do 7,4% w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Wzrost ten wynika przede wszystkim ze wzrostu współczynnika odpływu abonentów Pakietu Familijnego, który wzrósł do 12,2% w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku z 8,6% w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku. Wzrost współczynnika odpływu abonentów Pakietu Familijnego jest częściowo spowodowany wzrostem liczby abonentów poza okresem podstawowym umowy w porównaniu do analogicznego okresu 2008 roku oraz zastrzoną konkurencją na rynku płatnej telewizji, w wyniku której oferty promocyjne wszystkich operatorów są znacznie atrakcyjniejsze dla klientów, włączając w to naszą ofertę promocyjną. W wyniku takiej sytuacji część klientów skutecznie rozwiązała z nami umowę na świadczenie usług DTH by ponownie podpisać z nami umowę na usługi korzystając z atrakcyjnych ofert promocyjnych. Wskaźnik churn oczyszczony o takich klientów wyniósł 8% w 2009 roku. Aby zapobiec dalszemu wzrostowi współczynnika odpływu abonentów wprowadziliśmy programy utrzymaniowe skierowane do naszych abonentów oraz ofertę usług zintegrowanych.

Średni miesięczny przychód na abonenta Pakietu Familijnego w 2009 roku wzrósł o 2,3% do 40,3 zł z 39,4 zł w 2008 roku. Wzrost ten wynika przede wszystkim ze wzrostu liczby abonentów poza okresem podstawowym umowy, wzrostu liczby abonentów pakietów premiovych i kanałów HD oraz zaliczenia do tego wskaźnika wyższych jednorazowych opłat aktywacyjnych pobieranych przy zawarciu umów na udostępnienie dekodera. Średni miesięczny przychód na abonenta Pakietu Mini wzrósł o 7,0% do 9,2 zł z 8,6 zł w 2008 roku, głównie w wyniku wzrostu liczby abonentów będących poza okresem podstawowym umowy oraz wzrostu liczby abonentów, którzy po 12 miesiącach okresu promocyjnego korzystania z pakietu Mini Max pozostali nadal przy tym pakiecie. W 2009 roku średni miesięczny przychód na abonenta spadł o 2,0% do 34,6 zł z 35,3 zł w analogicznym okresie 2008 roku..

Średni koszt pozyskania abonenta wzrósł o 13,4% do 132,0 zł w 2009 roku z 116,4 zł w 2008 roku. Średni koszt pozyskania abonenta zbliżył się do średniego poziomu, który zaobserwowaliśmy w 2007 roku, i poziom ten wydaje nam się bliższy realnym kosztom pozyskania abonenta niż ten, który obserwowaliśmy w 2008 roku.

Punkt 6.6.2. Omówienie różnic pomiędzy osiągniętymi wynikami finansowymi a wcześniej publikowanymi prognozami

Spółka nie publikowała prognoz wyników na rok 2009.

Punkt 6.6.3. Przegląd sytuacji finansowej

Omówienie wyników finansowych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku zostało dokonane na podstawie sprawozdania finansowego za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, obowiązującymi od dnia 1 stycznia 2009 roku.

Wszystkie dane finansowe zaprezentowane zostały w tysiącach złotych.

Porównanie sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2009 roku i 2008 roku

Na dzień 31 grudnia 2009 roku nasza suma bilansowa wyniosła 773.866 zł. Aktywa trwałe były na poziomie 346.605 zł, natomiast aktywa obrotowe na poziomie 427.261 zł. Kapitał własny osiągnął 335.435 zł, zobowiązania długoterminowe wyniosły 33.225 zł, a zobowiązania krótkoterminowe wyniosły 405.206 zł.

Wartość zestawów odbiorczych wzrosła o 112.219 zł do 133.004 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 20.785 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku. Zmiana ta wynika ze znacznego wzrostu liczby dekodów udostępnionych naszym abonentom, co spowodowane jest zmianą preferencji naszych klientów i odejściem od kupowania dekodów na rzecz wynajmu dekodów oraz rozpoznania wartości zestawów do Internetu, które zostały udostępnione klientom biorącym udział w testach usług dostępu do szerokopasmowego Internetu (patrz *Punkt 5.7.2. Perspektywy rozwoju usług telekomunikacyjnych, dostępu do Internetu – oferta usług zintegrowanych*) w wysokości 2.185 zł.

Wartość innych rzeczowych aktywów trwałych wzrosła o 18.700 zł, czyli o 16,5% do 132.344 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 113.644 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku. Zmiana ta wynika głównie z reklasyfikacji pomiędzy pozycją *Nieruchomości inwestycyjne* i *Inne rzeczowe aktywa trwałe* na skutek zwolnienia nieruchomości przez najemców, w wyniku czego nieruchomość przestała spełniać kryteria nieruchomości inwestycyjnej oraz zakupu środków transportu.

Wartość nieruchomości inwestycyjnych spadła o 14.900 zł, czyli o 68,2% do 6.946 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 21.846 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku na skutek zwolnienia nieruchomości przez najemców, w wyniku czego nieruchomość przestała spełniać kryteria nieruchomości inwestycyjnej.

Wartość innych aktywów długoterminowych wzrosła o 6.924 zł, czyli o 28,5% do 31.188 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 24.264 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku głównie na skutek wzrostu długoterminowych rozliczeń międzyokresowych związanych z rozliczaniem w czasie kosztów prowizji dla dystrybutorów.

Wartość udziałów w jednostkach stowarzyszonych wzrosła o 24.801 zł do 24.801 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 0 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku w wyniku zakupu 45% udziałów w spółce mPunkt Holdings Ltd.

Wartość zapasów wzrosła o 26.795 zł czyli o 30,1% do 115.833 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 89.038 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku. Zmiana ta wynika głównie ze zwiększenia stanu dekodów (zarówno zakupionych jak i wyprodukowanych) o 26.802 zł oraz zwiększenia się stanu kart wydanych z zestawami i telefonami o 3.438 zł. Zapas ten był niezbędny do kontynuowania promocji sprzedażowych w styczniu 2010 roku.

Wartość środków pieniężnych spadła o 170.591 zł, czyli o 70,8% do 70.388 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 240.979 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku w wyniku wypłaty dywidendy za 2008 rok w wysokości 201.244 zł, spłaty kredytów i odsetek od kredytów w wysokości 67.247 zł oraz zapłaty za udziały w spółce mPunkt Holdings w wysokości 24.801 zł i przelania środków w wysokości 26.738 zł na rachunek escrow, z przeznaczeniem na możliwy zakup udziałów w spółce mPunkt Holdings Ltd., co zostało częściowo skompensowane środkami pieniężnymi z działalności operacyjnej wygenerowanymi w 2009 roku.

Wartość środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania wzrosła o 26.738 zł do 26.738 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 0 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku w wyniku złożenia środków na rachunku escrow w związku z możliwością zakupu udziałów w spółce mPunkt Holdings Ltd.

Wartość należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności wzrosła o 12.178 zł, czyli o 10,1% do 132.971 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 120.793 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku głównie w wyniku wzrostu należności z tytułu podatków o 9.843 zł oraz wzrostu należności z tytułu dostaw i usług o 1.938 zł.

Wartość pozostałych aktywów obrotowych spadła o 27.050 zł czyli o 31,6% do 58.589 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 85.639 zł na dzień 31 grudnia 2008, w wyniku zmniejszenia stanu prowizji dla dystrybutorów rozliczanych w czasie o 12.192 zł i zmniejszenia stanu aktywów obrotowych z tytułu wyceny kontraktów *forward* o 13.950 zł związanego ze zrealizowaniem naszego ostatniego kontraktu terminowego.

Wartość zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (krótko i długoterminowe) spadła o 63.336 zł czyli o 57% do 47.370 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 110.706 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku w wyniku spłaty części kwoty kredytu w ramach umowy kredytowej z Bankiem Pekao S.A.

Wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań wzrosła o 12.174 zł, czyli o 6,4% do 203.740 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 191.566 na dzień 31 grudnia 2008 roku w wyniku wzrostu salda rozliczeń międzyokresowych kosztów o 48.878 zł, wzrostu stanu rezerw krótkoterminowych o 2.182 zł oraz wzrostu zobowiązań na zakup aktywów trwałych o 1.428 zł. Wzrosty te zostały częściowo skompensowane spadkiem stanu zobowiązań wobec dostawców o 42.641 zł

Wartość innych długoterminowych zobowiązań i rezerw wzrosła o 990 zł do 1.110 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 120 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku w wyniku wzrostu rezerw na naprawy gwarancyjne dekodów o 967 zł.

Wartość przychodów przyszłych okresów wzrosła o 15.797 zł czyli o 13,2% do 135.062 na dzień 31 grudnia 2009 roku z 119.265 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku w wyniku wzrostu wniesionych z góry opłat abonamentowych przez naszych abonentów.

Wartość kapitałów własnych wzrosła o 38.417 zł, czyli o 12,9% do 335.435 zł na dzień 31 grudnia 2009 roku z 297.018 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku w wyniku wypracowania w okresie 12 miesięcy 2009 roku zysku w wysokości 239.661 zł co zostało częściowo skompensowane zatwierdzeniem dywidendy za 2008 roku w wysokości 201.244 zł.

Porównanie wyników za 2009 rok z wynikami za 2008 rok

Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów

	2009	2008	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży usług, usług towarów i materiałów	1.267.458	1.099.273	15,3%
Przychody z opłat abonamentowych	1.189.818	977.678	21,7%-
Przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych i telefonów	46.403	100.180	-53,7%
Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych	644	6.842	-90,6%
Przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału	3.593	1.953	84,0%
Przychody z opłat abonamentowych, ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich	5.550	1.005	>100%
Pozostałe przychody ze sprzedaży:	21.450	11.615	84,7%

Nasze przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów wzrosły o 15,3% do 1.267.458 zł w 2009 roku z 1.099.273 zł w 2008 roku. Wzrost ten w głównej mierze zawdzięczamy:

(i) 21,7% wzrostowi przychodów z opłat abonamentowych z naszych usług płatnej telewizji satelitarnej do 1.189.818 zł z 977.678 zł głównie w wyniku wzrostu średniookresowej liczby abonentów o 24%, co zostało częściowo skompensowane spadkiem średniego miesięcznego przychodu na abonenta o 2%, wynikającym ze wzrostu udziału abonentów pakietów Mini i Mini Max, których przychód na jednego abonenta jest zdecydowanie niższy od przychodu na jednego abonenta pakietu Familijnego, w ogólnej bazie abonentów;

(ii) 84,7% wzrostowi pozostałych przychodów ze sprzedaży do 21.450 zł z 11.615 zł głównie w wyniku rozpoznania przychodów z tytułu wynajmu powierzchni i stanowisk w związku ze świadczonymi na naszą rzecz usługami call center;

(iii) wzrostowi przychodów z opłat abonamentowych, ze zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich do 5.550 zł z 1.005 zł głównie w wyniku prowadzenia działalności telekomunikacyjnej przez pełne 12 miesięcy 2009 rok w porównaniu do tylko czterech miesięcy 2008 roku;

(iv) 84,0% wzrostowi przychodów ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału do 3.593 zł z 1.953 zł głównie w wyniku pozyskania nowych odbiorców tej usługi.

Wzrosty te zostały częściowo zrównoważone przez:

(i) 53,7% spadek przychodów ze sprzedaży zestawów odbiorczych i telefonów do 46.403 zł z 100.180 zł głównie w wyniku niższej liczby sprzedanych dekodów (o 39%) wynikającej ze wzrostu udziału udostępnionych dekodów w liczbie nowo zawartych umów na świadczenie usług DTH w porównaniu z analogicznym okresem 2008 roku oraz spadku średniej ważonej ceny sprzedaży dekodera (o 30%) głównie w wyniku wprowadzenia programów utrzymaniowych oferujących dekodery w obniżonych cenach;

(ii) 90,6% spadek przychodów z dzierżawy zestawów odbiorczych do 644 zł z 6.842 zł w wyniku zmiany zasad udostępniania abonentom dekodów w porównywanych okresach. W 2008 roku abonenci płacili za udostępnienie dekodera od 5 do 15 zł (nie w tysiącach) miesięcznie, zaś począwszy od czwartego kwartału 2008 roku większość nowych abonentów płaci 1 zł (nie w tysiącach) za udostępnienie dekodera za cały okres udostępnienia (opłata ta dodatkowo rozliczana jest w czasie na cały okres trwania umowy). Pełną opłatę nadal płaci część abonentów, którzy podpisali umowę we wcześniejszych latach i do tej pory nie podpisali porozumienia zmieniającego zasady rozliczeń oraz niewielka grupa nowych abonentów, którzy zdecydowali się na podpisanie umowy na udostępnienie droższego dekodera (HD lub dekodera z twardym dyskiem) i są zobowiązani do wnoszenia miesięcznej opłaty.

Koszty operacyjne

	2009	2008	zmiana %
Koszty operacyjne	970.155	778.587	24,6%
Amortyzacja	40.165	21.703	85,1%
Koszty licencji programowych	354.395	226.231	56,7%
Koszty przesyłu sygnału	82.570	59.006	39,9%
Koszt własny sprzedaży	97.850	146.129	-33,0%
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	262.347	205.860	27,4%
Koszty dystrybucji i logistyki	123.595	107.434	15,0%
Koszty marketingu	57.468	46.035	24,8%
Koszty obsługi i utrzymania klienta	81.284	52.391	55,1%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	60.462	59.689	1,3%
Inne koszty:	72.366	59.969	20,7%
Wydane karty SMART i SIM	21.657	17.090	26,7%
Usługi prawne, doradcze i konsultingowe	7.230	9.078	-20,4%
Koszt utrzymania nieruchomości	5.963	4.370	36,5%
Koszty zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich (MVNO)	2.882	1.012	184,8%
Usługi informatyczne	16.429	14.952	9,9%
Pozostałe	18.205	13.467	35,2%

Nasze koszty operacyjne wzrosły o 24,6% do 970.155 zł w 2009 roku z 778.587 zł w 2008 roku. Wzrost ten w głównej mierze wynikał z:

(i) 56,7% wzrostu kosztu licencji programowych do 354.395 zł z 226.231 zł głównie w wyniku osłabienia się złotego wobec Euro i dolara amerykańskiego (55.838 zł), wzrostu średniej liczby abonentów i wzrostu liczby abonentów pakietów premialowych, takich jak HBO, Cinemax i kanałów HD, jak również zaoferowania naszym abonentom nowych kanałów (miedzy innymi: Polsat News, Polsat Sport HD, Polsat Futbol, TVP Sport, Polsat Film, Polsat Jim-Jam, Eurosport 2 HD i Nickelodeon) oraz wzrostu opłat na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi;

(ii) 27,4% wzrostu kosztów dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta do 262.347 zł z 205.860 zł głównie w wyniku (a) wzrostu kosztów prowizji dla dystrybutorów i kosztów logistyki o 15,0% do 123.595 zł z 107.434 zł w wyniku wzrostu liczby abonentów od których rozliczane są prowizje oraz wzrostu prowizji za pozyskanie nowego abonenta, (b) wzrostu kosztów obsługi klienta o 55,1% do 81.284 zł z 52.391 zł wynikającego głównie ze wzrostu bazy abonentów, wprowadzenia programów utrzymaniowych i zmiany systemu rozliczania się za usługi *call center*, wzrostu kosztów mailingu, oraz (c) wzrostu kosztów marketingu o 24,8% do 57.468 zł z 46.035 zł głównie w wyniku podjęcia lokalnych akcji marketingowych we współpracy z naszą siecią sprzedaży;

(iii) 39,9% wzrostu kosztów przesyłu sygnału do 82.570 zł z 59.006 zł, który wynika głównie z faktu, iż począwszy od maja 2009 roku wynajmujemy czwarty transponder z przeznaczeniem na usługi dodane w ramach oferty DTH, osłabienia złotego wobec euro oraz wzrostu liczby abonentów, od której uzależniona jest opłata za system dostępu warunkowego;

(iv) 85,1% wzrostu amortyzacji do 40.165 zł z 21.703 zł w wyniku wzrostu kosztów amortyzacji dekodów udostępnionych abonentom, w związku ze wzrostem liczby udostępnień oraz rozpoznania amortyzacji od środków trwałych związanych z usługą MVNO, która została uruchomiona we wrześniu 2008 roku;

(v) 20,7% wzrostu pozostałych kosztów operacyjnych do 72.366 zł z 59.969 zł głównie w wyniku wzrostu kosztów kart wydanych z zestawami odbiorczymi i telefonami o 4.567 zł, wzrostu kosztów zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich o 1.870 zł w związku z tym iż w 2009 roku przez cały rok świadczyliśmy usługi telekomunikacyjne w porównaniu do tylko czterech miesięcy w 2008 roku oraz wzrostu kosztów utrzymania nieruchomości o 1.593 zł w związku ze zwolnieniem części nieruchomości przez najemców z początkiem 2009 roku oraz wykorzystaniem tej części na potrzeby własne oraz wzrostu kosztów serwisu gwarancyjnego i pogwarancyjnego;

Wzrosty te zostały częściowo zrównoważone przez spadek kosztu własnego sprzedaży o 33,0% do 97.850 zł z 146.129 zł w 2008 roku głównie w wyniku spadku liczby sprzedanych dekodów, na rzecz wzrostu udziału udostępnionych dekodów, które są amortyzowane a nie jednorazowo odnoszone w koszty, częściowo zrównoważonego wzrostem średnioważonego kosztu własnego dekodera wynikającego z osłabienia się złotego wobec dolara amerykańskiego.

Pozostałe przychody operacyjne

Nasze pozostałe przychody operacyjne spadły o 38,5% do 12.430 zł w 2009 roku z 20.225 zł w 2008 roku, głównie w wyniku spadku odszkodowań z tytułu wymiany kart do dekodów i samych dekodów w wyniku zmiany systemu dostępu warunkowego w styczniu 2009 roku. Zgodnie z umową, Nagravision, dostawca systemu dostępu warunkowego wypłacił nam odszkodowanie w 2008 roku i w pierwszym kwartale 2009 roku za wymianę systemu dostępu warunkowego i spowodowane nią wymianę kart do dekodów i samych dekodów.

Pozostałe koszty operacyjne

Nasze pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 36,2% do 22.998 zł w 2009 roku z 16.885 zł w 2008 roku. Wzrost ten w głównej mierze wynikał ze wzrostu odpisów aktualizujących wartość należności i kosztu spisanych należności co jest głównie wynikiem utworzenia odpisów na należności z tytułu świadczenia usług oraz kar w ramach usług MVNO.

Zysk z działalności operacyjnej

Nasz zysk z działalności operacyjnej spadł o 11,5% do 286.735 zł w 2009 roku w porównaniu do 324.026 zł w 2008 roku, głównie w wyniku osłabienia się złotego wobec Euro o 23% i wobec dolara amerykańskiego o 29%, co spowodowało wzrost naszych kosztów licencji programowych i kosztów przesyłu sygnału o 70.466 zł, co zostało częściowo zrównoważone wzrostem przychodów ze sprzedaży usług, towarów i materiałów.

Przychody finansowe

Nasze przychody finansowe wyniosły 15.237 zł w 2009 roku w porównaniu z 34.794 zł w 2008 roku.

Na przychody finansowe składają się przychody z tytułu zrealizowanych transakcji *forward* w wysokości 7.540 zł wynikające z realizacji kontraktów na zakup dolarów amerykańskich oraz Euro po bardzo korzystnych kursach wymiany oraz przychody z tytułu odsetek w wysokości 6.886 zł wynikające z utrzymywania wysokiego salda środków pieniężnych na rachunkach bankowych.

Koszty finansowe

Nasze koszty finansowe spadły o 73,4% do 6.265 zł w 2009 z 23.536 zł w 2008 roku.

Na koszty finansowe składają się głównie koszty z tytułu różnic kursowych netto w wysokości 1.969 zł, oraz koszty odsetek od kredytów bankowych w wysokości 3.911 zł.

Zysk brutto

Nasz zysk brutto spadł o 11,8% do 295.707 zł w 2009 roku w porównaniu do 335.284 zł w 2008 roku głównie w wyniku spadku zysku z działalności operacyjnej.

Podatek dochodowy

Podatek dochodowy wyniósł 56.046 zł w 2009 roku. Efektywna stopa podatkowa wyniosła 19,0%.

Zysk netto

Nasz zysk netto spadł o 11,7% do 239.661 zł w 2009 roku w porównaniu do 271.277 zł w 2008 roku w wyniku spadku zysku brutto.

Pozostałe informacje

EBITDA

Zysk EBITDA spadł do 326.900 zł w 2009 roku w porównaniu do 345.729 zł w 2008 roku głównie w wyniku osłabienia się złotego wobec Euro o 23% i wobec dolara amerykańskiego o 29%, co spowodowało wzrost naszych kosztów licencji programowych i kosztów przesyłu sygnału o 70.466 zł, co zostało częściowo zrównoważone wzrostem przychodów ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów. Marża EBITDA wyniosła 25,5% w porównaniu do 30,8% w 2008 roku.

Zysk EBITDA skorygowany o wartość zwiększenia kosztów licencji programowych, kosztów przesyłu sygnału oraz przychodów ze sprzedaży usług przesyłu sygnału spowodowanego osłabieniem złotego wobec Euro i dolara amerykańskiego wyniósł 397.563 zł, zaś marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 31,0%.

Wydatki inwestycyjne

Wydatki inwestycyjne wyniosły 35.473 zł w 2009 roku w porównaniu do 54.427 zł w 2008 roku głównie w wyniku poniesionych wydatków na środki trwałe oraz wartości niematerialne przeznaczone na świadczenie usług DTH i modernizację nieruchomości będącej naszą siedzibą. Dodatkowo ponieśliśmy wydatki na zestawy odbiorcze, które udostępniliśmy naszym abonentom w wysokości 124.610 zł.

Zatrudnienie

Średnie zatrudnienie wyniosło 461 osób w 2009 roku w porównaniu do przeciętnego zatrudnienia w 2008 roku na poziomie 354 osób. Wzrost zatrudnienia spowodowany jest naszym rozwojem organicznym, uruchomieniem naszej fabryki dekodерów oraz uruchamianiem usług telekomunikacyjnych i dostępu do szerokopasmowego Internetu.

Segmenty działalności

Prowadzimy działalność w segmencie telewizji, usług telekomunikacyjnych i usług dostępu do Internetu. Transakcje między segmentami zawierane są na warunkach nieodbiegających istotnie od warunków rynkowych.

Zidentyfikowaliśmy poniższe segmenty sprawozdawcze:

1) Segment telewizji cyfrowej obejmuje świadczenie klientom indywidualnym usługi nadawania sygnału płatnej telewizji i produkcję dekodерów realizowaną przez spółkę zależną Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. Przychody segmentu obejmują w szczególności:

- abonament z tytułu usług płatnej telewizji;
- opłaty aktywacyjne;
- przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych oraz
- przychody z usług emisji sygnału.

2) Segment usług telekomunikacyjnych obejmuje działalność związaną ze świadczeniem usług telefonii komórkowej i usługą dostępu do sieci Internet. Przychody segmentu obejmują w szczególności:

- abonament z tytułu usług telefonii komórkowej i dostępu do Internetu;
- przychody ze zrealizowanego ruchu;
- przychody z rozliczeń międzyoperatorskich oraz
- przychody ze sprzedaży aparatów telefonicznych i modemów.

3) Segment ogólny obejmuje przede wszystkim koszty związane z zarządzaniem Grupą Kapitałową, działalność finansową (w tym przychody i koszty odsetkowe), obciążenia podatkowe i pozostałe niepodzielne koszty prowadzenia działalności Grupy. Przychody prezentowane w tym segmencie pochodzą głównie z usług najmu nieruchomości.

Dokonałiśmy agregacji segmentów operacyjnych MVNO i Internet prezentując je wspólnie jako segment usług telekomunikacyjnych. Agregacja została dokonana z uwagi na podobieństwo usług i zbliżone cechy ekonomiczne. Dodatkowo do dnia 31 grudnia 2009 segment usług Internet nie osiągnął wymaganego kryterium ilościowego uzasadniającego konieczność odrębnej prezentacji.

Poniższa tabela prezentuje podział naszych przychodów i kosztów według segmentów działalności za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku i 31 grudnia 2008 roku:

	Za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia							
	2009 roku	2008 roku	2009 roku	2008 roku	2009 roku	2008 roku	2009 roku	2008 roku
	Telewizja cyfrowa		Usługi telekomunikacyjne		Ogólne		Wartość skonsolidowana	
Przychody ogółem	1.256.105	1.094.491	10.439	2.767	914	2.015	1.267.458	1.099.273
Koszty operacyjne	(863.852)	(678.604)	(49.293)	(45.101)	(57.010)	(54.882)	(970.155)	(778.587)
Zysk z działalności operacyjnej	387.419	419.197	(44.027)	(42.334)	(56.657)	(52.837)	286.735	324.026
EBITDA	407.331	427.667	(35.222)	(38.475)	(45.209)	(43.463)	326.900	345.729

Wzrost naszych przychodów (15% wzrost przychodów segmentu telewizji cyfrowej oraz ponad 100% wzrost przychodów segmentu usług telekomunikacyjnych) wynika głównie ze wzrostu liczby abonentów w poszczególnych segmentach.

Zysk EBITDA segmentu telewizji cyfrowej wyniósł 407.331 zł, zaś marża EBITDA wyniosła 32,4%. Strata EBITDA segmentu usług telekomunikacyjnych stanowiła 8,6% zysku EBITDA segmentu DTH.

Płynność i zasoby kapitałowe

W poniższej tabeli znajduje się zestawienie przepływów pieniężnych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku i 31 grudnia 2008 roku.

	Rok obrotowy zakończony	
	31 grudnia 2009 roku	31 grudnia 2008 roku
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	184.578	316.295
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej	(59.443)	(51.982)
Przepływy pieniężne z działalności finansowej	(268.826)	(165.390)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(143.691)	98.923

Środki pieniężne z działalności operacyjnej

Środki pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej spadły o 131.717 zł do 184.578 zł w 2009 roku z 316.295 zł w 2008 roku. Spadek ten wynika głównie ze zwiększenia stanu netto dekodeków udostępnionych naszym abonentom, w wyniku zmiany preferencji abonentów i coraz częstszego korzystania z tej formy usług o 102.296 zł oraz wzrostu zmiany stanu zapasów w następstwie produkcji własnych dekodeków (które produkowane są równomiernie przez cały rok z myślą o okresie wzmożonej sprzedaży, która przypada na czwarty kwartał) o 64.396 zł.

Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej

Wartość środków pieniężnych wykorzystanych w działalności inwestycyjnej wzrosła o 7.461 zł do 59.443 zł 2009 roku z 51.982 zł w 2008 roku, głównie w wyniku zakupu 45% udziałów w spółce mPunkt Holdings Ltd za kwotę 24.801 zł, co zostało częściowo skompensowane spadkiem środków na nabycie rzeczowych aktywów trwałych o 22.066 zł w związku z tym, iż w 2008 roku zakończyliśmy prace modernizacyjne jednego z naszych budynków oraz zakupiliśmy niezbędny sprzęt i wyposażenie.

Środki pieniężne wykorzystane w działalności finansowej

Środki pieniężne wykorzystane w działalności finansowej w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2009 roku wyniosły 268.826 zł w porównaniu do 165.390 zł w analogicznym okresie 2008 roku i obejmowały głównie wypłatę dywidendy w wysokości 201.244 zł oraz spłatę otrzymanych pożyczek, kredytów i odsetek od kredytów i pożyczek i leasingu w wysokości 67.484 zł.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na dzień 31 grudnia 2009 roku wyniosły 70.388 zł, a na 31 grudnia 2008 roku 240.979 zł. Dodatkowo środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania wyniosły 26.738 zł. Środki te są złożone na rachunku escrow z przeznaczeniem na możliwy zakup udziałów w mPunkt Holdings Ltd. Środki pieniężne przechowujemy głównie w postaci depozytów bankowych w złotych, euro i dolarach amerykańskich na rachunkach bankowych prowadzonych przez Invest Bank S.A. i Bank Pekao S.A.

Punkt 6.7. Planowana płynność i zasoby kapitałowe

Przewidujemy, że nasze podstawowe przyszłe potrzeby w zakresie środków finansowych będą dotyczyć (i) rozwijania usług telekomunikacyjnych, (ii) zakupu od dostawców zewnętrznych zestawów odbiorczych SD, HD DVR i innych zaawansowanych technologicznie dekodeków, (iii) planowanych nakładów inwestycyjnych, (iv) obsługi zadłużenia z tytułu naszego kredytu bankowego oraz (v) ewentualnie wypłaty dywidendy zgodnie z przyjętą polityką dywidendy a także (vi) zakupu udziałów w mPunkt Holdings Ltd. zgodnie z zawartą umową. Uważamy, że obecny stan naszych własnych środków pieniężnych oraz środki generowane z bieżącej działalności operacyjnej, jak również środki dostępne w ramach linii kredytowej będą wystarczające na sfinansowanie tych potrzeb.

Nasze zobowiązania długoterminowe wyniosły 33.225 zł według stanu na 31 grudnia 2009 roku w porównaniu z 57.745 zł na dzień 31 grudnia 2008 roku.

Nasze całkowite zadłużenie z tytułu pożyczek i kredytów długo i krótkoterminowych na dzień 31 grudnia 2009 roku wynosiło 47.370 zł, na co składało się zadłużenie wynikające z umowy kredytowej podpisanej z Bankiem Pekao S.A. Nasze zadłużenie z tytułu pożyczek i kredytów denominowane jest wyłącznie w PLN.

Na dzień 31 grudnia 2009 roku nasze saldo gotówki przekraczało saldo zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek o 23.018 zł. Dodatkowo środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania wyniosły 26.738 zł. Środki te są złożone na rachunku escrow z przeznaczeniem na możliwy zakup udziałów w mPunkt Holdings Ltd.

Punkt 6.8. Informacje o zawartych i wypowiedzianych umowach dotyczących kredytów i pożyczek

W dniu 30 października 2009 roku zawarliśmy umowę kredytu w rachunku bieżącym z Pekao S.A. na kwotę 10.000 zł z terminem spłaty do 29 października 2010 roku. Kwota kredytu ulega automatycznemu zwiększeniu do 50.000 zł po przedłożeniu bankowi wszelkich wymaganych prawem oraz naszym statutem, zgód korporacyjnych i akceptacji. Oprocentowanie linii kredytowej jest sumą stawki referencyjnej WIBOR O/N i marży w wysokości 1,25%. Zabezpieczenie linii

kredytowej stanowi oświadczenie o poddaniu się egzekucji do wysokości 75.000 zł . Od dnia podpisania umowy do dnia publikacji niniejszego raportu Spółka nie skorzystała z wyżej opisanego kredytu w rachunku bieżącym.

Punkt 6.9. Informacje o udzielonych pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym

W dniu 31 grudnia 2009 roku został zawarty Aneks nr 2 do Umowy Pożyczki z dnia 5 lutego 2008 roku ze spółką zależną, Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o, na finansowanie działalności tej spółki. Na mocy aneksu termin spłaty pozostałej do spłaty kwoty 150 zł został zmieniony na 31 grudnia 2010 r. Oprocentowanie pożyczki pozostaje bez zmian i wynosi WIBOR 6M liczony w ostatnim dniu poprzedzającym dzień wymagalności odsetek, powiększony o marżę w wysokości 2%. Zabezpieczenie pożyczki stanowi weksel własny niezupełny pożyczkobiorcy wraz z deklaracją wekslową.

Punkt 6.10. Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach i gwarancjach ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym

Nie udzieliliśmy ani nie otrzymaliśmy poręczeń i gwarancji, uwzględniając poręczenia i gwarancje udzielone jednostkom powiązanym.

Punkt 6.11. Zobowiązania pozabilansowe

Zobowiązania umowne z tytułu zakontraktowanych usług

W dniu 13 listopada 2009 roku zawarliśmy z Smartcon Sp. z o.o. umowę na nabycie licencji na oprogramowanie użytkowe oraz jego opracowanie i wdrożenie konfiguracji. Na dzień 31 grudnia 2009 roku kwota niezrealizowanych dostaw i usług w ramach tej umowy wyniosła 436 zł.

W dniu 31 maja 2007 roku zawarliśmy z Accenture Sp. z o.o. umowę o utrzymanie systemu billingowego. Umowa została zawarta na okres 3 lat. Roczny koszt usługi wynosi 245 Euro. Dodatkowo zawarliśmy z Accenture Sp. z o.o. umowę na usługę serwisowania systemu billingowego. Roczny koszt tej usługi wynosi 592 zł.

W dniu 14 września 2007 roku zawarliśmy z Nokia Siemens Networks Sp. z o.o. umowę na utrzymanie systemu MVNO. Umowa została zawarta na okres 5 lat. Roczny koszt usługi utrzymania systemu wynosi 98 Euro.

W dniu 28 września 2007 roku podpisaliśmy z Alcatel Lucent Polska S.A. umowę na świadczenie usług serwisowych. Umowa została zawarta na okres 3 lat. Roczny koszt usługi serwisowej wynosi 59 Euro.

Punkt 6.12. Najważniejsze inwestycje

W 2009 roku nie inwestowaliśmy w papiery wartościowe, oraz instrumenty finansowe, z wyłączeniem transakcji będących zabezpieczeniem naszej otwartej pozycji walutowej.

W czwartym kwartale 2009 roku zakupiliśmy 45% udziałów w spółce mPunkt Holdings Ltd. za kwotę 24.801 zł, właściciela Spółki posiadającej sieć dystrybucji mPunkt, specjalizującej się w sprzedaży usług i towarów telefonii komórkowej. Złożyliśmy na rachunku escrow, środki w wysokości 26.738 zł z przeznaczeniem na zakup udziałów w spółce mPunkt Holdings Ltd.

Punkt 6.13. Informacje o trendach

Głównymi znanymi Zarządowi Cyfrowy Polsat S.A. trendami, które będą wywierały wpływ na nasze przychody i rentowność są:

1. Rozwój rynku płatnej telewizji kablowej i bezpośredniego przekazu satelitarnego;
2. Wahania kursu wymiany złotego wobec euro i dolara amerykańskiego. Jesteśmy narażeni na wahania kursu złotego zarówno wobec euro jak i dolara amerykańskiego. Znaczna część naszych kosztów operacyjnych denominowana jest w tych walutach. W ciągu ostatniego kwartału złoty wzmocnił się w stosunku do dolara amerykańskiego i Euro. Osłabienie złotego wobec tych walut może mieć niekorzystny wpływ na nasze wyniki finansowe.
3. Trendy inflacyjne w Polsce są obecnie wzrostowe, zaś do niedawna wskaźnik inflacji był stabilny. W grudniu 2009 roku wskaźnik inflacji rok do roku wyniósł 3,5%. Nie sądzimy, aby obecne trendy inflacyjne wywierały w przyszłości istotny wpływ na naszą działalność.

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

Punkt 6.14. Informacje o ryzyku rynkowym

Cała nasza działalność prowadzona jest w Polsce. Niemniej jednak z powodu charakteru naszej działalności jesteśmy narażeni na ryzyko zmienności kursów walutowych i stóp procentowych, ponieważ kwoty naszych zobowiązań na rzecz osób trzecich są często wyrażone w dolarach amerykańskich lub euro bądź do nich indeksowane, zaś nasze przychody wyrażone są przede wszystkim w złotych.

Zarządzanie ryzykiem walutowym

Do głównych ryzyk, na które jesteśmy narażeni należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy polskim złotym i innymi walutami. Przychody generowane przez nas są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od znacznej części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami najmu pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR) oraz zakupem zestawów oraz akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD).

Zabezpieczanie przed ryzykiem walutowym związanym z umowami licencyjnymi oraz umowami najmu pojemności satelitarnej odbywa się częściowo poprzez działania zmierzające do naturalnej redukcji ekspozycji dzięki denominowaniu w walutach obcych należności z tytułu usługi emisji sygnału oraz należności za usługi marketingowe

W celu zabezpieczenia ryzyka walutowego związanego z kosztami opłat licencyjnych, kosztami systemu dostępu warunkowego oraz zakupem zestawów odbiorczych Spółka zawarła szereg transakcji typu forward na zakup walut.

W 2008 roku zawarliśmy 11 transakcji zakupu w kwocie 2.000 tysięcy dolarów amerykańskich każda oraz 6 transakcji zakupu w kwocie 1.500 tysięcy euro każda. Na dzień 31 grudnia 2009 roku wszystkie transakcje zostały rozliczone.

Nie posiadamy aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych. Mamy udziały w jednostce zagranicznej, której walutą funkcjonalną jest dolar amerykański. Ponieważ udziały te nie są przeznaczone do sprzedaży, Spółka ujmuje je jako udziały w jednostkach stowarzyszonych..

W prezentowanych okresach nie stosowaliśmy rachunkowości zabezpieczeń.

Analiza wrażliwości

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2009 roku oraz 31 grudnia 2008 roku przyjęto założenie, iż przedział wahań kursów walutowych może kształtować się na poziomie +/- 5%.

	2009				2008			
	Stan na 31 grudnia 2008 w walucie (w tys.)		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)	Stan na 31 grudnia 2007 w walucie (w tys.)		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)
Należności z tytułu dostaw i usług								
EUR	1.035	4.253	5%	213	1.569	6.545	5%	327
USD	43	122	5%	6	346	1.024	5%	51
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty								
EUR	680	2.795	5%	140	548	2.288	5%	114
USD	334	953	5%	48	178	527	5%	26
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek								
EUR	-	-	5%	-	-	-	5%	-
USD	-	-	5%	-	-	-	5%	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług								
EUR	(3.738)	(15.358)	5%	(768)	(5.679)	(23.694)	5%	(1.185)
USD	(15.066)	(42.943)	5%	(2.147)	(6.567)	(19.451)	5%	(973)
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(2.508)				(1.640)
Kontrakty forward								
EUR	-	-	5%	-	4.500	18.776	5%	939
USD	-	-	5%	-	16.000	47.389	5%	2.369
Podatek dochodowy				(477)				317
Razem wpływ na wynik netto okresu				(2.031)				1.351

Gdyby na dzień 31 grudnia 2009 roku oraz 31 grudnia 2008 roku kurs głównych walut w których denominowane są nasze koszty, czyli euro i dolara amerykańskiego był wyższy o 5%, wówczas nasz wynik netto byłby odpowiednio niższy o 2.031 zł oraz wyższy o 1.351 zł. Wzmocnienie wartości złotego względem euro i dolara amerykańskiego o 5% miałyby taki sam wpływ na rachunek zysków i strat (zmiana o wielkości podane powyżej), ale z przeciwnym znakiem. Obowiązuje założenie, że wszelkie inne zmienne pozostają niezmiennione.

Zarządzanie ryzykiem stóp procentowych

Zmiany rynkowych stóp procentowych nie wpływają bezpośrednio na nasze przychody, wpływają natomiast zarówno na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprzez wysokość odsetek od rachunków bieżących i lokat overnight, jak i na przepływy pieniężne z działalności finansowej poprzez koszt obsługi posiadanych przez nas kredytów bankowych.

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

Zarządzanie ryzykiem płynności

Naszym celem jest utrzymywanie równowagi pomiędzy ciągłością i elastycznością finansowania poprzez korzystanie z różnych źródeł finansowania, takich jak m.in. kredyty bankowe. Utrzymujemy znaczące saldo środków pieniężnych w celu m.in.: (i) zabezpieczenia płatności wynikających z harmonogramu dostaw zestawów odbiorczych, akcesoriów do nich i komponentów do ich produkcji, (ii) sfinansowania planowanych wydatków związanych z rozwijaniem przez nas oferty usług zintegrowanych, (iii) sfinansowania planowanych nakładów inwestycyjnych, (iv) zapewnienia płynności finansowej przy realizacji zaplanowanych promocji oraz (v) wypłacenia dywidendy zgodnie z przyjętą polityką dywidendy.

Większość posiadanych przez nas środków pieniężnych denominowana jest w złotych. Utrzymujemy również pozycje w euro i dolarach amerykańskich, których wartość zależy od wielkości planowanych płatności związanych z regulowaniem opłat licencyjnych na rzecz nadawców, kosztów przesyłu sygnału oraz zakupów dekodek, akcesoriów do nich i komponentów używanych do ich produkcji.

Główne ryzyka, które mogą w istotny sposób wpłynąć na naszą płynność, to ryzyka operacyjne związane z efektem rosnącej konkurencji, w tym w szczególności ryzyko spadku cen oferowanych przez nas usług w wyniku zwiększonej konkurencji na rynku oraz ryzyko większego niż zakładany współczynnika odpływu abonentów, co może negatywnie wpłynąć na nasze wyniki finansowe.

Punkt 7. Polityka dywidendy

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

Walne Zgromadzenie podjęło również uchwałę o wypłacie dywidendy za rok 2008 w wysokości 0,75 zł na akcję (nie w tysiącach) co stanowiło 74% wypracowanego zysku. Dywidenda została wypłacona w dwóch transzach w dniach 16 czerwca 2009 roku dla kwoty 134.163 oraz 21 października 2009 roku dla kwoty 67.081.

Punkt 8. Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w wyniku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny

Umowa menedżerska zawarta przez Cyfrowy Polsat S.A. z **Dominikiem Libickim** pełniącym funkcję Prezesa Zarządu stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 6 miesięcy. Ponadto, umowa ta przewiduje w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości stanowiącej iloczyn kwoty 55.000 zł i liczby miesięcy odpowiadających okresowi zakazu konkurencji. W przypadku wygaśnięcia umowy oraz braku jej kontynuacji z przyczyn leżących po stronie Spółki lub jej rozwiązania przez Spółkę za wypowiedzeniem, jak również rozwiązania umowy przez Dominika Libickiego z powodu braku wypłaty wynagrodzenia za trzy miesiące, Dominikowi Libickiemu przysługiwać będzie odprawa w wysokości 330.000 zł.

Umowa menedżerska z **Andrzejem Matuszyńskim** stanowiła, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Panem Andrzejem Matuszyńskim umowa o zakazie konkurencji przewidywała, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości stanowiącej iloczyn kwoty 40.000 zł i liczby miesięcy odpowiadających okresowi zakazu konkurencji. Umowa ta przewidywała również odprawę dla Andrzeja Matuszyńskiego w wysokości 240.000 zł., w przypadku wygaśnięcia oraz braku kontynuacji umowy

menedżerskiej z przyczyn leżących po stronie Spółki lub rozwiązania tej umowy przez Spółkę za wypowiedzeniem, jak również rozwiązania jej przez Andrzeja Matuszyńskiego z powodu braku wypłaty wynagrodzenia za trzy miesiące. Z powodu złożenia przez Pana Andrzeja Matuszyńskiego rezygnacji z funkcji członka zarządu w dniu 6 stycznia 2010 r. umowa ta została rozwiązana z dniem 31 stycznia 2010 roku.

Umowa menedżerska z **Dariuszem Działkowskim** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 4 miesiące. Ponadto, zawarta z Dariuszem Działkowskim umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości stanowiącej iloczyn kwoty 40.000 zł i liczby miesięcy odpowiadających okresowi zakazu konkurencji. Umowa ta przewiduje również odprawę dla Pana Dariusza Działkowskiego w wysokości 240.000 zł w przypadku wygaśnięcia oraz braku kontynuacji umowy menedżerskiej z przyczyn leżących po stronie Spółki lub rozwiązania tej umowy przez Spółkę za wypowiedzeniem, jak również rozwiązania jej przez Pana Dariusza Działkowskiego z powodu braku wypłaty wynagrodzenia za trzy miesiące.

Umowa Menedżerska z **Tomaszem Szelągim** stanowi, że okres wypowiedzenia wynosi 1 miesiąc. Ponadto, zawarta z Panem Tomaszem Szelągim umowa o zakazie konkurencji przewiduje, w zamian za powstrzymanie się od świadczenia usług na rzecz podmiotów konkurencyjnych, wypłatę miesięcznego wynagrodzenia w wysokości stanowiącej iloczyn kwoty 40.000 zł i liczby miesięcy odpowiadających okresowi zakazu konkurencji.

Punkt 9. Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Informacje dotyczące wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej zostały zawarte w sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku w Nocie 43 (członkowie Zarządu) i w Nocie 44 (członkowie Rady Nadzorczej).

Punkt 9.1. Program motywacyjny oparty o opcje na zakup akcji

W dniu 4 grudnia 2007 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowy Polsat S.A. podjęło uchwałę w sprawie wprowadzenia programu motywacyjnego dla kadry zarządzającej. Program polega na przyznaniu menedżerom opcji objęcia akcji Spółki. Uprawnionymi do objęcia akcji będą posiadacze warrantów subskrypcyjnych, którzy objęli je zgodnie z postanowieniami regulaminu programu motywacyjnego oraz uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych. Wykonanie prawa do objęcia akcji wyemitowanych na podstawie uchwały w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego przez posiadaczy warrantów subskrypcyjnych może nastąpić nie później niż w terminie 6 miesięcy od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2011 z zastrzeżeniem, że dla poszczególnych serii akcji bieg terminu początkowego, od którego mogą być składane oświadczenia o objęciu akcji, rozpoczyna się w poniższych terminach:

- akcje serii G1 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2008;
- akcje serii G2 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2009;
- akcje serii G3 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2010;
- akcje serii G4 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2011.

Do dnia zatwierdzenia naszego sprawozdania finansowego regulamin programu motywacyjnego nie został zatwierdzony.

Zgodnie z wyżej opisaną uchwałą w razie niewykorzystania wszystkich akcji danej serii zgodnie z celem uchwały Rada Nadzorcza może dokonać przesunięcia niewykorzystanej liczby akcji danej serii do innej serii zwiększając w ten sposób liczbę akcji składających się na inną serię. W żadnym przypadku zmianie nie może ulec ogólna liczba akcji emitowanych na podstawie uchwały.

Punkt 9.2. System kontroli programu akcji pracowniczych

W związku z tym, iż program motywacyjny oparty o opcje na zakup akcji nie został jeszcze wprowadzony w życie, nie wdrożyliśmy systemu kontroli programu akcji pracowniczych.

Punkt 10. Akcje Cyfrowego Polsatu będące w posiadaniu członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Akcje w posiadaniu członków Zarządu

Poniższa tabela zawiera zestawienie akcji znajdujących się pośrednio i bezpośrednio w posiadaniu poszczególnych członków Zarządu na dzień publikacji Sprawozdania:

	Liczba akcji	Wartość nominalna udziałów (nie w tysiącach)
Dominik Libicki.....	121.497	4.859,88
Dariusz Działkowski.....	-	-
Andrzej Matuszyński.....	-	-
	(na 31 stycznia 2010 r.)	(na 31 stycznia 2010 r.)
Tomasz Szelaąg.....	-	-
Razem	121.497	4.859,88

Akcje w posiadaniu członków Rady Nadzorczej

Poniższa tabela zawiera zestawienie akcji znajdujących się pośrednio i bezpośrednio w posiadaniu poszczególnych członków Rady Nadzorczej na dzień publikacji sprawozdania:

	Liczba akcji	Wartość nominalna udziałów(nie w tysiącach)
Zygmunt Solorz-Żak ¹	166.105.938	6.644,237,5
Robert Gwiazdowski.....	-	-
Andrzej Papis.....	-	-
Leszek Rekxa.....	-	-
Heronim Ruta ²	29.312.812	1.172.512,5
Razem.....	195.418.750	7.816.750,00

¹Zygmunt Solorz-Żak posiada pośrednio 155.502.188 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (57,95% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 66,75% udziału w ogólnej liczbie głosów) poprzez spółkę Polaris Finance B.V. oraz bezpośrednio 10.603.750 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (3,95% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 4,65% udziału w ogólnej liczbie głosów).

²Heronim Ruta posiada pośrednio 27.441.562 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (10,23% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 11,78% udziału w ogólnej liczbie głosów) poprzez spółkę Polaris Finance B.V. oraz bezpośrednio 1.871.250 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (0,70% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 0,82% udziału w ogólnej liczbie głosów).

Punkt 11. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez nas lub jednostkę od nas zależną z podmiotami powiązanymi zawarte zostały w sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku w *Nocie 45 Transakcje z jednostkami powiązanymi*.

Punkt 12. Istotne umowy

Umowa z TVN S.A.

W dniu 25 lutego 2009 roku podpisaliśmy z TVN S.A. aneksy do Umów Licencyjnych z dnia 14 lutego 2003 roku oraz z dnia 30 maja 2006 roku. Na mocy podpisanych aneksów rozprowadzamy programy telewizyjne nadawane przez TVN S.A., włączając w to TVN, TVN Siedem, TVN 24, TVN Style, TVN Turbo i TVN Meteo.

Z tytułu opłaty licencyjnej za rozprowadzanie programów TVN 24, TVN Style, TVN Turbo i TVN Meteo, zapłacimy TVN S.A. za każdego abonenta Pakietu Familijnego miesięczną opłatę licencyjną w ustalonej wysokości wyrażoną w euro. Stawka uzależniona będzie od liczby abonentów Pakietu Familijnego.

Łączna wartość podpisanych aneksów zależy od liczby abonentów Pakietu Familijnego oraz od kursu wymiany PLN/euro. Oszacowaliśmy, iż łączna wartość tych aneksów, w okresie trwania umowy, nie będzie niższa niż 130.000 zł, przyjmując kurs Euro/PLN na poziomie 4,6590 zł za 1 euro, kurs opublikowany przez Narodowy Bank Polski w dniu 25 lutego 2009 roku, oraz ostatnio raportowaną liczbę abonentów jako podstawę dokonania szacunku.

Warunki umowy nie odbiegają od standardów rynkowych stosowanych przy tego typu umowach.

Umowa z Eutelsat S.A.

W dniu 26 lutego 2009 roku podpisaliśmy wieloletnią umowę z Eutelsat S.A. Przedmiotem umowy jest wynajem pojemności na transponderze HotBird 9.

Wartość umowy, wyrażona jest w euro i w okresie trwania umowy, w przeliczeniu na PLN po kursie 4,6578 zł za 1 euro opublikowanym przez Narodowy Bank Polski w dniu 27 lutego 2009 roku, wyniesie 124.000 zł.

Warunki umowy nie odbiegają od standardów rynkowych stosowanych przy tego typu umowach.

Umowa z Eutelsat S.A.

W dniu 1 października 2009 roku podpisaliśmy trzy wieloletnie umowy z Eutelsat S.A. Przedmiotem każdej z umów jest kontynuacja wynajmu transponderów na satelicie HotBird 8. W wyniku podpisania tych umów oraz umowy z dnia 26 lutego 2009 dysponujemy pojemnością satelitarną na czterech transponderach HotBird 8 i 9.

Wartość podpisanych umów, wyrażona jest w euro i w okresie trwania umów, w przeliczeniu na PLN po kursie 4,2640 zł za 1 euro opublikowanym przez Narodowy Bank Polski w dniu 9 października 2009 roku, wyniesie 340.000 zł.

Warunki umów nie odbiegają od standardów rynkowych stosowanych przy tego typu umowach.

Umowy ubezpieczenia

W 2009 roku Cyfrowy Polsat S.A. zawarł następujące umowy ubezpieczeniowe z PZU S.A.: ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk, ubezpieczenie sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk, ubezpieczenie mienia w transporcie krajowym (cargo) oraz ubezpieczenie mienia w transporcie międzynarodowym (cargo).

Ponadto w 2009 roku Cyfrowy Polsat S.A. zawarł umowy ubezpieczenia komunikacyjnego z Allianz Polska S.A.

Oprócz tego w 2009 roku Cyfrowy Polsat S.A. zawarł umowy ubezpieczenia OC Dyrektorów i Członków Zarządu z AIG Europe S.A. Oddział w Polsce. Poza tym w dalszym ciągu trwały zawarte w 2008 roku na 6 lat z AIG Europe S.A. Oddział w Polsce ubezpieczenie w zakresie OC z tytułu oferty sprzedaży papierów wartościowych

Punkt 13. Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 30 listopada 2009 roku zawarliśmy z KPMG Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ulicy Chłodnej 51 umowę o przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego Spółki za 2009 rok oraz skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej za okres od 1 stycznia 2009 roku do 31 grudnia 2009 roku.

Poniższe zestawienie zawiera wykaz usług świadczonych przez KPMG Audyt Sp. z o.o. i wynagrodzenia za te usługi w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku oraz 31 grudnia 2008 roku.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Wynagrodzenie za badanie sprawozdań finansowych	504	708
Wynagrodzenie za inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdań finansowych	226	312
Wynagrodzenie za usługi związane z publiczną ofertą akcji	-	244
Razem	730	1.264

Dominik Libicki
Prezes Zarządu

Tomasz Szeląg
Członek Zarządu

Dariusz Działkowski
Członek Zarządu

Warszawa, 17 marca 2010 roku

OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA

Dla Walnego Zgromadzenia Cyfrowy Polsat S.A.

Przeprowadziliśmy badanie załączonego jednostkowego sprawozdania finansowego Cyfrowy Polsat S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Łubinowej 4a („Spółka”), na które składa się bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2009 r., który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 773.866 tys. złotych, rachunek zysków i strat za rok obrotowy kończący się tego dnia wykazujący zysk netto w kwocie 239.661 tys. złotych, zestawienie pozostałego zysku całkowitego za rok obrotowy kończący się tego dnia wykazujące zysk całkowity w kwocie 239.661 tys. złotych, zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy kończący się tego dnia wykazujące zwiększenie kapitału własnego o kwotę 38.417 tys. złotych, rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy kończący się tego dnia wykazujące zmniejszenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 143.691 tys. złotych oraz informacja dodatkowa do sprawozdania finansowego zawierająca opis znaczących zasad rachunkowości oraz inne informacje i objaśnienia.

Odpowiedzialność Zarządu

Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za prawidłowość ksiąg rachunkowych oraz sporządzenie i rzetelną prezentację tego jednostkowego sprawozdania finansowego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską i innymi obowiązującymi przepisami. Odpowiedzialność ta obejmuje: zaprojektowanie, wdrożenie i utrzymanie kontroli wewnętrznej związanej ze sporządzeniem oraz rzetelną prezentacją sprawozdań finansowych wolnych od nieprawidłowości powstałych wskutek celowych działań lub błędów, dobór oraz zastosowanie odpowiednich zasad rachunkowości, a także dokonywanie szacunków księgowych stosownych do zaistniałych okoliczności.

Odpowiedzialność Biegłego Rewidenta

Naszym zadaniem jest, w oparciu o przeprowadzone badanie, wyrażenie opinii o tym jednostkowym sprawozdaniu finansowym oraz prawidłowości ksiąg rachunkowych stanowiących podstawę jego sporządzenia. Badanie jednostkowego sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do postanowień rozdziału 7 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2009 r. nr 152, poz. 1223 z późniejszymi zmianami) („ustawa o rachunkowości”) oraz Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej. Regulacje te nakładają na nas obowiązek postępowania zgodnego z zasadami etyki oraz zaplanowania i przeprowadzenia badania w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, że sprawozdanie finansowe i księgi rachunkowe stanowiące podstawę jego sporządzenia są wolne od istotnych nieprawidłowości.



Badanie polega na przeprowadzeniu procedur mających na celu uzyskanie dowodów badania dotyczących kwot i informacji ujawnionych w sprawozdaniu finansowym. Wybór procedur badania zależy od naszego osądu, w tym oceny ryzyka wystąpienia istotnej nieprawidłowości sprawozdania finansowego na skutek celowych działań lub błędów. Przeprowadzając ocenę tego ryzyka, bierzemy pod uwagę kontrolę wewnętrzną związaną ze sporządzeniem oraz rzetelną prezentacją sprawozdania finansowego, w celu zaplanowania stosownych do okoliczności procedur badania, nie zaś w celu wyrażenia opinii na temat skuteczności działania kontroli wewnętrznej w jednostce. Badanie obejmuje również ocenę odpowiedniości stosowanych zasad rachunkowości, zasadności szacunków dokonanych przez Zarząd oraz ocenę ogólnej prezentacji sprawozdania finansowego.

Wyrażamy przekonanie, że uzyskane przez nas dowody badania stanowią wystarczającą i odpowiednią podstawę do wyrażenia przez nas opinii z badania.

Opinia

Naszym zdaniem, załączone jednostkowe sprawozdanie finansowe Cyfrowy Polsat S.A. przedstawia rzetelnie i jasno sytuację majątkową i finansową Spółki na dzień 31 grudnia 2009 r., wynik finansowy oraz przepływy pieniężne za rok obrotowy kończący się tego dnia, zostało sporządzone, we wszystkich istotnych aspektach, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, jest zgodne z wpływającymi na treść jednostkowego sprawozdania finansowego przepisami prawa i postanowieniami statutu Spółki oraz zostało sporządzone na podstawie prawidłowo prowadzonych, we wszystkich istotnych aspektach, ksiąg rachunkowych.

Inne kwestie

Ponadto, zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości, stwierdzamy, że sprawozdanie z działalności Spółki uwzględnia, we wszystkich istotnych aspektach, informacje, o których mowa w art. 49 ustawy o rachunkowości oraz w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2009 r., nr 33, poz. 259) i są one zgodne z informacjami zawartymi w jednostkowym sprawozdaniu finansowym.



.....
Za KPMG Audyt Sp. z o.o.
ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa
Biegły rewident nr 90106
Krzysztof Kuśmierski



.....
Za KPMG Audyt Sp. z o.o.
ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa
Biegły rewident nr 9645
Marek Strugała, Dyrektor

17 marca 2010 r.
Warszawa

Oświadczenie Zarządu

Zgodnie z wymogami *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim*, Zarząd Cyfrowego Polsatu S.A. reprezentowany przez:

Dominika Libickiego, Prezesa Zarządu

Dariusza Działkowskiego, Członka Zarządu

Tomasza Szeląga, Członka Zarządu

niniejszym oświadcza, że:

- wedle jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy, a sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Cyfrowy Polsat S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć Spółki oraz jej sytuacji, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń;

- podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegły rewident dokonujący tego badania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o sprawozdaniu finansowym, zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości oraz normami zawodowymi.

Warszawa, 17 marca 2010 roku

CYFROWY POLSAT S.A.

**Sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2009 roku**

**sporządzone zgodnie
z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej,
które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską**

ZATWIERDZENIE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

W dniu 17 marca 2010 roku Zarząd Cyfrowy Polsat S.A. zatwierdził sprawozdanie finansowe sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, na które składają się:

1. Rachunek zysków i strat za okres

od dnia 1 stycznia 2009 roku	wykazujący zysk netto w wysokości:	239.661 tysięcy złotych
do dnia 31 grudnia 2009 roku		

2. Zestawienie pozostałego zysku całkowitego za okres

od dnia 1 stycznia 2009 roku	wykazujący zysk całkowity w wysokości:	239.661 tysięcy złotych
do dnia 31 grudnia 2009 roku		

3. Bilans na dzień

31 grudnia 2009 roku	wykazujący po stronie aktywów i pasywów sumę:	773.866 tysięcy złotych
----------------------	---	-------------------------

4. Rachunek przepływów pieniężnych za okres

od dnia 1 stycznia 2009 roku	wykazujący zmniejszenie środków pieniężnych netto	143.691 tysięcy złotych
do dnia 31 grudnia 2009 roku	o kwotę:	

5. Zestawienie zmian w kapitale własnym za okres

od dnia 1 stycznia 2009 roku	wykazujący zwiększenie stanu kapitału własnego	38.417 tysięcy złotych
do dnia 31 grudnia 2009 roku	o kwotę:	

6. Dodatkowe informacje i objaśnienia

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w tysiącach złotych polskich z wyjątkiem pozycji, w których wyraźnie wskazano inaczej.

Dominik Libicki
Prezes Zarządu

Tomasz Szeląg
Członek Zarządu

Dariusz Działkowski
Członek Zarządu

Dorota Wołczyńska
Główna Księgowa

Warszawa, 17 marca 2010 roku

Załączone dodatkowe informacje i objaśnienia do sprawozdania finansowego stanowią jego integralną część

Rachunek zysków i strat

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2009	31 grudnia 2008 przekształcone*
Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów	9	1.267.458	1.099.273
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	10	(695.309)	(538.610)
Koszty sprzedaży	10	(203.410)	(168.596)
Koszty ogólne i administracyjne	10	(71.436)	(71.381)
Pozostałe przychody operacyjne	11	12.430	20.225
Pozostałe koszty operacyjne	12	(22.998)	(16.885)
Zysk z działalności operacyjnej		286.735	324.026
Przychody finansowe	13	15.237	34.794
Koszty finansowe	14	(6.265)	(23.536)
Zysk brutto		295.707	335.284
Podatek dochodowy	15	(56.046)	(64.007)
Zysk netto		239.661	271.277

*dla zachowania porównywalności dane zostały przekształcone (patrz nota nr 8)

Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	17	0,89	1,01
---	-----------	-------------	-------------

Zestawienie pozostałego zysku całkowitego

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zysk netto	239.661	271.277
Pozostały zysk całkowity	-	-
Podatek od pozostałego zysku całkowitego	-	-
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	-	-
Zysk całkowity	239.661	271.277

Bilans – aktywa

	Nota	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zestawy odbiorcze	18	133.004	20.785
Inne rzeczowe aktywa trwałe	18	132.344	113.644
Wartości niematerialne	19	13.435	11.187
Należności długoterminowe od jednostek powiązanych	20	4.887	5.917
Nieruchomości inwestycyjne	21	6.946	21.846
Udziały w jednostkach stowarzyszonych	22	24.801	-
Inne aktywa długoterminowe	23	31.188	24.264
Aktywa trwałe razem		346.605	197.643
Zapasy	24	115.833	89.038
Pożyczki krótkoterminowe udzielone podmiotom powiązanym	25	1.474	11.348
Należności z tytułu podatku dochodowego		21.268	9.410
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	26	132.971	120.793
Pozostałe aktywa obrotowe	27	58.589	85.639
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	28	70.388	240.979
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	29	26.738	-
Aktywa obrotowe razem		427.261	557.207
Aktywa razem		773.866	754.850

Bilans – pasywa

	Nota	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Kapitał zakładowy	30	10.733	10.733
Kapitał zapasowy	30	73.997	3.964
Kapitał rezerwowy	30	10.174	10.174
Zyski zatrzymane		240.531	272.147
Kapitał własny razem		335.435	297.018
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	31	-	44.135
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	32	1.151	1.407
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	15	30.964	12.083
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy		1.110	120
Zobowiązania długoterminowe razem		33.225	57.745
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	31	47.370	66.571
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	32	234	238
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	33	203.740	191.566
Kaucje otrzymane za wydany sprzęt	34	18.800	22.447
Przychody przyszłych okresów	35	135.062	119.265
Zobowiązania krótkoterminowe razem		405.206	400.087
Zobowiązania razem		438.431	457.832
Pasywa razem		773.866	754.850

Rachunek przepływów pieniężnych

	za rok zakończony	
	Nota	31 grudnia 2009 31 grudnia 2008
Zysk netto		239.661 271.277
Korekty:		(11.972) 91.992
Amortyzacja		40.165 21.703
Zysk z działalności inwestycyjnej		(55) (20)
Odsetki		(2.780) 2.302
Zmiana stanu zapasów		(26.795) 37.601
Zmiana stanu należności i innych aktywów		5.499 (36.089)
Zmiana stanu zobowiązań, rezerw i przychodów przyszłych okresów		24.515 38.361
(Zyski)/straty z tytułu różnic kursowych		14.112 (14.277)
Podatek dochodowy	15	56.046 64.007
Zwiększenia dekodów w leasingu operacyjnym		(123.544) (21.348)
Inne korekty		865 (248)
Środki pieniężne netto wygenerowane na działalności operacyjnej		227.689 363.269
Podatek dochodowy zapłacony		(49.023) (55.247)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej		5.912 8.273
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		184.578 316.295
Nabycie wartości niematerialnych		(9.981) (6.869)
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(25.492) (47.558)
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym		- (6.500)
Splata udzielonych pożyczek przez podmioty powiązane		- 3.000
Splata odsetek od pożyczek udzielonych podmiotom powiązanym		- 314
Nabycie aktywów finansowych	41	(53.396) -
Wpływy ze zbycia aktywów finansowych	41	53.726 -
Nabycie udziałów w jednostkach stowarzyszonych	22	(24.801) -
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		42 98
Wpływ środków pieniężnych w wyniku połączenia spółek		- 4.976
Splata odsetek od leasingu finansowego przez spółkę powiązaną		459 557
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej		(59.443) (51.982)
Wpływy z tytułu rozliczenia usług związanych z publiczną ofertą akcji		- 7.223
Splata otrzymanych kredytów i pożyczek		(63.035) (107.928)
Splata odsetek od kredytów i pożyczek		(4.212) (13.533)
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego		(237) (237)
Wyplacone dywidendy		(201.244) (37.565)
Inne wydatki		(98) (13.350)
Środki pieniężne z działalności finansowej		(268.826) (165.390)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		(143.691) 98.923
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		240.979 141.651
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		(162) 405
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu*		97.126 240.979

*Kwota za 2009 rok obejmuje środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w wysokości 26.738 tys. złotych (patrz nota 29).

Zestawienie zmian w kapitale własnym

	Nota	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2009		10.733	3.964	10.174	272.147	297.018
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona		-	-	-	(201.244)	(201.244)
Podział zysku za rok 2008 – odpis na kapitał zapasowy	30	-	70.033	-	(70.033)	-
Zysk całkowity za okres		-	-	-	239.661	239.661
Stan na 31 grudnia 2009		10.733	73.997	10.174	240.531	335.435

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2008	10.733	3.500	10.174	38.029	62.436
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	-	-	-	(37.565)	(37.565)
Podział zysku za rok 2007 – odpis na kapitał zapasowy	-	464	-	(464)	-
Zyski zatrzymane spółki Praga Business Park Sp. z o.o.	-	-	-	870	870
Zysk całkowity za okres	-	-	-	271.277	271.277
Stan na 31 grudnia 2008	10.733	3.964	10.174	272.147	297.018

Załączone dodatkowe informacje i objaśnienia do sprawozdania finansowego stanowią jego integralną część

Dodatkowe informacje i objaśnienia

1. Dane Jednostki

Cyfrowy Polsat S.A. ("Spółka", "Cyfrowy Polsat"), jest spółką akcyjną zarejestrowaną w Polsce, której akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Siedziba Spółki mieści się w Warszawie, przy ul. Łubinowej 4a.

Spółka jest operatorem płatnej cyfrowej platformy satelitarnej „Cyfrowy Polsat” świadczącym usługi na terytorium Polski, operatorem wirtualnej sieci telefonii komórkowej oraz dostawcą usługi dostępu do Internetu.

Spółka została utworzona aktem notarialnym z dnia 30 października 1996 roku.

Główny przedmiot działalności Spółki obejmuje w szczególności:

- działalność radiową i telewizyjną,
- telekomunikację,
- administrowanie nieruchomościami.

2. Skład Zarządu Jednostki

- Dominik Libicki	Prezes Zarządu,
- Dariusz Działkowski	Członek Zarządu,
- Maciej Gruber	Członek Zarządu (do dnia 14 maja 2009 roku),
- Andrzej Matuszyński	Członek Zarządu (do dnia 6 stycznia 2010 roku),
- Tomasz Szeląg	Członek Zarządu (od dnia 15 maja 2009 roku).

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki

- Zygmunt Solorz-Żak	Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej,
- Andrzej Papis	Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej,
- Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej.

4. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, zwanymi dalej „MSSF UE”, obowiązującymi na dzień 1 stycznia 2009 roku.

W roku 2009 weszły w życie:

(i) zaktualizowany MSSF 1 „Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy”
Zmiany dotyczą możliwości wykorzystania zapisów przejściowych KIMSF 18 przez jednostkę stosującą MSSF po raz pierwszy. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(ii) zmiany do MSSF 2 „Płatności w formie akcji”

Zmiany precyzują warunki nabywania uprawnień i nakazują ujmowanie w ten sam sposób warunków nabywania uprawnień związanych z okresem zatrudnienia i wydajnością. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(iii) zmiany do MSSF 4 „Umowy ubezpieczeniowe”

Zmianie ulegają wymogi prezentacji przez ubezpieczyciela ryzyka kredytowego, płynności i rynkowego. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(iv) zmiany do MSSF 7 „Instrumenty finansowe – ujawnianie informacji”

Zmiany wprowadzają wymóg dodatkowych ujawnień dotyczących sposobu obliczania wartości godziwej według trójstopniowej hierarchii oraz ujawnienia niektórych innych założeń związanych z ryzykiem płynności i kalkulacją wartości godziwej. Efektem wprowadzenia zmian są wyłącznie dodatkowe ujawnienia w notcie Instrumenty finansowe.

(v) zaktualizowany MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych”

Zmiany wprowadzają wymóg prezentowania zestawienia całkowitych dochodów, a także prezentowania bilansu na początek najwcześniejszego okresu porównawczego, jeśli Spółka dokonuje korekt danych porównawczych w związku z reklasyfikacją, korektą błędu lub zmianą zasad rachunkowości. Efektem wprowadzenia zmian jest prezentowanie przez Spółkę zestawienia całkowitych dochodów.

(vi) zaktualizowany MSR 23 „Koszty finansowania zewnętrznego”

Zaktualizowany standard wprowadza wymóg kapitalizacji kosztów finansowania zewnętrznego powiązanych z określonymi aktywami. Efektem jest zmiana w polityce rachunkowości Spółki wprowadzająca konieczność aktywowania kosztów odsetek od zaciągniętego kredytu;

(vii) zmiany do MSR 32 „Klasyfikacja praw poboru”

Zmiany dotyczą klasyfikacji praw poboru. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(viii) zmiany do MSR 32 „Instrumenty finansowe: prezentacja” i MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych – instrumenty finansowe z opcją wykupu na żądanie posiadacza i zobowiązania powstające w wyniku likwidacji”

Zmiany wprowadzają wymóg ujmowania w kapitałach instrumentów finansowych z opcją wykupu na żądanie posiadacza oraz instrumentów bądź ich składowych nakładających na jednostkę obowiązek wypłaty udziału w aktywach netto tylko w wypadku jej likwidacji. Wymagane są też dodatkowe ujawnienia związane z tymi instrumentami. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(ix) zmiany do KIMSF 9 „Ponowna ocena wbudowanych instrumentów pochodnych” i MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena”

Zmiany objaśniają sposób ujmowania wbudowanych instrumentów pochodnych przy reklasyfikacji instrumentów finansowych. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(x) zmiany do MSR 39 „Przekwalifikowanie instrumentów finansowych: Efektywna data i przepisy przejściowe”

Zmiany dotyczą efektywnej daty wejścia w życie i przepisów przejściowych związanych ze zmianami dotyczącymi przekwalifikowania instrumentów finansowych. Zmiany mają zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się 1 lipca 2008 roku; zgodnie z Rozporządzeniem Komisji Nr 824/2009 jednostki, które przedstawiły już swoje sprawozdanie finansowe zgodnie z Rozporządzeniem Komisji Nr 1004/2008, nie są zobowiązane do jego ponownego złożenia. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(xi) KIMSF 12 „Umowy na usługi koncesjonowane”

Interpretacja objaśnia zasady ujmowania przez operatorów koncesjonowanych usług pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(xii) KIMSF 13 „Programy lojalnościowe”

Interpretacja dotyczy rozpoznawania przychodów przez jednostki oferujące klientom programy lojalnościowe. Interpretacja nie ma wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(xiii) KIMSF 14 „Limit wyceny aktywów z tytułu określonych świadczeń, minimalne wymogi finansowania oraz ich wzajemne zależności”

Interpretacja podaje, w jakich wypadkach zwroty lub zmniejszenia z tytułu przyszłych składek powinny być uznawane za dostępne, szczególnie gdy istnieje minimalny wymóg dotyczący finansowania przyszłych składek na rzecz pracowników. Interpretacja nie ma wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(xiv) KIMSF 15 „Umowy budowlane dotyczące nieruchomości”

Interpretacja dotyczy sposobu ujmowania przychodów i kosztów jednostek, które podejmują się budowy nieruchomości. Interpretacja nie ma wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(xv) KIMSF 16 „Zabezpieczenia udziałów w aktywach netto w podmiocie zagranicznym”

Interpretacja stosowana przez jednostki zabezpieczające ryzyko kursowe wynikające z inwestycji w jednostki zagraniczne. Interpretacja nie ma wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(xvi) KIMSF 18 „Aktywa otrzymane od odbiorców”

Interpretacja precyzuje sposób ujmowania aktywów otrzymanych od odbiorców. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(xvii) ulepszenia w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej – zbiór zmian do Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (2008)

Zmiany mają charakter edycyjny i terminologiczny a także dotyczą rozpoznawania, prezentacji i wyceny. Większość ze zmian ma zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się po 31 grudnia 2008, w wypadku zmian mających zastosowanie nie później niż od pierwszego roku obrotowego rozpoczynającego się po 30 czerwca 2009 roku Spółka skorzystała z możliwości wcześniejszego ich zastosowania, wszystkie zmiany nie mają istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

5. Wydane Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) i Interpretacje (KIMSF), których zastosowanie nie jest obowiązkowe

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, zawierają wszystkie Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, związane z nimi Interpretacje, poza wymienionymi poniżej standardami i interpretacjami, które oczekują na zatwierdzenie przez Unię Europejską oraz standardami i interpretacjami, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, ale nie weszły jeszcze w życie.

Spółka nie skorzystała z możliwości wcześniejszego zastosowania nowych standardów, które zostały już opublikowane oraz zatwierdzone przez Unię Europejską, a które stosuje do rocznych okresów rozpoczynających się po dniu 1 stycznia 2009 (podane poniżej).

Nowe Standardy zatwierdzone przez UE, które wejdą w życie po dniu bilansowym i nie zostały zastosowane przez Spółkę

(i) KIMSF 17 „Wydanie udziałowcom aktywów niepieniężnych”, zmiany do MSSF 5 „Aktywa inne niż aktywa obrotowe przeznaczone do sprzedaży i działalność zaniechana i zmiana do MSR 10 „Wydarzenia po dacie bilansowej” mają zastosowanie do okresów rocznych zaczynających się po 31 października 2009 roku

KIMSF 17 opisuje, jak ujmować sytuację, gdy spółka wypłaca lub daje właścicielom możliwość wypłaty dywidendy poprzez wydanie aktywów niepieniężnych a zmiany do MSSF 5 wprowadzają definicję aktywów przeznaczonych do wydania udziałowcom/akcjonariuszom. Zmiana do MSR 10 precyzuje sposób prezentacji dywidendy zadeklarowanej po dacie bilansowej i przed publikacją sprawozdania finansowego. Opisane wyżej zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(ii) zaktualizowany MSSF 3 „Połączenia jednostek gospodarczych” ma zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się po 30 czerwca 2009 roku

Zaktualizowany MSSF 3 opisuje sposób ujmowania w księgach połączeń jednostek gospodarczych. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

(iii) zaktualizowany MSR 27 „Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdania finansowe” ma zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się po 30 czerwca 2009 roku

Zaktualizowany MSR 27 opisuje sposób prezentacji jednostek zależnych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym oraz inwestycji w jednostki zależne, stowarzyszone i pozostające pod wspólną kontrolą. Zmiany nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

Nowe Standardy i Interpretacje oczekujące na zatwierdzenie przez UE

- zmiany do MSSF 1 „Dodatkowe zwolnienia dla podmiotów stosujących Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy”;
- zmiany do MSSF2 „Płatności w formie akcji – Transakcje płatności w formie akcji w ramach grupy rozliczane w środkach pieniężnych”;
- MSSF 9 „Instrumenty finansowe”;

- Ulepszenia w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej 2009;
- Zmiany do KIMSF 14 „Przedpłaty związane z minimalnymi wymogami finansowania”;
- KIMSF 19 „Regulowanie zobowiązań finansowych przy pomocy instrumentów finansowych”;
- Zmieniony MSR 24 „Ujawnianie informacji na temat podmiotów powiązanych”;
- Zmiana do MSSF 1 „Ograniczone zwolnienie od ujawnień danych porównawczych zgodnie z MSSF 7 dla stosujących Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy”.

Do dnia zatwierdzenia niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółka nie oszacowała wpływu powyższych zmian na przyszłe sprawozdania finansowe.

6. Stosowane zasady rachunkowości

Zasady polityki rachunkowości przedstawione poniżej stosowane były w odniesieniu do wszystkich okresów zaprezentowanych w sprawozdaniu.

a) Podstawa wyceny

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w oparciu o zasadę kosztu historycznego, za wyjątkiem pochodnych instrumentów finansowych oraz aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży wycenianych według wartości godziwej.

b) Założenie kontynuacji działalności

Sprawozdanie finansowe za 2009 rok zostało przygotowane przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Spółkę w dającej się przewidzieć przyszłości, nie krócej niż w okresie 12 miesięcy od dnia 31 grudnia 2009 roku.

c) Waluta funkcjonalna i prezentacyjna

Dane w niniejszym sprawozdaniu finansowym zostały zaprezentowane w złotych polskich, po zaokrągleniu do pełnych tysięcy. Złoty polski jest walutą funkcjonalną Spółki.

d) Dokonane osądy i oszacowania

Sporządzenie 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 46 zawarto informacje dotyczące kluczowych źródeł niepewności i szacunków Zarządu.

e) Porównawcze informacje finansowe

Dane porównawcze lub dane prezentowane w poprzednio opublikowanych sprawozdaniach finansowych zostały w razie potrzeby skorygowane, w celu uwzględnienia zmian prezentacyjnych wprowadzonych w bieżącym okresie. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane kwoty zysku netto, EBITDA ani kapitału własnego.

W roku 2009 Spółka dokonała zmiany prezentacji i klasyfikacji danych w rachunku zysków i strat. Dotąd Spółka prezentowała rachunek zysków i strat w układzie porównawczym. Od roku 2009 Spółka prezentuje rachunek zysków i strat w układzie kalkulacyjnym.

Dane za okres porównawczy zostały przekształcone aby odzwierciedlać nowy sposób prezentacji danych. Zmiana sposobu prezentacji danych nie wpłynęła na prezentację bilansu Spółki oraz nie pomniejszyła zakresu informacji przekazywanych w sprawozdaniu finansowym.

Szczegóły dotyczące zmiany prezentacji danych zostały przedstawione w notcie nr 8.

f) Waluty obce

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.

g) 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 Spółka staje się stroną umowy danego instrumentu finansowego. Aktywa finansowe zostają wyłączone z bilansu, jeśli wynikające z umowy prawa Spółki do przepływów pieniężnych z aktywów finansowych wygasną lub, jeśli Spółka 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 Spółka zobowiąże się do kupna lub sprzedaży aktywa. Zobowiązania

finansowe przestają być wykazywane w bilansie, jeśli zobowiązania te wygasną (to znaczy, kiedy obowiązek określony w umowie został wypełniony, umorzony lub wygasł).

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty obejmują środki pieniężne w kasie oraz depozyty bankowe na żądanie. Saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wykazane w rachunku przepływów pieniężnych składa się z określonych powyżej środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.

Zasady ujmowania przychodów i kosztów finansowych zostały omówione w punkcie 6 (w).

Pożyczki i należności oraz inne zobowiązania finansowe

Pożyczki i należności niebędące instrumentami pochodnymi są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej, po pomniejszeniu o odpisy z tytułu utraty wartości. Inne zobowiązania finansowe niebędące instrumentami pochodnymi są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej.

Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży

Inwestycje w instrumenty kapitałowe oraz niektóre dłużne papiery wartościowe klasyfikowane są jako aktywa finansowe dostępne do sprzedaży. Po początkowym ujęciu, aktywa finansowe dostępne do sprzedaży są następnie wyceniane według wartości godziwej, a zmiany wartości godziwej są ujmowane bezpośrednio w kapitale, za wyjątkiem odpisów z tytułu trwałej utraty wartości oraz w przypadku pozycji pieniężnych, jak na przykład obligacje – zysków i strat z tytułu różnic kursowych. Jeśli inwestycje te są wyłączone z bilansu, zyski lub straty poprzednio ujęte bezpośrednio w kapitale własnym są ujmowane w rachunku zysków i strat. Jeśli są to inwestycje oprocentowane, odsetki skalkulowane przy użyciu metody efektywnej stopy procentowej są ujęte w rachunku zysków i strat.

(ii) Pochodne instrumenty finansowe

Pochodne instrumenty finansowe są ujmowane początkowo w wartości godziwej; przynależne koszty transakcji są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie poniesienia. Po początkowym ujęciu, Spółka wycenia pochodne instrumenty finansowe w wartości godziwej, a zyski i straty wynikające ze zmiany wartości godziwej ujmuje się w rachunku zysków i strat.

h) 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 są one ujmowane proporcjonalnie - odpowiednio w kapitale własnym i kosztach finansowych.

Kapitał zapasowy

Kapitał zapasowy obejmuje kapitał tworzony przez spółki akcyjne na podstawie kodeksu spółek handlowych. Spółki akcyjne są zobowiązane do przenoszenia co najmniej 8% rocznego zysku netto na kapitał zapasowy, do czasu kiedy osiągnie on wysokość jednej trzeciej kapitału zakładowego. Kapitał ten nie podlega dystrybucji, ale może zostać wykorzystany do pokrycia poniesionych strat.

Kapitał rezerwowy

Kapitał ten obejmuje różnicę pomiędzy wartością godziwą akcji objętych przez Zarząd Spółki a ich ceną emisyjną.

i) 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, 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) 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 Spółka osiągnie korzyści ekonomiczne związane z wymienianymi składnikami rzeczowych aktywów trwałych. Pozostałe nakłady są ujmowane na bieżąco w rachunku zysków i strat jako koszty.

(iii) Amortyzacja

Składniki rzeczowych aktywów trwałych, względnie ich istotne i odrębne części składowe, amortyzowane są metodą liniową przez okres użytkowania, przy uwzględnieniu przewidywanej przy likwidacji ceny sprzedaży netto pozostałości środka trwałego (wartości rezydualnej). Grunty nie są amortyzowane.

Spółka zakłada poniższe okresy użytkowania dla poszczególnych kategorii środków trwałych:

Budynki	60	lat
Zestawy odbiorcze	5	lat
Pozostałe urządzenia techniczne i maszyny	3-15	lat
Środki transportu	5	lat
Meble i wyposażenie	3-10	lat

Poprawność stosowanych okresów użytkowania, metod amortyzacji oraz wartości rezydualnych rzeczowych aktywów trwałych (jeśli są istotne) jest przez Spółkę corocznie weryfikowana.

(iv) Aktywa użytkowane na podstawie umów leasingu

Aktywa użytkowane na podstawie umowy leasingu, najmu, dzierżawy lub podobnych umów, które spełniają kryteria leasingu finansowego, są ujmowane jako aktywa trwałe i wyceniane według wartości godziwej przedmiotu leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych, jeżeli jest ona niższa od wartości godziwej. Dekodery udostępnione abonentom na podstawie umów stanowiących leasing operacyjny ujmowane są jako aktywa trwałe. Dekodery udostępnione abonentom na podstawie umów będących leasingiem finansowym nie są ujmowane w księgach jako składnik majątku trwałego.

Stawki amortyzacji aktywów użytkowanych na podstawie umów leasingu są spójne z zasadami amortyzacji, stosowanymi dla aktywów stanowiących własność Spółki, a amortyzacja liczona jest zgodnie z MSR 16 „Rzeczowy majątek trwały”. Przy braku wystarczającej pewności, że leasingobiorca uzyska tytuł własności do składnika aktywów przed końcem okresu leasingu, dany składnik aktywów amortyzowany jest przez krótszy z dwóch okresów: okres leasingu lub okres użytkowania.

Spółka tworzy odpisy aktualizujące wartość dekodów oraz innych aktywów trwałych, co do których istnieje niepewność, że w przyszłości będą generowały przychody lub będą wykorzystywane w prowadzonej działalności.

j) Wartości niematerialne

(i) Oprogramowanie wytworzone we własnym zakresie

Spółka aktywuje koszty wytworzenia oprogramowania, jeśli może wiarygodnie ustalić koszt jego wytworzenia i określić moment rozpoczęcia oraz zakończenia prac związanych z ich wytworzeniem.

(ii) Pozostałe wartości niematerialne

Pozostałe wartości niematerialne nabyte przez Spółkę wykazywane są w oparciu o ich cenę nabycia, pomniejszoną o odpisy amortyzacyjne oraz odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości.

(iii) Nakłady poniesione w terminie późniejszym

Późniejsze wydatki na składniki istniejących wartości niematerialnych podlegają aktywowaniu tylko wtedy, gdy zwiększają przyszłe korzyści ekonomiczne związane z danym składnikiem. Pozostałe nakłady są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie poniesienia.

(iv) Amortyzacja

Wartości niematerialne amortyzowane są metodą liniową biorąc pod uwagę okres ich użytkowania, chyba że nie jest on określony. Wartość firmy i wartości niematerialne z nieokreślonym okresem użytkowania nie są amortyzowane i podlegają testom ze względu na utratę wartości na każdy dzień bilansowy. Inne wartości niematerialne są amortyzowane od dnia, kiedy są dostępne do użytkowania. Szacunkowy okres użytkowania wynosi 2 lata.

k) Nieruchomości inwestycyjne

Nieruchomości inwestycyjne są utrzymywane w celu uzyskiwania przychodów z tytułu najmu, z tytułu wzrostu ich wartości lub z obu przyczyn. Na dzień bilansowy nieruchomości inwestycyjne wyceniane są według kosztu historycznego.

Jeżeli zmienia się sposób wykorzystania nieruchomości i z nieruchomości inwestycyjnej zostaje nieruchomością zajmowaną przez właściciela, jest przenoszona do rzeczowych aktywów trwałych, a jej wartość bilansowa na dzień przeniesienia staje się kosztem założonym dla celów przyszłego ujmowania.

Budynki stanowiące nieruchomości inwestycyjne są amortyzowane przez okres 60 lat. Grunt stanowiący nieruchomość inwestycyjną nie podlega amortyzacji.

l) Udziały i akcje

Udziały w jednostkach zależnych i stowarzyszonych wyceniane są w cenie nabycia pomniejszonej o dokonane odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

m) Zapasy

Składniki zapasów wycenia się w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, nie wyższej od możliwej do uzyskania ceny sprzedaży netto. Cenę nabycia lub koszt wytworzenia zapasów ustala się metodą pierwsze weszło, pierwsze wyszło. Cena nabycia obejmuje cenę zakupu powiększoną o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu.

Możliwa do uzyskania cena sprzedaży netto jest różnicą pomiędzy szacowaną ceną sprzedaży dokonywaną w toku działalności gospodarczej, a szacowanymi kosztami ukończenia i kosztami niezbędnymi do doprowadzenia sprzedaży do skutku. W przypadku dekodów, które zgodnie z założeniami dotyczącymi prowadzenia działalności są sprzedawane klientom poniżej ceny ich nabycia, strata na ich sprzedaży ujmowana jest w księgach w momencie przekazania dekodera klientowi.

Spółka 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. Odpis z tytułu utraty wartości w odniesieniu do aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży jest wyliczany przez odniesienie do ich bieżącej wartości godziwej.

Wartość bilansowa poszczególnych aktywów finansowych o jednostkowo istotnej wartości poddawana jest ocenie na każdy dzień bilansowy w celu stwierdzenia, czy występują przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. Pozostałe aktywa finansowe są oceniane pod kątem utraty wartości zbiorczo, pogrupowane według podobnego poziomu ryzyka kredytowego.

Wartość należności aktualizowana jest z uwzględnieniem prawdopodobieństwa ich zapłaty, poprzez dokonanie odpisu aktualizującego odnoszonego w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych. Odpisy aktualizujące należności od klientów indywidualnych tworzone są z uwzględnieniem danych historycznych dotyczących spłaty przeterminowanych należności i skuteczności windykacji.

Odpisy z tytułu utraty wartości ujmowane są w rachunku zysków i strat. Odpisy z tytułu utraty wartości są odwracane, jeśli późniejszy wzrost wartości odzyskiwanej może być obiektywnie przypisany do zdarzenia po dniu ujęcia odpisu z tytułu utraty wartości.

(ii) Aktywa niefinansowe

Wartość bilansowa aktywów niefinansowych, innych niż nieruchomości inwestycyjne, zapasy i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, poddawana jest ocenie na każdy dzień bilansowy w celu stwierdzenia, czy występują przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. W przypadku wystąpienia takich przesłanek Spółka dokonuje szacunku wartości odzyskiwalnej poszczególnych aktywów. Wartość odzyskiwalna wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania oraz wartości niematerialnych, które nie są jeszcze zdadne do użytkowania, jest szacowana na każdy dzień bilansowy.

Odpis z tytułu utraty wartości ujmowany jest w momencie, kiedy wartość bilansowa składnika aktywów lub ośrodka generującego środki pieniężne przewyższa jego wartość odzyskiwalną. Ośrodek generujący środki pieniężne jest definiowany jako najmniejsza identyfikowalna grupa aktywów, która wypracowuje środki pieniężne niezależnie od innych aktywów i ich grup. Odpisy z tytułu utraty wartości są ujmowane w rachunku zysków i strat. Utrata wartości ośrodka generującego środki pieniężne jest w pierwszej kolejności ujmowana jako zmniejszenie wartości firmy przypisanej do tego ośrodka (grupy ośrodków), a następnie jako zmniejszenie wartości bilansowej pozostałych aktywów tego ośrodka (grupy ośrodków) na zasadzie proporcjonalnej.

Wartość odzyskiwalna aktywów lub ośrodków generujących środki pieniężne definiowana jest jako większa z ich wartości netto możliwej do uzyskania ze sprzedaży oraz ich wartości użytkowej. Przy szacowaniu wartości użytkowej przyszłe

przepływy pieniężne dyskontowane są przy użyciu stopy procentowej przed opodatkowaniem, która odzwierciedla aktualną rynkową ocenę wartości pieniądza w czasie oraz czynniki ryzyka charakterystyczne dla danego składnika aktywów. W przypadku aktywów, które nie generują niezależnych przepływów pieniężnych wartość użytkowa szacowana jest dla najmniejszego identyfikowalnego ośrodka generującego środki pieniężne, do którego dany składnik aktywów przynależy.

Odpis wartości firmy z tytułu utraty wartości nie jest odwracany. W odniesieniu do innych aktywów, odpisy z tytułu utraty wartości ujęte w poprzednich okresach, są poddawane na każdy dzień bilansowy ocenie, czy zaistniały przesłanki wskazujące na zmniejszenie odpisu z tytułu utraty wartości lub jego całkowite odwrócenie. Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości jest odwracany, jeżeli zmieniły się szacunki zastosowane do szacowania wartości odzyskiwalnej. Odpis z tytułu utraty wartości odwracany jest tylko do wysokości wartości bilansowej składnika aktywów pomniejszonej o odpisy amortyzacyjne, jaka byłaby wykazana w sytuacji, gdyby odpis z tytułu utraty wartości nie wystąpił.

o) Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży

Aktywa trwale (lub aktywa i zobowiązania stanowiące grupę przeznaczoną do zbycia), co do których zakładane jest, że wypracują one korzyści dla jednostki w wyniku sprzedaży, a nie w wyniku długotrwałego użytkowania, są klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży. Bezpośrednio przed przeklasyfikowaniem do grupy przeznaczonych do sprzedaży, aktywa te (lub składniki grupy przeznaczonej do zbycia) są wyceniane zgodnie z zasadami rachunkowości Spółki. Następnie na dzień początkowej klasyfikacji jako przeznaczone do sprzedaży, aktywa trwale lub grupa przeznaczona do zbycia są ujmowane według niższej z dwóch wartości: wartości bilansowej lub wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do sprzedaży. Ewentualny odpis z tytułu trwałej utraty wartości składników grupy przeznaczonej do zbycia jest w pierwszej kolejności ujmowany jako zmniejszenie wartości firmy, a następnie jako zmniejszenie wartości bilansowej pozostałych składników na zasadzie proporcjonalnej z zastrzeżeniem, że utrata wartości nie wpływa na wartość zapasów, aktywów finansowych, aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, nieruchomości inwestycyjnych, które są nadal wyceniane stosownie do zasad rachunkowości. Utrata wartości ujęta przy początkowej klasyfikacji jako przeznaczone do sprzedaży jest ujmowana w rachunku zysków i strat. Dotyczy to również zysków i strat wynikających z późniejszej zmiany wartości. Zyski z tytułu wyceny do wartości godziwej są ujmowane tylko do wysokości uprzednio zarachowanego odpisu z tytułu utraty wartości.

ó) Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania

Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania stanowią kwoty środków pieniężnych na rachunkach bankowych Spółki, które zgodnie z umowami mogą być wydatkowane przez Spółkę jedynie na ściśle określone cele lub na rachunkach bankowych typu „escrow”. Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania zalicza się do aktywów trwałych i obrotowych zgodnie z warunkami umów dotyczącymi okresów zabezpieczenia.

p) Świadczenia pracownicze

(i) Program określonych składek

Spółka zobowiązana jest 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 spółki za każdy okres jest szacowane na podstawie kwot składek do wniesienia za dany okres.

(ii) Program określonych świadczeń – odprawy emerytalne

Spółka jest zobowiązana na podstawie obowiązujących przepisów do wypłaty odpraw emerytalnych w wysokości zgodnej z przepisami kodeksu pracy. Minimalna wysokość odpraw emerytalnych wynika z przepisów kodeksu pracy obowiązujących na dzień wypłaty odprawy emerytalnej.

Kalkulacja przeprowadzana jest przy zastosowaniu metody prognozowanych uprawnień jednostkowych. Rotacja pracowników jest szacowana na podstawie danych historycznych oraz przewidywań poziomu zatrudnienia w przyszłości.

Zmiany wielkości zobowiązania z tytułu odpraw emerytalnych są odnoszone w ciężar rachunku zysków i strat.

(iii) Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy

Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy (odprawy) zostają ujęte w kosztach, jeśli na Spółce ciąży nieodwołalne zobowiązanie wynikające z tytułu formalnego, szczegółowego planu rozwiązania stosunku pracy z pracownikami przed wiekiem emerytalnym. Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy w przypadku dobrowolnych odejść są ujmowane w kosztach, jeśli Spółka złożyła pracownikom ofertę zachęcającą do dobrowolnych odejść, jest prawdopodobne, że oferta zostanie zaakceptowana i liczba dobrowolnych odejść może być rzetelnie oszacowana.

(iv) Krótkoterminowe świadczenia pracownicze

Zobowiązania z tytułu krótkoterminowych świadczeń pracowniczych są wyceniane bez uwzględnienia dyskonta i są odnoszone w koszty w momencie wykonania świadczenia.

Spółka tworzy rezerwę w ciężar kosztów w wysokości przewidzianych płatności dla pracowników z tytułu krótkoterminowych premii pieniężnych lub planów podziału zysku („profit sharing plans”), jeśli Spółka jest prawnie lub konstruktywnie zobowiązana do takich wypłat na podstawie usług świadczonych przez pracowników w przeszłości, a zobowiązanie to może zostać rzetelnie oszacowane.

(v) Płatności w formie akcji własnych

W przypadku emisji akcji skierowanej do pracowników, nieuzależnionej od osiągnięcia określonych celów, po cenie emisyjnej niższej od wartości godziwej wyemitowanych akcji, Spółka ujmuje koszt wynagrodzeń w wysokości różnicy pomiędzy wartością godziwą a ceną emisyjną, w korespondencji ze zwiększeniem kapitału własnego w dniu, w którym następuje akceptacja oferty nabycia akcji przez pracowników.

q) Rezerwy

Rezerwa zostaje ujęta w przypadku, gdy na Spółce ciąży obowiązek wynikający z przeszłych zdarzeń i prawdopodobne jest, że wypełnienie tego obowiązku wiązać się będzie z wypływem korzyści ekonomicznych. W przypadku, kiedy efekt wartości pieniądza w czasie ma istotne znaczenie, rezerwy są szacowane poprzez dyskontowanie oczekiwanych przyszłych przepływów środków pieniężnych w oparciu o stopę przed opodatkowaniem, która odzwierciedla bieżące szacunki rynkowe zmian wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko związane z danym składnikiem pasywów.

(i) Naprawy gwarancyjne

Rezerwa na naprawy gwarancyjne jest ujmowana, gdy towary, na które gwarancja została udzielona, zostały sprzedane lub udostępnione klientom w ramach leasingu operacyjnego. 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 Spółkę korzyści ekonomiczne z umowy są niższe, niż nieuniknione koszty wypełnienia obowiązków umownych. Wysokość rezerwy jest ustalana na podstawie niższej z wartości kosztów związanych z odstąpieniem od umowy lub kosztów jej realizacji. Przed ujęciem w księgach rezerwy, Spółka ujmuje ewentualną utratę wartości aktywów związanych z daną umową.

r) 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 Spółki oraz obecny obowiązek nie ujęty 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.

s) Kaucje

Kaucje otrzymane od klientów indywidualnych i dystrybutorów, bez względu na minimalny okres trwania umowy, wykazywane są w zobowiązaniach krótkoterminowych z uwagi na możliwość wcześniejszego wypowiedzenia umowy przez klienta.

t) Przychody

(i) Umowy wieloelementowe

Spółka realizuje przychody z umów składających się z kilku elementów składowych: towaru (zestaw satelitarny, dekodery, moduł dostępu) oraz usługi. Przychody są alokowane do poszczególnych składników umów wieloelementowych w proporcji do ich wartości godziwych.

(ii) Świadczenie usług

Przychody ze świadczenia usług są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie świadczenia tych usług.

(iia) Przychody z opłat abonamentowych

Przychody z opłat abonamentowych rozliczane są liniowo przez czas trwania umowy abonamentowej.

(iib) Przychody z opłat aktywacyjnych

Przychody z opłat aktywacyjnych, dotyczące zarówno umów na udostępnienie jak i sprzedaż sprzętu, rozliczane są liniowo przez minimalny podstawowy okres umowy abonamentowej. Przychody z opłat aktywacyjnych ujmowane są w rachunku zysków i strat razem z przychodami z opłat abonamentowych.

(iic) Przychody ze świadczenia usług VOD - Domowej Wypożyczalni Filmowej

Przychody z usług VOD - Domowej Wypożyczalni Filmowej, rozpoznawane są w momencie nadania usługi. Przychody te ujmowane są w rachunku zysków i strat razem z przychodami z opłat abonamentowych.

(iid) Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych

Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych rozliczane są liniowo przez czas trwania umowy abonamentowej, za wyjątkiem umów leasingu finansowego, które są ujmowane jako sprzedaż z odroczonym terminem płatności. Udzielone specjalne oferty promocyjne ujmowane są w rachunku zysków i strat łącznie z kosztami z tytułu leasingu.

(iie) Przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału

Przychody ze sprzedaży emisji i transmisji sygnału są rozliczane w okresie świadczenia tych usług.

(iif) Przychody z opłat abonamentowych oraz zrealizowanego ruchu MVNO

Przychody z usług mobilnych w ofercie abonamentowej ujmujemy w rachunku zysków i strat w okresach sprawozdawczych, w których została wykonana dana usługa.

(iig) Przychody z usług przedpłaconych

Przychody z usług w ofercie przedpłaconej ujmowane są w rachunku zysków i strat w momencie zużywania lub przepadania kwot doładowań.

(iih) Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich

Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich ujmowane są w rachunku zysków i strat w okresie, w którym usługa była wykonywana.

(iii) Sprzedaż zestawów odbiorczych, sprzętu elektronicznego i innych towarów

Przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych, sprzętu elektronicznego i innych towarów 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.

(iv) Przychody z tytułu najmu

Przychody z tytułu najmu nieruchomości inwestycyjnych ujmowane są w rachunku zysków i strat metodą liniową przez okres trwania umowy. Specjalne oferty promocyjne, stanowiące dodatkową zachętę do zawarcia umowy najmu, są ujmowane łącznie z przychodami z tytułu najmu.

u) Prowizje dla dystrybutorów

Prowizje dla dystrybutorów za pozyskanie nowych oraz utrzymanie dotychczasowych abonentów są rozliczane przez minimalny podstawowy okres umowy abonamentowej. Prowizje od obrotu za zawarcie określonej liczby umów abonamentowych odnoszone są w ciężar rachunku zysków i strat w momencie ich poniesienia.

Prowizje dla dystrybutorów, które zostaną rozliczone w okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego, są prezentowane jako pozostałe aktywa obrotowe. Natomiast prowizje dla dystrybutorów, które zostaną rozliczone po okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego, są prezentowane jako inne aktywa długoterminowe.

w) Koszty i przychody finansowe

Przychody finansowe obejmują odsetki należne z tytułu zainwestowanych przez Spółkę środków pieniężnych, należne dywidendy, zyski z tytułu zbycia dostępnych do sprzedaży instrumentów finansowych, zyski z tytułu zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych wycenianych przez wynik finansowy, zyski z tytułu różnic kursowych oraz zyski z tytułu zrealizowanych kontraktów forward. Przychody z tytułu odsetek wykazuje się w rachunku zysków i strat według zasady memorialowej, przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej. Dochód z tytułu dywidend ujmuje się w rachunku zysków i strat w momencie, gdy Spółka nabywa prawa do jej otrzymania.

Koszty finansowe obejmują odsetki płatne z tytułu zadłużenia, odwracanie dyskonta z tytułu rezerw, dywidendy z tytułu zaklasyfikowanych do zobowiązań akcji uprzywilejowanych, straty z tytułu różnic kursowych, straty z tytułu zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych wycenianych przez wynik finansowy, odpisy z tytułu utraty wartości aktywów finansowych oraz straty z tytułu zrealizowanych kontraktów forward. Wszystkie koszty z tytułu odsetek są ustalane w oparciu o efektywną stopę procentową.

W związku ze zmianą do MSR 23 „Koszty finansowania zewnętrznego”, opisaną w pkt 4 niniejszego sprawozdania finansowego, od 1 stycznia 2009 roku Spółka wprowadziła zmianę w polityce rachunkowości i rozpoczęła aktywowanie odsetek od kredytów i pożyczek powiązanych z określonymi aktywami.

x) Podatek dochodowy

Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat obejmuje część bieżącą i część odroczoną. Podatek dochodowy ujmowany jest w rachunku zysków i strat, za wyjątkiem kwot związanych z pozycjami rozliczanymi bezpośrednio z kapitałem własnym.

Podatek bieżący stanowi zobowiązanie podatkowe z tytułu dochodu do opodatkowania za dany rok, ustalone przy zastosowaniu stawek podatkowych obowiązujących na dzień bilansowy oraz korekty podatku dotyczącego lat ubiegłych.

Podatek odroczony wyliczany jest przy zastosowaniu metody zobowiązania bilansowego, w oparciu o różnice przejściowe pomiędzy wartością aktywów i zobowiązań ustalaną dla celów księgowych, a ich wartością ustalaną dla celów podatkowych. Ujęta kwota podatku odroczonego opiera się na oczekiwaniach, co do sposobu realizacji wartości bilansowej aktywów i pasywów, przy zastosowaniu stawek podatkowych obowiązujących lub uchwalonych na dzień bilansowy.

Aktywa z tytułu podatku odroczonego są ujmowane do wysokości, do której jest prawdopodobne, iż osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, który pozwoli na realizację różnic przejściowych. Aktywa z tytułu podatku odroczonego obniża się w zakresie, w jakim nie jest prawdopodobne osiągnięcie dochodu do opodatkowania wystarczającego do częściowego lub całkowitego zrealizowania różnic przejściowych. Takie obniżki koryguje się w górę w zakresie, w jakim uzyskanie wystarczającego dochodu do opodatkowania staje się prawdopodobne.

Spółka dokonuje kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu podatku odroczonego.

y) Zysk na akcję

Spółka prezentuje podstawowy i rozwodniony zysk na akcję dla akcji zwykłych. Podstawowy zysk na akcję jest wyliczany przez podzielenie zysku lub straty z działalności kontynuowanej przypadającej posiadaczom akcji zwykłych przez średnią ważoną liczbę akcji zwykłych w okresie. Rozwodniony zysk na akcję jest wyliczany poprzez podzielenie zysku lub straty z działalności kontynuowanej przypadającej posiadaczom akcji zwykłych poprzez średnią ważoną liczbę akcji zwykłych w okresie, skorygowaną o wpływ wszystkich rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych.

z) Raportowanie segmentów działalności

Segment operacyjny jest częścią składową Spółki, 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 Spółki.

Spółka prezentuje segmenty operacyjne zgodnie z przyjętymi wewnątrznie zasadami rachunkowości zarządczej stosowanymi przy sporządzaniu okresowych raportów zarządczych. Raporty te analizowane są regularnie przez Zarząd Spółki.

Działalność Spółki 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 innym ryzykiem i poziomem zwrotu z poniesionych nakładów inwestycyjnych. Segment telewizji cyfrowej obejmuje działalność Spółki związaną ze świadczeniem klientom indywidualnym usługi nadawania sygnału płatnej telewizji. Segment usług telekomunikacyjnych obejmuje działalność związaną ze świadczeniem usług telefonii komórkowej i planowaną usługą dostępu do sieci Internet.

ż) Rachunek przepływów pieniężnych

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w rachunku przepływów pieniężnych są zgodne ze środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami prezentowanymi w bilansie.

Nabycia dekodników udostępnianych klientom w leasingu operacyjnym są klasyfikowane dla celów rachunku przepływów pieniężnych jako działalność operacyjna. Nabycie i zbycie oraz odpisy aktualizujące tych dekodników prezentowane są

w rachunku przepływów pieniężnych w przepływach z działalności operacyjnej w pozycji „Zmniejszenia/(zwiększenia) netto dekodatorów udostępnianych w leasingu operacyjnym”.

Wydatki na nabycie innych rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych są prezentowane w kwotach netto (bez podatku od towarów i usług).

Zmiany odpisów aktualizujących wartość środków trwałych, za wyjątkiem odpisów aktualizujących wartość dekodatorów, prezentowane są w pozycji „Inne korekty” w przepływach z działalności operacyjnej.

Koszty ujęte w rachunku zysków i strat związane z publiczną emisją akcji wykazywane są w pozycji „Inne korekty” w przepływach z działalności operacyjnej. Wydatki związane z publiczną emisją akcji prezentowane są w pozycji „Inne wydatki” w przepływach z działalności finansowej.

7. Ustalenie wartości godziwej

Określenie wartości godziwej zarówno finansowych, jak i niefinansowych aktywów i zobowiązań jest wymagane dla potrzeb zasad rachunkowości i ujawnień w sprawozdaniu finansowym. Poniżej zostały opisane metody ustalania wartości godziwej. W uzasadnionych przypadkach dalsze informacje na temat założeń przyjętych do określenia wartości godziwej przedstawiono w notach objaśniających do poszczególnych składników aktywów i zobowiązań.

(i) Rzeczowe aktywa trwałe i nieruchomości inwestycyjna

Wartość godziwa rzeczowych aktywów trwałych nabytych w drodze połączenia jednostek, w tym nieruchomości inwestycyjnej, jest oparta na wartości rynkowej. Wartość rynkowa nieruchomości jest kwotą, za jaką na dzień wyceny na warunkach rynkowych nieruchomość mogłaby zostać wymieniona pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi stronami po przeprowadzeniu odpowiednich działań marketingowych, gdzie obie strony działały świadomie, ostrożnie i bez przymusu. Wartość rynkowa pozostałych składników rzeczowych aktywów trwałych odpowiada cenie ustalonej w porównywalnych transakcjach rynkowych.

(ii) Wartości niematerialne

Wartość godziwa patentów i znaków handlowych nabytych w drodze połączenia jednostek jest ustalana w oparciu o oszacowane zdyskontowane płatności tantiem, których uniknięto w związku z nabyciem patentu lub znaku handlowego na własność. Wartość godziwa pozostałych wartości niematerialnych jest ustalana w oparciu o zdyskontowane przepływy pieniężne spodziewane w związku z użytkowaniem i ostateczną sprzedażą aktywów.

(iii) Zapasy

Wartość godziwa zapasów nabytych w wyniku połączenia jednostek jest ustalana w oparciu o szacowaną cenę sprzedaży na warunkach rynkowych, pomniejszoną o szacowane koszty wykończenia i sprzedaży oraz o marżę zysku oszacowaną w oparciu o racjonalne przesłanki, w związku z nakładami poniesionymi na wykończenie i doprowadzenie sprzedaży do skutku.

(iv) Inwestycje w instrumenty kapitałowe i instrumenty dłużne

Wartość godziwa aktywów finansowych, których efekt wyceny do wartości godziwej odnoszony jest w wynik finansowy oraz inwestycji utrzymywanych do terminu wymagalności, jak i aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, jest szacowana w oparciu o notowania ich cen zakupu na dzień bilansowy. Wartość godziwa inwestycji utrzymywanych do terminu wymagalności szacowana jest jedynie w celach ujawniania.

(v) Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne

Wartość godziwa należności z tytułu dostaw i usług oraz innych, jest szacowana jako bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy.

(vi) Zobowiązania finansowe niebędące instrumentami pochodnymi

Wartość godziwa, szacowana dla celów ujawniania, jest obliczana na podstawie wartości bieżącej przyszłych przepływów pieniężnych z tytułu zwrotu kapitału i odsetek, zdyskontowanych za pomocą rynkowej stopy procentowej na dzień bilansowy. W przypadku leasingu finansowego rynkową stopę procentową szacuje się w oparciu o stopę procentową dla podobnego rodzaju umów leasingowych.

(vii) Instrumenty pochodne

Kontrakty walutowe typu forward są wyceniane poprzez zdyskontowanie różnicy pomiędzy kwotą wyrażoną kursem terminowym wynikającym z kontraktu a kwotą obliczoną według bieżącego kursu walutowego, przy pomocy rynkowych stóp procentowych.

(viii) Akcje objęte przez Członków Zarządu

Wartość godziwa akcji objętych przez Członków Zarządu została ustalona na dzień ich objęcia przy wykorzystaniu odpowiedniego modelu wyceny wartości Cyfrowy Polsat S.A.

8. Zmiana układu prezentacji danych w rachunku zysków i strat

W niniejszym sprawozdaniu finansowym Spółka prezentuje rachunek wyników w układzie kalkulacyjnym. W okresach poprzednich Spółka prezentowała rachunek wyników w układzie rodzajowym. Zmiana prezentacji ma na celu udostępnienie czytelnikowi sprawozdania finansowego szerszego niż dotąd zakresu informacji oraz danie możliwości pełnego porównania wyników Spółki z wynikami innych podmiotów gospodarczych. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane kwoty zysku netto, EBITDA ani kapitału własnego a także na zakres i szczegółowość danych prezentowanych w sprawozdaniu finansowym.

Informacje o przychodach i kosztach rodzajowych znajdują się obecnie w odpowiednich notach sprawozdania finansowego (patrz noty: 9, 10, 11, 12).

Poniższa tabela przedstawia dane na temat sposobu przekształcenia prezentacji rachunku wyników Spółki za rok 2008 oraz informacje w których notach do niniejszego sprawozdania finansowego znajdują się poszczególne dane prezentowane dotychczas bezpośrednio w rachunku wyników. Poniżej omówiono również zakres rekasyfikacji poszczególnych linii.

Kompensowanie przychodów i kosztów operacyjnych

Po analizie treści ekonomicznej niektórych transakcji dotyczących przychodów operacyjnych osiąganych przez Spółkę, zdecydowano o rekasyfikacji tych przychodów i skompensowaniu ich z odpowiednimi kosztami, tak aby czytelnik sprawozdań finansowych otrzymał informację odpowiadającą faktycznej treści ekonomicznej transakcji zawieranych przez Spółkę. Kompensowanie przychodów i kosztów ma wpływ na obniżenie przychodów z działalności Spółki i jednocześnie zmniejszenie kosztów sprzedanych usług, towarów i materiałów.

Przychody – analiza rodzajowa przychodów została pokazana w notach nr 9 i 11 niniejszego sprawozdania.

Amortyzacja – została podzielona i alokowana według odpowiednich funkcjonalności. Pełna amortyzacja, tak jak ukazywano dotychczas w rachunku wyników – pokazana jest w notce nr 10.

Koszty licencji programowych – zostały pokazane w linii „koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów” – wysokość tych kosztów została ujawniona w notce nr 10

Koszty przesyłu sygnału - zostały pokazane w linii „koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów” – wysokość tych kosztów została ujawniona w notce nr 10

Koszty dystrybucji i marketingu - zostały pokazane w linii „koszty sprzedaży” oraz „koszty sprzedanych usług, towarów i materiałów” – wysokość tych kosztów została ujawniona w notce nr 10

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników, zostały podzielone i alokowane według funkcjonalności. Suma kosztów wynagrodzeń została ujawniona w notce nr 10.

Koszt własny zestawów odbiorczych i telefonów został pokazany w linii „koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów”. Pełny koszt własny sprzedanego sprzętu został zaprezentowany w notce nr 10.

Pozostałe koszty operacyjne zostały alokowane do odpowiadających im funkcjonalności. Analiza rodzajowa pozostałych kosztów operacyjnych została pokazana w notach 10 i 12 niniejszego sprawozdania.

W poniższej tabeli poszczególne cyfry w nagłówku oznaczają:

- 1 – rekasyfikacja przychodów ze sprzedaży usług, towarów i materiałów oraz przychodów finansowych;
- 2 – rekasyfikacja kosztu sprzedanych usług, towarów i materiałów;
- 3 – rekasyfikacja kosztów sprzedaży;
- 4 – rekasyfikacja kosztów ogólnych i administracyjnych;
- 5 – kompensowanie przychodów i kosztów operacyjnych;
- 6 – rekasyfikacja pozostałych przychodów operacyjnych;
- 7 – rekasyfikacja pozostałych kosztów operacyjnych.

Cyfrowy Polsat S.A.
Dodatkowe informacje i objaśnienia do sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku
(wszystkie dane liczbowe przedstawiono w tysiącach złotych)

A - Układ rodzajowy	za rok 2008	1	2	3	4	5	6	7	za rok 2008	B - Układ kalkulacyjny
		1.108.138				(8.865)			1.099.273	Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów
Przychody z opłat abonamentowych	977.678	(977.678)								
Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych	6.842	(6.842)								
Przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych i telefonów	100.180	(100.180)								
Przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału	16.440	(16.440)								
Pozostałe przychody operacyjne	29.794	(6.998)				(2.571)	(20.225)			
Przychody z działalności operacyjnej razem	1.130.934	-				(11.436)	(20.225)			
			547.974			(9.364)			538.610	Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów
				168.596					168.596	Koszty sprzedaży
					71.381				71.381	Koszty ogólne i administracyjne
Amortyzacja	21.703		(9.500)	(2.444)	(9.759)					
Koszty licencji programowych	221.443		(221.443)							
Koszty przesyłu sygnału	59.006		(59.006)							
Koszty dystrybucji i marketingu	202.465		(49.215)	(153.191)	(59)					
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	59.689		(14.397)	(8.609)	(36.683)					
Koszt własny sprzedanych zestawów odbiorczych i telefonów	163.218		(163.218)							
Pozostałe koszty operacyjne	79.384		(31.195)	(4.352)	(24.880)	(2.072)		(16.885)		
Koszty działalności operacyjnej razem	806.908	-	-	-	-	(11.436)		(16.885)		
							20.225		20.225	Pozostałe przychody operacyjne
								16.885	16.885	Pozostałe koszty operacyjne
Zysk z działalności operacyjnej	324.026	-	-	-	-	-	-	-	324.026	Zysk z działalności operacyjnej
Przychody finansowe	20.844	13.950							34.794	Przychody finansowe
Przychody finansowe z wyceny kontraktów forward	13.950	(13.950)								
Koszty finansowe	23.536								23.536	Koszty finansowe
Zysk brutto	335.284	-	-	-	-	-	-	-	335.284	Zysk brutto
Podatek dochodowy	64.007								64.007	Podatek dochodowy
Zysk netto	271.277	-	-	-	-	-	-	-	271.277	Zysk netto

Załączone dodatkowe informacje i objaśnienia do sprawozdania finansowego stanowią jego integralną część

Poszczególne kolumny tabeli przedstawiają przeniesienie opisanych kwot z pozycji rachunku wyników w układzie rodzajowym (tytuły zaprezentowane w kolumnie A) do rachunku wyników w układzie kalkulacyjnym (tytuły pozycji zaprezentowane w kolumnie B). Rekasyfikacje przychodów i kosztów zaprezentowane w poszczególnych kolumnach nie wpływają na wysokość zysku operacyjnego.

9. Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Przychody z opłat abonamentowych (Pakiet Mini i MiniMax)	58.146	31.786
Przychody z opłat abonamentowych (pozostałe pakiety)	1.131.672	945.892
Przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych i telefonów	46.403	100.180
Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych	644	6.842
Przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału	3.593	1.953
Przychody z opłat abonamentowych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich (MVNO)	5.550	1.005
Pozostałe przychody ze sprzedaży	21.450	11.615
Razem	1.267.458	1.099.273

Pozostałe przychody ze sprzedaży obejmują przychody ze sprzedaży usług marketingowych i reklamowych, przychody z najmu lokali i urządzeń oraz nieruchomości inwestycyjnych, pozostałe przychody MVNO, przychody z usług serwisu i montażu oraz inne przychody ze sprzedaży.

10. Koszty operacyjne

	Nota	za rok zakończony	
		31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Amortyzacja		40.165	21.703
Koszty licencji programowych		354.395	226.231
Koszty przesyłu sygnału	a	82.570	59.006
Koszt własny sprzedanego sprzętu		97.850	146.129
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	b	262.347	205.860
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	c	60.462	59.689
Inne koszty	d	72.366	59.969
Razem koszty wg rodzajów		970.155	778.587

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	695.309	538.610
Koszty sprzedaży	203.410	168.596
Koszty ogólne i administracyjne	71.436	71.381
Razem koszty wg układu kalkulacyjnego	970.155	778.587

a) Koszty przesyłu sygnału

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Najem pojemności transponderów	47.986	32.320
Opłata za system warunkowego dostępu	30.051	22.351
Inne	4.533	4.335
Razem	82.570	59.006

b) Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Koszty dystrybucji i logistyki	123.595	107.434
Koszty marketingu	57.468	46.035
Koszty obsługi klienta	81.284	52.391
Razem	262.347	205.860

c) Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Wynagrodzenia	51.741	52.649
Ubezpieczenia społeczne	6.604	4.860
Pozostałe świadczenia pracownicze	2.117	2.180
Razem	60.462	59.689

Przeciętne zatrudnienie

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę	461	354

d) Inne koszty

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Wydane karty SMART i SIM	21.657	17.090
Usługi informatyczne	16.429	14.952
Usługi prawne, doradcze i konsultingowe	7.230	9.078
Koszt utrzymania nieruchomości	5.963	4.370
Podatki i opłaty	1.638	1.776
Koszty zrealizowanego ruchu i opłat międzyoperatorskich (MVNO)	2.882	1.012
Pozostałe	16.567	11.691
Razem	72.366	59.969

11. Pozostałe przychody operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Odszkodowania związane z wymianą kart do dekodków i dekodków (SWAP)	7.794	17.070
Pozostałe odszkodowania	2.983	947
Odwrocenie odpisów aktualizujących pozostałe aktywa krótkoterminowe	349	427
Inne	1.304	1.781
Razem	12.430	20.225

12. Pozostałe koszty operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	19.512	14.999
Utworzenie odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych i zapasów	819	1.502
Inne	2.667	384
Razem	22.998	16.885

13. Przychody finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Różnice kursowe z kontraktów forward	7.540	17.643
Odsetki	6.886	9.928
Zysk ze zbycia udziałów	330	-
Przychody z tyt. rozliczenia usług związanych z publiczną ofertą akcji (patrz nota 45)	-	7.223
Inne	481	-
Razem	15.237	34.794

Odsetki

Podział odsetek na poszczególne instrumenty finansowe:

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Rachunki i lokaty bankowe	5.912	8.166
Pożyczki	476	1.097
Leasing linii produkcyjnej	498	557
Inne	-	108
Razem	6.886	9.928

14. Koszty finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Odsetki	4.106	12.229
Koszty związane z publiczną ofertą akcji	-	6.691
Różnice kursowe netto	1.969	4.292
Różnice kursowe ze zrealizowanych kontraktów forward	-	6
Inne	190	318
Razem	6.265	23.536

Odsetki

Podział odsetek na poszczególne instrumenty finansowe:

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Pożyczki i kredyty	3.911	12.002
Inne	195	227
Razem	4.106	12.229

15. Podatek dochodowy

(i) Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Bieżący podatek dochodowy od osób prawnych	54.048	49.002
Zmiana odroczonego podatku dochodowego	18.875	15.005
Korekta deklaracji podatku dochodowego za 2007 rok	(16.877)	-
Podatek dochodowy wykazany w rachunku zysków i strat	56.046	64.007

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zmiana odroczonego podatku dochodowego		
Straty podatkowe	-	7.830
Należności i inne aktywa	(2.867)	12.866
Zobowiązania	(11.338)	(3.494)
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	15.330	(1.044)
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne (w tym odwrócenie zobowiązań z tytułu odroczonego podatku z Praga Business Park Sp. z o.o. w 2008 roku) (patrz nota 36)	17.750	(1.153)
Zmiana odroczonego podatku dochodowego – razem	18.875	15.005

(ii) Efektywna stopa podatkowa

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zysk przed opodatkowaniem	295.707	335.284
Podatek w oparciu o obowiązującą stawkę podatkową - 19%	56.184	63.704
Wynik Praga Business Park Sp. z o.o. za rok 2008 według stawki 19%	-	322
Efekt różnic przejściowych ujętych w Praga Business Park Sp. z o.o. przed dniem połączenia	-	(663)
Niezawinione różnice inwentaryzacyjne nie stanowiące kosztu uzyskania przychodów według stawki 19%	167	546
Korekta deklaracji podatku dochodowego za 2007 rok	(1.277)	-
Inne koszty, przychody netto nie uznane za koszty/ przychody podatkowe według stawki 19%	972	98
Podatek dochodowy za rok obrotowy	56.046	64.007
Efektywna stopa podatkowa	19,0%	19,1%

(iii) Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zobowiązania	21.144	10.483
Rzeczowe aktywa trwałe	270	1.227
Należności i inne aktywa	15.627	12.461
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego – razem	37.041	24.171
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(37.041)	(24.171)
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	-	-

(iv) Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego:

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Należności i inne aktywa	34.790	34.491
Zobowiązania	134	805
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	16.288	958
Rzeczowe aktywa trwałe	16.793	-
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego –razem	68.005	36.254
Kompensata aktywów ze zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(37.041)	(24.171)
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane w bilansie	30.964	12.083

Dnia 21 grudnia 2009 roku Spółka złożyła korektę zeznania o wysokości osiągniętego dochodu w podatku dochodowym od osób prawnych za 2007 rok wykazując dodatkową należność w wysokości 16.877 tys. złotych (łącznie nadpłata wynikająca z deklaracji wyniosła 20.041 tys. złotych). Głównymi przyczynami założenia korekty zeznania CIT 8 za rok podatkowy 2007 było otrzymanie przez Spółkę dwóch indywidualnych interpretacji prawa podatkowego w zakresie kwalifikacji poniesionych wydatków do kosztów uzyskania przychodów.

16. EBITDA

Podstawową miarą zysku Spółki jest tzw. EBITDA (zysk przed amortyzacją, odsetkami i opodatkowaniem). Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Spółkę w warunkach powtarzalnych. Spółka definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację. Poziom zysku EBITDA nie jest definiowany przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zysk z działalności operacyjnej	286.735	324.026
Amortyzacja	40.165	21.703
EBITDA	326.900	345.729

17. Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję

Zysk podstawowy przypadający na jedną akcję oblicza się poprzez podzielenie zysku netto za okres przypadającego na zwykłych akcjonariuszy Spółki przez średnią ważoną liczbę wyemitowanych akcji zwykłych, występujących w ciągu okresu.

Na dzień bilansowy Spółka nie posiada instrumentów powodujących rozwodnienie ilości akcji, dlatego też nie jest prezentowany zysk rozwodniony. W związku z powyższym zysk podstawowy na jedną akcję jest równy zyskowi rozwodnionemu na jedną akcję.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zysk netto w tysiącach złotych	239.661	271.277
Średnia ważona wyemitowanych akcji zwykłych zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	268.325.000	268.325.000
Zysk na 1 akcję w złotych	0,89	1,01

18. Rzeczowe aktywa trwałe

	Grunty	Budynki, lokale i obiekty inżynierii	Urządzenia techniczne i maszyny	Zestawy odbiorcze	Środki transportu	Inne środki trwałe	Razem	Środki trwałe w budowie	Zaliczki na środki trwałe w budowie
Wartość brutto									
Wartość na dzień 1 stycznia 2008 roku	-	6.677	45.751	126.672	3.160	5.195	187.455	21.013	476
Zwiększenia	-	3.183	35.050	21.626	1.212	6.130	67.201	23.116	-
Zwiększenia wynikające z połączenia z Praga Business Park Sp. z o.o. (patrz nota 36)	3.752	24.954	1.148	-	210	83	30.147	6.849	-
Zmniejszenia	-	(55)	(522)	(3.854)	(226)	(55)	(4.712)	(35.373)	(446)
Wartość na dzień 31 grudnia 2008 roku	3.752	34.759	81.427	144.444	4.356	11.353	280.091	15.605	30
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2008 roku									
Zwiększenia	-	-	(994)	(22.856)	-	-	(23.850)	-	-
Zmniejszenia	-	-	-	(275)	-	-	(275)	-	-
Zmniejszenia	-	-	36	-	-	-	36	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2008 roku	-	-	(958)	(23.131)	-	-	(24.089)	-	-
Umorzenie									
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2008 roku	-	705	18.430	103.267	696	1.557	124.655	-	-
Zwiększenia	-	909	9.506	1.096	763	2.221	14.495	-	-
Zwiększenia wynikające z połączenia z Praga Business Park Sp. z o.o. (patrz nota 36)	-	913	187	-	30	17	1.147	-	-
Umorzenie z lat ubiegłych wynikające z połączenia z Praga Business Park Sp. z o.o. (patrz nota 36)	-	1.095	302	-	32	44	1.473	-	-
Zmniejszenia	-	(55)	(486)	(3.835)	(139)	(47)	(4.562)	-	-
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2008 roku	-	3.567	27.939	100.528	1.382	3.792	137.208	-	-
Wartość netto									
Stan na dzień 1 stycznia 2008 roku	-	5.972	26.327	549	2.464	3.638	38.950	21.013	476
Stan na dzień 31 grudnia 2008 roku	3.752	31.192	52.530	20.785	2.974	7.561	118.794	15.605	30

Spółka dokonała odpisu aktualizującego dla środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną.

	Grunty	Budynki, lokale i obiekty inżynierii	Urządzenia techniczne	Zestawy odbiorcze	Środki transportu	Inne środki trwałe	Razem	Środki trwałe w budowie	Zaliczki na środki trwałe w budowie
Wartość brutto									
Wartość na dzień 1 stycznia 2009 roku	3.752	34.759	81.427	144.444	4.356	11.353	280.091	15.605	30
Zwiększenia	-	15.983	14.162	124.610	2.503	3.456	160.714	4.290	1.332
Przeniesienie z nieruchomości inwestycyjnych	2.240	13.467	-	-	-	-	15.707	-	-
Zmniejszenia	-	(477)	(3.811)	(36.587)	(308)	(117)	(41.300)	(15.275)	(1.285)
Wartość na dzień 31 grudnia 2009 roku	5.992	63.732	91.778	232.467	6.551	14.692	415.212	4.620	77
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2009 roku									
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2009 roku	-	-	(958)	(23.131)	-	-	(24.089)	-	-
Zwiększenia	-	(8)	(152)	(854)	-	(56)	(1.070)	-	-
Zmniejszenia	-	-	35	-	-	-	35	-	-
Wykorzystanie	-	-	-	22.935	-	-	22.935	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2009 roku	-	(8)	(1.075)	(1.050)	-	(56)	(2.189)	-	-
Umorzenie									
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2009 roku	-	3.567	27.939	100.528	1.382	3.792	137.208	-	-
Zwiększenia	-	3.073	13.429	11.325	1.066	2.870	31.763	-	-
Przeniesienie z nieruchomości inwestycyjnych	-	560	-	-	-	-	560	-	-
Zmniejszenia	-	(167)	(3.195)	(13.440)	(250)	(107)	(17.159)	-	-
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2009 roku	-	7.033	38.173	98.413	2.198	6.555	152.372	-	-
Wartość netto									
Stan na dzień 1 stycznia 2009 roku	3.752	31.192	52.530	20.785	2.974	7.561	118.794	15.605	30
Stan na dzień 31 grudnia 2009 roku	5.992	56.691	52.530	133.004	4.353	8.081	260.651	4.620	77

Spółka dokonała odpisu aktualizującego dla środków trwałych, których wartość bilansowa przekroczyła ich wartość odzyskiwalną.

19. Wartości niematerialne

	Oprogramowanie i licencje			
	programowe	Inne	W budowie	Razem
Wartość brutto				
Wartość na dzień 1 stycznia 2008 roku	17.252	170	4.886	22.308
Zwiększenia	10.591	-	5.838	16.429
Zwiększenia wynikające z połączenia z Praga Business Park Sp. z o.o. (patrz nota 36)	916	-	-	916
Zmniejszenia	(341)	(170)	(9.856)	(10.367)
Wartość na dzień 31 grudnia 2008 roku	28.418	-	868	29.286
Umorzenie				
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2008 roku	11.771	170	-	11.941
Zwiększenia	5.755	-	-	5.755
Zwiększenia wynikające z połączenia z Praga Business Park Sp. z o.o. (patrz nota 36)	4	-	-	4
Umorzenie z lat ubiegłych wynikające z połączenia z Praga Business Park Sp. z o.o. (patrz nota 36)	910	-	-	910
Zmniejszenia	(341)	(170)	-	(511)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2008 roku	18.099	-	-	18.099
Wartość netto				
Stan na dzień 1 stycznia 2008 roku	5.481	-	4.886	10.367
Stan na dzień 31 grudnia 2008 roku	10.319	-	868	11.187

	Oprogramowanie i licencje			
	programowe	Inne	W budowie	Razem
Wartość brutto				
Wartość na dzień 1 stycznia 2009 roku	28.418	-	868	29.286
Zwiększenia	6.422	259	4.061	10.742
Zmniejszenia	(84)	-	(220)	(304)
Wartość na dzień 31 grudnia 2009 roku	34.756	259	4.709	39.724
Odpisy aktualizujące na dzień 1 stycznia 2009 roku				
	-	-	-	-
Zwiększenia	-	(18)	-	(18)
Zmniejszenia	-	-	-	-
Odpisy aktualizujące na dzień 31 grudnia 2009 roku	-	(18)	-	(18)
Umorzenie				
Umorzenie na dzień 1 stycznia 2009 roku	18.099	-	-	18.099
Zwiększenia	8.180	76	-	8.256
Zmniejszenia	(84)	-	-	(84)
Umorzenie na dzień 31 grudnia 2009 roku	26.195	76	-	26.271
Wartość netto				
Stan na dzień 1 stycznia 2009 roku	10.319	-	868	11.187
Stan na dzień 31 grudnia 2009 roku	8.561	165	4.709	13.435

20. Należności długoterminowe od jednostek powiązanych

Należności długoterminowe od jednostek powiązanych obejmują należności od Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. z tytułu leasingu finansowego lasera i linii technologicznej do produkcji dekodków (szerzej opisano w notce 32). Na dzień 31 grudnia 2009 roku należności długoterminowe od jednostek powiązanych były równe 4.887 tysięcy złotych, a na dzień 31 grudnia 2008 roku wynosiły 5.917 tysięcy złotych.

21. Nieruchomości inwestycyjne

Wartość brutto	
Stan na 1 stycznia 2008 roku	-
Zwiększenia wynikające z połączenia ze spółką Praga Business Park Sp. z o.o. (patrz nota 36), w tym:	22.511
- Budynki i budowle	19.398
- Grunty	3.113
Stan na 31 grudnia 2008 roku	22.511
Umorzenie	
Stan na 1 stycznia 2008 roku	-
Zwiększenia (amortyzacja w 2008 roku) wynikające z połączenia ze spółką Praga Business Park Sp. z o.o. (patrz nota 36)	302
Umorzenie z lat ubiegłych wynikające z połączenia ze spółką Praga Business Park Sp. z o.o. (patrz nota 36)	363
Stan na 31 grudnia 2008 roku	665
Wartość netto	
Stan na 1 stycznia 2008 roku	-
Stan na 31 grudnia 2008 roku	21.846

Wartość brutto	
Stan na 1 stycznia 2009 roku	22.511
Zwiększenia, w tym:	393
- Budynki i budowle	393
- Grunty	-
Przeniesienia do rzeczowych aktywów trwałych, w tym:	15.707
- Budynki i budowle	13.467
- Grunty	2.240
Stan na 31 grudnia 2009 roku	7.197
Umorzenie	
Stan na 1 stycznia 2009 roku	665
Zwiększenia	146
Przeniesienia do rzeczowych aktywów trwałych	(560)
Stan na 31 grudnia 2009 roku	251
Wartość netto	
Stan na 1 stycznia 2009 roku	21.846
Stan na 31 grudnia 2009 roku	6.946

Wartość nieruchomości inwestycyjnych została ustalona w oparciu o koszt historyczny. Spółka Praga Business Park Sp. z o.o. nabyła aktywa stanowiące nieruchomość inwestycyjną we wrześniu 2006 roku. Zdaniem Zarządu spółki Cyfrowy Polsat S.A., wartość godziwa tej nieruchomości na dzień bilansowy nie zmieniła się istotnie w stosunku do ceny zakupu.

Nieruchomości inwestycyjne Spółki obejmują grunty oraz budynki i budowle przeznaczone pod wynajem.

Przychody z najmu nieruchomości inwestycyjnych w ciągu 12 miesięcy 2009 roku wyniosły 865 tysięcy złotych, a koszty związane z wynajmem nieruchomości inwestycyjnych wyniosły 419 tysięcy złotych. W 2008 roku przychody i koszty wynosiły odpowiednio 1.919 tysięcy złotych oraz 1.298 tysięcy złotych.

22. Udziały w jednostkach stowarzyszonych

Inwestycja w mPunkt Holdings Ltd.

W dniu 31 października 2009 roku Spółka nabyła za kwotę 24,8 mln złotych 45% udziałów spółki mPunkt Holdings Ltd. („mPunkt Holdings”). mPunkt Holdings jest właścicielem spółek mPunkt Polska S.A. („mPunkt Polska”) i mTel Sp. z o.o. („mTel”). mPunkt Polska to ogólnopolska sieć sprzedaży usług telekomunikacyjnych, telefonów komórkowych, akcesoriów i usług serwisowych oferowanych dla klientów indywidualnych. mTel świadczy usługi agencyjne na rzecz mPunkt Polska.

Docelowo Spółka zamierza nabyć pakiet większościowy w mPunkt Holdings. Możliwość nabycia udziałów większościowych zgodnie z umową uzależniona była między innymi od zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”). W dniu 3 marca 2010 roku Prezes UOKiK wydała zgodę na przejęcie przez Cyfrowy Polsat S.A. mPunkt Holdings na mocy decyzji DKK-12/2010. Pozostałe warunki determinujące możliwość nabycia udziałów nie zostały spełnione do dnia publikacji niniejszego sprawozdania finansowego.

Spółka zdeponowała na rachunku powierniczym escrow środki w kwocie 51.294 tys. złotych. Z tej kwoty 24.556 tys. złotych wykazywane jest na dzień bilansowy jako udziały, natomiast 26.738 tys. złotych stanowią środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania, gdyż na dzień 31 grudnia 2009 roku nie doszedł do skutku zakup wszystkich planowanych udziałów.

Spółka posiada znaczący wpływ na działalność mPunkt Holdings, ale nie posiada nad nią kontroli. W konsekwencji, inwestycja ta jest klasyfikowana jako inwestycja w jednostkę stowarzyszoną i ujmowana w cenie nabycia.

Wartość przypisaną inwestycji w jednostkę stowarzyszoną przedstawia poniższa tabela:

	rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Stan na 1 stycznia 2009	-	-
Zakup udziałów	24.556	-
Pozostałe kapitalizowane koszty związane z transakcją	245	-
Stan na 31 grudnia 2009	24.801	-

23. Inne aktywa długoterminowe

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Udziały w jednostkach zależnych	1.504	1.335
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	29.684	22.924
Inne należności długoterminowe	-	5
Razem	31.188	24.264

Prowizje rozliczane w czasie obejmują prowizje dla dystrybutorów za skutecznie zawarte umowy z klientami. Koszty te są rozliczane przez Spółkę przez minimalny podstawowy okres trwania umowy abonenckiej.

Zestawienie udziałów w jednostkach zależnych na dzień 31 grudnia 2009

	Siedziba Spółki	Przedmiot działalności	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	Wartość wg cen nabycia	Odpis z tytułu trwałej utraty wartości	Wartość bilansowa
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.*	ul. Łubinowa 4a, Warszawa	produkcja dekodерów	100%	50	-	50
Karpacka Telewizja Kablowa Sp. z o.o.	ul. Chorzowska 3, Radom	nie prowadzi działalności	85%	2.231	777	1.454
			Razem	2.281	777	1.504

Zmiany w wartości księgowej udziałów jednostek zależnych

	2009	2008
Cena nabycia		
Stan na dzień 1 stycznia	2.281	3.085
Zwiększenia	-	-
Zmniejszenia	-	(804)
Stan na dzień 31 grudnia	2.281	2.281
Odpisy aktualizujące		
Stan na dzień 1 stycznia	946	1.750
Zwiększenia	-	-
Zmniejszenia	(169)	(804)
Stan na dzień 31 grudnia	777	946
Wartość netto		
Stan na dzień 1 stycznia	1.335	1.335
Stan na dzień 31 grudnia	1.504	1.335

W dniu 31 grudnia 2008 roku Cyfrowy Polsat S.A. połączył się z Praga Business Park Sp. z o. o. poprzez przeniesienie całego majątku spółki Praga Business Park Sp. z o.o. (spółka przejmowana) na Cyfrowy Polsat S.A. (spółka przejmująca) – patrz nota 36.

24. Zapasy

Rodzaj zapasów	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Dekodery	81.446	54.644
Anteny i konwertery	8.281	12.434
Karty SMART i SIM	11.021	7.583
Pozostałe zapasy	7.332	9.616
Zaliczki na dostawy	10.402	7.758
Razem zapasy brutto	118.482	92.035
Odpisy na zapasy	(2.649)	(2.997)
Razem zapasy netto	115.833	89.038

Prezentowane na obydwie daty bilansowe zaliczki obejmowały przede wszystkim zaliczki dla podmiotów niepowiązanych na poczet dostawy dekodów i kart do dekodów.

Odpisy na zapasy	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Bilans otwarcia	2.997	1.836
Zwiększenia	1.564	1.161
Odwrócenia	(1.912)	-
Bilans zamknięcia	2.649	2.997

Spółka nie jest w jakikolwiek sposób ograniczona w rozporządzaniu posiadanymi przez siebie zapasami.

25. Pożyczki krótkoterminowe dla podmiotów powiązanych

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	1.474	11.348
Razem	1.474	11.348

Zmiana stanu pożyczek krótkoterminowych

	2009	2008
Wartość na dzień 1 stycznia	11.348	7.065
Pożyczki udzielone	-	6.500
Naliczone odsetki	476	1.097
Kompensata	(10.350)	(3.314)
Wartość na dzień 31 grudnia	1.474	11.348

26. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych	6.669	1.670
Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych	81.593	84.654
Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	43.429	33.586
Inne należności	1.280	883
Razem	132.971	120.793

Należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych obejmują należności od klientów indywidualnych, należności od dystrybutorów oraz innych podmiotów.

Należności z tytułu dostaw i usług w walucie

Waluta	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
PLN	83.887	78.755
EUR	4.253	6.545
USD	122	1.024
Razem	88.262	86.324

Zmiana stanu odpisu aktualizującego wartość należności

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Bilans otwarcia	60.802	46.484
Zwiększenie	19.199	15.793
Odwrócenie	(314)	(1.141)
Wykorzystanie	(2.919)	(334)
Bilans zamknięcia	76.768	60.802

27. Pozostałe aktywa obrotowe

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Prowizje dla dystrybutorów rozliczane w czasie	56.042	68.234
Aktywa obrotowe z tytułu wyceny kontraktów forward	-	13.950
Inne rozliczenia międzyokresowe kosztów	1.642	2.414
Inne rozliczenia międzyokresowe przychodów	905	1.041
Razem	58.589	85.639

Prowizje rozliczane w czasie obejmują prowizje należne dystrybutorom za skutecznie zawarte umowy z klientami. Koszty te są rozliczane w czasie przez Spółkę przez minimalny podstawowy okres trwania umowy abonenckiej.

28. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Środki pieniężne w kasie	42	29
Środki pieniężne na rachunkach bieżących	1.382	5.628
Depozyty i lokaty	68.964	235.322
Razem	70.388	240.979

Waluta	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
PLN	66.640	238.164
EUR	2.795	2.288
USD	953	527
Razem	70.388	240.979

W dniu 30 października 2009 roku Spółka zawarła umowę kredytu w rachunku bieżącym z Pekao S.A. na kwotę 10.000 tysięcy złotych z terminem spłaty do 29 października 2010 roku. Kwota kredytu ulega automatycznemu zwiększeniu do 50.000 tysięcy złotych po przedłożeniu bankowi wszelkich wymaganych prawem oraz statutem Spółki, zgód korporacyjnych i akceptacji. Oprocentowanie linii kredytowej jest sumą stawki referencyjnej WIBOR O/N i marży w wysokości 1,25%. Zabezpieczenie linii kredytowej stanowi oświadczenie o poddaniu się egzekucji do wysokości 75.000 tysięcy złotych.

Do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego Spółka nie skorzystała z linii kredytowej.

29. Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania

Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania na dzień 31 grudnia 2009 roku wynosiły 26.738 tysięcy złotych i dotyczyły środków zdeponowanych na rachunku powierniczym escrow, za które Spółka planuje nabyć pakiet większościowy udziałów w mPunkt Holdings S.A., jak opisano w nocie 22.

30. Kapitał własny

(i) Kapitał zakładowy

Zgodnie z Krajowym Rejestrem Sądowym, kapitał zakładowy Cyfrowy Polsat S.A. na dzień 31 grudnia 2009 roku wynosi 10.733 tysięcy złotych. Podzielony jest on na 268.325.000 akcji o wartości nominalnej 0,04 złotej każda.

Wszystkie akcje zostały w pełni opłacone. W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem finansowym wysokość kapitału zakładowego nie uległa zmianie.

Tabela poniżej przedstawia strukturę akcji Spółki na dzień 31 grudnia 2009.

Seria	Liczba akcji	Wartość		Rodzaj
		nominalna		
Seria A	2.500.000	100	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)	
Seria B	2.500.000	100	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)	
Seria C	7.500.000	300	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)	
Seria D	175.000.000	7.000	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)	
Seria E	75.000.000	3.000	zwykłe na okaziciela	
Seria F	5.825.000	233	zwykłe na okaziciela	
Razem	268.325.000	10.733		

Każda nowa emisja akcji w Polsce jest oznaczana jako nowa seria akcji. Na dzień 31 grudnia 2009 roku akcje serii A, B, C, D były uprzywilejowane co do głosu i na każdą akcję przypadają 2 głosy na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Natomiast akcje serii E i F nie były uprzywilejowane co do głosu.

W 2009 roku nie nastąpiły żadne zmiany w przedstawionej powyżej strukturze akcji Spółki oraz ilości wyemitowanych akcji.

Dnia 8 marca 2010 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki zdecydowało o zmianie statutu spółki w ten sposób, że 8.082.499 imiennych akcji serii D uprzywilejowanych co do głosu (2 głosy na akcję) należących do Polaris Finance B.V. zostało przekształconych w akcje zwykłe na okaziciela. Powyższa zmiana statutu będzie skuteczna po jej zarejestrowaniu przez sąd w rejestrze przedsiębiorców. Dodatkowo została podjęta decyzja iż akcje te będą przedmiotem ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie oraz podlegać będą dematerializacji.

Po dokonaniu przez sąd rejestracji wyżej opisanej zmiany struktura akcji Spółki przedstawiać się będzie następująco:

Seria	Liczba akcji	Wartość nominalna	Rodzaj
Seria A	2.500.000	100	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)
Seria B	2.500.000	100	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)
Seria C	7.500.000	300	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)
Seria D	166.917.501	6.677	uprzywilejowane co do głosu (2 głosy na akcję)
Seria D	8.082.499	323	zwykłe na okaziciela
Seria E	75.000.000	3.000	zwykłe na okaziciela
Seria F	5.825.000	233	zwykłe na okaziciela
Razem	268.325.000	10.733	

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2009 roku kształtowała się następująco:

	31 grudnia 2009				
	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Polaris Finance B.V. ¹	182.943.750	7.318	68,18%	357.968.750	78,53%
Zygmunt Solorz-Żak	10.603.750	424	3,96%	21.207.500	4,66%
Pozostali ²	74.777.500	2.991	27,86%	76.648.750	16,81%
Razem	268.325.000	10.733	100%	455.825.000	100%

¹Zygmunt Solorz-Żak posiada pośrednio 155.502.188 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (57,95% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 66,75% udziału w ogólnej liczbie głosów) i Heronim Ruta posiada pośrednio 27.441.562 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (10,23% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 11,78% udziału w ogólnej liczbie głosów) poprzez spółkę Polaris Finance B.V.

²Heronim Ruta posiada bezpośrednio 1.871.250 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (0,70% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 0,82% udziału w ogólnej liczbie głosów).

W dniu 16 kwietnia 2009 roku spółka Polaris Finance B.V. odstąpiła od umowy sprzedaży instrumentów finansowych zawartej z Zygmuntem Solorzem – Żakiem w dniu 18 grudnia 2008 roku. W dniu 16 kwietnia 2009 roku zostało dokonane przeniesienie zwrotne 20.000.000 niezmaterjalizowanych akcji imiennych Spółki uprzywilejowanych co do prawa głosu w stosunku 2 do 1.

Przed transakcją Polaris Finance B.V. posiadała 162.943.750 akcji Spółki, co stanowiło 60,73% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do 317.968.750 głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki, co stanowiło 69,76% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Cyfrowego Polsatu S.A. Po dokonaniu transakcji Polaris Finance B.V. posiada 182.943.750 akcji Spółki, co stanowi 68,18% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do 357.968.750 głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki, co stanowi 78,53% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Cyfrowego Polsatu S.A.

Przed transakcją Pan Zygmunt Solorz-Żak posiadał bezpośrednio 30.603.750 akcji Spółki, co stanowiło 11,41% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do 61.207.500 głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki, co stanowiło 13,43% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Cyfrowego Polsatu S.A. Po dokonaniu transakcji Pan Zygmunt

Załączone dodatkowe informacje i objaśnienia do sprawozdania finansowego stanowią jego integralną część

Solorz-Żak posiada bezpośrednio 10.603.750 akcji Spółki, co stanowi 3,96% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do 21.207.500 głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki, co stanowi 4,66% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Cyfrowego Polsatu S.A.

Jednocześnie Polaris Finance B.V. poinformowała Spółkę o braku zamiaru dalszego zwiększania udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki Cyfrowy Polsat S.A. w okresie 12 miesięcy od dnia 17 kwietnia 2009 roku.

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2008 roku kształtowała się następująco:

	31 grudnia 2008				
	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Polaris Finance B.V. ¹	162.943.750	6.518	60,73%	317.968.750	69,76%
Zygmunt Solorz-Żak	30.603.750	1.224	11,41%	61.207.500	13,43%
Pozostali ²	74.777.500	2.991	27,86%	76.648.750	16,81%
Razem	268.325.000	10.733	100%	455.825.000	100%

¹Zygmunt Solorz-Żak posiada pośrednio 138.502.188 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (51,62% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 59,30% udziału w ogólnej liczbie głosów) i Heronim Ruta posiada pośrednio 24.441.562 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (9,11% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 10,46% udziału w ogólnej liczbie głosów) poprzez spółkę Polaris Finance B.V.

²Heronim Ruta posiada bezpośrednio 1.871.250 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (0,70% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 0,82% udziału w ogólnej liczbie głosów).

Publiczna oferta akcji

W dniu 30 kwietnia 2008 roku zakończyła się publiczna oferta akcji serii E na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W ramach oferty 67.081.250 akcji posiadanych na dzień 31 grudnia 2007 roku przez Polaris Finance B.V. zostało sprzedanych i wszystkie są w obrocie na dzień 31 grudnia 2009 roku.

(ii) Kapitał zapasowy

Kapitał zapasowy obejmuje kapitał tworzony przez spółki akcyjne na pokrycie strat zgodnie z artykułem 396 kodeksu spółek handlowych, na który spółki akcyjne są zobowiązane przelewać 8% zysku za rok obrotowy dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej kapitału zakładowego. Kapitał ten nie podlega dystrybucji.

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Cyfrowy Polsat S.A. w poszczególnych latach podejmowało następujące uchwały o przekazaniu części zysku na poczet kapitału zapasowego: w dniu 5 września 2007 roku podjęło uchwałę o przekazaniu części zysku za 2006 rok w wysokości 3.500 tysięcy złotych, następnie w dniu 4 lipca 2008 roku podjęło uchwałę o przekazaniu części zysku za 2007 rok w wysokości 464 tysięcy złotych oraz w dniu 14 maja 2009 roku podjęło uchwałę o przekazaniu części zysku za 2008 rok w wysokości 70.033 tysięcy złotych.

(iii) Kapitał rezerwowy

Kapitał rezerwowy w wysokości 10.174 tysięcy złotych obejmuje różnice pomiędzy wartością godziwą akcji objętych przez Zarząd Spółki, a ich ceną emisyjną.

(iv) Zyski zatrzymane

Wynik netto za okres objęty sprawozdaniem finansowym został zaprezentowany w zyskach zatrzymanych.

(v) Wypłacone dywidendy

W dniu 14 maja 2009 roku została podjęta uchwała w sprawie podziału zysku za rok 2008. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Cyfrowy Polsat S.A. zdecydowało o wypłacie dywidendy w kwocie 201.244 tysięcy złotych. Dywidenda została wypłacona w dwóch transzach - 134.163 tysiące złotych w dniu 16 czerwca 2009 roku oraz 67.081 tysięcy złotych w dniu 21 października 2009 roku.

31. Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek

	31 grudnia 2009		
	Długoterminowe	Krótkoterminowe	Razem
Pożyczki i kredyty	-	47.370	47.370
Razem	-	47.370	47.370

	31 grudnia 2008		
	Długoterminowe	Krótkoterminowe	Razem
Pożyczki i kredyty	44.135	66.571	110.706
Razem	44.135	66.571	110.706

Pożyczki i kredyty w walucie

Waluta	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
PLN	47.370	110.706
Razem	47.370	110.706

Zobowiązania z tytułu kredytów

Na dzień 31 grudnia 2009 roku

Pożyczkodawca	Waluta	Kwota w walucie	Niespłacona	Wartość		Oprocentowanie według umowy
			kwota główna w walucie kredytu	bilansowa kredytu	Termin spłaty	
Bank Pekao S.A.	PLN	191.830	47.277	47.370	9 października 2010*	1M WIBOR+ 0,55%
Razem				47.370		

Na dzień 31 grudnia 2008 roku

Pożyczkodawca	Waluta	Kwota w walucie	Niespłacona	Wartość bilansowa	Termin spłaty	Oprocentowanie według umowy
			kwota główna w walucie kredytu			
Bank Pekao S.A.	PLN	191.830	110.312	110.706	9 października 2010*	1M WIBOR+ 0,55%
Razem				110.706		

*W latach 2008 - 2009 Spółka, zgodnie z harmonogramem, dokonała spłaty części kwoty głównej w łącznej wysokości 144.553 tysięcy złotych (63.035 tysięcy złotych w 2009 roku i 81.518 tysięcy złotych w 2008). Pozostała kwota jest płatna w równych ratach na koniec każdego kwartału. Ostateczna spłata kredytu powinna nastąpić nie później niż w dniu przypadającym w trzecią rocznicę obowiązywania umowy.

Zabezpieczenie

Z umowy kredytu wynika zobowiązanie Spółki do utrzymania wskaźników finansowych na określonym poziomie: Wskaźnik Zadłużenie Finansowe Netto do EBITDA obliczony dla Okresu Obliczeniowego (rok kalendarzowy) ma być niższy bądź równy 2,2:1. W każdym czasie trwania umowy kredytowej stosunek Wskaźnika EBITDA do Obsługi Zadłużenia ma być wyższy lub równy 1,2:1.

W przypadku, gdy którykolwiek z powyższych wskaźników nie będzie utrzymywany na wymaganym poziomie, a Cyfrowy Polsat S.A. w terminie 10 dni roboczych od daty otrzymania stosownego zawiadomienia od Agenta dokona przedpłaty kredytu w części niezbędnej do przywrócenia wskaźników finansowych do wymaganego poziomu, wówczas takie naruszenie nie będzie stanowiło Przypadku Naruszenia.

Dodatkowo Spółka posiada zakaz dokonywania poniższych czynności:

- zakaz ustanawiania zabezpieczeń na majątku spółki na kwoty przekraczające 100 tysięcy złotych,
- zakaz zbywania składników majątku Spółki celem zaciągnięcia zadłużenia finansowego lub sfinansowania zakupu majątku,
- zakaz sprzedaży, przeniesienia lub dzierżawy składników majątku, jeżeli wartość rynkowa przedmiotu transakcji przekracza 30.000 tysięcy złotych, a transakcja nie została zawarta w normalnym toku działalności,
- zakaz połączenia z inną osobą prawną bez zgody agenta (tj. Banku Pekao S.A. działającego w imieniu i na rzecz kredytodawców jako administrator zastawu lub w imieniu własnym i na swoją rzecz),
- zakaz nabywania udziałów w innych przedsiębiorstwach lub tworzenia spółek bez zgody agenta,
- zakaz zawierania transakcji na warunkach gorszych niż rynkowe,
- zakaz udzielania pożyczek bez zgody agenta, przy czym nie dotyczy to pożyczek udzielanych spółce Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. w łącznej maksymalnej wysokości 40.000 tysięcy złotych,
- zakaz zaciągania zobowiązań gwarancyjnych bez zgody agenta,
- zakaz wypłaty dywidendy przed publiczną ofertą sprzedaży akcji,
- zakaz zaciągania zadłużenia finansowego innego niż zaciągane w ramach bieżącej działalności, którego łączna kwota nie przekracza 10.000 tysięcy złotych,
- zakaz nabywania w celu umarzenia i umarzenia akcji bez zgody agenta,
- zakaz dokonywania istotnych zmian w przedmiocie działalności Spółki,
- zakaz rozporządzania wierzytelnościami Spółki,
- zakaz otwierania jakichkolwiek rachunków bankowych bez uprzedniego udzielenia agentowi zabezpieczeń.

Dodatkowo na Spółce ciążyą następujące obowiązki:

- obowiązek przekazywania agentowi wszelkich istotnych dokumentów i informacji dotyczących sytuacji finansowej Spółki,
- obowiązek dokonywania na rachunki Banku Pekao S.A. comiesięcznych wpłat w wysokości co najmniej 30.000 tysięcy złotych każda (lecz nie więcej niż 50% środków znajdujących się na rachunkach Spółki),
- obowiązek realizacji transferów środków za granicę za pośrednictwem agenta, jeżeli transfery te przekraczają 50 tysięcy złotych,
- obowiązek korzystania w procesie badania sprawozdań finansowych wyłącznie audytorów wskazanych w umowie bądź innych audytorów za zgodą agenta.

32. Spółka jako leasingodawca i leasingobiorca

a) Spółka jako leasingodawca

Leasing operacyjny

Spółka zawarła znaczącą liczbę umów, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Umowy te obejmują udostępnienia zestawów odbiorczych abonentom. Aktywa będące przedmiotem tych umów są prezentowane jako rzeczowe aktywa trwałe.

Umowy na udostępnienie dekodów zawierane są na okres podstawowy określony w umowie, którego długość waha się od 12 do 36 miesięcy. Po upływie okresu podstawowego umowy te zostają przekształcone w umowy na czas nieokreślony lub określony, o ile nie zostaną wypowiedziane przez klienta.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat leasingowych dotyczących umów udostępnienia dekodów na poszczególne dni bilansowe:

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
do jednego roku	702	268
od 1 roku do 5 lat	624	159
Razem	1.326	427

Leasing finansowy

Spółka wypożycza laser i linię technologiczną do produkcji dekodów do spółki zależnej oraz zawarła znaczącą liczbę umów na udostępnienie zestawów odbiorczych z abonentami, które ze względu na ich treść ekonomiczną zakwalifikowane zostały jako umowy leasingu finansowego.

Spółka nie ujmuje w sprawozdaniu finansowym aktywów będących przedmiotem tych umów.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego:

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
do jednego roku	1.612	3.650
od 1 roku do 5 lat	5.680	5.803
powyżej 5 lat	-	1.328
Razem	7.292	10.781

Wartość bieżąca przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego wyniosła 6.671 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2009 roku i 9.471 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2008 roku.

b) Spółka jako leasingobiorca

Leasing operacyjny

Spółka zawarła znaczącą liczbę umów, które ze względu na ich treść ekonomiczną kwalifikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Spółka nie ujmuje w sprawozdaniu finansowym aktywów będących przedmiotem tych umów. Umowy leasingu operacyjnego obejmują najem pojemności satelitarnej, najem powierzchni biurowej oraz najem urządzeń.

Poniżej przedstawiono zestawienie minimalnych opłat z tytułu leasingu operacyjnego:

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
do jednego roku	97.001	74.407
od 1 roku do 5 lat	383.655	149.131
powyżej 5 lat	274.576	30.760
Razem	755.232	254.298

W 2009 roku Spółka poniosła koszty z tytułu umów leasingu operacyjnego w wysokości 83.535 tysięcy złotych

Leasing finansowy

Wartość bilansowa urządzeń używanych na podstawie umów leasingu finansowego wynosiła na dzień 31 grudnia 2009 roku 1.670 tysięcy złotych oraz na dzień 31 grudnia 2008 roku 1.956 tysięcy złotych. Okres leasingu wynosi 10 lat.

Poniżej przedstawiono zestawienie przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego:

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
do jednego roku	234	238
od 1 roku do 5 lat	937	951
powyżej 5 lat	214	456
Razem	1.385	1.645

Wartość bieżąca przyszłych minimalnych opłat z tytułu leasingu finansowego wyniosła 1.243 tysiące złotych na dzień 31 grudnia 2009 roku i 1.367 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2008 roku.

33. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec jednostek powiązanych	7.955	10.832
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wobec pozostałych jednostek	80.059	119.823
Zobowiązania z tytułu pozostałych podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	7.052	6.209
Zobowiązania z tytułu zakupu aktywów trwałych	6.122	4.694
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	97.362	48.484
Rezerwy krótkoterminowe	2.478	296
Inne	2.712	1.228
Razem	203.740	191.566

Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Wynagrodzenia	6.346	17.154
Oplaty na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi	2.463	1.977
Oplaty licencyjne	36.045	18.567
Koszty związane z publiczną ofertą akcji	-	338
Koszty dystrybucji	37.491	1.345
Inne	15.017	9.103
Razem	97.362	48.484

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz zakupu środków trwałych w walucie

Waluta	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
PLN	35.835	92.204
EUR	15.358	23.694
USD	42.943	19.451
Razem	94.136	135.349

Rozliczenia międzyokresowe kosztów w walucie

Waluta	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
PLN	65.610	31.566
EUR	18.986	10.142
USD	12.766	6.776
Razem	97.362	48.484

34. Kaucje otrzymane za wydany sprzęt

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Abonenci	10.568	14.206
Dystrybutorzy	8.215	8.224
Inne	17	17
Razem	18.800	22.447

Kaucje otrzymane obejmują kaucje wpłacone przez abonentów z tytułu umów udostępnienia zestawów odbiorczych oraz kaucje od dystrybutorów za pobrane zestawy odbiorcze i telefony.

Kaucje zwracane są klientom lub rozliczane z wierzytelnościami od klientów w momencie rozwiązania umowy. Spółka prezentuje wszystkie kaucje otrzymane jako zobowiązania krótkoterminowe ze względu na fakt, iż okres wypowiedzenia umowy jest krótszy niż 12 miesięcy.

35. Przychody przyszłych okresów

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Przychody przyszłych okresów	135.062	119.265

Przychody przyszłych okresów obejmują głównie wniesione z góry opłaty abonamentowe oraz opłaty za udostępnianie dekoderek. Opłaty te dotyczą głównie usług, które zostaną zrealizowane przez Spółkę w okresie 12 miesięcy od dnia bilansowego.

36. Wpływ połączenia z Praga Business Park Sp. z o.o. na pozycje rachunku zysków i strat, aktywa i pasywa spółki Cyfrowy Polsat S.A.

W dniu 31 grudnia 2008 roku nastąpiło połączenie spółek Cyfrowy Polsat S.A. i Praga Business Park Sp. z o.o. poprzez przeniesienie całego majątku spółki Praga Business Park Sp. z o.o. (spółka przejmowana) na Cyfrowy Polsat S.A. (spółka przyjmująca). Cyfrowy Polsat S.A. posiadał 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Praga Business Park Sp. z o.o. Połączenie spółek zostało ujęte księgowo metodą wartości bilansowych, poprzez zsumowanie poszczególnych pozycji aktywów i pasywów oraz pozycji rachunku zysków i strat łączących się spółek, według ich wartości księgowych na dzień i za rok kończący się 31 grudnia 2008 roku, tak jakby połączenie miało miejsce na dzień 1 stycznia 2008 roku, po eliminacji wewnętrznych rozrachunków oraz wyłączeniu udziałów w Praga Business Park Sp. z o.o. Po dokonaniu tego wyłączenia Spółka skorygowała kapitał własny o różnicę między sumą aktywów i pasywów. Poniżej przedstawiono wpływ połączenia na pozycje rachunku zysków i strat, aktywa i pasywa spółki Cyfrowy Polsat S.A.

Wpływ połączenia na pozycje rachunku zysków i strat:

	Zmiana wynikająca z połączenia na dzień 31 grudnia 2008*
Pozostałe przychody operacyjne	1.918
Amortyzacja	(1.455)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(553)
Pozostałe koszty operacyjne	1.252
Zysk z działalności operacyjnej	1.162
Przychody finansowe	(2.179)
Koszty finansowe	(678)
Zysk netto	(1.695)

* - dane za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2008 roku

Wpływ połączenia na poszczególne aktywa i pasywa:

	Zmiana wynikająca z połączenia na dzień 31 grudnia 2008
Inne rzeczowe aktywa trwałe	34.376
Wartości niematerialne	2
Pożyczki długoterminowe udzielone podmiotom powiązanym	(56.066)
Należności długoterminowe od jednostek powiązanych	(696)
Nieruchomości inwestycyjne	21.846
Należności z tytułu dostaw i usług i pozostałe należności	(261)
Pozostałe aktywa obrotowe	104
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2.113
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(663)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i pozostałe zobowiązania	(1.542)
Przychody przyszłych okresów	(38)
Aktywa netto	(825)

37. Segmenty działalności

Zarząd Spółki określił segmenty operacyjne na podstawie regularnie analizowanych raportów zarządczych.

Spółka zidentyfikowała poniższe segmenty sprawozdawcze:

1) Segment telewizji cyfrowej obejmuje świadczenie klientom indywidualnym usługi nadawania sygnału płatnej telewizji.

Przychody segmentu obejmują w szczególności:

- abonament z tytułu usług płatnej telewizji;
- opłaty aktywacyjne;
- przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych oraz
- przychody z usług emisji sygnału.

2) Segment usług telekomunikacyjnych obejmuje działalność związaną ze świadczeniem usług telefonii komórkowej i usługą dostępu do sieci Internet. Przychody segmentu obejmują w szczególności:

- abonament z tytułu usług telefonii komórkowej i dostępu do Internetu;
- przychody ze zrealizowanego ruchu;
- przychody z rozliczeń międzyoperatorskich oraz
- przychody ze sprzedaży aparatów telefonicznych i modemów.

3) Segment ogólny obejmuje przede wszystkim koszty związane z zarządzaniem Spółką, działalność finansową (w tym przychody i koszty odsetkowe), obciążenia podatkowe i pozostałe niepodzielne koszty prowadzenia działalności Spółki. Przychody prezentowane w tym segmencie pochodzą głównie z usług najmu nieruchomości.

Spółka dokonała agregacji segmentów operacyjnych MVNO i Internet prezentując je wspólnie jako segment usług telekomunikacyjnych. Agregacja została dokonana z uwagi na podobieństwo usług i zbliżone cechy ekonomiczne. Dodatkowo do dnia 31 grudnia 2009 segment usług Internet nie osiągnął wymaganego kryterium ilościowego uzasadniającego konieczność odrębnej prezentacji.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów i kosztów Spółki według segmentów za rok zakończony 31 grudnia 2009 roku:

	Telewizja cyfrowa	Usługi telekomunikacyjne	Ogólne	Łącznie
Przychody za sprzedaży poza Spółkę	1.256.105	10.439	914	1.267.458
Przychody ze sprzedaży pomiędzy segmentami	-	-	-	-
Przychody ze sprzedaży ogółem	1.256.105	10.439	914	1.267.458
Koszty operacyjne, w tym:	(863.852)	(49.293)	(57.010)	(970.155)
Amortyzacja	(19.912)	(8.805)	(11.448)	(40.165)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne netto, w tym:	(4.834)	(5.173)	(561)	(10.568)
Odpis aktualizujący wartość aktywów trwałych	(819)	-	-	(819)
Odpis aktualizujący wartość zapasów	882	(533)	-	349
Odpis aktualizujący wartość należności	(14.952)	(4.516)	(44)	(19.512)
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	387.419	(44.027)	(56.657)	286.735
EBITDA*	407.331	(35.222)	(45.209)	326.900

* Podstawową miarą zysku Spółki jest tzw. EBITDA.

Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Spółkę w warunkach powtarzalnych.

Spółka definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację.

Poziom zysku EBITDA nie jest definiowany przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

Poniższa tabela prezentuje podział przychodów i kosztów Spółki według segmentów za rok zakończony 31 grudnia 2008 roku:

	Telewizja cyfrowa	Usługi telekomunikacyjne	Ogólne	Łącznie
Przychody ze sprzedaży poza Spółkę	1.094.491	2.767	2.015	1.099.273
Przychody między pomiędzy segmentami	-	-	-	-
Przychody ze sprzedaży ogółem	1.094.491	2.767	2.015	1.099.273
Koszty operacyjne, w tym:	(678.604)	(45.101)	(54.882)	(778.587)
Amortyzacja	(8.470)	(3.859)	(9.374)	(21.703)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne netto, w tym:	3.310	-	30	3.340
Odpis aktualizujący wartość aktywów trwałych	152	-	(7)	145
Odpis aktualizujący wartość zapasów	(1.220)	-	-	(1.220)
Odpis aktualizujący wartość należności	(14.684)	-	(315)	(14.999)
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	419.197	(42.334)	(52.837)	324.026
EBITDA*	427.667	(38.475)	(43.463)	345.729

* Podstawową miarą zysku Spółki jest tzw. EBITDA.

Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Spółkę w warunkach powtarzalnych.

Spółka definiuje EBITDA jako zysk z działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację.

Poziom zysku EBITDA nie jest definiowany przez MSSF UE i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

Poniższa tabela prezentuje podział wydatków inwestycyjnych na segmenty za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku:

Wydatki inwestycyjne na:	Telewizja cyfrowa	Usługi telekomunikacyjne	Ogólne	Łącznie
- wartości niematerialne	5.588	1.457	2.936	9.981
- rzeczowe aktywa trwale i nieruchomości inwestycyjne	7.427	1.920	16.145	25.492
Wydatki inwestycyjne razem	13.015	3.377	19.081	35.473

Poniższa tabela prezentuje podział wydatków inwestycyjnych na segmenty za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 roku:

Wydatki inwestycyjne na:	Telewizja cyfrowa	Usługi telekomunikacyjne	Ogólne	Łącznie
- wartości niematerialne	3.496	2.426	947	6.869
- rzeczowe aktywa trwale i nieruchomości inwestycyjne	5.145	16.110	26.303	47.558
Wydatki inwestycyjne razem	8.641	18.536	27.250	54.427

Poniższa tabela prezentuje podział aktywów Spółki na segmenty na dzień 31 grudnia 2009 roku:

	Telewizja cyfrowa	Usługi telekomunikacyjne	Ogólne	Łącznie
Aktywa trwale	190.333	24.395	131.877	346.605
Aktywa obrotowe	255.372	5.562	166.327	427.261
Aktywa razem	445.705	29.957	298.204	773.866

Aktywa trwale wykazane w segmencie ogólnym obejmują głównie nieruchomość przy ul. Łubinowej w Warszawie, udziały w spółkach zależnych i stowarzyszonych, flotę samochodową Spółki oraz należność z tytułu leasingu finansowego linii technologicznej do produkcji dekodów. Na aktywa obrotowe zaprezentowane w segmencie ogólnym składają się głównie środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania, należności publiczno-prawne i pożyczki udzielone spółce zależnej.

Poniższa tabela prezentuje podział aktywów Spółki na segmenty na dzień 31 grudnia 2008 roku:

	Telewizja cyfrowa	Usługi telekomunikacyjne	Ogólne	Łącznie
Aktywa trwale	68.326	29.598	99.719	197.643
Aktywa obrotowe	234.722	9.075	313.410	557.207
Aktywa razem	303.048	38.673	413.129	754.850

Aktywa trwale wykazane w segmencie ogólnym obejmują głównie nieruchomości przy ul. Łubinowej w Warszawie, flotę samochodową Spółki oraz należność z tytułu leasingu finansowego linii technologicznej do produkcji dekodków. Na aktywa obrotowe zaprezentowane w segmencie ogólnym składają się głównie środki pieniężne i ich ekwiwalenty, należności publiczno-prawne, kontrakty forward oraz pożyczki udzielone spółce zależnej.

Zobowiązania Spółki nie są analizowane przez Zarząd Spółki w podziale na segmenty w ramach miesięcznych raportów zarządczych.

38. Instrumenty finansowe

Wprowadzenie

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,
- ryzyko kapitałowe.

Zarządzanie ryzykiem prowadzone przez Spółkę ma na celu ograniczenie wpływu niekorzystnych czynników na wyniki finansowe.

Zarząd ponosi odpowiedzialność za nadzór i zarządzanie poszczególnymi rodzajami ryzyk, na które narażona jest Spółka. W związku z powyższym Zarząd przyjął ogólne zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą ryzyka rynkowego, kredytowego i kapitałowego.

Niniejsza nota prezentuje informacje dotyczące ekspozycji Spółki na poszczególne ryzyka, cele, politykę i procesy zmierzające do mierzenia i zarządzania ryzykiem oraz zarządzania kapitałem. Ujawnienia dotyczące wielkości narażenia Spółki na te ryzyka prezentowane są także w pozostałych notach niniejszego sprawozdania finansowego.

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka, należą pożyczki, kredyty bankowe, środki pieniężne, kontrakty typu forward i lokaty krótkoterminowe. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest zabezpieczenie środków do finansowania działalności Spółki. Spółka posiada też inne instrumenty finansowe, takie jak należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności operacyjnej.

Aktywa finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez wynik finansowy,		
w tym:	-	13.950
Walutowe kontrakty forward*	-	13.950
Pożyczki i należności, w tym:	95.905	104.477
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	1.474	11.348
Należności z tytułu leasingu finansowego od jednostek powiązanych	5.917	6.870
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	5.641	717
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	82.873	85.542
Aktywa utrzymywane do upływu terminu wymagalności	-	-
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	-	-
Instrumenty pochodne zabezpieczające*	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	70.388	240.979
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	26.738	-

*Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń, w związku z czym kontrakty walutowe forward wycenia się do wartości godziwej przez wynik finansowy.

Zobowiązania finansowe	Wartość bilansowa	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zobowiązania finansowe wyceniane do wartości godziwej przez wynik finansowy	-	-
Inne zobowiązania finansowe wyceniane wg zamortyzowanego kosztu,	164.403	271.375
w tym:		
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.385	1.645
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	47.370	110.706
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne wobec jednostek niepowiązanych	107.693	148.192
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania wobec jednostek powiązanych	7.955	10.832
Instrumenty pochodne zabezpieczające	-	-

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe Spółki związane jest głównie z należnościami z tytułu dostaw i usług. W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2009 roku Spółka nie była narażona na istotne ryzyko z tytułu zwiększonej sprzedaży kredytowej. Spółka posiada znaczną liczbę abonentów indywidualnych rozproszonych po całym kraju, dla których przyjęto model sprzedaży oparty głównie na przedpłacie usług. Spółka na bieżąco monitoruje należności od abonentów i podejmuje działania windykacyjne łącznie z odłączeniem przesyłu sygnału do abonenta lub przerwaniem świadczenia usług telefonii komórkowej.

Spółka na bieżąco analizuje zdolność kredytową dystrybutorów oraz nadawców radiowych i telewizyjnych.

W odniesieniu do pożyczek udzielonych spółce zależnej Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. oraz w odniesieniu do leasingu finansowego lasera i linii technologicznej do produkcji dekodów, gdzie leasingodawcą jest Spółka,

a leasingobiorcą jest Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o., Spółka nie jest narażona na istotne ryzyko kredytowe. Spółka jest właścicielem 100% udziałów w spółce zależnej i w związku z tym ma pełną kontrolę nad sytuacją finansową spółki.

Ponadto niskie ryzyko pożyczki do Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. wynika z faktu, iż Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. w 2008 roku rozpoczął sprzedaż dekodérów do Spółki (która jest ich jedynym odbiorcą), przy czym cena sprzedaży została ustalona na warunkach rynkowych na poziomie zapewniającym Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. zyskowność sprzedaży, a co za tym idzie – zapewni Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. poziom środków pieniężnych umożliwiających regulowanie zobowiązań, w tym na rzecz Spółki.

W odniesieniu do innych aktywów finansowych Spółki, takich jak należności oraz środki pieniężne i ich ekwiwalenty, ryzyko kredytowe Spółki powstaje w wyniku możliwości niedokonania zapłaty przez drugą stronę umowy, a maksymalna ekspozycja na to ryzyko 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 2009	31 grudnia 2008
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	1.474	11.348
Należności z tytułu leasingu finansowego od jednostek powiązanych	5.917	6.870
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek niepowiązanych	82.873	85.542
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności od jednostek powiązanych	5.641	717
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	70.388	240.979
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	26.738	-
Razem	193.031	345.456

Tabela poniżej przedstawia koncentracje ryzyka kredytowego należności i pożyczek:

	Wartość księgowa	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Należności od abonentów	61.664	59.550
Należności od dystrybutorów	11.333	12.841
Należności od spółek mediowych	5.205	4.582
Należności i pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	13.032	18.935
Należności od pozostałych podmiotów	4.671	8.569
Razem	95.905	104.477

Tabela poniżej przedstawia wiekowanie należności z tytułu dostaw i usług i pożyczek na dzień bilansowy:

	31 grudnia 2009			31 grudnia 2008		
	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto	Wartość brutto	Utrata wartości	Wartość netto
Należności bieżące	78.046	1.446	76.600	86.608	1.453	85.155
Należności przeterminowane do 30 dni	5.548	1.195	4.353	5.677	1.317	4.360
Należności przeterminowane od 31 do 60 dni	3.732	1.486	2.246	4.202	2.480	1.722
Należności przeterminowane powyżej 60 dni	85.347	72.641	12.706	68.792	55.552	13.240
Razem	172.673	76.768	95.905	165.279	60.802	104.477

W dniu 31 grudnia 2009 roku Cyfrowy Polsat S.A. i Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o. o. podpisały aneks do umowy pożyczki, na mocy którego ustalono, że dniem spłaty pożyczki jest 31 grudnia 2010 roku. Poprzednim terminem zwrotu był 31 grudnia 2009 roku. Gdyby nie zawarto tej umowy, część kapitałowa pożyczki w wysokości 150 tysięcy PLN stałaby się przeterminowana.

Ryzyko płynności

Podstawowym założeniem w zakresie utrzymania płynności Spółki jest utrzymywanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do bieżącej obsługi zobowiązań. Wszelkie nadwyżki są lokowane na depozytach bankowych.

Spółka na bieżąco przygotowuje analizy i prognozy w zakresie środków płynnych na podstawie przepływów pieniężnych.

Poniższa tabela zawiera analizę zobowiązań finansowych Spółki, które zostaną rozliczone w kwocie netto w odpowiednich przedziałach wiekowych, na podstawie pozostałego okresu do upływu umownego terminu zapadalności na dzień bilansowy.

	31 grudnia 2009						
	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	47.370	48.257	32.337	15.920	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.385	1.385	117	117	234	703	214
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych	107.693	107.693	107.693	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	7.955	7.955	7.955	-	-	-	-
	164.403	165.290	148.102	16.037	234	703	214

	31 grudnia 2008						
	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	110.706	118.188	35.165	34.074	48.949	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.645	1.645	119	119	238	713	456
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek pozostałych	148.192	148.192	148.192	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych	10.832	10.832	10.832	-	-	-	-
	271.375	278.857	194.308	34.193	49.187	713	456

Ryzyka rynkowe

Ryzyko walutowe

Do głównych ryzyk, na które narażona jest Spółka, należy zaliczyć ryzyko walutowe związane z wahaniami kursów wymiany walut pomiędzy polskim złotym i innymi walutami. Przychody generowane przez Spółkę są wyrażone głównie w złotych, w odróżnieniu od znacznej części kosztów i nakładów kapitałowych, które ponoszone są w walutach obcych. Ryzyko walutowe związane jest przede wszystkim z opłatami licencyjnymi na rzecz nadawców telewizyjnych (USD i EUR), umowami najmu pojemności satelitarnej (EUR), opłatami dotyczącymi systemu dostępu warunkowego (EUR) oraz zakupem zestawów odbiorczych i akcesoriów do zestawów odbiorczych (EUR i USD).

Zabezpieczanie przed ryzykiem walutowym związanym z umowami licencyjnymi oraz umowami najmu pojemności satelitarnej odbywa się częściowo poprzez działania zmierzające do naturalnej redukcji ekspozycji dzięki denominowaniu w walutach obcych należności z tytułu usługi emisji sygnału oraz należności za usługi marketingowe.

W celu zabezpieczenia ryzyka walutowego związanego z kosztami opłat licencyjnych, kosztami systemu dostępu warunkowego oraz zakupem zestawów odbiorczych Spółka zawarła szereg transakcji typu forward na zakup walut.

W 2008 roku Spółka zawarła 11 transakcji zakupu w kwocie 2.000 tysięcy dolarów amerykańskich każda oraz 6 transakcji zakupu w kwocie 1.500 tysięcy euro każda. Na dzień 31 grudnia 2009 roku wszystkie transakcje zostały rozliczone.

Spółka nie posiada aktywów przeznaczonych do obrotu denominowanych w walutach obcych. Spółka ma udziały w jednostce zagranicznej, której walutą funkcjonalną jest dolar amerykański. Ponieważ udziały te nie są przeznaczone do sprzedaży, Spółka ujmuje je jako udziały w jednostce stowarzyszonej.

W prezentowanych okresach Spółka nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń.

Tabela poniżej przedstawia ekspozycję Spółki na ryzyko walutowe oparte na kwotach w walutach:

(w tysiącach)	31 grudnia 2009		31 grudnia 2008	
	EUR	USD	EUR	USD
Należności z tytułu dostaw i usług	1.035	43	1.569	346
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	680	334	548	178
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(3.738)	(15.066)	(5.679)	(6.567)
Ekspozycja bilansowa brutto	(2.023)	(14.689)	(3.562)	(6.043)
Szacowane przychody ze sprzedaży*	545	-	5.651	240
Szacowane koszty zakupu*	(58.946)	(54.902)	(55.661)	(132.250)
Ekspozycja brutto	(60.424)	(69.591)	(53.572)	(138.053)
Kontrakty forward	-	-	4.500	16.000
Ekspozycja netto	(60.424)	(69.591)	(49.072)	(122.053)

*W ciągu kolejnych dwunastu miesięcy od dnia bilansowego

W prezentowanych okresach miały zastosowanie następujące kursy walut:

w złotych polskich	Kursy średnioroczne		Kursy na dzień bilansowy	
	2009	2008	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
1 EUR	4,3273	3,5166	4,1082	4,1724
1 USD	3,1162	2,4092	2,8503	2,9618

Spadek wartości złotego o 5% względem euro i dolara amerykańskiego miałby wpływ na rachunek zysków i strat o wielkości podane poniżej. Analiza zakłada, że wszelkie inne zmienne, w tym zwłaszcza stopy procentowe, pozostają na niezmienionym poziomie. Dla roku 2008 poniższa analiza wrażliwości została wykonana w taki sam sposób.

W celu przeprowadzenia analizy wrażliwości Spółki na zmiany kursów walut na dzień 31 grudnia 2009 roku oraz 31 grudnia 2008 roku przyjęto założenie, iż przedział wahań kursów walutowych może kształtować się na poziomie +/- 5%.

	2009				2008			
	Stan na 31 grudnia 2009 w walucie (w tys.)		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)	Stan na 31 grudnia 2008 w walucie (w tys.)		Szacowana zmiana kursu w %	Skutki zmiany kursów walut w PLN (w tys.)
Należności z tytułu dostaw i usług								
EUR	1.035	4.253	5%	213	1.569	6.545	5%	327
USD	43	122	5%	6	346	1.024	5%	51
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty								
EUR	680	2.795	5%	140	548	2.288	5%	114
USD	334	953	5%	48	178	527	5%	26
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek								
EUR	-	-	5%	-	-	-	5%	-
USD	-	-	5%	-	-	-	5%	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług								
EUR	(3.738)	(15.358)	5%	(768)	(5.679)	(23.694)	5%	(1.185)
USD	(15.066)	(42.943)	5%	(2.147)	(6.567)	(19.451)	5%	(973)
Razem wpływ na wynik operacyjny okresu				(2.508)				(1.640)
Kontrakty forward								
EUR	-	-	5%	-	4.500	18.776	5%	939
USD	-	-	5%	-	16.000	47.389	5%	2.369
Podatek dochodowy				(477)				317
Razem wpływ na wynik netto okresu				(2.031)				1.351

Gdyby na dzień 31 grudnia 2009 roku oraz 31 grudnia 2008 roku kurs głównych walut dla Spółki, czyli euro i dolara amerykańskiego był wyższy o 5%, wówczas wynik netto Spółki byłby odpowiednio niższy o 2.031 tysięcy złotych oraz wyższy o 1.351 tysięcy złotych. Wzmocnienie wartości złotego względem euro i dolara amerykańskiego o 5% miałyby taki sam wpływ na rachunek zysków i strat (zmiana o wielkości podane powyżej), ale z przeciwnym znakiem. 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 Spółki, 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 Spółkę kredytów bankowych.

Spółka 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.

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

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Instrumenty oparte na stałej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	51.926	165.031
Zobowiązania finansowe	-	-
Razem	51.926	165.031

	Wartość na dzień	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Instrumenty oparte na zmiennej stopie procentowej		
Aktywa finansowe	24.487	93.175
Zobowiązania finansowe	(47.277)	(110.312)
Razem	(22.790)	(17.137)

Analiza wrażliwości przepływów pieniężnych na instrumenty o zmiennej stopie procentowej

	Rachunek zysków i strat	
	Wzrost o 100 pb	Spadek o 100 pb
Na dzień 31 grudnia 2009		
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej	(228)	228
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(228)	228
Na dzień 31 grudnia 2008		
Instrumenty finansowe o zmiennej stopie procentowej	(171)	171
Wrażliwość przepływów pieniężnych (netto)	(171)	171

Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń, dlatego zmiana poziomu stóp procentowych nie ma wpływu na kapitał własny Spółki.

Porównanie wartości godziwej i wartości księgowej

Wartość godziwą walutowych kontraktów terminowych ustala się poprzez zdyskontowanie różnicy pomiędzy kwotą wyrażoną kursem terminowym wynikającym z kontraktu a kwotą wynikającą z teoretycznego kursu walutowego obliczonego w oparciu o rynkowe stopy procentowe i kurs średni Narodowego Banku Polskiego na dzień bilansowy.

Wartość godziwa pozostałych instrumentów finansowych jest określana przy użyciu metody szacowanych zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Zakłada się, że wartość nominalna należności pomniejszona o odpisy z tytułu utraty wartości i wartość nominalna zobowiązań z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności krótszym niż jeden rok, jest zbliżona do ich wartości godziwej.

Tabela poniżej przedstawia wartości godziwe aktywów i zobowiązań finansowych wraz z ich wartościami księgowymi.

	31 grudnia 2009		31 grudnia 2008	
	Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	1.392	1.474	10.460	11.348
Należności z tytułu leasingu finansowego od jednostek powiązanych	5.987	5.917	7.197	6.870
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	88.514	88.514	86.259	86.259
Walutowe kontrakty forward	-	-	13.950	13.950
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	70.388	70.388	240.979	240.979
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	26.738	26.738	-	-
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	(47.275)	(47.370)	(109.308)	(110.706)
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	(1.385)	(1.385)	(1.645)	(1.645)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	(115.648)	(115.648)	(159.024)	(159.024)
Razem	28.711	28.628	88.868	88.031
Nierozpoznany zysk		83		837

Przyjmuje się, że wartość godziwą środków pieniężnych i ich ekwiwalentów oraz środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania stanowi ich wartość nominalna, dlatego nie zastosowano żadnych technik do wyceny tych pozycji bilansowych. Za wartość godziwą zobowiązań z tytułu leasingu finansowego przyjęto wartość nominalną z uwagi na nieistotność kwot. Na należności z tytułu dostaw i usług i inne należności a także zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania składają się w przeważającej mierze należności i zobowiązania, które zostaną uregulowane nie później niż do końca miesiąca następującego po dniu bilansowym, dlatego przyjęto, że ich wycena z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie byłaby zbliżona do wartości nominalnej. Do wyceny zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek, pożyczek udzielonych podmiotom powiązanym oraz należności z tytułu leasingu finansowego od jednostek powiązanych zastosowano techniki wyceny oparte na obserwowalnych danych rynkowych – stopach WIBOR i stopach oprocentowania polskich obligacji skarbowych. Ustalając wartość godziwą zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek, przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do września 2010 roku (przewidywany moment spłaty kredytu), określając stopę dyskontową dla każdego miesiąca jako sumę implikowanej stopy WIBOR 1M (obliczonej na podstawie struktury stóp WIBOR na 31.12.2009) i marży 1,20% (według oceny Spółki jest to możliwe do uzyskania marża, gdyby Spółka zdecydowała się zaciągnąć obecnie kredyt na porównywalnych warunkach). Ustalając wartość godziwą pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym, przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do grudnia 2010 roku (przewidywany moment spłaty

pożyczek), określając stopę dyskontową dla każdego miesiąca jako sumę implikowanej stopy WIBOR 6M (obliczonej na podstawie struktury stóp WIBOR na 31.12.2009) i marży 2,00% (Spółka byłaby gotowa zaproponować pożyczkę przy takim poziomie marży). Ustalając wartość należności z tytułu leasingu finansowego od jednostek powiązanych, przyjęto przewidywane przepływy od daty bilansowej do listopada 2014 roku (przewidywany moment spłaty należności leasingowych), określając stopę dyskontową dla każdego miesiąca jako sumę implikowanej stopy WIBOR 6M (obliczonej na podstawie struktury stóp WIBOR oraz stóp oprocentowania 2-, 4- i 10 letnich obligacji skarbowych na 31.12.2009) i marży 2,00% (Spółka byłaby gotowa zaproponować leasing przy takim poziomie marży).

Wartość godziwa kontraktów forward została uzyskana przy pomocy technik wyceny bazujących jedynie na kwotowanych danych rynkowych. W związku z tym kontrakty forward zostały zaklasyfikowane do drugiej kategorii wartości godziwej. Na koniec roku 2009 Spółka nie posiadała żadnych instrumentów finansowych wycenianych w wartości godziwej.

Zarządzanie kapitałem

Zarządzenie ryzykiem kapitałowym Spółki ma na celu ochronę zdolności Spółki do kontynuowania działalności, aby możliwe było zapewnienie zwrotu z inwestycji akcjonariuszom oraz korzyści dla innych zainteresowanych stron. Spółka może emitować akcje, zwiększać zadłużenie lub sprzedawać aktywa, aby utrzymać lub skorygować strukturę kapitału.

39. Transakcje barterowe

Spółka jest stroną transakcji barterowych. Poniższa tabela przedstawia przychody i koszty z tytułu transakcji barterowych, które są świadczone na warunkach rynkowych.

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Przychody z transakcji barterowych	2.803	2.215
Koszty transakcji barterowych	2.721	3.062

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Należności z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	1.463	427
Zobowiązania z tytułu transakcji barterowych na dzień bilansowy	449	200

40. Sprawy sądowe i postępowania przed organami administracji publicznej

Na dzień sporządzenia niniejszego rocznego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2009 roku przeciwko Spółce toczyły się następujące istotne sprawy sądowe oraz postępowania przed organami administracji publicznej.

Postępowania przed organami administracji

Postępowanie przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”) w związku z nadużyciem pozycji dominującej na krajowym rynku sprzedaży praw do publicznego odtwarzania relacji z Euro 2008

Dnia 14 kwietnia 2009 roku Spółka otrzymała zawiadomienie o wszczęciu z urzędu postępowania antymonopolowego przeciwko Spółce w związku z nadużyciem pozycji dominującej na krajowym rynku sprzedaży praw do publicznego odtwarzania relacji z Euro 2008 polegającym na narzucaniu uciążliwych warunków umów, przynoszących nieuzasadnione korzyści poprzez uzależnienie sprzedaży praw do publicznego odtwarzania relacji z Euro 2008 od zakupu dekodera oraz wsparcia technicznego, co według UOKiK mogło stanowić naruszenie art. 9 ust. 2 punkt 6 Ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów.

W dniu 12 lutego 2010 Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wydał decyzję nr DOK 1/2010, w której m.in. zobowiązał Spółkę do odkupienia dekoderek od przedsiębiorców, którzy wraz z nabyciem praw do publicznego odtwarzania relacji z Euro 2008 dokonali zakupu dekoderek oraz usługi wparcia technicznego, a następnie - na skutek złożenia oferty przez Cyfrowy Polsat S.A. - wyrazili chęć ich odsprzedaży wraz ze zwrotem kosztów usługi wsparcia technicznego po cenach, po których te dekodery wraz z usługą wsparcia technicznego zostały przez przedsiębiorców zakupione oraz poniesienia przez Cyfrowy Polsat S.A. wszystkich kosztów związanych z odbiorem dekoderek od przedsiębiorców.

Dotychczasowe doświadczenie i przeprowadzone analizy wskazują, że przyszłe koszty związane z odkupem dekoderek od przedsiębiorców nie będą istotne.

Postępowanie wszczęte przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w sprawie stosowania przez Spółkę praktyk naruszających interesy zbiorowe konsumentów

Dnia 13 sierpnia 2009 roku Spółka otrzymała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w sprawie stosowania praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów w rozumieniu przepisu art. 24 ust. 2 pkt 1 Ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów, polegających na stosowaniu w regulaminie świadczenia usług zapisu, którego treść, w ocenie Prezesa UOKiK, może być tożsama z treścią postanowień wpisanych do rejestru wzorców umów które zostały uznane za zakazane. Spółka przez kilka miesięcy prowadziła prace we współpracy z UOKiK i Urzędem Komunikacji Elektronicznej, nad zmianą regulaminu. Zmieniony regulamin wszedł w życie z dniem 1 listopada 2009 roku.

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

Ponadto Prezes UOKiK nakazał po uprawnoczeniu się decyzji publikację jej treści na stronie internetowej <http://www.cyfrowypolsat.pl/> oraz w dzienniku o zasięgu ogólnopolskim. Jednocześnie na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów nałożył na Spółkę karę pieniężną w wysokości 994 tysięcy złotych płatną do budżetu państwa z tytułu naruszenia zakazu o którym mowa w art. 24 ust. 1 i 2 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów w zakresie opisanym w decyzji, co stanowi 0,09% przychodu osiągniętego przez Spółkę w 2008 roku.

Spółka wniosła odwołanie od w/w decyzji do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

W niniejszym sprawozdaniu finansowym została ujęta rezerwa na potencjalne koszty z tytułu ostatecznego rozstrzygnięcia powyższej sprawy.

Postępowania sądowe

Powództwo wytoczone przez SkyMedia Sp. z o.o.

Sprawa z powództwa wytoczonego przez spółkę SkyMedia Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach, o świadczenie wyrównawcze i odszkodowanie, która toczy się przed Sądem Okręgowym dla Warszawy Pragi w Warszawie X Wydział Gospodarczy - wartość przedmiotu sporu 1.071 tysięcy złotych. Proces jest w fazie postępowania dowodowego. Nie można aktualnie przewidzieć, które dalsze wnioski dowodowe stron procesowych zostaną uwzględnione i w jakim czasie może nastąpić wydanie orzeczenia przez Sąd pierwszej instancji.

Ze względu na precedensowy charakter sprawy w zakresie tzw. świadczenia wyrównawczego nie sposób racjonalnie przewidzieć rozstrzygnięcia procesu, jak też jego konsekwencji finansowych dla Cyfrowego Polsatu S.A.

W ocenie Zarządu ryzyko negatywnego rozstrzygnięcia wyżej opisanej sprawy sądowej jest niższe niż prawdopodobne i dlatego nie została utworzona rezerwa z tego tytułu.

Obok powyżej wymienionych spraw Spółka jest stroną w innych postępowaniach sądowych nieistotnych z punktu widzenia sprawozdania finansowego.

41. Istotne umowy i wydarzenia

W dniu 26 lutego 2009 roku została podpisana wieloletnia umowa pomiędzy Cyfrowy Polsat S.A. a Eutelsat S.A. Przedmiotem umowy jest wynajem pojemności na transponderze HotBird 9. Warunki umowy nie odbiegają od standardów rynkowych stosowanych przy tego typu umowach. Wartość umowy w okresie jej trwania wyniesie około 26,6 milionów euro.

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem finansowym Spółka kontynuowała proces wymiany kart do dekodерów i dekodерów niekompatybilnych z nowym systemem kodowania. Zgodnie z umową zawartą pomiędzy Cyfrowy Polsat S.A. i NagraVision S.A. w dniu 2 listopada 2004 roku NagraVision S.A. jest zobowiązana do wypłaty odszkodowania za szkody,

które poniosła Spółka w związku z koniecznością wymiany kart z powodu złamania systemu kodowania. W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem finansowym Spółka wystawiła noty obciążeniowe z tego tytułu na łączną wartość 7.794 tysięcy złotych, całość tej kwoty stanowi przychód okresu bieżącego. Do 31 grudnia 2009 roku Nagravision S.A. wypłaciła całe należne odszkodowanie za szkody poniesione przez Spółkę.

W dniu 11 marca 2009 roku Cyfrowy Polsat S.A. przyjęła ofertę objęcia 350.000 uprzywilejowanych akcji nowej emisji Sferia S.A. („Sferia”) o wartości nominalnej 100 zł każda. Objęcie akcji nastąpiło po cenie emisyjnej 152,56 zł za akcję. Przed objęciem akcji Sferii, Cyfrowy Polsat S.A. zawarła z Zygmuntem Solorzem-Żakiem umowę opcji sprzedaży, którą wykonała w dniu 13 marca 2009 roku. W dniu 21 kwietnia 2009 roku Cyfrowy Polsat S.A. sprzedała akcje spółki Sferia S.A. na rzecz Polaris Finance B.V., tj. podmiotu wskazanego przez Zygmunta Solorza-Żaka jako realizującego umowę opcji. Akcje zostały sprzedane za cenę 53.726 tysięcy złotych (tj. cenę objęcia akcji w dniu 11 marca 2009 roku 53.396 tysięcy złotych powiększoną o odsetki w wysokości 5,5% rocznie naliczone od dnia 11 marca 2009 roku do dnia 21 kwietnia 2009 roku).

W dniu 1 października 2009 roku zostały podpisane trzy wieloletnie umowy pomiędzy Cyfrowy Polsat S.A. a Eutelsat S.A. Przedmiotem każdej z umów jest kontynuacja wynajmu transponderów na satelicie HotBird 8. W wyniku podpisania tych umów oraz umowy z dnia 26 lutego 2009 roku Cyfrowy Polsat dysponuje pojemnością satelitarną na czterech transponderach HotBird 8 i 9. Wartość umów w okresie jej trwania wyniesie około 79,7 milionów euro.

42. Zobowiązania pozabilansowe

Zabezpieczenia kredytów i pożyczek

Zabezpieczenia dotyczące kredytów i pożyczek zostały opisane w nocie 31.

Zobowiązania wynikające z umów leasingu operacyjnego

Zobowiązania wynikające z umów leasingu operacyjnego zostały opisane w nocie 32.

Zobowiązania umowne z tytułu zakupu składników majątku trwałego

Cyfrowy Polsat S.A. zawarła szereg umów dotyczących modernizacji nieruchomości. Kwota niezrealizowanych dostaw i usług z tego tytułu na dzień 31 grudnia 2009 roku wyniosła 2.788 tysięcy złotych. Ponadto Spółka zawarła umowy na zakup licencji i oprogramowania użytkowego – na dzień 31 grudnia 2009 roku kwota niezrealizowanych dostaw i usług w ramach tych umów wyniosła 436 tysięcy złotych.

Zobowiązania umowne z tytułu zakontraktowanych usług

Cyfrowy Polsat S.A. zawarła szereg umów dotyczących utrzymania i serwisowania systemu billingowego MVNO. Roczny koszt tych usług (po przeliczeniu kwot wyrażonych w walucie za pomocą średniego kursu NBP ogłoszonego na dzień 31 grudnia 2009 roku) wynosi 2.243 tysiące złotych.

43. Wynagrodzenia Członków Zarządu

Tabela poniżej przedstawia łączne kwoty wynagrodzenia podstawowego Członków Zarządu Cyfrowy Polsat S.A. i Praga Business Park Sp. z o.o. z tytułu pełnienia funkcji zarządczych należne od Cyfrowy Polsat S.A. i Praga Business Park Sp. z o.o. Dane za rok 2009 obejmują tylko Cyfrowy Polsat S.A., jako, że z dniem 31 grudnia 2008 roku Praga Business Park Sp. z o.o. została przez nią przejęta.

Imię i nazwisko	Funkcja	2009	2008
Dominik Libicki	Prezes Zarządu	1.020	660
Maciej Gruber	Członek Zarządu	275	516
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	636	480
Andrzej Matuszyński	Członek Zarządu	636	480
Tomasz Szela	Członek Zarządu	394	n/d
Piotr Jarosz*	Prezes Zarządu	n/d	340
Razem		2.961	2.476

*Wynagrodzenie Pana Piotra Jarosza, który w roku 2008 był Prezesem Zarządu spółki Praga Business Park Sp. z o.o., wykazane w tabeli powyżej za rok 2008 obejmuje wynagrodzenie z tytułu kontraktu menedżerskiego i z tytułu umowy o pracę.

Dodatkowo wartości premii należnych poszczególnym Członkom Zarządu za rok 2009 i 2008 kształtowały się następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja	2009	2008
Dominik Libicki	Prezes Zarządu	-	4.000
Maciej Gruber	Członek Zarządu	-	1.500
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	-	1.000
Andrzej Matuszyński	Członek Zarządu	-	1.000
Tomasz Szela	Członek Zarządu	-	n/d
Piotr Jarosz*	Prezes Zarządu	-	300
Razem		-	7.800

*Premia Pana Piotra Jarosza wykazana w tabeli powyżej za rok 2008 jest należna z tytułu umowy o pracę.

Tabela poniżej przedstawia wynagrodzenie Członków Zarządu Cyfrowy Polsat S.A. należne za 2009 i 2008 rok od pozostałych spółek z Grupy Cyfrowy Polsat:

Imię i nazwisko	Funkcja	2009	2008
Dominik Libicki	Prezes Zarządu	60	60
Maciej Gruber	Członek Zarządu	13	36
Dariusz Działkowski	Członek Zarządu	36	36
Andrzej Matuszyński	Członek Zarządu	23	-
Tomasz Szelaąg	Członek Zarządu	23	n/d
Razem		155	132

Do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego Zarząd Spółki nie otrzymał od Rady Nadzorczej informacji dotyczącej przyznania Zarządowi premii za 2009 rok.

Program opcji na akcje dla kadry kierowniczej

W dniu 4 grudnia 2007 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Cyfrowy Polsat S.A. podjęło uchwałę w sprawie wprowadzenia programu motywacyjnego dla kadry zarządzającej. Program polega na przyznaniu menedżerom opcji objęcia akcji Spółki. Uprawnionymi do objęcia akcji będą posiadacze warrantów subskrypcyjnych, którzy objęli je zgodnie z postanowieniami regulaminu programu motywacyjnego oraz uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych. Wykonanie prawa do objęcia akcji wyemitowanych na podstawie uchwały w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego przez posiadaczy warrantów subskrypcyjnych może nastąpić nie później niż w terminie 6 miesięcy od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2011 z zastrzeżeniem, że dla poszczególnych serii akcji bieg terminu początkowego, od którego mogą być składane oświadczenia o objęciu akcji, rozpoczyna się w poniższych terminach:

- (i) akcje serii G1 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2008,
- (ii) akcje serii G2 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2009,
- (iii) akcje serii G3 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2010,
- (iv) akcje serii G4 – od dnia zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok 2011.

Do dnia zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego regulamin programu motywacyjnego nie został zatwierdzony.

Zgodnie z wyżej opisaną uchwałą w razie niewykorzystania wszystkich akcji danej serii zgodnie z celem uchwały Rada Nadzorcza może dokonać przesunięcia niewykorzystanej liczby akcji danej serii do innej serii, zwiększając w ten sposób liczbę akcji składających się na inną serię. W żadnym przypadku zmianie nie może ulec ogólna liczba akcji emitowanych na podstawie uchwały.

44. 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.

Poniższa tabela przedstawia łączne kwoty należnego wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej w 2009 i 2008 roku:

Imię i nazwisko	Funkcja	2009	2008
Zygmunt Solorz-Żak	Przewodniczący Rady Nadzorczej (od 4 sierpnia 2008 roku), Członek Rady Nadzorczej (od 4 lipca 2008 roku)	180	88
Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej (od 4 sierpnia 2008 roku), Przewodniczący Rady Nadzorczej (do 4 sierpnia 2008 roku)	120	153
Mariola Gaca	Członek Rady Nadzorczej (do 4 lipca 2008 roku)	n/d	61
Zdzisław Gaca	Członek Rady Nadzorczej (do 4 lipca 2008 roku)	n/d	61
Anna Kwaśnik	Członek Rady Nadzorczej (do 4 lipca 2008 roku)	n/d	61
Andrzej Papis	Członek Rady Nadzorczej	120	120
Robert Gwiazdowski	Niezależny Członek Rady Nadzorczej (od 4 lipca 2008 roku)	120	59
Leszek Rekxa	Niezależny Członek Rady Nadzorczej (od 4 lipca 2008 roku)	120	59
Razem		660	662

45. Transakcje z jednostkami powiązanymi

Należności

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	283	326
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. (leasing)	5.917	6.870
Dom Sprzedaży Radia PIN Sp. z o.o.	61	-
Media Biznes Sp. z o.o.	116	11
Polsat Media Sp. z o.o.	1	1
Polskie Media S.A.	37	-
Sferia S.A.	16	14
Superstacja Sp. z o.o.	181	21
Teleaudio Sp. z o.o.	2	2
Telewizja Polsat S.A.	4.944	342
Razem	11.558	7.587

Zobowiązania

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Alpatran	-	31
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.*	7.040	8.480
Elektrim S.A.	-	2
Invest Bank S.A.	4	-
Media Biznes Sp. z o.o.	-	31
Polskie Media S.A.	34	-
Radio PIN S.A.	-	28
Teleaudio Sp. z o.o.	877	175
Telewizja Polsat S.A.	-	2.085
Razem	7.955	10.832

*Powyższa kwota nie obejmuje kaucji w wysokości 29 tys. złotych, którą Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. wpłacił jako zabezpieczenie związane z wynajmem nieruchomości od Spółki

Należności od jednostek powiązanych i zobowiązania wobec jednostek powiązanych nie są przedmiotem zabezpieczeń.

Na należności od Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. składają się głównie należności z tytułu leasingu finansowego linii technologicznej do produkcji dekoderek w wysokości 5.796 tysięcy złotych oraz lasera w wysokości 121 tysięcy złotych. Umowa dzierżawy linii produkcyjnej została zawarta na okres 7 lat, wysokość miesięcznej opłaty została ustalona na kwotę 118 tysięcy złotych netto. Umowa dzierżawy lasera została zawarta na okres 6 lat, wysokość miesięcznej opłaty została ustalona na kwotę 2,6 tysięcy złotych netto.

Na zobowiązania wobec Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. składają się zobowiązania z tytułu zakupu dekoderek i akcesoriów do dekoderek. W roku 2009 Spółka zakupiła od Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o. dekodery i akcesoria do dekoderek o łącznej wartości 83.881 tysięcy złotych.

Pożyczki udzielone

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	1.474	11.348
Razem:	1.474	11.348

Wartość istotnych usług świadczonych na rzecz lub przez podmioty powiązane, przedstawiona jest w poniższych tabelach:

Przychody operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	1.531	820
Dom Sprzedaży Radia PIN Sp. z o.o.	150	-
Media Biznes Sp. z o.o.	192	192
Polsat Media Sp. z o.o.	-	1
Polska Telefonía Cyfrowa Sp. z o.o.*	n/d	5
Polskie Media S.A.	172	24
Radio PIN S.A.	-	75
Sferia S.A.	-	11
Superstacja Sp. z o.o.	74	20
Teleaudio Sp. z o.o.	15	2
Telewizja Polsat S.A.	643	1.613
Razem	2.777	2.763

* Polska Telefonía Cyfrowa Sp. z o.o. była jednostką powiązaną do dnia 30 czerwca 2008 roku.

Koszty operacyjne

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Alpatran	-	355
Elektrim S.A.	1.633	1.356
EMarket Sp. z o.o.*	n/d	151
Invest Bank S.A.	1	1
Media Biznes Sp. z o.o.	192	192
PAI Media S.A.	48	-
Polsat Media Sp. z o.o.	124	-
Polska Telefonía Cyfrowa Sp. z o.o.**	n/d	196
Polskie Media S.A.	150	-
Radio PIN S.A.	77	98
Sferia S.A.	64	-
Teleaudio Sp. z o.o.	11.874	6.981
Telewizja Polsat S.A.	50.119	17.554
Razem	64.282	26.884

* EMarket Sp. z o.o. była jednostką powiązaną do dnia 17 czerwca 2008 roku

** Polska Telefonía Cyfrowa Sp. z o.o. była jednostką powiązaną do dnia 30 czerwca 2008 roku

Najistotniejsze transakcje obejmują opłaty licencyjne na rzecz Telewizji Polsat S.A. z tytułu nadawania programów Polsat Sport, Polsat Sport Extra, Polsat Film, Polsat Futbol, Polsat News, Polsat Play, Polsat Cafe i Polsat SportHD.

Teleaudio Sp. z o.o. świadczy na rzecz Spółki głównie usługi związane z telefoniczną obsługą klienta. Od Elektrim S.A. Spółka wynajmuje powierzchnie biurowe przy ulicy Chałubińskiego w Warszawie.

Transakcje pomiędzy spółkami powiązanymi zawierane są na warunkach nie odbiegających istotnie od warunków rynkowych.

Przychody finansowe

	za rok zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Cyfrowy Polsat Technology Sp. z o.o.	974	1.654
Polaris Finance B.V.	-	7.223
Razem:	974	8.877

Powyższa tabela nie obejmuje nabycia przez Cyfrowy Polsat S.A. od Zygmunta Solorza-Żaka akcji w Sferia S.A. a następnie ich odsprzedaży Polaris Finance B.V. opisanych w nocie 41. Koszt nabycia akcji wyniósł 53.396 tys. złotych a cena odsprzedaży 53.726 tys. złotych. Przychód finansowy z tytułu tej transakcji wyniósł 330 tys. złotych.

Przychody finansowe uzyskane w 2008 roku od Polaris Finance B.V. w wysokości 7.223 tysięcy złotych obejmują zwrot części kosztów poniesionych przez Spółkę związanych z wprowadzeniem akcji Spółki do obrotu regulowanego

Invest Bank S.A. jest głównym bankiem Spółki i w związku z tym Spółka ponosi koszty związane z prowadzeniem i obsługą rachunków bankowych oraz usługą identyfikacji płatności masowych, będąc jednocześnie beneficjentem przychodów odsetkowych od lokat terminowych.

W 2009 roku Spółka wypłaciła dywidendę z zysku roku 2008 w łącznej wysokości 201.244 tysięcy złotych (0,75 złotych na jedną akcję).

46. Szacunki księgowe i założenia

Sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF UE wymaga od Zarządu osądów, szacunków i założeń, które mają wpływ na przyjęte zasady oraz prezentowane wartości aktywów, pasywów, przychodów oraz kosztów. Szacunki oraz związane z nimi założenia opierają się na doświadczeniu historycznym oraz innych czynnikach, które są uznawane za racjonalne w danych okolicznościach, a ich wyniki dają podstawę osądu co do wartości bilansowej aktywów i zobowiązań, która nie wynika bezpośrednio z innych źródeł. Faktyczna wartość może różnić się od wartości szacowanej.

Szacunki i związane z nimi założenia podlegają bieżącej weryfikacji. Zmiana szacunków księgowych jest ujęta w okresie, w którym dokonano zmiany szacunku lub w okresach bieżącym i przyszłych, jeżeli dokonana zmiana szacunku dotyczy zarówno okresu bieżącego, jak i okresów przyszłych.

Do najważniejszych szacunków księgowych wykonanych przez Zarząd należą odpisy aktualizujące wartość dekodków i należności od klientów indywidualnych, okres amortyzacji dekodków udostępnianych klientom w umowach stanowiących leasing operacyjny oraz wycena kontraktów forward.

CYFROWY POLSAT S.A.

**Skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe
za okres 3 i 12 miesięcy
zakończony 31 grudnia 2009 roku**

Śródroczny rachunek zysków i strat

Śródroczne zestawienie pozostałego zysku całkowitego

Śródroczny bilans

Śródroczny rachunek przepływów pieniężnych

Śródroczne zestawienie zmian w kapitale własnym

Informacja dodatkowa do skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego

Śródroczny rachunek zysków i strat

		okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	Nota	31 grudnia 2009 niebadany	31 grudnia 2008 przekształcony* niebadany	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008 przekształcony*
Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów	5	337.516	313.603	1.267.458	1.099.273
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	6	(183.120)	(173.670)	(695.309)	(538.610)
Koszty sprzedaży	6	(70.861)	(65.391)	(203.410)	(168.596)
Koszty ogólne i administracyjne	6	(19.806)	(32.873)	(71.436)	(71.381)
Pozostałe przychody operacyjne		1.652	1.719	12.430	20.225
Pozostałe koszty operacyjne		(5.325)	(6.299)	(22.998)	(16.885)
Zysk z działalności operacyjnej		60.056	37.089	286.735	324.026
Przychody finansowe		1.115	18.746	15.237	34.794
Koszty finansowe		(638)	(7.528)	(6.265)	(23.536)
Zysk brutto		60.533	48.307	295.707	335.284
Podatek dochodowy		(11.637)	(9.620)	(56.046)	(64.007)
Zysk netto		48.896	38.687	239.661	271.277

*dla zachowania porównywalności dane zostały przekształcone (patrz nota 8 rocznego sprawozdania finansowego)

Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję w złotych	0,18	0,14	0,89	1,01
---	-------------	-------------	-------------	-------------

Śródroczne zestawienie pozostałego zysku całkowitego

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2009 niebadany	31 grudnia 2008 niebadany	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zysk netto	48.896	38.687	239.661	271.277
Pozostały zysk całkowity	-	-	-	-
Podatek od pozostałego zysku całkowitego	-	-	-	-
Pozostały zysk całkowity po opodatkowaniu	-	-	-	-
Zysk całkowity	48.896	38.687	239.661	271.277

Śródroczny bilans – aktywa

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zestawy odbiorcze	133.004	20.785
Inne rzeczowe aktywa trwałe	132.344	113.644
Wartości niematerialne	13.435	11.187
Należności długoterminowe od jednostek powiązanych	4.887	5.917
Nieruchomości inwestycyjne	6.946	21.846
Udziały w jednostkach stowarzyszonych	24.801	-
Inne aktywa długoterminowe	31.188	24.264
Aktywa trwałe razem	346.605	197.643
Zapasy	115.833	89.038
Pożyczki krótkoterminowe udzielone podmiotom powiązanym	1.474	11.348
Należności z tytułu podatku dochodowego	21.268	9.410
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	132.971	120.793
Pozostałe aktywa obrotowe	58.589	85.639
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	70.388	240.979
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	26.738	-
Aktywa obrotowe razem	427.261	557.207
Aktywa razem	773.866	754.850

Śródroczny bilans – pasywa

	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Kapitał zakładowy	10.733	10.733
Kapitał zapasowy	73.997	3.964
Kapitał rezerwowy	10.174	10.174
Zyski zatrzymane	240.531	272.147
Kapitał własny razem	335.435	297.018
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	-	44.135
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.151	1.407
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	30.964	12.083
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	1.110	120
Zobowiązania długoterminowe razem	33.225	57.745
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	47.370	66.571
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	234	238
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	203.740	191.566
Kaucje otrzymane za wydany sprzęt	18.800	22.447
Przychody przyszłych okresów	135.062	119.265
Zobowiązania krótkoterminowe razem	405.206	400.087
Zobowiązania razem	438.431	457.832
Pasywa razem	773.866	754.850

Śródroczny rachunek przepływów pieniężnych

	okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Zysk netto	239.661	271.277
Korekty:	(11.972)	91.992
Amortyzacja	40.165	21.703
Zysk z działalności inwestycyjnej	(55)	(20)
Odsetki	(2.780)	2.302
Zmiana stanu zapasów	(26.795)	37.601
Zmiana stanu należności i innych aktywów	5.499	(36.089)
Zmiana stanu zobowiązań, rezerw, rozliczeń międzyokresowych biernych i przychodów przyszłych okresów	24.515	38.361
(Zyski)/straty z tytułu różnic kursowych	14.112	(14.277)
Podatek dochodowy	56.046	64.007
Zwiększenia dekodek w leasingu operacyjnym	(123.544)	(21.348)
Inne korekty	865	(248)
Środki pieniężne netto wygenerowane na działalności operacyjnej	227.689	363.269
Podatek dochodowy zapłacony	(49.023)	(55.247)
Odsetki otrzymane dotyczące działalności operacyjnej	5.912	8.273
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	184.578	316.295
Nabycie wartości niematerialnych	(9.981)	(6.869)
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	(25.492)	(47.558)
Pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	-	(6.500)
Splata udzielonych pożyczek przez podmioty powiązane	-	3.000
Splata odsetek od pożyczek udzielonych podmiotom powiązanym	-	314
Nabycie aktywów finansowych	(53.396)	-
Wpływy ze zbycia aktywów finansowych	53.726	-
Nabycie udziałów w jednostkach stowarzyszonych	(24.801)	-
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	42	98
Wpływ środków pieniężnych w wyniku połączenia spółek	-	4.976
Splata odsetek od leasingu finansowego przez spółkę powiązaną	459	557
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej	(59.443)	(51.982)
Wpływy z tytułu rozliczenia usług związanych z publiczną ofertą akcji	-	7.223
Splata otrzymanych kredytów i pożyczek	(63.035)	(107.928)
Splata odsetek od kredytów i pożyczek	(4.212)	(13.533)
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(237)	(237)
Wyplacone dywidendy	(201.244)	(37.565)
Inne wydatki	(98)	(13.350)
Środki pieniężne z działalności finansowej	(268.826)	(165.390)
Zmiana netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(143.691)	98.923
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	240.979	141.651
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	(162)	405
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu*	97.126	240.979

*Kwota w 2009 roku obejmuje środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania w wysokości 26.738 tys. złotych.

Śródroczne zestawienie zmian w kapitale własnym

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2009	10.733	3.964	10.174	272.147	297.018
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	-	-	-	(201.244)	(201.244)
Podział zysku za rok 2008 – odpis na kapitał zapasowy	-	70.033	-	(70.033)	-
Zysk całkowity za okres	-	-	-	239.661	239.661
Stan na 31 grudnia 2009	10.733	73.997	10.174	240.531	335.435

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2008	10.733	3.500	10.174	38.029	62.436
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	-	-	-	(37.565)	(37.565)
Podział zysku za rok 2007 – odpis na kapitał zapasowy	-	464	-	(464)	-
Zyski zatrzymane spółki Praga Business Park Sp. z o.o.	-	-	-	870	870
Zysk całkowity za okres	-	-	-	271.277	271.277
Stan na 31 grudnia 2008	10.733	3.964	10.174	272.147	297.018

Informacja dodatkowa do skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku

1. Działalność Jednostki

Spółka jest operatorem płatnej cyfrowej platformy satelitarnej „Cyfrowy Polsat” świadczącym usługi na terytorium Polski, operatorem wirtualnej sieci telefonii komórkowej oraz dostawcą usługi dostępu do internetu.

2. Skład Zarządu Jednostki

- Dominik Libicki	Prezes Zarządu,
- Dariusz Działkowski	Członek Zarządu,
- Maciej Gruber	Członek Zarządu (do dnia 14 maja 2009 roku),
- Andrzej Matuszyński	Członek Zarządu (do dnia 6 stycznia 2010 roku),
- Tomasz Szelağ	Członek Zarządu (od dnia 15 maja 2009 roku).

3. Skład Rady Nadzorczej Jednostki

- Zygmunt Solorz-Żak	Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Robert Gwiazdowski	Członek Rady Nadzorczej,
- Andrzej Papis	Członek Rady Nadzorczej,
- Leszek Reksa	Członek Rady Nadzorczej,
- Heronim Ruta	Członek Rady Nadzorczej.

4. Podstawa sporządzenia skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego

Oświadczenie o zgodności

Niniejsze skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości („MSR”) 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa”. Spółka zastosowała spójne zasady rachunkowości przy sporządzaniu danych finansowych za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku z zasadami stosowanymi przy sporządzaniu sprawozdań finansowych za 2009 i 2008 rok opublikowanych w raporcie rocznym za 2009 rok.

MSR 34 wymaga ujawnienia minimum informacji przy założeniu, że czytelnicy śródrocznego sprawozdania finansowego mają dostęp do ostatniego opublikowanego rocznego sprawozdania finansowego oraz, że te informacje są istotne i nie zostały ujawnione w innym miejscu śródrocznych raportów finansowych.

Najbardziej aktualnym zbadanym rocznym sprawozdaniem finansowym jest sprawozdanie finansowe Spółki za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 roku. Roczne jednostkowe sprawozdanie finansowe w pełni ujawnia zasady rachunkowości zatwierdzone przez Spółkę.

5. Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
	niebadany	niebadany	niebadany	niebadany
Przychody z opłat abonamentowych (Pakiet Mini i MiniMax)	17.018	9.686	58.146	31.786
Przychody z opłat abonamentowych (pozostałe pakiety)	295.238	261.559	1.131.672	945.892
Przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych i telefonów	15.593	35.463	46.403	100.180
Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych	134	1.595	644	6.842
Przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału	1.565	630	3.593	1.953
Przychody z opłat abonamentowych, zrealizowanego ruchu i rozliczeń międzyoperatorskich (MVNO)	2.207	884	5.550	1.005
Pozostałe przychody ze sprzedaży	5.761	3.786	21.450	11.615
Razem	337.516	313.603	1.267.458	1.099.273

6. Koszty operacyjne

	okres 3 miesięcy zakończony		okres 12 miesięcy zakończony	
	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
	niebadany	niebadany	niebadany	niebadany
Amortyzacja	12.375	7.697	40.165	21.703
Koszty licencji programowych	80.216	71.131	354.395	226.231
Koszty przesyłu sygnału	20.035	15.680	82.570	59.006
Koszt własny sprzedanego sprzętu	33.763	52.971	97.850	146.129
Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	85.929	76.012	262.347	205.860
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	18.290	27.257	60.462	59.689
Inne koszty	23.179	21.186	72.366	59.969
Razem koszty wg rodzajów	273.787	271.934	970.155	778.587

Cyfrowy Polsat S.A.
 Dodatkowe informacje i objaśnienia do skróconego śródrocznego sprawozdania finansowego za okres 3 i 12 miesięcy
 zakończony 31 grudnia 2009 roku
 (w tysiącach złotych)

	za okres 3 miesięcy		za okres 12 miesięcy	
	zakończony		zakończony	
	31 grudnia 2009 niebadany	31 grudnia 2008 niebadany	31 grudnia 2009	31 grudnia 2008
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	183.120	173.670	695.309	538.610
Koszty sprzedaży	70.861	65.391	203.410	168.596
Koszty ogólne i administracyjne	19.806	32.873	71.436	71.381
Razem koszty wg układu kalkulacyjnego	273.787	271.934	970.155	778.587



Cyfrowy Polsat S.A.

**Raport uzupełniający opinię
z badania
jednostkowego sprawozdania
finansowego
Rok obrotowy kończący się
31 grudnia 2009 r.**

Raport uzupełniający opinię zawiera 12 stron
Raport uzupełniający opinię
z badania jednostkowego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy kończący się
31 grudnia 2009 r.

Spis treści

1.	Część ogólna raportu	3
1.1.	Dane identyfikujące Spółkę	3
1.1.1.	Nazwa Spółki	3
1.1.2.	Siedziba Spółki	3
1.1.3.	Rejestracja w Krajowym Rejestrze Sądowym	3
1.1.4.	Rejestracja w Urzędzie Skarbowym i Wojewódzkim Urzędzie Statystycznym	3
1.2.	Dane identyfikujące biegłego rewidenta [podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych]	3
1.3.	Podstawy prawne	3
1.3.1.	Kapitał zakładowy	3
1.3.2.	Kierownik jednostki	4
1.3.3.	Przedmiot działalności	4
1.4.	Informacje o jednostkowym sprawozdaniu finansowym za poprzedni rok obrotowy	5
1.5.	Zakres prac i odpowiedzialności	5
2.	Analiza finansowa Spółki	7
2.1.	Ogólna analiza jednostkowego sprawozdania finansowego	7
2.1.1.	Bilans	7
2.1.2.	Rachunek zysków i strat	8
2.2.	Wybrane wskaźniki finansowe	9
2.3.	Interpretacja wskaźników	9
3.	Część szczegółowa raportu	11
3.1.	Prawidłowość stosowanego systemu rachunkowości	11
3.2.	Inwentaryzacja składników majątkowych	11
3.3.	Informacja dodatkowa do jednostkowego sprawozdania finansowego	11
3.4.	Sprawozdanie z działalności Spółki	12
3.5.	Informacja o opinii niezależnego biegłego rewidenta	12

1. Część ogólna raportu

1.1. Dane identyfikujące Spółkę

1.1.1. Nazwa Spółki

Cyfrowy Polsat S.A.

1.1.2. Siedziba Spółki

ul. Łubinowa 4a
03-878 Warszawa

1.1.3. Rejestracja w Krajowym Rejestrze Sądowym

Sąd rejestrowy:	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Data:	21 czerwca 2001 r.
Numer rejestru:	KRS 0000010078

1.1.4. Rejestracja w Urzędzie Skarbowym i Wojewódzkim Urzędzie Statystycznym

Numer NIP:	796-18-10-732
REGON:	670925160

1.2. Dane identyfikujące biegłego rewidenta [podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych]

Firma:	KPMG Audyt Sp. z o.o.
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa
Numer rejestru:	KRS 0000104753
Sąd rejestrowy:	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Kapitał zakładowy:	125.000 zł
Numer NIP:	526-10-24-841

KPMG Audyt Sp. z o.o. jest wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 458.

1.3. Podstawy prawne

1.3.1. Kapitał zakładowy

Spółka została założona zgodnie ze statutem Spółki z dnia 30 października 1996 r. na czas nieokreślony.

Kapitał zakładowy Spółki na dzień 31 grudnia 2009 r. wynosił 10.733 tys. złotych i dzielił się na 268.325.000 akcji o wartości nominalnej 0,04 złotej każda.

Według stanu na dzień 31 grudnia 2009 r. struktura własnościowa w Spółce kształtowała się następująco:

Nazwa akcjonariusza	Liczba akcji	Ilość głosów	Wartość	Udział w kapitale
			nominalna akcji zł '000	
Polaris Finance B.V.	182.943.750	78,53%	7.318	68,18%
Zygmunt Solorz-Żak	10.603.750	4,66%	424	3,96%
Pozostali	74.777.500	16,81%	2.991	27,86%
	268.325.000	100,00%	10.733	100,00%

Pan Zygmunt Solorz-Żak posiadał pośrednio 155.502.188 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (57,95% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 66,75% udziału w ogólnej liczbie głosów) a Pan Heronim Ruta posiadał pośrednio 27.441.562 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (10,23% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 11,78% udziału w ogólnej liczbie głosów) poprzez spółkę Polaris Finance B.V.

Pan Heronim Ruta posiadał bezpośrednio 1.871.250 akcji Cyfrowego Polsatu S.A. (0,70% udziału w kapitale zakładowym Spółki i 0,82% udziału w ogólnej liczbie głosów).

1.3.2. Kierownik jednostki

Funkcje kierownika jednostki sprawuje Zarząd.

W skład Zarządu Spółki na dzień 31 grudnia 2009 r. wchodził:

- Dominik Libicki – Prezes Zarządu,
- Tomasz Szela – Członek Zarządu,
- Andrzej Matuszyński – Członek Zarządu,
- Dariusz Działkowski – Członek Zarządu.

Pan Maciej Gruber zrezygnował z funkcji Członka Zarządu w dniu 14 maja 2009 roku.

Na mocy uchwały Rady Nadzorczej z dnia 14 maja 2009 roku Pan Tomasz Szela został powołany do pełnienia funkcji Członka Zarządu.

Pan Andrzej Matuszyński zrezygnował z funkcji Członka Zarządu w dniu 6 stycznia 2010 roku.

1.3.3. Przedmiot działalności

Przedmiotem działalności Spółki zgodnie ze statutem Spółki jest w szczególności:

- działalność radiowa i telewizyjna,
- telekomunikacja,
- reklama,
- działalność usługowa w zakresie instalowania, naprawy i konserwacji sprzętu elektrycznego, gdzie indziej nie sklasyfikowana,
- wynajem pozostałych maszyn i urządzeń,
- pozostałe pośrednictwo finansowe,
- wynajem nieruchomości na własny rachunek.

1.4. Informacje o jednostkowym sprawozdaniu finansowym za poprzedni rok obrotowy

Jednostkowe sprawozdanie finansowe za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2008 r. zostało zbadane przez KPMG Audyt Sp. z o.o. i uzyskało opinię biegłego rewidenta bez zastrzeżeń.

Jednostkowe sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone przez Walne Zgromadzenie w dniu 23 kwietnia 2009 r. W dniu 14 maja 2009 r. Walne Zgromadzenie postanowiło, że zysk za ubiegły rok obrotowy w kwocie 271.277 tys. złotych będzie podzielony następująco:

- 201.244 tys. złotych na wypłatę dywidendy,
- 70.033 tys. złotych na kapitał zapasowy.

Bilans zamknięcia na dzień 31 grudnia 2008 r. został prawidłowo wprowadzony do ksiąg rachunkowych jako bilans otwarcia roku badanego.

Jednostkowe sprawozdanie finansowe zostało złożone w Sądzie Rejestrowym w dniu 4 maja 2009 r. oraz ogłoszone w Monitorze Polskim B nr 1169 w dniu 21 lipca 2009 r.

1.5. Zakres prac i odpowiedzialności

Niniejszy raport został przygotowany dla Walnego Zgromadzenia Cyfrowy Polsat S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Łubinowej 4a i dotyczy jednostkowego sprawozdania finansowego, na które składa się bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2009 r., który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 773.866 tys. złotych, rachunek zysków i strat za rok obrotowy kończący się tego dnia wykazujący zysk netto w kwocie 239.661 tys. złotych, zestawienie pozostałego zysku całkowitego za rok obrotowy kończący się tego dnia wykazujące zysk całkowity w kwocie 239.661 tys. złotych, zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy kończący się tego dnia wykazujące zwiększenie kapitału własnego o kwotę 38.417 tys. złotych, rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy kończący się tego dnia wykazujące zmniejszenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 143.691 tys. złotych oraz informacja dodatkowa do sprawozdania finansowego zawierająca opis znaczących zasad rachunkowości oraz inne informacje i objaśnienia.

Badana jednostka sporządza jednostkowe sprawozdanie finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, na podstawie decyzji Walnego Zgromadzenia z dnia 4 grudnia 2007 r.

Badanie jednostkowego sprawozdania finansowego przeprowadzono zgodnie z umową z dnia 30 listopada 2009 r., zawartą na podstawie uchwały Rady Nadzorczej z dnia 22 czerwca 2009 r. odnośnie wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego.

Badanie jednostkowego sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do postanowień rozdziału 7 ustawy o rachunkowości oraz Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej.

Badanie jednostkowego sprawozdania finansowego zostało przeprowadzone w siedzibie Spółki w okresie od 14 grudnia 2009 r. do 18 grudnia 2009 r. oraz od 8 lutego 2010 r. do 17 marca 2010 r.

Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za prawidłowość ksiąg rachunkowych, sporządzenie i rzetelną prezentację jednostkowego sprawozdania finansowego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską oraz z innymi obowiązującymi przepisami.

Zarząd Spółki oraz członkowie Rady Nadzorczej są zobowiązani do zapewnienia, aby jednostkowe sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności Spółki spełniały wymagania przewidziane w ustawie o rachunkowości.

Naszym zadaniem było, w oparciu o przeprowadzone badanie, wyrażenie opinii i sporządzenie raportu uzupełniającego, odnośnie tego jednostkowego sprawozdania finansowego oraz prawidłowości ksiąg rachunkowych stanowiących podstawę jego sporządzenia.

Zarząd Spółki złożył w dniu wydania niniejszego raportu oświadczenie o rzetelności i jasności jednostkowego sprawozdania finansowego przedstawionego do badania oraz niezastąpieniu zdarzeń wpływających w sposób znaczący na dane wykazane w jednostkowym sprawozdaniu finansowym za rok badany.

W trakcie badania jednostkowego sprawozdania finansowego Zarząd Spółki udostępnił nam wszelkie dokumenty i informacje niezbędne do wydania opinii i przygotowania raportu.

KPMG Audyt Sp. z o.o., członkowie jej Zarządu i organów nadzorczych oraz inne osoby uczestniczące w badaniu jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki spełniają wymóg niezależności od badanej Spółki. Zakres planowanej i wykonanej pracy nie został w żaden sposób ograniczony. Zakres i sposób przeprowadzonego badania wynika ze sporządzonej przez nas dokumentacji roboczej, znajdującej się w siedzibie KPMG Audyt Sp. z o.o.



2. Analiza finansowa Spółki

2.1. Ogólna analiza jednostkowego sprawozdania finansowego

2.1.1. Bilans

AKTYWA	31.12.2009 zł '000	% sumy bilansowej	31.12.2008 zł '000	% sumy bilansowej
Aktywa trwałe				
Zestawy odbiorcze	133.004	17,2	20.785	2,8
Inne rzeczowe aktywa trwałe	132.344	17,1	113.644	15,1
Wartości niematerialne	13.435	1,7	11.187	1,5
Należności długoterminowe od jednostek powiązanych	4.887	0,6	5.917	0,8
Nieruchomości inwestycyjne	6.946	0,9	21.846	2,9
Udziały w jednostkach stowarzyszonych	24.801	3,2	-	-
Inne aktywa długoterminowe	31.188	4,0	24.264	3,2
Aktywa trwałe razem	346.605	44,7	197.643	26,3
Aktywa obrotowe				
Zapasy	115.833	15,0	89.038	11,8
Pożyczki krótkoterminowe udzielone podmiotom powiązanym	1.474	0,2	11.348	1,5
Należności z tytułu podatku dochodowego	21.268	2,8	9.410	1,2
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	132.971	17,2	120.793	16,0
Pozostałe aktywa obrotowe	58.589	7,6	85.639	11,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	70.388	9,1	240.979	31,9
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	26.738	3,4	-	-
Aktywa obrotowe razem	427.261	55,3	557.207	73,7
SUMA AKTYWÓW	773.866	100,0	754.850	100,0
PASYWA				
	31.12.2009 zł '000	% sumy bilansowej	31.12.2008 zł '000	% sumy bilansowej
Kapitał własny				
Kapitał zakładowy	10.733	1,4	10.733	1,4
Kapitał zapasowy	73.997	9,6	3.964	0,5
Kapitał rezerwowy	10.174	1,3	10.174	1,4
Zyski zatrzymane	240.531	31,1	272.147	36,1
Kapitał własny razem	335.435	43,4	297.018	39,4
Zobowiązania długoterminowe				
Zobowiązania z tytułu kredytów oraz pożyczek	-	-	44.135	5,8
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1.151	0,2	1.407	0,2
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	30.964	4,0	12.083	1,6
Inne długoterminowe zobowiązania i rezerwy	1.110	0,1	120	-
Zobowiązania długoterminowe razem	33.225	4,3	57.745	7,6
Zobowiązania krótkoterminowe				
Zobowiązania z tytułu kredytów oraz pożyczek	47.370	6,1	66.571	8,8
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	234	0,0	238	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	203.740	26,3	191.566	25,4
Kaucje otrzymane za zestawy odbiorcze	18.800	2,4	22.447	3,0
Przychody przyszłych okresów	135.062	17,5	119.265	15,8
Zobowiązania krótkoterminowe razem	405.206	52,3	400.087	53,0
Zobowiązania razem	438.431	56,6	457.832	60,6
SUMA PASYWÓW	773.866	100,0	754.850	100,0

2.1.2. Rachunek zysków i strat

	1.01.2009 - 31.12.2009 zł '000	% przychodów ze sprzedaży	1.01.2008 - 31.12.2008 zł '000	% przychodów ze sprzedaży
Przekształcony *				
Przychody ze sprzedaży usług, towarów i materiałów	1.267.458	100,0	1.099.273	100,0
Koszt sprzedanych usług, towarów i materiałów	(695.309)	54,9	(538.610)	49,0
Koszty sprzedaży	(203.410)	16,1	(168.596)	15,3
Koszty ogólne i administracyjne	(71.436)	5,6	(71.381)	6,5
Pozostałe przychody operacyjne	12.430	1,0	20.225	1,8
Pozostałe koszty operacyjne	(22.998)	1,8	(16.885)	1,5
Zysk na działalności operacyjnej	286.735	22,6	324.026	29,5
Przychody finansowe	15.237	1,2	34.794	3,2
Koszty finansowe	(6.265)	0,5	(23.536)	2,1
Zysk brutto	295.707	23,3	335.284	30,5
Podatek dochodowy	(56.046)	4,4	(64.007)	5,8
Zysk netto	239.661	18,9	271.277	24,7

* W celu zapewnienia porównywalności danych Spółka dokonała przekształcenia rachunku wyników z układu rodzajowego do układu kalkulacyjnego (patrz Sprawozdanie finansowe Cyfrowy Polsat S.A. nota 8)

2.2. Wybrane wskaźniki finansowe

	2009	2008	2007
	Przekształcony *		
1. Rentowność sprzedaży netto			
<u>zysk netto za rok obrotowy x 100%</u> przychody ze sprzedaży	18,9%	24,7%	14,5%
2. Rentowność kapitału własnego			
<u>zysk netto za rok obrotowy x 100%</u> kapitał własny - zysk netto za rok obrotowy	250,2%	1053,9%	wartość ujemna
3. Szybkość obrotu należności			
<u>średni stan należności z tytułu dostaw i usług brutto x 365 dni</u> przychody ze sprzedaży	45 dni	40 dni	35 dni
4. Stopa zadłużenia			
<u>zobowiązania x 100%</u> suma pasywów	56,6%	60,6%	88,9%
5. Wskaźnik płynności			
<u>aktywa obrotowe</u> zobowiązania krótkoterminowe	1,1	1,4	1,1

* Powyższe wskaźniki zostały powtórnie przeliczone w związku z tym, iż Spółka dokonała przekształcenia rachunku wyników z układu rodzajowego do układu kalkulacyjnego (patrz Sprawozdanie finansowe Cyfrowy Polsat S.A. nota 8)

- Przychody netto obejmują przychody netto ze sprzedaży usług, towarów i materiałów.
- Średni stan należności z tytułu dostaw i usług brutto stanowi średnią arytmetyczną należności z tytułu dostaw i usług z początku i końca okresu sprawozdawczego, bez uwzględnienia odpisów aktualizujących ich wartość.

2.3. Interpretacja wskaźników

Rentowność sprzedaży netto

Rentowność sprzedaży netto spadła o 5,8 punktu procentowego w porównaniu do poprzedniego roku i wyniosła 18,9%. Niższy poziom tego wskaźnika w 2009 roku wynika między innymi ze wzrostu kosztów operacyjnych denominowanych w walutach obcych, z uwagi na osłabienie się złotego wobec euro i dolara amerykańskiego (kursy średnioroczne).

Rentowność kapitału własnego

Rentowność kapitału własnego spadła w porównaniu do roku poprzedniego. Wysoki poziom wskaźnika w 2008 roku wynikał z niskiego poziomu kapitału własnego na skutek strat poniesionych w latach ubiegłych.

Szybkość obrotu należności

Wartość tego wskaźnika ma niewielkie znaczenie dla oceny biznesu Spółki, gdyż zdecydowana większość usług sprzedawanych przez Spółkę jest przedpłacana przez klientów.

Stopa zadłużenia

Spadek stopy zadłużenia wynika głównie z częściowej spłaty kredytu bankowego.

Wskaźnik płynności

Spadek wskaźnika płynności w porównaniu do roku ubiegłego jest głównie efektem spadku środków pieniężnych Spółki w wyniku wypłaty dywidendy oraz nabycia udziałów w jednostce stowarzyszonej.

3. Część szczegółowa raportu

3.1. Prawidłowość stosowanego systemu rachunkowości

Spółka posiada aktualną dokumentację opisującą zasady rachunkowości, przyjęte przez Zarząd Spółki, w zakresie wymaganym przepisami art. 10 ustawy o rachunkowości.

W trakcie przeprowadzonego badania jednostkowego sprawozdania finansowego dokonaliśmy wrywkowego sprawdzenia prawidłowości działania systemu rachunkowości. Naszej ocenie podlegały w szczególności:

- zasadność i ciągłość stosowanych zasad rachunkowości,
- prawidłowość udokumentowania operacji gospodarczych,
- rzetelność, bezbłędność i sprawdzalność ksiąg rachunkowych, w tym powiązania zapisów z dowodami księgowymi oraz sprawozdaniem finansowym,
- zgodność przyjętych zasad ochrony dokumentacji księgowej, ksiąg rachunkowych i sprawozdań finansowych z ustawą o rachunkowości.

W trakcie przeprowadzonych prac nie stwierdziliśmy znaczących nieprawidłowości dotyczących systemu rachunkowości, które nie zostałyby usunięte, a mogły mieć istotny wpływ na badane jednostkowe sprawozdanie finansowe. Celem naszego badania nie było wyrażenie kompleksowej opinii na temat funkcjonowania tego systemu rachunkowości.

3.2. Inwentaryzacja składników majątkowych

Spółka przeprowadziła inwentaryzację składników majątkowych w terminach określonych w art. 26 ustawy o rachunkowości. Inwentaryzacją objęto następujące składniki aktywów:

- środki pieniężne,
- zapasy,
- należności.

Różnice inwentaryzacyjne rozliczono w księgach rachunkowych okresu objętego jednostkowym sprawozdaniem finansowym.

3.3. Informacja dodatkowa do jednostkowego sprawozdania finansowego

Dane zawarte w informacji dodatkowej do jednostkowego sprawozdania finansowego, zawierającej opis istotnych zasad rachunkowości oraz inne informacje objaśniające, zostały przedstawione, we wszystkich istotnych aspektach, kompletnie i prawidłowo. Dane te stanowią integralną część jednostkowego sprawozdania finansowego.



3.4. Sprawozdanie z działalności Spółki

Sprawozdanie z działalności Spółki uwzględnia, we wszystkich istotnych aspektach, informacje, o których mowa w art. 49 ustawy o rachunkowości oraz w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2009 r., nr 33, poz. 259) i są one zgodne z informacjami zawartymi w jednostkowym sprawozdaniu finansowym.

3.5. Informacja o opinii niezależnego biegłego rewidenta

W oparciu o przeprowadzone badanie jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 31 grudnia 2009 r. i za rok kończący się tego dnia wydaliśmy opinię bez zastrzeżeń.



.....
Za KPMG Audyt Sp. z o.o.
ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa
Biegły rewident nr 90106
Krzysztof Kuśmierski



.....
Za KPMG Audyt Sp. z o.o.
ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa
Biegły rewident nr 9645
Marek Strugała, Dyrektor

17 marca 2010 r.
Warszawa