

**RAPORT ROCZNY GRUPY KAPITAŁOWEJ TVN S.A.  
ZA ROK FINANSOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2009 R.**



Szanowni Akcjonariusze,

W Państwa ręce przekazujemy Raport Roczny Grupy Kapitałowej TVN za 2009 rok. Z powodzeniem realizowaliśmy w tym okresie nasz plan strategiczny i wzmocniliśmy naszą pozycję jako największej zintegrowanej grupy medialnej w Polsce.

W minionym roku utrzymaliśmy wiodącą pozycję na rynku telewizyjnym i internetowym, a także zanotowaliśmy znaczący wzrost przychodów i użytkowników platformy telewizji cyfrowej.

Rok 2009 charakteryzował się wyjątkowo zmienną i trudną do przewidzenia sytuacją makroekonomiczną. Mimo to Grupa TVN umocniła swoją pozycję pod względem finansowym, zrealizowała zintegrowaną strategię medialną i wzmocniła swoje udziały rynkowe wśród kluczowych grup docelowych. Kanał TVN, odnotowując wyniki zbliżone do rezultatów osiągniętych w 2008 r. udowodnił że jest najbardziej odpornym kanałem telewizyjnym w Polsce na zjawisko fragmentacji rynku telewizyjnego.

W 2009 roku w swojej grupie docelowej, a więc wśród widzów najbardziej wymagającej i jednocześnie atrakcyjnej dla reklamodawców, utrzymaliśmy pozycję lidera rynku. Pomimo niższego w porównaniu do głównych konkurentów zasięgu technicznego (89% gospodarstw w Polsce) TVN był w 2009 r. drugim najchętniej oglądanym kanałem telewizyjnym w Polsce zarówno w peak time jak i w ujęciu całodobowym. Fakty TVN odnotowując średni udział w rynku w 2009 roku na poziomie 31,7% po raz pierwszy w historii, w ujęciu rocznym, wyprzedziły swojego głównego konkurenta: Wiadomości TVP (31,2%), stając się najpopularniejszym programem informacyjnym w Polsce.

Widzowie wybrali również TVN przyznając w plebiscycie Telekamery 2010 aż osiem statuetek dla osobowości i produkcji związanych z nami. Jako kanał informacyjny i biznesowy zwyciężył TVN24, Anita Werner została uznana za największą osobowość w kategorii informacja i publicystyka, a w kategorii osobowość – prezenter pogody statuetkę otrzymała Dorota Gardias-Skóra. Serial „BrzydUla” został nagrodzony jako najlepsza adaptacja serialu zagranicznego, natomiast Julia Kamińska i Filip Bobek zostali uznani za najlepszą aktorkę i aktora ubiegłego roku. Widzowie docenili również statuetką program „Mam Talent”, a Szymon Majewski zdobył Złotą Telekamerę za całokształt twórczości. Prestiżową nagrodę Grand Press 2009 w kategorii News zdobyli dziennikarze programu Uwaga! za reportaż „Dobre, bo szwedzkie”.

Produkcje TVN zdobywają również popularność za granicą. BBC World News, międzynarodowy kanał informacyjny, kupił prawa do emisji naszych dwóch produkcji dokumentalnych: „Niepokorny” i „Fabryka wolności”. Bontonfilm, wiodący dystrybutor filmowy na terenie Czech i Słowacji nabył prawa do dystrybucji kinowej filmowego wyprodukowanego przez nas przeboju „Kochaj i tańcz”. Ten pierwszy wysokobudżetowy film taneczny odnotował podczas pierwszych 3 dni wyświetlania wynik 393 803 widzów, a w sumie obejrzało go ponad 1 330 000 osób. Wynik ten stawia „Kochaj i tańcz” pośród najpopularniejszych produkcji polskiej kinematografii ostatniej dekady.

Onet.pl również w zdecydowany sposób utrzymał pozycję lidera wśród portali w Polsce pod względem usług i zawartości, między innymi w związku z silną pozycją wortalu tematycznych: informacji, sportu, motoryzacji i gospodarki. Onet.pl w dalszym ciągu rozwija popularne serwisy internetowe, do których zaliczają się między innymi: Zumi.pl łączący funkcję wirtualnego atlasu Polski i „książki telefonicznej” firm; serwis randkowy Sympatia.pl; najpopularniejsza społeczność blogowa BlogOnet.pl o Blog.pl.

Platforma cyfrowa „n”, konsolidowana w pełni przez Grupę TVN od zeszłego roku, pozyskała netto ponad 199 tysięcy nowych abonentów uzyskując na koniec 2009 roku łącznie liczbę

692 tysięcy aktywnych użytkowników. W tym samym czasie liczba klientów TNK (Telewizja na Kartę) wzrosła o 348 tysięcy i wyniosła łącznie 440 tysięcy, z czego 262 tysiące klientów korzystało z odpłatnych usług na koniec 2009.

### **Nowe przedsięwzięcia**

W związku ze zbliżającą się cyfryzacją telewizji naziemnej TVN otrzymała w 2009 roku decyzję koncesyjną, a także prawo współużytkowania częstotliwości do rozpowszechniania swojego programu w ramach pierwszego etapu "Multipleksu I" cyfrowej telewizji naziemnej. Wpłacając wymienioną w decyzji KRRiT opłatę koncesyjną spełniliśmy wszystkie obowiązki niezbędne do uruchomienia naziemnego nadawania sygnału cyfrowego.

Przy współpracy Onet.pl i TVN powstał nowatorski serwis, wychodzący naprzeciw rosnącemu w Polsce popytowi na usługi Video on Demand (Film na życzenie). W serwisie znaleźć można najlepsze archiwalne produkcje TVN: „Magda M.”, „Teraz albo nigdy!”, „Kryminalni”, „39 i pół”, oraz najnowsze: telenowelę „Majka”, „Usta Usta” oraz „Klub szalonych dziewczyn”. Docelowo, w serwisie dostępne będzie archiwum seriali TVN zawierające łącznie ponad 700 odcinków oraz popularne, produkowane przez nas programy. W vod.onet.pl widzowie znajdą również najpopularniejsze filmy, seriale i programy wyprodukowane przez Warner Bros. Entertainment.

### **Usprawnienie wewnętrznej organizacji**

Dążąc do rozwoju Grupy TVN jako rynkowego lidera, a także do dalszego wzmocnienia oraz integracji jednostek biznesowych skupionych w Spółce, z dniem 1 września 2009 roku powołany został czteroosobowy Zarząd Grupy TVN. Stałem na jego czele, jako Prezes Zarządu i i CEO Grupy TVN. W skład Zarządu Grupy TVN wchodzi również Piotr Walter – Wiceprezes Zarządu Grupy TVN i Dyrektor Generalny TVN, Łukasz Wejchert - Wiceprezes Zarządu Grupy TVN i Prezes Onet, oraz Rafał Wyszomierski - Członek Zarządu Grupy TVN oraz pełniący obowiązki CFO.

### **Nagrody i wyróżnienia dla działalności biznesowej**

Podczas II edycji badania Universum Professional Survey zdobyliśmy najwięcej głosów otrzymując tytuł Idealnego Pracodawcy w dwóch kategoriach: „Biznes” i „Nauki Humanistyczne”. Dodatkowo, Grupa TVN zajęła 7. miejsce w kategorii „Nauki Ścisłe” oraz 8. w kategorii „IT”.

Już po raz piąty zostaliśmy uznani za najmocniejszą i najcenniejszą markę medialną w Polsce przez dziennik Rzeczpospolita. Jednocześnie w zestawieniu wszystkich polskich marek obecnych na rynku według wartości zajęliśmy 8. pozycję. Tytuł ten został przyznany nam po raz piąty w sześcioletniej historii rankingu. TVN została doceniona za siłę swojej marki, jej postrzeganą wartość, prestiż, jakość i lojalność klientów. W zestawieniu znalazły się jeszcze cztery inne marki należące do Grupy TVN – TVN24 (pozycja 9.), TVN 7 (12.), Onet.pl (28.) i platforma n (33.). Wartość marki TVN wyceniono na 1.088,4 mln zł.

TVN, TVN24 oraz Onet.pl zostały uznane za jedno z najsilniejszych marek na polskim rynku, otrzymując tytuł "Superbrand Polska", natomiast w czwartej edycji rankingu PremiumBrand Telewizja TVN została uznana za Markę Najwyższej Reputacji w Polsce oraz Markę Najwyższej Reputacji w kategorii Media. TVN otrzymała również nagrodę specjalną dla Marki Najbardziej Zaangażowanej Społecznie. TVN, po raz ósmy z rzędu została uhonorowana nagrodą Złotego Godła i otrzymała tytuł „Marki godnej zaufania” w badaniu European Trusted Brands.

Grupa TVN została wyróżniona w konkursie Dobra Firma 2009, organizowanym przez dziennik „Rzeczpospolita”. TVN znalazła się w gronie najdynamiczniej rozwijających się przedsiębiorstw, które uzyskały najlepsze wyniki finansowe. W wyborze laureatów kapituła

kierowała się wskaźnikami dynamiki sprzedaży w ciągu ostatnich czterech lat oraz wzrostem aktywów i kapitałów. Oceniana była również zdolność przedsiębiorstw do rozwoju i ich innowacyjność, której miarą były wskaźniki inwestycji.

### **Większa niezależność**

Sytuacja makroekonomiczna po raz kolejny wskazuje, jak ważne powinno być dążenie do zmniejszania wpływu zmian koniunktury na działalność operacyjną. W 2009 roku podjęliśmy odpowiednie kroki dla wzmocnienia naszego bilansu poprzez emisję obligacji o wartości 405 mln euro, o stałym oprocentowaniu i zapadalności w 2017 r. Takie finansowanie kładzie solidny fundament wspierający dalszą realizację naszego planu strategicznego. Konsolidacja platformy 'n' wzmacnia pozycję konkurencyjną Grupy TVN w momencie, gdy rynek płatnej telewizji oferuje duże możliwości rozwoju. Dodatkowo kontynuujemy integrację naszej platformy multimedialnej w celu osiągnięcia równowagi w przychodach pochodzących z rynku reklamowego i z opłat subskrypcyjnych. Ponadto, zwiększamy nasze wysiłki w kierunku poprawy efektywności operacyjnej oraz wzmocnienia naszej pozycji w pozyskiwaniu treści programowych, realizacji działań promocyjnych i sprzedażowych. Mając na celu wykorzystanie możliwości na Polskim rynku aktywnie rozwijamy naszą Grupę koncentrując się na maksymalizacji przepływów pieniężnych i budowaniu wartości dla naszych akcjonariuszy.

Z poważaniem,

Markus Tellenbach

**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ TVN S.A.  
ZA ROK FINANSOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2009 R.**



## SPIS TREŚCI

<b>CZĘŚĆ I.....</b>	<b>5</b>
PUNKT 1. INFORMACJE PODSTAWOWE.....	5
PUNKT 2. CHARAKTERYSTYKA GRUPY TVN.....	22
PUNKT 3. OMÓWIENIE WYNIKÓW OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH ORAZ PERSPEKTYW ROZWOJU.....	49
PUNKT 4. ORGANY NADZORUJĄCE I ZARZĄDZAJĄCE, KIEROWNICTWO I PRACOWNICY.....	98
PUNKT 5. GŁÓWNI AKCJONARIUSZE I TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIAZANYMI.....	109
PUNKT 6. INFORMACJE FINANSOWE.....	117
PUNKT 7. OFERTA I NOTOWANIA.....	119
PUNKT 8. INFORMACJE DODATKOWE.....	120
PUNKT 9. PODSTAWOWE USŁUGI KSIĘGOWE I WYNAGRODZENIE ZA TE USŁUGI.....	132
<b>CZĘŚĆ II.....</b>	<b>133</b>
PUNKT 10. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO.....	133
<b>CZĘŚĆ III.....</b>	<b>143</b>
PUNKT 11. SPRAWOZDANIE FINANSOWE.....	143

## Definicje

Niniejszy raport został przygotowany zgodnie z Sekcją 4.16 Umowy Obligacji z dnia 19 listopada 2009 r. określaną dalej „Umową Obligacji”, zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa nie będącego państwem członkowskim oraz z Ustawą o rachunkowości.

W niniejszym raporcie słowa „my”, „nas”, „nasze”, „Grupa TVN” i „Grupa” odnoszą się, zależnie od kontekstu, do TVN S.A. i jej spółek zależnych objętych konsolidacją; „Spółka” odnosi się do TVN S.A.; „Grupa Onet” odnosi się do Grupy Onet.pl S.A., właściciela portalu internetowego Onet.pl, lidera na polskim rynku portali internetowych, który nabyliśmy w lipcu 2006 r.; „Mango Media” odnosi się do Mango Media Sp. z o.o. działającej na rynku telesprzedaży, którą nabyliśmy w maju 2007 r.; „ITI Neovision” odnosi się do ITI Neovision Sp. z o.o., właściciela i operatora cyfrowej platformy telewizyjnej ‘n’, którą kontrolujemy od 11 marca 2009 r.; „gwaranci” odnosi się do Spółki, Grupy Onet, ITI Neovision i Mango Media razem i „gwarant” odnosi się do każdego z nich z osobna, „TVN” odnosi się do naszego bezpłatnego kanału nadawanego drogą naziemną; „TVN 7” oznacza nasz bezpłatny kanał rozrywkowy rozpowszechniany drogą satelitarną i kablową; „TVN 24” oznacza kanał informacyjny TVN 24; „TVN Turbo” oznacza nasz kanał tematyczny skierowany do mężczyzn; „TVN Meteo” odnosi się do naszego kanału telewizyjnego poświęconego pogodzie; „TVN Style” odnosi się do naszego kanału poświęconego zdrowiu i urodzie; „ITVN” odnosi się do naszego polskojęzycznego kanału skierowanego do widzów polskiego pochodzenia, mieszkających za granicą; „TVN Lingua” odnosi się do naszego kanału uczącego języków obcych, którego nadawania zaprzestaliśmy 15 lipca 2009 roku; „Discovery Historia” odnosi się do kanału historycznego, który przygotowywaliśmy we współpracy z Discovery Networks Poland. W dniu 29 maja 2009 r. Discovery Network Central Europe przejął nasze udziały w kanale Discovery Historia i stał się wyłącznym właścicielem kanału; „Telezakupy Mango 24” odnosi się do naszego kanału poświęconego telesprzedaży a „NTL Radomsko” odnosi się do naszego kanału regionalnego. Kanały te kupiliśmy odpowiednio w 2007 i 2005 r.; „TVN CNBC Biznes” odnosi się do naszego kanału biznesowego, który nadajemy we współpracy z CNBC Europe; „TVN Warszawa” to nasz kanał skierowany do mieszkańców Warszawy uruchomiony w grudniu 2008 roku. „Onet.pl” odnosi się do portalu internetowego Onet.pl, który nabyliśmy w 2006 r.; „TVN24.pl” oznacza nasz informacyjny wortal internetowy, który działa od marca 2007 roku; „Zumi.pl” to natomiast, internetowy katalog firm utworzony w kwietniu 2007 roku; „Plejada.pl” odnosi się do multimedialnego wortalu internetowego uruchomionego w marcu 2008 roku; „Platforma ‘n’” lub „n” to platforma cyfrowa nowej generacji uruchomiona w październiku 2006 roku; „ITI Media Group” odnosi się do ITI Media Group N.V.; „ITI Holdings” odnosi się do ITI Holdings S.A.; „ITI Group” odnosi się do ITI Holdings, łącznie z jednostkami zależnymi bezpośrednio i pośrednio od ITI Holdings; „Neovision Holding” odnosi się do Neovision Holding B.V. spółki zarejestrowanej w Amsterdamie w Holandii, która jest jedynym udziałowcem spółki ITI Neovision; „TNK” odnosi się do *Telewizji na kartę*, usługi telewizyjnej dostępnej na zasadzie przedpłaty, posiadanej i obsługiwanej przez ITI Neovision, uruchomionej w październiku 2008 roku; „przejęcie ‘n’” odnosi się do naszej oferty przejęcia pozostałych 49% udziałów w Neovision Holding; „Obligacje 9,5% Senior Notes” oznaczają obligacje oprocentowane wg stawki 9,5%, wyemitowane przez TVN Finance Corporation plc. w dniu 2 grudnia 2003 r., zapadające w 2013 r. i w całości spłacone 19 grudnia 2009 r.; „Obligacje 10,75% Senior Notes” oznaczają obligacje oprocentowane wg stawki 10,75%, wyemitowane przez TVN Finance Corporation II AB w dniu 19 listopada 2009 r., zapadające w 2017 r.; „TVN Finance” oznacza naszą jednostkę zależną TVN Finance Corporation plc; „TVN Finance II” oznacza naszą jednostkę zależną TVN Finance Corporation II AB, spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowaną w Szwecji; „SIB” odnosi się do Strateurop International B.V.; „Umowa obligacji” odnosi się do umowy obligacji z 19 listopada 2009 r., odnoszącej się do Obligacji 10,75% Senior Notes; „Obligacje PLN” odnoszą się do obligacji o całkowitej wartości nominalnej 500.000 zł, wyemitowanych przez TVN S.A. w dniu 23 czerwca 2008 roku; „Wielowalutowa umowa kredytowa” odnosi się do naszej wielowalutowej umowy kredytowej o wartości 200.000 zł zawartej z Bankiem Pekao S.A. a „Akcje” oznaczają nasze akcje zwykle notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

## Wprowadzenie

TVN S.A. powstała w 1995 r., jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, TVN Sp. z o.o. Działalność nadawczą rozpoczęła w październiku 1997 r. W 2004 r., TVN Sp. z o.o. została przekształcona w spółkę akcyjną TVN S.A. Spółka podlega postanowieniom polskiego Kodeksu spółek handlowych i jest wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000213007. Zakres działalności Spółki obejmuje realizację wszystkich działań związanych z sektorem telewizyjnym, zgodnie z § 5 Statutu.

Nasza siedziba i główne biuro mieści się przy ul. Wiertniczej 166, 02-952 Warszawa, Polska. Numer telefonu: +48 22 856 60 60.

Jesteśmy wiodącą, zintegrowaną grupą medialną w Polsce, działającą w ramach trzech głównych segmentów biznesowych: nadawanie i produkcja telewizyjna, cyfrowa płatna telewizja satelitarna oraz online. Segmenty pozwalają powiązać strategie i cele w ramach grupy i tworzą strukturę pozwalającą na efektywną alokację zasobów pomiędzy jednostkami biznesowymi. Nasze główne segmenty prezentujemy poniżej:

- **Nadawanie i produkcja telewizyjna** - obecnie posiadamy i nadajemy dziesięć należących do nas kanałów telewizyjnych: TVN, TVN 7, TVN 24, TVN Meteo, TVN Turbo, ITVN, TVN Style, NTL Radomsko, TVN CNBC Biznes oraz TVN Warszawa. TVN, nasz główny, ogólnodostępny kanał jest uznawany na polskim rynku za wiodącego nadawcę w zakresie niezależnych programów informacyjnych i rozrywkowych. TVN 7 jest programem rozrywkowym, którego oferta programowa stanowi uzupełnienie oferty programowej TVN. TVN 7 emituje filmy fabularne, seriale i teleturnieje. TVN 24 jest pierwszym całodobowym kanałem informacyjnym w Polsce. TVN Meteo jest pierwszym w kraju kanałem poświęconym w całości pogodzie, a TVN Turbo to kanał tematyczny skierowany do mężczyzn. ITVN to kanał skierowany do Polaków mieszkających za granicą. Kanał dostępny jest w Europie, Ameryce Północnej i Australii. TVN Style jest kanałem tematycznym skierowanym do kobiet, skupiającym się na tematyce zdrowia i urody. NTL Radomsko jest lokalnym kanałem telewizyjnym adresowanym do mieszkańców Radomska i okolic. TVN CNBC Biznes to uruchomiony we współpracy z CNBC Europe kanał biznesowy. TVN Warszawa to kanał skierowany do mieszkańców Warszawy. Nasze kanały telewizyjne wzajemnie zwiększają swoją efektywność operacyjną poprzez dzielenie się treściami programowymi, infrastrukturą i know-how.
- **Cyfrowa płatna telewizja satelitarna** - kontrolujemy utworzoną w październiku 2006 roku cyfrową platformę nowej generacji 'n', oferującą dostęp do płatnej telewizji w Polsce, posiadającą na 31 grudnia 2009 roku ponad 692.000 (nie w tysiącach) aktywnych abonentów 'n'. Od października 2008 platforma 'n' jest również operatorem TNK, która na 31 grudnia 2009 r. posiadała niemal 262.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów.
- **Online** - jesteśmy właścicielem Grupy Onet, właściciela wiodącego polskiego portalu internetowego Onet.pl, oferującego szereg serwisów tematycznych m.in.: informacje, biznes, sport, muzyka, poczta i inne. W marcu 2007 roku uruchomiliśmy tvn24.pl, pierwszy w Polsce informacyjny wortal, który w swoich publikacjach łączy informacje tekstowe, głosowe oraz video. W 2007 r. uruchomiliśmy wyszukiwarkę teleadresową – Zumi.pl. Grupa Onet jest także właścicielem największego polskiego portalu randkowego Sympatia.pl, jak również największego serwisu typu blog – blog.onet.pl. W marcu 2008 roku uruchomiliśmy informacyjno-rozrywkowy portal poświęcony gwiazdom show-biznesu - Plejada.pl.

Pozostałe segmenty obejmują Telezakupy Mango, jedyny całodobowy kanał poświęcony telesprzedaży w Polsce, jak również sprzedaż treści i wsparcie techniczne oferowane głównie jednostkom wewnątrz Grupy TVN.



## **Stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań**

Niniejsze Sprawozdanie zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań w brzmieniu określonym przez amerykańskie prawa federalne dotyczące papierów wartościowych, odnoszące się do naszej działalności, wyników finansowych i wyników operacyjnych. Wiele takich stwierdzeń 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 wobec tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności zachodzących po dacie wydania niniejszego Sprawozdania.

W punkcie 1 „Informacje podstawowe – Czynniki ryzyka”, w punkcie 3 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju”, a także w innych miejscach niniejszego Sprawozdania przedstawiamy istotne czynniki ryzyka, które mogą spowodować, że nasze rzeczywiste wyniki będą w znacznym stopniu 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 na nas niekorzystny wpływ, mamy na myśli ich wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki działalności, a także zdolność dokonywania płatności z tytułu Obligacji 10,75% Senior Notes.

## **Dane branżowe i rynkowe**

W niniejszym Sprawozdaniu przedstawiamy informacje i prognozy dotyczące naszej działalności, jak również rynków, które uzyskaliśmy z publikacji, badań branżowych i naszych źródeł wewnętrznych. Dane rynkowe i branżowe dotyczące naszej działalności uzyskaliśmy od dostawców danych branżowych, w tym:

- AGB Nielsen Media Research Sp. z o.o. („AGB”) – niezależne źródło danych o udziałach w rynku i danych branżowych polskiego sektora nadawców telewizyjnych. AGB jest głównym dostawcą danych telemetrycznych i danych o rynku reklamy w Polsce. AGB rejestruje i analizuje preferencje widowni przy pomocy telemetrów, czyli urządzeń elektronicznych podłączonych do odbiorników telewizyjnych, które rejestrują nawyki widzów. AGB monitoruje oglądalność kanałów na podstawie próby, którą uznaje się za reprezentatywną dla całej polskiej widowni telewizyjnej;
- Starlink – polski dom mediowy, który dostarcza dane szacunkowe dotyczące rynku reklamy;
- World Advertising Research Center – dostawca danych światowych dotyczących działań marketingowych, reklamy i mediów;
- comScore Networks - marketingowa spółka badawcza, która dostarcza dane marketingowe i świadczy usługi dla wielu firm internetowych;
- Interactive Advertising Bureau („IAB”) - organizacja zrzeszająca główne podmioty na rynku internetowym, która pomaga swoim członkom i całej branży poprzez ustanawianie standardów, przeprowadzanie badań i edukację;
- Główny Urząd Statystyczny („GUS”) - główna agencja rządowa w Polsce zajmująca się zbieraniem i publikacją danych statystycznych dotyczących polskiej gospodarki, ludności i społeczeństwa na poziomie lokalnym i ogólnokrajowym;

- SMG/KRC Millward Brown Company lub SMG/KRC, jest polskim oddziałem Millward Brown, jednej z wiodących, globalnych firm badawczych. SMG/KRC prowadzi w Polsce badanie Net Track, które dostarcza informacje dotyczące polskich użytkowników Internetu;
- Badanie Megapanel PBI/Gemius, które jest głównym źródłem informacji dotyczących ruchu w Internecie, przeprowadzane przez Polskie Badania Internetu Sp. z o.o. lub „PBI”;
- Egta - organizacja z siedzibą w Brukseli, zrzeszająca głównych sprzedawców czasu reklamowego na rynku reklamy telewizyjnej i radiowej, którzy oferują przestrzeń reklamową publicznym i prywatnym nadawcom w całej Europie.

Publikacje, ankiety i prognozy branżowe z reguły wskazują, że dane w nich zawarte, uzyskane zostały ze źródeł uznawanych za wiarygodne, nie ma jednak gwarancji dokładności ani też kompletności zawartych w tych źródłach informacji. Nie dokonaliśmy niezależnej weryfikacji danych uzyskanych ze źródeł zewnętrznych, jak również nie możemy stwierdzić na jakich założeniach ekonomicznych zostały one oparte. Sprawozdania lub szacunki, dotyczące naszego rynku, naszej pozycji rynkowej lub samej Grupy TVN, które nie pochodzą z niezależnych źródeł, oparte są na danych rynkowych lub na obecnie dostępnych nam wewnętrznych informacjach. W sytuacji, gdy nie jesteśmy świadomi ewentualnych nieścisłości w danych zawartych w niniejszym raporcie, nasze szacunki obarczone są ryzykiem błędu lub mogą ulec zmianie wraz ze zmianą wielu czynników, włączając te opisane w części „Czynniki ryzyka” niniejszego Sprawozdania.

### ***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 liczbowe zawarte w niniejszym Sprawozdaniu przedstawiono w tysiącach, o ile nie wskazano inaczej. W odniesieniu do niektórych informacji finansowych zawartych w niniejszym Sprawozdaniu wprowadzono korekty z tytułu zaokrągleń. W efekcie, niektóre liczby, wykazane sumarycznie w niniejszym Sprawozdaniu, mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych liczb wchodzących w ich skład.

## CZĘŚĆ I

### PUNKT 1. INFORMACJE PODSTAWOWE

#### Prezentacja pozycji walutowych i informacje o kursach wymiany

W niniejszym Sprawozdaniu: (i) „PLN”, „zł” lub „złoty” dotyczy oficjalnej waluty Rzeczypospolitej Polskiej; (ii) „USD” lub „dolar” oznacza obowiązującą walutę Stanów Zjednoczonych Ameryki; oraz (iii) „EUR” lub „euro” oznacza wspólną walutę Państw Członkowskich Uczestniczących w Trzecim Etapie Europejskiej Unii Gospodarczo-Walutowej Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską z późniejszymi zmianami. O ile nie wskazano inaczej, wszystkie wartości przedstawione w niniejszym raporcie wykazano w tysiącach.

Poniższe tabele przedstawiają wybrane informacje dotyczące kursu średniego kupna/sprzedaży na podany okres, 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 miała 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 zaprezentowanego kursu, ani żadnego innego.

Rok (złoty za 1,00 euro)	Rok zakończony 31 grudnia				
	2005	2006	2007	2008	2009
Kurs wymiany w okresie .....	3,86	3,83	3,58	4,17	4,11
Średni kurs wymiany w okresie <sup>(1)</sup> .....	4,02	3,90	3,78	3,51	4,33
Najwyższy kurs wymiany w okresie .....	4,28	4,11	3,94	4,18	4,90
Najniższy kurs wymiany w okresie .....	3,82	3,76	3,57	3,20	3,92

<sup>(1)</sup> Średni kurs celny złotego do euro ogłoszony przez NBP ostatniego dnia roboczego każdego miesiąca w danym okresie.

Miesiąc (złoty za 1,00 euro)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
styczeń 2009r. ....	4,44	3,92
luty 2009 r. ....	4,90	4,44
marzec 2009 r. ....	4,75	4,47
kwiecień 2009 r. ....	4,65	4,24
maj 2009 r. ....	4,49	4,34
czerwiec 2009 r. ....	4,55	4,44
lipiec 2009 r. ....	4,42	4,16
sierpień 2009 r. ....	4,20	4,08
wrzesień 2009 r. ....	4,25	4,10
październik 2009 r. ....	4,26	4,15
listopad 2009 r. ....	4,29	4,09
grudzień 2009 r. ....	4,20	4,07
styczeń 2010 r. ....	4,11	4,01

Rok (złoty za 1,00 dolara)	Rok zakończony 31 grudnia				
	2005	2006	2007	2008	2009
Kurs wymiany w okresie .....	3,26	2,91	2,44	2,96	2,85
Średni kurs wymiany w okresie <sup>(1)</sup> .....	3,25	3,10	2,77	2,41	3,12
Najwyższy kurs wymiany w okresie .....	3,45	3,30	3,04	3,13	3,90
Najniższy kurs wymiany w okresie .....	2,91	2,86	2,43	2,02	2,71

<sup>(1)</sup> Średni kurs celny ogłoszony przez NBP ostatniego dnia roboczego każdego miesiąca w danym okresie.

<b>Miesiąc (złoty za 1,00 euro)</b>	<b>Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca</b>	<b>Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca</b>
styczeń 2009 r. ....	3,46	2,88
luty 2009 r. ....	3,90	3,47
marzec 2009 r. ....	3,79	3,33
kwiecień 2009 r. ....	3,52	3,19
maj 2009 r. ....	3,33	3,15
czerwiec 2009 r. ....	3,27	3,12
lipiec 2009 r. ....	3,19	2,92
sierpień 2009 r. ....	2,98	2,85
wrzesień 2009 r. ....	2,94	2,80
październik 2009 r. ....	2,92	2,78
listopad 2009 r. ....	2,92	2,74
grudzień 2009 r. ....	2,93	2,71
styczeń 2010 r. ....	2,91	2,79

### **Wybrane dane finansowe**

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane historyczne dane finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2009, 2008, 2007, 2006 i 2005, które należy analizować z uwzględnieniem punktu 3 - „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju” i skonsolidowanych sprawozdań finansowych (łącznie z notami). Dane finansowe zgodne z MSSF uzyskano ze zbadanych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Dokonaliśmy zmiany klasyfikacji niektórych pozycji bilansu, rachunku wyników i rachunku przepływów pieniężnych za lata zakończone 31 grudnia 2007, w porównaniu do poprzedniego sprawozdania finansowego, aby zapewnić porównywalność informacji. Nie miało to wpływu na zmianę, poprzednio publikowanej, wartości kapitału własnego.

Dla ułatwienia, niektóre kwoty przedstawione w złotych na dzień 31 grudnia 2009 . zostały przeliczone na euro według kursu 4,1082 zł za 1,00 euro (obowiązujący kurs wymiany NBP złotego do euro na 31 grudnia 2009 r. Kwoty przedstawione w złotych za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. zostały przeliczone na euro według kursu 4,3406 zł za 1,00 euro (średnia arytmetyczna obowiązujących kursów wymiany NBP złotego do euro na kolejno 31 stycznia 2009, 28 lutego 2009, 31 marca 2009, 30 kwietnia 2009, 31 maja 2009, 30 czerwca 2009, 31 lipca 2009, 31 sierpnia 2009, 30 września 2009, 31 października 2009, 30 listopada 2009 i 31 grudnia 2009 r.). Takie przeliczenie nie miało sugerować, że kwoty w złotych faktycznie odzwierciedlają określone kwoty w euro ani że kwoty takie mogły być przeliczone na euro według wymienionej stawki, czy jakiegokolwiek innej stawki. Wszystkie kwoty, chyba, że wskazano inaczej, w poniższej tabeli i przypisach wyrażono w tysiącach.

	Rok zakończony 31 grudnia,					
	2005	2006	2007	2008	2009	2009
(w tys.)	PLN	PLN	PLN	PLN	PLN	EUR
<b>Skonsolidowany rachunek zysków i strat</b>						
Przychody ze sprzedaży	860.343	1.165.027	1.554.729	1.897.309	2.123.367	489.187
Zysk z działalności operacyjnej	255.427	348.515	482.012	631.875	612.090	141.016
Zysk brutto	263.620	334.297	297.232	447.552	380.793	87.728
Zysk netto w okresie	209.273	258.825	243.308	363.676	346.156	79.748
<b>Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych</b>						
Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	222.358	437.331	419.959	615.354	479.767	110.530
Wypływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(44.499)	(762.327)	(174.751)	(813.388)	(562.270)	(129.537)
(Wypływy)/wpływy pieniężne netto z działalności finansowej	(162.825)	348.832	(239.912)	271.513	273.037	62.903
Zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	15.034	23.836	5.296	73.479	190.534	43.896
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych dla potrzeb rozwodnionego zysku na akcję (nie w tysiącach)	325.464.535	329.830.715	345.979.725	348.585.264	341.262.586	341.262.586
Średnia ważona liczba potencjalnych akcji zwykłych dla potrzeb rozwodnionego zysku na akcję (nie w tysiącach)	325.464.535	334.936.631	352.494.544	353.066.178	342.546.189	342.546.189
Podstawowy zysk na jedną akcję przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (nie w tysiącach)	0,64	0,78	0,70	1,04	1,23	0,28
Rozwodniony zysk na jedną akcję przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (nie w tysiącach)	0,64	0,77	0,69	1,03	1,23	0,28
Dywidenda zapłacona lub deklarowana na jedną akcję (nie w tysiącach)	0,00	0,00	0,37	0,49	0,57	0,14
<b>Pozostałe dane</b>						
EBITDA*	294.042	399.956	554.102	711.378	794.770	183.101
Marża EBITDA	34,2%	34,3%	35,6%	37,5%	37,4%	37,4%
Marża operacyjna	29,7%	29,9%	31,0%	33,3%	28,8%	28,8%
<b>Skonsolidowany bilans</b>						
	Na dzień 31 grudnia 2005 PLN	Na dzień 31 grudnia 2006 PLN	Na dzień 31 grudnia 2007 PLN	Na dzień 31 grudnia 2008 PLN	Na dzień 31 grudnia 2009 PLN	Na dzień 31 grudnia 2009 EUR
Aktywa razem	1.441.365	2.578.658	2.744.925	3.753.174	4.983.496	1.213.061
Aktywa obrotowe	496.710	592.100	645.446	1.201.394	1.262.767	307.377
Zobowiązania długoterminowe	888.793	1.026.596	967.064	1.637.872	3.022.865	735.813
Zobowiązania krótkoterminowe	155.897	314.897	348.100	468.348	675.477	164.422
Kapitał własny	396.675	1.237.165	1.429.761	1.646.954	1.285.154	312.827
Kapitał zakładowy	63.970	68.702	69.455	69.903	68.088	16.574

\* EBITDA definiujemy jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami (oraz ich odwróceniem) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, przychodami/ (kosztami) finansowymi i inwestycyjnymi, netto (w tym przychodami i kosztami odsetkowymi oraz zyskami i stratami kursowymi), podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku netto spółek stowarzyszonych. Różnice pomiędzy EBITDA a wykazanym zyskiem z działalności operacyjnej obejmują amortyzację i odpisy (oraz ich odwrócenie) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych. Jesteśmy przekonani, że EBITDA stanowi przydatny uzupełniający wskaźnik finansowy, odzwierciedlający płynność spółek mediowych. EBITDA nie jest wskaźnikiem w MSSF i nie należy uznawać go za alternatywę wskaźnika zysku/(straty) netto według MSSF, za wskaźnik wyników operacyjnych, wskaźnik przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej zgodnie z MSSF czy wskaźnik płynności. Należy pamiętać, że EBITDA nie stanowi ujednoliconego ani ustandaryzowanego wskaźnika i w związku z tym jego wyliczenie może być różne w zależności od spółki, a prezentacja i wyliczenie EBITDA przez Grupę może być odmienne niż zastosowane przez inne spółki.

W tabeli poniżej przedstawiono uzgodnienie naszego zysku z działalności operacyjnej do EBITDA za lata zakończone 31 grudnia 2009, 2008, 2007, 2006 i 2005.

(w tys.)	Rok zakończony 31 grudnia,					
	2005 PLN	2006 PLN	2007 PLN	2008 PLN	2009 PLN	2009 EUR
Zysk z działalności operacyjnej	255.427	348.515	482.012	631.875	612.090	141.015
Amortyzacja i utrata wartości	38.615	51.441	72.090	79.503	182.680	42.086
EBITDA	294.042	399.956	554.102	711.378	794.770	183.101

## Czynniki ryzyka

*Niniejszy rozdział opisuje główne rodzaje ryzyka i niepewności wpływające na nas i na naszą działalność. Poza opisanymi poniżej, istnieją inne rodzaje ryzyka i niepewności, które nas dotyczą. Ponadto, pewne rodzaje ryzyka i niepewności, mogą być nam obecnie nieznane lub możemy uznawać je za nieistotne. Wymienione ryzyka mogą mieć negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, płynność i wyniki działalności operacyjnej.*

### Ryzyka związane z naszą działalnością

***Nasze wyniki operacyjne zależą od ogólnych warunków gospodarczych, a także mogą podlegać wahaniom pod wpływem pogorszenia sytuacji w gospodarce polskiej i światowej***

Zamieszanie na światowych rynkach finansowych oraz w systemach bankowych spowodowało utrudnienia w dostępie do kredytów, słabszą płynność finansową firm oraz szeroko zakrojone wycofywanie się z finansowania inwestycji w krajach sąsiadujących z Polską w całej Europie Środkowej i Wschodniej, co miało niekorzystny wpływ na rozwój gospodarczy i spowodowało recesję w wielu krajach. Ponadto, znaczne wahania kursów walut oraz ograniczona dostępność funduszy mogły mieć niekorzystny wpływ zarówno na klientów detalicznych, jak i firmy, obniżając ich zaufanie do gospodarki i wiarę we własną dobrą kondycję ekonomiczną. Niekorzystne warunki ekonomiczne w regionie, a w szczególności spadek koniunktury w Polsce, negatywnie wpłynęły na polską branżę reklamową. Szacujemy, że wydatki reklamowe netto w Polsce ogółem spadły w 2009 roku o 13%, co niekorzystnie odbiło się na naszych przychodach i wynikach operacyjnych. Nawet jeśli polska gospodarka nie odczuła recesji tak mocno, jak to miało miejsce w przypadku krajów sąsiadujących, nasi klienci, wśród których jest wiele firm o zasięgu globalnym, mogli obniżyć światowe lub lokalne budżety reklamowe lub uznać reklamę lokalną za słaby punkt, co w takiej sytuacji mogło wpłynąć negatywnie na popyt na reklamy lokalne. Ograniczona aktywność naszych klientów reklamowych może w przyszłości w istotny sposób wpływać negatywnie na nasze przychody i wyniki operacyjne. Ponadto, siła rynkowa klientów reklamowych w stosunku do nadawców telewizyjnych wzrosła, co miało niekorzystny wpływ na ceny i marże uzyskane przez nadawców telewizyjnych.

***Nasze wyniki operacyjne uzależnione są od znaczenia telewizji i Internetu jako nośników reklamy***

Większość naszych przychodów pochodzi z tytułu sprzedaży czasu reklamowego w kanałach telewizyjnych oraz sprzedaży przestrzeni reklamowej w Internecie na terytorium Polski. W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. stanowiły one około 67,2% naszych łącznych przychodów. Na rynku reklamy nadawcy telewizyjni i internetowi konkurują o wpływy z emisji reklam z innymi mediami, takimi jak gazety, czasopisma, radio i reklama zewnętrzna (bilbordy, logo i reklama umieszczana na środkach transportu). Zgodnie z danymi Starlink, wydatki netto na reklamę telewizyjną w Polsce w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku wyniosły około 49% łącznych wydatków netto na reklamę, natomiast wydatki netto na reklamę internetową w Polsce w tym samym czasie (włączając reklamę graficzną i związaną z wyszukiwarkami) wyniosły około 13% łącznych wydatków netto na reklamę. Nie ma jednak

pewności, że rynek reklamy telewizyjnej i internetowej utrzyma swoją obecną pozycję na polskim rynku reklamy. Nie wiadomo również, czy w przyszłości nie nastąpią zmiany przepisów faworyzujące inne media lub innych nadawców telewizyjnych. Nasilająca się konkurencja pomiędzy mediami reklamowymi powstająca w wyniku rozwoju nowych form reklamy, mogłaby mieć niekorzystny wpływ na utrzymanie i zwiększenie uzyskiwanych przez nas przychodów z emisji reklam a w następstwie na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i przepływy pieniężne.

Ponadto, nasza zdolność do pozyskiwania przychodów z emisji reklam jest uzależniona w dużym stopniu od naszego zasięgu technicznego, cen czasu antenowego, popytu na czas reklamowy, oglądalności, zmian w preferencjach widowni, zmian pokoleniowych i innych zmian demograficznych w Polsce, rozwoju technologicznego w mediach, konkurencji ze strony innych mediów oraz cykli i sezonowości na polskim rynku reklamy. Nie ma pewności, że będziemy w stanie właściwie reagować na powyższe zmiany. Zmniejszenie ogólnego zainteresowania telewizją lub Internetem, a w szczególności naszymi kanałami telewizyjnymi w związku ze wzrostem akceptacji innych form rozrywki lub zmniejszeniem zainteresowania telewizją, jako medium reklamowym, może mieć znaczny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i przepływy pieniężne.

### ***Podlegamy intensywnej konkurencji***

Polski rynek nadawców telewizyjnych i rynek reklamy charakteryzują się wysokim stopniem konkurencji. Konkurujemy pod względem zawartości programowej oraz oglądalności z innymi polskimi prywatnymi i publicznymi kanałami telewizyjnymi rozpowszechnianymi z nadajników naziemnych oraz dystrybuowanymi poprzez telewizje kablowe i satelitarne platformy cyfrowe. Konkurujemy o wpływy z emisji reklam poprzez zasięg i popularność naszych kanałów, strukturę widowni oraz oferowane ceny czasu reklamowego. Ponadto, aby bezpośrednio konkurować z nami o widownię i reklamodawców, inne kanały telewizyjne mogą zmienić swoją zawartość programową lub format. Rynek reklamy internetowej charakteryzuje się również wysokim stopniem konkurencji. Jest on bardzo atrakcyjny dla nowych graczy z powodu ciągle rosnącej liczby użytkowników, rosnącego zainteresowania ofertami oraz rosnącym zainteresowaniem reklamodawców właśnie tym rynkiem. Nasi konkurenci, tacy jak Google, MSN albo Yahoo mogą mieć znacznie większe zasoby finansowe przeznaczone na budowę pozycji na rynku, niż te, którymi my dysponujemy. Polityka i zachowanie naszych obecnych i potencjalnych konkurentów w stosunku do cen i wprowadzania nowych ofert na rynku reklamy internetowej może doprowadzić do zmian naszych cen i oferowanych przez nas produktów, a to może negatywnie wpłynąć na nasze przychody. Na polskim rynku płatnej telewizji, nasza cyfrowa platforma 'n' oraz Telewizja na kartę („TNK”), świadcząca usługę na zasadzie przedpłaty, konkuruje obecnie z trzema innymi graczami. Dwóch z nich posiada znacznie więcej abonentów niż nasza platforma cyfrowa.

Nasi konkurenci mogą dysponować większymi zasobami finansowymi i marketingowymi, a także posiadać inne zasoby, których my nie posiadamy. W związku z tym istnieje ryzyko, że podmioty te podejmą bardziej intensywne działania rozwojowe, przeprowadzą udane kampanie promocyjne i zastosują bardziej agresywną politykę cenową, lub przygotują bardziej atrakcyjną ofertę skierowaną do obecnych i potencjalnych reklamodawców oraz klientów platform cyfrowych. Nie możemy zapewnić, że w przyszłości będziemy zdolni skutecznie konkurować, lub utrzymać lub dalej zwiększać swój obecny udział w rynku. Poza tym, siła rynkowa reklamodawców w relacji do nadawców reklam może wzrosnąć, co mogłoby mieć negatywny wpływ na ceny w branży i potencjalnie na nasze wyniki. Niemożność skutecznego konkurowania na rynku nadawców telewizyjnych, internetowych i rynku reklamy może mieć negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i przepływy pieniężne.

***Możliwe, że wzrosną koszty produkcji lub nabycia naszych treści programowych i internetowych, a nawet może się okazać, że nie będziemy w stanie tworzyć czy kupować atrakcyjnych dla odbiorców treści programowych i internetowych***

Sukces komercyjny naszych kanałów telewizyjnych, platform DTH i stron internetowych zależy w dużym stopniu od możliwości opracowywania, produkowania lub nabywania treści programowych i internetowych, które odpowiadają gustom widzów, zapewniają wysoką oglądalność i generują znaczące przychody z reklam. Nie jesteśmy w stanie zapewnić, że nadal będziemy rozwijać, produkować lub nabywać takie treści. Koszty nabycia treści atrakcyjnych dla widzów mogą wzrosnąć w wyniku większej konkurencyjności. Ponadto, nasze wydatki w związku z nabyciem lokalnie wytwarzanych treści mogą wzrosnąć w wyniku wprowadzenia nowych przepisów regulujących nadawanie większej liczby takich programów. Wszelkie tego typu wzrosty wydatków mogą mieć niekorzystny wpływ na naszą działalność, na sytuację finansową, wyniki operacyjne i przepływy pieniężne.

***Opieramy się na prawach własności intelektualnej i prawach autorskich, w tym w odniesieniu do treści, które na mocy obecnie obowiązujących przepisów mogą nie być odpowiednio chronione lub mogą podlegać wykorzystaniu bez zezwolenia***

Nasze produkty w dużej mierze składają się z treści, na które mamy licencje lub do których nabyliśmy prawa autorskie. Produkty te oferujemy za pośrednictwem różnych mediów, w tym programów telewizyjnych, interaktywnych usług telewizyjnych, Internetu i płatnej telewizji. Ustalając i chroniąc nasze prawa do tych treści, opieramy się na przepisach dotyczących znaków towarowych, praw autorskich i innych praw własności intelektualnej. Jednak, nie możemy mieć pewności, że nasze prawa własności intelektualnej nie zostaną zakwestionowane, unieważnione bądź nie będą respektowane ani też czy skutecznie uda nam się odnowić prawa własności intelektualnej do nadawanych treści. Stosowanie najwyższego poziomu zabezpieczeń i środków zapobiegającym piractwu nie daje gwarancji pełnego mu zapobiegania. Osoby trzecie mogą kopiować, naruszać bądź też w inny sposób czerpać korzyści z naszych praw lub treści, do których mamy licencje, bez naszej zgody bądź bez zgody właścicieli tych praw. Internet szczególnie ułatwia tego typu nielegalne działania. Ponadto, brak przepisów szczegółowo regulujących kwestie ochrony znaków handlowych i praw autorskich w przestrzeni internetowej stanowi kolejną przeszkodę na drodze ochrony naszych praw związanych z działalnością internetową i innych praw do technologii cyfrowych. Korzystanie z naszych treści w sposób nieupoważniony może wpływać negatywnie na naszą działalność, nadwyrężając naszą reputację rynkową, zmniejszając atrakcyjność treści medialnych, w tym treści licencjonowanych, dla naszych reklamodawców, co z kolei prowadzi do obniżenia przychodów z legalnych produktów. To my przede wszystkim ponosimy odpowiedzialność za egzekwowanie praw autorskich do naszych treści, co może prowadzić do dużych wydatków i strat przychodów o nieokreślonej wysokości.

***Jeżeli dostawcy zewnętrzni, zwłaszcza amerykańscy, uznają, że polski rynek nie zapewnia stosownej ochrony przed nieupoważnionym wykorzystaniem treści medialnych, możemy mieć problemy z nabywaniem od nich treści programowych***

Piractwo medialne występuje w wielu częściach świata, w tym w Polsce, a jeszcze bardziej ułatwiają je postęp technologiczny i konwersja treści medialnych w format cyfrowy, dzięki którym łatwiej można wyprodukować, transmitować i dzielić się wysokiej jakości nieautoryzowanymi kopiami na taśmach wideo i płytach, pobierając treści z płatnej cyfrowej telewizji (*pay-per-view*) za pośrednictwem dekodowników (*set top boxes*) oraz przez nadawane bez licencji audycje w darmowej telewizji i Internecie. Treści, jakie nabywamy od zewnętrznych dostawców, zwłaszcza studiów produkujących w USA, mogą być obiektem piractwa z wykorzystaniem naszych nośników lub stron trzecich, co może negatywnie wpływać na naszą działalność i wyniki finansowe, psując naszą reputację rynkową i uniemożliwiając nam zawieranie kontraktów z tymi oraz innymi zewnętrznymi dostawcami treści na korzystnych warunkach.



W Polsce piractwo i niedozwolone kopiowanie są zjawiskami powszechnymi. Niektórzy z naszych zewnętrznych dostawców treści, prawdopodobnie wspierani przez organizacje branżowe, są bardzo wrażliwi na ryzyko piractwa ich produktów. Przykładowo, amerykańskie stowarzyszenia *Motion Picture Marketing Association* i *Motion Picture Export Association* monitorują postępy i wysiłki podejmowane przez poszczególne kraje w celu ograniczenia lub zapobiegania piractwu. W przeszłości niektóre organizacje wprowadziły dobrowolne embargo na eksport filmów do niektórych krajów, aby wymóc na rządach tych krajów bardziej agresywne działania w zakresie zapobiegania piractwu filmowemu. Co więcej, rząd amerykański publicznie rozważał wprowadzenie sankcji handlowych skierowanych przeciw pewnym krajom, które w opinii rządu nie podejmują odpowiednich wysiłków w celu zapobiegania naruszaniu praw autorskich do amerykańskich filmów. Nie mamy żadnej pewności, że dobrowolne embargo propagowane przez przemysł amerykański lub sankcje handlowe rządu amerykańskiego bądź inne podobne środki nie zostaną skierowane przeciw Polsce. Gdyby tak się stało, miałyby to wpływ na nasz udział w rynku oraz wysokość przychodów, jakie osiągamy, ze względu na ograniczenie dostępności zewnętrznych programów i treści atrakcyjnych dla reklamodawców, co z kolei przełożyłoby się negatywnie na nasze wyniki finansowe.

***Przeznaczaliśmy ogromne zasoby na to, by oferować różnorodnej jakości usługi, które jednak niekoniecznie muszą przynieść znaczne przychody***

W przypadku wielu naszych darmowych usług oferujemy dodatkowe płatne opcje, w tym usługi poczty e-mail, osobiste wiadomości, wiadomości reklamowe, wiadomości finansowe oraz gry, muzykę, sport i wideo na życzenie. Cykle rozwoju technologii wykorzystywanych w tych dodatkowych usługach są długie i zwykle wymagają od nas znacznych inwestycji. W przeszłości zdarzało się, że rezygnowaliśmy z niektórych usług premium, które nie przynosiły zysków. Podczas gdy musimy stale starać się oferować naszym użytkownikom nowe atrakcyjne usługi, jednocześnie musimy dbać o to, by skutecznie generować przychody z tych usług. Jeśli nie będziemy w stanie pozyskiwać przychodów z usług przewyższających koszty świadczenia tego typu usług, możemy doświadczyć negatywnego wpływu na naszą sytuację finansową, wyniki operacyjne i przepływy gotówkowe.

***Zaciągaliśmy znaczne długi i w związku z tym możemy nie być w stanie prowadzić nowych inwestycji lub wykorzystywać możliwości rozwoju***

Nasze oprocentowane zobowiązania stanowią znaczący element naszych źródeł finansowania. Na dzień 31 grudnia 2009 r. mieliśmy ogółem 2.843.916 złotych zadłużenia brutto, a za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 r. nasze koszty odsetkowe wynosiły 198.330 złotych. Nasz poziom zadłużenia może ograniczać możliwość zaciągania nowych długów na bardziej korzystnych warunkach oraz może ograniczać nasze możliwości finansowania potencjalnych akwizycji lub nowych przedsięwzięć, co może niekorzystnie odbijać się na naszej płynności finansowej oraz warunkach finansowych i biznesowych. Ponadto, nasza elastyczność komercyjna i finansowa podlega ograniczeniom w wyniku zobowiązań wynikających z umowy Obligacji 10,75% Senior Notes oraz warunków Obligacji PLN, a także warunków umowy kredytowej, jako że zawierają one zwyczajowe warunki mogące wpływać negatywnie na możliwość finansowania przez nas przyszłych operacji, a także dalszego wchodzenia w transakcje niezbędne do realizacji naszej strategii biznesowej. Wszelkie przypadki naruszenia restrykcji lub warunków zawartych w umowie Obligacji 10,75% Senior Notes; naszych obligacji PLN lub naszej umowy kredytowej mogą prowadzić albo do przyspieszenia obowiązku spłaty Obligacji 10,75% Senior Notes i Obligacji PLN lub do uznania kredytu za wymagalny przed datą spłaty lub do obu tych sytuacji, co negatywnie wpłynie na nasze możliwości obsługi innych zobowiązań, a w konsekwencji może prowadzić do niewypłacalności.

***Inne akwizycje i inwestycje, jakie możemy podjąć w przyszłości mogą prowadzić do strat operacyjnych i mogą wymagać znacznych zasobów finansowych oraz zasobów związanych z zarządzaniem***

Rozwój naszej firmy i działalności częściowo był wynikiem przejmowania kontroli. Nabycie i integracja nowych firm stwarza znaczne ryzyko dla naszej obecnej działalności, w tym:

- dodatkowe wymogi stawiane przed kierownictwem, które również odpowiada za zarządzanie naszą obecną działalnością;
- bardziej skomplikowana działalność, wymagająca większej liczby pracowników i innych zasobów;
- trudności z ekspansją poza główne pole działania w przypadku, gdy przejmujemy inne firmy;
- znaczne początkowe wydatki na nabycie i integrację nowych firm oraz
- w przypadku zaciągania długów w celu sfinansowania nabycia – dodatkowe koszty obsługi długu z tym związane, a także ograniczenia, jakie mogą się pojawić z tytułu bieżącego zadłużenia.

W celu bardziej efektywnego zarządzania naszym rozwojem oraz osiągnięcia zakładanych wyników przed przejęciem, musimy integrować nabyte firmy, wdrożyć procedury kontroli finansowej i zarządzania oraz opracować wymagane sprawozdania finansowe dla danych działalności. Integracja nowych firm może być utrudniona ze względu na istnienie różnych kultur i stylów zarządzania, słabej kontroli wewnętrznej oraz niemożności ustanowienia kontroli nad przepływami gotówkowymi. W przypadku gdy nie uda się wdrożyć skutecznie integracji nowych nabytych spółek, wpłynie to negatywnie na nasze możliwości zarządzania rozwojem, a także może się wiązać ze znacznymi dodatkowymi wydatkami w celu realizacji tych spraw, co może zaszkodzić naszej pozycji finansowej, wynikom operacyjnym i przepływowi pieniężnym. Ponadto, nawet jeśli uda nam się zintegrować nowe firmy, może się okazać, że nie uda nam się osiągnąć zakładanego efektu synergii oraz oszczędności kosztowych, co z kolei przełoży się na niższe od oczekiwanych przepływy pieniężne i marże zysku.

Dodatkowo, potencjalni konkurenci mogą dysponować większymi zasobami finansowymi niż my, a większe zainteresowanie firmami atrakcyjnymi do przejęcia może zmniejszyć liczbę potencjalnych akwizycji dostępnych na możliwych do zaakceptowania warunkach.

***Niepowodzenie w zakresie zarządzania rozwojem i dywersyfikacją naszej działalności może przynieść nam szkody***

Stale rozwijamy i dywersyfikujemy naszą działalność. Dbłość o kontrolę nad procesami rozwoju wymaga inwestycji w rozwój infrastruktury, a także bazy pracowników. Nasza działalność w dużej mierze opiera się na technologiach informatycznych, zarówno na poziomie operacyjnym, jak i na poziomie sprawozdawczości. Ze względu na duże tempo rozwoju, jesteśmy zmuszeni stale aktualizować stosowane rozwiązania informatyczne. W większości przypadków aktualizacje i usprawnienia mogą stawać się coraz bardziej skomplikowane i mogą wiązać się ze zwiększonym zużyciem zasobów, a zatem wymagać szczególnej uwagi i ostrożnego nimi zarządzania. Jeżeli nie będziemy w stanie zaadaptować naszych systemów w odpowiednim czasie, żeby nadążyć za rozwojem firmy, może mieć to negatywny wpływ na naszą działalność.

Dodatkowo, możemy potrzebować zwiększenia liczby pracowników. Będzie to wymagało zaangażowania czasu i zasobów przez nasze kierownictwo. Jeżeli nie będziemy w stanie zarządzać efektywnie dużą i rozproszoną geograficznie grupą pracowników bądź przewidywać przyszły rozwój i potrzeby pracowników, może to negatywnie wpłynąć na naszą działalność.

***Przerwy, opóźnienia w dostawie usług lub awarie mogą popsuć wizerunek naszej marki i drastycznie obniżyć nasze wyniki operacyjne***

Nasza działalność jest podatna na przestoje wynikające ze zdarzeń losowych takich jak pożary, powodzie, przerwy w dostawach prądu, awarie telekomunikacyjne, ataki terrorystyczne i tym podobne. Mimo wdrożenia środków zabezpieczających, nasze usługi nie są w pełni zabezpieczone przed działaniem wirusów komputerowych, przed zakłóceniami fizycznymi i elektronicznymi, aktami sabotażu oraz nielegalnymi ingerencjami w nasze systemy komputerowe. W przyszłości możemy stać się ofiarą skoordynowanego ataku prowadzącego do przerwy w dostawie usług. Nie dysponujemy możliwościami nadawania wszystkich naszych usług z wielu

miejsc, jak również nie mamy możliwości odłączenia części naszych systemów w razie wystąpienia problemów wymienionych powyżej. Jeśli nie zdołamy właściwie i na czas wdrożyć zmian, może to prowadzić do opóźnień lub przerw w dostawach naszych usług, co z kolei może spowodować stratę użytkowników, zepsucie marki oraz obniżenie wyników operacyjnych. Możemy nie mieć polisy ubezpieczenia na wypadek przerw w działalności wystarczająco pokrywającej straty, jakie mogą wystąpić w wyniku zdarzeń powodujących przerwy w dostawie usług.

### ***Nasza działalność podlega gwałtownym zmianom w zakresie technologii i nawyków widzów***

Branża telewizyjna, internetowa i płatnej telewizji może być pod wpływem gwałtownych i znaczących zmian technologicznych. Nie ma żadnej gwarancji, że obecnie stosowane przez nas technologie nie staną się przestarzałe. Wprowadzenie nowych technologii oraz systemów dystrybucji programów telewizyjnych innych niż analogowe transmisje naziemne, np. naziemne transmisje cyfrowe, DTH (direct-to-home), systemy nadawania kablowego i satelitarnego, Internet, video na życzenie oraz dostępność programów telewizyjnych na przenośnych urządzeniach cyfrowych spowodowały fragmentację publiczności telewizyjnej na bardziej rozwiniętych rynkach i mogą niekorzystnie wpływać na naszą zdolność do utrzymania liczby widzów oraz przyciągania reklamodawców, jako że takie technologie penetrują nasze rynki. Nowe technologie umożliwiające widzom wybór, kiedy i jakie treści chcą oglądać, a także dające możliwość przewinięcia lub przeskoczenia reklam mogą spowodować zmiany w zachowaniach klientów wpływające na naszą działalność. Ponadto, techniki kompresji i inne nowe technologiczne rozwiązania pozwalają na zwiększenie liczby kanałów nadawanych na naszych rynkach, a także poszerzenie oferty programowej skierowanej do ściśle określonej grupy odbiorców. Obniżenie kosztów uruchomienia dodatkowych kanałów może stymulować rozwój ściśle ukierunkowanych niszowych programów na różnych platformach dystrybucyjnych. Jeżeli nowe rozwiązania zostaną wprowadzone w branży telewizyjnej wcześniej niż się tego spodziewamy, możemy zostać zmuszeni do przeznaczenia znacznych zasobów finansowych i innych na wdrożenie nowych technologii, a także możemy nie być w stanie przenieść tych kosztów na reklamodawców.

Portal Onet.pl oraz nasze portale tematyczne i wortale budują swoją pozycję rynkową poprzez działalność w segmencie premium, konkurując z innymi znaczącymi polskimi portalami oraz innymi znaczącymi stronami internetowymi, jak np. Google.pl, oraz innymi wortalami tematycznymi. Inne nasze strony, wortale tematyczne lub sekcje tematyczne Onet.pl konkurują, walcząc w bardziej bezpośredni sposób o klientów z innymi wortalami tematycznymi i o reklamodawców z sieciami reklamowymi, które zwykle sprzedają przestrzeń reklamową na konkurencyjnych stronach tematycznych. Ponadto, większość naszych zysków z reklam internetowych pochodzi z reklam graficznych. Jednak, reklama internetowa obejmuje reklamy graficzne, marketing w wyszukiwarkach oraz usługi baz firm, przy czym reklamy graficzne stanowią około 50% wydatków netto na reklamy internetowe.

Nie jesteśmy w stanie zagwarantować, że oferowane przez nas treści będą stale atrakcyjne dla kluczowej grupy widzów ani że nowi lub obecni konkurenci nie opracują bardziej atrakcyjnych treści czy że rynek reklam graficznych utrzyma obecny poziom udziału w całej wartości wydatków na reklamę internetową w Polsce, co może wpłynąć na nasz udział w rynku. Podczas gdy stosujemy kilka modeli cen, istnieje prawdopodobieństwo, że nasze przychody z reklam internetowych spadną, jeśli nastąpi zmniejszenie naszego udziału w rynku lub obniżenie ruchu na naszych stronach internetowych. Być może będziemy musieli skorzystać ze znacznych zasobów operacyjnych lub finansowych, żeby zająć się tymi kwestiami oraz spróbować utrzymać konkurencyjność naszej działalności, co może odbijać się negatywnie na naszych wynikach finansowych.

Po przejęciu telewizji 'n' nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie zwiększyć lub utrzymać obecny procent udziału w rynku DTH. Konieczne może się okazać wykorzystanie znacznych zasobów finansowych w celu utrzymania rentowności naszej działalności i zwiększenia udziału w rynku. Choć przejęcie 'n' manifestuje naszą gotowość do inwestowania w

nowe technologie i platformy, nie możemy zagwarantować, że platforma DTH 'n' nie okaże się w pewnym momencie przestarzała, co ponownie może niekorzystnie wpłynąć na wyniki finansowe naszej firmy.

Ponadto, ze względu na mnogość czynników, w tym postęp technologiczny, wszystkie nasze firmy zmagają się z rosnącą konkurencją w zakresie oferty rozrywkowej. Nasze firmy konkurują ze sobą nawzajem, a także z innymi źródłami wiadomości, informacji i rozrywki, w tym filmów, programów na żywo, audycji radiowych, produktów typu domowe wideo oraz mediów prasowych, a także z innymi formami i dostawcami rozrywki niemiedialnej. Najnowsze rozwiązania technologiczne, jak np. wideo na życzenie, nowe formaty wideo, możliwość strumieniowego przesyłania danych oraz pobierania za pośrednictwem Internetu, poszerzyły wybór mediów i form rozrywki dostępnych dla konsumentów, a także zintensyfikowały wyzwania, jakie wynikają z fragmentacji widowni. Większy wybór zarówno w zakresie form medialnych, jak i niemiedialnych dostępnych dla widowni może wpłynąć negatywnie nie tylko na popyt na nasze produkty i usługi, ale również na gotowość reklamodawców do zakupu usług reklamowych od naszych firm. Jeżeli nie zareagujemy we właściwy sposób na dalsze poszerzanie oferty rozrywkowej dostępnej dla klientów lub na zmiany w preferencjach klientów, konkurencja może wpłynąć negatywnie na naszą pozycję w stosunku do konkurentów i nasze przychody.

### ***Działamy w Polsce, gdzie istnieje ryzyko niepewności ekonomicznej, tendencyjnego traktowania oraz utraty firmy***

Nasza działalność generująca przychody jest zlokalizowana w Polsce, co niesie ze sobą inne ryzyko niż w przypadku inwestycji na lepiej rozwiniętych rynkach, oraz co wiąże się ze znacznym wpływem nieprzewidywalnych zmiany w życiu gospodarczym, politycznym lub społecznym. System gospodarczy i polityczny, porządek prawny i podatkowy, standardy ładu korporacyjnego i praktyki biznesowe w Polsce stale się rozwijają. Polityka rządu może podlegać zmianom, zwłaszcza w przypadku zmiany partii rządzącej. To może prowadzić do niestabilności lub zakłóceń społecznych lub politycznych, potencjalnego wpływu polityki na media, niekonsekwentnego stosowania przepisów prawnych i podatkowych, arbitralnego traktowania przez organy sądowe lub inne organy regulacyjne oraz innego rodzaju ryzyk biznesowych, z których każde może mieć istotny negatywny wpływ na naszą pozycję finansową, wyniki operacyjne i przepływy pieniężne.

### ***Nasze koncesje mogą nie zostać przedłużone lub mogą zostać uchylone***

Posiadamy koncesje na rozpowszechnianie kanału TVN w sposób naziemny i na rozpowszechnianie wszystkich naszych kanałów drogą satelitarną. Podobnie, jak wszystkie koncesje udzielane w Polsce, każda z tych koncesji została udzielona na czas określony. Koncesja udzielona TVN na rozpowszechnianie kanału telewizyjnego drogą naziemną wygasa w 2013 r., podczas gdy nasze pozostałe koncesje wygasną w latach 2011-2019. Ustawa o Radiofonii i Telewizji z dnia 29 grudnia 1992 r., akty wykonawcze wydane na jej podstawie oraz stosowane orzecznictwo sądowe, nie są całkiem jasne w tym temacie i nie możemy zapewnić, że licencje zostaną nam automatycznie przedłużone, po upływie okresu, na który udzielono nam ich pierwotnie. Nieprzedłużenie posiadanych koncesji może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i przepływy pieniężne.

W lipcu 2009 r., nasz koncesja na nadawanie naszego ogólnodostępnego kanału TVN w sposób analogowy, została zmieniona na koncesję na nadawanie sygnału cyfrowego. Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji „KRRiT” nadała kanałowi TVN nową częstotliwość dostępną na pierwszym naziemnym cyfrowym multiplexie. Koncesja dla TVN dla transmisji analogowej została skrócona odpowiednio do daty przejścia z transmisji analogowej na cyfrową, czyli do 31 lipca 2013 r. Nasza licencja na nadawanie sygnału cyfrowego wydana zgodnie z funkcjonującym prawem może zostać zmieniona by odpowiadać nowym regulacjom. Nowe regulacje dotyczące przejścia z naziemnej analogowej telewizji do standardów cyfrowych nie zostały jeszcze przyjęte. To może spowolnić cały proces transformacji.

Ponadto, nie można zagwarantować, że (i) nowe koncesje zostaną wydane; (ii) licencje czekające na zatwierdzenie zostaną zatwierdzone; (iii) obecne koncesje zostaną przedłużone na tych samych warunkach; (iv) w przyszłości nie zostaną wprowadzone dodatkowe ograniczenia lub warunki. Aby utrzymać nasze koncesje, podobnie jak inni nadawcy telewizyjni, jesteśmy zobowiązani do przestrzegania Ustawy o Radiofonii i Telewizji, przepisów wydanych przez Krajową Radę Radiofonii i Telewizji („KRRiT”), a także warunków naszych koncesji. Nasze koncesje zostałyby uchylone w przypadku stwierdzenia istotnego naruszenia Ustawy o radiofonii i telewizji lub ich warunków. Poza tym, w przypadku stwierdzenia, że sposób prowadzenia działalności w ramach koncesji narusza Ustawę o Radiofonii i Telewizji lub warunki koncesji, jeśli taka niezgodność nie zostanie wyeliminowana w ciągu wskazanego okresu, nasze koncesje zostaną uchylone. Uchylenie koncesji miałoby negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i przepływy pieniężne.

W postępowaniach o udzielenie koncesji na rozpowszechnianie kanałów telewizyjnych drogą naziemną i za pośrednictwem satelitów w Polsce konkurujemy z innymi nadawcami telewizyjnymi i potencjalnie z podmiotami, które dopiero wejdą na rynek, wśród których mogą znaleźć się więksi nadawcy, w szczególności pochodzący z państw członkowskich Unii Europejskiej.

### ***Ustawa o radiofonii i telewizji ogranicza prawa własności polskich nadawców telewizyjnych***

Ustawa o radiofonii i telewizji ogranicza możliwość nabywania i posiadania przez osoby nie zamieszkujące na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego akcji polskich spółek posiadających licencje na nadawanie programów telewizyjnych. Na mocy naszych licencji uzyskaliśmy zgodę „in blanco” od KRRiT na nabywanie naszych akcji przez osoby nie zamieszkujące obszaru Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Osoby takie mogą posiadać maksymalnie 49% naszego kapitału zakładowego lub 49% praw do głosów wynikających z posiadanego kapitału zakładowego. Jeżeli osoby nie zamieszkujące Europejskiego Obszaru Gospodarczego nabędą więcej niż 49% naszego kapitału zakładowego lub będą kontrolować więcej niż 49% głosów przysługujących z naszych akcji, może to stanowić naruszenie przez nas ustawy o radiofonii i telewizji, stosownych warunków zgody „in blanco” przyznanej przez KRRiT lub naszych licencji. Naruszenie stosownych praw i przepisów lub naszych licencji, w tym progów nałożonych zgodą „in blanco”, może prowadzić do utraty licencji, co z kolei miałoby negatywny wpływ na naszą działalność, kondycję finansową, wyniki operacyjne i przepływy pieniężne.

### ***Przejście na nadawanie cyfrowe może wymagać znacznych dodatkowych inwestycji i może prowadzić do powstania dodatkowej konkurencji***

Polska obecnie planuje przejście z nadawania naziemnego w systemie analogowym na nadawanie naziemne w systemie cyfrowym – zmiany powinny zostać wdrożone do 2013 roku. Jednak dokładny czas oraz podejście do tych zmian podlegają modyfikacjom. Nie jesteśmy w stanie przewidzieć wpływu przejścia na technologie cyfrowe na naszą obecną działalność ani przewidzieć, czy zdobędziemy dodatkowe prawa lub licencje na nadawanie dla obecnych kanałów lub jakichkolwiek dodatkowych kanałów, jeśli takie dodatkowe prawa lub licencje będą wymagane. Ponadto, być może będziemy musieli dokonać znaczących inwestycji kapitałowych i poświęcić znaczne zasoby na wdrożenie naziemnej telewizji cyfrowej. Dostępność konkurencyjnych alternatywnych systemów dystrybucji, jak platformy DTH, może wymagać od nas nabycia dodatkowych praw do dystrybucji i do treści lub prowadzić do większej konkurencyjności w zakresie obecnych systemów dystrybucji i praw do treści.

Możemy nie mieć dostępu do wystarczających zasobów pozwalających na podjęcie takich inwestycji w razie konieczności.

### ***Przepisy dotyczące telewizji wpływają na treść naszych programów i reklam***

Podlegamy przepisom Ustawy o radiofonii i telewizji, która łącznie z innymi przepisami i stosownymi wymogami reguluje treści programów telewizyjnych oraz treści i czas nadawania

reklam na naszych kanałach. W szczególności, Ustawa o radiofonii i telewizji stawia wymóg, by określoną część treści programowych stanowiły programy pierwotnie wyprodukowane w języku polskim oraz programy europejskie. Nie ma pewności, czy w przyszłości nie zostaną wprowadzone bardziej restrykcyjne prawa, przepisy czy zasady, obejmujące dalsze zmiany pozwalające Polsce na zgodność z wymogami obowiązującymi w Unii Europejskiej. Zmiany przepisów, zasad, regulaminów mogą utrudnić nam wypełnianie tych wymogów, a także mogą zmusić nas do ponoszenia dodatkowych nakładów kapitałowych lub wdrażania innych zmian mogących negatywnie wpłynąć na naszą działalność, na kondycję finansową, wyniki operacyjne oraz przepływy pieniężne. Gdyby stwierdzono, że w istotny sposób naruszyliśmy przepisy zawarte w Ustawie o radiofonii i telewizji lub warunki naszych licencji, licencje mogą zostać cofnięte. Stale podlegamy nowym lub zmodyfikowanym prawom, które musimy wypełniać, aby uniknąć roszczeń, kar grzywny i innych kar (w tym utraty, odwołania lub zawieszenia licencji, pozwoleń lub zgód), co może mieć negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne, warunki finansowe i przepływy pieniężne.

***Obniżenie wartości firmy i utrata wartości marki w segmentach internetowym i platformy cyfrowej może wpływać niekorzystnie na nasze wyniki finansowe***

W wyniku przejęcia Onetu i 'n', utrzymujemy w bilansie znaczne wartości firmy oraz wartości marek o nieokreślonym okresie użytkowania. Co roku testujemy, czy wartość firmy i marka przypisywane segmentowi online nie zanotowały utraty wartości, szacując możliwą do odzyskania wartości ośrodka wypracowującego środki pieniężne Online w oparciu o wartość godziwą pomniejszoną o koszty sprzedaży. Podobnie, wartość firmy oraz inne aktywa ujęte w wyniku przejęcia 'n' również podlegają corocznemu testowi na utratę wartości. Jeżeli którekolwiek z kluczowych założeń, jakie wykorzystujemy w testach na utratę wartości, ulegną niekorzystnym zmianom, może to negatywnie wpłynąć na nasze wyniki finansowe.

***Jesteśmy podatni na ryzyko związane ze zmianą kursów walutowych***

Wahania kursów walut wpływają i będą wpływać na istotną część naszych kosztów operacyjnych i nakładów inwestycyjnych. Duża część naszych zobowiązań i kosztów wyrażana jest w walutach obcych, głównie w euro i w dolarach. Ponieważ przeważająca część naszych przychodów generowana jest w złotych, jesteśmy narażeni na ryzyko walutowe w związku z obecnym lub przyszłym zadłużeniem oraz zobowiązaniami wyrażonymi w walutach obcych. Osłabienie kursu złotego w stosunku do walut, w których musimy dokonywać płatności, spowoduje wzrost udziału procentowego kosztów operacyjnych i finansowych oraz nakładów inwestycyjnych w przychodach ze sprzedaży netto. Podczas gdy możemy dążyć do zabezpieczenia naszej ekspozycji walutowej, zakupienie odpowiednich instrumentów zabezpieczających lub zawarcie ich przy zachowaniu efektywności wydatku może być niemożliwe.

***Nasz sukces zależy od umiejętności pozyskiwania i utrzymania kluczowych pracowników***

Nasz sukces w dużym stopniu zależy od zaangażowania i umiejętności kluczowych pracowników, a także od naszej zdolności do pozyskania i zatrzymania takich osób. Nasza kadra zarządzająca ma znaczące doświadczenie w polskiej branży nadawców telewizyjnych i w istotnym stopniu przyczyniła się do naszego rozwoju i sukcesu. Utrata którejkolwiek z tych osób może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność. Chociaż do tej pory udawało się nam zatrudniać właściwych pracowników, obecnie obserwuje się silną konkurencję o wysoko wykwalifikowany personel. W związku z tym nie ma pewności, czy będziemy nadal w stanie skutecznie pozyskiwać i zatrzymać wysoko wykwalifikowanych pracowników.

***Częste zmiany przepisów podatkowych mogą wpływać negatywnie na nasze wyniki operacyjne oraz jej kondycję finansową. Ponadto, w wyniku kontroli naszych rozliczeń podatkowych za rok 2007 prowadzonej przez Urząd Kontroli Skarbowej ("UKS") może się okazać, że powstaną dodatkowe zobowiązania podatkowe***

Polski system podatkowy charakteryzuje się niskim poziomem stabilności. Przepisy podatkowe często ulegają zmianom, zwykle na niekorzyść podatników. Przepisy podatkowe mogą również wymagać zmian w celu wdrożenia nowej legislacji europejskiej. Częste zmiany przepisów regulujących podatek od działalności gospodarczej mogą być dla Spółki niekorzystne i w konsekwencji mogą wpływać negatywnie na działalność Spółki, jej kondycję finansową, wyniki operacyjne i możliwości.

W praktyce, organy podatkowe stosujące prawo opierają się nie tylko na przepisach, ale też na ich interpretacjach autorstwa urzędów wyższej instancji lub sądów. Interpretacje takie również podlegają zmianom lub też mogą zostać zastąpione nowymi aktami bądź pozostać w mocy, nie będąc jednocześnie w zgodzie z innymi przepisami. Brak konsekwencji zwiększa dodatkowo brak przejrzystości wielu przepisów obowiązujących w polskim systemie podatkowym, a także w ograniczonym stopniu niejasność decyzji wydawanych przez sądy.

Podatki i inne podobne opłaty, typu cła, a także płatności w walutach obcych mogą podlegać kontroli przez organy podatkowe oraz inne stosowne władze, a w razie wykrycia rozbieżności, mogą zostać nałożone kary i odsetki. Zeznania podatkowe składane przez Spółkę i jej spółki zależne mogą być poddane kontroli przez organy podatkowe do pięciu lat wstecz, a niektóre transakcje ze spółkami zależnymi Spółki i innymi powiązanymi stronami mogą zostać zakwestionowane z przyczyn podatkowych. Spółka może zostać zobowiązana do zapłacenia dodatkowych wysokich podatków, a także odsetek i kar.

Wyżej wymienione czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność Spółki, jej kondycję finansową, wyniki operacyjne i przepływy pieniężne.

Urząd Kontroli Skarbowej prowadzi kontrolę niektórych rozliczeń finansowych za rok finansowy 2007. Kontrola nadal trwa, dlatego trudno jest przewidzieć, jaki będzie jej wynik, ale jeżeli w wyniku kontroli okaże się, że nasze księgi rachunkowe zawierają jakieś błędy lub nieprawidłowości, możemy ponieść dodatkowe zobowiązania podatkowe w bieżącym roku podatkowym lub w następnych latach. Zobowiązania te również mogą wpłynąć negatywnie na naszą działalność, kondycję finansową, wyniki operacyjne i przepływy pieniężne.

### ***Jesteśmy stroną wielu transakcji z jednostkami powiązanymi z nami***

Obecnie jesteśmy zależni od ITI Holdings w zakresie wielu usług i w związku z tym uczestniczymy w wielu transakcjach z powiązanymi jednostkami. W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. zawarliśmy transakcje z powiązanymi stronami, w wyniku których ponieśliśmy koszty na rzecz Grupy ITI w łącznej wysokości 34.484 zł, uwzględniając opłatę za usługi doradcze ograniczone limitem rocznymi w wysokości 3.000 euro. Wydatki te obejmowały dzierżawę powierzchni biurowej jak również korzystanie przez nas z usług doradztwa w sprawach zarządczych, sprzedaży i doradztwa finansowego oraz innych usług. Powyższa suma nie obejmuje kosztów zakupu udziałów w 'n', za które zapłaciliśmy łącznie 319.628 zł (95.000 EUR) 25 czerwca 2008 roku oraz 452.764 zł ( 46.200 euro ( 216.316 zł) i 60.000 euro (236.448 zł) jako świadczenie warunkowe) w marcu 2009 r. (kwota podlega korekcie). Stosujemy politykę zawierania transakcji z powiązanymi stronami, zgodnie z którą (i) umowy zawarte z powiązanymi stronami nie mogą być dla nas mniej korzystne niż warunki transakcji z niepowiązaną jednostką zawarte na ogólnie obowiązujących zasadach oraz (ii) umowy z powiązanymi stronami będącymi osobami fizycznymi, mające wartość powyżej 150.000 euro (nie w tysiącach) oraz umowy z powiązanymi stronami będącymi osobami prawnymi, mające wartość powyżej 500.000 euro (nie w tysiącach) wymagają akceptacji poprzez głosowanie rady nadzorczej, w tym większości naszych niezależnych dyrektorów („niezależni dyrektorzy” zgodnie z definicją z „Kodeksu najlepszych praktyk stosowanych przez spółki notowane na warszawskiej giełdzie papierów wartościowych”). Niemniej jednak, istnieje ryzyko, iż warunki lub założenia ulegną zmianie, część

usług przyjmowanych przez nas od stron z nami powiązanych może się okazać warta mniej niż ustaliliśmy zapłacić.

Ponadto, nasza zależność od ITI Holdings oraz jednostek powiązanych z ITI Holdings wystawia nas na ryzyko, że usługi i czerpane z nich korzyści mogą zostać wycofane w sytuacji, gdy takie usługi i korzyści będzie trudno zastąpić lub będzie to zbyt kosztowne. Gdyby ITI Holdings stanęło przed kłopotami finansowymi lub z innych powodów nie było w stanie lub nie było gotowe świadczyć usług wymaganych przez TVN, możemy ponieść dodatkowe koszty lub doświadczyć opóźnień, szukając dostawców zastępczych. Każdy przypadek takiego przerwania świadczenia usług może zatem mieć niekorzystny wpływ na naszą działalność, kondycję finansową, wyniki operacyjne i przepływy pieniężne.

***ITI Neovision Sp. z o.o. obecnie przynosi straty i może w ogóle nie być w stanie wygenerować dodatnich przepływów pieniężnych w najbliższej przyszłości***

ITI Neovision Sp. z o.o. obecnie przynosi straty i nie ma gwarancji, że wygeneruje dodatnie przepływy pieniężne w najbliższej przyszłości lub kiedykolwiek. Za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. platforma DTH 'n' zanotowała stratę netto w wysokości 304.922 zł.

Prawdopodobnie będziemy musieli zapewnić finansowe wsparcie dla ITI Neovision Sp. z o.o. na najbliższą przyszłość. Zgodnie z warunkami umowy nabycia pozostałych 49% udziałów w ITI Neovision, ustaliliśmy, że pod warunkiem realizacji nabycia pozostałych udziałów w 'n' zgodziliśmy się finansować ITI Neovision począwszy od 5 listopada 2009 r. Nie ma żadnej pewności, że ITI Neovision Sp. z o.o. zacznie przynosić zyski tak szybko, jak się tego oczekuje ani czy w ogóle zacznie przynosić zyski oraz że odzyskamy zainwestowane w spółkę środki. W wyniku ujęcia wyników ITI Neovision Sp. z o.o. w naszych wynikach, koszty uzyskania przychodów oraz procent przychodów netto reprezentowanych przez koszty uzyskania przychodów okazały się wyższe niż wówczas, gdybyśmy nie przejęli tej spółki. Podobnie, nasze koszty sprzedaży i ogólnego zarządu były wyższe w wyniku nabycia i mogą nadal rosnąć, jeśli dokonamy przejęcia 100% 'n'. Jako że inwestujemy w platformę DTH 'n', istnieje ryzyko, że nasze koszty i wydatki będą nadal rosnąć, zarówno w wartościach całkowitych, jak i jako procent przychodów, co może mieć niekorzystny wpływ na naszą kondycję finansową, wyniki operacyjne i przepływy pieniężne.

***Możemy nie być w stanie wykorzystać możliwości stojących przed nami w wyniku nabycia 'n' lub skutecznie konkurować w segmencie płatnych telewizji DTH***

Po nabyciu 'n' możemy nie być w stanie, jak zakładano, (i) poprawić konkurencyjności 'n' poprzez promocję, nabywanie treści i dystrybucję z wykorzystaniem innych naszych segmentów; (ii) skorzystać z gwałtownej migracji użytkowników telewizji naziemnej do usług płatnej telewizji DTH; (iii) zdywersyfikować naszych przychodów podnosząc lub czerpiąc korzyści z proporcji przychodów generowanych z opłat abonamentowych za platformę DTH 'n' lub (iv) utrzymać naszą technologiczną przewagę konkurencyjną na rynku płatnych usług telewizji DTH. Platforma DTH 'n' oraz usługi telewizji na kartę konkurują w tej chwili z trzema innymi graczami z polskiego rynku płatnej telewizji DTH: (1) Cyfrowym Polsatem S.A. ("Polsat"), (2) Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o. ("Canal+") oraz (3) Telekomunikacją Polską ("TP"). Platformy DTH Polsat i Canal+ mają znacznie więcej abonentów niż platforma 'n', a wszyscy trzej konkurencji mogą mieć większe zasoby finansowe. Ponadto, trudno zagwarantować, że Polsat, Canal+ lub inni obecni konkurenci bądź firmy wchodzące na rynek DTH nie podejmą szerszej zakrojonych wysiłków związanych z rozwojem, nie wystartują ze skutecznymi kampaniami promocyjnymi w swoich platformach, nie przyjmą bardziej agresywnej polityki cenowej lub nie będą agresywnie konkurować w zakresie tych samych treści programowych na naszą szkodę bądź też nie przedstawią naszym obecnym i potencjalnym abonentom bardziej atrakcyjnej oferty. Jeżeli nie będziemy w stanie skutecznie konkurować w płatnym segmencie usług telewizji DTH, wpłynie to niekorzystnie na naszą działalność, kondycję finansową, wyniki operacyjne oraz przepływy pieniężne.



## **Ryzyko związane z Obligacjami 10,75% Senior Notes**

***Nasze zobowiązania związane z obsługą długu po wystawieniu Obligacji 10,75% Senior Notes, razem z Obligacjami PLN, mogą osłabić możliwości finansowania naszej działalności operacyjnej***

Jesteśmy spółką w dużym stopniu finansowaną z kredytów i mamy znaczne zobowiązania związane z obsługą długu w związku z Obligacjami 10,75% Senior Notes i Obligacjami PLN. Wysokie zadłużenie ma znaczące konsekwencje dla naszej działalności i wyników operacyjnych, co obejmuje, choć nie ogranicza się do, zmniejszenie możliwości, zdobywania dodatkowych funduszy na finansowanie przyszłego kapitału obrotowego, wydatków kapitałowych, możliwości biznesowych i innych wymagań stojących przed firmą. Ponadto, nasze wysokie zadłużenie może utrudniać nam dalsze wspieranie finansowe nieograniczonych spółek zależnych w rozumieniu umowy Obligacji 10,75% Senior Notes (co oznacza dowolną spółkę, w której posiadamy bezpośrednio lub pośrednio nie więcej niż 50% prawa głosu lub jednostkę zależną która uznana jest przez zarząd za nieograniczoną spółkę zależną zgodnie z umową obligacji), ponieważ warunki umowy obligacji ograniczają zakres i sposób finansowania nieograniczonych spółek zależnych. Możemy mieć również proporcjonalnie wyższy poziom długu niż niektórzy z naszych konkurentów, co może stawiać nas w niekorzystnej konkurencyjnej sytuacji. Zatem, nasza elastyczność w zakresie planowania lub reagowania na zmiany w działalności, środowisku konkurencji i branży, w której działamy, może ulec ograniczeniu. Którekolwiek z tych lub innych konsekwencji lub zdarzeń mogą mieć istotny negatywny wpływ na zobowiązania dłużne, a co za tym idzie mogą mieć potencjalnie szkodliwe konsekwencje dla rozwoju działalności i wdrażania naszych planów strategicznych.

***Możemy nie być w stanie refinansować naszych obecnych długów lub uzyskiwać korzystnych warunków refinansowania***

Podlegamy temu samemu ryzyku, jakie zwykle wiąże się z finansowaniem poprzez zaciąganie pożyczek, w tym ryzyku, że nasze przepływy pieniężne nie będą wystarczające do tego, by spłacić wymagane raty kapitałowe i odsetki oraz ryzyku, że nie da się odnowić, spłacić lub refinansować długu w terminie wymagalności lub że warunki odnowienia lub refinansowania nie będą tak korzystne jak warunki wcześniejszego zadłużenia. Ryzyko zwiększa jeszcze niedawny kryzys na rynku kapitałowym, który doprowadził do zaostrzenia wymogów udzielania pożyczek, a w niektórych przypadkach do niemożności refinansowania zadłużenia. Gdybyśmy nie byli w stanie refinansować zadłużenia na akceptowalnych warunkach lub w ogóle, możemy zostać zmuszeni do zbycia aktywów na niekorzystnych warunkach bądź też ograniczenia lub zawieszenia działalności. To wszystko w istotny sposób wpływałoby niekorzystnie na naszą kondycję finansową oraz wyniki operacyjne.

***Mimo bieżącego poziomu zadłużenia, możemy znacząco zwiększać nasze zadłużenie, co może zwiększyć ryzyko opisane w tej sekcji***

Mamy prawo znacząco zwiększać nasze zadłużenie. Nawet jeśli umowa obligacji zawiera restrykcje dotyczące zaciągania dodatkowych długów, restrykcje te podlegają wielu kwalifikacjom i wyjątkom, a dodatkowy dług zaciągnięty zgodnie z tymi restrykcjami może mieć znaczną wartość. Jeśli nowe zadłużenie dodaje się do bieżącego poziomu długu, powiązane ryzyko, z jakim obecnie mamy do czynienia, może ulec zwiększeniu.

***Nasze przepływy pieniężne i zasoby kapitałowe mogą nie wystarczyć do obsługi przyszłych długów i innych zobowiązań***

Nasza możliwość obsługi długów związanych z Obligacjami 10,75% Senior Notes, Obligacjami PLN i innego zadłużenia będzie zależeć od wyników operacyjnych w przyszłości oraz możliwości generowania wystarczających środków pieniężnych, co z kolei zależy częściowo od czynników będących poza naszą kontrolą, obejmujących ogólne czynniki ekonomiczne, finansowe, konkurencyjne, rynkowe, legislacyjne, regulacyjne i inne. Gdyby nasze przepływy pieniężne i zasoby kapitałowe okazały się niewystarczające do finansowania naszych zobowiązań

dłużnych, stanęlibyśmy przed poważnymi problemami związanymi z płynnością finansową. Możemy być zobligowani do ograniczenia lub opóźnienia naszych wydatków kapitałowych lub innych istotnych wydatków, zmiany struktury długu, zaciągnięcia dodatkowych długów lub zdobycia kapitału własnego (jeśli to możliwe - na możliwych do zaakceptowania warunkach) lub zbycia istotnych aktywów lub spółek w celu obsługi długu i spełnienia innych zobowiązań. Może się okazać, że niemożliwe będzie osiągnięcie tych alternatyw na czas lub na satysfakcjonujących warunkach, o ile w ogóle uda się to osiągnąć, co może mieć negatywny wpływ na naszą pozycję finansową, wyniki operacji i przepływy pieniężne.

***Restrykcje zawarte w postanowieniach umowy obligacji nakładają na nas znaczne ograniczenia operacyjne i finansowe oraz mogą ograniczać nasze działania***

Umowa obligacji zawiera zapisy ograniczające nasze możliwości finansowania działalności w przyszłości lub potrzeby kapitałowe albo mogące utrudniać nam korzystanie z innych możliwości biznesowych, jakie mogą leżeć w naszym interesie. Zapisy te między innymi ograniczają nasze możliwości w następującym zakresie:

- zaciąganie lub gwarantowanie dodatkowego zadłużenia;
- inwestycje lub inne ograniczone płatności;
- tworzenie zastawów;
- zawieranie transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego;
- sprzedaż aktywów i akcji spółek zależnych;
- wypłata dywidend lub inne wypłaty, bądź wykup lub umorzenie naszego kapitału zakładowego;
- zawieranie prawnych transakcji ze spółkami stowarzyszonymi;
- zawieranie umów ograniczających wypłatę dywidend przez spółki zależne lub spłatę pożyczek lub zaliczek między spółkami oraz
- uczestnictwo w fuzjach lub konsolidacji.

Zdarzenia, których nie możemy kontrolować, w tym zmiany w ogólnych warunkach biznesowych i gospodarczych, mogą wpływać na naszą zdolność do wypełniania tych wymogów. Naruszenie dowolnych z tych zapisów może skutkować naruszeniem umowy obligacji.

***W wyniku zmiany kontroli i spadku ratingu, możemy być zmuszeni do wykupu Obligacji 10,75% Senior Notes, czego możemy nie być w stanie dokonać***

W wyniku zmiany kontroli i spadku ratingu, możemy być zmuszeni do zaoferowania posiadaczom Obligacji 10,75% Senior Notes wykupu wszystkich lub części Obligacji 10,75% Senior Notes za 101% sumy kapitału, jaką reprezentują, plus naliczone i niespłacone odsetki. Jeżeli nastąpi zmiana kontroli i spadek ratingu, możemy nie mieć wystarczających zasobów, by zapłacić ustaloną cenę kupna za wszystkie Obligacje 10,75% Senior Notes, zwłaszcza jeśli ta zmiana kontroli i spadek oceny wywoła podobny wymóg wykupu lub spowoduje przyspieszenie spłaty naszych innych długów, w tym Obligacji PLN. Wszelkie porozumienia dotyczące długu, jakie zawrzemy w przyszłości, muszą zawierać podobne warunki.

***Nie wywiązanie się naszego większościowego udziałowca ze zobowiązań do spłaty jego zadłużenia lub niewypełnienie w inny sposób różnych warunków dotyczących jego zadłużenia może w ostateczności prowadzić do zmiany kontroli oraz spadku ratingu Spółki oraz wymagalności funduszy pożyczonych zgodnie z Obligacjami 10,75% Senior Notes.***

SIB, nasz bezpośredni udziałowiec większościowy i spółka zależna od ITI Holdings, ma znaczne zadłużenie zabezpieczone zastawem na akcjach Spółki. SIB jest uzależnione od dywidend i innych wpływów wpłacanych przez Spółkę, co umożliwia mu obsługę płatności odsetek od swojego zadłużenia. Stosownie, jeśli TVN z jakiegoś powodu obniży, opóźni, nie

zapłaci lub nie będzie w stanie wypłacić dywidend lub innych płatności na rzecz SIB, w tym wynikających z warunków odnoszących się do Obligacji 10,75% Senior Notes, SIB może nie wypełnić swoich zobowiązań. Obniżenie oceny ratingowej Obligacji 10,75% Senior Notes może również spowodować nie wywiązanie się z umowy kredytowej z dnia 31 sierpnia 2009 r. dotyczącej kredytu zaciągniętego przez SIB o wartości 320 milionów EUR ("Kredyt SIB"). Nie wywiązanie się przez SIB z którejkolwiek umowy dotyczącej zadłużenia, w tym nie wywiązanie się z umowy o Kredyt SIB, może w ostateczności przyspieszyć zmianę kontroli w rozumieniu umowy Obligacjami 10,75% Senior Notes w wyniku wykonania przez wierzycieli SIB prawa do egzekucji, a także może spowodować, że agencje ratingowe rozważą obniżenie, zawieszenie lub wycofanie ratingu przypisanego Obligacjom 10,75% Senior Notes. Taka zmiana kontroli oraz związane z nią obniżenie, zawieszenie lub wycofanie ratingu dawałoby inwestorom, którzy zainwestowali w Obligacje 10,75% Senior Notes, prawo do żądania wykupu Obligacji 10,75% Senior Notes za cenę zakupu równą 101% sumy kapitału, jaką one reprezentują, plus narosłe i niespłacone odsetki, o ile istnieją, do dnia zakupu. Możemy nie mieć wystarczających środków do wykupu Obligacji 10,75% Senior Notes w takiej sytuacji.

***Obniżenie naszych ratingów może niekorzystnie wpłynąć na możliwość zdobycia dodatkowego finansowania.***

Agencje ratingowe zaczęły ściślej monitorować firmy, traktując priorytetowo płynność finansową oraz powiązane z nią kluczowe wskaźniki, takie jak stosunek brutto między kapitałem akcyjnym spółki a jej zadłużeniem. W przypadku, gdy nasze zadłużenie lub rating kredytowy spółki zostaną obniżone przez agencje, trudniej może być zaciągnąć dodatkowe dłuży i w związku z tym będziemy musieli płacić wyższe odsetki, co może negatywnie wpłynąć na naszą pozycję finansową, wyniki operacyjne i przepływy gotówkowe. Ponadto, obniżenie wartości Obligacji 10,75% Senior Notes może spowodować nie wywiązanie się przez SIB z umowy kredytowej co z kolei może prowadzić do zmiany kontroli. Patrz: "—Nie wywiązanie się naszego większościowego udziałowca ze zobowiązań do spłaty jego zadłużenia lub niewypełnienie w inny sposób różnych warunków dotyczących jego zadłużenia może w ostateczności prowadzić do zmiany kontroli oraz spadku ratingu Spółki oraz wymagalności funduszy pożyczonych w ramach Obligacji 10,75% Senior Notes".

## PUNKT 2. CHARAKTERYSTYKA GRUPY TVN

### Historia i rozwój Grupy TVN i informacje o działalności

#### Wprowadzenie

TVN S.A. powstała w 1995 r., jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, TVN Sp. z o.o. Działalność nadawczą rozpoczęła w październiku 1997 r. W 2004 r., TVN Sp. z o.o. została przekształcona w spółkę akcyjną TVN S.A. Spółka podlega postanowieniom polskiego Kodeksu spółek handlowych i jest wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000213007. Zakres działalności Spółki obejmuje realizację wszystkich działań związanych z sektorem telewizyjnym, zgodnie z § 5 Statutu.

Nasza siedziba i główne biuro mieści się przy ul. Wiertniczej 166, 02-952 Warszawa, Polska. Numer telefonu: +48 22 856 60 60.

Jesteśmy wiodącą, zintegrowaną grupą medialną w Polsce, działającą w ramach trzech głównych segmentów biznesowych: nadawanie i produkcja telewizyjna, cyfrowa, płatna telewizja satelitarna oraz online. Segmenty pozwalają powiązać strategie i cele w ramach grupy i tworzą strukturę dla efektywnej alokacji zasobów między jednostkami biznesowymi. Nasze główne segmenty prezentujemy poniżej:

- **Nadawanie i produkcja telewizyjna** - obecnie posiadamy i nadajemy dziesięć należących do nas kanałów telewizyjnych: TVN, TVN 7, TVN 24, TVN Meteo, TVN Turbo, ITVN, TVN Style, NTL Radomsko, TVN CNBC Biznes oraz TVN Warszawa. TVN, nasz główny, ogólnodostępny kanał jest uznawany na polskim rynku za wiodącego nadawcę w zakresie niezależnych programów informacyjnych i rozrywkowych. TVN 7 jest programem rozrywkowym, którego oferta programowa stanowi uzupełnienie oferty programowej TVN. TVN 7 emituje filmy fabularne, seriale i teleturnieje. TVN 24 jest pierwszym całodobowym kanałem informacyjnym w Polsce. TVN Meteo jest pierwszym w kraju kanałem poświęconym w całości pogodzie, a TVN Turbo to kanał tematyczny skierowany do mężczyzn. ITVN to kanał skierowany do Polaków mieszkających za granicą. Kanał dostępny jest w Europie, Ameryce Północnej i Australii. TVN Style jest kanałem tematycznym skierowany do kobiet, skupiającym się na tematyce zdrowia i urody. NTL Radomsko jest lokalnym kanałem telewizyjnym adresowanym do mieszkańców Radomska i okolic. TVN CNBC Biznes to uruchomiony we współpracy z CNBC Europe kanał biznesowy. TVN Warszawa to kanał skierowany do mieszkańców Warszawy. Nasze kanały telewizyjne wzajemnie zwiększają swoją efektywność operacyjną poprzez dzielenie się treściami programowymi, infrastrukturą i know-how.
- **Cyfrowa płatna telewizja satelitarna** - kontrolujemy utworzoną w październiku 2006 roku cyfrową platformę nowej generacji 'n', oferującą dostęp do płatnej telewizji w Polsce. Oferta programowa platformy 'n' składa się z kanałów telewizyjnych zarówno własnych, jak i licencjonowanych przez innych nadawców, pogrupowanych w pakiety tematyczne. Nasza platforma jest również producentem pięciu ekskluzywnych kanałów filmowych i sportowych. Platforma 'n' oferuje kanały nadające programy wysokiej rozdzielczości oraz zaawansowane usługi takie jak osobista nagrywarka wideo („PVR”) i wideo na żądanie („VOD”).
- **Online** - jesteśmy właścicielem Grupy Onet, właściciela wiodącego polskiego portalu internetowego Onet.pl, oferującego szereg serwisów tematycznych m.in.: informacje, biznes, sport, muzyka, poczta i inne. W marcu 2007 roku uruchomiliśmy tvn24.pl, pierwszy informacyjny wortal w Polsce, który w swoich publikacjach łączy informacje tekstowe, głosowe oraz video. W 2007 r. uruchomiliśmy wyszukiwarkę teledresową – Zumi.pl. Grupa Onet jest także właścicielem największego polskiego portalu randkowego Sympatia.pl, jak również największego serwisu typu blog – blog.onet.pl. W marcu 2008 roku uruchomiliśmy informacyjno-rozrywkowy portal poświęcony gwiazdom show-biznesu - Plejada.pl.

Pozostałe segmenty obejmują Telezakupy Mango, jedyny całodobowy kanał poświęcony telesprzedaży w Polsce, jak również sprzedaż treści i wsparcie techniczne oferowane głównie jednostkom wewnątrz Grupy TVN.

Wierzimy, że wyróżniamy się wśród innych nadawców telewizyjnych, platform cyfrowych i portali internetowych w Polsce jakością i innowacyjnością oferty programowej. Oferujemy również największą liczbę kanałów nadawanych w wysokiej rozdzielczości i najbardziej zaawansowane technologicznie dekodery. W ramach naszego głównego kanału, TVN, programy są dobierane i uaktualniane w ramówce w taki sposób, aby przyciągnąć i utrzymać widownię docelową, czyli osoby w wieku 16-49 lat, mieszkające w miastach powyżej 100.000 mieszkańców, szczególnie w czasie najwyższej oglądalności (*peak-time*), czyli od godziny 18:00 do godziny 23:00. Kanał TVN 7 uzupełnia ofertę programową TVN i umożliwia zaspokojenie potrzeb naszych reklamodawców, którym zależy na przekazywaniu treści reklamowych z określoną częstotliwością. Ponadto, w celu dostosowania się do specyficznych potrzeb komunikacyjnych naszych reklamodawców, rozpoczęliśmy nadawanie kanałów tematycznych, skierowanych do grup widowni docelowej, które wykazują zainteresowanie produktami oferowanymi przez danych reklamodawców. Według AGB, w roku 2009 wszystkie nasze kanały uzyskały całodobowy udział ogólnopolski na poziomie 21,2%, a kanał TVN osiągnął udział w swojej grupie docelowej w *peak-time* na poziomie 25,4%. Tak wysoki udział widowni docelowej zwiększa naszą atrakcyjność dla reklamodawców. Dane AGB wskazują również, że w 2009 r. osiągnęliśmy 40,8% udziału w reklamie telewizyjnej w Polsce (*share of voice, GRP30", 16-49, miasta 100.000 +, 18:00-23:00*). Na dzień 31 grudnia 2009 roku cyfrowa platforma 'n' posiadała ponad 692.000 (nie w tysiącach) aktywnych abonentów. Od października 2008 platforma 'n' jest również operatorem TNK, która posiadała niemal 262.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów według danych na 31 grudnia 2009 roku. Ostatnie dostępne dane, według Megapanel PBI/Gemius (z listopada 2009 r.), szacują, że miesięczna całkowita liczba użytkowników portalu Onet.pl wyniosła w listopadzie 2009 r. 12,7 milionów, podczas gdy średni czas spędzony na portalu, w przeliczeniu na użytkownika wyniósł 314 minut miesięcznie.

Nasza zdolność do przekładania udziałów w oglądalności oraz wielokrotności odwiedzenia naszych stron na przychody z reklamy, połączone z naciskiem na zarządzanie kosztami, przyniosła dobre wyniki finansowe. Od 2001 do 2009 r. nasze przychody netto mierzone skumulowanym rocznym wskaźnikiem wzrostu (CAGR) rosły na poziomie 20,8%. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. osiągnęliśmy skonsolidowane przychody na poziomie 2.123.367 zł, wskaźnik EBITDA wyniósł 794.770 zł z marżą EBITDA na poziomie 37,4%.

## SEGMENT NADAWANIA I PRODUKCJI TELEWIZYJNEJ

W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. segment ten przyniósł 71,7 % naszych przychodów i 79,3 % wskaźnika EBITDA.

### Informacje o branży

#### ***Polski rynek nadawców telewizyjnych***

Polska to największy kraj pod względem liczby mieszkańców w Europie Środkowej (około 38 milionów). Według AGB w 2009 r. niemal 100% z 13,8 miliona gospodarstw domowych posiadało przynajmniej jeden odbiornik telewizyjny, a około 23,9% gospodarstw domowych miało więcej niż jeden odbiornik telewizyjny.

Polski rynek nadawców telewizyjnych tworzą nadawcy publiczni i prywatni nadawcy komercyjni. Na dzień 31 grudnia 2009 r., sieć telewizji kablowej obsługiwała 4,6 miliona gospodarstw domowych a wskaźnik penetracji rynku telewizji kablowej w Polsce wyniósł 33%. Operatorzy satelitarni obsługiwali 5,9 miliona gospodarstw domowych a penetracja rynku wyniosła 43%. Bazując na ankiecie przeprowadzonej przez SMG/KRC Millward Brown w sierpniu 2009 r., szacujemy, iż około 13% łącznej liczby odbiorców telewizji satelitarnej i kablowej posiadało dwa lub więcej odbiorników satelitarnych lub odbiornik satelitarny i dostęp do telewizji kablowej. Uwzględniając to, szacujemy, iż 37% gospodarstw domowych odbiera jedynie naziemny sygnał telewizyjny. Widzowie odbierający sygnał drogą naziemną odbierają pięć (maksymalnie siedem) kanałów polskojęzycznych, a widzowie korzystający z telewizji kablowej i sygnału satelitarnego mogli odbierać, w grudniu 2009 r., ponad 149 kanałów polskojęzycznych.

W chwili obecnej polski sektor nadawców telewizyjnych obejmuje czterech nadawców o zasięgu krajowym, wielu mniejszych nadawców regionalnych (regionalne kanały są dostępne z reguły na platformach satelitarnych i sieciach kablowych) oraz nadawców zagranicznych, którzy oferują kanały polskie i obcojęzyczne, głównie w języku niemieckim i angielskim. W roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. (ostatnie dostępne dane), Telewizja Polska S.A., nadawca krajowy, powszechnie znany jako TVP uzyskała około 24,0% swoich przychodów z opłat abonamentowych pobieranych od wszystkich gospodarstw domowych posiadających odbiornik telewizyjny, pozostałe przychody osiągając z emisji reklam. Głównym źródłem finansowania pozostałych kanałów telewizyjnych są reklamy, a także opłaty za transmisję drogą kablową i satelitarną.

Według danych Egta oglądanie telewizji jest popularnym sposobem spędzania wolnego czasu w Polsce, a w 2008 r. przeciętny widz oglądał telewizję przez około 210 minut dziennie. W tabeli poniżej przedstawiono średni dzienny czas oglądania telewizji (w minutach) w Polsce w porównaniu do pięciu krajów Europy w 2008 r.

Kraj	Średni czas w minutach
Włochy .....	233
Hiszpania .....	233
Niemcy .....	223
Francja .....	220
Polska .....	210
Czechy .....	194

Źródło: Egta

#### ***Polski rynek telewizji kablowej i satelitarnej***

Organy regulacyjne zobowiązują operatorów telewizji kablowych w Polsce do oferowania bezpłatnych kanałów naziemnych. W efekcie, kanał TVN emitowany jest przez wszystkich operatorów telewizji kablowej i platform satelitarnych. Kanał TVN 7, oferowany nieodpłatnie, transmitowany jest również przez operatorów telewizji kablowej i platform satelitarnych. Kanały tematyczne (wyłączając TVN Warszawa) oferujemy telewizjom kablowym i operatorom

satelitarnym odpłatnie. W celu dystrybucji naszego kanału telesprzedażowego (Telezakupy Mango 24) płacimy niewielką opłatę do telewizji kablowych i operatorów satelitarnych.

Zgodnie ze *Sprawozdaniem Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji* polscy nadawcy telewizyjni nadają 10 kanałów za pośrednictwem nadajników naziemnych, 73 satelitarnych i 223 za pośrednictwem telewizji kablowych. Rynek telewizji kablowej przechodzi przez proces konsolidacji, ale wciąż jest bardzo rozdrobniony i obejmuje około 630 operatorów oraz 1.100 sieci. Do największych operatorów w Polsce, osiągających zagregowaną penetrację polskich gospodarstw domowych na poziomie prawie 61%, na dzień 31 grudnia 2009 r., należą UPC, Aster, Vectra i Multimedia. Polski rynek płatnej telewizji satelitarnej podzielony jest pomiędzy czterech operatorów platform cyfrowych: (1) Cyfrowy Polsat S. A., który obsługuje Cyfrowy Polsat, (2) Canal + Cyfrowy Sp. z o.o., który obsługuje Cyfrę+, (3) ITI Neovision Sp z o.o., obsługująca platformę 'n' i TNK, (4) Telekomunikacja Polska („TP”), obsługująca cyfrową platformę TP. W grudniu 2009 r., operatorzy satelitarni oferowali ponad 149 kanałów polskojęzycznych, w tym kanały polskie i kanały tłumaczone na język polski, a także kilkaset niekodowanych kanałów zagranicznych.

### **Polski rynek reklamowy**

Polska to jeden z największych rynków reklamowych w Europie Środkowej i Wschodniej. W 2009 r. łączne wydatki netto na reklamę w Polsce (wyliczane bazując na cenach netto za czas antenowy, podanych przez nadawców i agencje reklamowe, po potrąceniach i rabatach) wyniosły około 6.945 miliarda zł, według Starlink.

Zgodnie z danymi Starlink reklama telewizyjna pozostaje dominującym medium w Polsce i w roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. około 49% łącznych wydatków netto na reklamę dotyczyło tego medium. W 2009 r. wydatki na reklamę telewizyjną netto wyniosły w Polsce około 3.372 miliarda zł.

Szacujemy, że wydatki całkowite na rynek reklamy telewizyjnej w 2009 r. były o 15% niższe, niż te w roku 2008 (po dynamicznym wzroście w roku 2008).

W tabeli poniżej przedstawiono procentowe udziały różnych mediów reklamowych w wydatkach netto na reklamę.

Media	Rok	
	2008	2009
Telewizja.....	49	49
Czasopisma.....	12	11
Gazety.....	10	9
Radio.....	8	7
Reklama zewnętrzna.....	10	10
Internet (włączając reklamę graficzną i wyszukiwarki).....	10	13
Kino.....	1	1
<b>Razem</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Źródło: Starlink.

Jak wynika z naszego doświadczenia, grupa docelowa preferowana przez reklamodawców w Polsce obejmuje widzów w wieku 16-49 lat, mieszkających w miastach powyżej 100.000 mieszkańców. Uznaje się, że widzowie tacy osiągają dochody i wykazują siłę nabywczą powyżej średniej. Poza tym, naszym zdaniem, na strukturę wydatków tej grupy widzów można łatwiej wpływać przy pomocy reklamy niż na widzów z innych grup.

Wydatki na reklamę telewizyjną w Polsce w *peak-time* stanowią około 54,0% łącznych wydatków na reklamę telewizyjną (według AGB). Naszym zdaniem, reklamodawcy preferują *peak-time*, ponieważ wierzą, że w ten sposób dotrą do największej liczby widzów w wybranej grupie demograficznej.

## **Perspektywy rynku reklamy telewizyjnej w Polsce**

Wierzymy, że mimo globalnego kryzysu ekonomicznego w długoterminowej perspektywie wydatki na reklamę w Polsce wzrosną w związku z poniższymi czynnikami:

- oczekiwany wzrost PKB w Polsce,
- ceny czasu antenowego (*cost per thousand people* / koszt na tysiąc osób - CPT) są wciąż o 32% niższe niż w Zachodniej Europie, oraz niższe niż w niektórych krajach Europy Wschodniej, takich jak Czechy czy Węgry, (dane Egta dla EU-12 za 2008 r.), oraz
- telewizja jest najskuteczniejszym medium biorąc pod uwagę cenę, zasięg oraz efektywność przekazu.

## **Nasze kanały telewizyjne**

W październiku 1997 r. uruchomiliśmy nasz pierwszy ogólnodostępny kanał telewizyjny TVN, transmitowany na częstotliwościach naziemnych. Oferta programowa TVN była początkowo skupiona wokół programu informacyjnego - *Fakty* - który szybko zyskał znaczną oglądalność i okazał się tym programem TVN, który osiągnął wysokie notowania. Inne istotne sukcesy kanału TVN obejmują emisję programów rozrywkowych światowych formatów, takich jak *Milionerzy*, *Taniec z gwiazdami*, *You Can Dance* – *Po Prostu Tańcz*, *Mam talent!* i lokalnie produkowanym seriali takich jak *Na Wspólnej*, *39 i pół*, *Teraz albo nigdy* oraz *Naznaczony*.

Od chwili uruchomienia kanału TVN, staliśmy się liderem branży w Polsce i rozpoczęliśmy trend oferowania szerokiego wachlarza kanałów tematycznych. Nadawanie kanałów tematycznych pozwala nam odpowiednio dobierać odbiorców, współdzielić nasze treści między kanałami, pozwala także na wzajemną promocję kanałów oraz na pozyskiwanie dodatkowych przychodów abonamentowych. Szeroka i coraz bardziej popularna oferta TVN-u pozwala nam dotrzeć do różnych grup demograficznych o zróżnicowanych zainteresowaniach a tym samym pozwala nam poprawić profil jego widowni oraz powiększać jego oglądalność w czasie *peak-time*, co z kolei jest atrakcyjne dla reklamodawców. Nasze zdolności współdzielenia treści między różnymi kanałami pozwalają nam na maksymalizację naszej efektywności operacyjnej oraz generowanie dodatkowych przychodów przy niskich kosztach inkrementalnych. Obecnie posiadamy dziesięć kanałów. Poniższa tabela przedstawia charakterystykę naszych kanałów. Nasze najbardziej znane kanały, TVN, TVN24 oraz TVN7, zostały pełniej opisane w dalszej części.



## Nasze kanały telewizyjne

Kanał telewizyjny	Data uruchomienia	Rodzaj	Dystrybucja sygnału	Dostępność	Penetracja gospodarstw domowych
TVN.....	1997	rozrywkowo-informacyjny	ogólnodostępny (FTA), nadajniki naziemne i satelitarne, platformy cyfrowe i telewizje kablowe (DSL)	bezpłatny	89%
TVN 24.....	2001	informacyjny	satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL, Internet	abonament	53%
TVN 7.....	2002	rozrywkowy	satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL	bezpłatny dostęp z satelity	59%
TVN Meteo.....	2003	pogoda	satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL	abonament	51%
TVN Turbo.....	2003	motoryzacyjny	satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL	abonament	52%
TVN Style.....	2004	zdrowie i uroda	satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL	abonament	52%
ITVN.....	2004	rozrywkowy	nadajniki satelitarne zagranicą, telewizje kablowe zagranicą	abonament	n/d <sup>(1)</sup>
NTL Radomsko <sup>(2)</sup> ...	1995	regionalny	nadajnik naziemny (FTA) i lokalna sieć kablowa	bezpłatny	-
Telezakupy Mango 24 <sup>(3)</sup> .....	2003	telesprzedaż	niekodowane nadajniki satelitarne, satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL	bezpłatny dostęp z satelity	52%
TVN CNBC Biznes...	2007	biznes	satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL, Internet	abonament	29%
TVN Warszawa.....	2008	Informacje lokalne i rozrywka	niekodowane nadajniki satelitarne, platformy cyfrowe i telewizje kablowe oraz DSL	bezpłatny dostęp z satelity	19%

(1) Brak danych statystycznych na temat penetracji gospodarstw domowych w krajach, gdzie dostępny jest kanał ITVN.

(2) Zakupiony przez nas w 2005 r.

(3) Zakupiony przez nas w 2007 r.

## TVN

TVN nadaje programy przez 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu, emituje m.in. programy informacyjne, programy typu talk show, teleturnieje, filmy, seriale dokumentalne i fabularne. Poniższa tabela przedstawia oglądalność ogólnopolską, najbardziej udanych według nas programów TVN emitowanych w 2009 r., a przedstawione dane potwierdzają silną pozycję zarówno naszych programów produkowanych lokalnie, jak i tych zakupionych:

## 10 programów o najwyższej ogólnopolskiej oglądalności

Data	Tytuł	Opis	Oglądalność ogólnopolska(%)
5 grudnia 2009 r.	Mam talent	Program rozrywkowy	41,9%
26 czerwca 2009 r.	Fakty	Główny program informacyjny	40,0%
22 grudnia 2009 r.	Brzydula	Serial	36,9%
29 listopada 2009 r.	Taniec z Gwiazdami	Program rozrywkowy	36,5%
17 października 2009 r.	Norbit	Film	32,2%
9 października 2009 r.	Shrek 3	Film	31,8%
5 grudnia 2009 r.	Starsza pani musi zniknąć	Film	31,6%
22 września 2009 r.	Detektywi	Serial docu-crime	31,5%
31 października 2009 r.	Miss agent	Film	31,1%
22 grudnia 2009 r.	Majka	Serial	31,1%

Źródło: AGB.

### Układ ramówki TVN

Układ ramówki naszej stacji dostosowany jest do widowni, którą uznajemy za najbardziej atrakcyjną z punktu widzenia reklamodawców. Prowadzimy szczegółową analizę oglądalności i określamy zainteresowania i zachowania widowni, a także ogólne trendy rynkowe, pragnąc w ten sposób zapewnić ofertę programową odpowiadającą zainteresowaniom i przyzwyczajeniom naszej widowni docelowej.

Układ programów w TVN w ciągu roku oparty jest głównie na ramówce wiosennej i jesiennej. Ramówki TVN dopasowane są do sezonowości polskiego rynku reklamy telewizyjnej, który jest najbardziej aktywny wiosną i jesienią. Na lato i zimę, czyli w okresach spadku sprzedaży reklam, planujemy powtórki i inne programy, które nie generują wysokich kosztów.

Ramówka TVN jest zaplanowana w taki sposób, aby uzyskać i utrzymać przywiązanie widowni, a także by promować przepływ widzów z jednego programu na następny, oglądanie programów w kolejnych dniach i przechodzenie od *access prime-time* do *prime-time*. Na przykład, *access prime-time*, czyli czas antenowy od 16:00 do 19:00 posiada ustaloną ramówkę, co oznacza, że o tej samej porze każdego dnia pokazywany jest ten sam program, co ma zachęcać widzów do codziennego oglądania i zatrzymać ich przy telewizorze od *access prime-time* do *prime-time*, czyli od 19:00 do 23:00 – w czasie najbardziej atrakcyjnym z punktu widzenia reklamodawców, a co za tym idzie i nadawców. W 2009 r. programy typu talk show oraz seriale fabularne nadawane były od poniedziałku do piątku w *access prime-time*, siedem razy w tygodniu nadawane były natomiast programy informacyjne i publicystyczne. Dodatkowo wczesny *prime-time* (20:00 do 21:30) wypełniony był programami typu docu-crime nadawanymi od poniedziałku do czwartku. Takie ułożenie programów w ramówce buduje długoterminowe przywiązanie widzów i prowadzi do stale wzrastających wyników oglądalności.

*Prime-time* jest zarezerwowany dla oferty programowej najwyższej jakości, w tym programów rozrywkowych, seriali i filmów fabularnych.

### TVN 7

Uruchomiliśmy TVN 7, nasz bezpłatny kanał dostępny za pośrednictwem sieci kablowych i cyfrowych platform satelitarnych, w 2002 r. TVN 7 wykorzystuje zawartość programową, infrastrukturę i *know-how* naszego głównego kanału TVN, dzięki czemu koszty operacyjne tego kanału utrzymywane są na stosunkowo niskim poziomie i są pokrywane z dodatkowo osiągniętych przychodów reklamowych.

TVN 7 nadaje przez 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu, prezentując filmy fabularne, seriale telewizyjne, programy rozrywkowe i teleturnieje. Oferta programowa TVN 7

stanowi uzupełnienie oferty kanału TVN, a ukierunkowanie jej na nieco inne grupy widowni docelowej gwarantuje, że TVN 7 i TVN nie tylko w większym stopniu docierają do widowni docelowej, ale też nie konkurują ze sobą. Ponadto, kanał TVN 7 umożliwia nam zwiększenie częstotliwości emisji reklam, a także, co jest najważniejsze, bardziej efektywne wykorzystanie archiwum programowego TVN.

## **TVN 24**

TVN 24 to kanał, który nadaje przez 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu i jest poświęcony wyłącznie wiadomościom z kraju i zagranicy oraz bieżącym sprawom interesującym polskich widzów. Większość treści nadawanych z kraju programów informacyjnych jest produkcją własną, opracowaną przez dziewięć ośrodków regionalnych i własny zespół reporterów. Relacje z wydarzeń zagranicznych nadawane są dzięki naszym wysłannikom do Waszyngtonu, Londynu, Moskwy i Brukseli oraz na podstawie umów TVN 24 z międzynarodowymi serwisami, takimi jak Reuters i Associated Press Television News.

Kanał TVN 24 dostępny jest w około 7,4 miliona gospodarstw domowych za pośrednictwem cyfrowych platform satelitarnych działających w Polsce, takich jak Cyfra+, Cyfrowy Polsat, platforma cyfrowa „n”, TP i TNK oraz przez ponad 470 sieci kablowych (spośród ponad 630 dostępnych). Do głównych operatorów kablowych oferujących kanał TVN 24 należą UPC, Multimedia Polska, Vectra i Aster.

Oceniamy, że w zasięgu TVN 24 znajduje się około 99% abonentów płatnych sieci kablowych i cyfrowych platform satelitarnych w Polsce, podczas gdy operatorzy nienadający TVN 24 to jedynie małe sieci lokalne.

## **Udziały w oglądalności**

W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. w przybliżeniu 54,1% naszych przychodów pochodziło z reklam telewizyjnych. Udało nam się zdywersyfikować źródła przychodów dzięki rozwojowi dodatkowych źródeł, wliczając w to przychody z opłat od telewizji kablowych i operatorów platform cyfrowych, przychody z tytułu usług związanych z udziałem widzów w programach za pośrednictwem połączeń telefonicznych oraz komunikatów SMS, telezakupów, sprzedaży licencji na programy telewizyjne.

W obecnym kształcie polskiego rynku reklamowego, reklamodawcy dzielą swoje nakłady na reklamy telewizyjne pomiędzy kanały, kierując się oglądalnością każdego z nich w jego grupie docelowej, profilem demograficznym widowni i ceną. Aby zmaksymalizować nasze przychody z reklam, staramy się zwiększyć oglądalność wśród widzów, którzy naszym zdaniem są atrakcyjni dla reklamodawców, opracowując i nadając programy skierowane specjalnie dla tej grupy widzów. Nadawcy telewizyjni i reklamodawcy korzystają z badań oglądalności, aby określić liczbę i charakterystykę demograficzną widowni oglądającej kanał. Udziały w oglądalności wyrażane są jako wartość procentowa ogólnej liczby widzów podczas emisji. Ratingi odzwierciedlają natomiast faktyczną oglądalność programów jako udział procentowy w całej populacji, lub określonej widowni.

Prowadzona przez nas analiza oglądalności skupia się na naszym udziale w widowni docelowej. W szczególności, analizujemy udział w widowni w grupie docelowej w *peak-time* czyli od 18:00 do 23:00, ponieważ w okresie tym punkty ratingowe są najwyższe.

W tabeli poniżej przedstawiono nasz udział w widowni ogólnopolskiej w *peak-time* (zdefiniowanej jako widzowie w wieku powyżej 4 lat) oraz udział w *peak-time* w widowni w wieku 16-49, w porównaniu z naszymi głównymi konkurentami za poszczególne lata od 2005 r.

#### Widownia ogólnopolska peak-time

Kanał	2005 (%)	2006 (%)	2007 (%)	2008 (%)	2009 (%)
<b>Grupa TVN, w tym m. in.:</b>	20,4	23,7	24,3	24,6	23,8
TVN .....	17,7	20,4	20,0	20,4	19,5
TVN 7 .....	1,6	1,4	1,4	1,6	1,6
TVN 24 .....	0,7	1,3	2,1	1,9	1,9
TVN Meteo .....	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
TVN Turbo .....	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
TVN Style .....	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3
TVP 1.....	25,0	24,6	23,5	22,5	21,2
TVP 2.....	21,7	19,5	17,7	17,3	17,1
Polsat.....	18,0	17,4	18,6	17,6	16,0
TV 4.....	2,2	1,9	2,1	1,8	2,2
Pozostałe.....	12,7	12,9	13,8	16,1	19,8

Źródło: AGB

#### Widownia 16-49 peak-time

Kanał	2005 (%)	2006 (%)	2007 (%)	2008 (%)	2009 (%)
<b>Grupa TVN, w tym m. in.:</b>	22,1	25,1	24,4	25,0	24,3
TVN.....	19,2	21,6	20,3	20,6	20,0
TVN 7 .....	1,9	1,7	1,7	2,1	2,0
TVN 24.....	0,7	1,1	1,6	1,3	1,2
TVN Meteo.....	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
TVN Turbo.....	0,2	0,4	0,5	0,5	0,5
TVN Style.....	0,1	0,3	0,4	0,4	0,4
TVP 1.....	23,2	22,6	21,2	19,9	18,4
TVP 2.....	19,1	17,7	16,0	15,8	16,1
Polsat.....	20,5	20,0	21,8	20,4	18,4
TV 4.....	2,6	2,1	2,4	2,2	2,6
Pozostałe .....	12,5	12,5	14,1	16,7	20,3

Źródło: AGB

Według danych AGB, w 2009 r., łącznie nasze kanały pozyskały, średnio 21,2% całodobowej widowni ogólnopolskiej.

Tabela poniżej przedstawia nasz całodobowy udział w widowni ogólnopolskiej oraz całodobowy udział widowni w wieku 16-49, w porównaniu z naszymi głównymi konkurentami za poszczególne lata od 2005 r.

## Widownia ogólnopolska całodobowo

Kanał	2005 (%)	2006 (%)	2007 (%)	2008 (%)	2009 (%)
<b>Grupa TVN, w tym m. in.:</b>	18,3	20,8	21,8	21,9	21,2
TVN.....	15,0	16,7	16,5	16,7	15,9
TVN 7.....	1,6	1,4	1,5	1,6	1,7
TVN 24.....	1,2	2,0	3,0	2,7	2,7
TVN Meteo.....	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
TVN Turbo .....	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
TVN Style.....	0,1	0,3	0,4	0,4	0,4
TVP 1 .....	24,6	24,0	23,2	22,6	20,9
TVP 2 .....	21,7	20,1	18,0	16,8	15,4
Polsat .....	16,7	16,1	16,8	15,4	14,8
TV 4.....	2,2	2,1	2,1	1,8	2,1
Pozostałe .....	16,5	16,9	18,1	21,5	25,6

Źródło: AGB

## Widownia 16-49 całodobowo

Kanał	2005 (%)	2006 (%)	2007 (%)	2008 (%)	2009 (%)
<b>Grupa TVN, w tym m. in.:</b>	19,9	22,4	22,3	22,8	22,2
TVN.....	16,6	18,2	17,3	17,5	16,9
TVN 7.....	1,8	1,7	1,8	2,0	2,0
TVN 24.....	1,1	1,5	2,3	2,0	2,0
TVN Meteo.....	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
TVN Turbo .....	0,3	0,5	0,5	0,6	0,6
TVN Style.....	0,1	0,4	0,5	0,6	0,5
TVP 1 .....	21,9	21,2	20,2	19,2	17,5
TVP 2 .....	20,1	18,9	16,8	15,6	14,3
Polsat .....	19,4	18,7	19,9	18,5	17,4
TV 4.....	2,6	2,3	2,4	2,2	2,5
Pozostałe .....	16,1	16,4	18,4	21,7	26,2

Źródło: AGB

## Reklama telewizyjna

### Sprzedaż czasu reklamowego

Czas reklamowy sprzedajemy szerokiej i zróżnicowanej grupie reklamodawców, do których należą podmioty międzynarodowe i krajowe. Większość naszych przychodów z reklam w 2009 r. pochodziła od domów mediowych reprezentujących różnych reklamodawców, podczas gdy pozostałą część stanowiły przychody wynikające bezpośrednio z umów z indywidualnymi reklamodawcami. W ciągu roku zakończono 31 grudnia 2009 r. 10 największych indywidualnych reklamodawców odpowiadało za około 31,3% przychodów z reklam ogółem, przy czym żaden z reklamodawców nie przekroczył 5,3% naszych przychodów z reklam.

Chcąc zapewnić naszym klientom reklamowym elastyczność, sprzedajemy czas reklamowy wyceniany w oparciu o (i) koszt w przeliczeniu na punkt ratingowy (*gross rating point – GRP*); oraz (ii) stały cennik. W 2009 r. 55% sprzedaży reklam w kanale TVN opartych było o pakiety punktów ratingowych w porównaniu do 30% w 2008 roku. Patrz punkt 3 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju”.

W systemie opartym o cennik stały reklamy emitowane są o określonych, z góry ustalanych z reklamodawcami, porach. Koszt emisji reklam uzależniony jest od pory dnia i sezonu, kiedy dana reklama jest emitowana oraz od długości filmu reklamowego. Zgodnie z zasadami obowiązującymi na rynku oferujemy domom mediowym i ich klientom rabaty w stosunku do cen z naszego cennika stałego. Dzięki emisji reklam według pakietów punktów ratingowych reklamodawcy mogą określić liczbę punktów ratingowych, jaką zamierzają osiągnąć dla swojej reklamy w danym okresie. Pora emisji reklamy jest ustalana zazwyczaj z miesięcznym wyprzedzeniem, w sposób umożliwiający nam osiągnięcie uzgodnionego z reklamodawcą poziomu GRP przy jednoczesnej maksymalizacji wykorzystania i opłacalności dostępnego czasu antenowego przeznaczonego na reklamy. W odróżnieniu od niektórych naszych konkurentów nie zaangażowaliśmy się w agresywną redukcję cen, wynikającą z kryzysu gospodarczego. Efektywny spadek naszych cen w 2009 r. był wynikiem głównie: (i) zmiany proporcji sprzedaży w oparciu o cennik stały a punkty ratingowe, z 70%/30% na koniec roku 2008 do 55%/45% na koniec roku 2009 oraz (ii) dodatkowych nieznacznych rabatów stosowanych przy punktach ratingowych, zapewniających pewny przychód. Szczegółowy opis wyceny czasu antenowego przeznaczonego na reklamy zawarto w punkcie 3 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju”.

### **Zespół działu sprzedaży**

Zespół działu sprzedaży reklamy telewizyjnej składa się z około 178 pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż czasu antenowego przeznaczonego na reklamy, pozyskiwanie sponsorów, planowanie kampanii reklamowych, analizy posprzedażowe, badania rynku i analizy, rozwój nowych produktów oraz, co najważniejsze, rozwój relacji z obecnymi i potencjalnymi reklamodawcami. Oprócz doradztwa dotyczącego harmonogramów emisji reklam, specjaliści ds. sprzedaży reklam ściśle współpracują z reklamodawcami przy opracowywaniu specjalnych kampanii reklamowych, obejmujących także sponsorowanie określonych programów i związane z tym możliwości wspólnej promocji.

Wraz z działem programowym, zespół działu sprzedaży codziennie otrzymuje wskaźniki oglądalności dostarczane przez AGB. Dane te są analizowane i porównywane z oglądalnością konkurentów, co pozwala nam określić najbardziej efektywną strategię ustalania harmonogramów emisji reklam, umożliwiając skuteczne dotarcie do preferowanej przez reklamodawców widowni. Dodatkowo, zespół sprzedaży prowadzi szeroko zakrojone analizy rynkowe uwzględniające różne sektory polskiej gospodarki i główne grupy widowni docelowej. Jest on też odpowiedzialny za zapewnienie pełnej zgodności harmonogramów emisji reklam ze zleceniami reklamodawców dotyczącymi czasu i kontekstu emisji.

### **Zmiany w naszym udziale w rynku reklamy telewizyjnej**

Tworzymy naszą ofertę programową tak, aby przyciągnąć i utrzymać widownię docelową, co potwierdzają nasze wyniki w udziale w widowni docelowej w *peak-time*. Nasz udział w wydatkach netto na reklamę telewizyjną w Polsce odzwierciedla naszą zdolność do konsekwentnego pozyskiwania widowni docelowej. Dane AGB wskazują, że w 2009 r. Grupa TVN zyskała 40,8% udziału w reklamie telewizyjnej w Polsce (*share of voice, GRP30”, 16-49, miasta 100.000 +, 18:00-23:00* ). W tym samym okresie nasz udział w widowni w grupie docelowej w *peak-time* wyniósł 30,7%. Jesteśmy przekonani, że sukces ten wynika z naszego wysokiego udziału w widowni docelowej w *peak-time* i z wewnętrznych działań handlowo-marketingowych. Wprowadzając kanały tematyczne uzyskaliśmy możliwość zapewnienia naszym reklamodawcom dostęp do określonych grup w ramach widowni docelowej, co naszym zdaniem zapewnia większą efektywność komunikacji marketingowej.

W tabeli poniżej przedstawiono nasz całodobowy udział w widowni ogólnopolskiej i nasz udział w wydatkach reklamowych mierzony na podstawie dostarczonych punktów GRP w porównaniu z głównymi konkurentami w 2009 r.

<b>Grupa</b>	<b>Całodobowy udział w widowni ogólnopolskiej (%)</b>	<b>Całodobowy udział w rynku reklamy (share of voice) (%)</b>
Grupa TVN .....	21,2	29,5
Grupa TVP .....	41,8	29,4
Grupa Polsat .....	19,4	30,4
Pozostali.....	17,6	10,7
<b>Razem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Źródło: AGB

W tabeli poniżej przedstawiono nasz udział w oglądalności w grupie docelowej w *peak-time* i udział w wydatkach na reklamę telewizyjną netto mierzonych na podstawie dostarczonych punktów GRP w porównaniu z naszymi głównymi konkurentami w 2009 r.

<b>Grupa</b>	<b>Udział w grupie docelowej w peak-time (%)</b>	<b>Udział w rynku reklamy w peak-time (share of voice) (%)</b>
Grupa TVN .....	30,7	40,8
Grupa TVP .....	29,8	22,9
Grupa Polsat .....	20,2	25,9
Pozostali	19,3	10,4
<b>Razem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Źródło: AGB

W tabeli poniżej przedstawiono nasz udział w grupie oglądalności w docelowej w *peak-time* i udział w wydatkach na reklamę telewizyjną netto mierzonych na podstawie dostarczonych punktów GRP kanału TVN w porównaniu z jego głównymi konkurentami w 2009 r.

<b>Kanał</b>	<b>Udział w grupie docelowej w peak-time (%)</b>	<b>Udział w rynku reklamy w peak-time (share of voice) (%)</b>
TVN .....	25,4	35,5
TVP 1 .....	13,7	12,2
TVP 2 .....	12,7	9,6
Polsat .....	15,8	21,4
Pozostali.....	32,4	21,4
<b>Razem</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Źródło: AGB

## Źródła zawartości programowej

### Programy produkowane przez Grupę TVN

Produkujemy zróżnicowane programy, w tym programy informacyjne i publicystyczne, programy dokumentalne, *reality show*, *talk show*, teleturnieje i seriale obyczajowe. W 2009 r. wyprodukowaliśmy około 2.987 godzin programów dla kanału TVN. W możliwie najszerszym zakresie, przy produkcji programów korzystamy z własnych pracowników, ale do poszczególnych przedsięwzięć zatrudniamy również współpracowników (w tym scenarzystów, aktorów, producentów i reżyserów). Dodatkowe możliwości produkcyjne w razie potrzeby daje nam współpraca z niezależnymi spółkami producenckimi, co obniża koszty ogólne związane z powierzchnią i sprzętem produkcyjnym. Zlecamy produkcję niektórych programów rozrywkowych, *reality show* i seriali obyczajowych. Dążymy do nawiązania ścisłej współpracy z polskimi spółkami zależnymi firm producenckich o międzynarodowej skali, takich jak Fremantle Polska Sp. z o.o.,

Mastiff Media Polska Sp. z o.o., Constantin Entertainment, Endemol a także z grupą polskich producentów niezależnych.

Poza naszym głównym studium informacyjnym w Warszawie, prowadzimy dziewięć regionalnych biur informacyjnych, co daje nam pełny zasięg informacyjny na terenie Polski. Każde biuro regionalne może wysłać swoje ekipy sprawozdawcze do dowolnego miejsca w kraju. Najnowocześniejsze urządzenia transmisyjne, umożliwiają natychmiastowy przesył obrazu i prowadzenie bezpośrednich transmisji z miejsca zdarzenia. Jeśli chodzi o informacje zagraniczne, zawarliśmy umowy z międzynarodowymi serwisami agencyjnymi, takimi jak Reuters, APTN oraz European News Exchange („ENEX”), organizacją non-profit, służącą do wymiany informacji i transmisji między nadawcami telewizyjnymi. Nasze zespoły sprawozdawcze uczestniczyły w opracowywaniu informacji z najważniejszych wydarzeń, takich jak Olimpiada, EURO 2008, Wybory Prezydenckie w USA, Konflikt Rosja – Gruzja oraz wybory do Parlamentu Europejskiego w 2009 r. TVN 24 ma również stałych korespondentów zagranicznych w Moskwie, Brukseli, Londynie i Waszyngtonie.

### **Zakupione programy zagraniczne**

Prawa do emisji w większości nabywane są w ramach trzech rodzajów kontraktów: (1) kontraktów na pełną produkcję (*output*), (2) kontraktów na określoną ilość (*volume*) i (3) kontraktów jednorazowych (*spot*). Kontrakty na pełną produkcję obejmują nabycie prawa do emisji całej bieżącej i przyszłej produkcji określonego studia filmowego. Kontrakty na określoną ilość dotyczą nabycia określonej ilości zawartości programowej. Kontrakty jednorazowe umożliwiają nabycie prawa do emisji pojedynczych seriali lub filmów. Podpisaliśmy kontrakty z głównymi studiami hollywoodzkimi, w tym z Warner Brothers i Paramount Pictures. Nie jesteśmy uzależnieni od żadnego dystrybutora, a żaden z naszych dostawców nie stanowi więcej niż 3,1 % kosztów operacyjnych.

### **Konkurencja**

Nasz główny kanał, TVN, konkuruje o widownię, a tym samym o reklamodawców z kanałami o zasięgu krajowym, takimi jak TVP1, TVP2 i Polsat. Nasze pozostałe kanały konkurują z kanałami regionalnymi działającymi w Polsce i z kanałami dystrybuowanymi za pośrednictwem telewizji satelitarnych i kablowych. W tabeli poniżej przedstawiono penetrację gospodarstw domowych przez TVN i naszych głównych konkurentów na dzień 31 grudnia 2009 r. Penetrację gospodarstw domowych mierzy się zdolnością gospodarstwa domowego do odbioru sygnału telewizyjnego bez względu na jego jakość.

Kanał	Przybliżona penetracja gospodarstw domowych
TVP1 .....	100%
TVP2 .....	100%
Polsat .....	95%
TVN .....	89%

Źródło: AGB.

Według AGB w 2009 r. TVP1, TVP2 i Polsat łącznie osiągnęły udział w widowni ogólnopolskiej całodobowo na poziomie 51,1%. Nasz udział w rynku w tym okresie wyniósł 15,9%. Łączny udział w widowni ogólnopolskiej całodobowo TVP1, TVP2 i Polsatu na obszarze zasięgu TVN wynosił 45,5%, podczas gdy TVN osiągnął poziom 17,9%.

TVP osiąga około 24,0% (2007 r., ostatnie dostępne dane) swoich przychodów z obowiązkowych opłat abonamentowych, podczas gdy pozostałe przychody pochodzą głównie z reklam. W związku z tym, uznajemy TVP za jednego z naszych głównych konkurentów. W przeciwieństwie do pozostałych nadawców telewizyjnych, TVP jest jednak ograniczona przez polskie organy regulacyjne, które zabraniają jej przerywania programów reklamami.



Telewizja Polsat, uruchomiona w 1992 r. była pierwszą polską telewizją niepubliczną. Polsat emituje polskie programy rozrywkowe, filmy, seriale, programy sportowe i informacyjne.

Pozostałe udziały w oglądalności podzielone są pomiędzy ponad 145 polskojęzycznych kanałów kablowych i satelitarnych. Według AGB w 2009 r. pozostali uczestnicy rynku posiadali łączny udział w całodobowej ogólnopolskiej widowni na poziomie 33.0%.

## **Segment Online**

W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. segment ten przyniósł 9,8% naszych przychodów oraz 6,3% EBITDA.

## **Rynek Online**

### ***Polski rynek Online***

Polska posiada największą liczbę użytkowników Internetu w Europie Środkowej - 16,9 miliona użytkowników (październik 2009 r., według PBI Megapanel/Gemius, wiek 7+). Według Eurostat, w 2009 r. w przybliżeniu 59% polskich gospodarstw domowych (z przynajmniej 1 osobą w wieku 16-74) miało dostęp do Internetu, a 51% z gospodarstw domowych miało szerokopasmowy dostęp do Internetu. Szerokopasmowy dostęp do Internetu rozumiany jest jako stałe połączenie z Internetem umożliwiające transfer z prędkością 144 kb/s i powyżej.

Polski rynek internetowy składa się z prywatnych komercyjnych portali internetowych i innych tematycznych stron internetowych, wortalu, które oferują swoje usługi poprzez globalny Internet. Większość tych usług jest skierowana do Polaków przebywających w Polsce lub za granicą. Zwykle dostęp do Internetu jest uzyskiwany poprzez komputery osobiste, ale rośnie również dostęp do Internetu poprzez urządzenia przenośne. Według comScore Networks, w czerwcu 2008 r., 25% użytkowników Internetu z Wielkiej Brytanii regularnie korzystało z dostępu do Internetu przez telefony komórkowe. Według Forrester Research do 2014 r. 39% klientów z Europy Zachodniej będzie posiadało telefon komórkowy z dostępem do Internetu w porównaniu do 18% w 2009 r.

Polskie portale internetowe w głównej mierze finansowane są przez przychody reklamowe, a w mniejszym stopniu przez opłaty za usługi płatne. Przychody reklamowe generowane są głównie z (i) wyświetlania reklam, (ii) wyszukiwarek internetowych, (iii) internetowych katalogów firm.

### ***Polski rynek reklamy internetowej***

Reklama internetowa jest najszybciej rozwijającym się medium reklamowym w Polsce. Według Starlink rynek reklamy internetowej w 2009 roku wyniósł w przybliżeniu 875 milionów zł, w porównaniu do 802 milionów zł w 2008 roku, reprezentując wzrost o 9%.

Szacunki dotyczące rynku reklamy internetowej netto oparte są na pochodzących z monitoringu informacjach dotyczących wydatków brutto na reklamę, po uwzględnieniu szacunkowych wartości upustów/rabatów i VAT. Szacunki rynku reklamy netto wyłączają również transakcje barterowe o charakterze mediowym. Szacunkowa wartość rynku reklamy internetowej netto w Polsce oparta jest na informacjach dostępnych jednostkom skupiającym swoją uwagę na tym segmencie rynku reklamy, włączając IAB Polska oraz na naszych estymacjach wynikających z wiedzy wewnętrznej i naszego rozumienia tego rynku.

Według naszego doświadczenia, preferowany przez reklamodawców internetowych w Polsce, profil demograficzny obejmuje użytkowników Internetu w wieku między 16 a 49 rokiem życia, mieszkających w miastach powyżej 100.000 mieszkańców. Odbiorcy ci są postrzegani, jako osoby z dochodami oraz poziomem wydatków powyżej średniej krajowej. Ponadto uważamy, że schemat realizowania wydatków przez tę grupę użytkowników jest prawdopodobnie bardziej podatny na reklamę niż w przypadku innych użytkowników.

## **Perspektywy rynku reklamy internetowej w Polsce**

Uważamy, że wydatki na reklamę internetową w Polsce w długoterminowej perspektywie będą rosły, w wyniku licznych czynników, obejmujących m.in.:

- wzrost penetracji Internetu w Polsce i wydatków na reklamę przypadających na osobę do poziomu porównywalnego ze średnim poziomem w krajach Europy Zachodniej;
- rosnące przesunięcie w użytkowaniu mediów, od mediów tradycyjnych, w szczególności od rynku prasowego, w stronę Internetu;
- rosnące przenikanie się mediów (konwergencja) pomiędzy telewizją, Internetem i telefonią komórkową;
- rozwój badań marketingowych – wspólna platforma pomiaru efektywności reklamy dla reklamodawców;
- oczekiwany wzrost produktu krajowego brutto i wzrost poziomu wydatków konsumentów.

## **Nasze portale i wortalne internetowe**

Jesteśmy właścicielem i operatorem wiodącego, polskiego portalu internetowego, Onet.pl, jak również szeregu wortalni, wliczając w to najpopularniejsze strony według polskich użytkowników Internetu.

- Onet.pl jest liderem na rynku polskich portali od 2000 r. oferującym ponad 150 usług, dostępnych bezpłatnie albo za opłatą, włączając zawartość multimedialną i serwisy tematyczne (takie jak informacje, biznes, sport, muzyka, podróże, poczta) i inne usługi płatne. Według danych Megapanelu PBI/Gemius (październik 2009 r.) 73,7% polskich użytkowników Internetu korzysta z portalu Onet.pl w każdym miesiącu
- TVN24.pl to wortal informacyjny uruchomiony w 2007 r., który pozwolił TVN 24 na wypracowanie bliższej więzi z widzami, mającymi możliwość zamieszczania na wortalu własnych filmów, wiadomości i komentarzy, które coraz częściej są używane jako źródło materiałów dla kanału TVN 24.
- Zumi.pl to wyszukiwarka teleadresowa i serwis lokalizacyjny, umożliwiający precyzyjną lokalizację wielu punktów. Zumi jest jedną z trzech najpopularniejszych usług w tej kategorii. Jej miesięczna liczba użytkowników wyniosła 4,5 miliona w październiku 2009 r.
- Plejada.pl to multimedialna, interaktywna strona poświęcona gwiazdom show-biznesu uruchomiona w marcu 2008 roku jako wspólne przedsięwzięcie TVN i Onet.pl. Plejada.pl jest dostępna przez Internet, telefony komórkowe oraz platformę 'n'
- Sympatia.pl jest wiodącym, polskim portalem randkowym z 1,3 milionową grupą użytkowników.

Dodatkowo, poza pozycjami powyżej, jesteśmy właścicielami i operatorami innych wortalni, funkcjonującymi pod własnymi markami.

## **Reklama internetowa**

### ***Sprzedaż reklamy internetowej***

Większość naszej reklamy internetowej sprzedajemy naszym docelowym klientom za pośrednictwem domów mediowych. Większość przychodów osiąganych przez nas z internetowych usług marketingowych pochodzi ze sprzedaży internetowej reklamy graficznej oferowanej w formie: wyświetlania reklam typu „rich media”, wyświetlania linków tekstowych do stron internetowych reklamodawców (marketing wyszukiwarkowy), a także realizacji transakcji handlu elektronicznego (*e-commerce*). Obok wyświetlania reklam sprzedajemy internetowe produkty marketingowe oparte o wyszukiwarki internetowe, głównie we współpracy z Google. Inne źródła przychodów ze sprzedaży reklamy internetowej związane są z internetowym serwisem lokalizacyjnym gdzie sprzedajemy usługi wyszukiwarki teleadresowej poprzez nasz portal Zumi oraz poprzez zewnętrznych partnerów i inne strony pozwalające szukać pracę, serwisy motoryzacyjne i inne.

*Wyświetlanie reklam.* Generujemy przychody związane z wyświetlaniem reklam na stronach internetowych Onet.pl, portalach TVN24.pl, Zumi.pl, Plejada.pl i Sympatia.pl.

W celu zapewnienia elastyczności, naszym klientom, oferujemy internetowe usługi reklamowe w oparciu o różne modele wyceny, takie jak: koszt za tysiąc wyświetleń („CPM”), opłata stała (opłata za okres wyświetlania), koszt za kliknięcie („CPC”) lub koszt za akcję („CPA”), a także hybrydy tych modeli. Większość naszych internetowych usług reklamowych realizowana jest w oparciu o model CPM. Jednakże, w ostatnim czasie nastąpił wzrost transakcji w oparciu o model CPA dla sprzedaży usług marketingowych obejmujących również przychody transakcyjne, które uzyskiwane są z tytułu ułatwiania zawierania transakcji handlu elektronicznego za pośrednictwem stron internetowych Onet. Rozpoznajemy przychody z tego typu transakcji, w momencie uzyskania, że transakcje zostały zawarte, na przykład, gdy zostało złożone zamówienie przez Pasaż Handlowy (Pasaż Onet.pl), serwis biznes Onet.pl i inne.

*Wyszukiwarki internetowe.* Generujemy przychód ze współpracy z Google. Zarabiamy również na umieszczaniu na naszych stronach wyszukiwarki Google.

*Internetowy katalog firm.* Przychody ze sprzedaży usług marketingowych obejmują również sprzedaż usług internetowego katalogu firm Zumi.pl. Formy reklamy oferowanej na tej stronie obejmują odnośniki tekstowe, formy graficzne, reklamy typu „rich media” i inne typy reklamy internetowej. Wyceniamy katalog naszych usług głównie w oparciu o opłaty stałe i model CPM.

### ***Zespół sprzedaży reklamy internetowej***

Nasz zespół sprzedaży reklamy i marketingu internetowego składa się z około 182 pracowników, odpowiedzialnych za sprzedaż reklamy internetowej i pozostałych internetowych usług marketingowych, planowania kampanii, analizy, rozwój nowych usług marketingowych oraz współpracy z istniejącymi i potencjalnymi reklamodawcami. Zespół sprzedaży ściśle współpracuje z zespołem zajmującym się badaniami rynkowymi i analizami w obszarze nowych mediów. Nasz zespół sprzedaży internetowych usług marketingowych obejmuje również regionalnych przedstawicieli, promujących i sprzedających nasze internetowe usługi marketingowe we wszystkich głównych regionach Polski.

### ***Konkurencja***

Portal Onet.pl oraz nasze portale tematyczne budują swoją pozycję na rynku internetowym działając w tzw. obszarze premium. Przez obszar premium rozumie się głównie duże portale tematyczne, liderów kategorii portalowych oraz serwisy internetowe posiadające ugruntowany i wiarygodny brand, wysokiej jakości kwalifikowany контент, zapewniający wiarygodne, atrakcyjne kontekstowo oraz efektywne kosztowo środowisko marketingowe dla reklamodawców. Drugi obszar rynku internetowego buduje bardzo duża liczba serwisów

internetowych i stron www tworzonych przez użytkowników Internetu, niezapewniający wysokiej jakości treści oraz kontekst reklamowy, która tworzy z punktu widzenia rynku reklamowego obszar non-premium/low cost.

Nasz Portal Onet.pl konkuruje z innymi dużymi polskimi portalami, jak WP.pl, Gazeta.pl i Interia.pl, ale rywalizuje też z innymi stronami internetowymi, jak Google.pl, Youtube.pl lub innymi wortalami tematycznymi. Poniższe tabele przedstawiają zasięg i liczbę użytkowników portalu Onet.pl oraz pozostałych stron i portali z czołowej ósemki polskich stron internetowych (w oparciu o kryterium zasięgu) według stanu na listopad 2009 r., a także średnią 7-dniowych okresów tego miesiąca. Zasięg pokazuje, jaki procent całkowitej populacji użytkowników Internetu odwiedził stronę internetową co najmniej raz podczas określonego okresu czasu. Liczba rzeczywistych użytkowników to natomiast liczba unikalnych odwiedzających, którzy odwiedzili stronę internetową, co najmniej raz w określonych granicach czasowych.

Poniższa tabela przedstawia zasięg i liczbę użytkowników w listopadzie 2009 r.

Strony internetowe	Typ	Zasięg	Użytkownicy ("real users")
Google.pl.....	wyszukiwarka	93,5%	16.197
<b>Onet.pl.....</b>	<b>portal</b>	<b>73,4%</b>	<b>12.717</b>
nasza-klasa.pl.....	portal społecznościowy	64,9%	11.247
WP.pl.....	portal	64,4%	11.164
Allegro.pl.....	aukcje internetowe	64,2%	11.121
Gazeta.pl.....	portal	62,6%	10.849
Interia.pl.....	portal	61,6%	10.676
o2.pl.....	portal	55,8%	9.675

Źródło: Megapanel PBI/Gemius, listopad 2009.

Poniższa tabela przedstawia całkowity, miesięczny czas spędzony przez użytkowników na portalu Onet.pl i na pozostałych siedmiu wiodących polskich stronach internetowych w listopadzie 2009 r. Tabela zawiera również średni, miesięczny czas spędzony przez użytkowników na stronach internetowych. Całkowity czas spędzony przez użytkowników odzwierciedla sumę czasu, jaki wszyscy użytkownicy określonej strony internetowej spędzili na niej w ciągu miesiąca.

Strony internetowe	Typ	Całkowity czas (w godzinach)	Średni czas na użytkownika (w godzinach : minutach)
Google.pl.....	wyszukiwarka	122.098	7:32
nasza-klasa.pl.....	portal społecznościowy	84.456	7:31
<b>Onet.pl.....</b>	<b>portal</b>	<b>66.631</b>	<b>5:14</b>
WP.pl.....	portal	62.781	5:37
Allegro.pl.....	aukcje internetowe	47.633	4:17
Interia.pl.....	portal	36.570	3:26
O2.pl.....	portal	32.308	3:20
Gazeta.pl.....	portal	18.785	1:44

Źródło: Megapanel PBI/Gemius, listopad 2009.

## **CYFROWA PŁATNA TELEWIZJA SATELITARNA**

W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. segment ten przyniósł 17,1% naszych łącznych przychodów.

### **Rynek płatnej telewizji**

#### ***Rynek płatnej telewizji w Polsce***

Płatna telewizja w Polsce oferowana jest głównie przez cyfrowych operatorów satelitarnych i operatorów telewizji kablowych. Rynek cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej w Polsce podzielony jest między czterech operatorów (1) Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o., obsługujący platformę Cyfra+, (2) Cyfrowy Polsat S.A., obsługujący platformę Cyfrowy Polsat, (3) ITI Neovision Sp. z o.o. obsługujący platformę 'n' i Telewizja na Kartę ('TNK') i (4) Telekomunikacja Polska ("TP"), obsługujący cyfrową platformę TP i usługę IPTV. Przed uruchomieniem platformy 'n' polski rynek cyfrowej telewizji satelitarnej podzielony był między Polsat Cyfrowy i platformę Cyfra+, które obecnie pozostają największymi operatorami z odpowiednio 3,2 miliona i 1.5 miliona aktywnych abonentów na koniec roku 2009. Platforma 'n' weszła na rynek w październiku 2006 r., oferując zaawansowane technologicznie dekodery, odbiór obrazu wysokiej rozdzielczości, dostęp do nowatorskiej usługi video na żądanie ('VOD'), oraz możliwość nagrywania programów w celu późniejszego ich odtworzenia – osobista nagrywarka video ('PVR') i usługi wykorzystujące Internet. Od tego momentu konkurencyjność na rynku płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej znacząco wzrosła. Operatorzy przedstawiają nowe modele dekoderek, konkurują w pozyskiwaniu atrakcyjnej i wysokiej rozdzielczości treści oraz promocjach cenowych aby nabyć nowych klientów. W październiku 2008 r. nasza spółka zależna ITI Neovision wprowadziła usługę na zasadzie przedpłaty, TNK, „Telewizja na Kartę”, natomiast TP wprowadziła swoją platformę, która oferuje klientom dostęp do telewizji przez Internet lub cyfrową telewizję satelitarną, zwykle jako dodatek do usług telekomunikacyjnych dostarczanych przez TP.

Rynek telewizji kablowych poddawany jest konsolidacji, ale ciągle składa się z około 630 operatorów, którzy obsługują ponad 1.100 sieci. Sieć kablowa w Polsce poddawana jest stopniowemu procesowi cyfryzacji, głównie wśród największych operatorów. Jest to niezbędne aby mogli oni oferować nowoczesne usługi, takie jak kanały w rozdzielczości HD i usługę VOD. Dodatkowo, w celu pozyskiwania nowych klientów, powiększenia średniego przychodu na abonenta ("ARPU") i redukcji CHURN wśród obecnych klientów, operatorzy kablowi zaczęli rozszerzać swoją ofertę płatnej telewizji o dostęp do Internetu i telefony. W naszej opinii dalszy rozwój operatorów kablowych w Polsce ograniczony jest przez zasięg geograficzny sieci kablowych i jakość linii kablowych. Podczas gdy cyfryzacja sieci kablowych trwa, najprawdopodobniej występuje ona tylko w centralnych częściach sieci kablowych ponieważ proces jest bardzo kapitałochłonny. Na dzień 31 grudnia 2009 r. najwięksi polscy operatorzy sieci kablowych, czyli: UPC, Aster, Vectra i Multimedia, posiadali łącznie 61% rynku.

#### ***Rynek płatnej telewizji w Polsce***

Wierzymy, że usługi płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej będą się rozwijać w najbliższych latach, w związku z czynnikami tj.:

- Na dzień 30 czerwca 2009 r., penetracja płatnej telewizji wśród polskich gospodarstw domowych, szacowana była na poziomie 69,5%, nie uwzględniając 13% gospodarstw, które korzystają z więcej niż jednej usługi płatnej telewizji. Osiągalność ogólnodostępnych kanałów polskojęzycznych jest ograniczona, pociąga to za sobą wzrost zainteresowania polskich gospodarstw domowych wielokanałową telewizją. Polepszająca się sytuacja finansowa gospodarstw domowych pozwala zwiększyć ich wydatki na opłaty abonamentowe. Powoduje to duży potencjał na wzrost poziomu penetracji płatnej telewizji w Polsce.
- Segment płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej jest dobrze pozycjonowany aby korzystać z rozwoju rynku płatnej telewizji, oferując bogatą treść oraz wysokiej jakości obraz i dźwięk. W przeciwieństwie do telewizji kablowych i internetowych, dostawcy telewizji satelitarnej

nie są ograniczeni zasięgiem geograficznym sieci oraz znaczące inwestycje nie są niezbędne aby zapewnić dostateczną jakość usług.

- Liczba dostępnych na rynku kanałów tematycznych oraz kanałów w jakości HD wzrasta. Prowadzi to do poprawy jakości treści i pozyskiwania nowych klientów szukających szerokiej oferty telewizyjnej. Rozwój technologiczny umożliwia odbiór treści na wiele sposobów, takich jak PVR czy VOD, co również pozwala pozyskać klientów
- W Polsce jest duży popyt na telewizory wysokiej rozdzielczości z płaskim kineskopem. Gdy gospodarstwa domowe podejmują decyzje o wymianie starego sprzętu na nowy telewizor wysokiej rozdzielczości z płaskim kineskopem, często w tym samym czasie decydują o korzystaniu z usług płatnej telewizji oferującej treści w wysokiej rozdzielczości.

## **Nasza satelitarna platforma cyfrowa**

Uważamy, że rynek płatnej telewizji podzielony jest na trzy segmenty: ekonomiczny, podstawowy i premium.

ITI Neovision, jest operatorem cyfrowej platformy 'n' skupiającej się głównie na segmencie premium płatnej telewizji oraz operatorem TNK świadczącej usługi na zasadzie przedpłaty, skierowanej na ekonomiczny segment rynku. Na dzień 31 grudnia 2009 r. cyfrowa platforma 'n' posiadała ponad 692.000 (nie w tysiącach) aktywnych abonentów, a TNK posiadała prawie 262.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów.

Cyfrowa satelitarna platforma 'n', uruchomiona w październiku 2006 r., dostarcza odbiorcom swoje kanały telewizyjne poprzez satelitę. W celu odbioru usług platformy 'n' potrzebna jest antena satelitarna oraz oferowany przez 'n' dekodery z kartą dostępową. Klienci zazwyczaj zawierają umowy na okres od 12 do 24 miesięcy. Klienci wybierają pakiet programów, którymi są zainteresowani i uiszczają odpowiednią miesięczną opłatę. Oferta programowa platformy 'n' składa się z kanałów telewizyjnych zarówno własnych, jak i licencjonowanych przez innych nadawców, pogrupowanych w pakiety tematyczne. ITI Neovision jest również producentem pięciu ekskluzywnych kanałów filmowych i sportowych. Abonenci platformy 'n' mogą wybrać odpowiednio skonfigurowany dekodery wyposażony w twardy dysk, który umożliwia im korzystanie z usługi „video na żądanie” (VOD). Płatność za VOD pobierana jest w formie miesięcznego stałego abonamentu lub też po każdorazowym zakupie dostępu do filmu z oferty VOD. W pakiecie oferty VOD znajdują się polskie i zagraniczne filmy oraz serie.

W październiku 2008 r. ITI Neovision poprzez swoją spółkę zależną Cyfrowy Dom Sp. z o.o., uruchomiła usługę dostępu do płatnej telewizji cyfrowej pod nazwą „Telewizja na kartę”, funkcjonującą na zasadzie przedpłaty. Na dzień 31 grudnia 2009 r. TNK miało prawie 262.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów. TNK sprzedaje same karty dostępowe lub zestawy kart dostępowych wraz z prostym w obsłudze dekodery, co umożliwia abonentom dostęp do oferowanych płatnych i bezpłatnych telewizyjnych kanałów przez okres od jednego do dwunastu miesięcy od aktywacji. Po upływie początkowego okresu abonenci mogą oglądać jedynie określone bezpłatne kanały satelitarne, dopóki nie wniosą dodatkowej opłaty w celu uzyskania dalszego dostępu do pełnej oferty programowej. Z abonentami nie są zawierane umowy i istnieje dla nich pełna dowolność jeżeli chodzi o moment kolejnych wpłat za dostęp do płatnych kanałów tematycznych. Nasza inwestycja w cyfrową platformę 'n' umocniła pozycję Grupy TVN jako konkurenta na rynku (i) poprzez wzajemne promocje, nabywanie i rozpowszechnianie treści oraz (ii) umożliwiła nam wykorzystanie możliwości, jakie otwierają się w związku z oczekiwaną szybką migracją użytkowników telewizji naziemnej do cyfrowych platform. Inwestycja umożliwiła nam również dywersyfikację przychodów.

## **Dystrybucja**

Usługi telewizji satelitarnej ITI Neovision oferowane są we współpracy z krajową siecią ponad 1500 punktów sprzedaży, które prowadzone są przez dystrybutorów posiadających podpisane z nami umowy. Dystrybutorzy podpisują umowy z klientami abonamentowymi w naszym imieniu, za co otrzymują wynagrodzenie oraz premie uzależnione od ilości zawartych za

ich pośrednictwem umów, pobierają opłaty, a także oferują usługi posprzedażowe naszym klientom. Sprzedajemy nasze usługi również przez call center lub stronę internetową platformy 'n'. Karty dostępowe telewizji TNK sprzedajemy naszym dystrybutorom, którzy sprzedają je detalicznie w punktach sprzedaży. Z klientami TNK nie są zawierane umowy. Dystrybutorzy TNK nie są nagradzani na podstawie prowizji ze sprzedaży, ale zarabiają marżę na sprzedanych kartach dostępowych.

## Bezpieczeństwo

Nasze produkty w dużym stopniu zawierają treści których jesteśmy właścicielami, na które posiadamy licencje lub są one naszą własnością intelektualną, a które dystrybuowane są na różne sposoby włączając w to nadawanie programów, interaktywne usługi telewizyjne oraz Internet. Strony trzecie mogą być w stanie kopiować, naruszać lub w inny sposób zyskiwać na naszych prawach lub treściach, których jesteśmy właścicielami lub które licencjonujemy bez naszej, lub innych właścicieli zgody. Takie nieautoryzowane działania mogą być szczególnie łatwe przy wykorzystaniu Internetu. Dlatego też wdrożyliśmy kilka systemów ochrony przeciw piractwu w segmencie płatnej telewizji, włączając najnowszy warunkowy system dostępu Conax CAS 7 wraz z połączonymi kartami i dekoderni wykorzystującymi indywidualny system kodowania uniemożliwiający dzielenie się kodem.

## Konkurencja

Oprócz ITI Neovision, właściciela i operatora cyfrowej platformy 'n' oraz TNK, świadczącej usługi na zasadzie przedpłaty, na polskim rynku płatnej, cyfrowej telewizji obecnych jest trzech innych graczy: (1) Cyfrowy Polsat S.A., (2) Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o. i (3) Telekomunikacja Polska S.A. („TP”). Poniższa tabela prezentuje liczbę abonentów wszystkich platform na koniec lat 2006, 2007, 2008 i 2009:

Liczba abonentów (w tysiącach)				
Platforma	2006	2007	2008	2009
'n' (1).....	71	272	493	692
TNK (1).....	-	-	92	262
<b>'n' i TNK łącznie....</b>	<b>71</b>	<b>272</b>	<b>585</b>	<b>954</b>
Cyfrowy Polsat (2).....	1.274	2.068	2.727	3.200
Cyfra + (3).....	920	1.070	1.380	1.500
TP(4).....	3	40	113	283
<b>łącznie na rynku.....</b>	<b>2.268</b>	<b>3.450</b>	<b>4.805</b>	<b>5.937</b>

(1) Dane własne TVN;

(2) Strona inwestorska Cyfrowego Polsatu

(3) Nasze szacunki;

(4) Dane dotyczące TP zawierają abonentów DTH i IPTV, dane za rok 2009 na dzień 30 września.

## KIERUNKI DALSZEGO ROZWOJU

Dla maksymalizacji wartości dla naszych akcjonariuszy, pragniemy utrzymać rosnące przychody ze stabilnych źródeł, wysoką rentowność i rosnące przepływy pieniężne. W tym celu zamierzamy wykorzystać nasze silne strony i realizować następujące działania:

- **Rozwój strategicznej integracji oraz optymalizacja wyników naszych multimedialnych platform** – Zamierzamy integrować nasze działalności dla pełniejszego zaspokojenia potrzeb naszych zdywersyfikowanych aktywów oraz dla zwiększenia generowanego efektu skali a także dla lepszego wykorzystania możliwości wzajemnej promocji w ramach trzech segmentów. Zamierzamy więc wykorzystać siłę marketingową telewizji wspierając segmenty Online i płatnej telewizji oraz pozyskiwać przychody reklamowe przez wszystkie nasze media poprzez wykorzystanie własnych kanałów telewizyjnych do promocji naszej działalności internetowej i platformy cyfrowej oraz przez zintegrowany system zarządzania relacjami z klientami. Zamierzamy również używać portalu Onet.pl oraz platformy 'n' do promocji treści telewizyjnych, które produkujemy i nadajemy. Pragniemy rozwinąć nowe produkty sprzedaży, w celu maksymalizacji skuteczności i wydajności, zarówno reklam telewizyjnych, jak i internetowych. Zamierzamy również uruchomić dodatkowe portale oraz serwisy skierowane częściowo na te sektory rynku reklamowego, na których są one niedostatecznie lub wręcz w ogóle nie są reprezentowane. Zamierzamy również wzbogacić portal Onet.pl poprzez produkcję określonej treści wideo dla tego portalu oraz poprzez dostarczanie dostępu do bieżących informacji i treści o charakterze rozrywkowym produkowanych przez segment nadawania i produkcji telewizyjnej.
- **Opracowywanie i pozyskiwanie atrakcyjnej zawartości programowej** – Produkcja, pozyskiwanie, nadawanie i dystrybucja atrakcyjnych i innowacyjnych programów to główny element naszej strategii. Przeprowadzone przez nas badania wskazują, że dużą popularnością wśród widowni docelowej cieszą się programy produkowane w Polsce. W dalszym ciągu będziemy tworzyć innowacyjne, wysokiej jakości programy polskie, w szczególności seriale i filmy, korzystając z wewnętrznych możliwości produkcyjnych i dobrych stosunków z niezależnymi producentami polskimi i spółkami produkcyjnymi. Aby zapewnić emisję programów atrakcyjnych dla swojej widowni, w dalszym ciągu wykorzystywać będziemy dobre stosunki z wiodącymi międzynarodowymi dostawcami zawartości programowej, w tym Warner Brothers, DreamWorks i Paramount Pictures. Zamierzamy zwiększyć udział w widowni docelowej, w szczególności w *peak-time*, pozyskując atrakcyjną zawartość programową i opracowując interesującą ramówkę telewizyjną. Korzystamy z badań oglądalności i wiedzy rynkowej dla właściwego zrozumienia i przewidywania upodobań widowni.
- **Koncentracja na potrzebach naszych klientów reklamowych i przekształcenie wzrostu oglądalności w przychody z reklam** — Zamierzamy nadal dostarczać klientom reklamowym treści programowe spełniające ich oczekiwania i w pełni zaspokajające ich potrzeby. Staramy się odpowiadać na zapotrzebowanie reklamodawców, zapewniając: (i) odpowiedni zasięg kampanii reklamowych poprzez osiągnięcie zakładanego udziału w oglądalności dla zdefiniowanych grup docelowych, (ii) odpowiednią częstotliwość emisji reklam oraz (iii) odpowiednią jakość środowiska programowego, w którym odbywa się komunikacja marketingowa reklamodawców. Zamierzamy osiągać te cele dzięki opracowywaniu, pozyskiwaniu i nadawaniu programów atrakcyjnych dla określonej przez reklamodawców docelowej widowni oraz poprzez uruchamianie lub kupowanie kanałów tematycznych, które zapewnią optymalny udział w grupach docelowych. Wierzmy także, że krajowy rynek mediowy jest znacznie rozdrobniony, dzięki czemu uzyskujemy szanse na zwiększenie rozpoznawalności marki, w szczególności poprzez tworzenie nowych kanałów tematycznych, stanowiących jednocześnie atrakcyjną propozycję dla reklamodawców. Rozpoznawanie oczekiwań i gustów określonych grup odbiorców w ramach naszej widowni docelowej umożliwia efektywne konkurowanie na rynku reklamodawców, zarówno z innymi nadawcami telewizyjnymi, jak i z innymi mediami reklamowymi, takimi jak gazety i magazyny.



- **Identyfikacja i dalszy rozwój naszych działań oraz dywersyfikacja przychodów**– Będziemy nadal analizować możliwości rozszerzenia prowadzonej działalności w ramach rynku reklamy, głównie poprzez rozpoznawanie możliwości tworzenia nowych kanałów, zarówno w Polsce jak i za granicą. Ponadto, utrzymując koncentrację na rynku mediów elektronicznych, zamierzamy nadal analizować możliwości poszerzania prowadzonej działalności w sposób zapewniający dalszą dywersyfikację przychodów. Zamierzamy także dalej rozwijać naszą działalność telezakupową przez ofertę nowych, właściwie skierowanych i promowanych produktów. W 2009 r. łącznie około 67,9% naszych przychodów pochodziło z reklamy telewizyjnej i internetowej, 16,3% z opłat abonamentowych platformy cyfrowej „n” a 14,9% z przychodów od klientów indywidualnych (telezakupy, programy z udziałem telewidzów za pośrednictwem telefonów, abonamenty telewizji kablowych i platform DTH, opłaty za usługi internetowe). W 2008 r. łączne przychody z reklamy telewizyjnej i internetowej stanowiły około 85% naszych przychodów.
- **Umocnienie naszej pozycji na rynku dystrybucji** – Zamierzamy wspierać rozwój cyfrowej platformy ‘n’ dla wzmocnienia naszej przewagi konkurencyjnej naszej platformy dzięki integracji naszych mediów oraz dla zabezpieczenia długoterminowej strategii dystrybucji naszych kanałów. Silne wsparcie marketingowe i finansowe, niezbędne dla dalszego rozwoju platformy, utrzymanie przewagi technologicznej oraz udostępnienie platformie treści premium pozwoli wzmocnić jej pozycję konkurencyjną na rynku płatnej telewizji. Zamierzamy także wykorzystać wzrost rynku płatnej telewizji, biorąc czynny udział w potencjalnej jego konsolidacji.

## POZOSTAŁE ASPEKTY NASZEJ DZIAŁALNOŚCI

### Wydatki inwestycyjne

Konsekwentnie utrzymujemy wydatki inwestycyjne niezbędne dla wspierania naszej strategii rozwoju. Nasze całkowite wydatki inwestycyjne wyniosły 302.538 zł w 2009 r. Z kwoty tej, 173.242 zł wydaliśmy na dekodery i anteny, telewizyjny sprzęt nadawczy oraz środki transportu. Ponadto wydaliśmy 47.070 zł na serwerownię (data center) oraz 16.988 zł na telewizyjny sprzęt nadawczy.

Nasze całkowite wydatki inwestycyjne w 2008 r. wyniosły 183.633 zł. W kwocie tej większość stanowiły wydatki poniesione w obrębie naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej. W szczególności, ponieśliśmy wydatki z tytułu zakupu telewizyjnego sprzętu nadawczego, w kwocie 43.628 zł, 27.201 zł na nieruchomości (takie jak studia i biura), 14.509 zł zainwestowaliśmy w infrastrukturę sieciową, sprzęt informatyczny oraz oprogramowanie, natomiast 20.907 zł zainwestowaliśmy w pojazdy oraz inne inwestycje bieżące. Oprócz tego, ponieśliśmy wydatki w kwocie 37.410 zł na serwerownię (data center).

Nasze całkowite wydatki inwestycyjne w 2007r. wyniosły 126.053 zł. W kwocie tej większość stanowiły wydatki poniesione w obrębie naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej. W szczególności, ponieśliśmy wydatki z tytułu zakupu telewizyjnego sprzętu nadawczego, w kwocie 43.404 zł, 7.174 zł na nieruchomości (takie jak studia i biura), 11.754 zł zainwestowaliśmy w infrastrukturę sieciową, sprzęt informatyczny oraz oprogramowanie, natomiast 12.736 zł zainwestowaliśmy w pojazdy oraz inne inwestycje bieżące. Oprócz tego, ponieśliśmy wydatki w kwocie 20.000 zł na serwerownię (data center).

### Własność intelektualna

Nasze prawa własności intelektualnej dotyczące treści programowych chronimy przed nielegalnym wykorzystaniem przez strony trzecie poprzez rejestrowanie ich zgodnie z obowiązującymi przepisami dotyczącymi praw własności intelektualnej. Chronimy również nasze znaki towarowe, rejestrując je w Urzędzie Patentowym RP. Aktualnie w Urzędzie Patentowym zarejestrowaliśmy między innymi logo (1) TVN jako trzy logo oraz międzynarodowy znak

towarowy (2) TVN 24 jako znak towarowy słowny oraz dwa logo, (3) TVN-24, jako znak towarowy słowny, (4) TVN24.pl jako znak towarowy słowny i logo, (5) TVN siedem jako znak towarowy słowny i logo, (6) ITVN (słowny), (7) iTVN Grupa ITI jako logo, zarejestrowane również w Kanadzie, (8) TVN Meteo (słowny i logo), (9) TVN Turbo (słowny i logo), (10) TVN Style (słowny i logo), (11) TVN Med (słowny i logo), (12) Onet (słowny), (13) Onet.pl (logo), (14) Sympatia.pl (słowny i logo), (15) Zumi.pl (logo), (16) Onet.pl e-mocje jako logo, (17) Tenbit znak towarowy i (18) Republika www znak towarowy.

Złożyliśmy wnioski o rejestrację znaków towarowych: (1) TVN jako słowny znak towarowy, (2) TVN siedem (logo), (3) TVN Warszawa (słowny i dwa logo), (4) Plejada (dwa logo), (5) Plejad.pl (słowny), (6) TVN Media school (słowny).

Złożyliśmy wnioski o przedłużenie ochrony znaków towarowych: (1) Onet, jako znak towarowy słowny i (2) Onet.pl jako logo.

## **Nieruchomości**

Na nasze nieruchomości składają się głównie stacje nadawcze, obiekty produkcyjne i biura, z których wszystkie zlokalizowane są w Polsce. Uważamy, że obiekty te są dobrze utrzymywane oraz w dobrym stanie. Ponadto, posiadamy prawo dzierżawy wieczystej w stosunku do kilku niezabudowanych działek w Warszawie oraz jesteśmy właścicielami serwerowni będącej inwestycją naszej spółki zależnej Grupy Onet.pl, za łączną kwotę 68.000 zł w krakowskiej strefie ekonomicznej. Obecnie 25% powierzchni serwerowni jest użytkowane przez Onet, 45% jest dzierżawionych firmom zewnętrznym, a 30% jest pozostawione na przyszłe potrzeby. Patrz również punkt 5 „Główni akcjonariusze i transakcje z podmiotami powiązanymi - Wynajem pomieszczeń biurowych i studyjnych” poniżej, gdzie opisujemy warunki wynajmu niektórych powierzchni biurowych i studyjnych.

## **Ubezpieczenie**

Jesteśmy ubezpieczeni na mocy polis zwyczajowo zawieranych w branży nadawców telewizyjnych. Ogólnie uważamy, że nasza działalność i majątek są odpowiednio ubezpieczone.

## **Informacje o istotnych postępowaniach dotyczących TVN S.A. lub spółek z Grupy Kapitałowej TVN S.A.**

W normalnych warunkach rynkowych jesteśmy podmiotem różnych postępowań sądowych i roszczeń. Jesteśmy przekonani, że ostateczna wartość takich postępowań, indywidualnie lub łącznie, nie ma materialnego wpływu na naszą działalność lub kondycję finansową. Obecnie nie toczą się żadne postępowania sądowe, arbitrażowe lub przed organem administracji dotyczące zobowiązań lub wierzytelności TVN S.A. lub jednostek zależnych, których wartość indywidualnie lub łącznie przekraczałaby 10% kapitałów własnych TVN S.A.

### **Regulacje**

#### ***Ogólne***

Rozpowszechnianie kanałów telewizyjnych jest w Polsce regulowane Konstytucją RP oraz Ustawą o Radiofonii i Telewizji.

Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji (KRRiT) jest urzędem odpowiedzialnym za nadzór nad rozpowszechnianiem kanałów telewizyjnych i radiowych oraz za egzekwowanie Ustawy o radiofonii i telewizji w Polsce. KRRiT przyznaje koncesje na rozpowszechnianie kanałów telewizyjnych i nadzoruje działalność polskich nadawców telewizyjnych.

Internet w Polsce regulowany jest ustawą z 18 lipca 2002 r. dotyczącą dostarczania usług drogą elektroniczną. Ustawa ta wprowadza dyrektywę o handlu elektronicznym dotyczącą usług i transakcji internetowych. Nie ma żadnej rządowej agencji poświęconej wyłącznie nadzorowi tego sektora. Urząd Komunikacji Elektronicznej, („UKE”) nadzoruje i reguluje rynek telekomunikacji jako całość. Prowadzenie działalności internetowej nie wymaga żadnych koncesji czy pozwoleń od agencji lub organów rządowych.

#### ***Koncesje na rozpowszechnianie kanałów telewizyjnych***

KRRiT wydaje koncesje na rozpowszechnianie kanałów telewizyjnych na okres dziesięciu lat. Koncesje nie są przenoszalne. KRRiT ma prawo cofnąć koncesję, jeśli nadawca rażąco naruszy swoje zobowiązania wynikające z Ustawy o radiofonii i telewizji lub warunki koncesji. Ponadto KRRiT może cofnąć koncesję, jeśli koncesjonowana działalność nadawcy wykonywana jest w sposób, który uznany zostanie za sprzeczny z Ustawą o Radiofonii i Telewizji lub z warunkami koncesji i nie zaniecha działania sprzecznego z przepisami w wyznaczonym terminie. Ustawa o Radiofonii i Telewizji przewiduje procedurę odnowienia lub przedłużenia koncesji.

W lipcu 2009 r. nasza koncesja na nadawanie analogowo naszego ogólnodostępnego kanału TVN została zmieniona na koncesje na nadawanie sygnału cyfrowego. KRRiT podjęła decyzję o nadaniu kanałowi TVN nowej częstotliwości na pierwszym naziemnym cyfrowym multiplexie. Koncesja dla TVN na transmisję analogową zostanie skrócona odpowiednio do daty przejścia z transmisji analogowej na cyfrową, czyli 31 lipca 2013 r. Dodatkowo Urząd Komunikacji Elektronicznej rozszerzył prawo TVN do używania nowej częstotliwości na naziemnym cyfrowym multiplexie do września 2024 r.

Tabela poniżej przedstawia koncesje, których posiadaczami jest obecnie TVN S.A. , ITI Neovision Sp. z o.o. i Neovision UK Ltd.:

Kanał	Rodzaj licencji	Posiadacz koncesji	Organ wydający koncesje	Data ważności
TVN .....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą naziemną	TVN S.A.	KRRiT	31 lipca 2013 r.
TVN Warszawa .....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	TVN S.A.	KRRiT	29 czerwca 2018 r.
TVN International West .....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	TVN S.A.	KRRiT	5 maja 2018 r.
TVN CNBC Biznes ....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	TVN S.A.	KRRiT	30 sierpnia 2017 r.
TVN Style .....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	TVN S.A.	KRRiT	28 lipca 2014 r.
TVN Turbo.....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	TVN S.A.	KRRiT	12 lutego 2014 r.
ITVN .....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	TVN S.A.	KRRiT	10 lutego 2014 r.
TVN Meteo .....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	TVN S.A.	KRRiT	26 czerwca 2013 r.
TVN 7 .....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	TVN S.A.	KRRiT	25 lutego 2012 r.
TVN24 .....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	TVN S.A.	KRRiT	26 września 2011 r.
NTL Radomsko	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą naziemną	NTL Radomsko	KRRiT	8 lutego 2015 r.
nFilm1.....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	ITI Neovision	KRRiT	27 lipiec 2019 r.
nFilm2.....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	ITI Neovision	KRRiT	11 października 2019 r.
Sport.....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	ITI Neovision	KRRiT	26 grudnia 2016 r.
N-Surround HD/Classic Radio	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	ITI Neovision	KRRiT	13 listopada 2018 r.
MGM HD.....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	Neovision UK Ltd.	Ofcom	Nieokreślona
Wojna i Pokój.....	Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną	Neovision UK Ltd.	Ofcom	Nieokreślona

Koncesje oraz przepisy Ustawy o radiofonii i telewizji zobowiązują nas do powiadamiania KRRiT między innymi o nabywanych udziałach w innych spółkach z branży medialnej, zmianach w składzie zarządu i rady nadzorczej oraz ujawniania KRRiT innych danych, dotyczących naszej działalności.

Uważamy, że przestrzegamy warunków nadanych nam koncesji oraz wszystkich odnośnych ustaw i przepisów.

## **Ograniczenia dotyczące zagranicznych akcjonariuszy**

Udziały zagranicznych akcjonariuszy ogranicza Ustawa o Radiofonii i Telewizji. Obecnie koncesji można udzielać:

- osobom z obywatelstwem polskim i zamieszkującym w Polsce oraz podmiotom, których siedziby znajdują się w Polsce;
- osobom zagranicznym oraz jednostkom zależnym zagranicznych podmiotów, których siedziby znajdują się w Europejskim Obszarze Gospodarczym;
- podmiotom nie mającym siedziby w Europejskim Obszarze Gospodarczym, o ile: (i) taki udział nie przekracza 49% kapitału zakładowego jednostki, (ii) prawa głosu znajdujące się w posiadaniu lub pod kontrolą obywateli lub jednostek spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) lub ich jednostek zależnych nie przekraczają 49% łącznych praw głosu w takiej spółce. (iii) dokumenty założycielskie takiej spółki stanowią, że większość składu zarządu i rady nadzorczej muszą stanowić obywatele Polski zamieszkali w Polsce.

Ponadto, nabycie akcji/udziałów polskich nadawców przez osoby zamieszkujące lub mające siedzibę poza EOG wymaga uprzedniej zgody KRRiT.

Na mocy posiadanych przez nas koncesji, zgodnie ze zmianami z 22 września 2004 r., otrzymaliśmy od KRRiT zgodę na nabywanie naszych akcji przez obywateli i jednostki spoza EOG, pod warunkiem, że te osoby lub jednostki nie uzyskają i nie będą kontrolować więcej niż 49% naszego kapitału zakładowego i 49% praw głosu. Patrz również „Ryzyko związane z ulegającymi zmianom przepisami regulującymi naszą działalność komercyjną i z ograniczeniami dotyczącymi struktury własnościowej polskich nadawców telewizyjnych”.

Udziały zagranicznych akcjonariuszy w portalach internetowych, głównego aktywa naszej działalności online, nie są ograniczone lub regulowane żadnymi przepisami prawa czy też innymi regulacjami. Jedyne wymagania dotyczące posiadania i zmian udziałów w przypadku przedsiębiorstw z sektora online, pochodzą z ogólnych regulacji polskiego prawa antymonopolowego.

## **Ograniczenia dotyczące programów i reklamy**

Ustawa o Radiofonii i Telewizji reguluje również zawartość programową kanałów emitowanych przez nadawców telewizyjnych. Wyznacza ona minimalne wymogi dla emitowanych programów pierwotnie stworzonych w języku polskim oraz programów pochodzenia europejskiego. Ponadto, od każdego nadawcy wymaga się zapewnienia, że 10% programów pochodzenia europejskiego będzie pozyskiwana od niezależnych producentów.

Koncesje na rozpowszechnianie kanałów telewizyjnych przyznane przez KRRiT wyznaczają szczegółowe warunki określające rodzaj programów nadawanych przez nadawców telewizyjnych. Każda z naszych koncesji wymaga od nas nadawania programu przez określoną, minimalną liczbę godzin dziennie. Koncesje te wymagają nadawania określonych kategorii programów przez określoną, minimalną liczbę godzin. Programy te obejmują m.in. wiadomości, programy oświatowe i rodzinne.

Polskie przepisy prawne dotyczące rozpowszechniania kanałów nakładają ograniczenia na nadawanie reklam. Obecnie nadawcom wolno poświęcić 15% łącznego czasu nadawania na reklamy, a na godzinę można nadawać nie więcej niż 12 minut reklam. Ponadto obowiązują ograniczenia dotyczące reklam określonych rodzajów produktów, takich jak, alkohol czy leki. Reklama papierosów jest całkowicie zabroniona.

Pod względem usług świadczonych przez sektor online, nie ma w Polsce żadnych konkretnych regulacji narzuconych na nas poza tymi obowiązującymi media w Polsce. W przypadku reklamy, nasze działania w zakresie online wynikają z ograniczeń dotyczących

reklamy określonych typów produktów, takich jak alkohol, z wyjątkiem piwa, którego reklama nie może być kierowana do nieletnich, leki na receptę i tytoń.

## Struktura organizacyjna

W skład Grupy Kapitałowej TVN S.A. na dzień 31 grudnia 2009 r. wchodzi poniższe spółki:

Jednostka	Kraj założenia	31 grudnia 2009 r. udział %	31 grudnia 2009 r. % głosów na walnym zgromadzeniu
TVN S.A.....	Polska	n/a	n/a
Grupa Onet.pl S.A. ** .....	Polska	100	100
Dream Lab Onet Sp. z o.o.** .....	Polska	100	100
Tivien Sp. z o.o.....	Polska	100	100
El-Trade Sp. z o.o.....	Polska	100	100
NTL Radomsko Sp. z o.o.....	Polska	100	100
Mango Media Sp. z o.o.....	Polska	100	100
SunWeb Sp. z o.o.** .....	Polska	100	100
Thema Film Sp. z o.o.....	Polska	96	96
TVN Finance Corporation plc.....	Wielka Brytania	100	100
TVN Finance Corporation II AB.....	Szwecja	100	100
Grupa Onet Poland Holding B.V.** .....	Holandia	100	100
Media Entertainment Ventures Int Ltd**.....	Malta	100	100
Neovision Holding B.V.*.....	Holandia	51	51
ITI Neovision Sp. z o.o.*.....	Polska	51	51
Cyfrowy Dom Sp. z o.o.*.....	Polska	51	51
Neovision UK Ltd*.....	Wielka Brytania	51	51
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.....	Polska	50	50
Discovery TVN Ltd.....	Wielka Brytania	-	-
MGM Chanel Poland Ltd (joint venture)*.....	Wielka Brytania	23	23
Polskie Badanie Internetu Sp. z o.o.	Polska	20	20

\*Neovision Holding B.V. posiada w całości ITI Neovision Sp. z o.o. (Polska), Neovision UK Ltd. (Wielka Brytania), posiada 99% udziałów w Cyfrowy Dom Sp. z o.o. i 45 % udział w joint venture MGM Channel Poland Ltd.

\*\* Grupa Onet Poland Holding B.V. posiada 82,3% udziałów Grupy Onet.pl S.A., a TVN S.A., posiada 17,7%. Grupa Onet.pl S.A. posiada w całości Media Entertainment Ventures International Ltd, Dream Lab Onet.pl Sp. z o.o., SunWeb Sp. z o.o. oraz 20% udziałów Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.

### **PUNKT 3. OMÓWIENIE WYNIKÓW OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH ORAZ PERSPEKTYW ROZWOJU**

Z poniższym omówieniem oraz analizą naszej sytuacji finansowej i wyników należy zapoznawać się wraz ze zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym oraz innymi informacjami finansowymi przedstawionymi w innych częściach niniejszego raportu rocznego.

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w złotych, zgodnie z MSSF zatwierdzonymi przez Unię Europejską. Metodą pełną konsolidujemy wszystkie nasze jednostki zależne, zgodnie z MSSF.

#### ***Wpływ zmian w składzie grupy kapitałowej na raportowany wynik finansowy***

W dniu 11 marca 2009 r. w rezultacie porozumienia z naszym dominującym akcjonariuszem, ITI Media Group, która w całości jest spółką zależną od ITI Holdings, oraz Neovision Holding, przejęliśmy kontrolę nad spółką ITI Neovision, będącą właścicielem i operatorem platformy cyfrowej 'n'. W konsekwencji, nasze wyniki finansowe za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. nie są w pełni porównywalne z wynikami finansowymi za analogiczny okres 2008 r. Nasze wyniki za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. zawierają nasz udział w stracie netto ITI Neovision za okres od 1 stycznia 2009 r. do 11 marca 2009 r. oraz pełne wyniki finansowe ITI Neovision za okres od 11 marca 2009 r. do 31 grudnia 2009 r. Wyniki za analogiczny okres 2008 r. zawierają nasz udział w stracie netto ITI Neovision za okres od 25 czerwca 2008 r. do 31 grudnia 2008 r. W celu zapewnienia porównywalności wyników finansowych zidentyfikowaliśmy wpływ powyższych zmian, tam gdzie jest on istotny, w danym okresie sprawozdawczym.

W dniu 29 maja 2009 r. Discovery Network Central Europe zakupiło nasze udziały w kanale Discovery Historia, przejmując tym samym wyłączną kontrolę nad tym kanałem. W konsekwencji, nasze wyniki finansowe za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. nie są w pełni porównywalne z wynikami finansowymi za analogiczny okres 2008 r. Nasze wyniki za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. zawierają wyniki kanału Discovery Historia w okresie między 1 stycznia a 31 maja 2009 r.

W dniu 10 grudnia 2009 r. zawarliśmy z ITI Media Group umowę nabycia 49% udziałów w spółce Neovision Holding, będącej wyłącznym właścicielem spółki ITI Neovision – operatora platformy cyfrowej 'n'. Po całkowitym zakończeniu transakcji objętej umową nabycia udziałów, będziemy posiadać bezpośrednio 100% udziałów w Neovision Holding.

Nasz rok obrotowy kończy się 31 grudnia każdego roku. Odniesienia do lat 2007, 2008 i 2009 stanowią odniesienia odpowiednio do lat zakończonych 31 grudnia 2007, 2008 i 2009 r. O ile nie zazaczyliśmy inaczej, odniesienia do złotych, euro i dolarów amerykańskich (zł, USD i EUR) dotyczą tysięcy złotych, dolarów amerykańskich i euro.

## Podsumowanie

Tabela poniżej przedstawia streszczenie naszych skonsolidowanych wyników za każdy rok zakończony 31 grudnia.

(PLN)	Rok zakończony 31 grudnia					
	2009	2008	Wzrost/ (spadek) 2009 do 2008 (%)	2008	2007	Wzrost 2008 do 2007 (%)
Przychody ze sprzedaży .....	2.123.367	1.897.309	11,9	1.897.309	1.554.729	22,0
Zysk z działalności operacyjnej .....	612.090	631.875	(3,1)	631.875	482.012	31,1
Zysk netto w okresie .....	346.156	363.676	(4,8)	363.676	243.308	49,5
<b>Zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A.....</b>	<b>420.821</b>	<b>363.676</b>	<b>15,7</b>	<b>363.676</b>	<b>243.308</b>	<b>49,5</b>

Tabela poniżej przedstawia uzgodnienie naszego zysku z działalności operacyjnej z zyskiem z działalności operacyjnej, wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision i zysku z przeszacowania zapłaty warunkowej za każdy rok zakończony 31 grudnia.

(PLN)	Rok zakończony 31 grudnia					
	2009	2008	Wzrost/ (spadek) 2009 do 2008 (%)	2008	2007	Wzrost 2008 do 2007 (%)
Zysk z działalności operacyjnej.....	612.090	631.875	(3,1)	631.875	482.012	31,1
Strata z działalności operacyjnej ITI Neovision .....	195.978	-	-	-	-	-
Wyłączenie transakcji wewnątrzgrupowych.....	28.261	-	-	-	-	-
Zysk na stopniowym przejęciu kontroli.....	(122.359)	-	-	-	-	-
Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej* .....	(153.610)	-	-	-	-	-
<b>Zysk z działalności operacyjnej, wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision i zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej .....</b>	<b>560.360</b>	<b>631.875</b>	<b>(11,3)</b>	<b>631.875</b>	<b>482.012</b>	<b>31,1</b>

\* Zapłata warunkowa wynika z umowy zawartej 11 marca 2009 r., na podstawie której nabyliśmy 26% udziałów ITI Neovision i przejęliśmy nad nią kontrolę. Dodatkowe informacje zawarte są w notce 4 naszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

## Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.

Szacujemy, że rynek reklamy telewizyjnej w Polsce w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. zmniejszył się o 14,8% w porównaniu do analogicznego okresu 2008 r.

Poniżej przedstawiamy najważniejsze zdarzenia dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.:

- Nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej netto, według Starlink, wzrósł do 35,2% z 34,1% w analogicznym okresie 2008 r.
- Nasz kanał TVN utrzymał pozycję lidera w całodobowej grupie docelowej oraz docelowej grupie w *prime-time* i w *peak-time*, pozostając najchętniej oglądanym kanałem telewizyjnym w Polsce. Całodobowa oglądalność w grupie docelowej wyniosła 21,1%, oglądalność w *prime-time* w grupie docelowej wyniosła 25,0%, natomiast oglądalność w *peak-time* w grupie docelowej wyniosła 25,4%.



- *Fakty* TVN odnotowując średni udział w widowni na poziomie 31,7% po raz pierwszy w historii wyprzedziły swojego głównego konkurenta *Wiadomości* TVP (31,2%), stając się najpopularniejszym programem informacyjnym w Polsce, według AGB.
- Nasz portal internetowy Onet.pl osiągnął średnią miesięczną liczbę użytkowników na poziomie 12,7 miliona, oraz uzyskał 3,5 miliarda odsłon w listopadzie 2009 r. Średni, miesięczny czas spędzony w listopadzie 2009 r. na portalu Onet.pl wyniósł 66,6 miliona godzin, według Megapanel PBI/Gemius.
- Nasza platforma 'n' zwiększyła swoją bazę abonencką o ponad 199.000 (nie w tysiącach) abonentów w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. Na dzień 31 grudnia 2009 r. platforma 'n' posiadała ponad 692.000 (nie w tysiącach) aktywnych abonentów. W grudniu 2009 r. platforma 'n' odnotowała średni przychód na abonenta ("ARPU") w wysokości 57,4 zł (nie w tysiącach), w porównaniu do 57.0 zł (nie w tysiącach) z grudnia 2008 r.
- TNK powiększyła swoją bazę abonentów o ponad 348.000 (nie w tysiącach) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. Na dzień 31 grudnia 2009 r. TNK posiadała prawie 262.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów rozliczających się na zasadzie przedpłaty oraz bazę abonencką na poziomie ponad 440.000 (nie w tysiącach). Platforma cyfrowa 'n' łącznie z TNK posiadały na dzień 31 grudnia 2009 r. 954.000 (nie w tysiącach) aktywnych abonentów, w porównaniu do 585.000 na dzień 31 grudnia 2008 r.
- Nasze przychody ze sprzedaży wzrosły o 11,9% do 2.123.367 zł z 1.897.309 zł w analogicznym okresie 2008 r. Wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision, nasze przychody spadły o 5,1% do 1.799.815 zł.
- Nasza platforma 'n' zwiększyła swoje przychody o 190.255 lub o 74,7%, do 444.836 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., z 254.581 zł w analogicznym okresie 2008 r.
- Nasz zysk z działalności operacyjnej spadł o 3,1% do 612.090 zł. Wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision oraz zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej, nasz zysk z działalności operacyjnej spadł o 11,3% do 560.360 zł, a nasza marża operacyjna wyniosła 31,1%.
- Nasz wskaźnik EBITDA wzrósł o 11,7% do 794.770 zł z 711.378 zł w analogicznym okresie 2008 r. Marża EBITDA wyniosła 37,4% w porównaniu do 37,5% w analogicznym okresie 2008 r. Wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision oraz zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej nasz wskaźnik EBITDA spadł o 7,1% do 660.697 zł, a nasza marża EBITDA wyniosła 36,7%.
- Wskaźnik EBITDA naszych kanałów tematycznych wyniósł 141.359 zł i stanowił 17,8% naszego łącznego wskaźnika EBITDA, w porównaniu do 9,2% 2008 r.
- Odnotowaliśmy zysk netto w okresie w wysokości 346.156 zł, w porównaniu do zysku netto w okresie w wysokości 363.676 zł w analogicznym okresie 2008 r.
- Odnotowaliśmy zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A. w wysokości 420.821 zł w porównaniu do zysku przypadającego akcjonariuszom TVN S.A. w wysokości 363.676 zł w analogicznym okresie 2008 r.
- Nasz wskaźnik zadłużenie netto/EBITDA na dzień 31 grudnia 2009 r. wyniósł 2,6 uwzględniając pożyczki od podmiotów powiązanych. Wyłączając pożyczki od podmiotów powiązanych nasz wskaźnik zadłużenie netto/EBITDA na dzień 31 grudnia 2009 r. wyniósł 1,9. Na dzień 31 grudnia 2009 r. dysponowaliśmy łącznie środkami w banku, gotówką w kasie i łatwo zbywalnymi aktywami finansowymi dostępnymi do sprzedaży o łącznej wartości 759.171 zł.

- W dniu 11 marca 2009 roku przejęliśmy kontrolę nad Neovision Holding, jedynym udziałowcem ITI Neovision, będącym właścicielem i operatorem cyfrowej platformy 'n', a także nowej usługi telewizyjnej dostępnej na zasadzie przedpłaty, TNK. Ta transakcja powiększyła nasz bezpośredni udział w spółce Neovision Holding do 51 %.
- W dniu 13 maja 2009 r. Rada Nadzorcza, przyjęła rezygnacje sześciu członków naszego Zarządu. Osoby te nadal pełnią funkcje dyrektorskie w ramach Grupy. Nasz Zarząd składał się w tamtym okresie z czterech członków: Piotr Walter (Prezes Zarządu i Dyrektor Generalny), Karen Burgess (Wiceprezes Zarządu ds. finansowych), Edward Miszczak (Wiceprezes Zarządu ds. programowych) oraz Łukasz Wejchert (Wiceprezes Zarządu ds. multimedialnych).
- W dniu 22 maja 2009 r. wygraliśmy konkurs o prawa do transmisji w Polsce meczów Ligi Mistrzów UEFA, w płatnej telewizji, Internecie i sieci telefonii komórkowej, w ciągu kolejnych trzech sezonów.
- W dniu 15 lipca 2009 r. zaprzestaliśmy nadawania TVN Lingua w związku z nie osiągnięciem przez ten kanał założonego poziomu rentowności.
- W dniu 13 sierpnia 2009 r. nasza Rada Nadzorcza mianowała Markusa Tellenbacha na Prezesa Zarządu Grupy TVN i Dyrektora Generalnego Grupy TVN oraz powołała nowy Zarząd Grupy TVN z dniem 1 września 2009 r. Nasz Zarząd składa się obecnie z czterech członków: Markus Tellenbach (Prezes Zarządu i Dyrektor Generalny Grupy TVN), Piotr Walter (Wiceprezes Zarządu Grupy TVN i Dyrektor Generalny segmentu nadawanie i produkcja telewizyjna), Łukasz Wejchert (Wiceprezes Zarządu Grupy TVN i Dyrektor segmentu Online), oraz Rafał Wyszomierski (Członek Zarządu Grupy TVN pełniący obowiązki CFO).
- W dniu 19 listopada 2009 r. TVN Finance Corporation II AB, która w całości jest spółką zależną od nas, wyemitowała Obligacje 10,75% Senior Notes o łącznej wartości nominalnej 405 milionów EUR. Obligacje 10.75% Senior Notes zostały sprzedane po cenie równej 98,7% za łączną kwotę 399,719 milion EUR, są oprocentowane w wysokości 10,75% rocznie z odsetkami płatnymi w półrocznych okresach (15 maja i 15 listopada) rozpoczynając od 15 maja 2010 r. oraz są wymagalne w dniu 15 listopada 2017 r.
- W dniu 10 grudnia 2009 r. zawarliśmy z ITI Media Group umowę nabycia 49% udziałów w spółce Neovision Holding, będącej wyłącznym właścicielem spółki ITI Neovision – operatora platformy cyfrowej 'n'. Po całkowitym zakończeniu transakcji objętej umową nabycia udziałów, będziemy posiadać bezpośrednio 100% udziałów w Neovision Holding.
- W dniu 19 grudnia 2009 r. spłaciliśmy wszystkie Obligacje 9,5% Senior Notes, zapadające w 2013 r.

## **Wybrane dane finansowe**

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie skonsolidowanych danych finansowych za wskazane okresy. Dane należy analizować z uwzględnieniem rocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych (łącznie z notami), oraz omówieniem wyników operacyjnych i finansowych zawartych w niniejszym raporcie.

Dla ułatwienia, niektóre kwoty przedstawione w złotych na dzień 31 grudnia 2009 r. zostały przeliczone na euro według kursu 4,1082 zł za 1,00 euro (obowiązujący kurs wymiany NBP złotego do euro na 31 grudnia 2009 r.). Kwoty przedstawione w złotych za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. zostały przeliczone na euro według kursu 4,3406 zł za 1,00 euro (średnia arytmetyczna obowiązujących kursów wymiany NBP złotego do euro na kolejno 31 stycznia 2009 r., 28 lutego 2009 r., 31 marca 2009 r., 30 kwietnia 2009 r., 31 maja 2009 r., 30 czerwca 2009 r., 31 lipca 2009 r., 31 sierpnia 2009 r., 30 września 2009 r., 31 października 2009 r., 30 listopada 2009 r. i 31 grudnia 2009 r.). Kwoty przedstawione w złotych na dzień 31 grudnia 2008 r. zostały przeliczone na euro według kursu 4,1724 zł za 1,00 euro (obowiązujący kurs wymiany NBP złotego do euro na 31 grudnia 2008 r.). Kwoty przedstawione w złotych za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r. zostały przeliczone na euro według kursu 3,5321 zł za 1,00 euro (średnia arytmetyczna obowiązujących kursów wymiany NBP złotego do euro na kolejno 31 stycznia 2008 r., 28 lutego 2008 r., 31 marca 2008 r., 30 kwietnia 2008 r., 31 maja 2008 r., 30 czerwca 2008 r., 31 lipca 2008 r., 31 sierpnia 2008 r., 30 września 2008 r., 31 października 2008 r., 30 listopada 2008 r. i 31 grudnia 2008 r.). Takie przeliczenie nie miało sugerować, że kwoty w złotych faktycznie odzwierciedlają określone kwoty w euro ani że kwoty takie mogły być przeliczone na euro według wymienionej stawki, czy jakiegokolwiek innej stawki. Wszystkie kwoty w poniższej tabeli i przypisach wyrażono w tysiącach.

	<b>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</b>			
	<b>2008</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2009</b>
	<b>zł</b>	<b>euro</b>	<b>zł</b>	<b>euro</b>
<b>Skonsolidowany rachunek zysków i strat</b>				
Przychody ze sprzedaży	1.897.309	537.162	2.123.367	489.187
Zysk z działalności operacyjnej	631.875	178.895	612.090	141.016
Zysk brutto	447.552	126.710	380.793	87.728
Zysk netto w okresie	363.676	102.963	346.156	79.748
Zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A.	363.676	102.963	420.821	96.950
<b>Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych</b>				
Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	615.354	174.218	479.767	110.530
Wypływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(813.388)	(230.285)	(562.270)	(129.537)
Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej	271.513	76.870	273.037	62.903
Zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	73.479	20.803	190.534	43.896
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych dla potrzeb rozwodnionego zysku na akcję (nie w tysiącach)	348.585.264	348.585.264	341.262.586	341.262.586
Średnia ważona liczba potencjalnych akcji zwykłych dla potrzeb rozwodnionego zysku na akcję (nie w tysiącach)	353.066.178	353.066.178	342.546.189	342.546.189
Podstawowy zysk na jedną akcję przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (nie w tysiącach)	1,04	0,29	1,23	0,28
Rozwodniony zysk na jedną akcję przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (nie w tysiącach)	1,03	0,29	1,23	0,28
Dywidenda zapłacona lub deklarowana (nie w tysiącach)	0,49	0,12	0,57	0,14
<b>Pozostałe dane</b>				
EBITDA*	711.378	201.404	794.770	183.101
Marża EBITDA	37,5%	37,5%	37,4%	37,4%
Marża operacyjna	33,3%	33,3%	28,8%	28,8%
<b>Skonsolidowany bilans</b>				
	<b><u>Na dzień</u></b>	<b><u>Na dzień</u></b>	<b><u>Na dzień</u></b>	<b><u>Na dzień</u></b>
	<b><u>31 grudnia 2008</u></b>	<b><u>31 grudnia 2008</u></b>	<b><u>31 grudnia 2009</u></b>	<b><u>31 grudnia 2009</u></b>
	<b>zł</b>	<b>euro</b>	<b>zł</b>	<b>euro</b>
Aktywa	3.753.174	899.524	4.983.496	1.213.061
Aktywa obrotowe	1.201.394	287.938	1.262.767	307.377
Zobowiązania długoterminowe	1.637.872	392.549	3.022.865	735.813
Zobowiązania krótkoterminowe	468.348	112.249	675.477	164.422
Kapitał własny	1.646.954	394.726	1.285.154	312.827
Kapitał zakładowy	69.903	16.754	68.088	16.574

\* EBITDA definiujemy jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami (oraz ich odwróceniem) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, przychodami/(kosztami) finansowymi i inwestycyjnymi, netto (w tym przychodami i kosztami odsetkowymi oraz zyskami i stratami kursowymi), podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku netto spółek stowarzyszonych. Różnice pomiędzy EBITDA a wykazanym zyskiem z działalności operacyjnej obejmują amortyzację i odpisy (oraz ich odwrócenie) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych. Jesteśmy przekonani, że EBITDA stanowi przydatny uzupełniający wskaźnik finansowy, odzwierciedlający płynność spółek mediowych. EBITDA nie jest wskaźnikiem w MSSF i nie należy uznawać go za alternatywę wskaźnika zysku/(straty) netto według MSSF, za wskaźnik wyników operacyjnych, wskaźnik przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej zgodnie z MSSF czy wskaźnik płynności. Należy pamiętać, że EBITDA nie stanowi ujednoliczonego ani ustandaryzowanego wskaźnika i w związku z tym jego wyliczenie może być różne w zależności od spółki, a prezentacja i wyliczenie EBITDA przez Grupę może być odmienne niż zastosowane przez inne spółki.

Poniższa tabela prezentuje uzgodnienie naszego zysku z działalności operacyjnej do EBITDA za wskazane okresy.

	<b>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</b>			
	<b>2008</b> zł	<b>2008</b> Euro	<b>2009</b> PLN	<b>2009</b> Euro
Zysk z działalności operacyjnej	631.875	178.895	612.090	141.016
Amortyzacja i utrata wartości	79.503	22.509	182.680	42.085
EBITDA	711.378	201.404	794.770	183.101

## **Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte przez Grupę Kapitałową TVN S.A. wyniki w perspektywie kolejnego roku**

### ***Cykliczność polskiego rynku reklam***

Wielkość przychodów z tytułu emisji reklam w Polsce korelowała ze zmianami ogólnej sytuacji biznesowej oraz gospodarczej. Przychody te są wyższe w okresach szybkiego rozwoju gospodarczego, zaś w czasie recesji ulegają obniżeniu. Nie możemy określić prawdopodobieństwa, że tendencje te utrzymają się, ani też nie jesteśmy w stanie określić jaki wpływ na polską gospodarkę i na nas wywrze bieżący globalny kryzys. Abstrahując od wspomnianej poniżej sezonowości przewidywania dotyczące poziomu wydatków na reklamę są możliwe z miesięcznym wyprzedzeniem, nie możemy, więc z dokładnością oszacować naszych przyszłych przychodów z tytułu emisji reklam. Bez względu na globalną recesję, według NBP Polska gospodarka odnotuje szacunkowy wzrost PKB w 2010 r. na poziomie 1,8%. Podczas gdy szacowany 13% spadek w 2009 r. wydatków reklamowych jest nieproporcjonalny do spowolnienia wzrostu gospodarczego, oczekuje się, że rynek reklamy zacznie się umacniać na początku 2010 r., w związku z tym, że oglądanie telewizji jest główną metodą spędzania czasu wolnego w Polsce oraz w związku z obecną pełną wyprzedażą GRP wynikającą z obciążenia cen na rynku reklamy telewizyjnej.

W czasie gdy polski rynek reklamowy zdominowany jest wydatkami na reklamę telewizyjną, które stanowią około 50% całkowitych wydatków na reklamę, najszybciej rozwijającym się segmentem jest reklama internetowa, która powiększyła swój udział w rynku kosztem reklamy w mediach papierowych

### ***Nadawanie i produkcja telewizyjna***

*Charakterystyka rynku reklamy telewizyjnej w Polsce.* Cena za emisję reklam telewizyjnych uzależniona jest głównie od popytu na emitowane reklamy i udziału w oglądalności oraz rabatów handlowych, upustów ilościowych oraz prowizji za pośrednictwo wynegocjowanych przez kupującego. Udział w oglądalności stanowi odsetek telewidzów oglądających dany kanał telewizyjny w określonym czasie. Popyt na emisję reklam w Polsce zależy w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych. Ponieważ emitowane reklamy telewizyjne w Polsce sprzedawane są w większości za pośrednictwem domów mediowych, otrzymujących rabaty ilościowe i prowizje za pośrednictwo od dokonanej sprzedaży, większa część reklam jest w Polsce sprzedawana po cenach znacznie niższych od publikowanych stawek. Zniżki handlowe stanowią różnicę pomiędzy zawartymi w cennikach stawkami za minuty reklam, a faktycznymi cenami brutto, po jakich sprzedawane są punkty ratingowe bądź minuty reklam, przed odjęciem ewentualnych prowizji i rabatów agencyjnych.

Na polskim rynku reklamy telewizyjnej panuje silna konkurencja. Polityka i działania naszych konkurentów w zakresie ustalania cen i czasów emisji mogą spowodować zmiany w sposobie ustalania cen i czasów emisji przez nas, co może z kolei wpłynąć na wysokość osiąganych przez nas przychodów ze sprzedaży.

*Sezonowość reklamy telewizyjnej.* Widownia telewizyjna w Polsce podlega sezonowym zmianom – w drugim i czwartym kwartale liczba widzów jest większa niż w kwartałach pierwszym i trzecim, kiedy telewizja konkuruje z wieloma innymi sposobami spędzania wolnego czasu. Latem, gdy liczba widzów się zmniejsza, reklamodawcy znacznie obniżają wydatki na reklamę telewizyjną. W rezultacie, przychody z emisji reklam telewizyjnych osiągają zwykle najniższy poziom w trzecim kwartale każdego roku kalendarzowego. Z kolei w czwartym kwartale roku kalendarzowego przychody z tytułu emisji reklam osiągają zwykle najwyższy poziom. W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. około 22,3% przychodów z tytułu emisji reklam osiągnęliśmy w pierwszym kwartale, a odpowiednio w drugim, trzecim i czwartym kwartale osiągnęliśmy 27,8%, 17,2% i 32,7% przychodów.

*Dostępność atrakcyjnej treści.* Nasz sukces w zakresie generowania przychodów z tytułu emisji reklam, emitowania kanałów na satelitarnych platformach cyfrowych i w sieciach telewizji kablowych oraz przychodów z innych źródeł jest uzależniony od utrzymania wysokiego udziału w oglądalności w ramach swojej widowni docelowej, szczególnie w czasie najwyższej oglądalności *prime time*. Z kolei zdolność do osiągnięcia wysokiego udziału w oglądalności wśród docelowej widowni zależy w dużej mierze od jakości emitowanych przez nas programów. Zgodnie z danymi AGB, wszystkie nasze kanały osiągnęły średni udział w oglądalności całodobowej w skali ogólnopolskiej na poziomie 21,2% w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. Nasz kanał TVN osiągnął udział w oglądalności w grupie docelowej w *peak time* na poziomie 25,4% w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. W naszej opinii, wysoki udział w oglądalności wynika z atrakcyjnej oferty programowej, która pozwala na dysponowanie wyższą liczbą punktów ratingowych (GRP), przy jednoczesnej maksymalizacji wykorzystania i opłacalności dostępnego czasu antenowego. Uważając, iż dotychczas z powodzeniem produkowaliśmy i zdobywaliśmy programy odpowiadające gustom naszej docelowej widowni, nadal konkurujemy z pozostałymi nadawcami w pozyskiwaniu programów uwzględniających zmiany w oczekiwaniach naszej widowni i trendów na rynku telewizyjnym. Wzrost poziomu konkurencji może spowodować, iż aby utrzymać tendencję wzrostową naszego udziału w oglądalności, będziemy musieli zwiększyć wydatki związane z produkcją i kupnem atrakcyjnych programów.

*Uruchomienie nowych kanałów.* Sukces naszych kanałów tematycznych w dużym stopniu zależy od programów odpowiadających gustom odbiorców, zapewniających wysoki udział w widowni i w konsekwencji generujących wysokie przychody z tytułu emisji reklam. Odpowiednio, od czasu do czasu, uruchamiamy nowe kanały i likwidujemy istniejące w odpowiedzi na wymagania reklamodawców. Od 1 stycznia 2006 r. nabyliśmy kanały Telezakupy Mango 24, uruchomiliśmy TVN CNBC i TVN Warszawa, odsprzedaliśmy nasze udziały w kanale Discovery Historia i wstrzymaliśmy nadawanie kanałów TVN Med i TVN Lingua. Poprzez takie działania poszukujemy metod powiększenia grupy naszych odbiorców oraz poprawy profilu naszych widzów aby zwiększyć przychody i poprawić wyniki rok do roku.

## **Online**

*Charakterystyka rynku reklamy internetowej w Polsce.* Cena za jaką sprzedajemy reklamy internetowe uzależniona jest głównie od popytu na te reklamy, formy reklamowej, zasięgu, liczby odsłon, czasu spędzanego na stronie, cech demograficznych internautów oraz rabatów handlowych, upustów ilościowych oraz prowizji za pośrednictwo wynegocjowanych przez kupującego. Formy reklamowe obejmują najprostsze formy bannerowe umieszczane na górze strony, poprzez animowane kreacje typu *rich-media*, aż do najbardziej zaawansowanych form z wykorzystaniem przekazu wideo. Zasięg oznacza udział internautów, którzy co najmniej raz odwiedzili daną stronę internetową w trakcie określonego okresu czasu. Liczba odsłon oznacza liczbę wygenerowaną przez internautów w trakcie odwiedzin na danej stronie. Czas spędzony na stronie oznacza średni czas, jaki internauta spędza na stronie, lub łączny czas jaki użytkownicy Internetu spędzają na stronie internetowej w trakcie określonego czasu. Cechy demograficzne internautów zawierają cechy oraz profile tematyczne ich zainteresowań. Podobnie jak w przypadku reklamy telewizyjnej, znaczna część reklamy internetowej sprzedawana jest za pośrednictwem domów mediowych po cenach znacznie niższych od publikowanych stawek. Zniżki handlowe stanowią różnicę pomiędzy zawartymi w cennikach stawkami za reklamę

internetową, a faktycznymi cenami brutto, po jakich sprzedawane są te usługi, przed odjęciem ewentualnych prowizji i rabatów agencyjnych. Polski rynek internetowych usług reklamowych jest bardzo konkurencyjny. Polityka i zachowania naszych konkurentów zależą od cen i wprowadzanych nowych ofert do internetowych usług reklamowych, a to z kolei ma wpływ na nasze stawki i oferowane usługi, a w konsekwencji również na nasze przychody.

*Sezonowość reklamy internetowej.* Liczba użytkowników Internetu i reklamy w Polsce stale rośnie podlegając przy tym sezonowym zmianom – w drugim i czwartym kwartale liczba użytkowników jest większa niż w kwartałach pierwszym i trzecim, kiedy Internet konkuruje z wieloma innymi sposobami spędzania wolnego czasu. Latem, gdy liczba użytkowników się zmniejsza, reklamodawcy znacznie obniżają wydatki na reklamę, w tym na reklamę internetową. W rezultacie, przychody z tytułu reklam internetowych zwykle osiągają najniższy poziom w pierwszym i trzecim kwartale każdego roku kalendarzowego. Natomiast w czwartym kwartale każdego roku kalendarzowego przychody z tytułu reklam internetowych zwykle osiągają najwyższy poziom. W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. około 21,6% przychodów internetowych Onet osiągnął w pierwszym kwartale, 25,0% w drugim kwartale, 21,1% w trzecim kwartale i 32,3% czwartym kwartale.

### **Cyfrowa płatna telewizja satelitarna**

*Charakterystyka rynku płatnej telewizji w Polsce.* Popyt na płatną telewizję zależy w dużym stopniu od atrakcyjności oferty programowej, poziomu dostępności oferty programowej na zasadzie wyłączności, ceny płaconej za dostęp do usług, oferowanych promocji i zniżek oraz możliwość korzystania z usług takich jak video na żądanie (VOD) czy możliwość odbioru obrazu w wysokiej rozdzielczości (HD). Usługi cyfrowej telewizji satelitarnej oferowane są we współpracy z sieciami dystrybutorów i powiązanymi punktami sprzedaży, poprzez telefoniczne biura obsługi klientów i Internet. Opłata abonamentowa, którą obciążamy naszych klientów uzależniona jest od ilości wybranych pakietów oraz innych usług, takich jak video na żądanie, które nasi klienci zamawiają. Oferujemy naszym klientom zniżki lub promocje, w ramach których udostępniamy niektóre pakiety za obniżoną cenę lub za darmo. Polski rynek płatnej telewizji charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością, w związku z czym część klientów zmienia operatorów w zależności od oferowanych promocji, dostępności oferty programowej na zasadzie wyłączności lub aby uzyskać dostęp do usług takich jak możliwość cyfrowego nagrywania czy video na żądanie. Możemy być zmuszeni do zmiany naszej strategii cenowej jak również zmiany oferowanych przez nas usług w zależności od polityki cenowej i działań naszej konkurencji. Takie działania mogą mieć wpływ na nasze przychody i zyskowność.

*Sezonowość rynku płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej w Polsce.* Podczas gdy rynek płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej w Polsce oparty jest na opłatach abonamentowych i przychodach na abonenta, sezonowość nie ma znaczącego wpływu na te wielkości a wzrost liczby abonentów jest cykliczny. Popyt na usługi płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej stale rośnie, ale, podobnie jak w wypadku rynku telewizji i Internetu, podlega sezonowym zmianom. Największy wzrost liczby nowych abonentów przypada na czwarty kwartał. Sezonowy wzrost bazy abonentów przypada także w okresie ważnych wydarzeń sportowych, których transmisje nie są dostępne w ofercie naziemnych kanałów telewizyjnych. Wraz z tym wzrostem, zwiększają się z reguły także przychody abonamentowe. Przychód rozpoznawany jest od razu po aktywacji klienta, przez cały okres subskrypcji.

*Dostępność atrakcyjnej treści.* Nasza zdolność do zwiększania bazy klientów cyfrowej platformy satelitarnej w dużym stopniu zależy od możliwości pozyskiwania i nadawania wysokiej jakości programów, atrakcyjnych dla obecnych i potencjalnych nowych abonentów. Oprócz popularnych kanałów, dostępnych również u innych cyfrowych operatorów i w sieciach kablowych, oferujemy także kanały dostępne wyłącznie dla naszych abonentów. Dodatkowo nadajemy także programy w wysokiej rozdzielczości (HD). Wierzymy, że jesteśmy w stanie z powodzeniem pozyskiwać atrakcyjne i wysokiej jakości treści, nadal konkurując z innymi operatorami o ofertę programową, która odpowiada na zmieniające się gusta naszych obecnych i przyszłych klientów. Takie działania mogą mieć wpływ na nasze przychody i zyskowność.

*Funkcjonalność i koszt dekodерów.* Nasza zdolność do dalszego pozyskiwania nowych abonentów oraz utrzymania już posiadanych częściowo zależy od najwyższego poziomu funkcjonalności oferowanych przez nas dekodерów. Funkcjonalności te to między innymi możliwości odbioru obrazu wysokiej rozdzielczości, możliwość nagrywania programów w celu późniejszego ich obejrzenia (PVR) oraz dostępność usługi VOD. Wierzymy, że jesteśmy w stanie pozyskiwać i oferować takie dekodery po atrakcyjnej cenie. Niemniej jednak rosnąca konkurencja na polskim rynku płatnej telewizji satelitarnej może wymagać od nas wzrostu wydatków w tym zakresie.

## **Pozostałe czynniki mające wpływ na wyniki**

### **Ryzyko walutowe**

Osiągane przez nas przychody ze sprzedaży są wyrażone głównie w złotych, podczas gdy znaczna część naszych kosztów operacyjnych, zadłużenie oraz wydatki kapitałowe wyrażone są w walutach obcych, głównie w euro oraz w dolarach amerykańskich. Szacowany wpływ na zysk netto (po uwzględnieniu efektu opodatkowania) potencjalnego 5% wzrostu wartości EUR i USD wobec PLN w odniesieniu do pozycji bilansowych, przyjmując wszystkie inne czynniki jako niezmiennie oraz przy pominięciu wpływu pochodnych instrumentów finansowych nabytych w celu zabezpieczenia ryzyka kursowego, wynosi 81.410 zł W 2008 r. nabyliśmy opcje walutowe put i call w euro w celu ograniczenia wpływu na nasz wynik finansowy netto wahań kursu PLN/EUR w związku ze zobowiązaniami wynikającymi z naszych Obligacji 9,5% Senior Notes. Strategia zabezpieczająca oparta na opcjach put i call w euro posiadała łączną wartość nominalną 225,000 euro. Opcje walutowe w euro wygasły 15 stycznia 2009 r. W 2008 r. nabyliśmy opcje walutowe put i call w dolarach amerykańskich w celu ograniczenia wpływu na nasz wynik finansowy netto wahań kursu PLN/USD w stosunku do płatności z tytułu zobowiązań programowych. Strategia zabezpieczająca oparta na opcjach put i call w dolarach posiadała łączną wartość nominalną 40.480 USD. Opcje walutowe w dolarach wygasły w okresie między 23 marca 2009 r. a 22 grudnia 2009 r. We wrześniu 2009 r. nabyliśmy kontrakty terminowe na dolary amerykańskie w celu ograniczenia wpływu na nasz wynik finansowy netto wahań kursu na wartość naszych zobowiązań wynikających z zakupu dekodерów. Strategia zabezpieczająca w formie kontraktu forward w dolarach posiadała łączną wartość nominalną 34.005 USD. Nasze kontrakty forward wygasły w okresie między 24 września 2009 r. a 23 grudnia 2009 r. Na dzień 31 grudnia 2009 r. nie posiadaliśmy żadnych opcji lub kontraktów forward, zarówno w dolarach jak i w euro.

### **Transakcje przejęcia i odsprzedaży jednostek gospodarczych**

W dniu 11 marca 2009 w rezultacie porozumienia z naszym dominującym akcjonariuszem, ITI Media Group, która w całości jest spółką zależną od ITI Holdings, przejęliśmy kontrolę nad spółką ITI Neovision, będącą właścicielem i operatorem cyfrowej platformy 'n'. W konsekwencji nasze wyniki finansowe za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. nie są w pełni porównywalne z wynikami finansowymi za analogiczny okres 2008 r. Nasze wyniki za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. zawierają nasz udział w stracie netto ITI Neovision za okres od 1 stycznia 2009 r. do 11 marca 2009 r., oraz pełne wyniki finansowe ITI Neovision za okres od 11 marca 2009 r. do 31 grudnia 2009 r. Wyniki za analogiczny okres 2008 r. zawierają nasz udział w stracie netto ITI Neovision za okres od 25 czerwca do 31 grudnia 2008 r. W celu zapewnienia porównywalności wyników finansowych zidentyfikowaliśmy wpływ powyższych zmian, tam gdzie jest on istotny, w danym okresie sprawozdawczym.

W dniu 29 maja 2009 r. Discovery Network Central Europe kupiło nasze udziały w kanale Discovery Historia, przejmując tym samym wyłączną kontrolę nad tym kanałem. Nasze wyniki finansowe za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. nie są w pełni porównywalne z wynikami finansowymi za analogiczny okres 2008 r. Nasze wyniki za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. zawierają wyniki kanału Discovery Historia dla okresu między 1 stycznia a 31 maja 2009 r.

W dniu 10 grudnia 2009 r. zawarliśmy z ITI Media Group umowę nabycia 49% udziałów w spółce Neovision Holding, będącej wyłącznym właścicielem spółki ITI Neovision – operatora



platformy cyfrowej 'n'. Po całkowitym zakończeniu transakcji, objętej umową nabycia udziałów, będziemy posiadać bezpośrednio 100% udziałów w Neovision Holding.

## **Opodatkowanie**

Podlegamy opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych obowiązującym w Polsce. Podatek odroczony wykazywany w bilansie wynika z różnic przejściowych w zakresie uznawania przychodów i kosztów na potrzeby rachunkowości i przepisów podatkowych, występujących na dzień bilansowy. Nasze aktywa z tytułu podatku odroczonego częściowo dotyczą ulgi inwestycyjnej z tytułu inwestycji Onet-u w specjalnej strefie ekonomicznej oraz rezerw i rozliczeń międzyokresowych kosztów, które nie stanowią kosztów uzyskania przychodu. Uznawanie aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego zależy od oceny prawdopodobieństwa spełnienia kryteriów działalności w specjalnej strefie ekonomicznej oraz wystąpienia przyszłych zysków podlegających opodatkowaniu, od których będzie możliwe odliczenie strat podatkowych z lat ubiegłych.

## **Źródła przychodów**

### **Nadawanie i produkcja telewizyjna**

Segment ten główną część przychodów czerpie z emisji reklam telewizyjnych. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. 54,1% naszych całkowitych przychodów ze sprzedaży stanowiły przychody z tytułu emisji reklam.

#### *Przychody z tytułu emisji reklam telewizyjnych*

Większość naszych reklam telewizyjnych sprzedajemy za pośrednictwem domów mediowych i niezależnych agencji reklamowych. Obecnie na polskim rynku reklamowym reklamodawcy podejmując decyzje dotyczące wyboru kanału telewizyjnego, w którym wyemitują swoje reklamy, kierują się jego oglądalnością, profilem demograficznym widowni oraz cennikiem danego nadawcy telewizyjnego, jak podaje AGB, w odniesieniu do oglądalności i wskaźników profili oraz zgodnie z praktykami cenowymi branży. Dając klientom większą swobodę wyboru oferujemy dwa rodzaje cennika dotyczącego emisji reklam. Pierwszy jest cennikiem o stałych cenach, uzależnionych od pory nadawania i czasu trwania reklamy. Drugi cennik polega na sprzedaży pakietów punktów ratingowych (*gross rating points* – GRP).

*Cennik stały.* W systemie opartym o cennik stały reklamy emitowane są o określonych, z góry ustalanych z reklamodawcami, porach. Koszt takich reklam, jest zwykle wyższy niż koszt reklam opartych na pakietach punktów ratingowych, ponieważ cennik stały uzależniony jest od wybranej grupy docelowej widzów, od tego kiedy dana reklama jest emitowana oraz od długości filmu reklamowego. Cennik ustalany jest co miesiąc i odzwierciedla naszą oglądalność i jej rozmiar w poszczególnych blokach reklamowych.

*Cennik oparty na punktach ratingowych.* Dzięki emisji reklam opartej na pakietach punktów ratingowych reklamodawcy mogą określić liczbę punktów ratingowych, jaką zamierzają osiągnąć dla swojej reklamy w danym okresie czasu. Porę emisji reklamy ustalamy zazwyczaj z miesięcznym wyprzedzeniem, w sposób umożliwiający nam osiągnięcie, uzgodnionego z reklamodawcą, poziomu punktów ratingowych przy jednoczesnej maksymalizacji wykorzystania i opłacalności dostępnego czasu antenowego. Na ogół struktura pakietów jest opracowana w taki sposób, aby zapewnić lepsze wykorzystanie czasu antenowego poza godzinami najwyższej oglądalności. Przykładowo za każdy GRP zakupiony w czasie najwyższej oglądalności *peak-time* reklamodawca zobowiązany jest zakupić co najmniej jeden punkt GRP poza tym czasem.

Tabela poniżej prezentuje udział w przychodach reklamowych reklam opartych o cennik stały i punkty ratingowe, w okresach :

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2007	2008	2009
Cennik stały	29%	70%	55%
Cennik oparty na punktach ratingowych	71%	30%	45%

Najczęściej ustalamy porę emisji reklam na miesiąc przed ich nadaniem. Ceny płacone przez reklamodawców, niezależnie od tego czy emisja realizowana jest w ramach cennika opartego na pakietach punktów ratingowych, czy cennika stałego, są zwykle wyższe w miesiącach najwyższej oglądalności, takich jak np. październik i listopad, niż w miesiącach o niskiej oglądalności, takich jak lipiec i sierpień. Zgodnie z praktyką stosowaną w branży telewizyjnej, w celu optymalizacji ratingów i przychodów nie sprzedajemy całego dostępnego czasu antenowego. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. sprzedaliśmy ponad 94% czasu reklamowego naszego kanału TVN w *peak-time* i ponad 62% czasu poza tymi godzinami. Przychody z tytułu reklam ujmujemy w okresie, w którym reklama została nadana. Zgodnie z praktyką stosowaną na rynku reklamy udzielamy agencjom reklamowym oraz reklamodawcom rabatów. Przychody z tytułu emisji reklam ewidencjonowane są w ujęciu netto, po uwzględnieniu rabatów.

*Przychody z tytułu udzielania licencji operatorom sieci telewizji kablowych i satelitarnych platform cyfrowych.*

Osiągamy również przychody z tytułu udzielania licencji na rozpowszechnianie naszych niektórych kanałów telewizyjnych operatorom sieci telewizji kablowych i satelitarnych platform cyfrowych. W ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. około 8,5% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży pochodziło z tego tytułu, w porównaniu do 6,6% w analogicznym okresie 2008 roku. Zasadniczo, nasze umowy z operatorami satelitarnych platform cyfrowych i operatorami sieci telewizji kablowych wyszczególniają stawki za każdego abonenta, mającego dostęp do dystrybuowanych programów telewizyjnych podczas odpowiedniego okresu. Miesięczna opłata licencyjna płacona przez operatorów satelitarnych platform cyfrowych lub operatorów sieci telewizji kablowych jest wyliczana jako iloczyn odpowiednich stawek za abonenta i średniej liczby abonentów tych operatorów, którzy odbierają jeden z naszych programów telewizyjnych podczas odpowiedniego okresu.

#### *Pozostałe przychody*

Pozostałe przychody ze sprzedaży obejmują głównie przychody ze świadczeń sponsorskich, przychody z tytułu usług związanych z udziałem widzów w programach za pośrednictwem połączeń telefonicznych oraz komunikatów SMS, telezakupów, a także sprzedaż licencji na programy telewizyjne. Przychodami z SMS oraz telefonicznego uczestnictwa w programach telewizyjnych dzielimy się z usługodawcą, czyli np.: operatorem telekomunikacyjnym.

#### **Online**

Segment Online większą część przychodów czerpie z reklamy internetowej. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. 8,1% naszych skonsolidowanych przychodów netto pochodziło z reklamy internetowej, w porównaniu do 9,1% w analogicznym okresie 2008 roku.

#### *Przychody z reklamy internetowej*

Większość usług związanych z oferowaniem reklamy internetowej sprzedajemy za pośrednictwem domów mediowych. Większość przychodów generowanych przez nas z reklam internetowych osiągana jest ze sprzedaży internetowej reklamy graficznej, włączając: wyświetlanie reklam typu "rich media", wyświetlanie linków tekstowych do stron internetowych

reklamodawców (marketing wyszukiwarkowy), a także realizacja transakcji handlu elektronicznego (e-commerce).

#### *Oplaty za usługi internetowe*

Pozostałymi źródłami przychodów segmentu jest sprzedaż różnego rodzaju usług płatnych, które kierujemy do użytkowników indywidualnych oraz instytucjonalnych. Źródła te obejmują między innymi, przychody uzyskiwane z płatności za dostęp do serwisów tematycznych (dostęp do dodatkowych zawartości), sprzedaży płatnych kont poczty elektronicznej, usług hostingowych, rejestracji oraz sprzedaży domen internetowych, opłat z serwisów aukcyjnych, publikacji ogłoszeń oraz serwisów towarzysko-randkowych i sprzedaży dostępu do Internetu. Przychody z opłat zawierają również przychody ze sprzedaży usług telekomunikacyjnych, takich jak OnetSkype i OnetTelefon.

#### **Cyfrowa płatna telewizja satelitarna**

Segment ten pozyskuje większość swojego przychodu z opłat abonamentowych. W ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 roku, 16.3% naszego całkowitego przychodu ze sprzedaży pochodziło z opłat abonamentowych naszej platformy cyfrowej 'n'.

#### *Oplaty abonamentowe za usługi cyfrowej platformy satelitarnej*

Przychody z opłat abonamentowych pochodzą z comiesięcznych opłat klientów platformy 'n' za dostęp do pakietów programowych i usług video na żądanie („VOD”). Przychody z abonamentów uzależnione są od liczby abonentów, rodzaju usług, z jakich korzystają, oraz od ceny w danym okresie. Opłaty klientów uzależnione są od liczby wybranych przez nich pakietów i mogą wzrosnąć, jeśli klient zdecyduje się na usługę VOD lub pakiety dodatkowe. Naszym klientom oferujemy również dwie możliwości opłat – opłaty na zasadzie przedpłaty oraz opłaty abonamentowe. Okazjonalnie platforma 'n' oferuje swoje usługi abonentom po cenach promocyjnych w celu zwiększenia zasięgu platformy. Oferty promocyjne, które dostępne są jedynie w ograniczonym czasie, odnoszone są do całkowitego okresu obowiązywania umowy abonenckiej i rozpoznawane są proporcjonalnie przez cały czas trwania umowy.

#### *Oplaty aktywacyjne*

Opłaty aktywacyjne są jednorazowymi opłatami pobieranymi od abonentów platformy 'n' w momencie podpisania umowy. Przychody z aktywacji uzależnione są od liczby podpisanych umów w danym okresie oraz wysokości opłaty aktywacyjnej, która zależy od rodzaju dekodera i anteny satelitarnej.

#### **Pozostałe segmenty**

Przychody pozostałych segmentów składają się głównie ze sprzedaży towarów/telezakupów, która stanowiła 3,2% naszych przychodów w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 2,7% w analogicznym okresie 2008 r. Uzyskujemy przychody ze sprzedaży produktów oferowanych w trakcie określonych programów na antenie naszego kanału telesprzedażowego Telezakupy Mango 24 oraz na antenach innych naszych kanałów i za pośrednictwem strony internetowej Mango Media. Przychody tych segmentów pochodzą także z dystrybucji kinowej wyprodukowanych przez nas filmów.

#### **Nasze koszty**

Największa część naszych kosztów operacyjnych, 46.0% w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. i 49,7% w analogicznym okresie 2008 r. dotyczyła zakupu i produkcji programów telewizyjnych i cyfrowej platformy 'n' oraz treści internetowych.

## **Nadawanie i produkcja telewizyjna**

### **Koszty programowe**

Koszty operacyjne segmentu nadawanie i produkcja telewizyjna składają się głównie z amortyzacji kosztów produkcji telewizyjnej. Wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision koszty te stanowią 44,4% naszych kosztów własnych sprzedaży poniesionych w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 47,7% w analogicznym okresie 2008 r. Koszty amortyzacji obejmują amortyzację kosztów produkcji programów przygotowanych specjalnie przez nas lub na nasze potrzeby na licencji uzyskanej od strony trzeciej, albo na naszej licencji oraz amortyzację praw do programów wytworzonych przez strony trzecie, na które uzyskaliśmy od tych stron licencje. W ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. 79,4% wyemitowanych odpowiednio programów w naszym kanale TVN stanowiły programy wyprodukowane przez nas lub na nasze zlecenie przez podmioty trzecie, a 20,6% stanowiły gotowe programy zakupione przez nas. Amortyzacja zależy od szacowanej liczby emisji i typu programów.

### **Pozostałe koszty**

Pozostałe koszty segmentu nadawanie i produkcja telewizyjna składają się z kosztów nadawania, do których należą głównie koszty wynajmu satelitów i nadajników naziemnych, kosztów wynagrodzeń i świadczeń dla pracowników oraz opcji objęcia akcji przydzielonych członkom Zarządu i pracownikom, honorariów płatnych związkom artystów i profesjonalistów w branży rozrywkowej, takim jak ZAiKS (Związek Autorów i Kompozytorów Sceniczych) oraz PISF (Polski Instytut Sztuki Filmowej), amortyzacji sprzętu telewizyjnego i nadawczego oraz informatycznego, kosztów marketingu i badań, kosztów wynajmu i utrzymania naszych lokali, kosztów konsultingowych dotyczących usług technicznych, finansowych i prawnych.

### **Online**

Koszty operacyjne naszego segmentu Online składają się głównie z kosztów produkcji i nabycia treści internetowych, leasingu sieci transmisyjnych, kosztów wynagrodzeń i świadczeń dla pracowników oraz opcji objęcia akcji przydzielonych członkom Zarządu i pracownikom, kosztów marketingu i badań. Koszty dotyczące treści internetowych są amortyzowane w 100% w momencie udostępnienia danej usługi bądź informacji.

Pozostałymi kosztami segmentu są amortyzacja sprzętu internetowego, koszty wynajmu i utrzymania naszych lokali oraz pozostałe koszty.

### **Cyfrowa płatna telewizja satelitarna**

Koszty operacyjne platformy cyfrowej składają się głównie z kosztów programowych, amortyzacji dekodów, kosztów nadawania, kosztów wynagrodzeń, prowizji sprzedażowych oraz wydatków marketingowych. Koszty operacyjne tego segmentu, składają się głównie z kosztów programowych, które stanowiły 14,3% naszych kosztów własnych sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.

### **Koszty programowe**

Cyfrowa platforma 'n' pozyskuje długoterminowe licencje na nadawanie filmów, wydarzeń sportowych oraz prawa do kanałów telewizyjnych, za które płaci stałą opłatę. Takie prawa są kapitalizowane i amortyzowane w okresie, na jaki licencja została przyznana. W przypadku innych licencji na nadawanie kanałów telewizyjnych, najczęściej w odniesieniu do kanałów oferowanych platformie 'n' bez wyłączości, 'n' płaci opłatę obliczaną jako iloczyn liczby aktywnych abonentów i ceny jednostkowej za abonenta. Takie opłaty są rozliczane w okresie, w którym powstały. Koszty produkcji programów związane są z produkowanymi przez 'n' kanałami, jak również usługą VOD.

### *Amortyzacja dekodерów*

Dekodery, które dostarczamy abonentom platformy 'n' pozostają naszą własnością. Klienci są zobowiązani zwrócić je po rozwiązaniu umowy. Amortyzujemy dekodery przez okres oczekiwanej użyteczności, który wynosi pięć lat.

### *Prowizje sprzedażowe*

Płacimy prowizje dystrybutorom platformy 'n' oraz call center za pozyskiwanie nowych abonentów. Wartość prowizji uzależniona jest od liczby pozyskanych klientów jak również rodzaju usług, z jakich klient zdecyduje się skorzystać oraz długości okresu na jaki umowa została zawarta. Za osiągnięcie oczekiwanych celów sprzedażowych płacimy dodatkowe prowizje dystrybutorom platformy 'n'.

### *Pozostałe koszty*

Pozostałe koszty zawierają koszty kart dekodujących, opłaty za druk rachunków i ich wysyłkę do abonentów, opłaty telekomunikacyjne, opłaty dla Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej oraz tantiemy płacone organizacjom zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, rezerwy na należności zagrożone, wynagrodzenia, opłaty za wynajem powierzchni biurowych, utrzymanie systemów informatycznych i usługi doradcze, koszty marketingu oraz koszty związane z naprawą i utrzymaniem dekodерów.

### ***Pozostałe segmenty***

Koszty pozostałych segmentów składają się głównie z kosztów sprzedanych towarów i usług, kosztów nadawania, wynagrodzeń oraz kosztów marketingu i badań.

### ***Pozostałe pozycje operacyjne***

W roku 2009, w następstwie przejęcia kontroli nad ITI Neovision w dniu 11 marca 2009 r. oraz w wyniku zastosowania z wyprzedzeniem nowego standardu dotyczącego połączeń jednostek gospodarczych („Zmieniony MSSF 3”), rozpoznaliśmy zysk na stopniowym przejęciu kontroli w kwocie 122.359 PLN.

Część ceny transakcji przejęcia kontroli nad ITI Neovision z dnia 11 marca 2009 r. płatnej do ITI Media Group jest uzależniona od osiągnięcia przez ITI Neovision określonych wyników w roku 2010. Całkowita warunkowa dodatkowa płatność wynosi 60.000 EUR i rozpoznaliśmy ją w całości jako zobowiązanie na dzień przejęcia kontroli. W listopadzie 2009 r., opierając się na aktualizacji planu finansowego przygotowanego przez nowe kierownictwo ITI Neovision, zmieniliśmy nasze szacunki prawdopodobieństwa, iż platforma 'n' osiągnie lub przekroczy określone kryteria, będące warunkiem zapłaty. W rezultacie rozpoznaliśmy zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej w kwocie 153.610 PLN.

## Sytuacja finansowa

Nasze rzeczowe aktywa trwałe wzrosły o 451.357 zł lub o 129,9% do 798.757 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. z 347.400 na dzień 31 grudnia 2008 r. Wzrost ten wynika głównie z rozpoznania rzeczowych aktywów trwałych należących do ITI Neovision, o wartości 446.607 zł, z których na dzień 31 grudnia 2009 r., 362.414 zł stanowiły dekodery.

Nasza wartość firmy w bilansie wzrosła o 724.957 zł lub 76,1% do 1.677.614 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. w porównaniu z 952.657 zł na dzień 31 grudnia 2008 r., a wartości naszych marek w bilansie wzrosły o 95.300 zł lub 13,7% do 788.988 zł na dzień 31 grudnia 2009 r., z 693.688 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Wzrosty te wynikają głównie z połączenia z ITI Neovision.

Nasze inne wartości niematerialne wzrosły o 36.492 zł lub o 64,3% i wyniosły 93.288 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. w porównaniu do 56.796 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Wzrost ten wynika częściowo z konsolidacji wartości oprogramowania posiadanego przez spółkę ITI Neovision, w kwocie 14.890 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. oraz częściowo w wyniku rozpoznania aktywa z tytułu relacji z odbiorcami o wartości 23.666 zł, nie uwzględniając amortyzacji, rozpoznanego na połączeniu z ITI Neovision w marcu 2009 r.

Nasze długo- i krótkoterminowe aktywa programowe wzrosły o 42.194 zł lub o 12,1% i wyniosły 389.611 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. w porównaniu do 347.417 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Wzrost ten wynikał głównie z konsolidacji aktywów programowych spółki ITI Neovision o wartości 24.942 zł. Wzrost wynika również częściowo ze zwiększenia o 21.425 zł wartości naszej biblioteki zakupionych programów, przede wszystkim w ramach umów z Warner i Paramount.

Nasze inwestycje w jednostki stowarzyszone spadły do 1.229 zł, na dzień 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 120.076 zł na 31 grudnia 2008 r. Na dzień 31 grudnia 2009 r., nasze pożyczki udzielone jednostkom stowarzyszonym spadły do 0 zł z 179.138 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Spadki te wynikają z przejścia kontroli nad ITI Neovision, co pociągnęło za sobą zmianę metody konsolidacji z metody praw własności na konsolidację pełną.

Nasze długoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży wzrosły do 138.250 zł na dzień 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 7.588 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Wzrost ten wynika z inwestycji w obligacje rządu niemieckiego, o wartości nominalnej 30.850 euro, zapadające powyżej 12 miesięcy.

Nasze aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wzrosły o 23.596 zł lub o 68,4% do 58.111 zł na dzień 31 grudnia 2009 r., z 34.515 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Wzrost wynika głównie z rozpoznania i odroczenia ulgi podatkowej w związku z prowadzeniem działalności w specjalnej strefie ekonomicznej.

Nasze krótkoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży spadły do 246.851 zł na dzień 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 315.616 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Saldo na koniec 2008 roku obejmowało naszą inwestycję w krótkoterminowe Polskie bony skarbowe, sprzedane lub rozliczone przed 31 grudnia 2009 r. Saldo na 31 grudnia 2009 r. reprezentuje głównie naszą inwestycję w bony skarbowe rządu Niemiec, o całkowitej wartości nominalnej 59.500 euro, zapadające w 2010 roku. Inwestycja ta miała miejsce w grudniu 2009 r.

Nasze aktywa z tytułu finansowych instrumentów pochodnych spadły o 149.865 zł do 0 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. z 149.865 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Wszystkie nasze finansowe instrumenty pochodne rozliczyliśmy przed 31 grudnia 2009 r.

Nasze rozliczenia międzyokresowe i inne aktywa obrotowe wzrosły o 29.773 zł do 81.059 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. z 51.286 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Wzrost ten wynikał głównie z konsolidacji rozliczeń międzyokresowych i innych aktywów obrotowych posiadanych przez ITI Neovision. Składają się na nie częściowo przedpłaty dotyczące aktywów programowych i zapasów nie-programowych oraz należności z tytułu VAT i pozostałych podatków.

Nasz kapitał zakładowy spadł o 1.815 zł lub o 2,6% do 68.088 zł na dzień 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 69.903 zł na 31 grudnia 2008 r. Zmiana ta wynika głównie z umorzeń akcji własnych w kwocie 1.832 zł, które nabyliśmy w ramach Programu Wykupu Akcji.

Kapitał zapasowy wzrósł o 1.249 zł do 607.054 zł na dzień 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 605.805 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. wzrost ten wynika przede wszystkim z emisji akcji w ramach programu opcji menedżerskich.

Wartość naszych akcji własnych, na dzień 31 grudnia 2009 r., wyniosła zero, w porównaniu do ujemnej wartości 37.428 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. W roku 2009 wykupiliśmy dodatkowo akcje o całkowitej wartości 62.572 zł. W 2008 i 2009 roku wydaliśmy łącznie 100.000 zł na Program Wykupu Akcji. Wszystkie akcje zostały umorzone w lipcu 2009 r.

Nasze inne kapitały rezerwowe spadły o 167.574 zł lub o 153,7% do wartości ujemnej 58.526 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. z 109.048 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Spadek ten wynika głównie z umowy nabycia udziałów, zawartej z ITI Media Group. Zgodnie z tą umową, nabędziemy 49% udziałów Neovision Holding, jedynego właściciela ITI Neovision. Mimo iż transakcja nie została jeszcze ostatecznie sfinalizowana, została ona ujęta zgodnie z MSSF jako nabycie niekontrolujących udziałów. W wyniku zawarcia tej umowy, rozpoznaliśmy zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów w wysokości godziwej 131.616 zł, reprezentujące nasze przyszłe uprawdopodobnione zobowiązanie do nabycia niekontrolujących udziałów w Neovision Holding. Drugą stroną księgowego rozpoznania powyższej transakcji są kapitały własne, jako że powyżej opisane zobowiązanie stanowi nabycie własnych instrumentów kapitałowych. W związku z zawarciem umowy nabycia udziałów, zrewidowaliśmy oczekiwane daty spłaty pożyczek od jednostek powiązanych oraz oczekiwaną datę rozliczenia zapłaty warunkowej, w związku z czym skorygowaliśmy wartość bieżącą tych pozycji. W wyniku obu tych korekt wartości rozpoznaliśmy łączną stratę w wysokości 59.651 zł, ujętą w naszych innych kapitałach rezerwowych.

Niekontrolujące udziały mają ujemną wartość 359.717 zł i reprezentują one udziały ITI Media Group w możliwych do zidentyfikowania zobowiązaniach netto ujętych w ramach nabycia ITI Neovision na dzień 11 marca 2009 r. oraz udziały w stracie netto ITI Neovision w okresie pomiędzy 11 marca 2009 r. a 31 grudnia 2009 r.

Nasze Obligacje 10,75% Senior Notes zapadające 2017 r., wyłączając naliczone odsetki, wyniosły 1.589.292 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Kwota ta przedstawia wartość w złotych naszych obligacji o wartości nominalnej 405.000 euro, pomniejszoną o niezamortyzowane saldo dyskonta przy emisji jak również niezamortyzowane saldo kosztów emisji.

Nasze Obligacje 9,5% Senior Notes, zapadające w 2013 r., wyłączając naliczone odsetki, spadły do 0 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. z 855.432 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Wszystkie te obligacje zostały spłacone i umorzone 19 grudnia 2009 r.

Nasze pożyczki od podmiotów powiązanych wyniosły 544.612 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Saldo to przedstawia pożyczki udzielone spółce ITI Neovision przez jej udziałowca mniejszościowego ITI Media Group, oraz naliczone od nich odsetki.

Nasz kredyt bankowy wyniósł 0 zł na dzień 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 109.875 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Spłaciliśmy cały kredyt w grudniu 2009 r. ze środków uzyskanych z emisji Obligacji 10,75% Senior Notes.

Nasze długookresowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług wzrosły o 14.464 zł do 21.415 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. z 6.951 zł na 31 grudnia 2008 r. Wzrost ten wynika głównie z rozpoznania zobowiązań programowych ITI Neovision oraz zobowiązań związanych z dostawami dekodów.

Zapłata warunkowa w wysokości 78.397 zł reprezentuje wartość godziwą korekty płatności, która będzie płatna na rzecz ITI Media Group w 2011 r. Płatność korekty uzależniona

jest od osiągnięcia przez platformę 'n' w 2010 r. określonych kryteriów. Zobowiązanie to powstało wskutek nabycia pakietu 51% w Neovision Holding i początkowo wyniosło 236.448 zł. Spadek wartości zapłaty warunkowej odzwierciedla zmianę naszych szacunków prawdopodobieństwa spełnienia przez ITI Neovision ww. kryteriów w oparciu zaktualizowany biznes plan ITI Neovision przygotowany przez nowe kierownictwo, odzwierciedlający nowe otoczenie strategiczne i bieżące otoczenie ekonomiczne. W momencie sfinalizowania transakcji nabycia pakietu pozostałych 49% udziałów Neovision Holding, zapłata warunkowa zostanie anulowana (szczegóły transakcji opisano w pkt. 5 niniejszego raportu).

Nasze zobowiązania finansowe związane z transakcją nabycia niekontrolujących udziałów, na dzień 31 grudnia 2009 r., wyniosło 131.325 zł. Zobowiązanie to reprezentuje nasze przyszłe uprawdopodobnione zobowiązanie do nabycia niekontrolujących udziałów w Neovision Holding od ITI Media Group.

Nasze krótkoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług wzrosły o 144.972 zł do 286.877 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. z 141.905 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Wzrost ten był głównie spowodowany konsolidacją krótkoterminowych zobowiązań z tytułu dostaw i usług spółki ITI Neovision, w wysokości 147.197 zł na 31 grudnia 2009 r.

Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych spadły o 27.552 zł do 13.007 zł na 31 grudnia 2009 r. z 40.559 zł na dzień 31 grudnia 2008 r., głównie z powodu rozpoznania niższego zysku podlegającemu opodatkowaniu w 2009 r., w porównaniu do 2008 r.

Nasze odsetki naliczone od obligacji i pożyczek wzrosły o 14.352 zł do 22.010 zł na 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 7.658 zł na 31 grudnia 2008 r. Jest to głównie wynikiem rozpoznania naliczonych odsetek w wysokości 20.371 zł, na dzień 31 grudnia 2009 r., od naszych Obligacji 10,75% Senior Notes, częściowo skompensowanych przez spadek wartości naliczonych odsetek od Obligacji 9,5% Senior Notes, w wysokości 3.551 zł oraz spadek wartości naliczonych odsetek od naszego kredytu bankowego, w wysokości 1.951 zł.

Nasz kredyt w rachunku bieżącym wyniósł 0 zł na dzień 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 48.733 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Spadek ten, wynika z faktu, iż nie korzystaliśmy z kredytu w naszym rachunku bieżącym na dzień 31 grudnia 2009 r.

Nasze pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe wzrosły o 124.090 zł lub 54,1% do 353.583 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. z 229.493 zł na 31 grudnia 2008 r. Wzrost ten wynikał głównie z konsolidacji pozostałych zobowiązań i rozliczeń międzyokresowych spółki ITI Neovision na dzień 31 grudnia 2009 r. w wysokości 107.597zł.



## Wyniki operacyjne

**Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. w porównaniu z rokiem zakończonym 31 grudnia 2008 r.**

*Przychody ze sprzedaży.* Nasze przychody ze sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. wzrosły o 226.058 zł lub o 11,9%, do 2.123.367 zł z 1.897.309 zł w analogicznym okresie 2008 r. Wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision, nasze przychody ze sprzedaży spadły o 97.494 zł lub 5,1% do 1.799.815 zł. Spadek ten wynikał głównie ze spadku przychodów z emisji reklam o 168.040 zł i częściowo został skompensowany wyższymi o 51.367 zł przychodami z tytułu udzielania licencji operatorom sieci telewizji kablowych i satelitarnych platform cyfrowych oraz wyższymi o 25.870 zł przychodami ze sprzedaży towarów i usług.

W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. przychody reklamowe spadły o 168.040 zł lub 11,4%, do 1.307.212 zł z 1.475.252 zł w analogicznym okresie 2008 r. Spadek ten wynika przede wszystkim ze zmniejszenia się o 154.868 zł lub 13,8% przychodów z reklamy naszego kanału TVN, który odnotował efektywny spadek cen sprzedanych GRP o 19,0%, co zostało częściowo skompensowane wzrostem o 5,8% ilości sprzedanych punktów ratingowych.

Przychody z tytułu udzielenia licencji operatorom sieci telewizji kablowych i satelitarnych platform cyfrowych wzrosły o 51.367 zł lub 40,7% do 177.438 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. w porównaniu z 126.071 zł w analogicznym okresie w 2008 r. Wzrost ten wynikał między innymi z wyższego średniego kursu złotego do euro w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. w porównaniu do analogicznego okresu 2008 r. Stawki płacone przez operatorów telewizji kablowych i satelitarnych są denominowane w euro. Częściowo, przyczyną wzrostu jest również wzrost liczby abonentów wszystkich naszych płatnych kanałów, średnio o około 1,1 miliona abonentów.

Przychody ze sprzedaży towarów i usług wzrosły o 25.870 zł lub o 50,9% do 76.679 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. w porównaniu z 50.809 zł w analogicznym okresie 2008 r. Wynika to głównie wzrostu przychodów z telesprzedaży Mango Media, o 16.705 zł, lub o 40,1% do 58.383 zł, wynikającego głównie z większej ilości sprzedanych towarów.

*Koszty własne sprzedaży.* Koszty własne sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. wzrosły o 359.088 zł lub 37,1% do 1.326.241 zł z 967.153 zł w analogicznym okresie 2008 r. Wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision, nasze koszty własne sprzedaży spadły o 15.361 zł lub o 1,6% do 951.792 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.

Spadek wynika głównie ze spadku o 37.715 zł lub 7,4% kosztów amortyzacji produkcji własnej. Spadek ten odzwierciedla naszą decyzję dotyczącą zmniejszenia inwestycji w ramówkę naszego kanału TVN w czerwcu 2009 r. z powodu pogorszenia się sytuacji na rynku reklamowym, decyzję o skróceniu ramówki jesiennej w grudniu 2009 r., częściowo wynika z niższych kosztów na odcinek niektórych emitowanych przez nas programów oraz z niższych kosztów serwisów informacyjnych, w związku z wdrożonym przez nas programem oszczędnościowym, jak również z decyzji o wycofaniu się z produkcji dla kanału Discovery Historia. Spadek ten został częściowo skompensowany wyższą o 7.889 zł amortyzacją sprzętu produkcyjnego i nadawczego. Wzrost ten wynika z nakładów inwestycyjnych, które ponieśliśmy w 2008 r., nabywając i uruchamiając kolejny wóz produkcyjny wysokiej rozdzielczości (HD), sprzęt telewizyjny służący do produkcji naszych nowych seriali i studio naszego nowego kanału TVN Warszawa.

Procentowo, nasze koszty własne sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. wzrosły do 62,5% przychodów ze sprzedaży, w porównaniu do 51,0% w analogicznym okresie 2008 r. Wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision, nasze koszty własne sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. wzrosły do 52,9% przychodów ze sprzedaży.

*Koszty sprzedaży.* Nasze koszty sprzedaży wzrosły o 124.415 zł lub 82,0% do 276.187 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. z 151.772 zł w analogicznym okresie 2008 r. Wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision, nasze koszty sprzedaży spadły o 3.913 zł lub 2,6% do 147.859 zł.

Procentowo nasze koszty sprzedaży wzrosły do 13,0% przychodów ze sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. z 8,0% w analogicznym okresie 2008 r. Wyłączając wpływ konsolidacji z ITI Neovision, nasze koszty sprzedaży wzrosły do 8,2% przychodów ze sprzedaży, w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.

*Koszty ogólnego zarządu.* Nasze koszty ogólnego zarządu wzrosły o 27.556 zł lub 18,5% do 176.357 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. w porównaniu z 148.801 zł w analogicznym okresie 2008 r. Wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision nasze koszty ogólnego zarządu spadły o 12.593 zł lub 8,5% do 136.208 zł. Spadek ten wynika głównie z niższych o 14.334 zł lub 17,4% kosztów wynagrodzeń, co jest głównie wynikiem niższych kosztów naszego programu motywacyjnego i częściowo z redukcji rezerwy na premie roczne.

Procentowo, nasze koszty ogólnego zarządu wzrosły do 8,3% przychodów ze sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. z 7,8% w analogicznym okresie 2008. Wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision i wpływ kosztów dotyczących naszej inwestycji w ITI Neovision, nasze koszty ogólnego zarządu wyniosły 7,6% przychodów ze sprzedaży.

*Zysk na stopniowym przejęciu kontroli.* Rozpoznaliśmy 122.359 zł zysku na stopniowym przejęciu kontroli. Zysk na stopniowym przejęciu kontroli wynika z wyceny do wartości godziwej naszego 25% udziału w kapitale Neovision Holding posiadanego przed przejęciem przez nas kontroli nad spółką.

*Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej.* Nasza zapłata warunkowa została przeszacowana w grudniu 2009 r., w celu odzwierciedlenia zmiany naszych szacunków prawdopodobieństwa, iż platforma 'n' osiągnie lub przekroczy określone kryteria, będące warunkiem zapłaty. Szacunki nasze oparliśmy na zaktualizowanym biznes planie, przygotowanym przez nowe kierownictwo ITI Neovision. W rezultacie rozpoznaliśmy zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej w wysokości 153.610 zł.

*Zysk na działalności operacyjnej.* Zysk na działalności operacyjnej spadł o 19.785 zł lub 3,1% do 612.090 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. z 631.875 zł w analogicznym okresie 2008 r. Spadek ten wynikał przede wszystkim z niższych przychodów reklamowych oraz konsolidacji straty na działalności operacyjnej ITI Neovision, częściowo skompensowanych przez zysk na stopniowym przejęciu kontroli i zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej.

Nasza marża zysku na działalności operacyjnej, w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., osiągnęła 28,8%, natomiast w analogicznym okresie 2008 r. wynosiła 33,3%. Nasza marża zysku na działalności operacyjnej, wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision, zysk na stopniowym przejęciu kontroli oraz zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej, wyniosła 31,1%.

*Przychody inwestycyjne, netto.* Wykazaliśmy przychody inwestycyjne, netto w wysokości 51.175 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu z przychodami inwestycyjnymi netto w wysokości 81.090 zł w analogicznym okresie 2008 r.

Spadek ten wynika przede wszystkim z faktu poniesienia przez nas straty na zmianie wartości godziwej i innych strat na pożyczkach udzielonych Neovision Holding oraz ITI Neovision w wysokości 38.189 zł. Strata ta odzwierciedla różnicę pomiędzy wartością godziwą pożyczek, a ich wartością księgową oraz inne straty. Spadek ten wynikał również częściowo z rozpoznania niższego zysku na zmianie wartości godziwej opcji dolarowych w wysokości 4.107 zł, w porównaniu do 22.672 zł w 2008 r.

Spadki te zostały częściowo skompensowane rozpoznaniem przez nas zysku z tytułu dodatnich różnic kursowych w wysokości 69.549 zł. Zysk ten rozpoznaliśmy głównie na zobowiązaniach programowych, częściowo na zobowiązaniach ITI Neovision wobec UEFA, oraz częściowo na pozostałych zobowiązaniach z tytułu dostaw i usług wyrażonych w obcej walucie. W analogicznym okresie 2008 r. rozpoznaliśmy zysk z tytułu dodatnich różnic kursowych w wysokości 33.404 zł.

*Koszty finansowe, netto.* Wykazaliśmy koszty finansowe netto w wysokości 243.340 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. w porównaniu do kosztów finansowych netto w wysokości 170.973 zł w analogicznym okresie 2008 r.

Rozpoznaliśmy ujemne różnice kursowe na wycenie Obligacji 9,5% Senior Notes w wysokości 1.580 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do ujemnych różnic kursowych w wysokości 130.605 zł w analogicznym okresie 2008 r. Rozpoznaliśmy zysk z tytułu dodatnich różnic kursowych w wysokości 57.096 zł na pożyczkach udzielonych ITI Neovision przez jej mniejszościowego udziałowca. Rozpoznaliśmy również zysk z tytułu dodatnich różnic kursowych w wysokości 24.962 zł na naszej zapłacie warunkowej.

Koszty z tytułu odsetek wzrosły o 85.562 zł do 198.330 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. z 112.768 zł w analogicznym okresie 2008 r. Wzrost ten wynika częściowo z poniesienia kosztów z tytułu odsetek w wysokości 41.543 zł od Obligacji PLN, które wyemitowaliśmy w czerwcu 2008 r., w porównaniu do kosztów w wysokości 24.776 zł w roku 2008, częściowo z tytułu odsetek naliczonych przez ITI Neovision na rzecz udziałowca mniejszościowego w wysokości 32.091 zł, w porównaniu do zerowych kosztów z tego tytułu poniesionych w roku 2008 r. Wzrost wynika również częściowo z odsetek naliczonych od Obligacji 10,75% Senior Notes, w wysokości 20.381 zł oraz odsetek naliczonych od Obligacji 9,5% Senior Notes, w wysokości 97.438 zł w roku 2009 w porównaniu do 85.816 zł z 2008 r.

Odnotowaliśmy koszty w wysokości 62.932 zł, odnoszące się do wcześniejszego wykupu naszych Obligacji 9,5% Senior Notes. 27.855 zł z tej kwoty stanowi premia za wcześniejszą spłatę, a 35.077 zł odnosi się do spisanych, nie rozliczanych w czasie kosztów emisji Obligacji 9,5% Senior Notes.

Wykazaliśmy stratę netto na opcjach walutowych w EUR, w wysokości 25.107 zł, zakupionych w celu ograniczenia potencjalnych strat z tytułu różnic kursowych na naszych Obligacjach 9,5% Senior Notes, w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. w porównaniu do zysku w wysokości 100.558 zł w analogicznym okresie 2008 r. Spadek ten wynikał z wyceny naszych opcji walutowych za okres od 1 stycznia do 15 stycznia 2009 r., kiedy to dokonaliśmy ich rozliczenia.

Odnotowaliśmy stratę w wysokości 15.514 zł na odwróceniu dyskonta na zapłacie warunkowej, która zgodnie z umową może być płatna na rzecz ITI Media Group w 2011 roku.

Zmiana wartości godziwej opcji wbudowanych w nasze Obligacje 9,5% Senior Notes, w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. była zerowa, podczas gdy w analogicznym okresie 2008 r. odnotowaliśmy stratę w wysokości 20.447 zł.

Nie rozpoznaliśmy żadnych opcji wbudowanych w nasze Obligacje 10,75% Senior Notes i w związku z tym nie rozpoznaliśmy żadnej zmiany wartości godziwej w kosztach finansowych lub odpowiednio w przychodach inwestycyjnych.

*Udział w stratach jednostek stowarzyszonych.* Nasz udział w stratach jednostek stowarzyszonych wyniósł 39.132 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu z 94.440 zł w 2008 r. Kwota ta wynikała przede wszystkim z udziału w stracie netto platformy 'n', za okres między 1 stycznia a 11 marca 2009 r., który wyniósł 39.588 zł, podczas gdy w 2008 r. rozpoznaliśmy udział w stracie platformy 'n' za okres między 25 czerwca 2008 r., a 31 grudnia 2008 r. Począwszy od 11 marca 2009 r., w pełni konsolidujemy wyniki ITI Neovision.

*Zysk brutto.* Nasz zysk brutto wyniósł 380.793 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu z zyskiem brutto 447.552 zł w analogicznym okresie 2008 r. Spadek ten wynika głównie z niższego zysku na działalności operacyjnej, wyższych kosztów finansowych i niższych przychodów inwestycyjnych.

*Podatek dochodowy.* W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. wykazaliśmy podatek dochodowy w wysokości 34.637 zł w porównaniu do podatku dochodowego 83.876 zł w analogicznym okresie 2008 r. Spadek ten wynika głównie z niższego zysku brutto, rozpoznania zysku z przeszacowania zapłaty warunkowej, nie podlegającego opodatkowaniu oraz częściowo rozpoznania przez Onet wyższego aktywa z tytułu podatku odroczonego dotyczącego ulgi podatkowej w związku z działalnością w specjalnej strefie ekonomicznej, częściowo skompensowany wyższym efektem podatkowym netto innych kosztów i przychodów nie podlegających opodatkowaniu, oraz częściowo w wyniku odwrócenia zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego, związanego z pożyczką udzieloną przez TVN Finance Corporation plc, spółce TVN S.A. Efektywna stawka podatkowa, w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. wyniosła 9,1%, w porównaniu do 18,7% w 2008 r.

*Zysk za bieżący okres.* Nasz zysk za bieżący okres wyniósł 346.156 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do zysku w wysokości 363.676 zł w analogicznym okresie 2008 roku. Spadek spowodowany był głównie spadkiem zysku brutto i został częściowo skompensowany niższym podatkiem dochodowym.

*Strata przypadająca na niekontrolujące udziały.* Strata przypadająca na niekontrolujące udziały przedstawia udział w stracie netto ITI Neovision w kwocie 74.665 zł, przypadający mniejszościowemu udziałowcowi, w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.

*Zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A.* Nasz zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A. wyniósł 420.821 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. w porównaniu do zysku netto 363.676 zł uzyskanego w analogicznym okresie 2008 r.

## **Wyniki w podziale na segmenty**

Działamy w ramach trzech głównych segmentów: nadawanie i produkcja telewizyjna, cyfrowa płatna telewizja satelitarna i online. Obecnie raportujemy te segmenty biznesowe oddzielnie. Decyzje finansowe i alokacje zasobów podejmowane są w oparciu o wewnętrzne raporty zarządcze przedstawiające przychody i wyniki operacyjne po segmentach.

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wyników w podziale na segmenty za okresy dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. i 2008 r.

	Nadawanie i produkcja telewizyjna		Cyfrowa płatna telewizja satelitarna**		Online		Pozostałe segmenty		Pozostałe pozycje uzgadniające***		Razem	
	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.
Sprzedaż do stron trzecich	1.483.821	1.620.359	361.239	-	186.784	196.200	81.652	80.750	-	-	2.113.496	1.897.309
Sprzedaż pomiędzy segmentami	38.876	10.755	1.259	-	21.294	9.967	39.375	12.768	(90.933)	(33.490)	9.871	-
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>1.522.697</b>	<b>1.631.114</b>	<b>362.498</b>	<b>-</b>	<b>208.078</b>	<b>206.167</b>	<b>121.027</b>	<b>93.518</b>	<b>(90.933)</b>	<b>(33.490)</b>	<b>2.123.367</b>	<b>1.897.309</b>
<i>Wyniki segmentu</i>	567.922	620.041	(212.545)	-	20.777	35.298	19.086	13.608	216.850	(37.072)	612.090	631.875
Wyniki segmentu wyłączając koszty programu motywacyjnego	583.199	645.638	(212.545)	-	22.346	43.204	19.764	14.505	221.069	(31.401)	633.833	671.945
<b>EBITDA*</b>	<b>630.626</b>	<b>676.672</b>	<b>(126.558)</b>	<b>-</b>	<b>50.194</b>	<b>55.952</b>	<b>23.658</b>	<b>17.711</b>	<b>216.850</b>	<b>(38.957)</b>	<b>794.770</b>	<b>711.378</b>
EBITDA* wyłączając koszty programu motywacyjnego	645.903	702.269	(126.558)	-	51.763	63.858	24.336	18.608	221.069	(33.287)	816.513	751.448
<b>Marża EBITDA*</b>	<b>41,4%</b>	<b>41,5%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>24,1%</b>	<b>27,1%</b>	<b>19,6%</b>	<b>18,9%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>37,4%</b>	<b>37,5%</b>
Marża EBITDA* wyłączając koszty programu motywacyjnego	42,4%	43,1%	-	-	24,9%	31,0%	20,1%	19,9%	-	-	38,5%	39,6%

\* EBITDA definiujemy jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami (oraz ich odwróceniem) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, przychodami/ (kosztami) finansowymi i inwestycyjnymi, netto (w tym przychodami i kosztami odsetkowymi oraz zyskami i stratami kursowymi), podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku netto spółek stowarzyszonych. Różnice pomiędzy EBITDA a wykazanym zyskiem z działalności operacyjnej obejmują amortyzację i odpisy (oraz ich odwrócenie) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych. Jesteśmy przekonani, że EBITDA stanowi przydatny uzupełniający wskaźnik finansowy, odzwierciedlający płynność spółek mediowych. EBITDA nie jest wskaźnikiem w MSSF i nie należy uznawać go za alternatywę wskaźnika zysku/(straty) netto według MSSF, za wskaźnik wyników operacyjnych, wskaźnik przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej zgodnie z MSSF czy wskaźnik płynności. Należy pamiętać, że EBITDA nie stanowi ujednoliconego ani ustandaryzowanego wskaźnika i w związku z tym jego wyliczenie może być różne w zależności od spółki, a prezentacja i wyliczenie EBITDA przez Grupę może być odmienne niż zastosowane przez inne spółki.

\*\* Od 11 marca 2009 roku.

\*\*\*Pozostałe pozycje uzgadniające składają się głównie z kosztów zarządu powstających na poziomie Grupy i nie zaalokowanych do segmentów biznesowych, a także wyłączeń kosztów ponoszonych pomiędzy segmentami. Koszty te obejmują koszty raportowania finansowego i budżetowania, audytu wewnętrznego, relacji inwestorskich, prawne, administracyjne, koszty związane z obsługą informatyczną oraz centralne zarządzanie. Alokacja tych kosztów do segmentu pozostałych transakcji opiera się o szacunkowe nakłady czasowe, jakie każda z wymienionych funkcjonalności przeznacza na działania nie przypisane bezpośrednio do segmentów biznesowych. Pozostałe pozycje uzgadniające zawierają również korekty konsolidacyjne pomiędzy segmentami, zysk na stopniowym przejęciu oraz zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej.

Poniższa tabela przedstawia uzgodnienie wyników segmentów do EBITDA za okresy dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. i 2008 r.

	Nadawanie i produkcja telewizyjna		Cyfrowa płatna telewizja satelitarna		Online		Pozostałe segmenty		Pozostałe pozycje uzgadniające***		Razem	
	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.
Wyniki segmentu	567.922	620.041	(212.545)	-	20.777	35.298	19.086	13.608	216.850	(37.072)	612.090	631.875
Amortyzacja i utrata wartości	62.704	55.631	85.987	-	29.417	20.654	4.572	4.103	-	(1.885)	182.680	79.503
EBITDA	630.626	676.672	(126.558)	-	50.194	55.952	23.658	17.711	216.850	(38.957)	794.770	711.378
Koszty programu motywacyjnego	15.277	25.597	-	-	1.569	7.906	678	897	4.219	5.670	21.743	40.070
EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego	645.903	702.269	(126.558)	-	51.763	63.858	24.336	18.608	221.069	(33.287)	816.513	751.448

## Nadawanie i produkcja telewizyjna

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wyników segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. i 2008 r.

<b>Dwanaście miesięcy zakończone 31 grudnia</b>								
<b>2009</b>					<b>2008</b>			
	<b>Przychody</b>	<b>EBITDA</b>	<b>Marża EBITDA</b>	<b>Marża EBITDA wylaczając koszty programu motywacyjnego</b>	<b>Przychody</b>	<b>EBITDA</b>	<b>Marża EBITDA</b>	<b>Marża EBITDA wylaczając koszty programu motywacyjnego</b>
Kanał TVN	1.124.280	491.723	43,7%	44,8%	1.274.418	612.647	48,1%	49,7%
Kanał TVN 24	195.275	97.388	49,9%	51,3%	177.183	64.544	36,4%	38,8%
Pozostałe kanały TV	203.142	43.971	21,6%	22,0%	180.910	878	0,5%	1,1%
<b>Razem</b>	<b>1.522.697</b>	<b>633.082</b>	<b>41,6%</b>	<b>42,6%</b>	<b>1.632.511</b>	<b>678.069</b>	<b>41,5%</b>	<b>43,1%</b>
Wyłączenia konsolidacyjne (wewnątrz-segmentowe)	-	(2.456)	-	-	(1.397)	(1.397)	-	-
<b>Razem segment</b>	<b>1.522.697</b>	<b>630.626</b>	<b>41,4%</b>	<b>42,4%</b>	<b>1.631.114</b>	<b>676.672</b>	<b>41,5%</b>	<b>43,1%</b>

Przychody w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. spadły o 108.417 zł lub 6,6%, do 1.522.697 zł w porównaniu do 1.631.114 zł w analogicznym okresie 2008 r.

Przychody naszego kanału TVN spadły o 150.138 zł lub 11,8% w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. Spadek ten wynika głównie z niższych o 154.868 zł lub o 13,8% przychodów reklamowych naszego kanału TVN, który odnotował efektywny spadek cen sprzedanych GRP o 19,0%, co zostało częściowo skompensowane wzrostem o 5,8% ilości sprzedanych punktów ratingowych.

Przychody TVN 24 wzrosły o 18.092 zł lub o 10,2% głównie na skutek wyższych przychodów z tytułu udzielenia licencji operatorom sieci telewizji kablowych i satelitarnych platform cyfrowych, które wzrosły o 36.334 zł lub o 47,6% do 112.742 zł, głównie na skutek wzrostu średniego kursu złotego do euro za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. w porównaniu do analogicznego okresu w 2008 r., oraz częściowo z uwagi na wzrost liczby abonentów o 1,1 miliona w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. Stawki płacone przez operatorów telewizji kablowych i satelitarnych są denominowane głównie w euro. Wzrost ten został częściowo skompensowany przez spadki o 13.546 zł lub o 16,4% przychodów z emisji reklam i o 4.060 zł lub 27,3% przychodów sponsoringowych.

Przychody naszych pozostałych kanałów wzrosły o 22.232 zł lub 12,3% w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu przychodów z tytułu udzielenia licencji operatorom sieci telewizji kablowych i satelitarnych platform cyfrowych.

EBITDA naszego kanału TVN spadła o 120.924 zł lub 19,7% do 491.723 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 612.647 zł w analogicznym okresie 2008 r. Jego Marża EBITDA spadła do 43,7% z 48,1% w analogicznym okresie 2008 r. Spadek wynika głównie ze zmniejszenia przychodów reklamowych. EBITDA naszego kanału TVN 24 wzrosła o 32.844 zł lub o 50,9% do 97.388 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 64.544 z analogicznego okresu w 2008 r., a jego marża EBITDA wyniosła 49,9%. Wzrost EBITDA wynika częściowo z wyższych przychodów z tytułu udzielenia licencji operatorom sieci telewizji kablowych i satelitarnych platform cyfrowych, częściowo z redukcji kosztów.

EBITDA naszych pozostałych kanałów wzrosła o 43.093 zł. Wyłączając stratę poniesioną przez nasz kanał TVN Warszawa, który uruchomiliśmy w grudniu 2008 roku, EBITDA naszych pozostałych kanałów wzrosła o 57.674 zł do 66.739 zł, a marża EBITDA wyniosła 33,8%.

### Cyfrowa płatna telewizja satelitarna

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wyników segmentu cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. i 2008 r. Wyniki segmentu cyfrowej, płatnej telewizji satelitarnej konsolidujemy metodą pełną tylko za okres od 11 marca 2009 r. do 31 grudnia 2009 r.

<b>Dwanaście miesięcy zakończone 31 grudnia</b>						
	<b><u>2009</u></b>			<b><u>2008</u></b>		
	<b>Przychody</b>	<b>EBITDA</b>	<b>EBITDA %</b>	<b>Przychody</b>	<b>EBITDA</b>	<b>EBITDA %</b>
Abonenci 'n'	424.518	(150.520)	-	247.225	(194.195)	-
Abonenci pre-paid (Telewizja na kartę )	20.318	(6.111)	-	7.356	(6.188)	-
<b>Razem</b>	<b>444.836</b>	<b>(156.631)</b>	<b>-</b>	<b>254.581</b>	<b>(200.383)</b>	<b>-</b>

Poniższa tabela przedstawia uzgodnienie wyników segmentu do EBITDA cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.

<b><u>Dwanaście miesięcy zakończone 31 grudnia</u></b>		
	<b><u>2009</u></b>	<b><u>2008</u></b>
Wyniki segmentu	(241.689)	(255.138)
Amortyzacja i utrata wartości	85.058	54.755
EBITDA	(156.631)	(200.383)

Przychody platformy 'n' wzrosły o 190.255 zł lub o 74,7% do 444.836 zł, w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., z 254.581 zł w analogicznym okresie 2008 r. Wzrost ten wynika głównie ze wzrostu przychodów z opłat abonamentowych o 193.220 zł lub 82,8% do 426.642 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., z 233.422 zł w analogicznym okresie 2008 r.

Wzrost przychodów z opłat abonamentowych wynika głównie ze wzrostu średniej liczby abonentów i wyższego średniego przychodu na użytkownika (ARPU). Liczba abonentów platformy 'n' wzrosła o 222.291 (nie w tysiącach) do średnio 561.094 (nie w tysiącach) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. ze średniej 338.803 (nie w tysiącach) liczby abonentów w analogicznym okresie w 2008 r. ARPU platformy 'n' wzrosło o 7,0 zł do 58,2 zł (nie w tysiącach) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. z 51,2 zł w analogicznym okresie 2008 r. W związku przyjęciem w listopadzie 2009 polityki księgowej w zakresie ujmowania promocji związanych z opłatami aktywacyjnymi, które wcześniej pomniejszały przychody z abonamentów, ARPU w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. oraz w porównywalnym okresie 2008 r. przedstawiliśmy z zastosowaniem tej samej metody. Platforma 'n' odnotowała przyrost liczby abonentów na poziomie 302,378 (nie w tysiącach) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych



31 grudnia 2009 r., w porównaniu do 258.549 abonentów (nie w tysiącach) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.

TNK osiągnęła przychody w wysokości 20.318 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. TNK powiększyła swoją bazę abonentów, płacących za usługi na zasadzie przedpłaty, o prawie 348.000 (nie w tysiącach). Na dzień 31 grudnia 2009 r. TNK posiadała niemal 262.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów oraz bazę klientów na poziomie 440.000 (nie w tysiącach). W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. TNK odnotowała ARPU na poziomie 9,5 zł (nie w tysiącach).

Platforma 'n' odnotowała stratę na poziomie EBITDA w wysokości 156.631 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do straty na poziomie EBITDA w wysokości 200.383 zł w analogicznym okresie 2008 roku. Wzrost EBITDA wynikał głównie ze wzrostu przychodów, skompensowanego wzrostem kosztów platformy 'n', wynikającym częściowo z niekorzystnego wpływu różnic kursowych.

## Online

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wyników segmentu Online za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. i 2008 r.

	<u>Dwanaście miesięcy zakończone 31 grudnia</u>							
	<u>2009</u>				<u>2008</u>			
	Przychody	EBITDA	Marża EBITDA	Gotówkowa marża EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego	Przychody	EBITDA	Marża EBITDA	Gotówkowa marża EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego
Onet.pl	180.443	57.493	31,9%	35,7%	187.235	61.973	33,1%	42,6%
Pozostałe	32.996	(6.902)	-	-	26.855	(5.822)	-	-
<b>Razem</b>	<b>213.439</b>	<b>50.591</b>	<b>23,7%</b>	<b>28,7%</b>	<b>214.090</b>	<b>56.151</b>	<b>26,2%</b>	<b>37,6%</b>
Wyłączenia konsolidacyjne (wewnątrz-segmentowe)	(5.361)	(397)	-	-	(7.923)	(199)	-	-
<b>Razem segment</b>	<b>208.078</b>	<b>50.194</b>	<b>24,1%</b>	<b>29,0%</b>	<b>206.167</b>	<b>55.952</b>	<b>27,1%</b>	<b>38,3%</b>

Przychody segmentu Online wzrosły o 1.911 zł lub o 0,9% do 208.078 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. w porównaniu do 206.167 zł w analogicznym okresie 2008 r. Przychody portalu Onet.pl spadły o 6.792 zł lub 3,6% do 180.443 zł w 2009 r., w porównaniu do 187.235 zł w 2008 r. Spadek przychodów Onetu wynika częściowo z tzw. „efektu bazy”. Przychody w analogicznym okresie 2008 r. były wyższe na skutek jednorazowych, istotnych umów reklamowych realizowanych na rzecz operatorów telekomunikacyjnych. Przychody wortalu przedstawionych w powyższej tabeli jako „Pozostałe” wzrosły o 6.141 zł lub 22,9% do 32.996 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. z 26.855 zł w analogicznym okresie 2008 r., głównie na skutek wzrostu o 6.183 zł lub 35,7% przychodów reklamowych w Zumi.pl.

EBITDA segmentu spadła o 5.758 zł do 50.194 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. Marża EBITDA spadła do 24,1% z 27,1% w analogicznym okresie 2008 r. EBITDA portalu Onet.pl spadła o 4.480 zł lub 7,2%. Spadek EBITDA portalu Onet.pl wynika głównie z „efektu bazy” przychodów reklamowych w 2008 r., na skutek jednorazowych, istotnych umów reklamowych realizowanych na rzecz operatorów telekomunikacyjnych. EBITDA wortalu przedstawionych w powyższej tabeli jako „Pozostałe” spadła o 1.080 zł do straty na poziomie 6.902 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.

## Pozostałe segmenty

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wyników „pozostałych segmentów” za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. i 2008 r. Segment ten to telezakupy, dystrybucja produkcji kinowych, jak również sprzedaż treści i wsparcie techniczne oferowane głównie jednostkom wewnątrz Grupy TVN.

<b>Dwanaście miesięcy zakończone 31 grudnia</b>								
<b><u>2009</u></b>					<b><u>2008</u></b>			
	Przychody	EBITDA	Marża EBITDA	EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego	Przychody	EBITDA	Marża EBITDA	EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego
Mango Media	68.595	7.559	11,0%	11,0%	50.703	9.964	19,7%	19,7%
Pozostałe	53.903	16.099	29,9%	31,1%	44.109	7.747	17,6%	19,6%
<b>Razem</b>	<b>122.498</b>	<b>23.658</b>	<b>19,3%</b>	<b>19,9%</b>	<b>94.812</b>	<b>17.711</b>	<b>18,7%</b>	<b>19,6%</b>
Wyłączenia konsolidacyjne (wewnątrz-segmentowe)	(1.471)	-	-	-	(1.294)	-	-	-
<b>Razem segment</b>	<b>121.027</b>	<b>23.658</b>	<b>19,5%</b>	<b>20,1%</b>	<b>93.518</b>	<b>17.711</b>	<b>18,9%</b>	<b>19,9%</b>

Przychody pozostałych segmentów wzrosły o 27.509 zł lub o 29,4% do 121.027 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., z 93.518 zł w analogicznym okresie 2008 r. Przychody Mango Media wzrosły o 17.892 zł lub 35,3% do 68.595 zł, głównie na skutek większej ilości sprzedanych towarów. Jednostki biznesowe klasyfikowane jako „pozostałe” odnotowały wzrost przychodów o 9.794 zł lub o 22,2%.

EBITDA segmentu wzrosła o 5.947 zł lub 33,6% do 23.658 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. Marża EBITDA w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. wzrosła do poziomu 19,5% z 18,9% w analogicznym okresie 2008 r.

## Pozostałe pozycje uzgadniające

„Pozostałe pozycje uzgadniające” składają się głównie z korekt konsolidacyjnych nie zaalokowanych do segmentów, kosztów zarządu i części kosztów planu motywacyjnego, niezaalokowanych do segmentów biznesowych. Całkowity, pozytywny wpływ, pozostałych pozycji uzgadniających na nasz zysk, wyniósł 216.850 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do negatywnego wpływu o wartości 38.957 zł w analogicznym okresie 2008 roku. Pozytywny wynik uzyskany w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. wynika głównie z rozpoznania zysku w wysokości 122.359 zł na stopniowym przejściu kontroli, oraz z zysku z przeszacowania zapłaty warunkowej w wysokości 153.610 zł.

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane historyczne skonsolidowane dane finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2008 r. i 2007 r., które należy analizować z uwzględnieniem punktu 3 - „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju” i skonsolidowanych sprawozdań finansowych (łącznie z notami).

Dla ułatwienia, niektóre kwoty przedstawione w złotych na dzień 31 grudnia 2008 i 31 grudnia 2007 r. zostały przeliczone na euro według kursu 4,1724 zł za 1,00 euro (obowiązujący kurs wymiany NBP złotego do euro na 31 grudnia 2008 r.) Takie przeliczenie nie miało sugerować, że kwoty w złotych faktycznie odzwierciedlają określone kwoty w euro ani że kwoty takie mogły być przeliczone na euro według wymienionej stawki, czy jakiegokolwiek innej stawki. Wszystkie kwoty, chyba, że wskazano inaczej, w poniższej tabeli i przypisach wyrażono w tysiącach.

	<b>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</b>			
	<b>2007</b> zł	<b>2007</b> euro	<b>2008</b> zł	<b>2008</b> euro
<b>Skonsolidowany rachunek zysków i strat</b>				
Przychody ze sprzedaży	1.554.729	372.622	1.897.309	454.728
Zysk z działalności operacyjnej	482.012	115.524	631.875	151.442
Zysk brutto	297.232	71.238	447.552	107.265
Skorygowany zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A.	330.478	79.206	380.238	91.132
Zysk netto przypadający akcjonariuszom TVN S.A.	243.308	58.314	363.676	87.162
<b>Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych</b>				
Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	419.959	100.652	615.354	147.482
Wypływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(174.751)	(41.883)	(813.388)	(194.945)
(Wypływy)/wpływy pieniężne netto z działalności finansowej	(239.912)	(57.500)	271.513	65.074
Zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	5.296	1.269	73.479	17.611
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych (nie w tysiącach)	345.979.725	345.979.725	348.585.264	348.585.264
Średnia ważona liczba potencjalnych akcji zwykłych (nie w tysiącach)	352.494.544	352.494.544	353.066.178	353.066.178
Podstawowy zysk na jedną akcję (nie w tysiącach)	0,70	0,17	1,04	0,25
Skorygowany podstawowy zysk na jedną akcję (nie w tysiącach)	0,96	0,23	1,09	0,26
Rozwodniony zysk na jedną akcję (nie w tysiącach)	0,69	0,17	1,03	0,25
Dywidenda zapłacona lub deklarowana (nie w tysiącach)	0,37	0,09	0,49	0,12
<b>Pozostałe dane</b>				
EBITDA*	554.102	132.802	711.378	170.496
Marża EBITDA	35,6%	35,6%	37,5%	37,5%
Marża operacyjna	31,0%	31,0%	33,3%	33,3%
<b>Skonsolidowany bilans</b>	<b><u>Na dzień 31</u></b> <b><u>grudnia 2007</u></b>	<b><u>Na dzień 31</u></b> <b><u>grudnia 2007</u></b>	<b><u>Na dzień 31</u></b> <b><u>grudnia 2008</u></b>	<b><u>Na dzień 31</u></b> <b><u>grudnia 2008</u></b>
	<b>zł</b>	<b>euro</b>	<b>zł</b>	<b>euro</b>
Aktywa	2.744.925	657.877	3.753.174	899.524
Aktywa krótkoterminowe	645.446	154.694	1.201.394	287.938
Zobowiązania długoterminowe	967.064	231.776	1.637.872	392.549
Zobowiązania krótkoterminowe	348.100	83.429	468.348	112.249
Kapitał własny	1.429.761	342.671	1.646.954	394.726
Kapitał zakładowy	69.455	16.646	69.903	16.754

\* EBITDA definiujemy jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami (oraz ich odwróceniem) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, przychodami/ (kosztami) finansowymi i inwestycyjnymi, netto (w tym przychodami i kosztami odsetkowymi oraz zyskami i stratami kursowymi), podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku netto spółek stowarzyszonych. Różnice pomiędzy EBITDA a wykazanym zyskiem z działalności operacyjnej obejmują amortyzację i odpisy (oraz ich odwrócenie) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych. Jesteśmy przekonani, że EBITDA stanowi przydatny uzupełniający wskaźnik finansowy, odzwierciedlający płynność spółek mediowych. EBITDA nie jest wskaźnikiem w MSSF i nie należy uznawać go za alternatywę wskaźnika zysku/(straty) netto według MSSF, za wskaźnik wyników operacyjnych, wskaźnik przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej zgodnie z MSSF czy wskaźnik płynności. Należy pamiętać, że EBITDA nie stanowi ujednoliconego ani ustandaryzowanego wskaźnika i w związku z tym jego wyliczenie może być różne w zależności od spółki, a prezentacja i wyliczenie EBITDA przez Grupę może być odmienne niż zastosowane przez inne spółki.

W tabeli poniżej przedstawiono uzgodnienie naszego zysku z działalności operacyjnej do EBITDA za lata zakończone 31 grudnia 2008 r. i 2007 r.

	<b>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</b>			
	<b>2007</b>	<b>2007</b>	<b>2007</b>	<b>2007</b>
	<b>zł</b>	<b>zł</b>	<b>zł</b>	<b>zł</b>
Zysk z działalności operacyjnej	482,012	115,524	631,875	151,442
Amortyzacja i utrata wartości	72,090	17,278	79,503	19,054
EBITDA	554,102	132,802	711,378	170,496

**Rok zakończony 31 grudnia 2008 r. w porównaniu z okresem dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 r.**

*Przychody ze sprzedaży.* Nasze przychody ze sprzedaży w 2008 r. wzrosły o 342.580 zł lub o 22,0%, do 1.897.309 zł z 1.554.729 zł w 2007 r. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu przychodów reklamowych o 22,0%, wzrostu o 32,8% przychodów z tytułu świadczeń sponsorskich, wzrostu o 32,8% przychodów z tytułu udzielenia licencji na emisję programów operatorom telewizji kablowych i satelitarnych oraz 176,7% wzrostu przychodów z tytułu sprzedaży towarów. Wzrosty te były częściowo skompensowane spadkiem o 33,1% przychodów z tytułu audiotele. Wyłączając przychody Mango Media, nasze przychody ze sprzedaży wzrosły o 20,2% do 1.846.606 zł.

W 2008 r. przychody reklamowe wzrosły o 265.653 zł lub o 22,0%, do 1.475.252 zł z 1.209.599 zł w 2007 r. Wzrost przychodów zawdzięczamy przede wszystkim wzrostowi przychodów reklamowych o 187.175 zł lub o 19,9% w kanale TVN, co wynika przede wszystkim ze wzrostu udziału sprzedaży wg cennika stałego do 70,0% z 28,7% w 2007 r. Ceny czasu reklamowego w cenniku stałym są wyższe niż ceny pakietów punktów ratingowych. Odnotowaliśmy efektywny wzrost cen o 29,4%, co zostało częściowo skompensowane 7,1% spadkiem ilości sprzedanych punktów ratingowych. Nasze pozostałe kanały telewizyjne wygenerowały o 37.067 zł więcej przychodów z reklamy w 2008 r. niż w 2007 r. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu przychodów reklamowych o 14.846 zł oraz o 13.902 zł w kanałach TVN 7 i TVN 24, co wynikało głównie z wzrostu cen. Przychody reklamowe Onet.pl wzrosły o 18,1% do 23.495 zł, co wynikało głównie z większej ilości sprzedanych reklam.

W 2008 r. pozostałe pozycje przychodów wzrosły o 76.927 zł lub o 22,3%, do 422.057 zł w porównaniu z 345.130 zł w 2007 r. Wzrost ten przede wszystkim wynikał ze wzrostu o 32,8% przychodów ze świadczeń sponsorskich oraz wzrostu o 32,8% przychodów z tytułu udzielenia licencji na emisję programów operatorom telewizji kablowych i satelitarnych jak również wzrostu o 176,7% przychodów ze sprzedaży towarów. Wzrost ten został częściowo skompensowany 33,1% spadkiem przychodów z audiotele. Przychody ze świadczeń sponsorskich wzrosły o 33.727 zł lub 32,8% w 2008 r. głównie na skutek zwiększenia ilości sponsorowanych programów i wzrostu ceny. Przychody z tytułu udzielenia licencji na emisję programów operatorom telewizji kablowych i satelitarnych wzrosły o 31.166 zł lub o 32,8% głównie na skutek wzrostu liczby abonentów wszystkich naszych płatnych programów, która wzrosła średnio o około 1,1 miliona w 2008 r. w porównaniu do 2007 r. Ponieważ nasze ceny za abonenta są wyrażane w euro lub dolarach amerykańskich, wzrost ten został częściowo skompensowany przez niski kurs tych walut wobec złotego w 2008 r. Nasz przychód ze sprzedaży towarów wzrósł o 26.618 zł lub o 176,7% do 41.678 zł w 2008 r. z 15.060 zł w 2007 r. Wzrost ten wynika głównie z ponad dwukrotnego wzrostu wolumenu sprzedaży towarów w Mango Media w 2008 r. w porównaniu do 2007 r. Wyłączając przychody Mango Media pozostałe przychody wzrosły o 14,1% do 376.042 zł.

Niższy poziom przychodów z audiotele o 21.111 zł lub o 33,1% wynika z naszej decyzji o zakończeniu działalności naszego kanału audiotele TVN Gra oraz zastąpieniu pasm audiotele

w kanale TVN codziennym programem porannym *Dzień dobry TVN*, co doprowadziło do zwiększenia naszych łącznych przychodów.

**Koszty własne sprzedaży.** Koszty własne sprzedaży w 2008 r. wzrosły o 148.730 zł lub o 18,2% do 967.153 zł z 818.423 zł w 2007 r. Wzrost ten odzwierciedla naszą decyzję o nadaniu wzmocnienia ramówek wiosennej i jesiennej w kanale TVN, celem wzmocnienia naszej pozycji rynkowej pod względem zarówno udziałów w oglądalności jak i udziału w rynku reklamy netto. Wyłączając koszty Mango Media, koszty własne sprzedaży wzrosły o 16,2% do 937.091 zł.

Wzrost kosztów amortyzacji produkcji lokalnej o 85.021 zł lub 20,2% do 506.655 zł w 2008 r. z 421.634 zł w 2007 r. odzwierciedla w głównej mierze naszą decyzję o nadawaniu pierwszych emisji programów takich jak *Mam talent!*, *Milionerzy*, *Clever*, *You can dance*, oraz *Teraz albo nigdy* w ramówkach wiosennej i jesiennej, zastępując nimi drugie emisje lokalnie produkowanych programów. Ramówki były również wspierane większą ilością drugich emisji naszych lokalnych produkcji w porównaniu do analogicznego okresu 2007 r. Wzrost średniego kosztu produkcji wynika częściowo z faktu produkcji programów rozrywkowych i seriali o relatywnie większej skali, co związane jest z ich wyższym kosztem, a także częściowo ze względu na fakt rozpoczęcia produkcji realizowanej w standardzie *high definition*. Wzrost ten wynika też częściowo z kosztów związanych z naszymi serwisami informacyjnymi. W 2008 roku ponieśliśmy koszty helikoptera oraz ośrodków lokalnych wspierających nasz serwis informacyjny *Fakty* oraz inne programy informacyjne. Nadawaliśmy też więcej nowych programów oraz większą ilość emisji na żywo na antenie naszego kanału TVN 24. Poneśliśmy także koszty bezpośrednich transmisji z wydarzeń takich jak igrzyska olimpijskie czy EURO 2008. Wzrost ten wynikał też częściowo z faktu uruchomienia naszego kanału TVN CNBC Biznes w sierpniu 2007 r.

Koszty wynagrodzenia pracowników nie bezpośrednio produkcyjnych wzrosły o 18.539 zł lub 34,3% do 72.640 zł z 54.101 zł w 2007 r. Wzrost ten wynika częściowo z faktu utworzenia przez nas nowej jednostki zajmującej się tworzeniem scenariuszy i produkcją filmów i seriali, do których posiadamy wszystkie prawa. Wynika on również ze wzrostu wynagrodzeń programowych średnio o 12,8% w ciągu roku.

Procentowo, nasze koszty własne sprzedaży w 2008 r. spadły do 51,0% przychodów ze sprzedaży w porównaniu z 52,6% w 2007 r.

**Koszty sprzedaży.** Nasze koszty sprzedaży w 2008 r. wzrosły o 25.320 zł lub o 20,0% do 151.772 zł z 126.452 zł w 2007 r. Wzrost ten wynikał częściowo ze wzrostu kosztów promocji naszego kanału TVN, w związku z promocją wiosennej i jesiennej ramówki, częściowo w związku z odświeżeniem wizerunku naszego kanału TVN 7 jak również zwiększonego marketingu TVN Turbo. Wzrost kosztów marketingu dotyczył też Onet.pl i Zumi.pl, głównie porozumień w formie barterów. Koszty pracownicze wzrosły o 34,6%, co wynikało głównie ze wzrostu liczby pracowników, w szczególności handlowców zatrudnionych na potrzeby naszych nowych kanałów, takich jak TVN CNBC Biznes oraz TVN Warszawa, jak i naszego internetowego katalogu firm Zumi.pl. Wyłączając koszty Mango Media koszty sprzedaży wzrosły o 16,3% do 144.587 zł.

Procentowo, nasze koszty sprzedaży w 2008 r. spadły do 8,0% przychodów ze sprzedaży w porównaniu z 8,1% w 2007 r.

**Koszty ogólnego zarządu.** Nasze koszty ogólnego zarządu wzrosły o 22.793 zł lub o 18,1% do 148.801 zł w 2008 r. w porównaniu z 126.008 zł w 2007 r. Wyłączając wpływ obniżającej koszty korekty podatku VAT, dokonanej w 2007 r., nasze koszty ogólnego zarządu wzrosły o 20.493 zł lub 16,0%. Wzrost ten wynika głównie z wzrostu o 9.846 zł kosztów pracowniczych, co wynikało głównie z wzrostu liczby pracowników i średniego poziomu wynagrodzenia o 7,6% a także wzrostu kosztów wynajmu, wyposażenia i utrzymania budynków o 5.104 zł, głównie ze względu na fakt wynajęcia i wyposażenia dodatkowych powierzchni

celem lokalizacji naszych nowych jednostek biznesowych jak i wyższych kosztów utrzymania aktualnie zajmowanych budynków. Ponadto wzrost ten spowodowały zmiana sposobu szacowania rezerw na odprawy emerytalne w roku 2007 oraz zmiana podejścia rachunkowego do niektórych licencji komputerowych, które w 2008 roku zostały sklasyfikowane jako koszty operacyjne, podczas gdy poprzednio licencje te były klasyfikowane jako aktywa bilansowe i amortyzowane.

Procentowo, nasze koszty ogólnego zarządu w 2008 r. spadły do 7,8% przychodów ze sprzedaży w porównaniu z 8,1% w 2007 r.

*Zysk z działalności operacyjnej.* Zysk z działalności operacyjnej wzrósł o 149.863 zł lub o 31,1% do 631.875 zł w 2008 r. w porównaniu z 482.012 zł w 2007 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu przychodów częściowo skompensowanego wzrostem kosztów operacyjnych. Wyłączając wyniki Mango Media zysk z działalności operacyjnej wzrósł o 29,6% do 622.847 zł.

Nasza marża zysku na działalności operacyjnej w 2008 r. wzrosła do 33,3% z 31,0% w 2007 r.

*Przychody inwestycyjne, netto.* Wykazaliśmy przychody inwestycyjne, netto w wysokości 81.090 zł w 2008 r. w porównaniu z przychodami inwestycyjnymi, netto w wysokości 19.344 zł w 2007 r. Wzrost ten wynika częściowo z zysku na naszych opcjach walutowych zabezpieczających naszą ekspozycję wobec dolara amerykańskiego w wysokości 22.672 zł, spowodowanego osłabieniem się złotego wobec dolara w 2008 r., częściowo w wyniku wzrostu przychodów odsetkowych o 19.643 zł, głównie wskutek udzielenia pożyczek platformie cyfrowej 'n' oraz częściowo w wyniku rozpoznania przychodów odsetkowych na bonach skarbowych, zakupionych w 2008 r. Rozpoznaliśmy też dodatnie różnice kursowe w wysokości 33.404 na pożyczkach udzielonych przez nas platformie cyfrowej 'n' w porównaniu do dodatnich różnic kursowych w wysokości 13.973 zł, rozpoznanych głównie na zakupionych prawach programowych w 2007 r.

*Koszty finansowe, netto.* Wykazaliśmy koszty finansowe netto w wysokości 170.973 zł w 2008 r. w porównaniu do kosztów finansowych netto w wysokości 204.124 zł w 2007 r.

Wykazaliśmy stratę z aktualizacji wartości opcji wbudowanych w Obligacje 9.5% Senior Notes oprocentowane 9.5% w wysokości 20.477 zł w 2008 r. w porównaniu do straty z aktualizacji wartości opcji wcześniejszej spłaty wbudowanych w Obligacje 9.5% Senior Notes oprocentowane 9.5% w wysokości 107.617 zł w 2007 r. Na dzień 31 grudnia 2008 r. wartość godziwa tych opcji wyniosła 0 zł.

Koszty odsetek wyniosły 112.768 zł w 2008 r. w porównaniu do 94.763 zł w 2007 r. Wzrost ten wynika głównie z faktu płacenia przez nas odsetek od Obligacji PLN, które wyniosły 24.776 zł w 2008 r. oraz odsetek, które płaciliśmy od wykorzystanej części wielowalutowej linii kredytowej.

Wykazaliśmy ujemne różnice kursowe wynikające z Obligacji 9,5% Senior Notes oprocentowane, które wyniosły 130.605 zł w 2008 r. w porównaniu do dodatnich różnic kursowych w wysokości 58.562 zł, które wykazaliśmy w 2007 r. Wykazaliśmy zysk na opcjach walutowych w wysokości 100.558 zł, zakupionych w celu zneutralizowania potencjalnych strat z tytułu różnic kursowych na naszych Obligacjach 9,5% Senior Notes.

*Udział w stratach jednostek stowarzyszonych.* Nasz udział w stratach jednostek stowarzyszonych wyniósł 94.440 zł w 2008 r. Kwota ta wynikała głównie z udziału w stracie netto platformy cyfrowej 'n' w okresie od 25 czerwca do 31 grudnia 2008 r., który wyniósł 94.455 zł. Udział w stracie netto platformy cyfrowej 'n' obejmuje głównie nasz udział w stracie z działalności operacyjnej platformy cyfrowej 'n' w wysokości 41.602 zł oraz nasz udział w poniesionych przez 'n' stratach z tytułu różnic kursowych na udzielonych przez akcjonariuszy pożyczkach denominowanych w euro w wysokości 43.214 zł.

*Zysk brutto.* Zysk brutto wyniósł 447.552 zł w 2008 r. w porównaniu do 297.232 zł w 2007 r. Wzrost zysku brutto wynika głównie ze wzrostu zysku z działalności operacyjnej oraz mniejszej straty na opcji wbudowanej w nasze Obligacje 9,5% Senior Notes. Wyłączając wyniki Mango Media i udział w stracie netto platformy cyfrowej 'n', nasz zysk brutto wyniósł 533.011 zł.

*Podatek dochodowy.* Wykazaliśmy łączny podatek dochodowy w wysokości 83.876 zł w 2008 r. w porównaniu do 53.924 zł w 2007 r. Efektywna stopa podatku wyniosła 18,7%, w porównaniu do 18,1% w 2007 r.

*Zysk netto w okresie.* Nasz zysk netto w okresie wyniósł 363.676 zł w 2008 r. w porównaniu do 243.308 zł w 2007 r. Wyłączając efekt wyceny opcji wbudowanej i udział w stracie platformy cyfrowej 'n', nasz zysk netto w okresie wzrósł o 126.269 zł lub o 38,2% do 456.747 zł z 330.478 zł w 2007 r.

### **Wyniki w podziale na segmenty**

Nasza działalność składa się z dwóch odrębnych segmentów, nadawania i produkcji telewizyjnej oraz Online. Obecnie raportujemy obydwie te segmenty rozdzielnie. Decyzje finansowe i alokacje zasobów podejmowane są w oparciu o wewnętrzne raporty zarządcze ukazujące przychody i wyniki operacyjne po segmentach.

Poniższa tabela przedstawia sumaryczne wyniki w podziale na segmenty za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r. i 2007 r.



	Telewizja, nadawanie i produkcja telewizyjna		Online		Niealokowane**		Razem	
	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 r.
Sprzedaż do stron trzecich	1.700.923	1.399.351	196.386	155.378	-	-	1.897.309	1.554.729
Sprzedaż międzysegmentowa	6.567	8.110	9.869	7.108	(16.436)	(15.218)	-	-
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>1.707.490</b>	<b>1.407.461</b>	<b>206.255</b>	<b>162.486</b>	<b>(16.436)</b>	<b>(15.218)</b>	<b>1.897.309</b>	<b>1.554.729</b>
Wynik segmentu	635.630	498.544	34.866	19.345	(38.621)	(35.877)	631.875	482.012
Wynik segmentu wyłączając koszty programu motywacyjnego	662.257	519.928	42.636	35.808	(32.948)	(28.892)	671.945	526.845
<b>EBITDA*</b>	<b>696.363</b>	<b>554.671</b>	<b>55.521</b>	<b>35.308</b>	<b>(40.506)</b>	<b>(35.877)</b>	<b>711.378</b>	<b>554.102</b>
EBITDA* wyłączając koszty programu motywacyjnego	722.922	576.055	63.291	51.771	(34.835)	(28.892)	751.448	598.934
<b>Marża EBITDA*</b>	<b>40,8%</b>	<b>39,4%</b>	<b>26,9%</b>	<b>21,7%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>37,5%</b>	<b>35,6%</b>
Marża EBITDA* wyłączając koszty programu motywacyjnego	42,3%	40,9%	30,7%	31,9%	-	-	39,6%	38,5%

\* EBITDA definiujemy jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami (oraz ich odwróceniem) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, przychodami/ (kosztami) finansowymi i inwestycyjnymi, netto (w tym przychodami i kosztami odsetkowymi oraz zyskami i stratami kursowymi), podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku netto spółek stowarzyszonych. Różnice pomiędzy EBITDA a wykazany zyskiem z działalności operacyjnej obejmują amortyzację i odpisy (oraz ich odwrócenie) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych. Jesteśmy przekonani, że EBITDA stanowi przydatny uzupełniający wskaźnik finansowy, odzwierciedlający płynność spółek mediowych. EBITDA nie jest wskaźnikiem w MSSF i nie należy uznawać go za alternatywę wskaźnika zysku/(straty) netto według MSSF, za wskaźnik wyników operacyjnych, wskaźnik przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej zgodnie z MSSF czy wskaźnik płynności. Należy pamiętać, że EBITDA nie stanowi ujednoliczonego ani ustandaryzowanego wskaźnika i w związku z tym jego wyliczenie może być różne w zależności od spółki, a prezentacja i wyliczenie EBITDA przez Grupę może być odmienne niż zastosowane przez inne spółki.

\*\*Koszty niealokowane zawierają koszty ogólne zarządzania Grupą, które powstają na poziomie Grupy i nie są bezpośrednio alokowane do kosztów segmentu. Są to koszty: raportowania finansowego i budżetowania, audytu wewnętrznego, relacji z inwestorami, obsługi prawnej oraz koszty administracyjne, IT, zarządzania Grupą jak również odwrócenie utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych. Alokacja oparta jest na szacunkowym czasie przeznaczanym indywidualnie przez każdą funkcję na aktywności niezwiązane z działalnością segmentów.

Poniższa tabela przedstawia uzgodnienie wyników segmentów do EBITDA za okresy dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r. i 2007 r.

	Telewizja, nadawanie i produkcja telewizyjna		Online		Niealokowane		Razem	
	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r.	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 r.
Wynik segmentu	635.630	498.544	34.866	19.345	(38.621)	(35.877)	631.875	482.012
Amortyzacja i utrata wartości	60.733	56.127	20.655	15.963	(1.885)	-	79.503	72.090
EBITDA	696.363	554.671	55.521	35.308	(40.506)	(35.877)	711.378	554.102
Koszty programu motywacyjnego	26.629	21.384	7.770	16.463	5.671	6.985	40.070	44.832
EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego	722.992	576.055	63.291	51.771	(34.835)	(28.892)	751.448	598.934

### ***Nadawanie i produkcja telewizyjna***

Poniższa tabela przedstawia sumaryczne wyniki segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r. i 2007 r.

<b>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</b>								
	<b>2008</b>				<b>2007</b>			
	Przychody	EBITDA	Marża EBITDA	Marża EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego	Przychody	EBITDA	Marża EBITDA	Marża EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego
Kanał TVN	1.277.046	607.803	47,6%	49,7%	1.077.756	494.756	45,9%	48,1%
Kanał TVN 24	177.183	64.544	36,4%	38,8%	141.130	47.561	33,7%	36,1%
Pozostałe kanały	259.459	22.991	8,9%	9,3%	197.105	14.470	7,3%	7,8%
<b>Razem</b>	<b>1.713.688</b>	<b>695.338</b>	<b>40,6%</b>	<b>42,4%</b>	<b>1.415.991</b>	<b>556.787</b>	<b>39,3%</b>	<b>41,3%</b>
Wyłączenia konsolidacyjne (wewnątrzgrupowe)	(6.198)	1.025	-	-	(8.530)	(2.116)	-	-
<b>Razem segment</b>	<b>1.707.490</b>	<b>696.363</b>	<b>40,8%</b>	<b>42,3%</b>	<b>1.407.461</b>	<b>554.671</b>	<b>39,4%</b>	<b>40,9%</b>

Przychody ze sprzedaży w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej w 2008 r. wzrosły o 300.029 zł lub o 21,3%, do 1.707.490 zł z 1.407.461 zł w 2007 r.

Wzrost przychodów zawdzięczamy przede wszystkim wzrostowi przychodów reklamowych o 187.175 zł lub o 19,9% w kanale TVN, co wynika przede wszystkim ze wzrostu udziału sprzedaży wg cennika stałego do 70,0% z 28,7% w 2007 r. Ceny czasu reklamowego w cenniku stałym są wyższe aniżeli ceny pakietów punktów ratingowych. Efektywna zmiana ceny wyniosła 29,4%. Częściowo skompensował to spadek ilości sprzedanych punktów ratingowych o 7,1%. Przychody z tytułu świadczenia usług sponsorskich w kanale TVN wzrosły o 33.163 zł do 107.469 zł.

Przychody TVN 24 wzrosły o 36.053 zł lub o 25,5% głównie na skutek wzrostu przychodów z opłat z tytułu udzielenia licencji na emisję programów operatorom telewizji kablowych i satelitarnych o 24.817 zł, ze względu na wyższą średnią liczbę abonentów o 1,0 miliona oraz częściowo w związku ze wzrostem przychodów reklamowych o 13.902 zł. Przychody naszych pozostałych kanałów wzrosły o 62.354 zł, częściowo na skutek wzrostu o 27.224 zł przychodów z tytułu działalności teledziękowej realizowanej przez Mango Media, oraz wzrostu o 24,4% przychodów z tytułu reklamy. Przychody z tytułu reklamy kanału TVN 7 wzrosły o 14.846 zł, przychody kanału TVN Style wzrosły o 4.276 zł. Całkowite przychody kanału TVN CNBC Biznes wzrosły o 6.914 zł.

EBITDA wzrosła o 141.692 zł lub o 25,5 % do 696.363 zł. zł w 2008 r. z 554. 671 zł w 2007 r. Marża EBITDA wzrosła do 40,8% z 39,4% w analogicznym okresie 2007 r. Marża EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego wzrosła do 42,3% z 40,9% w 2007 r. EBITDA naszych pozostałych kanałów wzrosła o 8.521 zł lub o 58,9%. Zysk na poziomie EBITDA naszych pozostałych kanałów wyniósł w 2008 r. 22.991 zł, w porównaniu do 14.470 zł w roku 2007. Wyłączając straty związane z rozpoczęciem działalności przez kanał TVN Warszawa, nasze pozostałe kanały zwiększyły EBITDA o 16.706 zł lub 115,4% do 31.178 zł w 2008 r. z 14.472 zł w 2007 r. Negatywny wpływ na wynik EBITDA naszych pozostałych kanałów miał również jednorazowy odpis aktualizujący wartość naszej biblioteki programowej.

### Segment Online

Poniższa tabela przedstawia sumaryczne wyniki segmentu Online za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r. i 2007 r.

<b>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</b>								
	<b><u>2008</u></b>				<b><u>2007</u></b>			
	Przychody	EBITDA	Marża EBITDA	Gotówkowa marża EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego	Przychody	EBITDA	Marża EBITDA	Gotówkowa marża EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego
Onet.pl	187.235	61.973	33,1%	42,7%	162.694	48.880	30,0%	43,8%
Pozostałe	26.855	(5.822)			3.455	(14.799)		
<b>Razem</b>	<b>214.090</b>	<b>56.151</b>	<b>26,2%</b>	<b>37,6%</b>	<b>166.149</b>	<b>34.081</b>	<b>20,5 %</b>	<b>36,4%</b>
Wyłączenia konsolidacyjne (wewnątrz i międzysegmentowe)	(7.835)	(630)	-	-	(3.663)	1.227	-	-
<b>Razem segment</b>	<b>206.255</b>	<b>55.521</b>	<b>26,9%</b>	<b>38,1%</b>	<b>162.486</b>	<b>35.308</b>	<b>21,7 %</b>	<b>38,0%</b>
<b>Razem segment - gotówka</b>	<b>179.625</b>	<b>68.362</b>	<b>-</b>	<b>38,1%</b>	<b>135.139</b>	<b>51.384</b>	<b>-</b>	<b>38,0%</b>

Przychody ze sprzedaży segmentu Online w o 2008 r. wzrosły o 43.769 zł lub o 26,9% i wyniosły 206.255 zł w porównaniu do 162.486 zł w analogicznym okresie 2007 r. Przychody gotówkowe segmentu (przychody z włączeniem transakcji barterowych) wzrosły do poziomu 179.625 zł z 135.139 zł w 2007 r., częściowo na skutek wzrostu gotówkowych przychodów z reklamy w Onet.pl o 21.359 zł oraz częściowo na skutek wzrostu gotówkowych przychodów Zumi.pl o 15.482 zł. Przychód wortalu Internetowych klasyfikowanych jako „Pozostałe” wzrósł o

23.400 zł lub o 677.3% do 26.855 zł w 2008 z 3.455 zł w 2007. Na przychód ten składa się przychód naszych nowych produktów takich jak Zumi.pl, TVN24.pl oraz Plejada.pl.

EBITDA segmentu wzrosła do 55.521 zł. Gotówkowa EBITDA segmentu (EBITDA z wyłączeniem barterów oraz kosztów programu motywacyjnego) wyniosła 68.362 zł. Gotówkowa marża EBITDA segmentu wyniosła 38,1% w porównaniu do 38,0% w analogicznym okresie 2007 r. Wortalne internetowe klasyfikowane jako pozostałe znacząco poprawiły swoje wyniki, z malejącymi stratami z 14.779 zł w 2007 roku do 5.822 zł w 2008 roku, głównie na skutek wyższego poziomu EBITDA Zumi.pl.

## **Niealokowane**

Koszty niealokowane zawierają koszty ogólne zarządzania Grupą oraz część kosztów programu motywacyjnego, które powstają na poziomie Grupy i nie są bezpośrednio alokowane do kosztów segmentu a także korekty konsolidacyjne pomiędzy segmentem nadawania i produkcji telewizyjnej oraz Online. Niealokowana strata wyniosła 38.621 zł w 2008 r. w porównaniu do straty w wysokości 35.877 zł w 2007 r. Wzrost ten spowodowany był wyższym poziomem promocji pomiędzy segmentami nadawania i produkcji telewizyjnej oraz Online oraz częściowo wyższym poziomem kosztów pracowniczych w naszych działach wsparcia, w szczególności informatyki, księgowości i kontrolingu. Wzrosty te częściowo skompensowało odwrócenie utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych w wysokości 1.885 zł.

Powyższa analiza została oparta o "Raport roczny za rok zakończony 31 grudnia 2008r." i była oparta o nasze „Skonsolidowane Sprawozdanie finansowe za rok zakończonych 31 grudnia 2007 roku. Gdzie było to niezbędne w naszym „Skonsolidowanym Sprawozdaniu finansowym za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.” skorygowaliśmy porównywalne wielkości lub wielkości prezentowane w poprzednio opublikowanych sprawozdaniach finansowych, celem zapewnienia porównywalności z wielkościami prezentowanymi w bieżącym okresie. Żadna z tych korekt nie skutkowała w zmianach w poprzednio opublikowanych wielkościach dotyczących przychodów ze sprzedaży, zysku z działalności operacyjnej, zysku nett lub kapitałów własnych.

## Płynność i zasoby kapitałowe

### Sytuacja dotychczasowa

W poniższej tabeli przedstawiamy zestawienie przepływów pieniężnych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2007, 2008 i 2009 roku.

	<b>Rok zakończony 31 grudnia,</b>			
	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2009</b>
	<b>PLN</b>	<b>PLN</b>	<b>PLN</b>	<b>Euro <sup>(1)</sup></b>
Wpływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	507.669	725.951	599.434	138.099
Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	419.959	615.354	479.767	110.530
Wyływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(174.751)	(813.388)	(562.270)	(129.537)
(Wyływy)/wpływy pieniężne netto z działalności finansowej	(239.912)	271.513	273.037	62.903
Zwiększenie stanu środków pieniężnych	5.296	73.479	190.534	43.896

<sup>(1)</sup> Dla wygody czytelnika przeliczyliśmy kwoty w złotych za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. na euro wg kursu 4,3406 zł za 1.00 euro (średnia arytmetyczna kursu NBP wymiany złotych na euro z 31 stycznia 2009 r., 28 lutego 2009 r., 31 marca 2009 r., 30 kwietnia 2009 r., 31 maja 2009 r., 30 czerwca 2009 r., 31 lipca 2009 r., 31 sierpnia 2009 r., 30 września 2009 r., 31 października 2009 r., 30 listopada 2009 r., 31 grudnia 2009 r.). Nie należy traktować tego przeliczenia jako stwierdzenia że takie kwoty w złotych faktycznie odpowiadają tym kwotom w euro lub że mogą lub mogłyby być wymienione na euro po wskazanych tu kursach lub po jakimkolwiek innym kursie.

### Przepływy finansowe w roku zakończonym 31 grudnia 2009 i 2008 r.

#### Wpływy środków pieniężne netto z działalności operacyjnej

Wpływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej spadły o 126.517 zł, do 599.434 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. z 725.951 zł w analogicznym okresie 2008 r. Spadek ten wynika głównie ze spadku EBITDA, wyłączając zysk na stopniowym przejściu kontroli i zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej o 192.577 zł oraz częściowo wyższych o 14.375 kosztów nabycia licencji programowych. Spadki te były częściowo skompensowane wyższą zmianą salda naszej produkcji lokalnej o 43.532 zł, rozpoznaniem wzrostu kapitału obrotowego naszej platformy cyfrowej o 16.280 zł oraz korektą kosztów związanych z przejściem jednostki stowarzyszonej w wysokości 16.608 zł.

#### Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej obejmują wszystkie środki pieniężne pochodzące z działalności operacyjnej, pomniejszone o płatności z tytułu podatku dochodowego. Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły 479.767 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. w porównaniu do 615.354 zł wpływów pieniężnych netto w analogicznym okresie 2008 r. Spadek ten jest wynikiem niższego poziomu wpływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej.

#### Wyływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Wyływy pieniężne netto z działalności inwestycyjną wyniosły 562.270 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu z wyływami pieniężnymi netto w kwocie 813.388 zł w analogicznym okresie 2008 r. Spadek wyływów pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej jest związany głównie z wpływami pieniężnymi netto w wysokości 347.270 zł, które otrzymaliśmy z inwestycji w polskie bony skarbowe, częściowo z 9.864 zł otrzymanych przy rozliczeniu opcji walutowych ograniczających nasze ryzyko kursowe wobec dolara i częściowo z otrzymania odsetek w wysokości 7.648 zł. Wpływy pieniężne zostały pomniejszone wyływami gotówki związanymi z nabyciem obligacji rządu niemieckiego oraz bonów skarbowych rządu niemieckiego, w wysokości 411.890 zł oraz wydatkami gotówkowymi związanymi z połączeniem z ITI Neovision. Objęły one 97.683 zł, które zapłaciliśmy za

przejęcie jednostki zależnej, pomniejszone o przejęte środki pieniężne, jak również 75.344 zł pożyczek udzielonych tej spółce przed 11 marca 2009 r. Odnotowaliśmy także 297.977 zł płatności za zakupione rzeczowe aktywa trwałe, z czego 174.795 zł to płatności dokonane przez ITI Neovision z tytułu zakupu dekodów, oraz 54.300 zł to płatności dokonane przez Onet z tytułu budowy serwerowni w Krakowie. Odnotowaliśmy również 31.497 zł wypływów z tytułu zakupionych wartości niematerialnych oraz 13.355 zł kosztów związanych z nabyciem jednostki zależnej.

### ***Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej***

Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły 273.037 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu do wpływów pieniężnych netto z działalności finansowej w kwocie 271.513 zł w analogicznym okresie 2008 r. Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej wynikają głównie z emisji Obligacji 10,75% Senior Notes, zapadających w 2017 roku, w kwocie 1.635.209 zł, pomniejszonych o koszty w wysokości 55.549 zł związane z ich emisją oraz częściowo z wpływów pieniężnych w wysokości 101.014 zł, z tytułu rozliczenia opcji walutowych zabezpieczających naszą ekspozycję względem wahań kursu euro a także 61.823 zł pożyczek udzielonych ITI Neovision przez mniejszościowego akcjonariusza. Wpływy te zostały częściowo skompensowane wypływami pieniężnymi wynikającymi głównie z wcześniejszej spłaty naszych Obligacji 9,5% Senior Notes, zapadających w 2013 roku, w całkowitej kwocie 907.399 zł, spłaty naszego kredytu bankowego w wysokości 110.000 zł oraz dystrybucji środków na rzecz naszych akcjonariuszy, w tym 194.025 zł w formie dywidendy oraz 62.572 zł w ramach programu wykupu akcji. Ponadto spłaciliśmy nasz kredyt w rachunku bieżącym, czego skutkiem był wypływ pieniężny w wysokości 48.733 zł oraz spłaciliśmy odsetki z tytułu naszego długoterminowego zadłużenia w łącznej wysokości 147.361 zł.

Łącznie środki pieniężne, wyłączając środki pieniężne o ograniczonej dostępności, wyniosły 381.658 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. i 184.867 zł na 31 grudnia 2008 r. Środki pieniężne przechowujemy w postaci depozytów bankowych w złotych, euro i dolarach amerykańskich.

Na dzień 31 grudnia 2009 r. posiadaliśmy również 243.543 zł w łatwo zbywalnych denominowanych w euro bonach skarbowych rządu Niemiec, sklasyfikowanych jako krótkoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży o dacie zapadalności odpowiednio 28 kwietnia 2010 r. i 27 października 2010 r. oraz 133.970 zł w łatwo zbywalnych denominowanych w euro obligacjach rządu niemieckiego, sklasyfikowanych jako długoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży, o dacie zapadalności 8 kwietnia 2011 roku, wyłączając 3.308 zł naliczonych odsetek, prezentowanych jako krótkoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży. Obydwie kategorie aktywów są łatwo zbywalne.

### ***Źródła naszych przepływów finansowych***

Nie traktujemy naszych spółek zależnych jako źródła finansowania naszej działalności. Dlatego też możliwość spłaty udzielonych przez nas pożyczek lub wypłata dywidend przez nasze spółki zależne nie ma wpływu na wywiązywanie się przez nas z naszych zobowiązań gotówkowych.

### ***Przepływy finansowe w roku zakończonym 31 grudnia 2008 i 2007 r.***

#### ***Środki pieniężne pochodzące z działalności operacyjnej***

Środki pieniężne pochodzące z działalności operacyjnej wzrosły o 218.282 zł, do 725.951 zł w 2008 r. z 507.669 zł w 2007 r. Wzrost ten przypisujemy przede wszystkim zwiększeniu EBITDA o 157.276 zł oraz pozytywnej zmiany w poziomie kapitału obrotowego o 34.910 zł. Wzrost ten został częściowo skompensowany większymi płatnościami za licencje

programowe o 11.701 zł oraz wzrostem o 16.094 zł wydatków na wyprodukowane lokalnie, niewyemitowane jeszcze programy.

Środki pieniężne pochodzące z działalności operacyjnej wzrosły o 55.278 zł, do 507.669 zł w 2007 r. z 452.391 zł w 2006 r. Wzrost ten przypisujemy przede wszystkim zwiększeniu EBITDA o 154.146 zł, częściowo skompensowanego wzrostem wydatków na zakup licencji programowych o 53.163 zł i spadkiem kapitału obrotowego o 61.491 zł.

### ***Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej***

Przepływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej obejmują wszystkie środki pieniężne pochodzące z działalności operacyjnej, pomniejszone o płatności z tytułu podatku dochodowego. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w 2008 r. wyniosły 615.354 zł w porównaniu do 419.959 zł w 2007 r. Wzrost ten wynika ze wzrostu środków pochodzących z działalności operacyjnej częściowo skompensowanych wzrostem zapłaconego podatku o 22.887 zł.

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w 2007 r. wyniosły 419.959 zł w porównaniu z 437.331 zł za 2006 r. Zmniejszenie to można przypisać zwiększeniu płatności podatkowych do 87.710 zł z 15.060 zł w 2006 r.

### ***Przepływy pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej***

Przepływy pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej w 2008 r. wyniosły 813.388 zł w porównaniu z 174.751 zł w analogicznym okresie 2007 r. Wzrost przepływów pieniężnych netto wykorzystanych w działalności inwestycyjnej w 2008 r. wynika w głównej mierze z nabycia pakietu mniejszościowego w platformie cyfrowej 'n' za 95.000 euro i częściowo z inwestycji nadwyżkowych środków pieniężnych w kwocie 349.729 zł w polskie bony skarbowe.

Przepływy pieniężne netto wykorzystane w 2007 r. w działalności inwestycyjnej w 2007 r. wyniosły 174.751 zł w porównaniu z 762.327 zł w 2006 r. Przepływy pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej w 2007 r. obejmowały opłatę związaną z zakupem Mango Media w wysokości 49.561 zł oraz wzrost płatności związanych z zakupem rzeczowego majątku trwałego w wysokości 29.441 zł, głównie związanych z zakupem sprzętu telewizyjnego i nadawczego oraz oprogramowania.

### ***Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej***

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej w 2008 r. wyniosły 271.513 zł w porównaniu do przepływów pieniężnych netto wykorzystanych w działalności finansowej w kwocie 239.912 zł w 2007 r. Przepływy pieniężne netto wygenerowane z działalności finansowej w 2008 r. obejmowały głównie wpływy pochodzące z emisji Obligacji PLN w wysokości 498.458 zł oraz wpływy uzyskane z tytułu wielowalutowej umowy kredytowej w wysokości 158.608, które zostały częściowo skompensowane wypłatą dywidendy w wysokości 171.196 zł, płatnością odsetek naliczonych w stosunku do naszych Obligacji 9,5% Senior Notes i Obligacji PLN w wysokości 105.988 zł oraz wykupem Obligacji 9,5% Senior Notes o wartości nominalnej 20.000 euro.

Łącznie środki pieniężne wg stanu na 31 grudnia 2008 r. wyniosły 184.867 zł, a na 31 grudnia 2007 r. 110.372 zł. Środki pieniężne przechowujemy w postaci depozytów bankowych w złotych, euro i dolarach.

### **Planowana płynność i zasoby kapitałowe**

Przewidujemy, że nasze podstawowe przyszłe potrzeby w zakresie środków finansowych będą dotyczyć finansowania inwestycji w ITI Neovision poprzez pożyczki lub

kapitały własne, nakładów inwestycyjnych związanych z obiektami telewizyjnymi i nadawczymi, infrastrukturą i sprzętem internetowym, uruchomienia lub nabycia nowych kanałów tematycznych i działalności internetowych oraz obsługi zadłużenia z tytułu naszych zobowiązań finansowych – zarówno Obligacji 10,75% Senior Notes jak i Obligacji PLN. Uważamy, że obecny stan naszych środków pieniężnych, łatwo zbywalnych aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży oraz środki wygenerowane z działalności operacyjnej będą wystarczające na sfinansowanie tych potrzeb.

Poniższa tabela przedstawia składowe naszego zadłużenia brutto, środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, łatwo zbywalne aktywa finansowe dostępne do sprzedaży na 31 grudnia 2009 r.

	Wartość	Kupon/ oprocentowanie	Termin zapadalności
Obligacje 10,75% Senior Notes, zapadające w 2017 r. (wartość nominalna) (1).....	1.663.821	10,75%	2017
Obligacje PLN (wartość nominalna).....	500.000	WIBOR 6m + 2,75%	2013
Pożyczki od podmiotów powiązanych (2).....	545.849	9,50%	2015, 2018
Gwarancje.....	112.236	-	-
Odsetki naliczone od obligacji i kredytu bankowego.....	22.010	-	-
<b>Łączne zadłużenie brutto.....</b>	<b>2.843.916</b>	-	-
Środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych.....	381.658	-	-
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty.....</b>	<b>381.658</b>	-	-
Niemieckie bony skarbowe denominowane w euro .....	113.214	0,260%	28 kwietnia, 2010
Niemieckie bony skarbowe denominowane w euro .....	130.329	0,565%	27 października, 2010
Niemieckie obligacje skarbowe denominowane w euro .....	133.970	0,760%	8 kwietnia, 2011
<b>Łącznie.....</b>	<b>759.171</b>	-	-
<b>Zadłużenie netto.....</b>	<b>2.084.745</b>	-	-

(1) Wartość ta jest przemnożeniem wartości nominalnej Obligacji 10.75% Senior Notes w kwocie 405.000 euro przez kurs złotego do euro w wysokości 4,1082 zł (kurs średni NBP z dnia 31 grudnia 2009 r.).

(2) Wielkość ta reprezentuje nominalną wartość pożyczek od Strateurop, na kwotę 64.657 euro, oraz od N-Vision, na kwotę 47.149 euro przeliczone na euro według kursu 4,1082 zł za 1,00 euro (obowiązujący kurs wymiany NBP złotego do euro na 31 grudnia 2009 r.) oraz odsetek naliczonych od tych pożyczek.

Prowadzona przez nas działalność naraża nas na różne rodzaje ryzyka finansowego: ryzyko rynkowe, ryzyko kredytowe oraz ryzyko utraty płynności. Nasz ogólny proces zarządzania ryzykiem koncentruje się na nieprzewidywalności rynków finansowych oraz stara się minimalizować potencjalne niekorzystne wpływy na nasze wyniki finansowe. Wykorzystujemy pochodne instrumenty finansowe w celu zabezpieczenia się przed niektórymi rodzajami ryzyka, pod warunkiem, że instrumenty zabezpieczające są uznane za efektywne kosztowo.

Zarządzamy ryzykiem zgodnie z polityką zatwierdzoną przez Zarząd i Radę Nadzorczą. Nasza polityka skarbowa określa zasady zarządzania ryzykiem finansowym i płynnością poprzez ustalenie czynników ryzyka finansowego na które jesteśmy narażeni i źródeł tych czynników. Szczegóły obowiązków, działań i metodologii przyjętych do identyfikacji, pomiaru, monitorowania i raportowania ryzyka jak również do prognozowania przyszłych przepływów pieniężnych oraz niedoborów i nadwyżek aktywów pieniężnych netto są zawarte w zatwierdzonych instrukcjach uzupełniających.

Następujące jednostki organizacyjne w departamencie finansowym biorą udział w procesie zarządzania ryzykiem: komitet ryzyka, zespół zarządzania płynnością, zespół zarządzania ryzykiem, zespół planowania i analiz finansowych oraz zespół księgowości i raportowania. W skład komitetu ryzyka wchodzi Członek Zarządu odpowiedzialny za nasze raportowanie finansowe oraz szefowie poszczególnych zespołów departamentu finansowego. Komitet ryzyka odbywa comiesięczne spotkania i opierając się na analizie ryzyk finansowych rekomenduje strategię zarządzania ryzykiem finansowym, zatwierdzaną następnie przez Zarząd. Rada Nadzorcza zatwierdza dopuszczalne limity ryzyka oraz uczestniczy w



konsultacjach przed zawarciem transakcji zabezpieczających. Zespół planowania i analiz finansowych szacuje i identyfikuje wymiar ryzyka finansowego opierając się na informacjach dostarczanych przez zespoły operacyjne, których działalność może być narażona na ryzyko. Zespół zarządzania płynnością analizuje czynniki ryzyka wpływające na nas, prognozuje nasze przepływy finansowe oraz warunki rynkowe i wskaźniki makroekonomiczne i proponuje efektywne kosztowo strategie zabezpieczające. Zespół księgowości i raportowania monitoruje skutki księgowe strategii zabezpieczających i weryfikuje rozliczenia transakcji.

Uważamy, że posiadamy wystarczający poziom kapitału obrotowego do zaspokojenia naszych obecnych potrzeb.

## **Działalność finansowa**

Współczynnik skonsolidowanego zadłużenia netto (określony jako zobowiązania z tytułu obligacji, kredytów i pożyczek razem (wartość nominalna i naliczone odsetki) z uwzględnieniem pożyczek od podmiotów powiązanych i gwarancji udzielonych w naszym imieniu, po odliczeniu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów (z wyłączeniem środków o ograniczonej możliwości dysponowania) i łatwo zbywalnych aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży do skonsolidowanego kapitału własnego wyniósł 1,6 na 31 grudnia 2009 r. i 0,6 na 31 grudnia 2008 r. Wyłączając pożyczki od podmiotów powiązanych, współczynnik skonsolidowanego zadłużenia netto do skonsolidowanego kapitału własnego wyniósł 1,2 na dzień 31 grudnia 2009 r.

Wskaźnik skonsolidowanego zadłużenia netto do wskaźnika EBITDA wzrósł do 2,6 z 1,5 w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. Wyłączając pożyczki od podmiotów powiązanych, nasz wskaźnik skonsolidowanego zadłużenia netto do wskaźnika EBITDA wzrósł do 1,9. Wzrost ten wynika głównie z gwarancji bankowych udzielonych dla UEFA w imieniu ITI Neovision w związku z pozyskaniem praw do transmisji Ligi Mistrzów.

EBITDA jest wyliczana za ostatnie dwanaście miesięcy i zdefiniowana jest jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami (oraz ich odwróceniem) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, przychodami/ (kosztami) finansowymi i inwestycyjnymi, netto (w tym przychodami i kosztami odsetkowymi oraz zyskami i stratami kursowymi), podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku netto spółek stowarzyszonych.

Nasze zobowiązania krótkoterminowe wyniosły 675.477 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. w porównaniu do 468.348 zł na dzień 31 grudnia 2008 r. Wzrost ten spowodowany jest głównie rozpoznaniem zobowiązań z tytułu dostaw i usług ITI Neovision i częściowo rozpoznaniem zobowiązań programowych oraz pozostałych zobowiązań i rozliczeń międzyokresowych ITI Neovision na dzień 31 grudnia 2009 r.

Nasze łączne zadłużenie na dzień 31 grudnia 2009 r., wyłączając naliczone odsetki, składało się z 1.589.292 zł zadłużenia z tytułu naszych Obligacji 10,75% Senior Notes, 498.837 zł zadłużenia z tytułu naszych Obligacji PLN oraz zadłużenia 544.612 zł z tytułu pożyczek od podmiotów powiązanych (łącznie z naliczonymi odsetkami).

## **Obligacje 9,5% Senior Notes**

Należąca do nas w całości spółka zależna TVN Finance, wyemitowała Obligacje 9.5% Senior Notes na łączną kwotę nominalną 235.000 euro zgodnie z umową obligacji z 2 grudnia 2003 r. ze zmianami i uzupełnieniami z dnia 26 marca 2004 r. oraz drugą uzupełniającą umową obligacji z 16 czerwca 2004 r., trzecią uzupełniającą umową obligacji z 31 sierpnia 2006 r. i czwartą uzupełniającą umową obligacji z 31 lipca 2009 r. zawartą przez TVN S.A., TVN Finance, TVN 24, Grupę Onet, ITI Neovision i powiernika prowadzącego rejestr obligacji oraz agenta transferowego i głównego agenta płatności.

W 2008 roku odkupiliśmy Obligacje 9,5% Senior Notes o całkowitej wartości nominalnej 20.000 euro, oraz ujęliśmy tą transakcję w skonsolidowanym bilansie jako pomniejszenie części Obligacji 9,5% Senior Notes.

W dniu 19 grudnia 2009 r. spłaciliśmy i umorzyliśmy wszystkie Obligacje 9,5% Senior Notes, zapadające w 2013 r. o całkowitej skonsolidowanej wartości nominalnej 215.000 euro, wyemitowane przez TVN Finance. Obligacje zostały umorzone po cenie realizacji opcji umorzenia w wysokości 103,167% powiększonej o odsetki naliczone od 15 grudnia 2009 r. do 19 grudnia 2009 r., ale z wyłączeniem tego dnia. Całkowita kwota zapłacona za umorzenie Obligacji i naliczone odsetki wyniosła 222 milionów euro. Środki na wykup i umorzenie Obligacji 9.5% Senior Notes zostały pozyskane z emisji Obligacji 10,75% Senior Notes o całkowitej skonsolidowanej wartości nominalnej 405 milionów euro wyemitowanych w dniu 19 listopada 2009 r. i zapadających w 2017 r.

### **Obligacje 10,75% Senior Notes**

TVN Finance Corporation II AB, która w całości jest spółką zależną od nas, 19 listopada 2009 r. wyemitowała Obligacje 10,75% Senior Notes o łącznej wartości 405.000 euro. Obligacje 10,75% Senior Notes zostały sprzedane po cenie równej 98,696% za łączną kwotę 399.719 euro, są oprocentowane w wysokości 10,75% rocznie z odsetkami płatnymi w półrocznych okresach (15 maja i 15 listopada) począwszy od dnia 15 maja 2010 r. Obligacje 10,75% Senior Notes są wymagalne do spłaty w dniu 15 listopada 2017 r.

Uzyskaliśmy 1.579.660 zł wpływów z emisji Obligacji 10.75% Senior Notes, uwzględniając koszty emisji. Z środków tych, wykorzystaliśmy 907.399 zł celem umorzenia naszych Obligacji 9.5% Senior Notes, wliczając w to premię z tytułu umorzenia, oraz 110.000 zł na spłatę salda naszego kredytu bankowego. Ponadto ponieśliśmy 53.126 zł kosztów tytułem opłat i wydatków związanych z emisją Obligacji 10.75% Senior Notes. Uzyskaną w drodze emisji nadwyżkę płynności ulokowaliśmy w obligacje rządu niemieckiego (133.970 zł) oraz bony skarbowe rządu niemieckiego (243.543 zł). Pozostała kwota, 131.622 zł została lub zostanie wydatkowana na ogólne potrzeby korporacyjne.

### **Zmiana kontroli**

W Obligacji 10,75% Senior Notes wbudowana jest opcja "put", która może zostać zrealizowana przez posiadaczy Obligacji po cenie wynoszącej 101% wartości nominalnej wraz z naliczonymi odsetkami w przypadku, gdy nastąpi zmiana kontroli. Zmiana kontroli jest zdefiniowana jako następujące zdarzenie:

- inna osoba niż zarejestrowani posiadacze (zdefiniowani w umowie Obligacji 10,75% Senior Notes) stanie się faktycznym posiadaczem ponad 35% głosów z naszych akcji uprawnionych do głosowania, zaś zarejestrowani posiadacze posiadać będą mniejszy procent głosów niż ta osoba;
- zatwierdzeni członkowie Rady przestaną stanowić większość Rady Nadzorczej;
- sprzedamy istotną większość naszych aktywów;
- zostanie przyjęty plan zakładający likwidację lub rozwiązanie Spółki; lub
- przestaniemy posiadać 100% akcji TVN Finance Corporation II AB.

## **Opcje wcześniejszej spłaty**

Następujące opcje wcześniejszej spłaty są wbudowane w Obligacje 10,75% Senior Notes:

- możemy umorzyć wszystkie lub część Obligacji 10,75% Senior Notes od dnia 15 listopada 2013 r. po cenie od 105,375% do 100,000%,
- możemy umorzyć wszystkie, ale nie część Obligacji 10,75% Senior Notes w dowolnym momencie po cenie równiej 100% wartości nominalnej wraz z naliczonymi i niespłaconymi do dnia umorzenia odsetkami, jeżeli takie występują, w wyniku określonych zmian w prawie podatkowym lub oficjalnych interpretacjach dotyczących tego prawa,
- w przypadku zmiany kontroli nad Spółką każdy zarejestrowany posiadacz Obligacji 10,75% Senior Notes będzie miał prawo zwrócić się do nas z żądaniem wykupu wszystkich lub części obligacji posiadanych przez danego posiadacza po cenie równiej 101% wartości nominalnej wraz z naliczonymi i niespłaconymi do dnia wykupu odsetkami, jeżeli takie występują.

Oszacowaliśmy, że powyższe opcje wcześniejszej spłaty są ściśle związane z ekonomiczną charakterystyką samych Obligacji 10,75% Senior Notes ponieważ cena wykonania opcji na każdy dzień jest bliska zamortyzowanemu kosztowi Obligacji 10,75% Senior Notes. W związku z powyższym nie wydzieliliśmy wbudowanych instrumentów pochodnych związanych z powyższymi opcjami wcześniejszej spłaty.

Dodatkowo, przed 15 listopada 2012 r. możemy raz lub kilkakrotnie spłacić i umorzyć do 35% wartości nominalnej Obligacji 10,75% Senior Notes wykorzystując środki pieniężne pozyskane z publicznej emisji akcji, po cenie równej 110,75% wartości nominalnej wraz z naliczonymi i niespłaconymi do dnia umorzenia odsetkami.

Wydzieliliśmy wbudowany instrument pochodny związany z tą opcją wcześniejszej spłaty, ale nie rozpoznaliśmy w bilansie tego instrumentu na dzień 31 grudnia 2009 r., ponieważ oszacowaliśmy, że miałby on nieistotną wartość w związku z małym prawdopodobieństwem realizacji tej opcji.

Dodatkowo, w dowolnym momencie przed 15 listopada 2013 r., mamy także opcję umorzenia całości, ale nie części Obligacji 10,75% Senior Notes po cenie równiej 100% wartości nominalnej wraz z naliczonymi i niespłaconymi do dnia umorzenia odsetkami oraz z premią. Premia oznacza większą z: 1% wartości nominalnej obligacji i nadwyżki (i) wartości bieżącej ceny umorzenia obligacji z dnia 15 listopada 2013 r. wraz z naliczonymi odsetkami należnymi do dnia 15 listopada 2013 r. obliczonymi przy użyciu *Bund Rate* powiększonej o 50 p.b. (*Bund Rate* oznacza rentowność obligacji wyemitowanych przez Federalną Republikę Niemiec ze stałą datą wykupu, gdzie data wykupu jest w przybliżeniu okresem od daty umorzenia do dnia 15 listopada 2013 r. – okres ten nie może być krótszy od jednego roku) i (ii) niespłaconej na dzień umorzenia wartości nominalnej Obligacji 10,75% Senior Notes.

Wydzieliliśmy wbudowany instrument pochodny związany z tą opcją wcześniejszej spłaty, ale nie rozpoznaliśmy w bilansie tego instrumentu na dzień 31 grudnia 2009 r., ponieważ oszacowaliśmy, że miałby on nieistotną wartość w związku z małym prawdopodobieństwem takiej spłaty.

## **Warunki**

Umowa Obligacji 10,75% Senior Notes zawiera określone warunki, które m.in. ograniczają możliwość wykonywania następujących czynności przez nas i nasze spółki zależne:

- zaciąganie lub gwarantowanie dodatkowego zadłużenia;
- dokonywanie inwestycji lub innych płatności o ograniczonej możliwości dysponowania;
- ustanawianie zastawów;

- zawieranie transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego;
- sprzedaż aktywów i akcji spółek zależnych;
- wypłata dywidendy lub dokonywanie innych wypłat albo wykupywanie lub umarzanie ich akcji;
- zawieranie określonych transakcji ze spółkami powiązanymi i stowarzyszonymi;
- zawieranie umów, które ograniczają możliwość wypłaty dywidendy przez nasze spółki zależne podlegające ograniczeniom (określone w Umowie Obligacji);
- sprzedaż lub emisja akcji naszych spółek zależnych podlegających ograniczeniom;
- konsolidacja, fuzja lub sprzedaż całości lub istotnej większości naszych aktywów;
- zakup, przedpłata lub umorzenie pożyczek podporządkowanych przed terminem ich spłaty; oraz
- prowadzenie określonej działalności.

Ograniczenia te podlegają jednak wielu ważnym zastrzeżeniom i wyjątkom.

### ***Przypadki niedopełnienia postanowień***

Umowa Obligacji 10,75% Senior Notes określa zwyczajowe zdarzenia niedopełnienia jej postanowień, takie jak zaleganie z płatnościami, określone zaległości wzajemne wobec innego zadłużenia i zobowiązań, a także określone przypadki upadłości, niewypłacalności lub reorganizacji. W razie wystąpienia i utrzymywania się przypadku niedopełnienia zobowiązań (z wyjątkiem spowodowanego upadłością lub niewypłacalnością), osoby posiadające co najmniej 25% kwoty nominalnej Obligacji 10,75% Senior Notes mogą uznać wszystkie niespłacone Obligacje 10,75% Senior Notes za należne do spłaty. W razie wystąpienia i utrzymywania się przypadku niedopełnienia zobowiązań z powodu upadłości lub niewypłacalności wszystkie pozostające w obiegu Obligacje 10,75% Senior Notes staną się wymagalne bez jakiegokolwiek oświadczenia lub innej czynności ze strony posiadaczy obligacji.

### **Obligacje PLN**

W dniu 23 czerwca 2008 r. wyemitowaliśmy Obligacje PLN o łącznej wartości nominalnej 500.000 zł. Obligacje PLN zostały wyemitowane w jednej serii składającej się z 5.000 (nie w tysiącach) niezabezpieczonych obligacji na okaziciela, w formie zdematerializowanej, o wartości nominalnej 100.000 zł (nie w tysiącach) każda, z datą wykupu przypadającą w dniu 14 czerwca 2013 r. oraz z opcją wcześniejszego wykupu po stronie TVN w trzecim bądź czwartym roku po emisji. Obligacje PLN są oprocentowane w półrocznych okresach odsetkowych, odsetki są płatne w formie pieniężnej i naliczane od wartości nominalnej, według zmiennej stopy procentowej równej stawce WIBOR 6m powiększonej o 2,75%.

### **Wielowalutowa umowa kredytowa**

Zawarliśmy wielowalutową umowę kredytową z Bankiem Pekao S.A. na łączną kwotę 200.000 zł. Środki pieniężne pozyskane przez TVN w ramach umowy mogą zostać przeznaczone na ogólne cele związane z prowadzoną działalnością w tym na finansowanie inwestycji kapitałowych. Umowa wygasa 30 czerwca 2011 roku. Oprocentowanie wykorzystanej części kredytu będzie obliczone w oparciu o zmienną stopę procentową 6m WIBOR, LIBOR lub EURIBOR (w zależności od waluty kredytu) powiększoną o marżę, w wysokości 1,6%. Umowa kredytowa została zabezpieczona na należnościach handlowych TVN S.A. do kwoty 25.000 euro. Gwarantami umowy są Grupa Onet.pl S.A. i Mango Media Sp. z o.o. oraz ITI Neovision, spółki zależne od TVN S.A.

W listopadzie 2009 r., dzięki wpływom pieniężnym z emisji Obligacji 10,75% Senior Notes, spłaciliśmy nasz kredyt z tytułu wielowalutowej linii kredytowej.

Na dzień 31 grudnia 2009 r., następujące kwoty zostały wykorzystane w ramach umowy:

- 2.026 euro i 1.351 zł w formie gwarancji udzielonych przez bank w naszym imieniu,
- 6.000 euro w formie gwarancji udzielonych przez bank dla UEFA w imieniu ITI Neovision w związku z pozyskaniem prawa do transmisji Ligi Mistrzów oraz 3.780 USD w formie gwarancji udzielonych przez bank dla Universal Pictures w imieniu ITI Neovision w związku z nabywanymi licencjami programowymi.

## Gwarancje

W dniu 20 listopada 2009 r. zawarliśmy umowę o gwarancję bankową z Rabobank Polska S.A. (Rabobank). Zgodnie z tą umową, Rabobank udziela gwarancji dla UEFA w imieniu ITI Neovision, aby zabezpieczyć płatność dla UEFA w związku z pozyskaniem prawa do transmisji Ligi Mistrzów sezon 2010/2011. Gwarancja jest w wysokości 16.000 euro i wygaśnie 30 czerwca 2011 roku. Płatność za prawa do transmisji odbywa się w ratach i wartość gwarancji będzie redukowana za każdym razem gdy ITI Neovision spłaci kolejną ratę.

## Zobowiązania do przyszłych płatności i zobowiązania pozabilansowe

Poniższa tabela zawiera zestawienie w złotych zobowiązań umownych, zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz płatności kapitałowych, do których jesteśmy zobowiązani na 31 grudnia 2009 r. z tytułu leasingu operacyjnego i innych umów. Informacje przedstawione poniżej odzwierciedlają terminy spłaty naszych zobowiązań. Terminy te mogą się znacznie różnić od faktycznej zapadalności tych zobowiązań.

	Rok zakończony 31 grudnia						Razem
	2010	2011	2012	2013	2014	Dalsze lata	
	zł	zł	zł	zł	zł	zł	zł
<b>Leasing operacyjny</b>							
Leasing transponderów satelitarnych	73.970	76.059	45.999	31.214	31.214	57.241	315.697
Leasing innych urządzeń technicznych	8.773	8.773	8.773	8.773	8.773	-	43.865
Pozostałe umowy leasingu operacyjnego	49.829	43.302	41.299	36.996	29.597	46.844	247.867
Zobowiązania wynikające z zakupu treści programowych	250.457	297.034	281.254	190.273	34.763	4.169	1.057.950
<b>Leasing operacyjny razem</b>	<b>383.029</b>	<b>425.168</b>	<b>377.325</b>	<b>267.256</b>	<b>104.347</b>	<b>108.254</b>	<b>1.665.379</b>
Zobowiązania z tytułu zakupu wyposażenia i oprogramowania <sup>(2)</sup>	65.604	-	-	-	-	-	65.604
<b>Łączne zobowiązania pieniężne</b>	<b>448.633</b>	<b>425.168</b>	<b>377.325</b>	<b>267.256</b>	<b>104.347</b>	<b>108.254</b>	<b>1.730.983</b>
Zobowiązania z tytułu umów barterowych <sup>(1)</sup>	2.984	-	-	-	-	-	2.984
<b>Zobowiązania pieniężne i inne zobowiązania razem</b>	<b>451.617</b>	<b>425.168</b>	<b>377.325</b>	<b>267.256</b>	<b>104.347</b>	<b>108.254</b>	<b>1.733.967</b>

(1) Na 31 grudnia 2009 r. z tytułu umów barterowych posiadamy niespłacone zobowiązania umowne w wysokości 2.984 zł, które zostaną rozliczone w formie reklam na zasadach i po cenach rynkowych.

(2) Dodatkowo do 31 marca 2017 r. zamierzamy zainwestować 215.782 zł w specjalnej strefie ekonomicznej w Krakowie. Na 31 grudnia 2009 r. pozostałe zobowiązanie wynosiło 94.748 zł.

Nie mamy żadnych zobowiązań pozabilansowych.

## Informacje o trendach

Głównym znanym nam trendem, który będzie wywierał wpływ na nasze przychody i rentowność jest rozwój telewizyjnego i internetowego rynku reklamowego w Polsce oraz rozwój rynku płatnej telewizji. W mniejszym stopniu, wierzymy także, że dalszy rozwój płatnej telewizji kablowej i asymetrycznej cyfrowej linii abonenckiej (ang. ADSL) będzie miał pozytywny wpływ na nasze przychody i rentowność. Jesteśmy narażeni na wahania kursu złotego zarówno wobec euro, jak i dolara amerykańskiego. Nasze Obligacje 10,75% Senior Notes o terminie zapadalności 2017 r. wyrażone są w euro, a znaczna część kosztów programowych w dolarach. W ostatnich miesiącach złoty umacniał się i osłabiał zarówno wobec euro i dolara amerykańskiego. Spodziewamy się kontynuacji wysokiej niestabilności kursów złotego i równie wysokiej niestabilności cen instrumentów finansowych.

W grudniu 2009 r. wskaźnik inflacji rok do roku wyniósł 3,5% w porównaniu do 3,3% w grudniu 2008 r., 3,6% w marcu 2009 r., 3,5% w czerwcu 2009 r. i 3,4 % we wrześniu 2009 r. 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. W szczególności nie możemy przewidzieć, jaki wpływ na Polską gospodarkę, rynek finansowy, a przede wszystkim na nas będzie miał aktualny światowy kryzys gospodarczy, jak również nie możemy przewidzieć, kiedy nastąpi poprawa, jak znacząca i stabilna ona będzie.

#### **PUNKT 4. ORGANY NADZORUJĄCE I ZARZĄDZAJĄCE, KIEROWNICTWO I PRACOWNICY**

Dążymy do tego, aby zasady naszego ładu korporacyjnego były przejrzyste i spełniały stosowne standardy polskie i międzynarodowe. Stosujemy się do wszelkich najlepszych praktyk ogłoszonych i opublikowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie 4 lipca w 2007 r., obowiązujących od 1 stycznia 2008 r.

Zgodnie z polskim prawem spółek realizujemy proces podejmowania decyzji poprzez Walne Zgromadzenia Akcjonariuszy, posiedzenia Zarządu i posiedzenia Rady Nadzorczej. Te organy kierownicze podlegają obowiązującym przepisom polskiego kodeksu spółek handlowych, naszemu statutowi i wewnętrznemu regulaminowi Zarządu oraz Rady Nadzorczej.

Zarząd jest odpowiedzialny za bieżące kierowanie naszą działalnością. Zarząd musi składać się minimum z trzech członków, w tym prezesa oraz co najmniej jednego wiceprezesa. Członków zarządu mianuje rada nadzorcza na odnawialne trzyletnie kadencje i może ich odwoływać lub zawieszać tylko z określonego powodu. Uchwały zarządu są przyjmowane zwykłą większością głosów członków obecnych na posiedzeniu, jeśli jest kworum lub w drodze jednogłosnej pisemnej uchwały, pod warunkiem, że wszyscy członkowie zarządu zostali poinformowani o treści proponowanej uchwały. W razie równowagi głosów, prezes zarządu oddaje głos rozstrzygający.

Podstawową funkcją rady nadzorczej jest nadzorowanie działalności zarządu. Rada nadzorcza może liczyć od siedmiu do jedenastu członków, z których każdy jest powoływany na odnawialną trzyletnią wspólną kadencję. Kadencja członków obecnej rady nadzorczej, którzy zostali powołani z dniem 15 maja 2009 r., upływa po zatwierdzeniu naszego sprawozdania finansowego za 2012 r. przez zwyczajne walne zgromadzenie akcjonariuszy.

Nasz statut przewiduje, że do kworum wymagana jest obecność co najmniej połowy członków rady nadzorczej. Uchwały rady nadzorczej mogą być podejmowane albo w drodze głosowania, zwykłą większością głosów członków obecnych na posiedzeniu, o ile jest kworum (wliczając osoby głosujące na piśmie i reprezentowane przez obecnego osobiście innego członka rady nadzorczej) lub przez jednomyślną uchwałę na piśmie, pod warunkiem, że wszyscy członkowie rady zostali o niej należycie powiadomieni.

Do zadań rady nadzorczej należy m.in. (i) analizowanie sprawozdań finansowych i sprawozdań zarządu, (ii) reprezentowanie nas przy zawieraniu umów i sporach z członkami zarządu, (iii) udzielanie zgody na zawarcie przez zarząd istotnych umów, (iv) zatwierdzanie regulaminu zarządu, (v) wyrażanie zgody na zwiększenie naszego kapitału zakładowego oraz (vi) zatwierdzanie rocznych sprawozdań finansowych do publikacji.

W skład naszej rady nadzorczej wchodzi czterech niezależnych członków rady. Omówienie zasad przestrzeganych przez naszą radę nadzorczą dotyczących podmiotów powiązanych znajduje się w części 5 „Główni akcjonariusze i transakcje z podmiotami powiązanymi”.

Zarząd musi regularnie składać sprawozdania radzie nadzorczej i musi uzyskać uprzednią zgodę rady nadzorczej w niektórych kwestiach określonych w statucie. W szczególności rada nadzorcza przegląda nasze roczne sprawozdania finansowe, sprawozdania zarządu i zgłaszane przez zarząd propozycje sposobu podziału zysku. Ponadto, rada nadzorcza wyznacza rewidentów i zatwierdza nasz budżet oraz budżety wszystkich naszych spółek zależnych.

Ogólnie rzecz biorąc rada nadzorcza nie może podejmować decyzji zarządczych ani ingerować w bieżące kierowanie działalnością.

## Zarząd

Obecnie nasz zarząd liczy czterech członków. W poniższej tabeli przedstawiono imiona, nazwiska, wiek, stanowiska, rok mianowania i rok, w którym wygasa bieżąca kadencja każdego z członków zarządu.

Imię i nazwisko	Wiek	Stanowisko	Rok pierwszego powołania	Rok powołania na obecną kadencję	Rok upływu kadencji
Markus Tellenbach.....	49	Prezes Zarządu TVN Dyrektor Generalny Grupy TVN	2009	2009	2014
Piotr Walter .....	42	Wiceprezes Zarządu ds. Telewizji, Dyrektor Generalny TVN	1999	2007	2014
Łukasz Wejchert.....	36	Wiceprezes Zarządu ds. Online	2006	2007	2014
Rafał Wyszomierski .....	40	Członek Zarządu, p.o. Dyrektora Finansowego Grupy TVN	2009	2009	2010

**Markus Tellenbach** jest Prezesem Zarządu TVN i Dyrektorem Generalnym TVN od września 2009 r. Od czerwca 2008 r. jest członkiem Rady Nadzorczej SKY Deutschland, w marcu 2009 r. został mianowany na Przewodniczącego Rady Nadzorczej SKY Deutschland. Markus Tellenbach pełni także funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej Convers Media Services Ltd. Markus Tellenbach został zatrudniony w SBS Broadcasting S.A. w 2001 r. na stanowisku Dyrektora Operacyjnego (COO) a w sierpniu 2002 r. został mianowany Dyrektorem Generalnym (CEO). Zanim dołączył do SBS był Dyrektorem Generalnym (CEO) KirchPayTV GmbH & Co oraz Dyrektorem Generalnym (CEO) Premiere World, wiodącego niemieckiego operatora płatnej telewizji. W latach 1994 do 1999 pracował jako Dyrektor Zarządzający Vox Fernsehen, niemieckiego nadawcy będącego własnością Bertelsmann, Canal Plus oraz News Corporation.

**Piotr Walter** od września 2009 r. jest Wiceprezesem Zarządu TVN i Dyrektorem Generalnym segmentu nadawanie i produkcja telewizyjna. W latach 1991 – 2000 pracował w spółkach Grupy ITI, początkowo jako wydawca filmów i reklamówek, następnie jako producent. W roku 1998 objął funkcję Wiceprezesa Zarządu ITI Film Studio. W 1999 roku został Wiceprezesem TVN odpowiedzialnym za marketing i autopromocję. Stanowisko Prezesa i Dyrektora Generalnego TVN przejął od ojca Mariusz Waltera w lipcu 2001 r. i pozostał na tym stanowisku do sierpnia 2009 r. W czerwcu 2008 r. Piotr Walter został członkiem rady nadzorczej ITI Neovision Sp. z o.o. Od sierpnia 2006 r. jest członkiem rady nadzorczej Onet.pl a w lipcu 2007 został przewodniczącym tej rady. Piotr Walter ukończył Columbia College w Chicago oraz International Institute for Management Development w Lozannie. Studiował dziennikarstwo na Uniwersytecie Warszawskim oraz reżyserię w Państwowej Wyższej Szkole Filmowej, Telewizyjnej i Teatralnej w Łodzi.

**Łukasz Wejchert** jest Wiceprezesem Zarządu TVN odpowiedzialnym za pion online od sierpnia 2006 r. Jest również Dyrektorem Generalnym Onet.pl i od września 2008 r. jest członkiem Rady Dyrektorów ITI Holdings, większościowego udziałowca TVN. Jest związany z Grupą ITI od 1997 roku. W latach 2002-2004 był Wiceprezesem Grupy Onet, a następnie w 2004 r. został jej Prezesem. Od kwietnia 2009 r. jest członkiem Rady Nadzorczej ITI Neovision Sp. z o.o. Karierę zawodową rozpoczął w 1995 r. w Banku ING. Łukasz Wejchert ukończył Portobello Business College w Dublinie na kierunku Finanse i Ekonomia.



**Rafał Wyszomierski** od września 2009 r. Członek Zarządu TVN i pełniący obowiązki Dyrektora Finansowego Grupy TVN. Dołączył do TVN S.A. w lutym 2005 roku jak Dyrektor Finansowy odpowiedzialny za księgowość i zespół podatkowy. W 1995 roku rozpoczął pracę w biurze PricewaterhouseCoopers w Warszawie, a w latach 1999-2000 pracował w PricewaterhouseCoopers w Luksemburgu. Po powrocie do Polski - Senior Manager w PricewaterhouseCoopers, w grupie usług finansowych obsługującej podmioty sektora asset management. Rafał Wyszomierski uzyskał dyplom Politechniki Warszawskiej - Wydział Elektroniki oraz ukończył MBA na Politechnice Warszawskiej.

W dniu 13 maja 2009 r. Rada Nadzorcza, przyjęła rezygnację sześciu członków naszego Zarządu - Tomasza Berezowskiego, Olgierda Dobrzyńskiego, Waldemara Ostrowskiego, Adama Pieczyńskiego, Jarosława Potasza i Piotra Tyborowicza. W dniu 12 sierpnia 2009 r. Edward Miszczak złożył rezygnację i ze stanowiska Wiceprezesa Zarządu ds. programowych z dniem 31 sierpnia 2009 r. Osoby te nadal pełnią funkcje dyrektorskie w ramach Grupy TVN. W dniu 31 sierpnia 2009 r. Karen Burgess zrezygnowała, z przyczyn osobistych, z zasiadania w Zarządzie i stanowiska Wiceprezesa Zarządu ds. finansowych. Karen Burgess nie jest już pracownikiem Grupy TVN.

### **Wynagrodzenia**

W poniższej tabeli przedstawiono wynagrodzenie zarządu, na które składa się wynagrodzenie podstawowe i premie faktycznie wypłacone w czasie pełnienia funkcji członka zarządu, w roku zakończonym 31 grudnia 2009 r.:

<b>Imię i nazwisko</b>	<b>Wynagrodzenie</b>	<b>Premie</b>	<b>Razem</b>
Markus Tellenbach	1.450	-	1.450
Piotr Walter	1.947	2.320*	4.267
Łukasz Wejchert	1.356	502*	1.858
Rafał Wyszomierski	222	-	222
Tomasz Berezowski	221	350*	571
Karen Burgess	2.103	1.080*	3.183
Olgierd Dobrzyński	246	284*	530
Edward Miszczak	564	780*	1.344
Waldemar Ostrowski	189	350*	539
Adam Pieczyński	236	500*	736
Jarosław Potasz	194	350*	544
Piotr Tyborowicz	194	1.249**	1.443
<b>SUMA</b>	<b>8.922</b>	<b>7.765</b>	<b>16.687</b>

\*Premie zapłacone za 2008 w 2009 r.

\*\*Premie zapłacone za 2006, 2007 i 2008 w 2009 r.

### **Wynagrodzenie związane z akcjami**

Część członków naszego zarządu uczestniczy w programie motywacyjnym, który wprowadziliśmy w grudniu 2005 r. (program motywacyjny I) i w lipcu 2006 r. (program motywacyjny II). W ramach programu motywacyjnego I opcje na zakup akcji zostały przyznane w czterech transzach między grudniem 2005 r., a grudniem 2008 r. W ramach programu motywacyjnego II opcje na zakup akcji zostały przyznane w czterech transzach, między lipcem 2006 r. i kwietniem 2008 r. Wszystkie transze zostały udzielone, a jedna z nich na dzień 31 grudnia 2009 r. zawierała jeszcze warunki konieczne do spełnienia przed nabyciem praw. Komitet ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń rekomendował, a rada nadzorcza zatwierdziła liczbę akcji przyznanych członkom zarządu. Szczegóły programu motywacyjnego przedstawione są w dalszej części .

Poniższa tabela zawiera zestawienie liczby opcji na zakup akcji przyznanych poszczególnym członkom zarządu, na dzień 31 grudnia 2009 r.:

<b>Imię i nazwisko</b>	<b>Liczba opcji na zakup akcji przyznanych na dzień 31 grudnia 2009 r. (nie w tysiącach)</b>	<b>Liczba opcji uprawniających do objęcia akcji na 31 grudnia 2009 r. (nie w tysiącach)</b>	<b>Liczba posiadanych opcji na 31 grudnia 2009 r. (nie w tysiącach)</b>
Markus Tellenbach	-	-	-
Piotr Walter	622.600	622.600	458.080
Łukasz Wejchert	577.065	577.065	577.065
Rafał Wyszomierski	206.200	154.650	103.100

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji TVN S.A. będących w posiadaniu bezpośrednio lub pośrednio przez członków zarządu na dzień 31 grudnia 2009 r.

<b>Imię i nazwisko</b>	<b>Liczba akcji (nie w tysiącach)</b>
Markus Tellenbach	-
Piotr Walter	-
Łukasz Wejchert	515.805
Rafał Wyszomierski	18.299

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji jednostek powiązanych będących w posiadaniu poszczególnych członków zarządu na dzień 31 grudnia 2009 r.:

<b>Imię i nazwisko</b>	<b>Nazwa jednostki powiązanej</b>	<b>Liczba akcji (nie w tysiącach)</b>	<b>Wartość nominalna jednej akcji (nie w tysiącach)</b>
Łukasz Wejchert (poprzez podmiot zależny)	ITI Holdings S.A.	2.308.153	1,25 EUR
Łukasz Wejchert (poprzez podmiot zależny)	ITI Media Group N.V.	100	1,00 USD

### **Rada Nadzorcza**

Nasz statut określa kryteria niezależności członków rady nadzorczej. Zgodnie z definicją, niezależny członek rady nadzorczej to osoba, która spełnia wszystkie następujące kryteria:

- (a) nie jest pracownikiem Spółki;
- (b) nie pełniła funkcji członka zarządu Spółki w ciągu trzech lat poprzedzających powołanie do rady nadzorczej;
- (c) nie jest osobą pozostającą w bliskich stosunkach z członkiem rady nadzorczej lub zarządu Spółki lub wyższym rangą pracownikiem Spółki;
- (d) nie otrzymuje żadnego wynagrodzenia od Spółki lub spółek stowarzyszonych, oprócz wynagrodzenia otrzymywanego z tytułu uczestnictwa w radzie nadzorczej;
- (e) posiada mniej niż 5% akcji Spółki;
- (f) nie jest osobą pozostającą w bliskich stosunkach z którymkolwiek z akcjonariuszy posiadających 5% lub więcej akcji Spółki (dotyczy akcjonariuszy będących osobami fizycznymi); oraz

- (g) nie jest pracownikiem ani członkiem organów zarządzających lub nadzorujących któregośkolwiek z akcjonariuszy, posiadających 10% lub więcej akcji Spółki, ani nie jest związana z takim akcjonariuszem w żaden inny istotny sposób.

Obecnie rada nadzorcza liczy jedenastu członków. W poniższej tabeli przedstawiono ich imiona, nazwiska, wiek, stanowiska, rok pierwszego mianowania i rok powołania na trwającą obecnie kadencję.

Imię i nazwisko	Wiek	Stanowisko	Rok pierwszego mianowania	Rok mianowania na obecną kadencję*
Wojciech Kostrzewa ...	49	Przewodniczący rady nadzorczej Członek komitetu ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń	2005	2009
Bruno Valsangiacomo..	54	Zastępca Przewodniczącego rady nadzorczej Członek komitetu audytu	1999	2009
Arnold Bahlmann.....	55	Niezależny członek rady nadzorczej Członek komitetu ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń	2005	2009
Romano Fanconi.....	44	Członek rady nadzorczej	2004	2009
Paweł Gricuk.....	44	Niezależny członek rady nadzorczej Członek komitetu audytu Członek komitetu ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń	2005	2009
Paweł Kosmala.....	58	Członek rady nadzorczej	2008	2009
Wiesław Rozlucki.....	61	Niezależny członek rady nadzorczej Członek komitetu audytu	2007	2009
Andrzej Rybicki.....	61	Członek rady nadzorczej	2006	2009
Aldona Wejchert .....	40	Członek rady nadzorczej	2007	2009
Gabriel Wujek.....	57	Członek rady nadzorczej	2008	2009
Michał Broniatowski	55	Niezależny członek rady nadzorczej	2009	2009

\* Kadencja upływa podczas Walnego Zgromadzenia podczas którego przyjęte zostanie sprawozdanie finansowe za rok 2012.

**Wojciech Kostrzewa**, od stycznia 2005 r. jest Prezesem Zarządu i Dyrektorem Generalnym ITI Holdings S.A. W latach 1988 - 1991 był pracownikiem naukowym w Instytucie Gospodarki Światowej w Kilonii. Od grudnia 1989 do grudnia 1991 był doradcą ministra finansów, prof. Leszka Balcerowicza. W latach 1990 – 1995 roku piastował stanowisko prezesa Polskiego Banku Rozwoju S.A. W 1996 roku objął stanowisko wiceprezesa w BRE Banku S.A., a od maja 1998 roku do listopada 2004 roku kierował BRE Bankiem. W latach 1999 – 2004 był członkiem Rady Dyrektorów ITI Holdings S.A. Od stycznia 2002 do listopada 2004 pełnił także funkcję członka zarządu regionalnego Commerzbank odpowiedzialnego za działalność operacyjną banku w Centralnej i Wschodniej Europie. Zasiada w radach nadzorczych min. Multikina S.A., Onet.pl i ITI Neovision Sp. z o.o., odpowiednio od 2005 i 2006 roku. Od 2007 Wiceprezes Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Członek Polskiej Rady Biznesu. Jest absolwentem Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu w Kilonii (Niemcy).

**Bruno Valsangiacomo**, jest wspólnikiem FFC Fincoord Finance Coordinators Ltd., firmy doradczej specjalizującej się w zakresie bankowości inwestycyjnej, którą założył w 1991 roku. Do ITI Holdings S.A. dołączył w 1991 jako akcjonariusz, dziś jest Wiceprezydentem ITI Holdings S.A. Bruno Valsangiacomo jest członkiem Komitetu Wykonawczego Grupy ITI, oraz członkiem rady nadzorczej TVN i pełni funkcję członka komitetu audytu TVN. Swoje szerokie kompetencje i bogate doświadczenie w dziedzinie bankowości zdobył pracując przez 20 lat w czołowych instytucjach finansowych w Szwajcarii takich jak UBS (1972 do 1982) czy Banque Paribas (1982 do 1991). Reprezentując zarówno polskich jak i zachodnich klientów, Bruno Valsangiacomo zainicjował oraz doprowadził do pozytywnego zamknięcia wielu skomplikowanych transakcji w Polsce. Doskonała znajomość polskiej branży medialnej, FMCG oraz farmaceutycznej umożliwiła mu udział w wielu znaczących z punktu widzenia zmian

zachodzących na rynku polskim przedsięwzięciach. Bruno Valsangiacomo zarządza także Tectus Group, szwajcarskim, rodzinnym holdingiem z branży budowlanej obecnym na światowych rynkach. Jest absolwentem "School of Economics and Administration" w Zurychu.

**Arnold Bahlmann** jest konsultantem prywatnego funduszu inwestycyjnego Pereira, jednego z największych europejskich funduszy na niepublicznym rynku kapitałowym. Od października 2005 r. do lipca 2007 r. członek rady nadzorczej SBS Broadcasting i ProSiebenSat 1. Przez ponad 20 lat pracował na różnych stanowiskach w Bertelsmann AG, zaczynając w 1982 r. jako kierownik ds. planowania strategicznego w Ariola Group, która następnie połączyła się z RCA aby stworzyć BMG. Jako prezes Premiere GmbH, niemieckiego operatora płatnej telewizji i jako członek rady wykonawczej Bertelsmann AG i dyrektor do spraw strategii był odpowiedzialny za główne transakcje, jak sprzedaż AOL Europe, Mediaways i Springer. Zakończył swoją karierę w firmie Bertelsmann w 2003 r. jako Prezes i Dyrektor Generalny Bertelsmann Springer oraz członek Rady Wykonawczej Bertelsmann AG. Arnold Bahlmann pełni też funkcję członka rady nadzorczej YOC AG, Senator Entertainment AG, Business Gateway AG and Telegate AG. Wcześniej zasiadał w zarządzie lub radzie nadzorczej Haring Service Company, Debitel AG, Source Media Inc. i Germany 1 Acquisition Limited. W kwietniu 2009 r. został mianowany prezesem ITI Neovision Sp. z o.o. a od maja 2005 r. zasiada w jej radzie nadzorczej. Ukończył uniwersytet w Kolonii, gdzie się doktoryzował.

**Romano Fanconi**, dołączył do ITI Holdings S.A w 1995 roku i jest Sekretarzem Spółki odpowiedzialnym za administrację, rachunkowość, zarządzanie kontraktami, strukturę podatkową, koordynację przeglądów due diligence, analizy finansowe, przygotowanie biznesplanów i inne usługi pomocnicze w spółce. Romano Fanconi jest współnikiem FFC Fincoord Finance Coordinators Ltd., firmy doradczej specjalizującej się w zakresie bańkowości inwestycyjnej z siedzibą w Zurychu, do której dołączył w 1995 r. Od 2004 r. jest członkiem rady nadzorczej TVN. Wcześniej Romano Fanconi piastował wiele stanowisk na rynku bankowym (UBS i Credit Suisse), obecnie zasiada w radzie ekonomicznych doradców Brunnen w Szwajcarii. Romano Fanconi jest absolwentem "Lucerne School of Economics, Business and Administration".

**Paweł Gricuk**, jest prezesem Petrolinvest S.A., spółki do której dołączył w 2005 roku. Od 2005 r. jest również prezesem Embayugneft i wiceprzewodniczącym rady nadzorczej Petrolinvest Gas oraz członkiem rady dyrektorów Occidental Res. W latach 1993-2005 pracował w banku J.P. Morgan w Londynie. Paweł Gricuk jest członkiem rady nadzorczej Bioton S.A. W radzie nadzorczej zasiada od maja 2005 r. Ukończył Wydział Ekonomii i Handlu Zagranicznego na Uniwersytecie Łódzkim oraz Pekijski Uniwersytet Studiów Zagranicznych.

**Paweł Kosmala**, od 2001 roku pełni funkcję wiceprezesa ITI Corporation Sp. z o.o., w 1974 roku rozpoczął pracę w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego Paged. W latach 1987-1992 był radcą handlowym Ambasady Polski w Republice Irlandii. Od 1992 do 1995 roku prezes zarządu firmy Seabridge Poland, międzynarodowej firmy spedycyjnej. W 1995 roku dołączył do ITI Holdings S.A obejmując stanowisko prezesa zarządu Chio Lilly Snack Foods, czołowego polskiego producenta chipsów ziemniaczanych i innych słonych przekąsek. W latach 2001-2006 był prezesem zarządu Grupy Onet.pl S.A. Pan Paweł Kosmala jest również członkiem rady nadzorczej KP Legia Warszawa S.S.A. i wydawnictwa Pascal S.A., a od czerwca 2007 także członkiem Rady Dyrektorów ITI Holdings. Jest absolwentem SGGW w Warszawie. Ukończył seminaria dla wyższej kadry zarządzającej z dziedziny finansów i zarządzania zasobami ludzkimi w London Business School.

**Dr Wiesław Rozłucki**. Absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Handlowej (1970). Uzyskał stopień doktora w zakresie geografii ekonomicznej. W latach 1973-1989 był asystentem i adiunktem w Polskiej Akademii Nauk. W latach 1979-1980 jako stypendysta British Council studiował w London School of Economics. W latach 1990-1994 był doradcą Ministra Finansów, dyrektorem Departamentu Rozwoju Rynku Kapitałowego w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych oraz członkiem Komisji Papierów Wartościowych.

Dr W. Rozłucki był prezesem Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie od momentu jej założenia w 1991 r. przez 5 kolejnych kadencji do roku 2006. Był również przewodniczącym rady nadzorczej Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych oraz członkiem władz Światowej Federacji Giełd i Federacji Giełd Europejskich. Dr W. Rozłucki jest aktywnie zaangażowany w ruch corporate governance (ład korporacyjny) w Polsce. Jest współzałożycielem i przewodniczącym rady programowej Polskiego Instytutu Dyrektorów oraz Harvard Business Review Polska. Jest również członkiem rad nadzorczych dużych spółek publicznych: Telekomunikacja Polska, Bank BPH oraz Polimex-Mostostal. Prowadzi doradztwo strategiczne i finansowe.

**Andrzej Rybicki**, w 1995 roku założył Grupę Advanced Digital Broadcast Holdings S.A. Obecnie jest jej Prezesem i Przewodniczącym jej Rady Nadzorczej. W latach 1974-1978, Pan Rybicki zajmował szereg stanowisk technicznych, biznesowych i marketingowych w Nokia Corp. i Salora OY, w Blonder-Tongue Laboratories, Inc. w latach 1979-1988, oraz pełnił funkcję dyrektora ds. inżynierii w General Instruments Corp. w latach 1988-1990. Od 1990 do 1996 r. Pan Rybicki zajmował stanowisko dyrektora ds. marketingu w STMicroelectronics, Region Azja/Pacyfik, gdzie zainicjował i kierował rozwojem biznesowym i rozwojem produkcji pierwszego na świecie kompletnego zintegrowanego układu scalonego dla dekodowników telewizji cyfrowej. Jednocześnie, aktywnie uczestniczył w rozwoju norm obrazu cyfrowego i kompresji sygnału audio (MPEG), które zostały następnie przyjęte jako normy w skali globalnej. Jest absolwentem Politechniki Poznańskiej.

**Aldona Wejchert**, od 2005 roku jest Przewodniczącą Rady Nadzorczej Multikino Sp. z o.o. Jest również Przewodniczącą Rady Nadzorczej ITI Film Studio Sp. z o.o., ITI Ciemna Sp. z o.o., członkiem Rady Fundacji TVN 'Nie jesteś sam' oraz członkiem Rady Powierniczej Muzeum Narodowego w Warszawie. W latach 1996-2005 była odpowiedzialna za rozwój sieci w Multikino Sp. z o.o., pierwszego w Polsce operatora multipleksów. Jest również członkiem Zarządu Fundacji Edukacji Polityczno-Ekonomicznej Politikos. Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej. Dodatkowe wykształcenie biznesowe zdobyła w London Business School w Wielkiej Brytanii.

**Gabriel Wujek**, jest wspólnikiem kancelarii prawniczej Radzikowski, Szubielska i Wspólnicy. sp.k. będącej częścią amerykańskiej kancelarii prawniczej Chadbourne & Parke LLP z siedzibą w Nowym Jorku. Od 2006 zasiada w Radzie Nadzorczej Multimedia Polska S.A. Od stycznia 2004 r. do grudnia 2007 r. partner zarządzający warszawskiego biura Chadbourne & Parke LLP. W latach 1990 – 2003 był partnerem zarządzającym warszawskiego biura, kancelarii prawniczej Altheimer & Gray z siedzibą w Chicago. W latach 1986-1990 pełnił funkcje wicedyrektora oraz dyrektora Departamentu Prawnego w Ministerstwie Współpracy Gospodarczej z Zagranicą. W latach 1980-1985 doradca prawny w Biurze Radcy Handlowego w Nowym Jorku. W latach 1973-1999 pracownik naukowy Wydziału Handlu Zagranicznego oraz Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Arbitr Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej oraz Sądu Arbitrażowego przy Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Doktor nauk prawnych. Autor wielu publikacji z zakresu prawa handlowego i gospodarczego oraz inwestycji międzynarodowych.

**Michał Broniatowski** został mianowany do rady nadzorczej 28 października 2009 r. W latach 1994 – 2005 pełnił funkcje niezależnego dyrektora i niezależnego członka rady nadzorczej Grupy ITI. W latach 2001 – 2005 członek Rady Nadzorczej Onetu. Od 2003 r. do maja 2009 r. dyrektor i członek zarządu Interfax International Information Group ("IIIG"), największej, międzynarodowej, agencji informacyjnej działającej w Rosji, krajach byłego Związku Radzieckiego, Chinach i głównych krajach Europy Wschodniej. Obecnie jest prezesem rady nadzorczej Interfax Central Europe Ltd. W latach 2002-2003 pełnił funkcję konsultanta w Telekomunikacji Polskiej S.A. i w Edipresse Polska, polskiej filii szwajcarskiego wydawnictwa Edipresse. Od stycznia 2001 do marca 2002 był wice-prezesem ITI Management i dyrektorem ds. nowych mediów. Od 1985 roku do końca 2000 pracował w Reuters, międzynarodowej

agencji informacyjnej. Pracę rozpoczął jako polski korespondent, zakończył jako Dyrektor Przedstawicielstwa Reuters w Rosji. Od lipca 2009 jest Dyrektorem Generalnym spółek z o.o. Polski Terminal Finansowy oraz Mount Tarango. Jest magistrem filologii – absolwentem Katedry Iberystyki na Uniwersytecie Warszawskim. Uczestniczył w kursach w University of Columbia, London Business School i University of Michigan.

### ***Komitety rady nadzorczej***

W ramach rady nadzorczej utworzyliśmy dwa komitety, Komitet audytu oraz Komitet ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń, z których każdy składa się z trzech członków Rady Nadzorczej w tym, co najmniej dwóch niezależnych członków.

#### ***Komitet Audytu***

Obowiązki Komitetu audytu zostały określone w Regulaminie Komitetu audytu, zatwierdzonym przez radę nadzorczą. Komitet audytu nadzoruje proces sprawozdawczości finansowej w celu zapewnienia równowagi, przejrzystości i integralności publikowanych informacji finansowych, określa efektywność naszej wewnętrznej kontroli finansowej, ocenia ryzyka systemu zarządzania, efektywność funkcjonowania audytu wewnętrznego. Dodatkowo Komitet audytu doradza radzie nadzorczej w zakresie wyboru audytora oraz oceny wykonania audytu zewnętrznego.

W wykonywaniu swoich obowiązków Komitet audytu prowadzi efektywną współpracę z radą nadzorczą, zarządem, szczeblem menadżerskim oraz audytem zewnętrznym i wewnętrznym.

Komitet audytu składa się z trzech członków – obecnie: Wiesław Rozłucki (przewodniczący), Paweł Gricuk i Bruno Valsangiacomo. Wszyscy członkowie komitetu ds. audytu posiadają odpowiednie kwalifikacje i doświadczenie w księgowości i finansach, dwóch członków jest niezależnych. Komitet audytu spotyka się regularnie. Wiceprezes ds. spraw finansowych oraz przedstawiciele audytu wewnętrznego i zewnętrznego uczestniczą w spotkaniach na zaproszenie. W 2009 r. komitet ds. audytu odbył pięć posiedzeń.

#### ***Komitet ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń***

Obowiązki Komitetu ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń zostały jasno określone w regulaminie rady nadzorczej i obejmują analizę transakcji z podmiotami powiązanymi, przegląd wynagrodzenia kierownictwa i członków rady nadzorczej oraz przedstawianie rekomendacji w tych kwestiach radzie nadzorczej. W skład Komitetu ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń wchodzi: Wojciech Kostrzewa (przewodniczący), Arnold Bahlmann i Paweł Gricuk.

Komitet powstał 17 czerwca 2005 r. i w roku 2009 odbył siedem posiedzeń, aby dokonać przeglądu naszego programu motywacyjnego, wynagrodzenia członków zarządu oraz transakcji z podmiotami powiązanymi. Szczegóły dotyczące naszego programu motywacyjnego zostały przedstawione poniżej, punkt 5 „Główni akcjonariusze i transakcje z podmiotami powiązanymi” zawiera szczegóły dotyczące transakcji z podmiotami powiązanymi.

## Wynagrodzenie

Poniższa tabela zawiera zestawienie wynagrodzenia rady nadzorczej, czyli wypłat za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.

<i><b>Imię i nazwisko</b></i>	<i><b>Wynagrodzenie</b></i>
Wojciech Kostrzewa	192
Bruno Valsangiacomo	156
Arnold Bahlmann	243
Romano Fanconi	72
Paweł Gricuk	144
Paweł Kosmala	72
Wiesław Rozłucki	132
Andrzej Rybicki	72
Aldona Wejchert	72
Gabriel Wujek	72
Michał Broniatowski	12
Markus Tellenbach	48
<b>Razem</b>	<b>1.287</b>

## Własność akcji

Poniższa tabela zawiera zestawienie akcji TVN S.A. znajdujących się w posiadaniu poszczególnych członków rady nadzorczej na dzień 31 grudnia 2009 r.:

<i><b>Imię i nazwisko</b></i>	<i><b>Liczba akcji</b></i>
Wojciech Kostrzewa	100.000
Bruno Valsangiacomo	660.417
Arnold Bahlmann	106.330
Romano Fanconi	32.000
Paweł Gricuk	-
Paweł Kosmala	-
Wiesław Rozłucki	-
Andrzej Rybicki	-
Aldona Wejchert	-
Gabriel Wujek	-
Michał Broniatowski	-
<b>Razem</b>	<b>898.747</b>

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji jednostek powiązanych będących w posiadaniu poszczególnych członków rady nadzorczej na dzień 31 grudnia 2009 r.:

<i><b>Imię i nazwisko</b></i>	<i><b>Nazwa jednostki powiązanej</b></i>	<i><b>Liczba akcji (nie w tysiącach)</b></i>	<i><b>Wartość nominalna jednej akcji (nie w tysiącach)</b></i>
Wojciech Kostrzewa (poprzez podmiot zależny)	ITI Holdings S.A.	809.011	1,25 EUR
Wojciech Kostrzewa (poprzez podmiot zależny)	ITI Media Group N.V.	100	1,00 USD
Bruno Valsangiacomo (poprzez podmiot powiązany)	ITI Holdings S.A.	10.039.271	1,25 EUR
Bruno Valsangiacomo (poprzez podmiot zależny)	ITI Media Group N.V.	100	1,00 USD

### ***Umowy i odprawy dla członków rady nadzorczej i zarządu***

Rada Nadzorcza jest jedynym organem upoważnionym do ustalania warunków kontraktów, jakie zawierają członkowie zarządu, wliczając w to zakres obowiązków, wynagrodzenie, premię roczną i świadczenia pracownicze. Niektórzy członkowie zarządu są uprawnieni do otrzymywania odprawy, po otrzymaniu powiadomienia o rozwiązaniu stosunku pracy. Wszyscy członkowie naszego zarządu zawarli z nami umowy o zakazie konkurencji, które uprawniają ich do dalszego wynagrodzenia po rozwiązaniu stosunku pracy, które jest obliczane na podstawie wynagrodzenia otrzymywanego przez nich w uzgodnionym okresie bezpośrednio poprzedzającym rozwiązanie stosunku pracy.

Wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej są zatwierdzane na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Są oni również uprawnieni do zwrotu kosztów związanych z zasiadaniem w Radzie. Żaden z członków rady nadzorczej nie jest uprawniony do jakichkolwiek świadczeń w momencie zakończenia pracy.

### ***Zatrudnienie***

Na dzień 31 grudnia 2009 r. mieliśmy 3.048 pełnoetatowych pracowników. W tej liczbie zawierało się 444 pracowników kierownictwa i administracji, 1.139 pracowników ds. produkcji i programowych, 91 w dziale marketingu, 415 w dziale technicznym i 959 w dziale sprzedaży. Wzrost w stosunku do 2008 r. wynika w głównej mierze z rozpoznania zatrudnienia cyfrowej platformy 'n'. Żaden z naszych pracowników nie jest członkiem związku zawodowego, ani nie jest objęty żadnym układem zbiorowym lub podobnym porozumieniem. Jesteśmy przekonani, że nasze stosunki z pracownikami są dobre.

Na dzień 31 grudnia 2008 r. mieliśmy 2.304 pełnoetatowych pracowników. W tej liczbie zawierało się 357 pracowników kierownictwa i administracji, 1.061 pracowników ds. produkcji i programowych, 78 w dziale marketingu, 371 w dziale technicznym i 437 w dziale sprzedaży. Wzrost w stosunku do 2007 r. wynika w głównej mierze z zatrudnienia dodatkowych pracowników do wspierania dalszego rozwoju naszej działalności.

Na dzień 31 grudnia 2007 r. mieliśmy 1.798 pełnoetatowych pracowników. W tej liczbie zawierało się 320 pracowników kierownictwa i administracji, 830 pracowników ds. produkcji i programowych, 73 w dziale marketingu, 290 w dziale technicznym i 285 w dziale sprzedaży.

### ***Program motywacyjny oparty na opcjach na zakup akcji***

27 grudnia 2005 r. nasza rada nadzorcza zatwierdziła Regulamin Programu Motywacyjnego I. 8 czerwca 2006 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego i emisji warrantów subskrypcyjnych.

26 lipca 2006 r. rada nadzorcza zatwierdziła Regulamin Programu Motywacyjnego II, będącego konsekwencją nabycia Grupy Onet.pl, 26 września 2006 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego i emisji warrantów subskrypcyjnych.

Program Motywacyjny II zastąpił program motywacyjny istniejący w Grupie Onet.

Celem Programów Motywacyjnych jest stworzenie dodatkowych elementów motywacyjnych, które mają skłaniać wysoko wykwalifikowany personel, w tym kierownictwo najwyższego szczebla, kluczowych pracowników i współpracowników, członków zarządów spółek z Grupy TVN, aby dbali o wzrost wartości Grupy w perspektywie długoterminowej, przez przyznanie im prawa zakupu akcji serii „C” i „E”. Zgodnie z Regulaminami Programów Motywacyjnych, wyemitowanych zostanie łącznie do 9.870.000 akcji serii „C” oraz 8.781.675 akcji serii „E”, aby umożliwić uczestnikom programu skorzystanie z prawa do zakupu akcji. Ostateczny termin emisji akcji serii „C” i „E” to 31 grudnia 2014 r.



Cena realizacji opcji w otrzymanej transzy jest określona w regulaminie programu motywacyjnego. Uczestnicy programu motywacyjnego będą mieli możliwość realizacji opcji w otrzymanej transzy w następujących cenach w chwili, gdy warunki nabywania uprawnień zostaną zrealizowane:

#### *Program Motywacyjny I*

Uczestnicy planu motywacyjnego, na dzień 31 grudnia 2009 r., mieli prawo do nabycia akcji danej serii po następujących cenach, w następujących transzach:

<b>Seria</b>	<b>Liczba opcji (nie w tysiącach)</b>	<b>Cena wykonania opcji</b>	<b>Okres nabywania uprawnień</b>
<b>C1</b>	341.150	8,66 zł	opcje uprawniające
<b>C2</b>	1.632.250	9,58 zł	opcje uprawniające
<b>C3</b>	3.479.210	10,58 zł	opcje uprawniające
<b>Razem</b>	<b>5.452.610</b>		

#### *Program Motywacyjny II*

Uczestnicy planu motywacyjnego, na dzień 31 grudnia 2009 r., mieli prawo do nabycia akcji danej serii po następujących cenach, w następujących transzach:

<b>Seria</b>	<b>Liczba opcji (nie w tysiącach)</b>	<b>Cena wykonania opcji</b>	<b>Okres nabywania uprawnień</b>
E1	217.730	8,66 zł	opcje uprawniające
E2	282.135	9,58 zł	opcje uprawniające
E3	1.335.285	10,58 zł	opcje uprawniające
E4	2.441.065	11,68 zł	opcje uprawniające
E4	2.833.670	11,68 zł	od 1 stycznia 2010 r.
<b>Razem</b>	<b>7.109.885</b>		

Cena nabycia akcji w seriach C1 i E1 została określona na podstawie ceny rynkowej akcji w dniu 31 grudnia 2004 r. i powiększonej o 10,5%. Cena nabycia w poszczególnych seriach C2/E2 i C3/E3 i E4 została określona w oparciu o cenę nabycia w poprzedzającej serii powiększoną o 10,5%.

Łączny koszt Programu Motywacyjnego I szacuje się na 74.1 miliona zł i jest on ujmowany w naszych kosztach w okresie zaczynającym się od czwartego kwartału 2005 r. a kończącym się z końcem 2008 r. W związku z tym w kosztach działalności operacyjnej wykazaliśmy koszt w wysokości 43.6 miliona zł w 2006 r. i 21.5 miliona zł w 2007 r. i 8.5 miliona zł w 2008 roku.

Łączny koszt Programu Motywacyjnego II szacuje się na 110.1 miliona zł w odniesieniu do akcji serii „E”. Z całkowitej wartości godziwej przyznanych opcji objęcia akcji serii „E” w wysokości 70.8 miliona zł pomniejszone o część odpowiadającą wartości opcji uprawniających do objęcia akcji przyznanych zgodnie z oryginalnym programem istniejącym w Grupie Onet który został zmodyfikowany w momencie nabycia Grupy Onet, jest rozpoznana w okresie od 31 lipca 2006 r. do 31 marca 2009 r. Natomiast 39.2 miliona zł wartości godziwej opcji w odniesieniu do serii „E” przyznanych w dniu 18 grudnia 2007 r. jest rozpoznane w okresie od 18 grudnia 2007 r. do 31 grudnia 2009 r. W 2007 r. rozpoznaliśmy w kosztach działalności operacyjnej 23.4 miliona zł, 40.1 miliona zł w 2008 r., a w 2009 r. rozpoznaliśmy 21.7 miliona zł.

15 maja 2009 r., Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, zatwierdziło przedłużenie obu Programów Motywacyjnych do 31 grudnia 2014 r.

## PUNKT 5. GŁÓWNI AKCJONARIUSZE I TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

### Główni akcjonariusze

Nasz kapitał zakładowy wynosi 68,1 miliona i jest podzielony na 340.440.528 akcji zwykłych. W poniższej tabeli przedstawiono właścicieli akcji TVN S.A. na 31 grudnia 2009 r.:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału akcyjnego	Liczba głosów	% głosów
Strateurop International B.V. <sup>(1)</sup>	180.355.430	52,98%	180.355.430	52,98%
N-Vision B.V. <sup>(1)</sup>	10.762.147	3,16%	10.762.147	3,16%
Cadizin Trading&Investment <sup>(1)</sup>	8.131.477	2,39%	8.131.477	2,39%
ITI Impresario <sup>(1)</sup>	1.400	0,00%	1.400	0,00%
Pozostali akcjonariusze	141.190.074	41,47%	141.190.074	41,47%
<b>Razem</b>	<b>340.440.528</b>	<b>100,00%</b>	<b>340.440.528</b>	<b>100,00%</b>

(1) Jednostki kontrolowane przez ITI Holdings S.A.

Liczba akcji wynosi 340.440.528 wliczając 4.071 akcji serii C2 i E3, niezarejestrowanych w sądzie, wyemitowanych na dzień 31 grudnia 2009 r., będących w posiadaniu pozostałych akcjonariuszy.

W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., 82.221 akcji serii C1, C2 i E3 zostało wyemitowanych w ramach Programu Motywacyjnego, o wartości 751 (w tysiącach).

Zgodnie z polskim kodeksem spółek handlowych akcjonariusze mogą uczestniczyć w walnych zgromadzeniach akcjonariuszy i mogą wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocnika upoważnionego na piśmie. Każda akcja uprawnia do oddania jednego głosu na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy. Zgodnie z polskim kodeksem spółek handlowych jeden lub kilku akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego pozostającego w obiegu może zażądać zwołania walnego zgromadzenia akcjonariuszy i zgłosić sprawę do porządku obrad następnego zgromadzenia. Żądanie takie należy złożyć do zarządu na piśmie lub w formie elektronicznej, co najmniej 21 dni przed proponowaną datą następnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy. Zgromadzenie powinno zostać zwołane w ciągu dwóch tygodni od złożenia żądania. Jeśli zarząd nie zwoła walnego zgromadzenia akcjonariuszy w ciągu dwóch tygodni od złożenia żądania, wówczas wnioskujący o to akcjonariusze mogą zwołać takie zgromadzenie po uzyskaniu zgody sądu rejestrowego. Sąd rejestrowy wyznacza przewodniczącego takiego zgromadzenia.

Poniżej prezentujemy istotne zmiany w ilości posiadanych akcji przez naszych głównych udziałowców, na przestrzeni ostatnich trzech lat.

W dniu 23 listopada 2007 r. oraz 27 grudnia 2007 r. zostaliśmy poinformowani o przeniesieniu odpowiednio 72.140.965 oraz 7.150.000 (nie w tysiącach) naszych akcji przez naszego akcjonariusza N-Vision B.V. (N-Vision) na rzecz naszego innego akcjonariusza Strateurop International B.V. (Strateurop). Akcje te stanowiły wkład niepieniężny na pokrycie kapitału zakładowego Strateurop w zamian za akcje tej spółki pochodzące z nowej emisji.

Rezultatem wyżej opisanych transakcji było zmniejszenie liczby posiadanych akcji przez N-Vision do 37.261.960 (nie w tysiącach), co stanowiło 10,73% udziału w naszym kapitale zakładowym i głosach. W przypadku Strateurop, liczba posiadanych akcji zwiększyła się do 178.597.985 (nie w tysiącach), co stanowiło 51,44% udziału w naszym kapitale zakładowym i głosach.

W dniu 29 lutego 2008 r. N-Vision przekazało 10.000.000 (nie w tysiącach) naszych akcji spółce Cadizin Trading & Investments Limited (Cadizin). Akcje te stanowiły wkład niepieniężny na pokrycie kapitału zakładowego Cadizin w zamian za akcje tej spółki pochodzące z nowej emisji. Po dokonaniu transakcji, N-Vision posiadało 27.261.960 (nie w tysiącach) co stanowiło 7,85% udziału w naszym kapitale zakładowym i głosach, podczas gdy Cadizin posiadało 10.000.000 (nie w tysiącach) naszych akcji reprezentujących 2,88% udziału w naszym kapitale zakładowym i głosach.

W dniu 11 kwietnia 2008 r. N-Vision przekazało 1.757.445 (nie w tysiącach) naszych akcji spółce Strateurop. Akcje te stanowiły wkład niepieniężny na pokrycie kapitału zakładowego Strateurop w zamian za akcje tej spółki pochodzące z nowej emisji.

W okresie między 3 kwietnia 2009 r. i 8 czerwca 2009 r. Cadizin przekazał 1.519.080 (nie w tysiącach) naszych akcji w wyniku kilku transakcji sprzedaży przeprowadzonych przez Grupę ITI na rynku regulowanym.

W wyniku powyższych transakcji, Cadizin, zmniejszyło liczbę posiadanych naszych akcji do 8.480.920 (nie w tysiącach), które stanowiły 2,49% udziału w naszym kapitale zakładowym i głosach.

W okresie między 9 czerwca 2009 r. i 23 lipca 2009 r. Cadizin przekazał 349.443 (nie w tysiącach) naszych akcji w wyniku kilku transakcji sprzedaży przeprowadzonych przez Grupę ITI na rynku regulowanym.

W wyniku powyższych transakcji, Cadizin, zmniejszyło liczbę posiadanych naszych akcji do 8.131.477 (nie w tysiącach), które stanowiły 2,39% udziału w naszym kapitale zakładowym i głosach.

W dniu 21 września 2009 r. zostaliśmy poinformowani o przeniesieniu 10.326.560 (nie w tysiącach) naszych akcji przez N-Vision w wyniku kilku transakcji sprzedaży przeprowadzonych w okresie między 1 marca 2008 r. a 15 września 2009 r. (z których 6.113.235 naszych akcji zostało przeniesionych w okresie między 1 stycznia a 15 września 2009 r.) włączając transakcje obejmujących transakcję wniesienia aportu i transakcje sprzedaży, włączając w to transakcje na rynku regulowanym, wraz z transakcją sprzedaży dokonaną w dniu 15 września 2009 r.

W wyniku powyższych transakcji, N-Vision, zmniejszyło liczbę posiadanych naszych akcji do 16.935.400 (nie w tysiącach), które stanowiły 4,98% udziału w naszym kapitale zakładowym i głosach.

W okresie między 16 września 2009 r. i 14 października 2009 r. N-Vision przekazała 2.967.000 (nie w tysiącach) akcji w wyniku kilku transakcji sprzedaży przeprowadzonych przez Grupę ITI na rynku regulowanym.

W wyniku powyższych transakcji, N-Vision, zmniejszyło liczbę posiadanych naszych akcji do 13.968.400 (nie w tysiącach), które stanowiły 4,10% udziału w naszym kapitale zakładowym i głosach.

W okresie między 15 października 2009 r. i 31 grudnia 2009 r. N-Vision przekazała 3.206.253 (nie w tysiącach) naszych akcji w wyniku kilku transakcji sprzedaży przeprowadzonych przez Grupę ITI na rynku regulowanym.

W wyniku powyższych transakcji, N-Vision, zmniejszyło liczbę posiadanych naszych akcji do 10.762.147 (nie w tysiącach), które stanowiły 3,16% udziału w naszym kapitale zakładowym i głosach.

Zmiany w strukturze naszego akcjonariatu, dokonane pomiędzy Strateurop, N-Vision oraz Cadizin były ukierunkowane na: optymalizację struktury właścicielskiej na poziomie podmiotu kontrolującego wymienione trzy spółki.

### **Transakcje z podmiotami powiązanymi**

Jesteśmy stroną różnych umów i innych porozumień z członkami Grupy ITI, pośrednimi udziałowcami tych spółek i niektórymi spółkami należącymi do tych udziałowców. Naszym zdaniem wszystkie te transakcje zawierane są i wynikają z naszej normalnej działalności.

Nasza rada nadzorcza przyjęła zasady mające na celu uregulowanie transakcji między nami i podmiotami powiązanymi. Podmioty powiązane to m.in. nasi główni akcjonariusze i ich spółki stowarzyszone, członkowie naszego zarządu i rady nadzorczej oraz nasi pracownicy i członkowie ich najbliższej rodziny. Zasady dotyczące transakcji z podmiotami powiązanymi stanowią, że warunki każdej umowy między nami i podmiotem powiązanym powinny być dla nas nie mniej korzystne niż warunki, które można by uzyskać w transakcji na zasadach rynkowych zawartej z niezależnym podmiotem. Zasady dotyczące transakcji z podmiotami powiązanymi przewidują też, że (i) umowy, których wartość przekracza 0,15 miliona euro zawarte z podmiotami powiązanymi będącymi osobami fizycznymi oraz (ii) umowy, których wartość przekracza 0,5 miliona euro zawarte z podmiotami powiązanymi będącymi organizacjami lub spółkami muszą być zatwierdzone uchwałą przyjętą większością głosów rady nadzorczej, w tym pozytywnym głosem większości niezależnych członków rady, gdzie „niezależny” definiuje się zgodnie z „Dobrymi praktykami w spółkach publicznych” Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych.

Ponadto, walne zgromadzenie akcjonariuszy, które odbyło się 10 maja 2005 r., utworzyło w ramach rady nadzorczej Komitet ds. transakcji z podmiotami powiązanymi i wynagrodzeń. Obowiązki Komitetu ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń obejmą m.in. weryfikację warunków transakcji z podmiotami powiązanymi, aby zapewnić, że transakcje te są zgodne z przyjętymi przez nas w tej kwestii zasadami.

### **Usługi zarządcze, finansowe i pozostałe**

22 lipca 2004 r. zawarliśmy umowę o usługi (Umowa o Usługi), z ITI Services AG, (ITI Services), spółką należącą do Grupy ITI, dotyczącą określonych usług zarządczych, sprzedaży, doradztwa finansowego oraz innych usług. Umowa o Usługi została następnie rozszerzona 28 kwietnia 2005 r. i 23 grudnia 2005 r. i 23 października 2006 r. tak, aby objęła usługi świadczone przez ITI Corporation i Market Link Sp. z o.o. („Market Link”), spółek należących do Grupy ITI, obowiązkiem świadczenia usług na rzecz TVN oraz spółki Grupa Onet.pl S.A.

Zgodnie z Umową o Usługi, ITI Services, ITI Corporation i Market Link zobowiązały się zapewnić nam określone usługi dotyczące wsparcia sprzedaży i zakupów, badań rynkowych i branżowych, informatyki, rachunkowości i zarządzania finansami, zasobami ludzkimi, doradztwa prawnego, relacji z inwestorami oraz innych dziedzin. Co roku dokonujemy przeglądu zakresu i jakości usług razem z ITI Services, ITI Corporation.

Zgodnie z Umową o Usługi, zobowiązaliśmy się zapłacić ITI Services, ITI Corporation i Market Link roczne wynagrodzenie w wysokości do 3.000 euro w zamian za (i) wyżej wymienione usługi oraz (ii) jako roczną opłatę za gwarancję równą 3% kwoty zobowiązań naszych lub naszych spółek zależnych gwarantowanych lub wspieranych finansowo w inny sposób przez lub w imieniu ITI Services.

Ponadto, zobowiązaliśmy się pokryć uzasadnione koszty i wydatki ITI Services, ITI Corporation i Market Link poniesione w związku z zapewnieniem usług i gwarancji. Niemniej jednak, w 2009 r. dotychczas warunki umowy dotyczącej Obligacji 9,5% Senior Notes ograniczały roczne wynagrodzenie płacone na rzecz Grupy ITI. Łączna kwota opłat za usługi, opłaty za gwarancję, kwot zapłaconych z tytułu zwrotu kosztów i wydatków oraz innych kwot

wypłaconych ITI Services, razem z innymi opłatami i pozostałymi wydatkami, które wypłaciliśmy my lub nasze spółki zależne podlegające ograniczeniom (określone w umowie obligacji) jakimkolwiek członkom Grupy ITI, była ograniczona do 3.000 euro.

Umowa o Usługi wygasła 31 grudnia 2009 r. Nowa umowa o usługi z Grupą ITI, dotycząca określonych usług zarządczych, sprzedaży, doradztwa finansowego oraz innych usług jest negocjowana. Warunki umowy obligacji ograniczają roczne wynagrodzenie płacone na rzecz Grupy ITI do 5.000 euro.

### ***Wynajem pomieszczeń biurowych i studyjnych***

Dzierżawimy grunty i wynajmujemy pomieszczenia biurowe i studyjne na mocy umów wynajmu i podnajmu z niektórymi spółkami Grupy ITI, z których najbardziej znaczące to Poland Media Properties S.A. i Diverti Sp. z o.o.

#### ***Podnajem pomieszczeń***

W dniu 14 marca 1997 r. zawarliśmy z ITI Poland Sp. z o.o. umowę podnajmu powierzchni 3.850 m<sup>2</sup> na okres do 31 marca 2007 r. dotyczącą pomieszczeń przy ul. Augustówka w Warszawie. 24 października 2006 r. ta umowa została zakończona i zastąpiona następującą:

- umowa najmu z 24 października 2006 r. zawarta pomiędzy Brel-An Sp. z o.o. i ITI Poland Sp. z o.o., dotycząca wynajmu powierzchni biurowej przy ul. Augustówka 3 w Warszawie, na okres 10 lat (od 1 listopada 2006 r. do 31 października 2016 r.) z miesięcznym czynszem w wysokości 62.618 euro (nie w tysiącach) i podatkiem w wysokości 74.400 zł (nie w tysiącach).
- umowa podnajmu z 24 października 2006 r. z ITI Poland Sp. z o.o., dotycząca wynajmu studia przy ul. Augustówka 3 w Warszawie, na okres 10 lat (od 1 listopada 2006 r. do 31 października 2016 r.), z miesięcznym czynszem w wysokości 12.375 euro (nie w tysiącach). Poland Media Properties S.A. jest prawnym następcą ITI Poland Sp. z o.o.

Od 1 kwietnia 2009 r. podnajmujemy 2.001 m<sup>2</sup> powierzchni, od Poland Media Properties S.A., przy ulicy Powsińskiej 4 w Warszawie, na okres 7 lat (do 31 grudnia 2016 r.) z miesięcznym czynszem w wysokości 30.017 euro (nie w tysiącach).

#### ***Podnajem pomieszczeń od Diverti Sp. z o.o. (prawny następca Business Centre Sp. z o.o.)***

Dnia 27 października 2003 r. zawarliśmy dwie umowy najmu z Media Business Centre Sp. z o.o. dotyczące łącznej powierzchni 3.993 m<sup>2</sup> pomieszczeń przy ul. Wiertniczej 166 w Warszawie. Wykorzystujemy te pomieszczenia w całości do naszej działalności. 11 sierpnia 2006 r. umowy te zostały rozwiązane i zastąpione umową, na okres dziesięciu lat zawartą z Multikino S.A. Prawa i obowiązki wynikające z umowy z Multikino S.A. zostały następnie przeniesione na Diverti Sp. z o.o., spółkę, która wydzieliła się z Multikina S.A.

W trakcie okresu 2003-2009 umowa ta była kilkakrotnie zmieniana w związku z zajmowaniem przez nas dodatkowej powierzchni i na koniec grudnia 2009 r. wynajmowana przez nas powierzchnia wyniosła 9.946 m<sup>2</sup>. Miesięczny czynsz wynikający z tej umowy wyniósł 0,2 miliona euro co obejmuje powierzchnię biurową, studyjną i miejsca parkingowe i powiększony jest dodatkowo o koszty związane z eksploatacją w wysokości 0,3 miliona zł.

*Podnajem pomieszczeń od Poland Media Properties S.A.*

Dnia 18 marca 2009 r. zawarliśmy umowę najmu z Poland Media Properties S.A. dotyczące łącznej powierzchni 3.628,15 m<sup>2</sup> dotyczące pomieszczeń przy ul. Kłobuckiej 23 w Warszawie. Powierzchnia jest wynajęta na potrzeby płatnej telewizji cyfrowej 'n'. Roczny czynsz wynosi 2,8 miliona zł.

### ***Inwestycje w platformę DTH 'n'***

#### ***Przejęcie jednostki stowarzyszonej***

25 czerwca 2008 r. przejęliśmy za kwotę 319.628 zł (95,000 euro) od ITI Media, jednostki znajdującej się pod wspólną kontrolą, 25% kapitału zakładowego plus jeden udział w Neovision Holding, spółce zarejestrowanej w Amsterdamie, Holandia, która jest jedynym udziałowcem ITI Neovision Sp. z o.o., właściciela i operatora cyfrowej platformy telewizyjnej 'n' w Polsce. Cena 319.628 zł (95,000 euro) obejmowała 25% plus 1 udział w Neovision Holding oraz proporcjonalny udział w pożyczkach udzielonych ITI Neovision Sp. z o.o. przez wspólników (pożyczki udzielone 'n' przez wspólników) oraz opcję zakupu udziału kontrolnego w kapitale zakładowym Neovision Holding według wartości rynkowej po trzech lub czterech latach od naszej pierwotnej inwestycji.

Klasyfikowaliśmy naszą inwestycję jako inwestycję w jednostkę stowarzyszoną z zastosowaniem wyceny według praw własności. W sprawozdaniach finansowych podzieliśmy całą inwestycję na inwestycję w jednostkę stowarzyszoną i pożyczkę dla jednostki stowarzyszonej. Wartość inwestycji odzwierciedlała cenę zapłaconą ITI Media pomniejszoną o wartość godziwą nabytych pożyczek udzielonych 'n' przez wspólników. Oszacowaliśmy wartość godziwą należności z pożyczek udzielonych 'n' przez wspólników, w oparciu o model wyceny, w którym kluczowymi wskaźnikami były marża kredytowa i rynkowe stopy procentowe.

Przed 11 marca 2009 r. mieliśmy znaczący wpływ na działalność ITI Neovision Sp. z o.o., jednak nie posiadaliśmy nad nią kontroli. W konsekwencji inwestycja w jednostkę stowarzyszoną była księgowana z zastosowaniem metody praw własności i ujmowaliśmy 25% udziału w wyniku netto jednostki stowarzyszonej.

#### ***Przejęcie kontroli dnia 11 marca 2009 roku***

11 marca 2009 r. zawarliśmy z ITI Media umowę przedwstępną ("Umowa przedwstępna"), zgodnie z którą strony ustaliły, że zwiększymy nasz bezpośredni udział we własności Neovision Holding oraz pośredni udział w ITI Neovision Sp. z o.o. do łącznie 51% udziałów w kapitale zakładowym każdej z tych spółek za kwotę 46.200 euro (452.764 zł). Następnie zawarliśmy umowę transakcyjną ("Umowa transakcyjna") oraz wprowadziliśmy zmiany do Umowy wspólników zawartej z ITI Media i Neovision Holding, wdrażając Umowę przedwstępną. W wyniku powyższej transakcji przejęcia kontroli zakończonej 31 marca 2009 r. jesteśmy w posiadaniu udziałów Neovision Holding, a poprzez udział w Neovision Holding, pośrednio jesteśmy w posiadaniu udziałów ITI Neovision Sp. z o.o. odpowiadających 50.0005% udziałów każdej ze spółek, a także posiadamy 52.4% pożyczek udzielonych 'n' przez wspólników.

4 sierpnia 2009 r. Neovision Holding odkupiło dodatkowe 390 udziałów po cenie odkupu równej wartości nominalnej tych udziałów i umorzyło 20.390 posiadanych odkupionych udziałów. W rezultacie, bezpośrednio posiadamy bezpośrednio udziały w Neovision Holding i pośrednio posiadamy udziały ITI Neovision Sp. z o.o. odpowiadające 51% udziałów w kapitale zakładowym każdej ze spółek. Umowa transakcyjna stanowiła również, że kanał Religia.tv zostanie najpóźniej 31 grudnia 2009 r. formalnie wydzielony z ITI Neovision Sp. z o.o., a ITI Media poniesie wszelkie powiązane koszty i zobowiązania powstałe przed i po wydzieleniu. Porozumienie to potwierdził jeszcze opisany dalej List intencyjny dotyczący nabycia 49% udziałów w Neovision Holding, a wydzielenie nastąpiło 10 grudnia 2009 roku.

Umowa transakcyjna stanowi, że zapłacimy ITI Media uzupełniającą kwotę, pod warunkiem osiągnięcia przez ITI Neovision przychodów z subskrypcji w roku 2010 powyżej 555,618 PLN. Kwota uzupełniająca zapłaty będzie 0.3214 EUR (nie w tysiącach) przypadające na każde 1.00 PLN (nie w tysiącach) ponad wyżej wymieniony próg przychodów. Prawa ITI Media do otrzymania tej korekty płatności są również uwarunkowane osiągnięciem lub przekroczeniem przez ITI Neovision w roku kalendarzowym 2010 określonych celów w odniesieniu do EBITDA, liczby abonentów oraz średniego przychodu na abonenta (ARPU). Korekta płatności stanie się wymagalna, jeśli ITI Neovision w 2010 roku uzyska rentowność na poziomie EBITDA, będzie miała ponad 848.000 abonentów, uzyska średni przychód na abonenta przekraczający 60,48 zł (nie w tysiącach) oraz wygeneruje przychody z subskrypcji na poziomie minimum 555,6 milionów PLN. Całkowita wartość korekty zapłaty nie przekroczy 60 milionów EUR. Kwota ta zostanie odpowiednio zmniejszona, jeśli do końca roku 2010 r. ITI Media zbędzie całość lub część swoich pozostałych udziałów w Neovision Holding lub ITI Neovision osobom trzecim a ustalona cena zakupu będzie wskazywać na to, że wartość ITI Neovision jest niższa niż kwota ustalona w Umowie transakcyjnej (która to kwota odpowiada wartości naszej inwestycji i co za tym idzie wartości ITI Neovision). Mamy prawo uregulować do 50% wartości zapłaty warunkowej przez dostarczenie naszych akcji wycenionych po średniej ważonej cenie rynkowej z ostatnich 30 dni poprzedzających rozliczenie, a resztę uregulować w gotówce.

W związku z tym, że zostaliśmy bezpośrednim większościowym udziałowcem Neovision Holding oraz pośrednim większościowym udziałowcem ITI Neovision Sp. z o.o., zarząd Neovision Holding oraz rada nadzorcza ITI Neovision Sp. z o.o. przeszły reorganizację, tak że teraz większość członków każdego z tych organów to osoby przez nas wyznaczone. Umowa wspólników, wraz z późniejszymi zmianami, pozostaje skuteczna, jednak teraz jesteśmy udziałowcem większościowym, a możliwość nabycia 51% bezpośredniej własności Neovision Holding przyznana nam w Umowie wspólników uznaje się za wykonaną w ramach opisanych powyżej transakcji.

Umowy te zawarto na standardowych warunkach i zostały one zaakceptowane przez większość niezależnych członków rady nadzorczej, a my otrzymaliśmy opinie o rzetelności warunków transakcji, w jakie weszliśmy.

Koszty bezpośrednio związane z transakcją wyniosły 16,6 milionów PLN i obejmowały głównie doradztwo prawne, doradztwo w zakresie wyceny i zostały ujęte w rachunku wyników za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.

### ***Przejęcie pozostałych udziałów w 'n'***

5 listopada 2009 r. podpisaliśmy List intencyjny mający na celu zakup pozostałych 49% udziałów w Neovision Holding należących do ITI Media oraz pozostałych udziałów w zadłużeniu Neovision Holding i ITI Neovision Sp. z o.o. należących do ITI Media oraz innych spółek z Grupy ITI ("Transakcja 'n'"). Cena kupna w ramach Transakcji 'n' wyniosła 188 milionów EUR.

10 grudnia 2009 r. zawarliśmy z ITI Media umowę nabycia udziałów w ramach Transakcji 'n'. Po zamknięciu Transakcji 'n' będziemy w bezpośrednim posiadaniu 100% udziałów w Neovision Holding oraz 100% pożyczek udzielonych Neovision Holding i ITI Neovision Sp. z o.o. przez wspólników. W umowie nabycia udziałów zgodziliśmy się też, pod warunkiem zamknięcia Transakcji 'n', finansować działalność ITI Neovision Sp. z o.o. od 5 listopada 2009 r. Jeżeli nie dojdzie do zamknięcia Transakcji 'n', umowa nabycia udziałów przewiduje, że będziemy mieć prawo, zgodnie z procedurami określonymi w umowie wspólników, do koncesji w udziały spółki ITI Neovision części pożyczek, które ITI Media byłoby zobowiązane przekazać ITI Neovision Sp. z o.o. po 5 listopada 2009 r.

Łączna wartość transakcji, jaką zapłacimy za Transakcję 'n' wynosi 188 milionów EUR. Płatność zostanie uiszczona poprzez emisję obligacji na rzecz ITI Media w kwocie równej wartości transakcji ("Dodatkowe obligacje"). Dodatkowe obligacje zostaną wyemitowane przez

TVN Finance Corporation II AB, naszą spółkę zależną, na tych samych warunkach, jakie obowiązywały w przypadku Obligacji 10.75% Senior Notes wyemitowanych 19 listopada 2009 r. W dniu zakończenia Transakcji 'n' Dodatkowe obligacje o wartości 148 milionów EUR zostaną wyemitowane bezpośrednio na rzecz ITI Media, podczas gdy Dodatkowe obligacje o łącznej wartości 40 milionów EUR zostaną zdeponowane na rachunku escrow na rzecz ITI Media. Dodatkowe obligacje zostaną zwolnione z rachunku escrow na rzecz ITI Media: (i) gdy ITI Neovision osiągnie dodatni wskaźnik EBITDA po zamknięciu transakcji: (a) przez dwa kolejne kwartały lub (b) w jednym kwartale, jeżeli przeprowadzimy rebranding platformy DTH 'n'; (ii) przy sprzedaży wszystkich lub znaczącej części naszych udziałów w ITI Neovision stronie trzeciej lub (iii) gdy nastąpi wewnętrzna reorganizacja oraz/lub fuzja, w wyniku której ITI Neovision przestanie istnieć w bieżącej formie – w zależności od tego, które z tych zdarzeń będzie miało miejsce najwcześniej. Po zakończeniu Transakcji 'n' istniejąca umowa wspólników oraz Umowa transakcyjna zawarta między nami a ITI Media zostaną rozwiązane, a wszelkie zapisy dotyczące zobowiązań warunkowych zostaną anulowane. Dopóki ITI Media jest w posiadaniu Dodatkowych obligacji, zgadza się nie głosować w sprawach, które podlegają głosowaniu przez posiadaczy obligacji na mocy naszej umowy. Jeżeli Transakcja 'n' zostanie sfinalizowana, wówczas staniemy się właścicielem wszystkich pożyczek udzielonych 'n' przez wspólników.

Zamknięcie Transakcji 'n' jest uwarunkowane wypełnieniem szeregu warunków, w szczególności uzyskaniem zgody banków kredytujących Grupę ITI na emisję Dodatkowych obligacji. Ponadto, strony mogą zmodyfikować kolejne etapy Transakcji 'n', zmienić strukturę i źródła finansowania z powodów związanych z efektywnością podatkową, a także w celu wypełnienia wszystkich wymogów prawnych. Jeżeli Transakcja 'n' nie zostanie zamknięta do 31 marca 2010 roku, wówczas umowa zakupu udziałów wygaśnie i ani my, ani ITI Media nie będziemy mieli prawa ani obowiązku zamknięcia Transakcji 'n'.

### ***Transakcje z ITI Neovision Sp. z o.o.***

Na dzień 11 marca 2009 r. ITI Neovision Sp. z o.o. była w całości konsolidowana w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy TVN i dlatego nie jest już traktowana jako podmiot powiązany Grupy.

### ***Usługi***

Nadajemy spoty reklamowe cyfrowej platformy 'n' oraz TVNK w naszych kanałach telewizyjnych jak również reklamujemy ich usługi na naszych stronach internetowych. Nasz całkowity przychód z reklamy 'n' i TNK wyniósł 0,2 miliona zł w okresie między 1 stycznia 2009 r. a 11 marca 2009 r. ITI Neovision sp. z o.o. dystrybuje nasze kanały na cyfrowej platformie 'n' oraz poprzez TNK. Nasz całkowity przychód z opłat licencyjnych naszych kanałów wyniósł 4,7 miliona zł w okresie między 1 stycznia 2009 r. a 11 marca 2009 r.

Świadczymy na rzecz ITI Neovision Sp z o.o usługi nadawcze (włączając playout, uplink, back up systems, multiplexing), usługi archiwizacji, wsparcia ITI, utrzymania i harmonogramowania usług telewizyjnych. Wypożyczamy także sprzęt do produkcji telewizyjnej ITI Neovision sp. z o.o. po cenach rynkowych. Dodatkowo, podnajmujemy ITI Neovision Sp. z o.o. przestrzeń studyjną oraz sprzęt, a także licencjonujemy oprogramowanie produkcyjne głównie na potrzeby kanału nsport. Świadczymy na rzecz ITI Neovision usługi produkcji telewizyjnej (włączając realizację, grafikę, operatorów, edycję) jak również wynajmujemy sprzęt telewizyjny i inne pomieszczenia naszych regionalnych biur. Nasze całkowite przychody z nadawania, wynajmu, produkcji telewizyjnej oraz pozostałych powiązanych usług wyniósł 5,6 miliona zł w okresie między 1 stycznia 2009 r. a 11 marca 2009 r.

ITI Neovision Sp. z o.o. wyprodukowało sportowe programy informacyjne zarówno dla TVN 24 jak i programu informacyjnego TVN *Fakty* kwotę 0,5 miliona zł w okresie między 1 stycznia 2009 r. a 11 marca 2009 r.



## **Umowy pożyczki zawarte przez podmioty powiązane**

Dnia 25 czerwca 2008 r. w związku z nabyciem mniejszościowego pakietu w Neovision Holding, nabyliśmy również pożyczki przyznane ITI Neovision, o łącznej wartości nominalnej 35,3 miliona euro. Pożyczki mają wartości nominalne 25,1 miliona euro, 4,5 miliona euro oraz 5,7 miliona euro i płatne są odpowiednio 31 grudnia 2015 r., 5 kwietnia 2011 r. i 19 lipca 2011r. W okresie między 25 czerwca 2008 r. a 10 marca 2009 r. przyznaliśmy ITI Neovision Sp. z o.o. dodatkowe pożyczki o całkowitej wartości 15,2 milionów euro, z terminem płatności 30 czerwca 2015 r. Pożyczki oprocentowane są na poziom 9,5% rocznie.

### *Strateurop International*

W 2007 r. Strateurop International B.V. podpisała dwuletnią umowę pożyczki z ITI Neovision Sp. z o.o. na łączną kwotę 85,000 euro. Pożyczka jest oprocentowana 9,5% w skali roku. Na 31 grudnia 2009 r. pozostała kwota pożyczki wynosiła 64,700 euro i płatna jest do 31 grudnia 2015 r.

### *N-Vision*

W 2007 r. i 2008 r. N-Vision B.V. podpisało umowę pożyczki z ITI Neovision Sp. z o.o. na łączną kwotę 100 milionów euro. Na dzień 31 grudnia 2009 r. pozostała nominalna kwota pożyczki wynosiła 45,4 milionów euro i płatna jest do dnia 31 grudnia 2015 r. oraz 2018 r. 9 września 2008 r. N-Vision B.V. podpisało umowę pożyczki z Cyfrowy Dom Sp. z o.o. na łączną kwotę 10 milionów euro. Na 31 grudnia 2009 r. pozostała kwota pożyczki wynosiła 1,8 milionów euro i płatna jest do 31 grudnia 2015 r.

## **PUNKT 6. INFORMACJE FINANSOWE**

### **Skonsolidowane sprawozdanie finansowe i inne informacje finansowe**

#### ***Sprawozdanie finansowe***

Sprawozdanie finansowe składane razem z niniejszym Raportem znajduje się na stronach F-1 do F-84.

#### ***Postępowanie prawne***

Obecnie nie toczą się wobec nas żadne postępowanie prawne, których wartość indywidualnie ani łącznie przekraczałaby 10% naszego kapitału własnego.

#### ***Zasady wypłaty dywidendy***

Naszą intencją jest dystrybuowanie od 30% do 50% naszego rocznego zysku netto w ramach wypłaty rocznej dywidendy, co będzie uzależnione od dostępnych środków pieniężnych, spełnienia limitów dystrybucji zagregowanego zysku netto przewidzianego w umowie obligacji Senior Notes oraz wymaganych, naszymi umowami kredytowymi i Obligacjami 10,75% Senior Notes, wskaźników zadłużenia.

18 czerwca 2009 r. wypłaciliśmy dywidendę w wysokości 194.025 zł (lub 0,57 zł na akcję).

#### **Program Wykupu Akcji**

W dniu 30 października 2008 roku nasi akcjonariusze zatwierdzili program wykupu i umorzenia akcji własnych. Program pozwalał nam na wykup 35 milionów akcji, ale nie więcej niż 10% naszego kapitału zakładowego liczonego na ostatni dzień programu. Program zakończył się 31 grudnia 2009 r. i od momentu uruchomienia Programu Wykupu Akcji nabyliśmy łącznie 9.157.107 akcji pośredniej cenie 10,92 zł za akcję, (wszystkie liczby nie w tysiącach) za łączną kwotę 100.000 zł, łącznie z kosztem programu.

Pierwsza transza 50.000 zł przeznaczona na wykup akcji została uruchomiona 17 listopada 2008 roku. Do 21 stycznia 2009 r. wykupiliśmy łącznie 3.903.188 akcji (nie w tysiącach) po średniej cenie w wysokości 12,81 zł (nie w tysiącach) za akcję, za łączną kwotę 49.999.961 zł (nie w tysiącach).

Druga transza 50.000 zł przeznaczona na wykup akcji została uruchomiona 5 lutego 2009 roku. Do 18 marca 2009 roku nabyliśmy 5.253.919 akcji (nie w tysiącach) po średniej cenie w wysokości 9,52 zł (nie w tysiącach) za akcję, za łączną kwotę 49.999.991 zł (nie w tysiącach).

Wydaliśmy 62.572 zł z tytułu Programu Wykupu Akcji w 2009 r. Umorzenie tych akcji zostało zarejestrowane przez sąd w dniu 3 lipca 2009 r.

W dniu 3 lipca 2009r. obniżyliśmy kapitał zakładowy TVN S.A. z kwoty 69.903 zł do 68.072 zł poprzez dobrowolne umorzenie 9.157.107 (nie w tysiącach) akcji własnych TVN S.A. nabytych za wynagrodzenie w wysokości 99.651 zł.

**Wyjaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w naszym raporcie rocznym, a wcześniej publikowanymi przez nas prognozami.**

Tabela poniżej przedstawia porównanie naszych skonsolidowanych wyników finansowych za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. i zaktualizowanej prognozy na 2009 r., opublikowanej 13 sierpnia 2009 r. i 11 marca 2009 r.

	<b>Rzeczywiste wyniki za rok 2009</b>	<b>Zaktualizowana prognoza na rok 2009</b>
Wydatki inwestycyjne*	302.538	323.000
liczba abonentów platformy 'n'	692.000	766.000
Średni przychód na abonenta (ARPU)	57,4	62,9

\* Definiowane jako wzrost wartości księgowej brutto naszych aktywów trwałych i wartości niematerialnych i prawnych.

Różnica między wynikami prognozowanymi a rzeczywistymi nie przekracza 10%.

**Istotne zmiany**

Poza zdarzeniami opisanymi w części 3. oraz innych pozycjach niniejszego Raportu Roczного, od 31 grudnia 2009 r. nie wystąpiły istotne zmiany w naszej sytuacji finansowej ani wynikach działalności operacyjnej.

## PUNKT 7. OFERTA I NOTOWANIA

### Informacje na temat notowań i rynków

Dnia 21 grudnia 2009 r. nasze Obligacje zaczęły być notowane na rynku Euro MTF, prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Luksemburgu.

Od dnia 7 grudnia 2004 r. nasze Akcje są notowane na rynku regulowanym na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

29 grudnia 2006 r. miał miejsce podział akcji w stosunku 1 do 5. Zmieniliśmy nominalną wartość akcji z 1 zł na 20 groszy. Liczba akcji zwiększyła się do 343.508.455 (nie w tysiącach).

Na dzień 31 grudnia 2009 roku liczba akcji TVN S.A. wynosiła 340.440.528 (nie w tysiącach). Kapitał zakładowy TVN S.A. wynosi 68.088 zł.

Zmiany cen naszych akcji przedstawiono w poniższej tabeli:

<b>(zł, nie w tysiącach)</b>	<b>Najwyższa cena akcji w miesiącu</b>	<b>Najniższa cena akcji w miesiącu</b>
Lipiec 2009 .....	13,79	9,87
Sierpień 2009 .....	16,14	12,28
Wrzesień 2009 .....	15,20	12,90
Październik 2009 .....	15,50	13,93
Listopad 2009 .....	14,25	12,24
Grudzień 2009 .....	14,43	12,52

<b>(zł, nie w tysiącach)</b>	<b>Najwyższa cena akcji w kwartale</b>	<b>Najniższa cena akcji w kwartale</b>
Pierwszy kwartał zakończony 31 marca 2008 r. ....	26,75	20,47
Drugi kwartał zakończony 30 czerwca 2008 r. ....	24,40	15,75
Trzeci kwartał zakończony 30 września 2008 r. ....	19,47	14,20
Czwarty kwartał zakończony 31 grudnia 2008 r. ....	18,46	10,60
Pierwszy kwartał zakończony 31 marca 2009 r. ....	14,11	7,90
Drugi kwartał zakończony 30 czerwca 2009 r. ....	12,75	8,10
Trzeci kwartał zakończony 30 września 2009 r. ....	16,14	9,87
Czwarty kwartał zakończony 31 grudnia 2009 r. ....	15,50	12,24

<b>(zł, nie w tysiącach)</b>	<b>31 grudnia 2005</b>	<b>31 grudnia 2006</b>	<b>31 grudnia 2007</b>	<b>31 grudnia 2008</b>	<b>31 grudnia 2009</b>
Cena akcji na koniec okresu	15,60	24,90	25,00	13,46	14,29
Średnia cena w danym okresie	10,24	20,17	24,36	18,55	12,02
Najwyższa cena akcji w danym okresie	16,40	26,60	29,28	26,75	16,14
Najniższa cena akcji w danym okresie	7,40	15,10	19,50	10,60	7,90

## **PUNKT 8. INFORMACJE DODATKOWE**

### **Statut Spółki**

Niniejszy punkt zawiera streszczenie istotnych postanowień Statutu Spółki, jak również informacji w zakresie kapitału zakładowego, akcji, kodeksu spółek handlowych i innych przepisów prawa, które są ważne z punktu widzenia naszej działalności. Opis ten nie jest pełny i zawiera odesłania do naszego Statutu, kodeksu spółek handlowych oraz do innych przepisów prawa obowiązujących na dzień niniejszego sprawozdania.

TVN Sp. z o. o. została utworzona 22 maja 1995 r. i została wpisana do rejestru handlowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy, Sąd Gospodarczy, Wydział XVI Handlowo-Rejestrowy, pod numerem RHB 43929. Dnia 12 czerwca 2001 r. Sąd rejestrowy wydał postanowienie o wpisaniu TVN Sp. z o.o. do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000018906.

2 lipca 2004 r. nadzwyczajne walne zgromadzenie wspólników TVN Sp. z o.o. jednogłośnie przyjęło uchwałę nr 12 w sprawie przekształcenia TVN Sp. z o.o. w spółkę akcyjną, TVN S.A. Przekształcenie to zostało zarejestrowane urzędowo 30 lipca 2004 r. poprzez dokonanie z tą datą wpisania TVN S.A. do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez sąd rejestrowy pod numerem KRS 0000213007.

### ***Kapitał zakładowy***

Kapitał zakładowy składa się z 340.440.528 akcji imiennych i na okaziciela serii A, B, D, C1, C2, E1, E2 i E3 o wartości nominalnej 20 groszy każda (obejmujących 180.355.430 akcji imiennych oraz 160.085.098 akcji na okaziciela), nie w tysiącach. 8 czerwca 2006 r. zatwierdzone zostało warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego spółki do 9.870.000 (nie w tysiącach) akcji serii C spółki wymaganych w celu realizacji pracowniczego planu motywacyjnego, 26 września 2006 r. zatwierdzone zostało warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego spółki do 8.781.675 akcji (nie w tysiącach) serii E spółki wymaganych w celu realizacji pracowniczego planu motywacyjnego.

Zgodnie z §7 ustępem 1 Statutu, Zarząd może w ciągu 3 lat od dnia 1 stycznia 2008 r. dokonać podwyższenia kapitału zakładowego, przez dokonanie jednego albo kilku kolejnych podwyższeń kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego, o łączną kwotę nie wyższą niż 15.000.000 zł (nie w tysiącach), tj. o 75.000.000 (nie w tysiącach) akcji (przy założeniu, że wartość nominalna pojedynczej akcji pozostanie na poziomie 20 groszy). Prawo podwyższenia kapitału akcyjnego dotyczy także akcji obejmowanych w zamian za wkłady niepieniężne oraz możliwości emisji warrantów subskrypcyjnych (§7 ustęp 2 i 3 Statutu). Zgodnie z §7 ustępem 4 i §21 ustępem 2.8 Statutu, uchwały Zarządu w sprawie: (i) wskazania daty otwarcia i zamknięcia subskrypcji, (ii) ustalenia ceny emisyjnej, (iii) wydania akcji w zamian za wkłady niepieniężne (iv) emisji warrantów wymagają wyrażenia zgody przez radę nadzorczą.

### ***Emisja akcji***

Podwyższenie kapitału zakładowego może nastąpić w wyniku emisji nowych bądź podwyższenia wartości nominalnej istniejących akcji oraz wymaga uchwały walnego zgromadzenia akcjonariuszy podjętej kwalifikowaną większością trzech czwartych głosów.

Obok zwykłego podwyższenia kapitału zakładowego, kodeks spółek handlowych przewiduje również (i) podwyższenie kapitału zakładowego ze środków z kapitału rezerwowego lub kapitału zapasowego, (ii) podwyższenie kapitału zakładowego do wysokości kapitału docelowego oraz (iii) warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego.

## ***Obrót akcjami***

Nasze akcje są przedmiotem swobodnego obrotu i nie podlegają żadnym ograniczeniom, z wyjątkiem tych wynikających ze Statutu, kodeksu spółek handlowych, ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, ustawy o ofercie publicznej, ustawy o radiofonii i telewizji, a także innych istotnych przepisów prawa, z których to ograniczeń ważniejsze omówiono w skrócie poniżej.

W myśl §10 ustępu, 1 naszego Statutu zbycie akcji imiennych wymaga uprzedniej zgody zarządu. Zarząd powiadamia akcjonariusza o wyrażeniu zgody lub odmowie jej wyrażenia w ciągu 30 dni od otrzymania od akcjonariusza pisemnego zawiadomienia o zamiarze zbycia akcji, określającego liczbę zbywanych akcji oraz cenę zbycia. W przypadku gdy zarząd odmówi wyrażenia zgody na zbycie akcji, obowiązany jest wskazać, w ciągu dwóch miesięcy od otrzymania pisemnego zawiadomienia, nabywcę, który nabędzie te akcje za cenę, która nie może być niższa niż średnia cena tych akcji z ostatnich 30 dni obrotu na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych powiększona o 7,5% ceny określonej w zawiadomieniu, chyba że zbywca i nabywca wskazany przez zarząd uzgodnili inną cenę

Umowa o zbyciu akcji na rzecz nabywcy wskazanego przez Zarząd powinna być zawarta, a cena za akcje zapłacona przez nabywcę, w ciągu 14 dni od daty wskazania nabywcy przez Zarząd, chyba że nabywca i zbywca postanowią inaczej. W przypadku gdy nabywca wskazany przez Zarząd nie nabędzie akcji w wymaganym terminie, akcjonariusz może sprzedać akcje innej osobie lub dokonać zamiany akcji imiennych na akcje na okaziciela i nie wymaga to zgody Zarządu. Ograniczenia w zbywaniu akcji wynikające z §10 ustępu 1 naszego Statutu nie mają zastosowania do zbywania akcji imiennych na rzecz niektórych podmiotów stowarzyszonych ze Spółką.

W myśl §10 ustępu 2 naszego Statutu w okresie obowiązywania przepisów prawa ograniczających liczbę akcji, jaka może być nabyta przez podmioty zagraniczne mające siedzibę w kraju, który nie należy do EOG, akcje imienne serii A można zbyć jedynie na rzecz osoby fizycznej będącej rezydentem państwa należącego do Europejskiego Obszaru Gospodarczego lub osoby prawnej bądź organizacji nieposiadającej osobowości prawnej, która ma siedzibę w państwie należącym do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, z zastrzeżeniem warunków określonych w koncesjach na nadawanie.

W myśl §10 ustępu 3 naszego Statutu w okresie obowiązywania przepisów prawa ograniczających liczbę akcji, jaka może być nabyta przez podmioty zagraniczne mające siedzibę w kraju, który nie należy do EOG, akcje imienne serii A można zbyć na rzecz osoby fizycznej nie będącej rezydentem państwa należącego do Europejskiego Obszaru Gospodarczego lub osoby prawnej bądź organizacji nieposiadającej osobowości prawnej, która nie ma siedziby w państwie należącym do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, jedynie za zgodą Przewodniczącego KRRiT.

### ***Zamiana akcji imiennych na akcje na okaziciela***

Zgodnie z § 9 Statutu zamiana akcji imiennych na akcje na okaziciela może nastąpić jedynie na wniosek akcjonariusza i wymaga uprzedniej zgody Zarządu, przy czym taka zgoda nie może zostać cofnięta, jeśli przed zamianą akcjonariusz spełni warunki przewidziane w części „Obrót akcjami” powyżej.

### ***Prawa głosu***

W myśl artykułu 412 § 1 kodeksu spółek handlowych akcjonariusze mogą uczestniczyć w walnych zgromadzeniach akcjonariuszy i wykonywać prawo głosu osobiście bądź przez pełnomocnika.

Zgodnie z artykułem 411 kodeksu spółek handlowych każda akcja daje prawo do jednego głosu na walnych zgromadzeniach akcjonariuszy. Zgodnie z polskim kodeksem spółek handlowych, żadna z naszych akcji nie jest uprzywilejowana.

Zgodnie z §13 ustępem 4 Statutu dopóki przepisy prawa będą tego wymagać, prawa głosu przysługujące podmiotom zagranicznym mającym siedzibę w państwie, które nie należy Europejskiego Obszaru Gospodarczego (łącznie z jednostkami zależnymi takich podmiotów zagranicznych), nie mogą przekroczyć 49%.

Zgodnie z artykułem 400 kodeksu spółek handlowych akcjonariusz lub akcjonariusze reprezentujący co najmniej 5% kapitału zakładowego mogą żądać zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia, jak również umieszczenia określonych spraw w porządku obrad najbliższego walnego zgromadzenia. Żądanie takie należy złożyć na piśmie lub w formie elektronicznej do zarządu najpóźniej na miesiąc przed proponowanym terminem walnego zgromadzenia. Jeżeli w terminie dwóch tygodni od dnia przedstawienia żądania zarządowi nadzwyczajne walne zgromadzenie nie zostanie zwołane, sąd rejestrowy może, po wezwaniu zarządu do złożenia oświadczenia, upoważnić do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia akcjonariuszy występujących z tym żądaniem. Sąd wyznacza przewodniczącego tego zgromadzenia.

### **Rada Nadzorcza**

Zgodnie z artykułem 385 §1 kodeksu spółek handlowych członkowie rady nadzorczej są powoływani i odwoływani przez walne zgromadzenie akcjonariuszy.

Zgodnie z artykułem 385 §3 kodeksu spółek handlowych na wniosek akcjonariuszy, reprezentujących co najmniej 20% naszego kapitału zakładowego, wybór rady nadzorczej powinien być dokonany przez najbliższe walne zgromadzenie w drodze głosowania oddzielnymi grupami, nawet gdy statut przewiduje inny sposób powołania rady nadzorczej.

### **Zarząd**

Zarząd kieruje działalnością Spółki i reprezentuje ją przed osobami trzecimi. Następujący członkowie Zarządu posiadają prokurę: (i) prezes zarządu – prokura samoistna lub (ii) dwóch członków zarządu – prokura łączna.

Zarząd musi składać się, z co najmniej trzech członków, w tym z prezesa i przynajmniej jednego wiceprezesa, powoływanych i odwoływanych przez radę nadzorczą.

Liczbę członków zarządu określa rada nadzorcza.

Członkowie zarządu są powoływani wspólnie na okres trzyletni.

Zarząd podejmuje uchwały zwykłą większością głosów podczas posiedzeń lub bez ich zwoływania. Jeśli uchwała jest podejmowana podczas posiedzeń zarządu wymagane jest kworum równe połowie liczby członków. W przypadku nierozstrzygniętego głosowania, prezes zarządu ma głos rozstrzygający.

Następujące czynności podejmowane przez zarząd wymagają uprzedniej zgody rady nadzorczej:

- zawieranie umów z akcjonariuszem większościowym lub podmiotem z nim stowarzyszonym bądź zaciąganie zobowiązań wobec nich w łącznej kwocie przewyższającej równowartość 500 EUR w danym roku obrotowym, z wyjątkiem transakcji przewidzianych i zatwierdzonych w budżecie.

- zawieranie umowy lub zmiana umowy pomiędzy nami a innymi podmiotami, łącznie z podmiotami zależnymi (z wyjątkiem podmiotów zależnych, w których Spółka ma 100% udziałów), które to zawarcie lub zmiana prowadziłyby do sytuacji, w której Spółka zobowiązana jest do poniesienia kosztów lub dostarczenia towarów bądź usług na łączną kwotę wyższą niż 5.000 EUR w danym roku, lub w inny sposób byłyby istotne dla działalności Spółki lub jej podmiotów zależnych, z zastrzeżeniem, że niniejsze postanowienie nie ma zastosowania do umów o programy oraz wydatków uwzględnionych i zatwierdzonych w budżecie;
- ponoszenie nakładów inwestycyjnych na zakup lub dzierżawę środków trwałych nieuwzględnionych w budżecie, na łączną kwotę przekraczającą równowartość 5.000 EUR w danym roku obrotowym;
- nabywanie papierów wartościowych lub udziałów w innych spółkach za łączną kwotę przekraczającą równowartość 5.000 EUR w danym roku obrotowym, z wyjątkiem transakcji przewidzianych w budżecie;
- zbywanie (w tym oddawanie w leasing i dzierżawę) lub obciążanie składników majątku, których łączna wartość przekracza 5.000 EUR w danym roku obrotowym, z wyjątkiem transakcji przewidzianych w budżecie;
- wykonywanie praw przysługujących wobec podmiotów zależnych w zakresie wyrażania zgody na podejmowanie przez nie czynności określonych powyżej;
- podejmowanie innych czynności, nie wymienionych powyżej, z wyjątkiem tych związanych z bieżącą działalnością, które prowadziłyby do powstania zobowiązania lub wygaśnięcia zobowiązania osoby trzeciej wobec Emitenta, których łączna wartość przekracza 5.000 EUR, z wyjątkiem transakcji przewidzianych w budżecie.

### **Prawo do zaciągania zobowiązań**

Zarząd nie może zaciągać pożyczek, kredytów lub innych form finansowania, z wyjątkiem refinansowania istniejących zobowiązań, na łączną kwotę wyższą niż 5.000 EUR w danym roku obrotowym, bez zgody rady nadzorczej, chyba że są one przewidziane w rocznym budżecie.

### **Prawo poboru**

Zgodnie z art. 433 § 1 kodeksu spółek handlowych nasi akcjonariusze mają prawo pierwszeństwa objęcia nowych akcji proporcjonalnie do liczby akcji znajdujących się już w ich posiadaniu.

W interesie spółki Walne Zgromadzenie może pozbawić akcjonariuszy prawa poboru akcji w całości lub w części na mocy uchwały podjętej większością 80% głosów, jeśli proponowana uchwała została zapowiedziana w porządku obrad Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, a zarząd przedstawi pisemną opinię uzasadniającą podjęcie uchwały, zgodnie z art. 433 § 2 kodeksu spółek handlowych.

Zgodnie z art. 433 § 3 kodeksu spółek handlowych, powyższe wymogi art. 433 § 2 kodeksu spółek handlowych nie muszą być spełnione, jeśli uchwała o podwyższeniu kapitału zakładowego stanowi, że nowe akcje:

- mają być objęte w całości przez instytucję finansową (tzn. subemitenta), która następnie zaoferuje je akcjonariuszom celem umożliwienia im wykonania prawa poboru na warunkach określonych w uchwale lub



- mają być objęte przez subemitenta w przypadku, gdy akcjonariusze, którym przysługuje prawo poboru, nie obejmą części lub całości oferowanych im akcji.

Zgodnie z § 7, ust. 5, Statutu naszej spółki Zarząd ma prawo, w granicach kapitału docelowego, również w przypadku emisji praw poboru, pozbawić dotychczasowych akcjonariuszy prawa pierwszeństwa w całości lub w części, pod warunkiem uzyskania uprzedniej zgody Rady Nadzorczej.

### **Dywidendy i udziały w zyskach**

Zgodnie z artykułem 347 § 1 kodeksu spółek handlowych akcjonariusze mają prawo do udziału w zysku wykazanym w sprawozdaniu finansowym, zbadanym przez biegłego rewidenta, który został przeznaczony przez walne zgromadzenie do wypłaty akcjonariuszom.

Zgodnie z artykułem 395 kodeksu spółek handlowych uchwałę o podziale zysku i wypłacie dywidendy (lub pokryciu straty) podejmuje zwyczajne walne zgromadzenie zwołane w ciągu sześciu miesięcy od zakończenia roku obrotowego.

W myśl artykułu 347 §2 kodeksu spółek handlowych zysk rozdziela się w stosunku do liczby akcji.

§ 27 ustęp 2 Statutu upoważnia zarząd do wypłacenia akcjonariuszom zaliczki w danym roku obrotowym na poczet dywidendy oczekiwanej za ten rok obrotowy, o ile TVN ma wystarczające środki na wypłacenie takiej zaliczki. (artykuł 349, § 2 kodeksu spółek handlowych). Wypłacenie zaliczki na poczet przyszłej dywidendy wymaga zgody rady nadzorczej (artykuł 349 § 1 kodeksu spółek handlowych oraz § 21 ustęp 2 (9) Statutu Spółki).

Zgodnie z artykułem 349 § 2 kodeksu spółek handlowych Spółka może wypłacić zaliczkę na poczet przewidywanej dywidendy, jeżeli jej sprawozdanie finansowe za ostatni rok obrotowy, zbadane przez biegłego rewidenta, wykazuje zysk. Zaliczka stanowić może najwyżej połowę zysku osiągniętego od końca ostatniego roku obrotowego, wykazanego w sprawozdaniu finansowym, zbadanym przez biegłego rewidenta, powiększonego o niewypłacone zyski z poprzednich lat obrotowych, umieszczone w kapitałach rezerwowych przeznaczonych na wypłatę dywidendy, oraz pomniejszonego o straty z lat ubiegłych i akcje własne Spółki.

### **Ważny interes zarządu**

Statut nie zawiera szczególnych postanowień w zakresie ważnego interesu zarządu. Dlatego też znajdują tu zastosowanie ogólne zasady przewidziane kodeksem spółek handlowych.

Zgodnie z artykułem 379 kodeksu spółek handlowych i paragrafem 21 ustęp 2 (2) Statutu, w umowie między Spółką a członkiem zarządu, jak również w sporze z nim spółkę reprezentuje rada nadzorcza albo pełnomocnik powołany uchwałą walnego zgromadzenia.

Ponadto, zgodnie z artykułem 15 kodeksu spółek handlowych Zawarcie przez spółkę kapitałową umowy kredytu, pożyczki, poręczenia lub innej podobnej umowy z członkiem zarządu, rady nadzorczej, prokurentem, likwidatorem albo na rzecz którejkolwiek z tych osób wymaga zgody walnego zgromadzenia. Na zawarcie umowy pomiędzy członkami zarządu, prokurentami lub likwidatorem podmiotu dominującego a podmiotem zależnym Spółki musi wyrazić zgodę walne zgromadzenie podmiotu dominującego.

Zgodnie z artykułem 377 kodeksu spółek handlowych w przypadku sprzeczności interesów spółki z interesami członka zarządu, jego współmałżonka, krewnych i powinowatych do drugiego stopnia oraz osób, z którymi jest powiązany osobiście, członek zarządu powinien wstrzymać się od udziału w głosowaniu nad rozstrzygnięciem takich przypadków.

Ponadto, zgodnie z artykułem 380 § 1 kodeksu spółek handlowych Członek zarządu nie może bez zgody spółki zajmować się interesami konkurencyjnymi ani też uczestniczyć w spółce konkurencyjnej jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członek organu spółki kapitałowej bądź uczestniczyć w innej konkurencyjnej osobie prawnej jako członek organu. Zakaz ten obejmuje także udział w konkurencyjnej spółce kapitałowej, w przypadku posiadania w niej przez członka zarządu co najmniej 10% udziałów albo akcji bądź prawa do powołania co najmniej jednego członka zarządu.

### **Wynagrodzenie członków zarządu**

Zgodnie z artykułem 378 §1 kodeksu spółek handlowych rada nadzorcza ustala wynagrodzenie członków zarządu zatrudnionych na podstawie umowy o pracę lub innej umowy. Walne zgromadzenie może upoważnić radę nadzorczą do ustalenia, że wynagrodzenie członków zarządu obejmuje również prawo do określonego udziału w zysku rocznym spółki, który jest przeznaczony do podziału między akcjonariuszy.

### **Brak dyskryminacji członków zarządu ze względu na wiek**

Statut Spółki ani przepisy kodeksu spółek handlowych nie zawierają postanowień dotyczących wieku członków zarządu.

### **Likwidacja Spółki**

Zgodnie ze Statutem w przypadku likwidacji Spółki zgromadzenie akcjonariuszy na wniosek rady nadzorczej powołuje likwidatorów spośród członków zarządu i określa proces likwidacji. Do innych kwestii dotyczących likwidacji, które nie są uregulowane Statutem, mają zastosowanie artykuły 459 – 478 kodeksu spółek handlowych.

Ogólne zasady przewidują, że składniki majątku mogą zostać rozdysponowane pomiędzy akcjonariuszy po zaspokojeniu roszczeń wszystkich wierzycieli. Podziału majątku nie można dokonać przed upływem jednego roku od daty otwarcia likwidacji lub wezwania wierzycieli. Majątek rozdziela się pomiędzy akcjonariuszy proporcjonalnie do udziałów w kapitale zakładowym.

### **Umorzenie**

Umorzenia akcji dokonuje się za zgodą akcjonariusza (umorzenie dobrowolne), z zastrzeżeniem obowiązujących przepisów prawa. Statut nie przewiduje umorzenia akcji bez zgody akcjonariusza (umorzenia przymusowego).

### **Wezwania do pokrycia kapitału**

Zgodnie z kodeksem spółek handlowych akcjonariusze są zobowiązani do wniesienia pełnego wkładu na akcje. Wpłaty powinny być dokonywane równomiernie na wszystkie akcje.

### **Postanowienia w zakresie zmiany kontroli**

Decydujące znaczenie dla zagadnienia kontroli ma Decyzja KRRiT z dnia 22 września 2004 r. zezwalająca na nabywanie lub obejmowanie akcji TVN SA na okaziciela będących w obrocie giełdowym jedynie w granicach 49% kapitału zakładowego Spółki. Wiąże się to z art. 35 Ustawy o Radiofonii i Telewizji, który przewiduje, że udziały osób zagranicznych spoza terenu EOG w kapitale zakładowym spółki oraz odpowiednio prawa głosów tych osób na walnym zgromadzeniu nie mogą przekroczyć łącznie 49 %.

Zmiany w koncesjach przyznanych TVN S.A. na nadawanie, dokonane z chwilą dopuszczenia do obrotu na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych stanowi najpoważniejszą przeszkodę na drodze do zmiany kontroli. Na skutek tych zmian akcjonariusze

Spółki nie mogą zmniejszyć pakietu posiadanych przez nich akcji poniżej liczby uprawniającej do 51% głosów na zgromadzeniach akcjonariuszy.

Ograniczenia te stanowią zabezpieczenie przed przejęciem lub zmianą kontroli i praktycznie uniemożliwiają przejęcie Spółki.

Postanowienia zabezpieczające przed przejęciem są również zawarte w Statucie Spółki.

Pomimo że akcje TVN S.A. mają równe prawa w zakresie głosu i dywidendy, najskuteczniejszy mechanizm obrony zapewniają akcje imienne. Z uwagi na fakt, że zamiana akcji imiennych na akcje na okaziciela jak również inne rozporządzenie akcjami imiennymi wymaga pisemnej zgody Zarządu, zarząd ostatecznie decyduje o zmianach w zakresie akcji imiennych, zgodnie z artykułami 9 i 10 Statutu. Obecnie kapitał zakładowy TVN S.A. składa się z 180.355.430 akcji imiennych, które stanowią 52,98% kapitału zakładowego. Ponadto, w przypadku podwyższania kapitału zakładowego akcjonariusze mają prawo poboru, a pozbawienie ich tego prawa, inaczej niż w sytuacji opisanej powyżej, wymaga przyjęcia uchwały przez akcjonariuszy reprezentujących przynajmniej 80% kapitału, bądź, w przypadku podwyższania kapitału do wysokości kapitału przewidzianego, uchwały zarządu po uzyskaniu zgody rady nadzorczej. Zarząd może dokonać podwyższenia kapitału zakładowego o 15.000 zł, w myśl artykułu 7 Statutu Spółki, w ciągu trzech lat od daty rejestracji przekształcenia, tj. do 1 stycznia 2011 r.

Mimo że przepisy kodeksu spółek handlowych przewidują, że walne zgromadzenie akcjonariuszy ma prawo odwołania członków zarządu, Statut Spółki zezwala na ich odwołanie bądź zawieszenie jedynie z ważnych przyczyn. Uchwała musi wskazywać przyczyny odwołania bądź zawieszenia, przez co pozycja Zarządu jest silniejsza.

### **Czynności niezbędne do zmiany praw przysługujących akcjonariuszom**

Zgodnie z artykułem 415 kodeksu spółek handlowych uchwała dotycząca zmiany Statutu, zwiększająca świadczenia akcjonariuszy lub uszczuplająca prawa przyznane osobiście poszczególnym akcjonariuszom wymaga zgody wszystkich akcjonariuszy, których dotyczy. Kodeks spółek handlowych przewiduje, że zmiany Statutu wymagają uchwały zapadającej większością trzech czwartych głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

### **Ujawnienie posiadania znacznych pakietów akcji**

Rozdział 4 ustawy o ofercie publicznej reguluje zobowiązania akcjonariuszy do ujawniania stanu posiadania akcji. Informację o nabyciu i zbyciu akcji należy zgłaszać do Komitetu Papierów Wartościowych i Giełd, jak również do Spółki, oraz należy ją ogłaszać publicznie.

Obowiązek zawiadomienia dotyczy w szczególności następujących czynności:

- nabycia lub zbycia akcji, w wyniku czego osiągnięty lub przekroczony został próg 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 33%, 50%, 75% lub 90% ogólnej liczby głosów;
- sprzedaż akcji, w wyniku której sprzedane zostało 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 33%, 50%, 75% lub 90% całkowitej ogólnej liczby głosów, jeśli akcjonariusz posiadał przed transakcją 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 33%, 50%, 75% lub 90% całkowitej ogólnej liczby głosów;
- nabycia lub zbycia akcji, w wyniku czego osiągnięty lub przekroczony został próg 2%, ogólnej liczby głosów w przypadku, gdy akcjonariusz posiadał uprzednio ponad 10% ogólnej liczby głosów oraz

- nabycia lub zbycia akcji, w wyniku czego osiągnięty lub przekroczony został próg 1%, ogólnej liczby głosów w przypadku, gdy akcjonariusz posiadał uprzednio ponad 33% ogólnej liczby głosów.

W przypadku gdy akcjonariuszowi przysługuje mniej niż 33% ogólnej liczby głosów i nabywa on akcje zwiększające jego liczbę głosów o ponad 10% ogólnej liczby głosów w okresie krótszym niż 60 dni, takie nabycie może nastąpić w wyniku ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę tych akcji.

W przypadku gdy akcjonariuszowi przysługuje 33% lub więcej ogólnej liczby głosów i nabywa on akcje zwiększające jego liczbę głosów o ponad 5% ogólnej liczby głosów w okresie krótszym niż jeden rok, takie nabycie może nastąpić wyłącznie w wyniku ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę tych akcji.

Przekroczenie 33% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej może nastąpić wyłącznie w wyniku ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę akcji tej spółki w liczbie zapewniającej osiągnięcie co najmniej 66% ogólnej liczby głosów.

Przekroczenie 66% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej może nastąpić wyłącznie w wyniku ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę wszystkich pozostałych akcji tej spółki.

Ponadto, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ma prawo kontrolowania koncentracji udziałów. Zgodnie z artykułem 13 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów musi być powiadomiony o zamiarze dokonania transakcji zakupu akcji skutkującym bezpośrednio lub pośrednio z objęciem kontroli nad spółką, pod warunkiem że wspólny obrót obydwu przedsiębiorstw uczestniczących w tej koncentracji osiągnięty na terytorium Rzeczypospolitej przekracza kwotę 50.000 EUR lub w skali światowej – kwotę 1.000.000 EUR.

## **Zmiany kapitału zakładowego**

Podwyższenie lub obniżenie kapitału zakładowego wymaga zmiany Statutu. Zgodnie z artykułem 415 kodeksu spółek handlowych zmiany Statutu mogą być dokonane jedynie w drodze uchwały zapadającej większością trzech czwartych głosów.

## **Ważniejsze umowy**

### ***Umowa licencyjna z Warner Bros. International Television***

W dniu 23 grudnia 2008 r. zawarliśmy umowę licencyjną z Warner Bros. International Television Distribution Inc. („Warner”) na mocy której Warner przyznał nam wyłączną licencję na okres około pięciu lat (upływający po wygaśnięciu ostatniej licencji na konkretny typ programu) na nadawanie programów Warnera, włączając: filmy, miniseriale i seriale telewizyjne w standardowej i wysokiej rozdzielczości w Polsce. Opłaty licencyjne uzależnione są od typu i długości odpowiednich programów. Warner posiada możliwość rozwiązania umowy, jeśli nie dotrzymamy naszych zobowiązań wynikających z niniejsze lub jakiegokolwiek innej umowy z Warner.

### ***Umowa licencyjna z Paramount Pictures***

W dniu 11 grudnia 2008 r. zawarliśmy umowę licencyjną z Paramount Picture Global („Paramount”) oraz DW Netherlands BV („DWN”) na mocy której Paramount i DWN przyznały nam licencję na nadawanie zakupionych programów w telewizji otwartej lub płatnej na okres około pięciu lat (upływający po wygaśnięciu ostatniej licencji na konkretny typ programu): filmy, miniseriale i seriale telewizyjne w standardowej i wysokiej rozdzielczości w Polsce. Opłaty licencyjne uzależnione są od typu i długości odpowiednich programów. Paramount posiada

możliwość rozwiązania umowy, jeśli nie dotrzemy naszych zobowiązań wynikających z niniejszej lub jakiegokolwiek innej umowy z Paramount

### **Umowy dotyczące praw autorskich**

Zawarliśmy umowy dotyczące praw autorskich ze zrzeczeniami pisarzy, aktorów i twórców filmowych określające zasady na jakich możemy nadawać treści programowe wyprodukowane przez strony trzecie.

#### ***Umowa licencyjna z ZAiKS***

11 sierpnia 2006 r. podpisaliśmy umowę licencyjną z ZAiKS, stowarzyszeniem autorów i kompozytorów w Polsce. Zgodnie z zasadami tej umowy licencyjnej mamy prawo do nadawania treści programowych chronionych przez ZAiKS, w zamian za miesięczną opłatę tantiem będących procentem przychodów TVN wygenerowanych z działalności nadawczej (takiej jak sprzedaż czasu reklamowego, sponsoringu, audiotele oraz telesprzedaż). Umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze stron z trzymiesięcznym okresem wypowiedzenia. ZAiKS posiada prawo do rozwiązania umowy z efektem natychmiastowym jeśli niedopełniamy naszych zobowiązań wynikających z umowy.

#### ***Umowa licencyjna z ZASP***

24 lipca 2001 r. podpisaliśmy umowę licencyjną z ZASP, związkiem aktorów polskich. Umowa reguluje nadawanie programów, w które zaangażowani są aktorzy reprezentowani przez ZASP oraz opłaty tantiem dla tych aktorów. Opłata związana z tą umową wyliczana jest oraz opłacana co miesiąc w zależności od rodzaju oraz długości danych programów. Umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze stron z trzymiesięcznym okresem wypowiedzenia.

#### ***Umowa ogólna z SFP***

28 sierpnia 2009r. podpisaliśmy umowę z SFP, zrzeczeniem polskich twórców filmowych. Umowa reguluje wartości oraz metodę płatności za nadawanie programów audiowizualnych. Opłata określona jest jako ryczałt wszystkich przychodów TVN wygenerowanych z naszej działalności, włączając przychody z reklam, sprzedaży czasu antenowego, programów sponsorowanych, usług smsowych oraz wszystkie innych przychody bezpośrednio związane z działalnością nadawczą TVN. Umowa jest na czas nieokreślony i może zostać rozwiązana przez każdą ze stron z trzymiesięcznym okresem wypowiedzenia.

#### ***Umowa o transmisji satelitarnej i poprzez telewizję kablową***

Dodatkowo posiadamy umowę licencyjną z operatorami satelitarnymi i kablowymi na dystrybucję naszych kanałów telewizyjnych poprzez ich sieci. Umowa z operatorami satelitarnymi i kablowymi zwykle zawierana jest na okres od pięciu do dziesięciu lat i może być przedłużona na dodatkowy okres za zgodą zaangażowanych stron. Od czasu do czasu negocjujemy lub renegotjujemy warunki tych umów licencyjnych i najczęściej staramy się szukać możliwości renegotjacji warunków umowy z operatorami satelitarnymi i kablowymi długo przed czasem jej wygaśnięcia.

#### ***Umowa z Eutelsat S.A. („Eutelsat”) na transponder satelitarny***

Podpisaliśmy umowę licencyjną na pojemnością transpondera satelitarnego, w bazie której Eutelsat zgodził się udostępnić nam pojemność transpondera satelitarnego na satelicie na wyłączność w Polsce. Umowy podziału zawarte przez nas lub ITI Neovision Sp. z o.o. z Eutelsat dają nam część pojemności na wyłączność, przez całą dobę na wskazanym transponderze. Powyższe umowy podziału wygasają 14 września 2011 r., 31 grudnia 2014 r., 19 kwietnia 2018 r. i 31 sierpnia 2018 r.

### ***Umowa licencyjna z Cyfrowym Polsatem S.A. (wcześniej telewizja Polsat S.A.)***

14 lutego 2003 r. podpisaliśmy umowę z Cyfrowy Polsat S.A. (wcześniej Telewizja Polsat S.A.). Umowa ta przyznaje licencje, bez prawa wyłączności, na dystrybucję kanałów TVN i TVN7 w Polsce. Umowa jest ważna do 29 lutego 2012 r.

### ***Umowa licencyjna z Cyfrowym Polsatem S.A. (wcześniej telewizja Polsat S.A.)***

30 maja 2006 r. podpisaliśmy umowę z Cyfrowy Polsat S.A. Umowa ta przyznaje licencje, bez prawa wyłączności, na dystrybucję kanałów TVN 24, TVN Meteo, TVN Turbo oraz TVN Style w Polsce. Umowa jest ważna do 29 lutego 2012 r.

### ***Umowa licencyjna z Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o.***

10 lutego 2004 r. podpisaliśmy umowę z Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o. Umowa ta przyznaje licencje, bez prawa wyłączności, na dystrybucję kanałów TVN i TVN7 w Polsce. Umowa jest ważna do 31 maja 2010 r. i daje możliwości automatycznego przedłużenia na kolejne trzy lata z określonym okresem powiadomienia.

### ***Umowa licencyjna z Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o.***

12 grudnia 2005 r. podpisaliśmy umowę z Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o. Umowa ta przyznaje licencje, bez prawa wyłączności, na dystrybucję kanałów TVN 24, TVN Meteo, TVN Turbo, TVN Style i TVN CNBC Biznes w Polsce. Umowa jest ważna do 31 grudnia 2010 r.

### ***Umowa licencyjna z Aster Sp. z o.o.***

2 stycznia 2007 r. podpisaliśmy umowę z Aster Sp. z o.o. Umowa ta przyznaje licencje, bez prawa wyłączności, na dystrybucję kanałów TVN 24, TVN Meteo, TVN Turbo, TVN Style, TVN CNBC Biznes i TVN Warszawa w Polsce. Umowa jest ważna do 31 grudnia 2011 r.

### ***Umowa licencyjna z Vectra S.A.***

30 października 2003 r. podpisaliśmy umowę z Vectra S.A. Umowa ta przyznaje licencje, bez prawa wyłączności, na dystrybucję kanałów TVN 24, TVN Meteo, TVN Turbo i TVN Style w Polsce. Umowa została zawarta na czas nieokreślony i może zostać rozwiązana przez każdą ze stron, z rocznym okresem wypowiedzenia. Po negocjacjach zakończonych w lipcu 2009 r. sfinalizowany został aneks do niniejszej umowy, który zmieniał umowę określając jej konkretny termin wygaśnięcia na 31 lipca 2014 r.

### ***Umowa licencyjna z UPC Polska Sp. z o.o.***

6 czerwca 2007 r. podpisaliśmy umowę z UPC Polska Sp. z o.o. Umowa ta przyznaje licencje, bez prawa wyłączności, na dystrybucję kanałów TVN 24, TVN Meteo, TVN Turbo, TVN Style i TVN CNBC Biznes w Polsce. Umowa jest ważna do 31 grudnia 2009 r. i daje możliwości automatycznego przedłużenia na kolejny rok, jeśli nie zostanie rozwiązana w określonym okresie powiadomienia.

### ***Umowa licencyjna z Multimedia Polska S.A.***

28 lutego 2006 r. podpisaliśmy umowę z Multimedia Polska S.A. Umowa ta przyznaje licencje, bez prawa wyłączności, na dystrybucję kanałów TVN 24, TVN Meteo, TVN Turbo, TVN Style i TVN CNBC Biznes w Polsce. Umowa jest ważna do 28 lutego 2014 r.

## **Pozostałe**

### ***Umowa TP EmiTel Sp. z o.o. (TP EmiTel) sieci naziemna na nadawanie sygnału***

20 kwietnia 2009 r. podpisaliśmy umowę z TP EmiTel dotyczącą przekazywania sygnału poprzez sieć naziemną w technice analogowej umożliwiającej nadawanie kanału TVN. TP EmiTel dostarcza nam usługę nadawczą poprzez jego telewizyjne stacje nadawcze. Umowa została podpisana na określony czas do momentu wygaśnięcia licencji nadawczych kanału TVN, czyli do 31 lipca 2013 r. Każda ze stron może rozwiązać umowę z sześciomiesięcznym okresem wypowiedzenia.

## **Kontrola wymiany walut**

Transakcje dewizowe reguluje ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. prawo dewizowe, która weszła w życie z dniem 1 października 2002 r., zwana dalej prawem dewizowym. Zasadniczo prawo dewizowe zezwala na transakcje dewizowe, z ograniczeniami przewidzianymi w tej ustawie. Obrót dewizowy z państwami członkowskimi Unii Europejskiej, Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (w tym ze Stanami Zjednoczonymi) jest w większości przypadków dozwolony bez ograniczeń. Ograniczenia występują natomiast w przypadku nierezydentów z krajów trzecich, tj. wszystkich krajów, które nie są państwami członkowskimi Unii Europejskiej, Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. Zwolnienie z ograniczeń i zobowiązań przewidzianych prawem dewizowym wymaga ogólnego lub indywidualnego zezwolenia dewizowego. Minister właściwy do spraw finansów publicznych udziela, w drodze rozporządzenia, ogólnych zezwoleń dewizowych. Zezwolenia takie mogą dotyczyć wszystkich lub rodzajowo określonej kategorii podmiotów oraz wszystkich lub rodzajowo określonych czynności. W konsekwencji niektóre ograniczenia przewidziane prawem dewizowym wyłącza rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych z dnia 4 września 2007 r., które weszło w życie dnia 3 października 2007r. Podczas, gdy wprowadzenie zmian do prawa dewizowego jako ustawy wymaga przeprowadzenia procesu legislacyjnego, wprowadzenie zmian do rozporządzenia Ministra Finansów leży wyłącznie w gestii Ministra Finansów.

Prawo dewizowe przewiduje równe traktowanie waluty polskiej i walut obcych wskazanych w wykazie walut wymienialnych podczas przeprowadzania i rozliczania transakcji z osobami mającymi siedzibę lub miejsce zamieszkania w krajach trzecich. Zgodnie z tą zasadą płatności na rzecz nierezydentów (według definicji zawartej w ustawie) mogą być dokonywane i wyrażone w walutach wymienialnych lub w walucie polskiej i są traktowane na równi.

Ograniczenia przewidziane prawem dewizowym dotyczą transakcji z krajami trzecimi, takich jak:

1. Transfer krajowych lub zagranicznych środków płatniczych przez rezydentów do krajów trzecich, z przeznaczeniem na podjęcie lub rozszerzenie w tych krajach działalności gospodarczej, w tym na nabycie nieruchomości, z kilkoma wyjątkami takimi jak przekazanie środków płatniczych na pokrycie kosztów usług w krajach trzecich;
2. Zbywanie w Polsce przez nierezydentów z krajów trzecich, a także przez organizacje międzynarodowe, do których nie należy Polska, zarówno pośrednio jak i bezpośrednio:
  - papierów wartościowych dłużnych o terminie wykupu krótszym niż rok, z wyjątkiem nabytych w Polsce;
  - wierzytelności z wyjątkiem nabytych w Polsce lub od Polaka w zakresie niewymagającym zezwolenia dewizowego.

3. Nabywanie przez rezydentów, zarówno bezpośrednio, jak i za pośrednictwem innych podmiotów:

- udziałów i akcji w spółkach mających siedzibę w krajach trzecich, a także obejmowanie udziałów i akcji w takich spółkach;
- jednostek uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania mających siedzibę w krajach trzecich;
- papierów wartościowych dłużnych wyemitowanych bądź wystawionych przez nierezydentów z krajów trzecich;
- waluty obce zbywanych przez nierezydentów z krajów trzecich, w zamian za inne obce lub krajowe środki płatnicze;
- wierzytelności zbywanych przez nierezydentów z krajów trzecich.

Należy podkreślić, że ograniczenie dotyczące zawierania umów mogących skutkować zobowiązaniem do uiszczenia zapłaty w walucie obcej w Polsce zostało uchylone dnia 24 stycznia 2009 r. Powyższa zmiana związana jest z nowelizacją Kodeksu cywilnego, w wyniku której zniesiona została zasada walutowości.

Ponadto, prawo dewizowe nakłada określone obowiązki. Rezydenci są obowiązani dokonywać przekazów pieniężnych za granicę oraz rozliczeń w kraju z nierezydentami za pośrednictwem uprawnionych banków, jeżeli kwota przekazu lub rozliczenia przekracza równowartość 15.000 euro. Obowiązek dokonywania rozliczeń za pośrednictwem uprawnionych banków nie dotyczy przypadków, w których stroną rozliczenia jest uprawniony bank.

Rezydenci dokonujący obrotu dewizowego oraz osoby prowadzące kantory wymiany walut są obowiązani przekazywać Narodowemu Bankowi Polskiemu dane w zakresie niezbędnym do sporządzania bilansu płatniczego oraz międzynarodowej pozycji inwestycyjnej.

### **Przywoływane dokumenty**

Wszelkie dokumenty dotyczące Spółki, na które powołuje się niniejsze opracowanie, są dostępne do wglądu w siedzibie Spółki. Osoby zainteresowane prosimy o kontakt z Tomaszem Poźniakiem pod numerem telefonu (+48 22) 856-66-14.



## PUNKT 9. PODSTAWOWE USŁUGI KSIĘGOWE I WYNAGRODZENIE ZA TE USŁUGI

Spółka zawarła umowy z PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. o przegląd i badanie śródrocznych i rocznych sprawozdań finansowych dnia 20 kwietnia 2009 r. oraz 15 października 2009 r. Umowy te obejmują przegląd sprawozdań finansowych za okres zakończony 30 czerwca 2009 r. oraz 30 września 2009 r. oraz badanie sprawozdań za okres zakończony dnia 31 grudnia 2009 r.

Również, 26 października 2009 r. zawarliśmy umowę, z naszymi audytorami z PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. o dostarczenie świadectwa niezbędnego do przygotowania memorandum informacyjnego do emisji Obligacji 10,75% Senior Notes.

Poniższe zestawienie zawiera wykaz usług księgowych i wynagrodzenia za te usługi w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 r. oraz 31 grudnia 2009r.

<b>(w złotych)</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
Wynagrodzenie za badanie (1) .....	1.750	1.179
Doradztwo podatkowe(2) .....	184	-
Doradztwo księgowe i pozostałe(3) .....	1.584	-
<b>Wynagrodzenia łączne</b>	<b>3.518</b>	<b>1.179</b>

(1) Wynagrodzenia za badanie to wynagrodzenia za przegląd półrocznych i badanie rocznych, jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych oraz za przegląd skonsolidowanych sprawozdań za okres zakończony 30 września 2009 r. Pozycja ta obejmuje wydatki i wynagrodzenia za usługi świadczone w odniesieniu do przeglądów i badania sprawozdań finansowych za rok obrotowy, niezależnie od daty faktury wystawionej za te usługi i wydatki

(2) Pozycja ta obejmuje wydatki i wynagrodzenia za usługi świadczone w okresie od 1 stycznia do dnia 31 grudnia roku obrotowego, niezależnie od daty faktury wystawionej za te usługi i wydatki.

(3) Pozycja ta obejmuje głównie wynagrodzenie za prace atestacyjne związane z dokumentem emisyjnym obligacji 10.75% Senior Notes.

## CZĘŚĆ II

### PUNKT 10. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

#### **I. Wskazanie zbioru zasad ładu korporacyjnego, któremu podlega emitent, oraz miejsca, gdzie tekst zbioru zasad jest publicznie dostępny.**

W 2009 roku Spółka przestrzegała zasad zawartych w dokumencie Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW, publicznie dostępnym na stronie internetowej <http://www.corp-gov.gpw.pl/>.

Spółka nie odstąpiła od stosowania żadnego z postanowień zbioru zasad ładu korporacyjnego: Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW.

#### **II. Opis podstawowych cech stosowanych w spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.**

Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej w Spółce i jego skuteczność w procesie sporządzania sprawozdań finansowych i raportów okresowych przygotowywanych i publikowanych zgodnie z zasadami Rozporządzenia z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych.

Założeniem skutecznego systemu kontroli wewnętrznej Spółki w sprawozdawczości finansowej jest zapewnienie adekwatności i poprawności informacji finansowych zawartych w sprawozdaniach finansowych i raportach okresowych. Skuteczny system kontroli wewnętrznej Spółki i zarządzania ryzykiem w procesie sprawozdawczości finansowej zbudowany został poprzez:

- Ustalony zakres raportowania finansowego stosowanego przez Spółkę;
- Zdefiniowany podział obowiązków i organizację pracy w procesie raportowania finansowego;
- Regularne przeglądy wyników Spółki z wykorzystaniem stosowanego raportowania finansowego;
- Regularne przeglądy publikowanych sprawozdań finansowych Spółki przez audytora;
- Zasady autoryzacji sprawozdań finansowych przed publikacją;
- Włączenie audytu wewnętrznego do oceny skuteczności stosowanych mechanizmów kontrolnych;

#### *Ustalony zakres raportowania finansowego stosowanego przez Spółkę*

W Spółce dokonuje się corocznych przeglądów strategii i długoterminowych planów biznesowych. W oparciu o wnioski z przeglądu przeprowadzany jest proces szczegółowego budżetowania obejmujący wszystkie obszary funkcjonowania Spółki z zaangażowaniem kierownictwa średniego i wyższego szczebla. Przygotowany corocznie budżet na kolejny rok i plan biznesowy obejmujący najbliższe 5 lat przyjmowany jest przez Zarząd Spółki i zatwierdzany przez Radę Nadzorczą.

W trakcie roku Zarząd Spółki analizuje bieżące wyniki finansowe porównując je z przyjętym budżetem wykorzystując stosowaną w Spółce sprawozdawczość zarządczą, która zbudowana jest w oparciu o przyjętą politykę rachunkowości Spółki (Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej) i uwzględnia format i szczegółowość danych finansowych prezentowanych w okresowych sprawozdaniach finansowych Spółki i Grupy.

Przyjęta przez Spółkę polityka rachunkowości w zakresie sprawozdawczości statutowej stosowana jest zarówno w procesie, jak i podczas przygotowania okresowej sprawozdawczości zarządczej.

Spółka stosuje spójne zasady księgowe prezentując dane finansowe w sprawozdaniach finansowych, okresowych raportach finansowych i innych raportach prezentowanych inwestorom.

#### *Zdefiniowany podział obowiązków i organizacja pracy w procesie raportowania finansowego*

Za przygotowywanie sprawozdań finansowych, okresowej sprawozdawczości finansowej i bieżącej sprawozdawczości zarządczej Spółki odpowiedzialny jest Pion Finansowy Grupy TVN kierowany aktualnie przez Członka Zarządu ds. Finansowych, Dyrektora Finansowego Grupy TVN..

Sprawozdania finansowe Spółki przygotowywane są przez zespół sprawozdawczości w ramach Pionu Finansowego Grupy TVN na podstawie danych finansowych zawartych w okresowej sprawozdawczości zarządczej po ich akceptacji przez Dyrektora Finansowego Grupy TVN z uwzględnieniem innych danych uzupełniających dostarczanych przez określonych pracowników innych departamentów. Przygotowane sprawozdania finansowe, przed przekazaniem ich niezależnemu audytorowi, sprawdzane są przez kierownika zespołu sprawozdawczości grupowej TVN i Członka Zarządu ds. Finansowych.

Raporty okresowe Spółki przygotowywane są przez zespół sprawozdawczości w ramach Pionu Finansowego Grupy TVN na podstawie danych finansowych zawartych w okresowej sprawozdawczości zarządczej po ich akceptacji przez Dyrektora Finansowego Grupy TVN z uwzględnieniem innych danych uzupełniających dostarczanych przez określonych pracowników pozostałych departamentów. Przygotowane raporty okresowe, przed przekazaniem ich niezależnemu audytorowi, sprawdzane są przez kierownictwo Pionu Finansowego Grupy TVN i przez Członka Zarządu ds. Finansowych.

#### *Regularne przeglądy wyników Spółki z wykorzystaniem stosowanego raportowania finansowego*

Dane finansowe będące podstawą sprawozdań finansowych i raportów okresowych pochodzą ze stosowanej przez Spółkę miesięcznej sprawozdawczości finansowej i operacyjnej. Kierownictwo średniego i wyższego szczebla Pionu Finansowego Grupy TVN pod przewodnictwem Członka Zarządu ds. Finansowych po zamknięciu księgowym każdego miesiąca kalendarzowego analizuje wspólnie wyniki finansowe Spółki w porównaniu do założeń i z uwzględnieniem segmentów biznesowych.

Zidentyfikowane błędy korygowane są na bieżąco w księgach Spółki i systemie sprawozdawczym Grupy TVN zgodnie z przyjętą polityką rachunkowości.

Przygotowywanie sprawozdań finansowych i raportów okresowych rozpoczyna się po akceptacji przez Członka Zarządu ds. Finansowych wyników zakończonego okresu.

#### *Regularne niezależne przeglądy publikowanych sprawozdań finansowych Spółki przez audytora*

Spółka stosuje zasadę niezależnego przeglądu publikowanej sprawozdawczości finansowej bez względu na to czy obowiązek przeglądu lub badania wynika z przepisów prawa.

Publikowane półroczne i roczne sprawozdania finansowe i raporty finansowe oraz dane finansowe będące podstawą tej sprawozdawczości poddawane są przeglądowi (półroczne) i

badaniu (roczne) przez audytora Spółki. Przeglądowi podlega w szczególności adekwatność danych finansowych oraz zakres koniecznych ujawnień.

Wyniki przeglądu półrocznego i badania rocznego prezentowane są przez audytora kierownictwu Pionu Finansowego Grupy TVN na spotkaniach podsumowujących oraz Komitetowi Audytu.

#### *Zasady autoryzacji sprawozdawczości finansowej przed publikacją*

Sprawozdania finansowe i raporty okresowe po zakończeniu przeglądu lub badania audytora przesyłane są członkom Rady Nadzorczej Spółki.

Przed zatwierdzeniem przez Zarząd i Radę Nadzorczą okresowej sprawozdawczości finansowej do publikacji zbiera się Komitet Audytu, któremu Członek Zarządu ds. Finansowych, przedstawia istotne aspekty kwartalnego/półrocznego/rocznego sprawozdania finansowego - w szczególności ewentualne zmiany zasad rachunkowości, ważne oszacowania i osądy księgowe, istotne ujawnienia i transakcje gospodarcze.

Komitet Audytu dokonuje przeglądu okresowej sprawozdawczości finansowej z uwzględnieniem informacji prezentowanych przez Zarząd Spółki i niezależnego audytora i rekomenduje Radzie Nadzorczej jej zatwierdzenie.

#### *Ocena mechanizmów kontrolnych przez audyt wewnętrzny*

W Spółce funkcjonuje dział audytu wewnętrznego, który uczestniczy w identyfikacji ryzyk i ocenie mechanizmów kontrolnych dla TVN S.A. i spółek Grupy TVN. Roczny program audytów wewnętrznych tworzony jest na podstawie oceny ryzyka przeprowadzanej wspólnie z Zarządem. Program audytów zatwierdzany jest przez Komitet Audytu. Oprócz audytów planowych przeprowadzane są audyty weryfikacyjne w odniesieniu do rekomendacji z wcześniejszych audytów oraz audyty pozaplanowe na żądanie Zarządu lub Komitetu Audytu.

Wynikiem prac audytu wewnętrznego są raporty zawierające rekomendacje dotyczące usprawnienia mechanizmów kontrolnych.

Wyniki prac audytu wewnętrznego po omówieniu z Zarządem przekazywane są do Komitetu Audytu. Zarząd odpowiedzialny jest za terminowe wdrożenie rekomendacji.

### **III. Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych**

Zbycie akcji imiennych Spółki wymaga uprzedniej zgody Zarządu zgodnie z procedurą opisaną w paragrafie 10 Statutu Spółki. Ograniczenia te nie dotyczą zbywania akcji imiennych na rzecz podmiotu dominującego, zależnego lub innego z grupy kapitałowej Spółki. Rozporządzenie akcjami imiennymi Spółki dokonane z naruszeniem zasad statutowych jest bezskuteczne.

Rozporządzenie akcjami Spółki na rzecz osoby fizycznej lub osoby prawnej, której miejsce zamieszkania bądź siedziba nie znajduje się w państwie członkowskim Europejskiego Obszaru Gospodarczego może nastąpić po uzyskaniu zezwolenia Przewodniczącego Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji, z wyjątkiem akcji na okaziciela będących w obrocie giełdowym, jednakże do granicy 49% kapitału zakładowego Spółki zgodnie z Decyzją (Zezwoleniem) Przewodniczącej Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji Nr DK-181/2004 z dnia 22 września 2004 roku. Rozporządzenie akcjami Spółki z naruszeniem zasad określonych w zdaniu poprzednim jest nieważne.

#### **IV. Zasady powoływania i odwoływania członków Zarządu oraz uprawnienia Zarządu, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji**

##### *Zasady powoływania i odwoływania członków Zarządu*

Członkowie Zarządu są powoływani i odwoływani przez Radę Nadzorczą. Członkowie Zarządu są powoływani na okres wspólnej trzyletniej kadencji. Odwołanie lub zawieszenie członka Zarządu może nastąpić wyłącznie z ważnych powodów. Uchwała o odwołaniu lub zawieszeniu członka Zarządu powinna wskazywać przyczyny, z powodu których następuje odwołanie lub zawieszenie członka Zarządu.

##### *Prawo do podjęcia decyzji o emisji*

Na podstawie Statutu Zarząd posiada uprawnienie do emisji akcji Spółki w ramach podwyższenia kapitału zakładowego Spółki na warunkach kapitału docelowego. Upoważnienie jest ważne przez okres trzech lat do dnia 1 stycznia 2011. Uprawnia Zarząd do dokonania jednego albo więcej podwyższeń kapitału zakładowego Spółki w ramach kapitału docelowego, o łączną kwotę nie większą niż 15.000.000 zł. Emitowane akcje mogą być obejmowane także za wkłady niepieniężne. Upoważnienie Zarządu obejmuje również prawo emitowania warrantów subskrypcyjnych. Uchwały Zarządu w sprawach ustalenia: (i) terminu otwarcia i zamknięcia subskrypcji, (ii) ustalenia ceny emisyjnej oraz (iii) wydania akcji w zamian za wkłady niepieniężne wymagają zgody Rady Nadzorczej. W granicach kapitału docelowego, także w przypadku emisji warrantów subskrypcyjnych, Zarząd jest uprawniony do pozbawienia dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru akcji w całości lub w części za zgodą Rady Nadzorczej.

##### *Prawo do podjęcia decyzji o wykupie akcji*

Na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia TVN z dnia 30 października 2008 r. Zarząd był uprawniony w okresie do dnia 31 grudnia 2009 roku do podjęcia decyzji o nabyciu akcji własnych Spółki w celu ich umorzenia i obniżenia kapitału zakładowego w liczbie nie większej, niż 35 milionów akcji za kwotę nie wyższą, niż 500.000.000 złotych. Na podstawie uchwał Zarządu nastąpiło nabycie 9.157.107 akcji własnych Spółki (akcje na okaziciela) za łączną sumę 99.999.951,78 złotych (wszystkie liczby nie w tysiącach).

#### **V. Zasady zmiany Statutu Spółki**

TVN S.A. działa w oparciu o Statut przyjęty uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 2 lipca 2004 r. z późniejszymi zmianami.

Zmiana Statutu Spółki wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia oraz wpisu do rejestru sądowego. Uchwała Walnego Zgromadzenia w sprawie zmiany Statutu zapada większością  $\frac{3}{4}$  głosów.

#### **VI. Opis sposobu działania walnego zgromadzenia i jego zasadniczych uprawnień oraz praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania.**

##### *Walne Zgromadzenie*

Walne Zgromadzenie Spółki w 2009 roku odbyło się jeden raz – w dniu 15 maja 2009 r. obradowało jako Zwyczajne Walne Zgromadzenie TVN S.A.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie odbyło się zgodnie z przepisami kodeksu spółek handlowych, postanowieniami zawartymi w Stałym Regulaminie Walnego Zgromadzenia TVN S.A. zatwierdzonym uchwałą nr 1 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia TVN S.A. z dnia 1 grudnia 2004 r. oraz zasadami Dobrych Praktyki Spółek Notowanych na GPW.

Przewodniczący Walnego Zgromadzenia zapewnił sprawny przebieg obrad. Członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej uczestniczyli w obradach Walnego w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na zadawane podczas Walnego Zgromadzenia pytania.

Uchwały Walnego Zgromadzenia były podejmowane w warunkach umożliwiających wykonywanie praw akcjonariuszy mniejszościowych, w tym wniesienia sprzeciwu wobec uchwał. Żadna z podjętych uchwał nie była zakwestionowana ani w formie złożonego sprzeciwu ani zaskarżona w postępowaniu sądowym. Uchwały podjęte przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie zamieszczone zostały na korporacyjnej stronie internetowej Spółki.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie odbyło się przed wejściem w życie ustawy z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy - kodeks spółek handlowych oraz ustawy o obrocie instrumentami finansowymi z mocą obowiązującą od dnia 3 sierpnia 2009 r. Powołana nowelizacja kodeksu spółek handlowych wprowadziła zmiany w zasadach funkcjonowania walnych zgromadzeń. W związku z tym w dniu 3 sierpnia 2009 r. niektóre postanowienia Stałego Regulaminu Walnego Zgromadzenia TVN S.A. utraciły moc, inne wymagają uzupełnień i korekt, których dokona w niezbędnym zakresie najbliższe Walne Zgromadzenie TVN w ramach swoich kompetencji.

W myśl nowych zasad funkcjonowania walnych zgromadzeń Zarząd Spółki udostępnił na korporacyjnej stronie internetowej TVN adres poczty elektronicznej w celu umożliwienia akcjonariuszom kontaktowania się z Zarządem w formie elektronicznej w związku z nowymi zasadami organizacji walnych zgromadzeń.

Akcjonariusze, w zakresie w jakim korzystają z uprawnień przyznanych im przez znowelizowane przepisy kodeksu spółek handlowych mogą przysyłać Zarządowi TVN S.A. w postaci elektronicznej na wskazany adres poczty elektronicznej wnioski dotyczące zwołania walnego zgromadzenia, umieszczenia określonych spraw w porządku obrad oraz projekty uchwał.

Akcjonariusz korzystający ze środków komunikacji elektronicznej wymaga identyfikacji, zaś udokumentowane uprawnienia, na które powołuje się, podlegają weryfikacji.

#### *Prawa akcjonariuszy*

Znowelizowane przepisy kodeksu spółek handlowych wprowadziły nowe, bezwzględnie obowiązujące wszystkie spółki publiczne, zasady ułatwiające akcjonariuszom uczestnictwo w walnych zgromadzeniach i wykonywanie prawa głosu.

Akcjonariusze reprezentujący łącznie 5 procent kapitału zakładowego Spółki uzyskali prawo żądania zwołania walnego zgromadzenia i umieszczenia określonych spraw w porządku obrad. Żądanie może być zgłoszone na piśmie lub w formie elektronicznej.

Prawo samodzielnego zwołania walnego zgromadzenia uzyskali akcjonariusze posiadający 50 procent kapitału zakładowego Spółki.

Akcjonariusze reprezentujący łącznie 5 procent kapitału zakładowego Spółki uzyskali prawo zgłaszania projektów uchwał przed terminem walnego zgromadzenia, a Zarząd Spółki dla zapewnienia akcjonariuszom pełnego dostępu do informacji jest zobowiązany ogłosić projekty na stronie internetowej.

Akcjonariusze uzyskali prawo niejednolitego głosowania akcjami na walnym zgromadzeniu – akcjonariusz może głosować odmiennie z każdej akcji.

## **VII. Skład osobowy i zasady działania organów zarządzających i nadzorujących spółki oraz ich komitetów**

### **A. Zarząd**

#### *Aktualny skład osobowy Zarządu*

Aktualny skład osobowy Zarządu jest następujący:

- 1) Markus Tellenbach – Prezes Zarządu – powołany z dniem 1 września 2009 r. na okres obecnej kadencji oraz kolejnej wspólnej trzyletniej kadencji Zarządu,
- 2) Piotr Walter – Wiceprezes Zarządu – powołany do pełnienia funkcji wiceprezesa Zarządu z dniem 1 września 2009 r. na okres obecnej kadencji oraz kolejnej wspólnej trzyletniej kadencji Zarządu,
- 3) Łukasz Wejchert – Wiceprezes Zarządu – pełniący funkcję wiceprezesa w ramach obecnej kadencji oraz powołany na okres kolejnej wspólnej trzyletniej kadencji Zarządu,
- 4) Rafał Wyszomierski – Członek Zarządu – powołany z dniem 1 września 2009 r. na okres obecnej wspólnej kadencji Zarządu.

#### *Zmiany składu Zarządu w roku obrotowym 2009*

W okresie od dnia 1 stycznia do dnia 11 maja 2009 r. Zarząd TVN liczył dziesięciu członków i działał w następującym składzie: Piotr Walter – Prezes, Karen Burgess – Wiceprezes, Edward Miszczak – Wiceprezes, Łukasz Wejchert – Wiceprezes oraz pozostali członkowie: Tomasz Berezowski, Olgierd Dobrzyński, Waldemar Ostrowski, Adam Pieczyński, Jarosław Potasz i Piotr Tyborowicz.

Z dniem 11 maja 2009 r. sześciu członków Zarządu w osobach: Tomasza Berezowskiego, Olgierda Dobrzyńskiego, Waldemara Ostrowskiego, Adama Pieczyńskiego, Jarosława Potasza i Piotra Tyborowicza złożyło rezygnację z pełnienia funkcji w Zarządzie TVN S.A.

Rada Nadzorcza w dniu 13 maja 2009 r. podjęła uchwałę zgodnie ze statutową kompetencją o ustaleniu składu Zarządu w liczbie czterech członków.

Następnie, z dniem 31 sierpnia 2009 r. rezygnację z pełnienia funkcji członków Zarządu i Wiceprezesów Zarządu TVN S.A. złożyli: Karen Burgess i Edward Miszczak. Piotr Walter złożył rezygnację z pełnienia funkcji Prezesa Zarządu TVN i z dniem 1 września 2009 r. został powołany do pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu TVN.

Rezygnacje osób zasiadających w Zarządzie w trakcie 2009 roku, związane były z wprowadzeniem nowej struktury zarządzania Grupą TVN mającej na celu optymalne dostosowanie struktury do strategii integracji i rozwoju kluczowych segmentów operacyjnych Grupy. Karen Burgess złożyła rezygnację z powodów osobistych.

Do pełnienia funkcji Prezesa Zarządu TVN SA Rada Nadzorcza powołała z dniem 1 września 2009 r. Markusa Tellenbacha, zaś Rafała Wyszomierskiego jako Członka Zarządu TVN.

#### *Zasady działania Zarządu w 2009 roku.*

Zarząd Spółki podejmując decyzje w ramach statutowych kompetencji przestrzegał przepisów kodeksu spółek handlowych, ustawowych regulacji dotyczących spółek giełdowych oraz Dobrych Praktyk Zarządów Spółek Giełdowych.

Realizując zaakceptowane przez Radę Nadzorczą strategiczne cele Spółki, jak i jej bieżące zadania, Zarząd kierował się interesem Spółki, brał pod uwagę interesy akcjonariuszy, pracowników Spółki i wierzycieli zapewniając zgodność z przepisami prawa.

Starając się zapewnić przejrzystość i efektywność systemu zarządzania, Zarząd przestrzegał zasady profesjonalnego działania w granicach uzasadnionego ryzyka gospodarczego, biorąc pod uwagę szeroki zakres dostępnych informacji, analiz i opinii.

Do zakresu działania Zarządu należało prowadzenie spraw Spółki, kierowanie działalnością Spółki i zarządzanie jej majątkiem oraz reprezentowanie Spółki - jednoosobowo przez Prezesa Zarządu lub przez dwóch członków Zarządu łącznie.

Zarząd rozstrzygał wspólnie o wszystkich sprawach, które wymagały uchwał Rady Nadzorczej lub Walnego Zgromadzenia, w tym uchwał w sprawie zatwierdzania okresowych sprawozdań finansowych i sprawozdań z działalności Zarządu oraz rocznego sprawozdania finansowego i sprawozdania Zarządu z działalności.

Do spraw prowadzonych wspólnie przez Zarząd należały decyzje mające istotne znaczenie dla działalności Spółki, między innymi w obszarach związanych z wprowadzaniem w życie strategii rozwoju przyjętej przez Radę Nadzorczą, w tym decyzje o nowych i kontynuowanych inwestycjach Spółki w platformę cyfrową „n”, łącznie z zapewnieniem finansowania działalności w formie emisji Obligacji TVN Finance Corporation II AB, a także decyzje dotyczące udziału Spółki w procesie wdrażania naziemnej telewizji cyfrowej DVB-T.

Uchwały Zarządu podejmowane były zwykłą większością głosów oddanych na posiedzeniach z zachowaniem statutowego quorum lub w trybie pisemnym, pod warunkiem, że wszyscy członkowie Zarządu zostali powiadomieni o treści projektu uchwały. Członkowie Zarządu przestrzegali zasady wstrzymywania się od udziału w rozstrzyganiu spraw Spółki w przypadku wystąpienia konfliktu interesów.

W ramach polityki informacyjnej Spółki Zarząd przestrzegał zasady zamieszczania na korporacyjnej stronie internetowej w języku polskim jak i angielskim pełnych informacji w zakresie wymaganych przepisami prawa i Dobrymi Praktykami Zarządów Spółek Giełdowych.

Przed zawarciem istotnej umowy z podmiotem powiązanym Zarząd zwracał się do Rady Nadzorczej o uzyskanie aprobaty dla tej transakcji zgodnie z wymogami statutowymi oraz Dobrymi Praktykami Zarządów Spółek Giełdowych.

## **B. Rada Nadzorcza**

### *Aktualny skład osobowy Rady Nadzorczej*

Obecnie Rada Nadzorcza liczy jedenastu członków powołanych uchwałami Walnego Zgromadzenia w dniu 15 maja 2009 r. na okres nowej wspólnej trzyletniej kadencji. Aktualny skład Rady Nadzorczej jest następujący:

- 1) Wojciech Kostrzewa – Przewodniczący Rady, Przewodniczący Komitetu ds. Transakcji Powiązanych i Wynagrodzeń,
- 2) Bruno Valsangiacomo – Zastępca Przewodniczącego Rady, członek Komitetu Audytu,
- 3) Arnold Bahlmann – niezależny członek Rady, członek Komitetu ds. Transakcji Powiązanych i Wynagrodzeń,
- 4) Michał Broniatowski – niezależny członek Rady,
- 5) Romano Fanconi – członek Rady,
- 6) Paweł Gricuk – niezależny członek Rady, członek Komitetu Audytu oraz Komitetu ds. Transakcji Powiązanych i Wynagrodzeń,
- 7) Paweł Kosmala – członek Rady,



- 8) Wiesław Rozłucki – niezależny członek Rady, Przewodniczący Komitetu Audytu,
- 9) Andrzej Rybicki – członek Rady,
- 10) Aldona Wejchert – członek Rady,
- 11) Gabriel Wujek – członek Rady.

W związku z rezygnacją Markusa Tellenbacha z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej z dniem 31 sierpnia 2009 r. Michał Broniatowski został dołączony do składu Rady Nadzorczej w dniu 29 października 2009 r. zgodnie ze Statutem Spółki.

Rezygnacja Markusa Tellenbacha z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej w trakcie 2009 roku, związana była z wprowadzeniem nowej struktury zarządzania Grupą TVN mającej na celu optymalne dostosowanie do strategii integracji i rozwoju kluczowych segmentów operacyjnych Grupy i powołaniem Markusa Tellenbach na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki.

#### *Zasady działania Rady Nadzorczej*

Rada Nadzorcza Spółki podejmując uchwały w ramach statutowych kompetencji przestrzegała przepisów kodeksu spółek handlowych, Regulaminu Rady Nadzorczej zatwierdzonego przez Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 19 sierpnia 2004 r. z późniejszymi zmianami oraz Dobrych Praktyk Zarządów Spółek Giełdowych.

Rada Nadzorcza podejmowała uchwały zwykłą większością głosów na posiedzeniach przy zachowaniu wymogu kworum lub w trybie obiegowym, pod warunkiem, że wszyscy jej członkowie zostali powiadomieni o treści projektu uchwały.

Członkowie Rady przestrzegali zasady wstrzymywania się od udziału w rozstrzyganiu spraw Spółki w przypadku wystąpienia konfliktu interesów zgodnie z zasadami Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW.

Posiedzenia Rady Nadzorczej zwoływane są przez Przewodniczącego Rady Nadzorczej albo przez Zastępcę Przewodniczącego Rady Nadzorczej, z ich własnej inicjatywy bądź na wniosek Zarządu lub członka Rady Nadzorczej. Członkowie Rady Nadzorczej mogą uczestniczyć w jej posiedzeniach za pośrednictwem środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość, a w zakresie dopuszczonym prawem, członkowie Rady Nadzorczej mogą brać udział w podejmowaniu uchwał Rady Nadzorczej oddając swój głos na piśmie za pośrednictwem innego członka Rady Nadzorczej. Posiedzenia Rady Nadzorczej odbywają się w miarę potrzeb, nie rzadziej jednak niż raz na kwartał. W ubiegłym roku odbyło się pięć posiedzeń Rady Nadzorczej.

W posiedzeniach uczestniczyli Członkowie Zarządu. Zarząd dostarczał Radzie wyczerpujących informacji o wszystkich istotnych sprawach dotyczących działalności Spółki.

Rada Nadzorcza w ubiegłym roku podjęła jedenaście uchwał poza posiedzeniem w trybie pisemnym.

Członkowie Rady Nadzorczej, mający powiązania natury ekonomicznej, rodzinnej lub innej z akcjonariuszami posiadającymi więcej niż 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki złożyli Zarządowi stosowne zawiadomienia. Informacja ta również została opublikowana na korporacyjnej stronie internetowej TVN.

Trzech członków Rady Nadzorczej (od 28 października 2009 r. czterech członków) spełniało kryterium niezależności od Spółki i podmiotów pozostających w istotnym powiązaniu ze Spółką w myśl Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005 roku dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych.

Rada Nadzorcza złożyła Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu Spółki, które odbyło się w dniu 15 maja 2009 r. zwięzłą ocenę sytuacji Spółki TVN S.A. w 2008 r. oraz sprawozdanie ze swojej działalności i działalności komitetów Rady zawierające ocenę swojej pracy w 2008 r. Walne Zgromadzenie przyjęło sprawozdanie Rady. Ponadto zarekomendowała Walnemu Zgromadzeniu podjęcie uchwały w sprawie wypłaty dywidendy.

Rada Nadzorcza w 2009 roku podjęła szereg istotnych decyzji dla działalności Spółki, w tym m.in. określiła strategiczne kierunki rozwoju Spółki udzielając Zarządowi zgody na zwiększenie inwestycji w platformę cyfrowego przekazu telewizyjnego poprzez zakup kolejnych pakietów udziałów w platformie cyfrowej "n" oraz na finansowanie działalności Spółki w drodze emisji Obligacji TVN Finance Corporation II AB o wartości nominalnej 405 milionów Euro. W celu usprawnienia systemu zarządzania Spółką i Grupą TVN Rada Nadzorcza dokonała zmian w strukturze Zarządu.

W ramach kompetencji sprawowania kontroli działalności Spółki Rada Nadzorcza dokonywała ocen okresowych sprawozdań finansowych Spółki i Grupy TVN oraz sprawozdań Zarządu z działalności Spółki.

### **C. Komitety Rady Nadzorczej**

W ramach Rady Nadzorczej działają dwa komitety, Komitet Audytu oraz Komitet ds. Transakcji Powiązanych i Wynagrodzeń, z których każdy składa się z trzech członków Rady Nadzorczej w tym, co najmniej dwóch niezależnych członków.

#### *Komitet Audytu*

Obowiązki Komitetu Audytu zostały określone w Regulaminie Komitetu Audytu zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą. Komitet Audytu nadzoruje proces sprawozdawczości finansowej w celu zapewnienia równowagi, przejrzystości i integralności publikowanych informacji finansowych, weryfikuje skuteczność mechanizmów finansowej kontroli wewnętrznej oraz systemu zarządzania ryzykiem, a także ocenia działanie audytu wewnętrznego i zewnętrznego Spółki oraz w odpowiednim zakresie Grupy TVN. Dodatkowo Komitet Audytu rekomenduje Radzie Nadzorczej wybór audytora zewnętrznego oraz ocenia działanie audytu zewnętrznego.

W wykonywaniu swoich obowiązków Komitet Audytu prowadzi efektywną współpracę z Radą Nadzorczą, Zarządem, szczeblem menadżerskim oraz audytem zewnętrznym i wewnętrznym.

Komitet Audytu składa się z trzech członków – obecnie są to: Wiesław Rozłucki (przewodniczący), Paweł Gricuk i Bruno Valsangiacomo. Wszyscy członkowie Komitetu Audytu posiadają odpowiednie kwalifikacje i doświadczenie w dziedzinie rachunkowości i finansów, a dwóch członków Komitetu jest niezależnych.

Komitet Audytu spotyka się regularnie, co najmniej 4 razy w roku. Członek Zarządu ds. Finansowych i dyrektor audytu wewnętrznego oraz przedstawiciele audytu zewnętrznego uczestniczą w spotkaniach Komitetu na zaproszenie. W roku 2009 Komitet odbył 5 posiedzeń w siedzibie Spółki.

Audyty wewnętrzne TVN prezentował Komitetowi Audytu wyniki wszystkich audytów przeprowadzonych w Spółce zgodnie z zatwierdzonym przez Komitet rocznym programem audytów, audytów weryfikacyjnych przeprowadzanych w odniesieniu do rekomendacji z wcześniejszych audytów oraz audytów pozaplanowych. W roku 2009 Komitet zapoznał się z raportami z 7 audytów wewnętrznych w TVN.

Wyniki audytów wewnętrznych przeprowadzonych w Grupie Onet.pl są prezentowane Radzie Nadzorczej Grupy Onet.pl oraz Komitetowi Audytu. W roku 2009 Komitet zapoznał się z raportami z 4 audytów wewnętrznych w Grupie Onet.pl.

Wyniki audytów wewnętrznych przeprowadzonych w ITI Neovision Sp. z o.o. są prezentowane Radzie Nadzorczej ITI Neovision Sp. z o.o. oraz Komitetowi Audytu. W roku 2009 Komitet zapoznał się z raportami z 3 audytów wewnętrznych w ITI Neovision Sp. z o.o.

#### *Komitet ds. Transakcji Powiązanych i Wynagrodzeń*

Obowiązki Komitetu ds. Transakcji Powiązanych i Wynagrodzeń zostały jasno określone w regulaminie Rady Nadzorczej i obejmują analizę transakcji z podmiotami powiązanymi, przegląd wynagrodzeń oraz innych świadczeń i wypłat na rzecz członków organów Spółki oraz przedstawianie rekomendacji w tych kwestiach Radzie Nadzorczej.

W skład Komitetu ds. Transakcji Powiązanych i Wynagrodzeń wchodzi: Wojciech Kostrzewa (przewodniczący), Arnold Bahlmann i Paweł Gricuk.

Komitet w 2009 roku odbył siedem posiedzeń (telekonferencji), aby dokonać analizy wynagrodzenia i warunków umów członków Zarządu o zarządzanie Spółką, rocznych nagród dla członków Zarządu oraz transakcji z podmiotami powiązanymi z Grupy ITI.

### CZĘŚĆ III

#### PUNKT 11. SPRAWOZDANIE FINANSOWE

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy TVN stanowiące część niniejszego Raportu Roczного jest zawarte na stronach od F-1 do F-95 w następującym porządku:

	<u>Strona</u>
Opinia niezależnego biegłego rewidenta	
Oświadczenie zarządu	
Zbadane skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. ....	
Informacje TVN .....	F-1
Skonsolidowany rachunek zysków i strat .....	F-4
Skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów .....	F-5
Skonsolidowany bilans .....	F-6
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym .....	F-7
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych .....	F-10
Informacje dodatkowe do skonsolidowanego sprawozdania finansowego .....	F-11
Raport niezależnego biegłego rewidenta z badania	

**Opinia niezależnego biegłego rewidenta**

**Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej TVN S.A.**

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TVN S.A. (zwanej dalej „Grupą”), w której jednostką dominującą jest TVN S.A. (zwanej dalej „Jednostką dominującą”) z siedzibą w Warszawie przy ulicy Wiertniczej 166, obejmującego:

- (a) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2009 r., który po stronie aktywów oraz kapitału własnego i zobowiązań wykazuje sumę 4.983.496 tys. zł;
- (b) skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. wykazujący zysk netto w kwocie 346.156 tys. zł;
- (c) skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. wykazujące całkowite dochody ogółem w kwocie 345.046 tys. zł,
- (d) skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. wykazujące zmniejszenie kapitału własnego o kwotę 361.800 tys. zł;
- (e) skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. wykazujący wpływy pieniężne netto w kwocie 190.534 tys. zł;
- (f) informację dodatkową o przyjętych zasadach rachunkowości oraz inne informacje objaśniające.

Za sporządzenie zgodnego z obowiązującymi przepisami skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz sprawozdania z działalności Grupy odpowiedzialny jest Zarząd Jednostki dominującej. Naszym zadaniem było wyrażenie opinii o skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym na podstawie przeprowadzonego badania.

Badanie przeprowadziliśmy stosownie do :

- (a) przepisów rozdziału 7 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości („Ustawa” – tekst jednolity - Dz.U. z 2009 r. Nr 152 poz. 1223);
- (b) wiedzy i doświadczenia wynikającego ze stosowania, w okresie obowiązywania, norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów.

Badanie zostało zaplanowane i przeprowadzone tak, aby uzyskać wystarczającą pewność, że skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych błędów i przeoczeń. Badanie obejmowało między innymi sprawdzenie, na podstawie wybranej próby, dowodów potwierdzających kwoty i informacje wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Badanie obejmowało również ocenę zasad rachunkowości stosowanych przez Grupę oraz istotnych oszacowań dokonywanych przy sporządzeniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego, a także ogólną ocenę jego prezentacji. Uważamy, że nasze badanie stanowiło wystarczającą podstawę dla wyrażenia opinii.



**Opinia niezależnego biegłego rewidenta**

**Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej TVN S.A. (cd.)**

Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności Grupy kapitałowej za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. uwzględniają postanowienia Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim („Rozporządzenie” – Dz. U. nr 33 poz. 259 z późniejszymi zmianami) i są zgodne z informacjami zawartymi w zbadanym sprawozdaniu finansowym.

Naszym zdaniem, załączone skonsolidowane sprawozdanie finansowe we wszystkich istotnych aspektach:

- (a) zostało sporządzone na podstawie prawidłowo prowadzonej dokumentacji konsolidacyjnej zgodnie z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką) rachunkowości;
- (b) jest zgodne w formie i treści z obowiązującymi Grupę przepisami prawa;
- (c) przedstawia rzetelnie i jasno sytuację majątkową i finansową Grupy na dzień 31 grudnia 2009 r. oraz wynik finansowy za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską.

Przeprowadzający badanie w imieniu PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o., spółki wpisanej na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 144:



Waldemar K. Lachowski

Biegły Rewident Grupy, Kluczowy Biegły  
Rewident  
Numer ewidencyjny 9345

Warszawa, 17 lutego 2010 r.

## OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe TVN S.A. i jej jednostek zależnych („Grupa TVN”) za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. zostało sporządzone w celu przedstawienia sytuacji finansowej, wyników działalności oraz przepływów pieniężnych zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) zatwierdzonymi przez UE, wydanymi i obowiązującymi na dzień bilansowy.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy TVN za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. zawiera: skonsolidowany rachunek zysków i strat, skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów, skonsolidowany bilans, skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym, skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych oraz informacje dodatkowe do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych, Zarząd TVN S.A. niniejszym oświadcza, że:

- wedle jego najlepszej wiedzy, roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy, a sprawozdanie Zarządu z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć Grupy oraz jej sytuacji, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń;
- podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegły rewident dokonujący tego badania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości.

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone przez Zarząd TVN S.A. w dniu 17 lutego 2010 r.

---

Markus Tellenbach  
Prezes Zarządu

---

Piotr Walter  
Wiceprezes Zarządu

---

Jan Łukasz Wejchert  
Wiceprezes Zarządu

---

Rafał Wyszomierski  
Członek Zarządu

Warszawa, 17 lutego 2010 r.

**Grupa TVN**

**Skonsolidowane sprawozdanie finansowe  
za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.**



## **Grupa TVN**

<b>Spis treści</b>	<b>Strona</b>
Informacje o TVN	F-1
Skonsolidowany rachunek zysków i strat	F-4
Skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów	F-5
Skonsolidowany bilans	F-6
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym	F-7
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych	F-10
Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego	F-11

## **Informacje o TVN**

### **1. Działalność podstawowa**

Grupa TVN jest wiodącą, zintegrowaną polską grupą medialną aktywną w branżach telewizji i produkcji telewizyjnej, włączając działalność cyfrowej telewizji satelitarnej oraz działalność w zakresie internetu i teleshoppingu. TVN S.A. („Spółka”) i jej jednostki zależne („Grupa TVN”, „Grupa”) są nadawcami lub współnadawcami jedenastu kanałów telewizyjnych w Polsce: TVN, TVN 7, TVN 24, TVN Meteo, TVN Turbo, ITVN, TVN Style, TVN CNBC Biznes, TVN Warszawa, NTL Radomsko oraz Telezakupy Mango 24. Kanały należące do Grupy emitują wiadomości, programy informacyjne i rozrywkowe, seriale, filmy fabularne oraz programy oferujące telezakupy. Grupa zarządza również polską cyfrową telewizją satelitarną ‘n’, która oferuje zaawansowane technologicznie usługi płatnej telewizji. Grupa posiada również wiodący w Polsce portal Onet.pl, oferujący serwisy takie jak Zumi.pl, Sympatia.pl, OnetBlog oraz OnetLajt.

### **2. Siedziba**

TVN S.A.  
ul. Wiertnicza 166  
02-952 Warszawa

### **3. Rada Nadzorcza**

- Wojciech Kostrzewa - Przewodniczący
- Bruno Valsangiacomo - Zastępca Przewodniczącego
- Arnold Bahlmann
- Michał Broniatowski (powołany 28 października 2009 r.)
- Romano Fanconi
- Paweł Gricuk
- Paweł Kosmala
- Wiesław Rozłucki
- Andrzej Rybicki
- Markus Tellenbach (zrezygnował 31 sierpnia 2009 r.)
- Aldona Wejchert
- Gabriel Wujek

### **4. Zarząd**

- Markus Tellenbach - Prezes (powołany 1 września 2009 r.)
- Piotr Walter - Wiceprezes (powołany 1 września 2009 r., zrezygnował z funkcji Prezesa 31 sierpnia 2009 r.)
- Jan Łukasz Wejchert - Wiceprezes
- Rafał Wyszomierski (powołany 1 września 2009 r.)
- Karen Burgess - Wiceprezes (zrezygnowała 31 sierpnia 2009 r.)
- Edward Miszczak - Wiceprezes (zrezygnował 31 sierpnia 2009 r.)
- Tomasz Berezowski (zrezygnował 13 maja 2009 r.)
- Olgierd Dobrzyński (zrezygnował 13 maja 2009 r.)
- Waldemar Ostrowski (zrezygnował 13 maja 2009 r.)
- Adam Pieczyński (zrezygnował 13 maja 2009 r.)
- Jarosław Potasz (zrezygnował 13 maja 2009 r.)
- Piotr Tyborowicz (zrezygnował 13 maja 2009 r.)

**5. Biegły rewident**

PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.  
Al. Armii Ludowej 14  
00-638 Warszawa

**6. Główna kancelaria prawna**

Clifford Chance  
ul. Lwowska 19  
00-660 Warszawa

**7. Główny bank**

Bank Polska Kasa Opieki S.A. ("Pekao S.A.")  
ul. Grzybowska 53/57  
00-950 Warszawa

**8. Spółki zależne**

**Nadawanie i produkcja telewizyjna**

- |  |  |
|--|--|
| • TVN Finance Corporation II AB<br>Stureplan 4 c 4 tr<br>114 35 Sztokholm, Szwecja   | • NTL Radomsko Sp. z o.o.<br>ul. 11 Listopada 2<br>97-500 Radomsko |
| • TVN Finance Corporation plc<br>One London Wall<br>Londyn EC2Y 5EB, Wielka Brytania | • Thema Film Sp. z o.o.<br>ul. Powsińska 4<br>02-920 Warszawa      |
| • Mango Media Sp. z o.o.<br>ul. Hutnicza 59<br>81-061 Gdynia                         | • Tivien Sp. z o.o.<br>ul. Augustówka 3<br>02-981 Warszawa         |
| • El-Trade Sp. z o.o.<br>ul. Wiernicza 166<br>02-952 Warszawa                        |  |

**Cyfrowa płatna telewizja satelitarna**

- |  |   |
|--|---|
| • ITI Neovision Sp. z o.o.<br>ul. Kłobucka 23<br>02-699 Warszawa | • Neovision Holding B.V.<br>De Boelelaan 7<br>NL-1083 Amsterdam<br>Holandia                 |
| • Cyfrowy Dom Sp. z o.o.<br>ul. Kłobucka 23<br>02-699 Warszawa   | • Neovision UK Ltd.<br>Carmelite 50 Victoria Embankment<br>Londyn EC4Y 0DX, Wielka Brytania |

**On-line**

- |   |  |
|---|--|
| • Grupa Onet.pl S.A.<br>ul. G. Zapolskiej 44<br>30-126 Kraków                       | • Media Entertainment Ventures International Limited<br>Palazzo Pietro Stiges 90, Strait Street<br>Valetta VLT 05, Malta |
| • Grupa Onet Poland Holding B.V.<br>De Boelelaan 7<br>NL-1083 Amsterdam<br>Holandia | • SunWeb Sp. z o.o.<br>ul. G. Zapolskiej 44<br>30-126 Kraków   |
| • Dream Lab Onet.pl Sp. z o.o.<br>ul. G. Zapolskiej 44<br>30-126 Kraków             |  |

**9. Wspólne przedsięwzięcia (*joint ventures*)**

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• MGM Channel Poland Ltd.<br/>Carmelite, 50 Victoria Embankment<br/>Londyn EC4Y 0DX, Wielka Brytania</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.<br/>ul. Huculska 6<br/>00-730 Warszawa</li></ul> |
|--|---|

**10. Jednostka stowarzyszona**

- Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.  
Al. Jerozolimskie 65/79  
00-697 Warszawa

**TVN S.A.****Skonsolidowany rachunek zysków i strat****(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

	Nota	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Przychody ze sprzedaży	6	2.123.367	1.897.309
Koszty własne sprzedaży	7	(1.326.241)	(967.153)
Koszty sprzedaży	7	(276.187)	(151.772)
Koszty ogólnego zarządu	7	(176.357)	(148.801)
Pozostałe (koszty)/ przychody operacyjne, netto	7	(8.461)	2.292
Zysk na stopniowym przejęciu kontroli	30	122.359	-
Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej	4 (iv)	153.610	-
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>		<b>612.090</b>	<b>631.875</b>
Przychody inwestycyjne, netto	8	51.175	81.090
Koszty finansowe, netto	8	(243.340)	(170.973)
Udział w stracie jednostki stowarzyszonej	30	(39.132)	(94.440)
<b>Zysk brutto</b>		<b>380.793</b>	<b>447.552</b>
Podatek dochodowy	26	(34.637)	(83.876)
<b>Zysk netto w okresie</b>		<b>346.156</b>	<b>363.676</b>
<b>Zysk/ (strata) przypadające na:</b>			
Akcjonariuszy jednostki dominującej		420.821	363.676
Niekontrolujące udziały		(74.665)	-
		<b>346.156</b>	<b>363.676</b>
<b>Podstawowy i rozwodniony zysk na jedną akcję przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (nie w tysiącach)</b>			
- podstawowy	9	1,23	1,04
- rozwodniony	9	1,23	1,03

**TVN S.A.****Skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów****(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

	Nota	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
<b>Zysk netto w okresie</b>		<b>346.156</b>	<b>363.676</b>
<b>Pozostałe całkowite dochody:</b>			
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	16	(1.370)	668
Podatek odniesiony do składników zestawienia całkowitych dochodów	26	260	(127)
Pozostałe całkowite dochody, netto		(1.110)	541
<b>Całkowite dochody ogółem</b>		<b>345.046</b>	<b>364.217</b>
 <b>Całkowite dochody ogółem przypadające na:</b>			
Akcjonariuszy jednostki dominującej		419.711	364.217
Niekontrolujące udziały		(74.665)	-
		<b>345.046</b>	<b>364.217</b>

**TVN S.A.**  
**Skonsolidowany bilans**  
**(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

	Nota	Na dzień 31 grudnia 2009 r.	Na dzień 31 grudnia 2008 r.
<b>AKTYWA</b>			
<b>Aktywa trwałe</b>			
Rzeczowe aktywa trwałe	10	798.757	347.400
Wartość firmy	11	1.677.614	952.657
Marka	12	788.988	693.688
Inne wartości niematerialne	13	93.288	56.796
Długoterminowe aktywa programowe	14	158.930	154.741
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	30	1.229	120.076
Pożyczka dla jednostki stowarzyszonej	30	-	179.138
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	16	138.250	7.588
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	26	58.111	34.515
Pozostałe aktywa trwałe	19	5.562	5.181
		<b>3.720.729</b>	<b>2.551.780</b>
<b>Aktywa obrotowe</b>			
Krótkoterminowe aktywa programowe	14	230.681	192.676
Należności z tytułu dostaw i usług	17	322.518	305.834
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	16	246.851	315.616
Aktywa z tytułu finansowych instrumentów pochodnych	18	-	149.865
Rozliczenia międzyokresowe i inne aktywa obrotowe	19	81.059	51.286
Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych		-	1.250
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	20	381.658	184.867
		<b>1.262.767</b>	<b>1.201.394</b>
<b>AKTYWA RAZEM</b>		<b>4.983.496</b>	<b>3.753.174</b>
<b>PASYWA</b>			
<b>KAPITAŁ WŁASNY</b>			
Kapitał zakładowy	21	68.088	69.903
Kapitał zapasowy z emisji akcji powyżej wartości nominalnej		607.054	605.805
Akcje własne	22	-	(37.428)
Kapitał zapasowy (8%)		23.301	23.152
Inne kapitały rezerwowe		(58.526)	109.048
Skumulowany zysk		1.004.954	876.474
		<b>1.644.871</b>	<b>1.646.954</b>
Niekontrolujące udziały		(359.717)	-
		<b>1.285.154</b>	<b>1.646.954</b>
<b>ZOBOWIĄZANIA</b>			
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>			
Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.	23	1.589.292	-
Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.	23	-	855.432
Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r.	23	498.837	498.593
Pożyczki od podmiotów powiązanych	23,32	544.612	-
Kredyt bankowy	23	-	109.875
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	26	156.506	165.679
Długoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług	27	21.415	6.951
Zapłata warunkowa	4 (iv)	78.397	-
Zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów	30	131.325	-
Pozostałe zobowiązania długoterminowe		2.481	1.342
		<b>3.022.865</b>	<b>1.637.872</b>
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>			
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	27	286.877	141.905
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych		13.007	40.559
Odsetki naliczone od obligacji i kredytów bankowych	23	22.010	7.658
Kredyt w rachunku bieżącym	23	-	48.733
Pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe	24	353.583	229.493
		<b>675.477</b>	<b>468.348</b>
<b>Zobowiązania razem</b>		<b>3.698.342</b>	<b>2.106.220</b>
<b>PASYWA RAZEM</b>		<b>4.983.496</b>	<b>3.753.174</b>

Informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego  
skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

**TVN S.A.**
**Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym**
**(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

	Liczba akcji (nie w tysiącach)	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy z emisji akcji powyżej wartości nominalnej	Akcje własne	Kapitał zapasowy (8%)	Inne kapitały rezerwowe (*)	Skumulowany zysk	Razem	Niekontrolujące udziały	Kapitał własny
<b>Stan na 1 stycznia 2008 r.</b>	<b>347.272.975</b>	<b>69.455</b>	<b>566.327</b>	-	<b>22.901</b>	<b>86.833</b>	<b>684.245</b>	<b>1.429.761</b>	-	<b>1.429.761</b>
Całkowite dochody ogółem	-	-	-	-	-	541	363.676	364.217	-	364.217
Emisja akcji	2.242.439	448	39.623	-	-	(18.396)	-	21.675	-	21.675
Koszt emisji akcji	-	-	(145)	-	-	-	-	(145)	-	(145)
Zakup akcji własnych <sup>(3)</sup>	-	-	-	(37.428)	-	-	-	(37.428)	-	(37.428)
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona	-	-	-	-	-	-	(171.180)	(171.180)	-	(171.180)
Koszty dywidendy	-	-	-	-	-	-	(16)	(16)	-	(16)
Obciążenie w okresie z tytułu programu opcji objęcia akcji <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	40.070	-	40.070	-	40.070
Podział zysku za rok 2007 - odpis na kapitał zapasowy (8%)	-	-	-	-	251	-	(251)	-	-	-
<b>Stan na 31 grudnia 2008 r.</b>	<b>349.515.414</b>	<b>69.903</b>	<b>605.805</b>	<b>(37.428)</b>	<b>23.152</b>	<b>109.048</b>	<b>876.474</b>	<b>1.646.954</b>	-	<b>1.646.954</b>

**(\*) Inne kapitały rezerwowe**

	Kapitał z tytułu programu opcji objęcia akcji	Kapitał rezerwowy z wyceny aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	Razem
<b>Stan na 1 stycznia 2008 r.</b>	<b>86.833</b>	-	<b>86.833</b>
Emisja akcji	(18.396)	-	(18.396)
Obciążenie w okresie	40.070	668	40.738
Podatek odroczony wynikający z obciążenia w okresie	-	(127)	(127)
<b>Stan na 31 grudnia 2008 r.</b>	<b>108.507</b>	<b>541</b>	<b>109.048</b>

Informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego  
skonsolidowanego sprawozdania finansowego.



**TVN S.A.**
**Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym**
**(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

	Liczba akcji (nie w tysiącach)	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy z emisji akcji powyżej wartości nominalnej	Akcje własne	Kapitał Zapasowy (8%)	Inne kapitały rezerwowe (*)	Skumulowany zysk	Razem	Niekontrolujące udziały	Kapitał własny
<b>Stan na 1 stycznia 2009 r.</b>	<b>349.515.414</b>	<b>69.903</b>	<b>605.805</b>	<b>(37.428)</b>	<b>23.152</b>	<b>109.048</b>	<b>876.474</b>	<b>1.646.954</b>	<b>-</b>	<b>1.646.954</b>
Całkowite dochody ogółem	-	-	-	-	-	(1.110)	420.821	419.711	(74.665)	345.046
Emisja akcji <sup>(2)</sup>	82.221	17	1.370	-	-	(636)	-	751	-	751
Koszt programu opcji objęcia akcji	-	-	(121)	-	-	-	-	(121)	-	(121)
Zakup akcji własnych <sup>(3)</sup>	-	-	-	(62.572)	-	-	-	(62.572)	-	(62.572)
Umorzenie akcji własnych <sup>(3)</sup>	(9.157.107)	(1.832)	-	100.000	-	-	(98.168)	-	-	-
Dywidenda zatwierdzona i wypłacona <sup>(4)</sup>	-	-	-	-	-	-	(194.005)	(194.005)	-	(194.005)
Koszty dywidendy	-	-	-	-	-	-	(19)	(19)	-	(19)
Obciążenie w okresie z tytułu programu opcji objęcia akcji <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	21.743	-	21.743	-	21.743
Transakcja nabycia kontroli w jednostce zależnej (zob. Nota 30)	-	-	-	-	-	-	-	-	(288.602)	(288.602)
Korekty wartości godziwej pożyczek od podmiotów powiązanych <sup>(6)</sup>	-	-	-	-	-	3.696	-	3.696	3.550	7.246
Zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów <sup>(5)</sup>	-	-	-	-	-	(131.616)	-	(131.616)	-	(131.616)
Przeszacowanie wartości pożyczek od podmiotów powiązanych <sup>(5)</sup>	-	-	-	-	-	(54.642)	-	(54.642)	-	(54.642)
Przeszacowanie zapłaty warunkowej <sup>(5)</sup>	-	-	-	-	-	(5.009)	-	(5.009)	-	(5.009)
Podział zysku za rok 2008 - odpis na kapitał zapasowy (8%)	-	-	-	-	149	-	(149)	-	-	-
<b>Stan na 31 grudnia 2009 r.</b>	<b>340.440.528</b>	<b>68.088</b>	<b>607.054</b>	<b>-</b>	<b>23.301</b>	<b>(58.526)</b>	<b>1.004.954</b>	<b>1.644.871</b>	<b>(359.717)</b>	<b>1.285.154</b>

Informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego  
skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

**TVN S.A.**  
**Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym**  
**(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

(\*) Inne kapitały rezerwowe

	Kapitał z tytułu programu opcji objęcia akcji	Kapitał rezerwowy z wyceny aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	Pozostałe kapitały związane z nabyciem niekontrolujących udziałów	Razem
<b>Stan na 1 stycznia 2009 r.</b>	<b>108.507</b>	<b>541</b>	-	<b>109.048</b>
Emisja akcji	(636)	-	-	(636)
Obciążenie w okresie	21.743	(1.370)	-	20.373
Podatek odroczony wynikający z obciążenia w okresie	-	260	-	260
Korekty wartości godziwej pożyczek od podmiotów powiązanych <sup>(6)</sup>	-	-	3.696	3.696
Zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów <sup>(5)</sup>	-	-	(131.616)	(131.616)
Przeszacowanie wartości pożyczek od podmiotów powiązanych <sup>(5)</sup>	-	-	(67.459)	(67.459)
Podatek odroczony związany z przeszacowaniem wartości pożyczek od podmiotów powiązanych <sup>(5)</sup>	-	-	12.817	12.817
Przeszacowanie zapłaty warunkowej <sup>(5)</sup>	-	-	(5.009)	(5.009)
<b>Stan na 31 grudnia 2009 r.</b>	<b>129.614</b>	<b>(569)</b>	<b>(187.571)</b>	<b>(58.526)</b>

(1) W dniu 27 grudnia 2005 r. TVN S.A. wprowadziła Program Motywacyjny I oparty na akcjach serii C. W dniu 8 czerwca 2006 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy zatwierdziło warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego o kwotę do 1.974 wymagane do realizacji Programu Motywacyjnego I.  
W dniu 31 lipca 2006 r., w związku z nabyciem Grupa Onet.pl S.A., TVN S.A. wprowadziła Program Motywacyjny II oparty na akcjach serii E. W dniu 26 września 2006 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy zatwierdziło warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego o kwotę do 1.756 wymagane do realizacji Programu Motywacyjnego II .

(2) W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. 82.221 (nie w tysiącach) akcji serii C1, C2 i E3 zostało wyemitowanych i opłaconych w ramach realizacji Programu Motywacyjnego TVN.

(3) W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. 6.200.937 (nie w tysiącach) akcji zostało nabytych przez Spółkę w celu umorzenia. Umorzenie 9.157.107 (nie w tysiącach) akcji własnych zostało zarejestrowane przez Sąd w dniu 3 lipca 2009 r. (zob. Nota 22).

(4) Dywidenda zatwierdzona i wypłacona w 2009 r. wynosiła 0,57 złotych na akcję (nie w tysiącach).

(5) W dniu 10 grudnia 2009 r. Grupa zawarła z ITI Media Group umowę nabycia udziałów, na podstawie której Grupa nabędzie pozostałe 49% udziałów w Neovision Holding (zob. Nota 4 (ix) i 30). W związku z zawarciem umowy nabycia udziałów Grupa rozpoznała zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów oraz przeszacowała wartość pożyczek od podmiotów powiązanych i zapłaty warunkowej w związku z przyspieszonymi datami rozliczenia tych zobowiązań. Wykonanie umowy nabycia udziałów jest uzależnione od uzyskania zgody banków kredytujących ITI Media Group.

(6) Nadwyżka wartości nominalnej pożyczek od podmiotów powiązanych udzielonych w roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. nad ich wartością godziwą została rozpoznana w kapitale własnym i niekontrolujących udziałach proporcjonalnie do udziałów Grupy w Neovision Holding.

Skumulowany zysk na dzień 31 grudnia 2009 r. obejmuje kwotę 1.003.098 będącą częścią skumulowanego zysku jednostkowego TVN S.A., która może być dystrybuowana. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. (zob. Nota 23) narzucają pewne ograniczenia na wypłatę dywidendy.

Informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego  
skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

**TVN S.A.**  
**Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych**  
**(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

		Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
	Nota		
<b>Działalność operacyjna</b>			
Wpływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	25	599.434	725.951
Podatek zapłacony		(119.667)	(110.597)
<b>Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>		<b>479.767</b>	<b>615.354</b>
<b>Działalność inwestycyjna</b>			
Przejęcie jednostki zależnej, pomniejszone o przejęte środki pieniężne	30	(97.683)	-
Koszt przejęcia jednostki zależnej	30	(13.335)	-
Nabycie jednostki stowarzyszonej		-	(323.817)
Pożyczki udzielone jednostce stowarzyszonej	30	(75.344)	(28.180)
Wpływy z tytułu nabycia rzeczowych aktywów trwałych		(297.977)	(135.761)
Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych		674	622
Wpływy z tytułu nabycia wartości niematerialnych		(31.497)	(21.107)
Wpływy z tytułu nabycia aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	16	(411.891)	(349.729)
Wpływy z tytułu sprzedaży aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	16	347.270	39.773
Nabycie opcji walutowych		-	(6.987)
Rozliczenie opcji walutowych		9.864	-
Odsetki otrzymane		7.649	11.798
<b>Wpływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>		<b>(562.270)</b>	<b>(813.388)</b>
<b>Działalność finansowa</b>			
Emisja akcji, po uwzględnieniu kosztów		630	21.530
Dywidenda wypłacona		(194.025)	(171.196)
Nabycie akcji własnych, po uwzględnieniu kosztów	22	(62.572)	(37.428)
Wpływy z pożyczek od podmiotów powiązanych		61.823	-
Emisja Obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 roku	23	1.635.209	-
Koszt emisji Obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 roku		(55.549)	
Wykup obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 roku	23	(907.399)	(70.728)
Emisja Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 roku		-	498.458
Wpływy z tytułu wcześniejszego rozliczenia opcji	8,18	101.014	5.362
Nabycie opcji walutowych		-	(27.105)
Kredyt bankowy	23	(110.000)	110.000
Kredyt w rachunku bieżącym	23	(48.733)	48.608
Odsetki zapłacone		(147.361)	(105.988)
<b>Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej</b>		<b>273.037</b>	<b>271.513</b>
<b>Zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów</b>		<b>190.534</b>	<b>73.479</b>
Stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na początku okresu		184.867	110.372
Skutki zmian kursów walutowych		6.257	1.016
<b>Stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na końcu okresu</b>		<b>381.658</b>	<b>184.867</b>

Informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

## **1. TVN**

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone przez Zarząd i Radę Nadzorczą TVN S.A. w dniu 17 lutego 2010 r.

TVN S.A. (do 29 lipca 2004 r. TVN Sp. z o.o.) została utworzona w maju 1995 r. i jest publiczną spółką prawa polskiego notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, działającą w sektorze mediów i rozrywki.

Spółka należy do grupy podmiotów kontrolowanych przez International Trading and Investments Holdings S.A. z siedzibą w Luksemburgu („ITI Holdings”) i jej jednostki zależne („Grupę Kapitałową ITI”). Grupa Kapitałowa ITI działa w Polsce od 1984 r. i jest największą grupą w sektorze medialno-rozrywkowym w Polsce.

Skład Grupy TVN przedstawiono w Nocie 31.

W dniu 25 czerwca 2008 r. Grupa została bezpośrednim właścicielem udziałów w Neovision Holding B.V. („Neovision Holding”) i przez inwestycję w Neovision Holding, pośrednim właścicielem udziałów w ITI Neovision Sp. z o.o. („ITI Neovision”) stanowiących 25% udziałów plus 1 udział w obydwu spółkach. Grupa nabyła jednocześnie udział w pożyczkach udzielonych przez ITI Media Group N.V. („ITI Media Group”) i inne jednostki zależne od ITI Holdings dla ITI Neovision („Pożyczki od udziałowców”) stanowiący 25% wartości nominalnej kapitału Pożyczek od udziałowców oraz 25% wartości odsetek od Pożyczek od udziałowców należnych za okres od 1 maja 2008 r. ITI Neovision oraz jej jednostki zależne świadczą usługi dystrybucji płatnej telewizji i usługi w systemie video na życzenie przez nadawanie w ramach cyfrowej platformy satelitarnej, operatorów telewizji kablowej oraz usług IPTV i ADSL. Jedyną aktywnością Neovision Holding jest posiadanie udziałów w ITI Neovision.

W dniu 11 marca 2009 r., Grupa oraz ITI Media Group zawarły wstępne porozumienie w którym strony uzgodniły, że Grupa zwiększy swój bezpośredni udział w Neovision Holding i pośredni w ITI Neovision do łącznie 51%. Do dnia 11 marca 2009 r. Grupa traktowała inwestycję w Neovision Holding jako inwestycję w jednostkę stowarzyszoną i rozpoznawała w rachunku wyników jedynie proporcjonalny udział w wyniku netto jednostki stowarzyszonej. Od dnia 11 marca 2009 r. Grupa konsoliduje Grupę Neovision Holding metodą pełną (zob. Nota 30).

W związku z powyższym, wyniki finansowe Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. nie są bezpośrednio porównywalne z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.

W dniu 22 maja 2009 r. ITI Neovision nabyła od Union des Associations Europeennes de Football („UEFA”) z siedzibą w Szwajcarii, prawo do transmisji na terytorium Polski rozgrywek Ligi Mistrzów w sezonach 2009/2010, 2010/2011, 2011/2012.

W dniu 19 listopada 2009 r. Grupa, poprzez spółkę zależną TVN Finance Corporation II AB, wyemitowała obligacje Senior Notes („Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.”) o łącznej wartości nominalnej 405 mln EUR (zob. Nota 23).

W dniu 10 grudnia 2009 r. Grupa zawarła z ITI Media Group umowę nabycia udziałów, na podstawie której Grupa nabędzie 49% udziałów w Neovision Holding. Po wykonaniu zobowiązań wynikających z umowy, Grupa będzie posiadała bezpośrednio 100% udziałów w Neovision Holding (zob. Nota 30).

W dniu 19 grudnia 2009 r., środkami uzyskanymi z emisji obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. Grupa wykupiła i umorzyła wszystkie obligacje *Senior Notes* oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. (zob. Nota 23).

Grupa działa głównie na terytorium Polski i większość jej aktywów znajduje się na terenie Polski. Aktywa i przychody przypisane do krajów poza Polską stanowią poniżej 10% łącznych aktywów i przychodów Grupy. W konsekwencji, nie przedstawiono danych w ujęciu geograficznym.

## 2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI

### 2.1. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuacji działalności, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) zatwierdzonymi przez Unię Europejską („UE”), wydanymi i obowiązującymi na dzień bilansowy. Zasady rachunkowości zastosowane przy sporządzaniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. są spójne z zasadami zastosowanymi przy sporządzaniu rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok zakończony 31 grudnia 2008 r., za wyjątkiem nowych zasad rachunkowości opisanych poniżej oraz standardów i interpretacji, które obowiązują dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się po 1 stycznia 2009 r. lub zostały zastosowane z wyprzedzeniem jak również nowych zasad rachunkowości dla nowych transakcji, operacji i zdarzeń występujących w Grupie w wyniku nabycia Grupy Neovision Holding.

W roku 2009 Grupa wprowadziła:

#### (i) *MSSF 8 „Segmenty operacyjne”*

Standard specyfikuje jak jednostka powinna prezentować dane na temat segmentów operacyjnych i wymaga prezentowania informacji opartych na raportach wykorzystywanych wewnętrznie. Standard wprowadza również wymagania wprowadzenia ujawnień dotyczących produktów, usług, obszarów geograficznych i głównych klientów.

W wyniku wprowadzenia MSSF 8 Grupa prezentuje EBITDA jako miarę rentowności poszczególnych segmentów. Zaprezentowany został również nowy segment – „Pozostałe segmenty”, który obejmuje głównie działalność telesprzedaży i usług technicznych.

#### (ii) *Zmiany do MSR 23 „Koszty finansowania zewnętrznego”*

Standard wprowadza wymóg kapitalizacji kosztów finansowania zewnętrznego, które są powiązane z określonymi aktywami. Dotyczy to aktywów, które wymagają znaczącego czasu do przygotowania ich do zamierzonego użytkowania lub sprzedaży. Kapitalizacja kosztów finansowania zewnętrznego ma zastosowanie jedynie do aktywów wycenianych według kosztu historycznego.

Zmieniony standard został wprowadzony przez Grupę od 1 stycznia 2009 r. Ponieważ obligacje i kredyty Grupy służą zwykle finansowaniu ogólnych potrzeb, kwota kosztów finansowych, które podlegają kapitalizacji jest określana poprzez zastosowanie tzw. stopy kapitalizacji do wszystkich kosztów poniesionych do przygotowania określonego aktywa w danym okresie. Stopa kapitalizacji jest określana jako stosunek odpowiednich kosztów finansowych do średniej ważonej wartości obligacji i kredytów w okresie. Aktualnie Grupa kapitalizuje jedynie koszty finansowe związane z inwestycjami w budynki biurowe w specjalnej strefie ekonomicznej w Krakowie.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)***(iii) Zmiany do MSR 1 - Prezentacja sprawozdań finansowych*

Zmiana wprowadza zestawienie całkowitych dochodów, które zastępuje rachunek zysków i strat i zawiera wszystkie zmiany kapitały własnego, które nie wynikają z transakcji z akcjonariuszami, takich jak wycena aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży. Grupa postanowiła prezentować dwa zestawienia: skonsolidowany rachunek zysków i strat i skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów. Zmieniony MSR 1 wprowadził również wymóg prezentowania sprawozdania z sytuacji finansowej (bilansu) na początek najwcześniej prezentowanego okresu porównawczego, w przypadku gdy Grupa dokonuje korekt danych porównawczych wynikających z reklasyfikacji, zmian zasad rachunkowości lub wynikających z korygowania błędów. Zmieniony MSR 1 wpływa na prezentację skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy, ale nie ma wpływu na ujęcie i wycenę poszczególnych transakcji i sald.

*(iv) Zmiany do MSSF 3 Połączenia jednostek gospodarczych oraz zmiana do MSR 27 Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdania finansowe – mające zastosowanie od lub po dniu 1 lipca 2009 r.*

Zmiany zawierają nowe wytyczne dotyczące ujęcia nabycia jednostek zależnych i połączenia jednostek gospodarczych. Grupa zdecydowała o wcześniejszym wprowadzeniu zmienionego standardu od dnia 1 stycznia 2009 r.

*(v) Zmiana do MSSF 2 - Płatności w formie akcji*

Zmiana daje wytyczne dotyczące warunków nabywania uprawnień oraz wprowadza nakaz takiego samego traktowania księgowego warunków nabywania uprawnień powiązanych z okresem zatrudnienia i wydajnością. Zmiana ta nie ma wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

*(vi) Zmiany do MSR 32 Instrumenty finansowe: Prezentacja i do MSR 1 Prezentacja sprawozdań finansowych – instrumenty finansowe z opcją wykupu na żądanie posiadacza i zobowiązania powstające w wyniku likwidacji.*

Zmiany wymagają, aby jednostki kwalifikowały do kapitałów instrumenty finansowe z opcją wykupu na żądanie posiadacza oraz instrumenty lub ich składowe, które nakładają na jednostkę obowiązek wobec innego podmiotu przyznania wypłaty odpowiedniego udziału w aktywach netto tylko w przypadku jej likwidacji. Wymagane są dodatkowe ujawnienia dotyczące instrumentów na które mają wpływ omawiane zmiany. Zmiany te nie miały wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

*(vii) KIMSF 11 Wydanie akcji w ramach grupy i transakcje na nabytych akcjach własnych*

Interpretacja daje wytyczne dotyczące ujęcia transakcji, w których jednostka rozlicza płatności w instrumentach kapitałowych jednostki lub spółki dominującej. Interpretacja nie miała wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

*(viii) KIMSF 13 – Programy lojalnościowe*

Interpretacja daje wytyczne dotyczące rozpoznawania przychodów przez podmioty oferujące programy lojalnościowe swoim klientom za nabywanie dóbr i usług. Polityka księgowa Grupy jest zgodna z interpretacją i z tego powodu interpretacja nie będzie miała wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy. Grupa alokuje część przychodów ze sprzedaży do rozliczeń międzyokresowych z tytułu programów lojalnościowych i odracza rozpoznanie tych przychodów w tej części.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

- (ix) *KIMSF 14 - Limit wyceny aktywów z tytułu określonych świadczeń, minimalne wymogi finansowania oraz ich wzajemne zależności*

Interpretacja daje wytyczne w jakich przypadkach zwroty lub zmniejszenia z tytułu przyszłych składek powinny być uznawane za dostępne, w szczególności jeśli istnieje minimalny wymóg w zakresie finansowania przyszłych składek na rzecz pracowników. Interpretacja nie ma wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

- (x) *KIMSF 15 Umowy dotyczące budowy nieruchomości*

Interpretacja odnosi się do ujmowania przychodów i odpowiadających im wydatków przez jednostki, które podejmują się budowy nieruchomości samodzielnie lub przez podwykonawców. Interpretacja zawiera wskazówki w jaki sposób ustalić, czy umowa na budowę nieruchomości podlega zakresowi MSR 11 „Umowy na usługi budowlane” lub MSR 18 „Przychody” oraz kiedy przychody z budowy powinny być rozpoznawane. Interpretacja została zastosowana z wyprzedzeniem i nie miała wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

- (xi) *Zmiany do MSSF 2008*

Rada ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości opublikowała „Zmiany do MSSF”, które aktualizują 20 standardów. Aktualizacja dotyczy prezentacji, rozpoznawania oraz wyceny a także obejmuje zmiany terminologiczne i edycyjne. Większość ze zmian ma zastosowanie dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2009 r. Grupa zastosowała zmiany zgodnie z postanowieniami przejściowymi, zmiany nie miały istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

- (xii) *KIMSF 12 – Porozumienia o świadczenie usług publicznych*

Interpretacja udziela wskazówek dotyczących księgowego ujmowania przez operatorów koncesjonowanych usług między sektorem publicznym a prywatnym. Interpretacja została zastosowana z wyprzedzeniem i nie miała wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

- (xiii) *KIMSF 16 Zabezpieczenie udziałów w aktywach netto jednostki działającej za granicą*

Interpretacja ma zastosowanie do jednostek, które zabezpieczają ryzyko kursowe wynikające z ich inwestycji netto w jednostkach zagranicznych i chcą zastosować zasady rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z MSR 39. Interpretacja została zastosowana z wyprzedzeniem i nie miała wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

- (xiv) *Zmiany do MSSF 1 Zastosowanie MSSF po raz pierwszy i MSR 27 Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdania finansowe - Koszt inwestycji w jednostkę zależną, wspólne przedsięwzięcie lub jednostkę stowarzyszoną*

Zmiany do MSSF 1 pozwalają jednostkom stosującym Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy, użyć w ich jednostkowych sprawozdaniach finansowych tzw. opcji zakładanego kosztu dla ustalenia kosztów inwestycji w jednostkę zależną, jednostkę znajdującą się pod wspólną kontrolą lub w jednostkę stowarzyszoną. Ponadto, gdy jednostka dokonuje zmiany struktury swojej grupy przez utworzenie nowego podmiotu jako swojej jednostki dominującej (przy spełnieniu odpowiednich kryteriów), zmiany wymagają aby nowa jednostka dominująca dokonywała pomiaru kosztów inwestycji jako wartości bilansowej jej udziałów w pozycjach kapitałów prezentowanych w jednostkowych sprawozdaniach finansowych pierwotnej jednostki dominującej w dniu reorganizacji. Zmiany te nie miały wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

## **2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

### *(xv) Zmiany do KIMSF 9 i MSR 39 – Wbudowane instrumenty pochodne*

Zmiany wyjaśniają zasady księgowania wbudowanych instrumentów pochodnych w przypadku reklasyfikacji instrumentów finansowych. Zmiany te nie miały wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

### *(xvi) Zmiana do MSSF 7 – Poprawa zakresu ujawnień dotyczących instrumentów finansowych*

Zmiana wymaga wprowadzenia analizy ilościowej dotyczącej wartości godziwej i ryzyka płynności. W szczególności zmiana wymaga ujawnienia pomiaru wartości godziwej według trójstopniowej hierarchii w zależności od źródła danych wejściowych. Wprowadzenie zmiany wprowadza dodatkowe ujawnienia ale nie ma wpływu ujęcie i wycenę poszczególnych transakcji lub sald.

### *(xvii) KIMSF 18 – Przeniesienie aktywów od klientów*

Interpretacja ma zastosowanie głównie do sektora usług użyteczności publicznej. Interpretacja wyjaśnia wymogi MSSF dotyczące umów, w których przedsiębiorstwo otrzymuje od klienta aktywo trwałe, które następnie wykorzystuje w celu podłączenia klienta do sieci lub w celu zapewnienia klientowi obsługi świadczonej w sposób ciągły. Interpretacja nie miała wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone według zasady kosztu historycznego, z wyjątkiem aktywów i zobowiązań finansowych (w tym instrumentów pochodnych) wycenianych w wartości godziwej w korespondencji z rachunkiem zysków i strat oraz aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2008 r. sporządzone zgodnie z MSSF zatwierdzonymi przez UE, dostępne jest na stronie: <http://investor.tvn.pl>.

## **2.2. Standardy zastosowane przez Grupę z wyprzedzeniem**

Zmieniony MSSF 3 "Połączenia jednostek gospodarczych" został przyjęty przez Grupę z wyprzedzeniem, od dnia 1 stycznia 2009 r. Zmieniony standard nadal stosuje metodę przejęcia do połączeń jednostek gospodarczych, lecz z pewnymi istotnymi zmianami. W szczególności, wszystkie płatności za nabycie jednostki gospodarczej ujmowane są według wartości godziwej w dniu przejęcia, przy czym płatności warunkowe klasyfikowane są jako zobowiązanie a następnie wyceniane w korespondencji z rachunkiem zysków i strat. Dla każdego przejęcia istnieje możliwość wyceny niekontrolujących udziałów w przejmowanej jednostce według wartości godziwej lub według przypadającej na takie udziały proporcjonalnej części aktywów netto jednostki przejmowanej. Wszystkie koszty związane z przejęciem są ujmowane bezpośrednio w rachunku zysków i strat. W przypadku transakcji stopniowego przejęcia kontroli rozliczanych z zastosowaniem Zmienionego MSSF 3 uprzednio posiadane udziały w jednostce stowarzyszonej są przeszacowywane do wartości godziwej, a zysk lub strata wynikające z przeszacowania są ujmowane w rachunku zysków i strat.



**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

Zgodnie z zasadą rachunkowości Grupy, według której połączenia z jednostkami pod wspólną kontrolą są rozliczane metodą przejęcia, standard został zastosowany do przejęcia kontroli w Neovision Holding w dniu 11 marca 2009 r. (zob. Nota 30). Zapłata warunkowa została ujęta w wartości godziwej według stanu na 11 marca 2009 r. Koszty związane z przejęciem zostały ujęte w rachunku zysków i strat, a wcześniej zostałyby uwzględnione w koszcie połączenia jednostek gospodarczych. Grupa postanowiła wycenić niekontrolujące udziały w wartości proporcjonalnego (49%) udziału niekontrolujących udziałów w aktywach netto Neovision Holding. Dalsze szczegółowe informacje o połączeniu jednostek gospodarczych, które miało miejsce w roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. przedstawiono w Nocie 30.

Ponieważ Grupa przyjęła Zmieniony MSSF 3 z wyprzedzeniem, zobowiązana jest równocześnie przyjąć wcześniej Zmieniony MSR 27 „Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe”. Zmieniony MSR 27 wymaga ujmowania skutków wszystkich transakcji dotyczących niekontrolujących udziałów w kapitale własnym, jeżeli nie następuje zmiana kontroli i transakcje te nie będą skutkować powstaniem wartości firmy lub ujęciem zysku lub straty w rachunku wyników. Standard określa również zasady ujmowania transakcji w przypadku utraty kontroli. Zachowany udział w jednostce jest przeszacowywany do wartości godziwej, a zysk lub strata ujmowane są w rachunku zysków i strat. Zaktualizowany MSR 27 nie miał wpływu na bieżący okres sprawozdawczy, gdyż nie miały miejsca żadne transakcje, w wyniku których zachowany zostałby udział w jednostce po utracie kontroli.

Grupa ujmuje transakcje z niekontrolującymi udziałami tak jak transakcje z akcjonariuszami Grupy. Zyski lub straty z takich transakcji są ujmowane w kapitale własnym. Kontrakty zawierające zobowiązanie do zakupu instrumentów kapitałowych Grupy powodują powstanie zobowiązania finansowego, które jest ujmowane w wartości bieżącej kwoty rozliczenia. Zobowiązanie finansowe jest następnie wyceniane według zamortyzowanego kosztu. Efekt zmiany dyskonta tego zobowiązania finansowego ujmuje się w rachunku zysków i strat. Na dzień rozpoznania zobowiązania do zakupu pozostałych niekontrolujących udziałów Grupa kontynuuje rozpoznawanie niekontrolujących udziałów w bilansie do momentu pełnego przeniesienia ryzyk i korzyści związanych z nabywanymi udziałami. W szczególności, jeśli realizacja transakcji nabycia niekontrolujących udziałów jest zależna od zdarzeń będących poza kontrolą Grupy, Grupa przestaje ujmować niekontrolujące udziały dopiero po spełnieniu tych zdarzeń.

Transakcja dotycząca nabycia niekontrolujących udziałów została szczegółowo opisana w nodzie 30.

Zmieniony MSSF 3 i zmieniony MSR 27 mają zastosowanie prospektywne.

**2.3. Konsolidacja**

Jednostki zależne, to wszelkie jednostki, w odniesieniu do których Grupa ma zdolność kierowania ich polityką finansową i operacyjną, co zwykle towarzyszy posiadaniu większości ogólnej liczby głosów w organach stanowiących. Jednostki zależne podlegają pełnej konsolidacji od dnia przejęcia nad nimi kontroli przez Grupę. Przestaje się je konsolidować z dniem ustania kontroli.

## 2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)

Metoda przejęcia jest stosowana przez Grupę do rozliczania połączeń jednostek gospodarczych, także w przypadku połączenia z jednostką pod wspólną kontrolą. Przejęcie jednostek zależnych przez Grupę rozlicza się metodą przejęcia. Zapłata przekazana z tytułu przejęcia jednostki zależnej ustala się jako wartość godziwą przekazanych aktywów oraz zobowiązań zaciągniętych lub instrumentów kapitałowych wyemitowanych przez Grupę. Przekazana zapłata obejmuje wartość godziwą aktywów lub zobowiązań wynikających z ustalenia elementu warunkowej zapłaty. Możliwe do zidentyfikowania aktywa nabyte oraz zobowiązania i zobowiązania warunkowe przejęte w ramach połączenia jednostek gospodarczych wycenia się początkowo według ich wartości godziwej na dzień przejęcia. Wszystkie koszty związane z nabyciem obciążają rachunek zysków i strat. Dla każdego przejęcia Grupa ujmuje niekontrolujący udział w jednostce przejmowanej według przypadającej na niekontrolujący udział proporcjonalnej części aktywów netto przejmowanej jednostki.

Nadwyżka sumy przekazanej zapłaty, wartości niekontrolujących udziałów w jednostce przejmowanej oraz wartości godziwej, na dzień przejęcia, wcześniej posiadanych udziałów w kapitale własnym przejmowanej jednostki nad wartością godziwą możliwych do zidentyfikowania aktywów netto jednostki przejętej jest ujmowana jako wartość firmy. W przypadku okazynego nabycia (*bargain purchase*), nadwyżkę wartości godziwej możliwych do zidentyfikowania aktywów netto jednostki przejętej nad sumą przekazanej zapłaty, wartością niekontrolujących udziałów w jednostce przejmowanej oraz wartością godziwą wcześniej posiadanych udziałów w kapitale własnym przejmowanej jednostki na dzień przejęcia ujmuje się bezpośrednio w rachunku zysków i strat.

Wszystkie transakcje wewnątrzgrupowe, rozrachunki oraz niezrealizowane zyski lub straty na transakcjach pomiędzy spółkami Grupy zostały wyłączone. Niezrealizowane straty na transakcjach pomiędzy spółkami Grupy podlegają wyłączeniu w takim zakresie, w jakim nie stanowią przesłanki utraty wartości.

Transakcje z niekontrolującymi udziałowcami Grupa ujmuje jak transakcje z akcjonariuszami Grupy. W przypadku nabycia udziałów od posiadaczy niekontrolujących udziałów, różnica między przekazaną zapłatą a odpowiednim nabytym udziałem w aktywach netto jednostki zależnej według ich wartości bilansowej ujmowana jest w kapitale własnym. Zyski lub straty ze zbycia na rzecz niekontrolujących udziałowców również ujmowane są w kapitale własnym.

### 2.4. Wspólne przedsięwzięcia (joint ventures)

Udziały Grupy we wspólnie kontrolowanych jednostkach są wykazywane metodą konsolidacji proporcjonalnej. Grupa łączy udziały w przychodach i kosztach, aktywach i pasywach oraz przepływach pieniężnych poszczególnych wspólnych przedsięwzięć dla poszczególnych pozycji, konsolidując je z analogicznymi pozycjami w sprawozdaniu finansowym Grupy. Grupa wykazuje na rzecz wspólnego przedsięwzięcia część zysków lub strat na sprzedaży aktywów przez Grupę na rzecz wspólnego przedsięwzięcia, które można przypisać innym udziałowcom przedsięwzięcia. Grupa nie wykazuje udziału w zyskach lub stratach ze wspólnego przedsięwzięcia wynikających z zakupu przez Grupę aktywów od wspólnego przedsięwzięcia do momentu odsprzedaży tych aktywów niezależnej jednostce. Niemniej jednak, strata na transakcji jest wykazywana natychmiast, jeśli strata stanowi przesłankę spadku cen sprzedaży netto aktywów obrotowych lub utraty wartości.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)****2.5. Jednostki stowarzyszone**

Jednostki stowarzyszone, to wszelkie jednostki, na które Grupa wywiera znaczący wpływ, lecz ich nie kontroluje, zwykle posiadając od 20% do 50% ogólnej liczby głosów w organach stanowiących. Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych rozlicza się metodą praw własności i ujmuje początkowo według kosztu. Inwestycja Grupy w jednostkę stowarzyszoną zawiera wartość firmy zidentyfikowaną przy nabyciu pomniejszoną o jakąkolwiek utratę wartości.

Udział Grupy w wyniku jednostek stowarzyszonych od dnia nabycia ujmuje się w rachunku zysków i strat, zaś jej udział w zmianach innych kapitałów od dnia nabycia – ujmuje się w kapitałach. O łączne zmiany kapitału od dnia nabycia koryguje się wartość bilansową inwestycji.

Gdy udział Grupy w stratach jednostki stowarzyszonej staje się równy lub większy od udziału Grupy w tej jednostce stowarzyszonej, z uwzględnieniem udziału w niezabezpieczonych pożyczkach, Grupa przestaje ujmować dalsze straty, chyba że wzięła na siebie obowiązek pokrycia strat lub dokonała płatności w imieniu danej jednostki stowarzyszonej. Niezrealizowane zyski na transakcjach pomiędzy Grupą a jej jednostkami stowarzyszonymi eliminuje się proporcjonalnie do udziału Grupy w jednostkach stowarzyszonych. Niezrealizowane straty również są eliminowane, chyba że transakcja dostarcza dowodów na wystąpienie utraty wartości przekazywanego składnika aktywów.

Kontrakty pomiędzy nabywcą i sprzedającym w sytuacji zakupu lub sprzedaży jednostki w przyszłości, uwzględniając opcje zawarte w umowach pozwalające zwiększyć udział Grupy w jednostkach stowarzyszonych, które mogą skutkować przejęciem kontroli, nie są rozpoznawane przez Grupę jako instrumenty finansowe.

**2.6. Sprawozdawczość dotycząca segmentów**

Segmenty operacyjne zostały zaprezentowane analogicznie jak w wewnętrznych raportach dostarczanych głównemu organowi odpowiedzialnemu za podejmowanie decyzji operacyjnych. Za główny organ odpowiedzialny za podejmowanie decyzji operacyjnych uznano komitet wykonawczy, który alokuje zasoby pomiędzy segmenty oraz ocenia wyniki ich działalności.

**2.7. Waluty obce**

Załączone sprawozdanie finansowe przedstawione jest w złotych polskich. Złoty stanowi walutę prezentacji i walutę funkcjonalną TVN S.A.

Poszczególne pozycje sprawozdania finansowego każdej ze spółek Grupy są wyceniane z zastosowaniem waluty podstawowego środowiska gospodarczego, w którym spółka prowadzi działalność.

Aktywa i zobowiązania pieniężne wyrażone w walutach obcych przeliczane są na złote przy zastosowaniu kursów obowiązujących na dzień bilansowy. Transakcje wyrażone w walutach obcych przelicza się na walutę funkcjonalną przy zastosowaniu kursów obowiązujących w dniu zawarcia transakcji. Zyski i straty kursowe z tytułu rozliczenia tych transakcji oraz przeliczenia aktywów i zobowiązań pieniężnych według kursów wymiany walut na dzień bilansowy są ujmowane w rachunku zysków i strat, z wyjątkiem pozycji odraczanych w kapitale własnym jako kwalifikujące się zabezpieczenia przepływów pieniężnych.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

Zmiany wartości godziwej pieniężnych papierów wartościowych, wyrażonych w walucie obcej, zaklasyfikowanych do aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży dzieli się na różnice kursowe wynikające ze zmian zamortyzowanego kosztu papieru wartościowego oraz z pozostałych zmian wartości bilansowej papieru wartościowego. Różnice kursowe dotyczące zmian zamortyzowanego kosztu ujemnie się w rachunku zysków i strat, natomiast pozostałe zmiany wartości bilansowej ujemnie się w kapitale własnym.

Dla niepieniężnych aktywów finansowych zaklasyfikowanych do kategorii dostępnych do sprzedaży, zyski lub straty rozpoznane bezpośrednio w kapitale zawierają wszelkie związane z nimi elementy różnic kursowych.

**2.8. Rzeczowe aktywa trwałe**

Rzeczowe aktywa trwałe wykazuje się według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy amortyzacyjne. Jeżeli wartość księgowa danego składnika aktywów przewyższa jego szacunkową wartość odzyskiwalną (wyższą z dwóch wartości: wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do sprzedaży i wartości użytkowej), jego wartość bilansowa jest spisywana do wartości odzyskiwalnej.

Późniejsze nakłady na środek trwały zwiększają jego wartość księgową, gdy istnieje prawdopodobieństwo, że jednostka uzyska z tego tytułu korzyści ekonomiczne, a koszt tego środka trwałego można wiarygodnie wycenić. Wszelkie pozostałe nakłady, a także wydatki na naprawę i konserwację, są odnoszone do rachunku zysków i strat w okresie, w którym zostały poniesione.

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się w celu rozliczenia metodą liniową ceny nabycia lub kosztów wytworzenia danego środka trwałego pomniejszonych o szacunkową wartość końcową, przez przewidywany okres ekonomicznej użyteczności. Przewidywane okresy ekonomicznej użyteczności przedstawione są poniżej:

	<b>Okres</b>
Budynki	do 40 lat
Sprzęt telewizyjny, nadawczy i inny techniczny	2-10 lat
Środki transportu	3-5 lat
Pojazdy studyjne	7 lat
Dekodery	4-5 lat
Anteny satelitarne	do 5 lat
Inwestycje w obcych środkach trwałych	do 10 lat
Meble i wyposażenie	4-5 lat

Dekodery wydawane abonentom w celu umożliwienia odbioru nadawanego przez Grupę sygnału telewizyjnego pozostają własnością Grupy i stanowią jej środki trwałe. Do czasu aktywacji dekodery stanowią środki trwałe przed oddaniem do użytkowania i nie są amortyzowane. Okres amortyzacji rozpoczyna się po aktywacji usług przez abonenta i trwa przez okres oczekiwanej ekonomicznej użyteczności dekodera. Przerwy w używaniu dekodera związane na przykład z drobnymi naprawami lub przekazaniem dekodera innemu abonentowi, nie powodują wstrzymania amortyzacji środka trwałego.

Inwestycje w obcych środkach trwałych amortyzuje się przez okres trwania umowy najmu, nie dłużej jednak niż przez okres ich użytkowania. Grunty nie podlegają amortyzacji. Amortyzację innych środków trwałych nalicza się metodą liniową w celu rozłożenia ich wartości początkowej pomniejszonej o wartość końcową, przez szacowane okresy ich użytkowania.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

Zyski lub straty na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych ustala się drogą porównania wpływów ze sprzedaży z wartością bilansową i uwzględnia w wyniku z działalności operacyjnej.

Weryfikacji wartości końcowych i okresów użytkowania aktywów trwałych oraz stosownych korekt dokonuje się co najmniej na koniec każdego roku finansowego. Nie stwierdzono konieczności istotnych korekt przewidywanych okresów użytkowania oraz wartości końcowych w wyniku przeglądu przeprowadzonego na dzień 31 grudnia 2009 r.

**2.9. Wartość firmy**

Wartość firmy stanowi nadwyżkę sumy przekazanej zapłaty i zobowiązania do zapłaty, wartości niekontrolujących udziałów w jednostce przejmowanej oraz wartości godziwej wcześniej posiadanych udziałów w kapitale własnym przejmowanej jednostki na dzień przejścia nad wartością godziwą możliwych do zidentyfikowania aktywów netto jednostki przejętej i jest wykazywana według kosztu pomniejszonego o skumulowane odpisy z tytułu utraty wartości. Wartość firmy z nabycia jednostek zależnych jest testowana corocznie pod kątem utraty wartości lub częściej jeżeli wskazują na to przesłanki utraty wartości. W celu przeprowadzenia testu pod kątem możliwej utraty wartości, wartość firmy alokowana jest do ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które według oczekiwań będą czerpać korzyści z połączenia, dzięki któremu ta wartość firmy powstała. Grupa alokuje wartość firmy do segmentów branżowych, w których prowadzi działalność.

**2.10. Marki**

Marki nabyte w wyniku nabycia jednostek zależnych, z zastrzeżeniem sytuacji gdy nieokreślony okres ich użytkowania jest uzasadniony, są amortyzowane metodą liniową w okresie ich użytkowania. Marki o nieokreślonym okresie użytkowania są testowane corocznie pod kątem utraty wartości lub częściej, jeżeli występują przesłanki utraty wartości. Następujące okresy użytkowania są stosowane przez Grupę:

**Okres**

Onet.pl  
Mango Media  
'n'

nieokreślony  
nieokreślony  
10 lat

**2.11. Inne wartości niematerialne***Relacje z odbiorcami*

Relacje z odbiorcami nabyte w wyniku nabycia jednostek zależnych są amortyzowane metodą liniową w okresie ich szacowanego okresu użytkowania. Następujące okresy użytkowania są stosowane przez Grupę:

**Okres**

Rozpoznane w związku z nabyciem Onet.pl  
Rozpoznane w związku z nabyciem 'n'

4 lata  
7 lat

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)***Kapitalizowane koszty prac rozwojowych*

Koszty badań są rozpoznawane w momencie poniesienia wydatku. Wiarygodnie oszacowane koszty prac rozwojowych, które są bezpośrednio powiązane z pracami nad określonymi, unikalnymi i technicznie możliwymi do zrealizowania projektami technologicznymi i „know-how” pozostającymi pod kontrolą Grupy, które z dużym prawdopodobieństwem przyniosą w przyszłości przekraczającej 1 rok korzyści ekonomiczne przekraczające koszty ich wytworzenia oraz istnieje zamiar i możliwość wykorzystania lub sprzedaży tych projektów oraz istnieją odpowiednie zasoby wystarczające do zakończenia projektu, są ujmowane jako wartości niematerialne. Pozostałe koszty prac rozwojowych, które nie spełniają niniejszych kryteriów są rozpoznawane w rachunku wyników w chwili poniesienia. Wydatki na prace rozwojowe, które w przeszłości ujęto w kosztach, nie są kapitalizowane w kolejnym okresie. Kapitalizowane koszty prac rozwojowych zawierają bezpośrednio związane z projektem koszty wynagrodzeń oraz odpowiednią część pozostałych odnośnych kosztów ogólnych. Koszty prac rozwojowych ujęte w bilansie są amortyzowane metodą liniową przez przewidywany okres ich ekonomicznej przydatności. Większość z obecnie skapitalizowanych kosztów prac rozwojowych jest amortyzowana przez 3 lata. Skapitalizowane koszty prac rozwojowych są testowane pod kątem utraty wartości corocznie, zgodnie z MSR 36.

*Inne wartości niematerialne*

Wydatki na nabycie formatów programowych i koncesji na nadawanie programów telewizyjnych są kapitalizowane i amortyzowane metodą liniową przez przewidywany okres ich użytkowania:

**Okres**

Formaty programowe

5 lat

Koncesje na nadawanie programów telewizyjnych

okres obowiązywania koncesji

Pozostałe wartości niematerialne obejmują nabyte oprogramowanie komputerowe. Nabyte oprogramowanie komputerowe jest kapitalizowane i amortyzowane metodą liniową przez okres od dwóch do trzech lat.

**2.12. Aktywa programowe**

Aktywa programowe obejmują nabyte licencje programowe, koprodukcje i produkcje własne. Aktywa programowe podlegają analizie pod kątem utraty wartości corocznie lub, gdy występują zdarzenia bądź zmiany wskazujące na to, że wartość bilansowa może nie być możliwa do odzyskania. Odpis z tytułu utraty wartości jest ujmowany w kwocie, o jaką wartość bilansowa danego składnika aktywów przewyższa jego wartość odzyskiwalną. Zasady rachunkowości dotyczące poszczególnych kategorii są przedstawione poniżej:

*Nabyte licencje programowe*

Nabyte przez Grupę na mocy umów licencyjnych prawa do programów oraz związane z nimi powstałe zobowiązania są ujmowane jako aktywa i zobowiązania w wartości bieżącej w chwili, gdy dany program zostaje Grupie udostępniony i rozpoczyna się okres obowiązywania licencji. Koszty przyporządkowuje się do poszczególnych programów w ramach nabywanych pakietów programowych na podstawie relatywnej wartości każdego z nich dla Grupy. Skapitalizowane koszty licencji programowych są ujmowane w bilansie według niezamortyzowanego kosztu lub szacowanej wartości odzyskiwalnej (będącej wyższą z dwóch kwot: wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do sprzedaży lub wartości użytkowej), zależnie od tego, która z tych dwóch wartości jest niższa.

Odpisy aktualizujące są ujmowane w kwocie, o jaką niezamortyzowany koszt przekracza możliwą do odzyskania wartość danego pakietu.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

Licencje programowe nabyte przez Grupę amortyzuje się w następujący sposób:

Kategorie programów		Liczba emisji	Stawka amortyzacji przy każdej emisji		
			1.	2.	3.
NABYTE PROGRAMY					
1	Filmy, w tym filmy fabularne, wyprodukowane dla telewizji naziemnej lub kablowej, bez podziału na pierwszą emisję, składnik biblioteki i kolejną emisję.	1	100		
		2	60	40	
		3 lub	50	35	15
		więcej			
2	Cotygodniowe seriale fabularne, w tym dramaty, komedie i seriale, pierwsze emisje lub składniki biblioteki, na żywo i animowane.	1	100		
		2	60	40	
		3 lub	60	25	15
		więcej			
3	Cotygodniowe seriale dokumentalne, w tym seriale dokumentalne, telenowele dokumentalne, reality shows oraz programy przyrodnicze.	1	100		
		2	90	10	
		3 lub	90	10	0
		więcej			
4	Dokumentalne filmy rozrywkowe. Jednorazowe dokumenty pokazujące mniej aktualne materiały.	1	100		
		2 lub	80	20	0
		więcej			
5	Krótkie formy komediowe	1	100		
		2	60	40	
		3 lub	55	35	10
		więcej			

Licencje programowe zalicza się do aktywów obrotowych i trwałych na podstawie szacowanego okresu ich emisji. Amortyzację kapitalizowanych kosztów licencji programowych ujmuje się w kosztach własnych sprzedaży.

*Kapitalizowane koszty produkcji własnych*

Kapitalizowane koszty produkcji własnych obejmują kapitalizowane koszty produkcji wewnętrznej i zewnętrznej programów wyprodukowanych przez Grupę lub na zlecenie Grupy lub na podstawie licencji własnych lub zakupionych od osób trzecich.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

Kapitalizowane koszty produkcji własnych poszczególnych programów są wyceniane indywidualnie według kosztów ich wytworzenia, nie wyższych jednak od ich wartości możliwej do odzyskania. Koszty produkcji są amortyzowane na podstawie szacowanej liczby przyszłych emisji i szacowanych przyszłych przychodów, a sposób amortyzacji określa się indywidualnie dla każdego programu. Większość programów jest amortyzowanych w następujący sposób:

**Stawka amortyzacji przy każdej emisji**

<b>Programy emitowane drugi raz w <i>prime time</i></b>	60% pierwsza emisja, 40% druga emisja, lub 75% pierwsza emisja, 25% druga emisja
<b>Programy emitowane drugi raz poza <i>prime time</i></b>	90% pierwsza emisja, 10% druga emisja
<b>Programy z planowaną jedną emisją</b>	100% pierwsza emisja
<b>Seriale fabularne</b>	50% pierwsza emisja, 30% druga emisja, 20% trzecia i następne emisje łącznie lub 66% pierwsza emisja, 20% druga emisja, 14% trzecia i następne emisje łącznie

Kapitalizowane koszty produkcji własnych klasyfikowane są do krótkoterminowych i długoterminowych aktywów na podstawie przewidywanej daty emisji. Amortyzacja kapitalizowanych kosztów produkcji własnych prezentowana jest w kosztach własnych sprzedaży.

**Koprodukcja**

Koprodukcje Grupy na potrzeby kinematografii wycenia się według kosztów ich wytworzenia, nie wyższych jednak od ich wartości możliwej do odzyskania. Koprodukcje są amortyzowane według indywidualnych stawek wyliczanych w oparciu o metodę, zgodnie z którą stosunek amortyzacji poszczególnych pozycji programowych do ich wartości początkowych odzwierciedla stosunek przychodów brutto z emisji tych pozycji do przewidywanych całkowitych przychodów brutto z emisji.

**Archiwum wiadomości**

Archiwa wiadomości zostały rozpoznane przy nabyciu jednostki zależnej i są amortyzowane w oparciu o ich średnie wykorzystanie minutowe w ciągu roku.

**2.13. Utrata wartości aktywów niefinansowych**

Aktywa o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności nie podlegają amortyzacji i są analizowane co roku pod kątem możliwej utraty wartości. Aktywa podlegające amortyzacji analizuje się pod kątem utraty wartości, ilekroć pewne zdarzenia lub zmiany okoliczności wskazują na możliwość niezrealizowania ich wartości bilansowej. Stratę z tytułu utraty wartości ujmuje się w wysokości kwoty, o jaką wartość bilansowa danego składnika aktywów przewyższa jego wartość odzyskiwalną. Wartość odzyskiwalna stanowi wyższą z dwóch kwot: wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do sprzedaży i wartości użytkowej. Dla potrzeb analizy pod kątem utraty wartości, aktywa grupuje się na najniższym poziomie, dla którego występują możliwe do zidentyfikowania odrębne przepływy pieniężne (ośrodki wypracowujące środki pieniężne). Wartość firmy i markę przyporządkowuje się do grup ośrodków wypracowujących środki pieniężne zidentyfikowanych przez Grupę.

Niefinansowe aktywa trwałe, poza wartością firmy, które podlegały utracie wartości są analizowane pod kątem jej odwrócenia na każdy dzień sprawozdawczy.



**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)****2.14. Aktywa finansowe**

Grupa zalicza swoje aktywa finansowe do następujących kategorii: aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej z zyskami lub stratami rozliczanymi w rachunku zysków i strat, pożyczki i należności, aktywa finansowe dostępne do sprzedaży i aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności. Klasyfikacja opiera się na kryterium celu nabycia aktywów finansowych. Zarząd Grupy określa klasyfikację swoich aktywów finansowych przy ich początkowym ujęciu, a następnie poddaje ją weryfikacji na każdy dzień sprawozdawczy.

*Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej z zyskami lub stratami rozliczanymi w rachunku zysków i strat*

Aktywa finansowe nabyte przede wszystkim w celu sprzedaży w krótkim terminie lub tak zaklasyfikowane przez Zarząd zalicza się do aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej, z zyskami lub stratami rozliczanymi w rachunku zysków i strat. Kategoria ta posiada dwie podkategorie: aktywa finansowe przeznaczone do obrotu oraz aktywa finansowe przeznaczone w momencie początkowego ujęcia do wyceny w wartości godziwej, z zyskami lub stratami rozliczanymi w rachunku zysków i strat. Instrumenty pochodne również klasyfikuje się jako przeznaczone do obrotu, chyba że zostały wyznaczone na zabezpieczenia. Aktywa z tej kategorii klasyfikuje się jako aktywa obrotowe, jeżeli są przeznaczone do obrotu lub jeżeli przewiduje się ich realizację w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.

*Pożyczki i należności*

Pożyczki i należności to nie zaliczane do instrumentów pochodnych aktywa finansowe o ustalonych lub możliwych do ustalenia płatnościach, nie notowane na aktywnym rynku. Zalicza się je do aktywów obrotowych, z wyjątkiem pozycji, których okres wymagalności przekracza 12 miesięcy od dnia bilansowego. Wówczas zalicza się je do aktywów trwałych. Należności ujmuje się w bilansie w pozycji należności z tytułu dostaw i usług (patrz Nota 2.17).

*Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży*

Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży to nie zaliczane do instrumentów pochodnych aktywa finansowe, które zostały przeznaczone do tej kategorii albo nie zostały zaliczone do żadnej z pozostałych kategorii. Zalicza się je do długoterminowych aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, chyba, że Zarząd ma wyraźny zamiar utrzymywania tych aktywów finansowych przez okres krótszy niż 12 miesięcy od dnia bilansowego albo będą sprzedane w celu pozyskania kapitału obrotowego. Wówczas ujmuje się je jako krótkoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży.

*Aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności*

Aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności to nie zaliczane do instrumentów pochodnych aktywa finansowe o ustalonych lub możliwych do ustalenia płatnościach i ustalonym terminie wymagalności, które Zarząd ma zamiar i możliwość utrzymywania do terminu wymagalności. W bieżącym roku obrotowym Grupa nie posiadała aktywów finansowych należących do tej kategorii.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

Nabycie i sprzedaż aktywów finansowych ujmuje się na dzień zawarcia transakcji – dzień, w którym Grupa zobowiązuje się do nabycia lub sprzedaży składnika aktywów. Aktywa finansowe ujmuje się początkowo według wartości godziwej powiększonej o koszty transakcji w odniesieniu do wszystkich aktywów finansowych, których nie wycenia się w wartości godziwej, z zyskami lub stratami rozliczanymi w rachunku zysków i strat. Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej z zyskami lub stratami rozliczanymi w rachunku zysków i strat są rozpoznawane po wartości godziwej a koszty transakcji są ujmowane w rachunku zysków i strat.

Inwestycje wyłącza się z ksiąg rachunkowych, jeżeli prawa do otrzymywania przepływów pieniężnych z inwestycji wygasły lub zostały przeniesione i Grupa przekazała zasadniczo całe ryzyko i wszystkie korzyści z tytułu ich własności. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży i aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej z zyskami lub stratami rozliczanymi w rachunku zysków i strat wykazuje się po początkowym ujęciu według wartości godziwej. Pożyczki i należności wycenia się według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej. Zrealizowane i niezrealizowane zyski i straty z tytułu zmian wartości godziwej aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej z zyskami lub stratami rozliczanymi w rachunku zysków i strat, łącznie z przychodami odsetkowymi i z tytułu dywidend, wykazuje się w okresie, w którym powstały.

Zmiany wartości godziwej pieniężnych papierów wartościowych, wyrażonych w walucie obcej i zaklasyfikowanych do aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, są analizowane w rozbiciu na różnice kursowe, które wynikają ze zmian zamortyzowanego kosztu papieru wartościowego oraz z pozostałych zmian wartości bilansowej papieru wartościowego. Różnice kursowe z tytułu pieniężnych papierów wartościowych ujmuje się w rachunku zysków i strat, natomiast różnice kursowe z tytułu niepieniężnych papierów wartościowych są ujmowane w kapitale własnym. Zmiany wartości godziwej pieniężnych oraz niepieniężnych papierów wartościowych zaliczonych do aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży ujmuje się w kapitale własnym.

W razie sprzedaży papierów wartościowych zaliczonych do kategorii dostępnych do sprzedaży lub w przypadku utraty przez nie wartości – łączne dotychczasowe korekty do poziomu aktualnej wartości godziwej ujęte w kapitale wykazuje się w rachunku zysków i strat jako zyski i straty na inwestycyjnych papierach wartościowych.

Odsetki z papierów wartościowych zaliczonych do kategorii dostępnych do sprzedaży, naliczone metodą efektywnej stopy procentowej, ujmuje się w rachunku zysków i strat w przychodach inwestycyjnych, netto. Dywidendy z tytułu dostępnych do sprzedaży instrumentów kapitałowych ujmuje się w rachunku zysków i strat w pozostałych przychodach w momencie nabycia przez Grupę prawa do otrzymania płatności.

Wartości godziwe notowanych inwestycji określa się na podstawie bieżących cen kupna. Jeżeli nie ma aktywnego rynku na dane aktywa finansowe (a także w odniesieniu do nie notowanych papierów wartościowych), Grupa ustala wartość godziwą przy pomocy technik wyceny. Obejmują one wykorzystanie niedawno zawartych transakcji, przeprowadzonych na warunkach rynkowych, odniesienie do innych instrumentów, które są zasadniczo takie same, analizę zdyskontowanych przepływów pieniężnych oraz modele wyceny opcji dostosowane do konkretnej sytuacji Grupy.

Na każdy dzień bilansowy Grupa ocenia, czy istnieją obiektywne dowody na to, że nastąpiła utrata wartości składnika aktywów finansowych lub grupy aktywów finansowych. W przypadku kapitałowych papierów wartościowych zaliczonych do dostępnych do sprzedaży, przy ustalaniu, czy nastąpiła utrata wartości, bierze się pod uwagę m. in. znaczący lub przedłużający się spadek wartości godziwej papieru wartościowego poniżej kosztu.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

Jeżeli występują tego rodzaju dowody w odniesieniu do aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, łączne dotychczasowe straty – ustalone jako różnica pomiędzy ceną nabycia a aktualną wartością godziwą, pomniejszone o ewentualne straty na tym składniku aktywów finansowych uprzednio ujęte w rachunku zysków i strat – wyłącza się z kapitału własnego i ujmuje w rachunku zysków i strat. Straty z tytułu utraty wartości instrumentów kapitałowych, ujęte wcześniej w rachunku zysków i strat, nie podlegają odwróceniu w korespondencji z rachunkiem zysków i strat. Ocena utraty wartości należności z tytułu dostaw i usług opisana jest w Nocie 2.17.

**2.15. Pochodne instrumenty finansowe i działania zabezpieczające**

Pochodne instrumenty finansowe są wykazywane w bilansie według wartości godziwej. Metoda ujmowania powstających zysków i strat zależy od tego, czy dany instrument pochodny stanowi instrument zabezpieczający, a jeżeli tak, od charakteru pozycji zabezpieczanej.

W dniu zawarcia kontraktu pochodnego Grupa uznaje niektóre instrumenty pochodne za (1) zabezpieczenie wartości godziwej ujętego składnika aktywów, zobowiązania lub uprawdopodobnionego przyszłego zobowiązania (zabezpieczenie wartości godziwej), (2) zabezpieczenie wysoce prawdopodobnej planowanej transakcji (zabezpieczenie przepływów pieniężnych) lub (3) zabezpieczenie udziałów w aktywach netto jednostek prowadzących działalność za granicą.

Zmiany wartości godziwej instrumentów pochodnych wyznaczonych na zabezpieczenia wartości godziwej, które spełniają wymagane kryteria i są wysoce skuteczne, są ujmowane w rachunku zysków i strat, wraz z wszelkimi zmianami wartości godziwej zabezpieczanego składnika aktywów lub zobowiązania, dotyczącego ryzyka, przed którym Grupa się zabezpiecza. Grupa stosuje rachunkowość zabezpieczeń do zabezpieczania ryzyka kursowego na pożyczkach i uprawdopodobnionych przyszłych zobowiązaniach. Zyski i straty związane ze skuteczną i nieskuteczną częścią zabezpieczenia są rozpoznawane w rachunku zysków i strat w kosztach finansowych.

Skuteczną część zmian wartości godziwej instrumentów pochodnych wyznaczonych jako zabezpieczenia przepływów pieniężnych, które spełniają wymagane kryteria, ujmuje się w kapitale własnym. Zyski lub straty z tytułu części nieskutecznej ujmuje się od razu w rachunku zysków i strat w kosztach finansowych. Jeżeli planowana transakcja powoduje ujęcie nie finansowego składnika aktywów lub zobowiązania nie finansowego, zyski i straty uprzednio ujęte w kapitale własnym są wyłączone z kapitału własnego i są uwzględniane w początkowej wycenie danego składnika aktywów lub zobowiązania. W przeciwnym razie kwoty ujęte w kapitale własnym są przenoszone do rachunku zysków i strat oraz zaliczane do przychodów lub kosztów w tych samych okresach, w których zabezpieczana planowana transakcja jest odzwierciedlana w rachunku zysków i strat (na przykład, kiedy następuje planowana sprzedaż).

Niektóre transakcje pochodne, chociaż stanowią skuteczne pod względem ekonomicznym zabezpieczenia zgodnie z polityką zarządzania ryzykiem Grupy, nie kwalifikują się do stosowania rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z wymogami MSR 39. Zmiany wartości godziwej instrumentów pochodnych, które nie kwalifikują się do stosowania rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z MSR 39, są ujmowane od razu w rachunku zysków i strat.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

Gdy następuje wygaśnięcie lub sprzedaż instrumentu zabezpieczającego albo gdy zabezpieczenie nie spełnia kryteriów stosowania rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z MSR 39, wszelkie skumulowane zyski lub straty nagromadzone do tego czasu w kapitale własnym, pozostają w nim i zostaną ujęte w rachunku zysków i strat w momencie ostatecznego ujęcia planowanej transakcji w rachunku zysków i strat. Gdy nie przewiduje się już, aby planowana transakcja miała nastąpić, skumulowany zysk lub strata, które były wykazywane w kapitale własnym, zostają od razu przeniesione do rachunku zysków i strat.

W momencie zawarcia transakcji Grupa dokumentuje związek pomiędzy instrumentami zabezpieczającymi a pozycjami zabezpieczanymi oraz cel zarządzania ryzykiem i strategię zawierania różnych transakcji zabezpieczających. Proces ten obejmuje powiązywanie wszystkich instrumentów pochodnych wyznaczonych na zabezpieczenia z konkretnymi aktywami i zobowiązaniami lub z konkretnymi uprawdopodobnionymi przyszłymi zobowiązaniami lub planowanymi transakcjami. Zarówno w momencie rozpoczęcia zabezpieczenia, jak i na bieżąco, Grupa dokumentuje także swoją ocenę tego, czy instrumenty pochodne stosowane w transakcjach zabezpieczających są wysoce skuteczne w kompensowaniu zmian wartości godziwej lub przepływów pieniężnych pozycji zabezpieczanych.

Grupa wyodrębnia wbudowane instrumenty pochodne z umów zasadniczych i wykazuje je, jeżeli cechy ekonomiczne i ryzyko wbudowanego instrumentu pochodnego i umowy zasadniczej nie są ze sobą ściśle powiązane, a odrębny instrument, którego charakterystyka odpowiada cechom wbudowanego instrumentu pochodnego, spełniałby definicję instrumentu pochodnego oraz instrument złożony nie jest wykazywany w wartości godziwej ze zmianami wartości godziwej odnoszonymi do rachunku zysków i strat.

**2.16. Zapasy**

Zapasy wykazywane są w cenie nabycia lub w koszcie wytworzenia, nie wyższym jednak od wartości netto możliwej do uzyskania. Wartość rozchodu ustala się z zastosowaniem metody „pierwsze przyszło-pierwsze wyszło” z ujęciem kosztów transportu. Koszt wyrobów gotowych i produkcji w toku obejmuje wszystkie koszty bezpośrednie i odnośne koszty produkcji, oparte na normalnym toku działalności, poniesione w celu doprowadzenia produktów do obecnego stanu i lokalizacji. Wartość netto możliwa do uzyskania to oszacowana cena sprzedaży, pomniejszona o oszacowane koszty dokończenia produkcji oraz koszty sprzedaży. W razie konieczności, przestarzałe, zalegające, lub uszkodzone produkty obejmowane są odpisem.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)****2.17. Należności z tytułu dostaw i usług**

Należności z tytułu dostaw i usług są początkowo ujmowane według wartości godziwej, a następnie wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej, pomniejszonego o odpisy z tytułu utraty wartości tych należności. Odpis z tytułu utraty wartości należności z tytułu dostaw i usług rozpoznaje się, gdy istnieją obiektywne dowody na to, że Grupa nie będzie w stanie otrzymać wszystkich należnych kwot wynikających z pierwotnych warunków należności. Poważne problemy finansowe dłużnika, prawdopodobieństwo, że dłużnik ogłosi bankructwo lub wystąpi o postępowanie układowe, brak, lub opóźnienia w płatnościach (powyżej 60 dni) są przesłankami wskazującymi, że należności z tytułu dostaw i usług utraciły wartość. Kwotę odpisu stanowi różnica pomiędzy wartością bilansową a wartością odzyskiwalną wyliczoną jako wartość bieżąca przewidywanych przyszłych przepływów pieniężnych, zdyskontowanych przy zastosowaniu efektywnej stopy dyskontowej.

Grupa szacuje przyszłe wpływy pieniężne z abonamentów od klientów cyfrowej platformy satelitarnej na podstawie dostępnych danych historycznych dotyczących opóźnień w spłacie należności. Rezerwa na należności wątpliwe od klientów platformy satelitarnej jest obliczana na podstawie nie wpłaconych opłat subskrypcyjnych za okresy poprzednie (z wyjątkiem dwóch ostatnich rachunków). Saldo bilansowe należności jest pomniejszane o kwotę rezerwy, a odpis ujmuje się w rachunku zysków i strat w kosztach sprzedaży. W przypadku nieściągalności należności handlowej dokonuje się jej spisania w ciężar konta rezerw na należności handlowe. Kwoty, którymi obciąża się konto rezerwy, są zasadniczo spisywane, jeżeli nie przewiduje się odzyskania dodatkowych środków pieniężnych po wyczerpaniu wszystkich właściwych formalnych działań windykacyjnych. W przypadku późniejszej spłaty należności, gdy dokonano uprzednio jej odpisu, uznaje się koszty sprzedaży w rachunku zysków i strat.

**2.18. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty**

Na środki pieniężne i ich ekwiwalenty składają się środki pieniężne w kasie, depozyty bankowe płatne na żądanie oraz inwestycje o wysokiej płynności i terminie zapadalności krótszym niż trzy miesiące od dnia zakupu. Wykorzystany kredyt w rachunku bieżącym jest prezentowany w bilansie w zobowiązaniach krótkoterminowych.

**2.19. Kapitał zakładowy**

Akcje zwykle są zaliczane do kapitału własnego.

Koszty transakcyjne dotyczące emisji nowych akcji pomniejszają kapitał własny (po pomniejszeniu o ewentualne korzyści podatkowe) w stopniu, w jakim są bezpośrednio związane z daną transakcją kapitałową i w razie jej nie przeprowadzenia byłoby możliwe ich uniknięcie. Koszty transakcji kapitałowych obejmują koszty prawne, finansowe i koszty publikacji.

Akcje wyemitowane w wyniku realizacji opcji objęcia akcji przyznanych uczestnikom programów motywacyjnych TVN są ujmowane w kapitale zakładowym TVN w dniu, w którym następuje wpływ gotówki do Grupy.

**2.20. Kapitał zapasowy z emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej**

Kapitał zapasowy z emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej przedstawia wartość godziwą kwot wpłaconych do Spółki przez akcjonariuszy powyżej wartości nominalnej wyemitowanych akcji.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

W kapitale zapasowym ujęta jest także różnica między wartością godziwą wykorzystanych opcji, ustaloną w dniu przydziału tych opcji, która w trakcie okresu karencji została rozpoznana w pozostałych kapitałach rezerwowych, a wartością nominalną wyemitowanych akcji.

**2.21. Akcje własne**

Jeśli którakolwiek ze spółek należących do Grupy nabędzie akcje Spółki (akcje własne), zapłacone wynagrodzenie obciąża kapitał własny do momentu, w którym akcje zostaną umorzone, wyemitowane ponownie lub zbyte. Jeśli akcje te zostaną następnie sprzedane lub ponownie wyemitowane, otrzymane wynagrodzenie po odliczeniu wszelkich możliwych do bezpośredniego przypisania kosztów przyrostowych transakcji oraz związanych z nimi skutków podatkowych, zostanie wliczone do kapitału własnego.

**2.22. Kapitał zapasowy (8%)**

Zgodnie z polskim kodeksem spółek handlowych spółka akcyjna musi przeznaczać co najmniej 8% rocznego zysku netto na kapitał zapasowy, do czasu, kiedy osiągnie on wysokość jednej trzeciej kapitału zakładowego. Kapitał zapasowy tworzony w trybie 8% odpisu nie podlega dystrybucji akcjonariuszom, ale może być pomniejszony proporcjonalnie do obniżenia kapitału zakładowego. Niniejszy kapitał zapasowy może zostać wykorzystany do pokrycia poniesionych strat.

**2.23. Kredyty i pożyczki**

Grupa początkowo ujmuje swoje kredyty i pożyczki według wartości godziwej po pomniejszeniu o poniesione koszty transakcyjne. Po początkowym ujęciu, kredyty i pożyczki są wykazywane według zamortyzowanego kosztu. Wszelkie różnice między wpływami z emisji (pomniejszonymi o koszty transakcyjne) a wartością wykupu, są rozkładane w czasie za pomocą metody efektywnej stopy procentowej przez okres trwania pożyczki lub kredytu.

Kredyty i pożyczki zalicza się do zobowiązań krótkoterminowych, chyba że Grupa posiada bezwarunkowe prawo do odroczenia spłaty zobowiązania o co najmniej 12 miesięcy od dnia bilansowego.

**2.24. Odroczony podatek dochodowy**

Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego jest ujmowana w pełni metodą zobowiązań dla wszystkich różnic przejściowych pomiędzy wartością podatkową aktywów i zobowiązań, a ich wartością księgową dla potrzeb sprawozdawczości finansowej. Odroczony podatek dochodowy ustala się przy zastosowaniu stawek (i przepisów) podatkowych obowiązujących prawnie na dzień bilansowy, które zgodnie z oczekiwaniami będą obowiązywać w momencie realizacji odnośnych aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego lub uregulowania zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ujmowana jest dla wszystkich podlegających rozliczeniom podatkowym różnic przejściowych powstających z tytułu inwestycji w jednostkach zależnych i stowarzyszonych, chyba że rozłożenie w czasie różnic przejściowych jest kontrolowane przez Grupę i prawdopodobne jest, że w możliwej do przewidzenia przyszłości różnice te ulegną odwróceniu.

Aktywa z tytułu podatku dochodowego są ujmowane dla wszystkich podlegających rozliczeniu podatkowemu różnic przejściowych powstających z tytułu inwestycji w jednostkach zależnych i stowarzyszonych w zakresie w jakim istnieje prawdopodobieństwo odwrócenia różnic przejściowych w przewidywalnej przyszłości, a zysk podatkowy umożliwi ich wykorzystanie.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ujmuje się, w zakresie, w jakim istnieje prawdopodobieństwo, że w przyszłości zostanie osiągnięty dochód do opodatkowania, który zostanie pomniejszony o możliwe do wykorzystania różnice przejściowe.

W skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy nie kompensuje się ze sobą aktywów i zobowiązań podatkowych (ani bieżących, ani odroczonego), chyba że Grupa posiada możliwe do wyegzekwowania prawo do kompensowania ze sobą aktywów i zobowiązań podatkowych.

**2.25. Ulga podatkowa**

Grupa rozpoznaje aktywo z tytułu podatku odroczonego z tytułu ulgi podatkowej związanej z działalnością w specjalnej strefie ekonomicznej. Ulgi podatkowe są dostępne pod warunkiem spełnienia kryteriów związanych z minimalnym poziomem wydatków kapitałowych i zatrudnienia. Zasadniczo ulgi podatkowe są ujmowane w momencie, kiedy spełnienie tych kryteriów jest wysoko prawdopodobne, w szczególności w momencie poniesienia wydatku przy wysokim prawdopodobieństwie wykorzystania ulgi podatkowej w przyszłości.

**2.26. Świadczenia na rzecz pracowników***Koszty świadczeń emerytalnych*

Grupa uiszcza składki na rzecz państwowych programów emerytalnych określonych składek. Składki na rzecz programów emerytalnych określonych składek obciążają rachunek zysków i strat w okresie, do którego się odnoszą.

*Programy oparte na przydziale akcji*

Zarząd Grupy oraz niektórzy kluczowi pracownicy i współpracownicy otrzymują opcje objęcia akcji zgodnie z zasadami programu motywacyjnego wprowadzonego przez Grupę. Realizacja opcji jest związana z wymogiem zatrudnienia, a ich wartość godziwa jest ujmowana jako koszt świadczeń na rzecz pracowników z korespondującym z nim zwiększeniem odpowiedniej rezerwy w kapitale własnym w okresie nabywania tych uprawnień. Uzyskane wpływy po potrąceniu wszelkich możliwych do bezpośredniego przypisania kosztów transakcji są odnoszone do kapitału zakładowego (wartość nominalna) i nadwyżki ze sprzedaży akcji powyżej wartości nominalnej w momencie realizacji opcji.

*Programy premiowe*

Grupa ujmuje zobowiązania i koszty z tytułu premii. Grupa ujmuje z tego tytułu rezerwę, jeżeli podlega obowiązkowi wynikającemu z umowy lub jeżeli dotychczasowa praktyka zrodziła zwyczajowo oczekiwany obowiązek.

**2.27. Rezerwy**

Rezerwy są ujmowane, gdy Grupa ma obecny prawny lub zwyczajowy obowiązek, wynikający z przeszłych zdarzeń, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że wymagany będzie wypływ zasobów związanych z określonymi korzyściami ekonomicznymi w celu wywiązania się z tego obowiązku, a jego wielkość można wiarygodnie oszacować. Rezerwy wycenia się w bieżącej wartości nakładów, które, jak się oczekuje, będą niezbędne do wypełnienia obowiązku.

**2.28. Ujmowanie przychodów**

Przychody ze sprzedaży wykazuje się w wartości godziwej otrzymanej lub należnej zapłaty z tytułu sprzedaży usług i towarów w zwykłym toku działalności Grupy. Przychody prezentowane są po pomniejszeniu o podatek od towarów i usług, zwroty, rabaty i opusty, a także po eliminacji sprzedaży wewnątrz Grupy.

**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

Grupa ujmuje przychody ze sprzedaży, kiedy kwotę przychodów można wiarygodnie ustalić i gdy prawdopodobne jest, że jednostka uzyska w przyszłości korzyści ekonomiczne oraz spełnione zostały określone niżej kryteria dla każdego rodzaju działalności Grupy. Uznaje się, że wartości przychodów nie można wiarygodnie ustalić, dopóki nie zostaną wyjaśnione wszystkie zdarzenia warunkowe związane ze sprzedażą. Grupa opiera swoje szacunki na danych historycznych, analizując rodzaj kontrahenta, rodzaj transakcji i specyfikę każdej umowy.

*(i) Sprzedaż usług – telewizja i internet*

Przychody pochodzą głównie z emisji reklam telewizyjnych i internetowych i są ujmowane w okresie, w którym nastąpiła emisja. Pozostałe przychody ze sprzedaży usług pochodzą głównie z licencji oraz abonamentów od operatorów telewizji kablowych i telewizji satelitarnych oraz przychodów audiotele i są ujmowane w momencie wykonania usługi.

*(ii) Sprzedaż usług – cyfrowa platforma satelitarna*

Na przychody składają się głównie przychody z opłat abonamentowych i aktywacyjnych płaconych przez klientów.

Przychody z opłat abonamentowych i aktywacyjnych są rozpoznawane liniowo przez okres trwania umowy.

Udzielone rabaty pomniejszają przychody i są rozpoznawane liniowo przez okres trwania umowy.

Przychody ze sprzedaży abonamentów w systemie „pre-paid” są rozpoznawane od momentu aktywacji usługi przez klienta, w okresie świadczenia usługi.

Przychody z kar nałożonych na abonentów, na przykład za wcześniejsze rozwiązanie umowy lub nie zwrócenie dekodera po rozwiązaniu umowy, wykazywane są w okresie, w którym kara została nałożona, w wysokości, w jakiej Grupa spodziewa się, że kary zostaną zapłacone.

*(iii) Sprzedaż towarów*

Grupa prowadzi tele-sprzedaż towarów klientom indywidualnym. Przychody ze sprzedaży towarów ujmuje się w momencie, kiedy towar zostaje wysłany do klienta. Polityką Grupy jest sprzedaż towarów klientom detalicznym z prawem do zwrotu w terminie 10 dni. W celu oszacowania wielkości zwrotów oraz utworzenia na nie rezerwy w momencie sprzedaży, wykorzystuje się dotychczasowe doświadczenie z tym związane.

**2.29. Dotacje rządowe**

Dotacje rządowe związane z przychodami, rozpoznawane są w rachunku zysków i strat w korespondencji z kosztami dotyczącymi dotowanych zdarzeń w okresie, którego dotyczą. Dotacje pomniejszają te koszty produkcji, które nie zostałyby poniesione gdyby nie były dotowane.

**2.30. Transakcje barterowe**

Przychody z transakcji polegających na wymianie towarów i usług (emisja reklam w zamian za towary i usługi) ujmuje się w momencie emisji reklam. Otrzymane licencje programowe, towary lub usługi są ujmowane w kosztach lub kapitalizowane w momencie ich otrzymania lub wykorzystania. Grupa ujmuje transakcje barterowe według oszacowanej wartości godziwej otrzymanych licencji programowych, towarów lub usług. Jeżeli towary lub usługi otrzymano przed emisją reklamy, ujmowane jest zobowiązanie z tego tytułu. Analogicznie, jeżeli reklama telewizyjna została wyemitowana przed otrzymaniem towarów lub usług, ujmowana jest należność z tego tytułu.



**2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

W przypadku, gdy Grupa świadczy usługi reklamowe w zamian za inne usługi reklamowe, przychód jest rozpoznawany jedynie gdy usługi te mają różny charakter oraz kwota przychodu może być wiarygodnie ustalona. Przychody z transakcji barterowych są ujmowane w wartości godziwej należności otrzymanej lub do otrzymania. W przypadku gdy wartość godziwa otrzymanych usług nie może zostać wiarygodnie ustalona, przychody są ujmowane w wartości godziwej wyświadczonych usług, skorygowanych o ewentualne przepływy pieniężne.

**2.31. Koszty reklamy**

Wydatki na reklamę powiększają koszty w momencie pierwszej emisji lub publikacji.

**2.32. Leasing**

Leasing aktywów, przy którym znaczna część ryzyka i korzyści wynikających z tytułu własności faktycznie pozostają udziałem leasingodawcy, stanowi leasing operacyjny. Opłaty leasingowe uiszczane w ramach leasingu operacyjnego obciążają rachunek zysków i strat liniowo przez okres obowiązywania umowy leasingowej.

Leasing rzeczowych aktywów trwałych, przy którym Grupa przejmuje znaczącą część ryzyka i pożytków wynikających z tytułu własności, zalicza się do leasingu finansowego. Leasing finansowy jest kapitalizowany w momencie rozpoczęcia okresu leasingu według wartości godziwej składników majątku będących przedmiotem leasingu albo według wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych, jeżeli wartość ta jest niższa. Opłaty leasingowe są rozdzielane na kwotę stanowiącą zmniejszenie części kapitałowej zobowiązania oraz odsetki w taki sposób, aby uzyskać dla każdego okresu stałą stopę procentową w stosunku do pozostałej do spłacenia kwoty zobowiązania. Element odsetkowy obciąża rachunek zysków i strat przez okres obowiązywania umowy leasingowej. Rzeczowe aktywa trwałe użytkowane na mocy umów leasingu finansowego są amortyzowane przez okres leasingu lub okres ekonomicznej użyteczności, zależnie od tego, który z tych okresów jest krótszy.

**2.33. Dywidenda**

Dywidendy na rzecz akcjonariuszy Spółki ujmuje się jako zobowiązanie w sprawozdaniu finansowym Grupy w okresie, w którym nastąpiło ich zatwierdzenie przez akcjonariuszy Spółki.

Poniesione koszty bezpośrednio związane z wypłatą dywidendy, które w przeciwnym razie nie zostałyby poniesione, są ujmowane jako zmniejszenie kapitału. Obejmują one głównie koszty usług finansowych.

**2.34. 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 ani kapitału własnego.

## 2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)

### 2.35. Nowe standardy rachunkowości i interpretacje Komitetu ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (KIMSF)

Pewne nowe standardy rachunkowości i interpretacje KIMSF zostały opublikowane przez Radę ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości od dnia publikacji ostatniego rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, które są obowiązkowe dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się od lub po dniu 1 stycznia 2010 r. Poniżej przedstawiono ocenę Grupy dotyczącą wpływu tych nowych standardów.

#### (i) *Zmiany do MSSF 2009*

W dniu 16 kwietnia 2009 r. Rada ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości opublikowała „Zmiany do MSSF”, które aktualizują 12 standardów. Aktualizacja dotyczy zakresu, prezentacji, rozpoznawania oraz wyceny a także obejmuje zmiany terminologiczne i edycyjne. Większość ze zmian będzie miała zastosowanie dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2010 r., lecz niektóre zmiany wchodzi w życie od lub po 1 lipca 2009 r. Obecnie Grupa analizuje wpływ zmian standardów na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

#### (ii) *Zmiany do MSSF 2 Transakcje płatności w formie akcji rozliczanych w ramach grupy w środkach pieniężnych*

Zmiany zostały opublikowane 18 czerwca 2009 r.. Wyjaśniają one zasady księgowania w ramach grupy transakcji płatności w formie akcji rozliczanych w środkach pieniężnych w jednostkowych sprawozdaniach finansowych jednostki, która otrzymuje towary lub usługi, a nie ma obowiązku do rozliczania płatności w formie akcji. Zmiany te będą miały zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 stycznia 2010 r. Zmiany nie będą miały wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

#### (iii) *Zmiany do MSSF 1 Dodatkowe zwolnienia dla jednostek stosującym MSSF po raz pierwszy*

Zmiany zostały opublikowane 23 lipca 2009 r. Zmiany te będą miały zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 stycznia 2010 r. Zmiany nie będą miały wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

#### (iv) *Zmiana do MSR 32 Klasyfikacja praw poboru*

Zmiana została opublikowana 8 października 2009 r. Zmiana wyjaśnia klasyfikację instrumentów, które dają ich posiadaczom prawo do nabycia instrumentów kapitałowych jednostki po stałej cenie, gdy cena ta jest ustalona w innej walucie niż waluta funkcjonalna jednostki. Zmiana ta będzie miała zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lutego 2010 r. Zmiana nie będzie miała wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

#### (v) *Zmieniony MSR 24 Ujawnienia dotyczące jednostek powiązanych*

Zmieniony standard został opublikowany 4 listopada 2009 r. Zmieniony standard upraszcza definicję jednostki powiązanej, wyjaśnia jej zamierzone znaczenia, eliminuje nieścisłości z tej definicji oraz wprowadza częściowe zwolnienie z ujawnień dla podmiotów będących własnością Skarbu Państwa. Zmieniony standard będzie miał zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 stycznia 2011 r. Obecnie Grupa analizuje wpływ zmienionego standardu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

## **2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

### *(vi) MSSF 9 Instrumenty Finansowe*

Standard został opublikowany 12 listopada 2009 r. i zastępuje MSR 39 Instrumenty Finansowe: Ujmowanie i Wycena. Standard ustala jak jednostki powinny klasyfikować i wyceniać aktywa finansowe, włączając niektóre instrumenty hybrydowe. Zgodnie ze standardem wszystkie aktywa finansowe powinny być:

- klasyfikowane na bazie modelu biznesowego jednostki i wynikającej z umowy charakterystyki przepływów pieniężnych aktywa finansowego,
- ujmowane w wartości godziwej powiększonej, w przypadku aktywów finansowych nie wycenianych w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat, o koszty transakcyjne,
- wyceniane według zamortyzowanego kosztu lub w wartości godziwej.

Powyższe wymogi poprawiają i upraszczają podejście do klasyfikacji i wyceny aktywów finansowych w porównaniu do wymogów MSR 39. Wymogi te wprowadzają jednolite podejście do klasyfikacji aktywów finansowych i zastępują liczne kategorie aktywów finansowych z MSR 39, z których każda miała swoje kryteria klasyfikacji. Z nowych wymogów wynika również jedna metoda testowania trwałej utraty wartości, zastępując poszczególne metody z MSR 39, które wynikały z różnych kategorii klasyfikacji. Standard będzie miał zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 stycznia 2013 r. Obecnie Grupa analizuje wpływ standardu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

### *(vii) Zmiana do KIMSF 14 Przedpłaty związane z minimalnymi wymogami finansowania*

Zmiana została opublikowana 26 listopada 2009 r. Zmiana usuwa niezamierzoną konsekwencję wynikającą z traktowania przedpłat na przyszłe dopłaty do kapitału w przypadkach gdy występuje minimalny wymóg finansowania. Zmiana ma zastosowanie tylko w przypadkach gdy:

- jednostka jest podmiotem minimalnego wymogu finansowania, i
- dokonuje przedpłaty aby pokryć ten wymóg.

Zmiana zezwala takiej jednostce traktować korzyść płynącą z przedpłaty jako aktywo. Zmiana będzie miała zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 stycznia 2011 r. Obecnie Grupa analizuje wpływ zmiany na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

### *(viii) KIMSF 19 Rozliczanie zobowiązań finansowych instrumentami kapitałowymi*

Interpretacja została opublikowana 26 listopada 2009 r. Interpretacja wyjaśnia ujęcie księgowe sytuacji, w której jednostka, w wyniku renegocjacji ustaleń dotyczących zobowiązania finansowego, emituje instrumenty kapitałowe, którymi reguluje część lub całość zobowiązania finansowego. Interpretacja nie dotyczy ujęcia księgowego takiej transakcji przez wierzyciela. Interpretacja będzie miała zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lipca 2010 r. Obecnie Grupa analizuje wpływ interpretacji na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

Ponadto, poniższe standardy i interpretacje KIMSF wydano do zastosowania w przyszłości, a ich omówienie znalazło się w rocznym sprawozdaniu finansowym Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.:

- *Zmiany do MSR 39 Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena: Kwalifikujące się pozycje zabezpieczane – ma zastosowanie dla okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lipca 2009 r.*
- *KIMSF 17 Dystrybucja do właścicieli aktywów nie będących środkami pieniężnymi – ma zastosowanie dla okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lipca 2009 r.*

## **2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**

W dniu przygotowania niniejszego sprawozdania finansowego poniższe standardy i interpretacje KIMSF nie zostały przyjęte przez UE:

- *Zmiany do MSSF 2009*
- *Zmiany do MSSF 2 Transakcje płatności w formie akcji rozliczanych w ramach grupy w środkach pieniężnych*
- *Zmiany do MSSF 1 Dodatkowe zwolnienia dla jednostek stosującym MSSF po raz pierwszy*
- *Zmieniony MSR 24 Ujawnienia dotyczące jednostek powiązanych*
- *MSSF 9 Instrumenty Finansowe*
- *Zmiana do KIMSF 14 Przedpłaty związane z minimalnymi wymogami finansowania*
- *KIMSF 19 Rozliczanie zobowiązań finansowych instrumentami kapitałowymi*

## **3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM**

### **3.1. Czynniki ryzyka finansowego**

Działalność prowadzona przez Grupę naraża ją na różne rodzaje ryzyka finansowego: ryzyko rynkowe, ryzyko kredytowe oraz ryzyko utraty płynności. Ogólny proces zarządzania ryzykiem w Grupie koncentruje się na nieprzewidywalności rynków finansowych oraz stara się minimalizować potencjalne niekorzystne wpływy na wyniki finansowe Grupy. Grupa wykorzystuje pochodne instrumenty finansowe w celu zabezpieczenia się przed niektórymi rodzajami ryzyka, pod warunkiem, że instrumenty zabezpieczające są uznane za efektywne kosztowo.

Grupa zarządza ryzykiem zgodnie z polityką zatwierdzoną przez Zarząd i Radę Nadzorczą. Polityka Skarbowa Grupy określa zasady zarządzania ryzykiem finansowym i płynnością poprzez ustalenie czynników ryzyka finansowego na które narażona jest Grupa i źródeł tych czynników. Szczegóły obowiązków, działań i metodologii przyjętych do identyfikacji, pomiaru, monitorowania i raportowania ryzyka jak również do prognozowania przyszłych przepływów pieniężnych oraz niedoborów i nadwyżek aktywów pieniężnych netto są zawarte w zatwierdzonych instrukcjach uzupełniających.

Następujące jednostki organizacyjne w departamencie finansowym grupy biorą udział w procesie zarządzania ryzykiem: komitet ryzyka, zespół zarządzania płynnością, zespół zarządzania ryzykiem, zespół planowania i analiz finansowych oraz zespół księgowości i raportowania. Komitet ryzyka składa się z Członka Zarządu odpowiedzialnego za raportowanie finansowe Grupy oraz szefów poszczególnych zespołów departamentu finansowego Grupy. Komitet ryzyka odbywa comiesięczne spotkania i opierając się na analizie ryzyk finansowych rekomenduje strategię zarządzania ryzykiem finansowym, zatwierdzaną następnie przez Zarząd. Rada Nadzorcza zatwierdza dopuszczalne limity ryzyka oraz uczestniczy w konsultacjach przed zawarciem transakcji zabezpieczających. Zespół planowania i analiz finansowych szacuje i identyfikuje wymiar ryzyka finansowego opierając się na informacjach dostarczanych przez zespoły operacyjne, których działalność może być narażona na ryzyko. Zespół zarządzania płynnością analizuje czynniki ryzyka wpływające na Grupę, prognozuje przepływy finansowe Grupy oraz warunki rynkowe i wskaźniki makroekonomiczne i proponuje efektywne kosztowo strategie zabezpieczające. Zespół księgowości i raportowania monitoruje skutki księgowe strategii zabezpieczających i weryfikuje rozliczenia transakcji.

**3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM (CD.)***(i) Ryzyko rynkowe**Ryzyko rynkowe związane z obligacjami Senior Notes*

Cena obligacji *Senior Notes* zależy od wiarygodności kredytowej Grupy, a także od względnej siły rynku obligacji jako całości. Do momentu wcześniejszej spłaty obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. Grupa ujmowała w aktywach wartość opcji wcześniejszego wykupu związanej z obligacjami *Senior Notes* oprocentowanymi 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. (zobacz Nota 23) i wycena ta w dużej mierze zależała od ceny rynkowej obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. W związku z tym Grupa była narażona na ryzyko zmiany ceny rynkowej obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.

Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. były notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Luksemburgu. Wartość godziwa opcji wcześniejszego wykupu ujęta przez Grupę na dzień bilansowy odzwierciedlała cenę rynkową obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. według ostatniej dostępnej w serwisie Reuters wyceny przed datą bilansową. Wpływ zmiany ceny rynkowej obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. na aktywa i rachunek zysków i strat Grupy został omówiony w Nocie 4(i).

W dniu 19 listopada 2009 r. Grupa wyemitowała obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r., które są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Luksemburgu. Grupa nie rozpoznaje opcji wcześniejszego wykupu związanej z obligacjami *Senior Notes* oprocentowanymi 10,75% o terminie wykupu w 2017 r., ponieważ wartość godziwa tych opcji została oszacowana na poziomie zbliżonym do zera (zob. Nota 23). Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. wycenia się według zamortyzowanego kosztu i w związku z tym Grupa nie jest narażona na ryzyko zmiany ceny rynkowej obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu 2017 r.

*Ryzyko zmiany kursu walut*

Przychody Grupy ze sprzedaży wyrażone są głównie w złotych polskich. Ryzyko zmiany kursu walut powstaje głównie na zobowiązaniach Grupy z tytułu obligacji *Senior Notes*, pożyczkach od jednostek powiązanych, zapłacie warunkowej, zobowiązaniu finansowym związanym z nabyciem niekontrolujących udziałów, aktywach finansowych dostępnych do sprzedaży oraz na środkach pieniężnych i ich ekwiwalentach, które są wyrażone w EUR a także z tytułu zobowiązań wobec dostawców zagranicznych licencji programowych, z tytułu najmu satelitów oraz kosztów czynszu, które są wyrażone w USD lub EUR. Zobowiązania związane z zakupem dekodów są denominowane w złotych, ale są powiązane z USD poprzez mechanizm ustalania ceny bazujący na USD. Pozostałe koszty wyrażone są głównie w złotych polskich.

Polityką Grupy w zakresie zarządzania ryzykiem zmiany kursów walut jest pokrycie znanych ryzyk w sposób efektywny kosztowo bez podejmowania obrotu instrumentami finansowymi. Na podstawie oceny zagrożenia ryzykiem kursowym, Grupa nabywa pochodne instrumenty finansowe w celu odpowiedniego zarządzania tym ryzykiem. W celu zabezpieczenia Grupa korzysta z opcji kupna waluty, kontraktów swap i walutowych kontraktów terminowych. W odniesieniu do wszystkich transakcji zabezpieczających i zabezpieczanych wymagana jest regularna i systematyczna sprawozdawczość zarządcza.

**3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM (CD.)**

Szacowany wpływ na zysk netto (po uwzględnieniu efektu opodatkowania) potencjalnego 5% wzrostu wartości EUR wobec PLN w odniesieniu do pozycji bilansowych na dzień 31 grudnia 2009 r. (15% w odniesieniu do pozycji bilansowych na 31 grudnia 2008 r.), przyjmując wszystkie inne czynniki jako niezmiennie oraz przy pominięciu wpływu pochodnych instrumentów finansowych nabytych w celu zabezpieczenia ryzyka w stosunku do pozycji bilansowych wyrażonych w EUR, przedstawiony jest poniżej:

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Przyjęty wzrost wartości EUR wobec PLN:	5%	15%
Zobowiązania:		
Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. wraz z naliczonymi odsetkami	(68.210)	-
Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. wraz z naliczonymi odsetkami	-	(109.465)
Pożyczki od jednostek powiązanych	(22.107)	-
Zapłata warunkowa	(3.175)	-
Zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów	(5.319)	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(963)	(841)
Pozostałe	(428)	(107)
Aktywa:		
Należności z tytułu dostaw i usług	113	214
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	15.289	-
Pożyczka dla jednostki stowarzyszonej	-	23.135
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	5.684	157

**3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM (CD.)**

Szacowany wpływ na zysk netto (po uwzględnieniu efektu opodatkowania) potencjalnego 5% wzrostu wartości USD wobec PLN w odniesieniu do pozycji bilansowych na dzień 31 grudnia 2009 r. (15% w odniesieniu do pozycji bilansowych na 31 grudnia 2008 r.), przyjmując wszystkie inne czynniki jako niezmiennie oraz przy pominięciu wpływu pochodnych instrumentów finansowych nabytych w celu zabezpieczenia ryzyka w stosunku do pozycji bilansowych wyrażonych w USD, przedstawiony jest poniżej:

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Przyjęty wzrost wartości USD wobec PLN:	5%	15%
Zobowiązania:		
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(3.893)	(5.424)
Aktywa:		
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	667	3.670
Należności z tytułu dostaw i usług	932	1.337

*Ryzyko zmiany przepływów pieniężnych oraz wartości godziwej w wyniku zmiany stopy procentowej*

Narażenie Grupy na ryzyko zmiany stopy procentowej powstaje w związku z oprocentowanymi aktywami i zobowiązaniami. Głównymi pozycjami oprocentowanymi są obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r., Obligacje PLN (zob. Nota 23), pożyczki od jednostek powiązanych, zapłata warunkowa oraz aktywa finansowe dostępne do sprzedaży.

Z uwagi na to, że obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. mają stałe oprocentowanie, Grupa narażona jest na ryzyko zmiany wartości godziwej w wyniku zmiany stopy procentowej. Ponieważ obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. wycenia się według zamortyzowanego kosztu, zmiany w wartości godziwej tych instrumentów nie mają bezpośredniego wpływu na wycenę obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. na bilansie.

Obligacje PLN w wartości nominalnej 500.000 zostały wyemitowane 23 czerwca 2008 r. i są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej zależnej od WIBOR. Naraża to Grupę na ryzyko zmiany stopy procentowej. Gdyby na dzień 31 grudnia 2009 r. stopa procentowa WIBOR wzrosła/zmniejszyła się o 50 p.b. przy utrzymaniu innych parametrów, zysk netto w okresie (po uwzględnieniu efektu opodatkowania) byłby o 94 niższy/wyższy.

Z uwagi na to, że pożyczki od jednostek powiązanych mają stałe oprocentowanie w roku, Grupa narażona jest na ryzyko zmiany wartości godziwej w wyniku zmiany stopy procentowej. Ponieważ pożyczki od jednostek powiązanych wycenia się według zamortyzowanego kosztu, zmiany w wartości godziwej tych instrumentów nie mają bezpośredniego wpływu na wycenę tych instrumentów na bilansie.

Wartość księgowa zapłaty warunkowej przedstawia jej wartość bieżącą na dzień bilansowy i została oszacowana w oparciu o założony koszt finansowania zewnętrznego (zob. Nota 4(iv)). Ponieważ koszt finansowania zewnętrznego zastosowany do estymacji wartości bieżącej jest powiązany z 12 miesięczną stopą EURIBOR, Grupa narażona jest na ryzyko zmiany stóp procentowych. Gdyby na dzień 31 grudnia 2009 r. stopa procentowa EURIBOR wzrosła/zmniejszyła się o 50 p.b. przy utrzymaniu innych parametrów, zysk netto w okresie (po uwzględnieniu efektu opodatkowania) byłby o 79 wyższy/niższy w związku ze zmianą szacunku zapłaty warunkowej.

**3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM (CD.)**

Na dzień 31 grudnia 2009 r. Grupa posiadała denominowane w EUR aktywa finansowe dostępne do sprzedaży w kwocie 377.513. Aktywa te są narażone na ryzyko zmian wartości godziwej z tytułu zmiany stopy procentowej. Wartość godziwa tych instrumentów ustalana jest w oparciu o ceny podane w serwisie Reuters. Gdyby na dzień 31 grudnia 2009 r. stopa procentowa EURIBOR wzrosła/zmniejszyła się o 50 b.p. zmiana wartości godziwej w kapitałach byłaby o 1.254 niższa/wyższa. Szczegóły dotyczące posiadanych przez Grupę aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży podane są w Nocie 16.

Grupa nie stosuje instrumentów finansowych ani innych metod służących zabezpieczeniu się przed ryzykiem zmiany stopy procentowej ze względu na ich niską, w ocenie Zarządu, efektywność w stosunku do kosztu.

*(ii) Ryzyko kredytowe*

Aktywa finansowe potencjalnie narażające Grupę na koncentrację ryzyka kredytowego obejmują głównie należności z tytułu dostaw i usług oraz należności od jednostek powiązanych. Grupa lokuje swoje środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz aktywa finansowe dostępne do sprzedaży w instytucjach finansowych uznawanych przez nią za wiarygodne, na podstawie analizy aktualnych ocen ratingowych (zob. Noty 16 i 20). Grupa nie uważa, aby bieżąca koncentracja ryzyka kredytowego była znacząca.

Grupa definiuje swoją ekspozycję na ryzyko kredytowe jako całość nierozliczonych należności (wraz z saldami przeterminowanymi) i monitoruje salda regularnie w odniesieniu do każdego pojedynczego klienta dokonującego płatności.

*Klienci segmentów „Nadawanie i produkcja telewizyjna” oraz „On-line”*

Grupa przeprowadza bieżące oceny zdolności kredytowej swoich odbiorców i zasadniczo nie wymaga żadnych zabezpieczeń. Przedpłaty wymagane są od odbiorców, w stosunku do których Grupa nie posiada historii płatności lub historia rozliczeń nie jest pozytywna, oraz takich, którzy nie zadeklarowali wystarczająco wysokich wydatków w Grupie lub którzy w ocenie Grupy nie posiadają zdolności kredytowej. Kredyt kupiecki udzielany jest odbiorcom, którzy posiadają pozytywną historię spłat z poprzednich okresów, zadeklarowali wystarczająco duże obroty z Grupą, oraz posiadają zdolność kredytową ocenioną na podstawie źródeł wewnętrznych lub zewnętrznych. Grupa przeprowadza ciągłą ocenę segmentów branżowych rynku koncentrując się na ich płynności i wiarygodności kredytowej i modyfikuje swoją politykę kredytową, aby odpowiadała bieżącym i spodziewanym warunkom panującym na rynku.

Większość obrotów Grupy dotyczy domów mediowych (58% należności z tytułu dostaw i usług na dzień 31 grudnia 2009 r.), które zarządzają kampaniami marketingowymi reklamodawców i regulują swoje zobowiązania wobec Grupy po otrzymaniu należności od swoich klientów.

Suma przychodów od dziesięciu największych reklamodawców stanowiła 18%, a przychody od największego reklamodawcy nie przekraczały 3% łącznych przychodów Grupy w roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. Agencje reklamowe w Polsce mają zwykle formę prawną spółek z ograniczoną odpowiedzialnością z niewielką wartością aktywów netto w przypadku niewypłacalności.

Największe agencje reklamowe w Polsce, z którymi współpracuje Grupa to oddziały i jednostki zależne dużych międzynarodowych firm posiadających dobrą opinię. W zakresie w jakim jest to uzasadnione i efektywne kosztowo, Grupa obniża narażenie na ryzyko kredytowe przez ubezpieczanie należności u jednego z wiodących ubezpieczycieli.



**3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM (CD.)***Klienci cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej*

Głównym źródłem ryzyka związanego z działalnością cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej jest sprzedaż usług abonentom płatnej telewizji, którzy stanowią dużą grupę osób prywatnych i firm, natomiast zakupy dokonywane przez poszczególnych członków tej grupy od Grupy mają relatywnie niską wartość jednostkową. W związku z tym ryzyko kredytowe jest rozproszone i dodatkowo ograniczone dzięki prowadzonej przez Grupę polityce monitorowania ściągальności należności i zaprzestania świadczenia usług na rzecz klientów, którzy nie płacą abonamentu. Grupa monitoruje dane statystyczne dotyczące opóźnień i braku wpłat opłat abonamentowych i tworzy na ich podstawie rezerwy.

Grupa przeprowadza bieżące oceny zdolności kredytowej swoich dystrybutorów i w wielu przypadkach wymaga zabezpieczeń w formie kaucji, weksli lub gwarancji bankowych. Zabezpieczenia chronią należności Grupy z tytułu opłat aktywacyjnych pobieranych przez dystrybutorów w imieniu Grupy od abonentów, należności z tytułu sprzedaży dekoderek i przepłaconych kart aktywujących jak również tytułu wartości dekoderek i innych urządzeń przekazanych dystrybutorom do dalszego udostępnienia abonentom podpisującym umowy z Grupą.

Poniższa tabela przedstawia należności z tytułu dostaw i usług Grupy w podziale na rodzaj klientów:

<b>Należności z tytułu dostaw i usług (netto)</b>	<b>31 grudnia 2009 r.</b>	<b>31 grudnia 2008 r.</b>
Należności od agencji reklamowych	58%	70%
Należności od klientów indywidualnych	35%	22%
Należności od jednostek powiązanych	7%	8%
	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Koncentracja należności z tytułu dostaw i usług od pięciu największych klientów wyrażona jako procent łącznych należności z tytułu dostaw i usług przedstawiona jest poniżej:

<b>Należności z tytułu dostaw i usług (netto)</b>	<b>31 grudnia 2009 r.</b>	<b>31 grudnia 2008 r.*</b>
Agencja A	10%	5%
Agencja B	6%	8%
Agencja C	6%	7%
Agencja D	6%	4%
Agencja E	6%	7%
	<b>34%</b>	<b>31%</b>
Pozostali klienci	66%	69%
	<b>100%</b>	<b>100%</b>

\* Dane z 2008 r. pokazują dane porównywalne każdej wskazanej Agencji.

**3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM (CD.)**

Niektóre agencje reklamowe działające w Polsce jako oddzielne jednostki są częścią międzynarodowych grup finansowych kontrolowanych przez tych samych udziałowców. Koncentracja należności z tytułu dostaw i usług Grupy w podziale na łączne kwoty należne od międzynarodowych grup, w których skład wchodzi indywidualne agencje, wyrażona jako procent łącznych należności Grupy z tytułu dostaw i usług przedstawiona jest poniżej:

Należności z tytułu dostaw i usług (netto)	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.*
Grupa Agencji F	18%	14%
Grupa Agencji G	15%	14%
Grupa Agencji H	9%	16%
Grupa Agencji I	8%	14%
Grupa Agencji J	3%	2%
	<b>53%</b>	<b>60%</b>
Pozostali klienci	47%	40%
	<b>100%</b>	<b>100%</b>

\* Dane z 2008 r. pokazują dane porównywalne każdej wskazanej Grupy Agencji.

Zarząd nie przewiduje żadnych istotnych strat w wyniku niewypłacalności klientów Grupy w odniesieniu do kwot zawartych w należnościach z tytułu dostaw i usług na dzień 31 grudnia 2009 r.

*(iii) Ryzyko utraty płynności*

Grupa utrzymuje zasoby środków pieniężnych wystarczające dla regulowania wymagalnych zobowiązań. Zarząd monitoruje przewidywane przepływy pieniężne Grupy. Grupa przewiduje, że podstawowe przyszłe potrzeby w zakresie środków finansowych będą dotyczyć wypłat dywidendy, nabyć, nakładów inwestycyjnych związanych z dekodernami dla cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej oraz obiektami telewizyjnymi i nadawczymi i sprzętem, obsługi zadłużenia z tytułu obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. i Obligacji PLN oraz uruchomienia nowych kanałów tematycznych i usług internetowych. Według Grupy obecny stan środków pieniężnych, łatwo zbywalnych aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży oraz środki wygenerowane z działalności operacyjnej będą wystarczające na sfinansowanie tych potrzeb. Niemniej jednak, jeśli spowolnienie gospodarcze albo trudności finansowe klientów przełożą się negatywnie na środki pozyskiwane z działalności operacyjnej Grupy, Grupa zrewiduje swoje potrzeby finansowe tak aby zapewnić, że jej istniejące zobowiązania finansowe będą wypełniane w przewidywalnej przyszłości. Na dzień 31 grudnia 2009 r. Grupa dysponowała środkami pieniężnymi oraz łatwo zbywalnymi aktywami finansowymi dostępnymi do sprzedaży w łącznej kwocie 759.171 (łączna kwota środków pieniężnych, płynnych aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży oraz niewykorzystanej linii kredytowej na 31 grudnia 2008 r. to 531.957).

Poniższa tabela przedstawia analizę zobowiązań finansowych Grupy do spłaty w przedziałach wiekowych, na podstawie okresu pozostałego do terminu spłaty na dzień bilansowy. Kwoty przedstawione w tabeli stanowią niezdyskontowane przepływy pieniężne wynikające z umów, łącznie z odsetkami, wyłączając opcje wcześniejszej spłaty. Salda przypadające do spłaty w ciągu 12 miesięcy są wykazane w wartościach bilansowych.

**3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM (CD.)**

	Do 1 roku	Od 1 roku do 2 lat	Powyżej 2 lat
<b>31 grudnia 2009 r.</b>			
Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.	176.873	178.861	2.736.986
Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r.	35.200	35.200	552.848
Pożyczki od jednostek powiązanych *	-	-	830.910
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	286.877	21.415	-
Zapłata warunkowa *	-	79.830	-
Zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów *	-	-	134.914
Pozostałe zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe	200.155	837	153

	Do 1 roku	Od 1 roku do 2 lat	Powyżej 2 lat
<b>31 grudnia 2008 r.</b>			
Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.	85.221	85.221	1.152.730
Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r.	46.315	46.315	615.843
Kredyt bankowy	8.557	8.557	116.206
Kredyt w rachunku bieżącym	48.733	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	141.905	6.951	-
Pozostałe zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe	133.032	1,342	-

\* Przyjęto założenie, że pozycje zostaną rozliczone w 2010 roku w związku z realizacją transakcji nabycia niekontrolujących udziałów (zob. Nota 30). W dniu realizacji transakcji pozycje zostaną zastąpione długoterminowym zobowiązaniem finansowym o terminie wymagalności powyżej 2 lat. Powyższa tabela prezentuje wynikające z umów, niezdyskontowane wartości, łącznie z naliczonymi odsetkami, wymagalne w najwcześniejszym możliwym terminie (przy założeniu, że transakcja nabycia niekontrolujących udziałów nie zostanie zakończona).

**3.2. Zarządzanie ryzykiem kapitałowym**

Celem Grupy w zarządzaniu ryzykiem kapitałowym jest ochrona zdolności Grupy do kontynuowania działalności, aby możliwe było zapewnienie zwrotu z inwestycji akcjonariuszom oraz korzyści dla innych zainteresowanych stron, a także utrzymanie optymalnej struktury kapitału w celu obniżenia jego kosztu.

Aby utrzymać lub skorygować strukturę kapitału, Grupa może zmieniać kwotę dywidend do wypłacenia akcjonariuszom, emitować nowe akcje, zwiększać zadłużenie lub sprzedawać aktywa w celu obniżenia zadłużenia.

**3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM (CD.)**

Grupa monitoruje strukturę kapitałów przy pomocy wskaźnika liczonego jako zadłużenie netto do EBITDA. Zadłużenie netto reprezentuje wartość nominalną zobowiązań z tytułu pożyczek i obligacji (zob. Nota 23) na dzień bilansowy łącznie z naliczonymi odsetkami i gwarancjami wystawionymi w imieniu Grupy, pomniejszoną o wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów oraz łatwo zbywalnych aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży. EBITDA jest wyliczana za ostatnie 12 miesięcy. Grupa definiuje EBITDA jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, przychodami/ (kosztami) finansowymi i inwestycyjnymi, netto (w tym przychodami i kosztami odsetkowymi oraz zyskami i stratami kursowymi), podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku netto spółek stowarzyszonych. Różnice pomiędzy EBITDA a wykazanym zyskiem z działalności operacyjnej obejmują amortyzację i odpisy (oraz ich odwrócenie) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych. EBITDA nie jest wskaźnikiem w MSSF i nie należy uznawać go za alternatywę wskaźnika zysku/(straty) netto według MSSF, za wskaźnik wyników operacyjnych, wskaźnik przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej zgodnie z MSSF czy wskaźnik płynności. EBITDA nie stanowi ujednoliconego ani ustandaryzowanego wskaźnika i w związku z tym jego wyliczenie może być różne w zależności od spółki, a prezentacja i wyliczenie EBITDA przez Grupę może być odmienne niż zastosowane przez inne spółki.

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Zadłużenie netto	2.084.745	1.072.778
EBITDA	794.770	711.378
Wskaźnik zadłużenie netto /EBITDA	2,6	1,5

Celem Grupy jest utrzymywanie wskaźnika zadłużenie netto/EBITDA na poziomie zbliżonym do 3,5.

**3.3. Szacowanie wartości godziwej**

Wartość godziwa instrumentów finansowych znajdujących się w obrocie na aktywnym rynku oparta jest na notowaniach rynkowych na dzień bilansowy. Wartość godziwą instrumentów finansowych, które nie znajdują się w obrocie na aktywnym rynku ustala się przy wykorzystaniu technik wyceny. Grupa stosuje różne metody i przyjmuje założenia oparte na warunkach rynkowych występujących na każdy dzień bilansowy. Wartość godziwą aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży wylicza się z wykorzystaniem wskaźników dla sektora oraz ostatniej dostępnej informacji finansowej na temat inwestycji. Wartość godziwa opcji walutowych i kontraktów terminowych jest ustalana na podstawie wyceny przeprowadzanej przez banki z jakich korzysta Grupa.

Wartość bilansowa z uwzględnieniem rezerwy na utratę wartości należności handlowych oraz wartość bilansowa zobowiązań handlowych są zbliżone do ich wartości godziwych z powodu ich krótkoterminowego charakteru.

Następujące wyceny wartości godziwej były stosowane przez Grupę w odniesieniu do instrumentów finansowych na dzień 31 grudnia 2009 r.:

- ceny notowane (nieskorygowane) z aktywnych rynków dla identycznych aktywów lub zobowiązań (Poziom1),
- dane wejściowe inne niż ceny notowane zaliczane do Poziomu 1, które są obserwowalne dla składnika aktywów lub zobowiązań w sposób bezpośredni (tj. jako ceny) lub pośrednio (tj. bazujące na cenach) (Poziom 2),
- dane wejściowe do wyceny składnika aktywów lub zobowiązań, które nie są oparte na możliwych do zaobserwowania danych rynkowych (dane wejściowe nieobserwowalne) (Poziom 3).

**3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM (CD.)**

	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3	Razem
<b>Aktywa</b>				
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży				
Obligacje EUR	133.970	-	-	133.970
Bony skarbowe EUR	243.543	-	-	243.543
Polskie Media S.A.	-	-	7.588	7.588
	<b>377.513</b>	<b>-</b>	<b>7.588</b>	<b>385.101</b>
<b>Zobowiązania</b>				
Zapłata warunkowa	-	-	78.397	78.397
	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>78.397</b>	<b>78.397</b>

Wartość bilansowa obligacji EUR i bonów skarbowych EUR jest oparta na notowaniach podanych przez serwis Reuters.

**3.4. Analiza bieżących warunków ekonomicznych**

Trwający obecnie globalny kryzys finansowy, który rozpoczął się w połowie 2007 roku spowodował, między innymi, niższy poziom finansowania rynku kapitałowego, niższą płynność sektora bankowego i w niektórych przypadkach wyższe oprocentowanie pożyczek międzybankowych oraz duże wahania rynków akcji.

Nieprzewidywalność światowych rynków finansowych doprowadziła również do upadków banków i planów naprawczych banków w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Europie Zachodniej, Rosji i innych częściach świata. W tej chwili niemożliwe jest oszacowanie pełnego wpływu trwającego kryzysu finansowego ani pełne zabezpieczenie się przed jego skutkami.

Zarząd nie jest w stanie wiarygodnie oszacować wpływu na pozycję finansową Grupy jakiegokolwiek dalszego pogorszenia się płynności na rynkach finansowych oraz zwiększonych wahań na rynkach walutowych i giełdach. Zarząd wierzy, że podejmuje wszelkie konieczne działania w celu utrzymania zakresu działalności i wzrostu Grupy w obecnych warunkach.

Klienci Grupy mogą ucierpieć z powodu pogorszenia płynności, co w efekcie może mieć wpływ na ich zdolność do spłacenia swoich zobowiązań. Pogarszające się warunki działalności klientów mogą mieć wpływ na przewidywania Zarządu dotyczące przepływów pieniężnych i oszacowanie utraty wartości aktywów finansowych i niefinansowych. W zakresie, w jakim dostępna jest informacja, Zarząd poprawnie uwzględnił wpływ zmiany szacunków na oczekiwane przepływy pieniężne i szacunki utraty wartości.

#### 4. WAŻNE OSZACOWANIA I OSĄDY KSIĘGOWE

Oszacowania i osądy podlegają stałej ocenie i wynikają z dotychczasowych doświadczeń oraz innych czynników, w tym przewidywań, co do przyszłych zdarzeń, które w danej sytuacji wydają się zasadne.

##### *Ważne oszacowania i założenia*

Grupa dokonuje oszacowań i przyjmuje założenia dotyczące przyszłości. Uzyskane w ten sposób oszacowania księgowe z definicji rzadko pokrywają się będą z faktycznymi rezultatami. Oszacowania i założenia, które niosą ze sobą znaczące ryzyko konieczności wprowadzenia istotnej korekty wartości bilansowej aktywów i zobowiązań w trakcie kolejnego roku obrotowego, zostały omówione poniżej.

##### *(i) Wycena w wartości godziwej opcji wbudowanych w obligacje*

###### *Obligacje Senior Notes oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.*

Na każdy dzień sprawozdawczy Grupa wyliczała wartość godziwą opcji wcześniejszej spłaty wbudowanych w obligacje *Senior Notes* oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. z wykorzystaniem modelu Brace-Gątarek-Musiela. Ważnymi parametrami modelu były cena rynkowa obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r., rentowności obligacji porównawczych oraz zmiany maksymalnego oprocentowania. Dane do modelu oparte były na informacjach podanych przez serwis Reuters na dzień wyceny opcji wbudowanej. Cena rynkowa obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. podawana była przez serwis Reuters na podstawie danych z ostatniego dnia wyceny.

W dniu 19 grudnia 2009 r. Grupa w całości spłaciła zobowiązania wynikające z obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.

###### *Obligacje Senior Notes oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.*

W związku z emisją obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. Grupa dokonała przeglądu opcji wbudowanych w ten instrument:

- a) opcja umorzenia całości lub części obligacji w dniu lub po 15 listopada 2013;
- b) opcjonalne umorzenie za względów podatkowych;
- c) opcja umorzenia całości lub części obligacji w przypadku zmiany kontroli nad Spółką;
- d) opcja umorzenia do 35% obligacji ze środków pieniężnych pochodzących z publicznej emisji akcji;
- e) opcja umorzenia całości obligacji w dowolnym dniu przed 15 listopada 2013 r.

Grupa oszacowała, że opcje wcześniejszej spłaty wymienione w punktach a) – c) są ściśle związane z ekonomiczną charakterystyką samych obligacji i w związku z tym opcje te nie zostały wydzielone.

Grupa wydzieliła wbudowane w obligacje instrumenty pochodne związane z opcjami wcześniejszej spłaty wymienionymi w punktach d) – e) ale nie rozpoznała tych instrumentów na dzień 31 grudnia 2009 r., ponieważ oszacowała, że instrumenty te miałyby nieistotną wartość w związku z małym prawdopodobieństwem wystąpienia zdarzeń, umożliwiających realizację tych opcji.

Szczegóły opcji wcześniejszej spłaty wbudowanych w obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. są ujawnione w Nocie 23.

#### 4. WAŻNE OSZACOWANIA I OSĄDY KSIĘGOWE (CD.)

*(ii) Wycena wartości godziwej marki „n” na dzień 11 marca 2009 r.*

W następstwie przejęcia kontroli nad Neovision Holding w dniu 11 marca 2009 r. (zob. Nota 30), Grupa zidentyfikowała w procesie alokacji ceny zakupu oraz dokonała wyceny marki „n” w wysokości 103.630.

W związku z brakiem stosownych rynkowych odniesień, Grupa dokonała oszacowania wartości godziwej marki „n” metodą opartą na szacunku oszczędności opłat licencyjnych (tzw. „relief from royalty method”). Metoda oparta na szacunku oszczędności opłat licencyjnych przyjmuje, że wartość marki jest odzwierciedlona w obecnej wartości hipotetycznych przyszłych opłat licencyjnych, które właściciel marki musiałby ponieść, jeśli marka byłaby używana na podstawie licencji otrzymanej od innej jednostki. Wycena taka wymaga użycia szacunków związanych z przewidywanymi przychodami ze sprzedaży firmowanej przez markę, oszacowania odpowiedniej stawki licencyjnej którą zastosuje się do przewidywanych przychodów, oszacowania stopy dyskonta przy uwzględnieniu czynnika ryzyka związanego z marką oraz oszacowania okresu użyteczności marki. W wycenie na dzień 11 marca 2009 r. przyjęto następujące założenia: wskaźnik stawki licencyjnej na poziomie 2%, projekcja przychodów została oparta na planie finansowym na lata 2009-2018 a stopa dyskonta przyjęta w wycenie wyniosła 13,61%. Grupa założyła szacowany okres użytkowania marki „n” na 10 lat.

Wartość godziwa jest wrażliwa na zmiany przyjętego wzrostu przychodów i innych parametrów modelu wyceny. Zmniejszenie stopy wzrostu przychodów o 100 p.b. daje wycenę wartości godziwej w wysokości 100 milionów. Wskaźnik stawki licencyjnej na poziomie 3% dałby wartość godziwą w wysokości 155 milionów. Stopa dyskonta w wysokości 12% dałaby wartość godziwą w wysokości 113 milionów.

*(iii) Wycena wartości godziwej relacji z odbiorcami na dzień 11 marca 2009 r.*

W następstwie przejęcia kontroli nad Neovision Holding w dniu 11 marca 2009 r. (zob. Nota 30), Grupa zidentyfikowała w procesie alokacji ceny zakupu oraz dokonała wyceny wartości niematerialnej pod nazwą relacje z odbiorcami w wysokości 23.666.

Grupa wyceniła wartość godziwą relacji z odbiorcami poprzez zdyskontowanie szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych netto związanych z abonentami, którzy na dzień 11 marca 2009 r. korzystali z usług cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej ‘n’. Wycena została oparta o plan finansowy, który był podstawą wyceny wartości godziwej ceny transakcji z dnia 11 marca 2009 r. Wycena została przeprowadzona przy założeniu stopy dyskonta na poziomie 14% oraz przyjmując szacowany okres użytkowania relacji z odbiorcami na 7 lat.

Wartość godziwa jest wrażliwa na zmiany kluczowych założeń planu finansowego oraz innych parametrów modelu wyceny. Zwiększenie średniego przychodu związanego z abonentem (tzw. ARPU) o 1% daje wycenę wartości godziwej w wysokości 33 milionów. Zmniejszenie wskaźnika migracji abonentów o 1 p.p. daje wycenę wartości godziwej w wysokości 28 milionów. Stopa dyskonta w wysokości 12% dałaby wartość godziwą w wysokości 28 milionów.

**4. WAŻNE OSZACOWANIA I OSĄDY KSIĘGOWE (CD.)***(iv) Szacowana bieżąca wartość zapłaty warunkowej*

W następstwie umowy zawartej z ITI Media Group N.V. (zob. Nota 30) Grupa rozpoznała w dniu 11 marca 2009 r. zapłatę warunkową o wartości godziwej w wysokości 236.448. Wartość umowna zapłaty warunkowej wynosi od 0 EUR do 60.000 EUR i będzie płatna na początku 2011 r. pod warunkiem osiągnięcia przez ITI Neovision ustalonych wyników operacyjnych w roku 2010 takich jak: EBITDA, liczba abonentów, średni przychód na abonenta (tzw. ARPU) i przychody subskrypcyjne. W wycenie wartości godziwej zapłaty warunkowej Grupa przyjęła stopę dyskontową 7,93% oraz założyła 100% prawdopodobieństwo maksymalnej zapłaty. W rezultacie, Grupa rozpoznała zysk na stopniowym przejęciu kontroli w wysokości 122.359 i wartość firmy w wysokości 724.957 (zob. Nota 30), na które wpływ ma ujęcie w cenie nabycia wartości godziwej zapłaty warunkowej.

Wartość godziwa zapłaty warunkowej, wartość firmy rozpoznana w związku z inwestycją i zysk na stopniowym przejęciu kontroli są wrażliwe na zmiany założeń użytych do wyceny. Jeśli prawdopodobieństwo spełnienia wszystkich warunków wyniosłoby 75%, Grupa rozpoznałaby zysk na stopniowym przejęciu kontroli w wysokości 65.521 i wartość firmy w wysokości 609.007.

W dniu 30 listopada 2009 r. Grupa dokonała przeszacowania wartości godziwej zapłaty warunkowej w związku z aktualizacją planu finansowego ITI Neovision przygotowaną przez nowy Zarząd, który odzwierciedla nową strategię działania spółki oraz bieżące warunki ekonomiczne. W wyniku przeszacowania wartość godziwa zapłaty warunkowej na dzień 30 listopada 2009 r. wyniosła 73.578. W związku z powyższym Grupa rozpoznała zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej w kwocie 153.610, który został przedstawiony w odrębnej linii w rachunku zysków i strat Grupy.

*(v) Szacowana wartość godziwa pożyczek od jednostek powiązanych*

W następstwie przejęcia kontroli nad Neovision Holding (zob. Nota 30), jako część procesu alokacji ceny zakupu, Grupa oszacowała na dzień 11 marca 2009 r. wartość godziwą pożyczek od jednostek powiązanych zaciągniętych przez Neovision Holding. Wartość godziwa w wysokości 908.901 została oszacowana przy założeniu stopy dyskontowej 9,5%, będącej w przybliżeniu kosztem zewnętrznego finansowania Grupy na dzień 11 marca 2009 r. (poprzez odniesienie do obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.), oraz przy założeniu pełnej spłaty zobowiązań z tytułu tych pożyczek w oczekiwanych terminach spłaty. Zdaniem Grupy przyjęta stopa dyskontowa przybliża koszt zewnętrznego finansowania, jaki ITI Neovision mogłaby uzyskać na rynku.

Wartość godziwa pożyczek od jednostek powiązanych, wartość firmy rozpoznana w związku z nabyciem kontroli, zysk na stopniowym przejęciu kontroli i strata na pożyczce do jednostki stowarzyszonej rozpoznana w związku z konsolidacją są wrażliwe na zmiany założeń przyjętych do wyceny wartości godziwej pożyczek od jednostek powiązanych. Jeśli stopa dyskontowa zostałaby oszacowana na poziomie 10,0%, wartość godziwa pożyczek od jednostek powiązanych wyniosłaby 884.879 a Grupa rozpoznałaby wartość firmy w kwocie 727.286, zysk na stopniowym przejęciu kontroli w kwocie 128.365 i stratę na pożyczce do jednostki stowarzyszonej w związku z konsolidacją w kwocie 46.490.



**4. WAŻNE OSZACOWANIA I OSĄDY KSIĘGOWE (CD.)**

*(vi) Szacowany okres użytkowania marki Onet.pl*

Zgodnie z MSR 38.90 Grupa dokonała przeglądu następujących czynników, niezbędnych do określenia szacowanego okresu użytkowania marki Onet.pl:

- oczekiwane wykorzystania marki i ocena czy marka może być wydajnie zarządzana,
- utrata przydatności z przyczyn natury technicznej, technologicznej, handlowej lub innej,
- stabilność branży w której marka jest wykorzystywana i zamiany w popycie rynku na usługi medialne,
- oczekiwane działania konkurentów lub potencjalnych konkurentów na rynku mediów internetowych,
- poziom późniejszych nakładów niezbędnych do uzyskania oczekiwanych przyszłych korzyści ekonomicznych z marki,
- czy okres użytkowania marki jest zależny od okresów użytkowania innych aktywów.

Rozważywszy powyższe czynniki, Grupa uznała, że nie ma przewidywalnego limitu okresu, w którym marka Onet.pl będzie przynosiła Grupie wpływy pieniężne netto i z tego powodu przyjęto nieokreślony okres użytkowania marki Onet.pl.

W każdym okresie sprawozdawczym Grupa dokonuje przeglądu czy zdarzenia i okoliczności nadal uzasadniają przyjęcie nieokreślonego okresu użytkowania marki Onet.pl. W przypadku zmiany oceny okresu ekonomicznego użytkowania z nieokreślonego na określony, jej efekt jest ujmowany jako efekt zmiany szacunków księgowych.

*(vii) Szacowana utrata wartości marki i wartości firmy zaalokowanych do ośrodka wypracowującego środki pieniężne on-line*

Grupa klasyfikuje markę Onet.pl jako wartość niematerialną z nieokreślonym okresem użytkowania i alokuje markę oraz wartość firmy do ośrodka wypracowującego środki pieniężne: „on-line”. Grupa corocznie testuje ośrodek wypracowujący wartości pieniężne on-line, włączając markę i wartość firmy, pod kątem utraty wartości. Wartość odzyskiwalna ośrodka wypracowującego wartości pieniężne jest ustalana na bazie wartości godziwej pomniejszonej o koszt sprzedaży ośrodka. Grupa testuje całą wartość bilansową ośrodka wypracowującego środki pieniężne i w przypadku utraty wartości odpisy aktualizujące są czynione w pierwszej kolejności w stosunku do wartości firmy. W przypadku całkowitego odpisu wartości firmy, Grupa kontynuuje testowanie marki pod kątem utraty wartości i dalsze potencjalne odpisy są czynione względem marki i innych aktywów zaalokowanych do ośrodka wypracowującego środki pieniężne on-line.

**4. WAŻNE OSZACOWANIA I OSĄDY KSIĘGOWE (CD.)**

W rocznym teście utraty wartości wykonanym przez Grupę na dzień 31 grudnia 2009 r. w związku z brakiem aktywnego rynku wyceny podobnych ośrodków wypracowujących środki pieniężne, kalkulacja wartości godziwej pomniejszonej o koszt sprzedaży, została oparta na zdyskontowanych przepływach pieniężnych i wykorzystywała szacowane projekcje przepływów pieniężnych na podstawie planów finansowych przyjętych przez kierownictwo dla okresu do 2014 roku. Koszt sprzedaży został przyjęty jako 1% bieżącej wartości ośrodka wypracowującego środki pieniężne. Główne założenia zawarte w planach finansowych i projekcjach przepływów pieniężnych to:

Roczna stopa wzrostu rynku reklamy w Polsce w latach 2010-2014	od 2% w 2010 do 7% w 2014
Udział rynku reklam internetowych w ogólnym rynku reklam w Polsce w latach 2010-2014	od 13% do 22%
Udział Onetu w rynku reklam internetowych w Polsce w latach 2010-2014	stabilny
Wzrost wolnych środków pieniężnych w latach 2015-2022	od 20% zmniejszający się do 6%
Krańcowa stopa wzrostu	4%
Stopa dyskonta	11,7%

Grupa uważa, że główne założenia zawarte w testowaniu utraty wartości ośrodka wypracowującego środki pieniężne on-line na dzień 31 grudnia 2009 r. są racjonalne i oparte na doświadczeniu Grupy oraz prognozach rozwoju rynku, które czasami są publikowane przez ekspertów z branży. Gdyby jednak któreś z głównych założeń użytych w szacunku utraty wartości zmieniło się niekorzystnie, Grupa rozpoznałaby utratę wartości. Grupa rozpoznałaby utratę wartości przy następujących zmianach głównych założeń:

Niekorzystna zmiana o \*

Roczna stopa wzrostu rynku reklamy w Polsce w latach 2010-2014	140 p.b.
Udział rynku reklam internetowych w ogólnym rynku reklam w Polsce w latach 2010-2014	163 p.b.
Udział Onetu w rynku reklam internetowych w Polsce w latach 2010-2014	96 p.b.
Stopa dyskonta	157 p.b.

Przy krańcowej stopie wzrostu na poziomie 0% Grupa nie rozpoznałaby utraty wartości.

\* przy pozostałych parametrach bez zmian

Na dzień 31 grudnia 2009 r. wartość godziwa ośrodka wypracowującego środki pieniężne on-line pomniejszona o koszty sprzedaży przekraczała wartość bilansową zaalokowaną do ośrodka o 428 milionów.

**4. WAŻNE OSZACOWANIA I OSĄDY KSIĘGOWE (CD.)**

Następujące założenia były użyte w teście utraty wartości wykonanym przez Grupę na dzień 31 marca 2009 r. (ostatni test na utratę wartości ujawniony w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres zakończony 31 marca 2009 r., wykonany po aktualizacji planu finansowego w porównaniu do 31 grudnia 2008 r.):

Roczna stopa wzrostu rynku reklamy w Polsce w latach 2009-2013	od -10% w 2009 r. do 12% w 2013 r.
--	------------------------------------

Udział rynku reklam internetowych w ogólnym rynku reklam w Polsce w latach 2009-2013	od 15% do 27,8%
--	-----------------

Udział Onetu w rynku reklam internetowych w Polsce w latach 2009-2013	stabilny
---	----------

Wzrost wolnych środków pieniężnych w latach 2014-2022	od 20% zmniejszający się do 6%
---	--------------------------------

Krańcowa stopa wzrostu	4%
------------------------	----

Stopa dyskonta	12,4%
----------------	-------

*(viii) Szacowana utrata wartości ośrodka wypracowującego środki pieniężne cyfrowa płatna telewizja satelitarna*

Grupa corocznie testuje ośrodek wypracowujący wartości pieniężne cyfrowa płatna telewizja satelitarna, włączając wartość firmy, pod kątem utraty wartości. Wartość odzyskiwalna ośrodka wypracowującego wartości pieniężne jest ustalana na bazie wartości godziwej pomniejszonej o koszt sprzedaży ośrodka. Grupa testuje całą wartość bilansową ośrodka wypracowującego środki pieniężne i w przypadku utraty wartości odpisy aktualizujące są czynione w pierwszej kolejności w stosunku do wartości firmy. W przypadku całkowitego odpisu wartości firmy, Grupa kontynuuje testowanie pod kątem utraty wartości i dalsze potencjalne odpisy są czynione względem marki, relacji z odbiorcami i innych aktywów zaalokowanych do ośrodka wypracowującego środki pieniężne cyfrowa płatna telewizja satelitarna.

W rocznym teście utraty wartości wykonanym przez Grupę na dzień 31 grudnia 2009 r. kalkulacja wartości godziwej pomniejszonej o koszt sprzedaży, została oparta na zdyskontowanych wolnych przepływach pieniężnych i wykorzystywała szacowane projekcje przepływów pieniężnych na podstawie planów finansowych przyjętych przez kierownictwo dla okresu do 2014 roku. Koszt sprzedaży został przyjęty jako 1% bieżącej wartości ośrodka wypracowującego środki pieniężne. Główne założenia zawarte w planach finansowych i projekcjach przepływów pieniężnych to:

Średnia roczna stopa wzrostu rynku cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej w Polsce w latach 2010-2014	9%
--	----

Udział 'n' w rynku cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej w Polsce w 2014 roku	19%
---	-----

Krańcowa stopa wzrostu	2%
------------------------	----

Stopa dyskonta	13,88%
----------------	--------

**4. WAŻNE OSZACOWANIA I OSĄDY KSIĘGOWE (CD.)**

Grupa uważa, że główne założenia zawarte w testowaniu utraty wartości ośrodka wypracowującego środki pieniężne cyfrowa płatna telewizja satelitarna na dzień 31 grudnia 2009 r. są racjonalne i oparte na doświadczeniu Grupy oraz prognozach rozwoju rynku, które czasami są publikowane przez ekspertów z branży. Gdyby jednak któreś z głównych założeń użytych w szacunku utraty wartości zmieniło się niekorzystnie, Grupa rozpoznałaby utratę wartości. Jeśli skorygowana szacowana stopa wzrostu dotycząca okresów wykraczających poza 5 lat wyniosłaby 0%, utrata wartości firmy nie wystąpiłaby. Jeśli skorygowana szacowana stopa dyskonta stosowana do dyskontowania przepływów pieniężnych wzrosłaby o 325 p.b. w porównaniu do założeń Zarządu Grupa rozpoznałaby utratę wartości firmy. Jeśli średnia roczna stopa wzrostu rynku cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej w Polsce w latach 2010-2014 wyniosłaby 7%, Grupa rozpoznałaby utratę wartości firmy. Jeśli udział 'n' w rynku cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej w Polsce w latach 2010-2014 byłby niższy o 326 p.b., Grupa rozpoznałaby utratę wartości firmy.

Na dzień 31 grudnia 2009 r. wartość godziwa ośrodka wypracowującego środki pieniężne cyfrowa płatna telewizja satelitarna pomniejszona o koszty sprzedaży przekraczała wartość bilansową zaalokowaną do ośrodka o 341 milionów.

*(ix) Nabycie niekontrolujących udziałów w cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej*

W dniu 10 grudnia 2009 r. Grupa zawarła z ITI Media Group umowę, na podstawie której Grupa nabędzie pozostałe 49% udziałów w Neovision Holding. Realizacja umowy uzależniona jest od uzyskania przez ITI Media Group zgody banków kredytujących ITI Media Group na emisję dodatkowych obligacji, które będą zapłatą ceny transakcyjnej. W związku z powyższym, zgodnie z polityką rachunkowości Grupy opisaną w Nocie 2.2, Grupa nie zaprzestała ujmować w bilansie na dzień 31 grudnia 2009 r. pozycji niekontrolujące udziały.

Grupa rozpoznała zobowiązanie finansowe reprezentujące przyszłe uprawdopodobnione zobowiązanie do nabycia niekontrolujących udziałów. Wartość tego zobowiązania finansowego została ustalona jako różnica między wartością bieżącą ceny transakcyjnej za pozostałe 49% udziałów i pozostałe zadłużenie Neovision Holding a wartością godziwą pożyczek od jednostek powiązanych i wartością godziwą zapłaty warunkowej na dzień 10 grudnia 2009 r., przy założeniu terminu rozliczenia tych zobowiązań finansowych w dniu 31 marca 2010 r. i stopie dyskonta na poziomie 11%, która w przybliżeniu odpowiada kosztowi zewnętrznego finansowania Grupy na dzień 10 grudnia 2009 r.

Szczegóły powyższej transakcji i jej ujęcie księgowe jest ujawnione w Nocie 30.

**5. INFORMACJE DOTYCZĄCE SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI**

Głównymi obszarami działalności operacyjnej Grupy są: nadawanie i produkcja telewizyjna, cyfrowa płatna telewizja satelitarna oraz on-line.

Segment operacyjny to identyfikowalny składnik działalności Grupy, który zaangażowany jest w przedsięwzięcia, w których Grupa uzyskuje przychody i ponosi koszty i których wyniki operacyjne są regularnie analizowane przez decydującego w Grupie o alokacji zasobów i ocenie efektywności przedsięwzięć.

**5. INFORMACJE DOTYCZĄCE SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI**

Za główny organ odpowiedzialny za podejmowanie decyzji operacyjnych uznano komitet wykonawczy, w skład którego wchodzi Członek Zarządu odpowiedzialny za raportowanie finansowe Grupy oraz szefowie poszczególnych zespołów departamentu finansowego Grupy. Komitet regularnie analizuje wewnętrzną sprawozdawczość zarządczą. Zarząd określił podział na segmenty działalności w oparciu o te raporty. Komitet analizuje działalność Grupy w oparciu o rodzaj oferowanego produktu lub usługi. Komitet analizuje wyniki kanałów telewizyjnych połączonych w segment „Nadawanie i produkcja telewizyjna” oraz segment „Cyfrowa płatna telewizja satelitarna” i segment „On-line”. Pozostałe segmenty to głównie działalność telesprzedaży i programowe i usługi techniczne.

Komitet wykonawczy ocenia wyniki segmentów działalności poprzez analizę przychodów oraz zysku przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją (EBITDA), definicja EBITDA stosowanej przez Grupę jest przedstawiona w Nocie 3.2. Pozostałe informacje finansowe, z których korzysta komitet wykonawczy są ustalane w sposób zgodny z zasadami przyjętymi w sprawozdaniach finansowych.

Identyfikowalne segmenty operacyjne są łączone w jeden segment operacyjny gdy posiadają podobną charakterystykę ekonomiczną a w szczególności mają podobny charakter sprzedawanych produktów i usług, klientów, sposobów dystrybucji i obowiązujących regulacji.

Segment nadawania i produkcji telewizyjnej obejmuje głównie produkcję, zakup i emisję wiadomości, programów informacyjnych i rozrywkowych oraz seriali i filmów fabularnych nadawanych w kanałach telewizyjnych w Polsce. Przychody segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej pochodzą głównie z emisji reklam, sponsoringu oraz przychodów od operatorów sieci kablowych i platform cyfrowych. Segment cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej zajmuje się głównie bezpośrednią dystrybucją technologicznie zaawansowanych usług płatnej telewizji a jego przychody pochodzą głównie z opłat abonamentowych. Segment on-line obejmuje głównie działalność wiodącego portalu internetowego w Polsce Onet.pl i jego przychody pochodzą głównie z internetowej emisji reklam i opłat od użytkowników Internetu.

Sprzedaż pomiędzy segmentami odbywa się na rynkowych zasadach. Przychody od stron trzecich raportowane komitetowi wykonawczemu są rozpoznawane analogicznie jak przychody w rachunku zysków i strat.

Uzgodnienie EBITDA do zysku brutto:

	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.</b>	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.</b>
<b>EBITDA</b>	<b>794.770</b>	<b>711.378</b>
Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych	(140.962)	(60.117)
Amortyzacja wartości niematerialnych	(41.272)	(21.271)
Utrata wartości aktywów trwałych	(446)	1.885
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>612.090</b>	<b>631.875</b>
Przychody inwestycyjne, netto (zob. Nota 8)	51.175	81.090
Koszty finansowe, netto (zob. Nota 8)	(243.340)	(170.973)
Udział w stracie jednostki stowarzyszonej (zob. Nota 30)	(39.132)	(94.440)
<b>Zysk brutto</b>	<b>380.793</b>	<b>447.552</b>

**TVN S.A.**  
**Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

---

**5. INFORMACJE DOTYCZĄCE SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI (CD.)**

Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.	Nadawanie i produkcja telewizyjna	On-line	Pozostałe segmenty	Pozostałe pozycje uzgadniające	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	1.620.359	196.200	80.750	-	1.897.309
Sprzedaż pomiędzy segmentami	10.755	9.967	12.768	(33.490)	-
<b>Przychody ze sprzedaży, netto</b>	<b>1.631.114</b>	<b>206.167</b>	<b>93.518</b>	<b>(33.490)</b>	<b>1.897.309</b>
<b>EBITDA</b>	<b>676.672</b>	<b>55.952</b>	<b>17.711</b>	<b>(38.957)</b>	<b>711.378</b>
<b>Wynik segmentu</b>	<b>620.041</b>	<b>35.298</b>	<b>13.608</b>	<b>(37.072)</b>	<b>631.875</b>
Utrata wartości/ (odwrócenie utraty wartości) aktywów trwałych	-	-	-	(1.885)	(1.885)
Zwiększenia aktywów trwałych (innych niż instrumenty finansowe i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego)	121.045	61.625	963	-	183.633
Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych	46.587	10.132	3.398	-	60.117
Amortyzacja wartości niematerialnych	10.044	10.522	705	-	21.271
Znaczące koszty bezgotówkowe:	25.597	7.906	897	5.670	40.070
Program przydziału opcji objęcia akcji	25.597	7.906	897	5.670	40.070
<b>Na dzień 31 grudnia 2008 r.</b>					
<b>Aktywa segmentu, w tym:</b>	<b>1.213.768</b>	<b>1.659.423</b>	<b>82.084</b>	<b>797.899</b>	<b>3.753.174</b>
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	-	98	-	119.978	120.076

**TVN S.A.**  
**Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

**5. INFORMACJE DOTYCZĄCE SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI (CD.)**

Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Nadawanie i produkcja telewizyjna	Cyfrowa płatna telewizja satelitarna	On-line	Pozostałe segmenty	Pozostałe pozycje uzgadniające	Razem
Sprzedaż do stron trzecich	1.483.821	361.239	186.784	81.652	-	2.113.496
Sprzedaż pomiędzy segmentami	38.876	1.259	21.294	39.375	(90.933)	9.871
<b>Przychody ze sprzedaży, netto</b>	<b>1.522.697</b>	<b>362.498</b>	<b>208.078</b>	<b>121.027</b>	<b>(90.933)</b>	<b>2.123.367</b>
<b>EBITDA</b>	<b>630.626</b>	<b>(126.558)</b>	<b>50.194</b>	<b>23.658</b>	<b>216.850</b>	<b>794.770</b>
<b>Wynik segmentu</b>	<b>567.922</b>	<b>(212.545)</b>	<b>20.777</b>	<b>19.086</b>	<b>216.850</b>	<b>612.090</b>
Zwiększenia aktywów trwałych (innych niż instrumenty finansowe i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego)	29.357	194.679	78.254	248	-	302.538
Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych	52.837	70.545	14.028	3.552	-	140.962
Amortyzacja wartości niematerialnych	9.867	15.442	14.943	1.020	-	41.272
Utrata wartości aktywów trwałych	-	-	446	-	-	446
Znaczące przychody bezgotówkowe:	-	-	-	-	275.969	275.969
Zysk na stopniowym przejęciu kontroli	-	-	-	-	122.359	122.359
Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej	-	-	-	-	153.610	153.610
Znaczące koszty bezgotówkowe:	15.277	-	1.569	678	4.219	21.743
Program przydziału opcji objęcia akcji	15.277	-	1.569	678	4.219	21.743
<b>Na dzień 31 grudnia 2009 r.</b>						
<b>Aktywa segmentu, w tym:</b>	<b>1.380.954</b>	<b>1.436.241</b>	<b>1.717.681</b>	<b>91.777</b>	<b>356.843</b>	<b>4.983.496</b>
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	-	1.039	190	-	-	1.229

\* Pozostałe pozycje uzgadniające na poziomie EBITDA zawierają: zysk na stopniowym przejęciu kontroli (122.359), zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej (153.610), koszty ogólnego zarządu i inne koszty (59.119).

\*\* Pozostałe pozycje uzgadniające na poziomie aktywów zawierają: aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego (58.111), aktywa finansowe dostępne do sprzedaży (385.101) oraz pozostałe aktywa i korekty konsolidacyjne (86.369).

**TVN S.A.****Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego  
(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)****6. PRZYCHODY**

	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.</b>	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.</b>
Przychody z emisji reklam	1.307.498	1.475.252
Przychody abonamentowe	530.962	150.396
Przychody ze sponsoringu	119.915	136.576
Przychody ze sprzedaży towarów i usług	58.383	41.678
Pozostałe przychody	106.609	93.407
	<b>2.123.367</b>	<b>1.897.309</b>

Przychody abonamentowe obejmują przychody należne TVN od operatorów platform cyfrowych i telewizji kablowych, opłaty abonamentowe od klientów platformy cyfrowej 'n' oraz opłaty użytkowników internetu. Pozostałe przychody obejmują głównie przychody ze sprzedaży licencji.

W łącznej kwocie przychodów ujęto przychody od jednostek powiązanych w wysokości 23.134 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. (49.446 za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.) (zob. Nota 32).

**7. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ**

	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.</b>	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.</b>
Amortyzacja kapitalizowanych kosztów produkcji własnej	473.124	506.655
Amortyzacja zakupionych licencji programowych i koprodukcji	167.479	122.860
Opłaty za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie kontentu	180.867	-
Koszty wynagrodzeń i świadczeń dla pracowników	195.477	168.614
Opcje objęcia akcji przydzielone członkom Zarządu i pracownikom	21.743	40.070
Amortyzacja oraz utrata wartości	182.680	79.503
Koszty marketingu i badań	107.487	70.138
Opłaty z tytułu praw autorskich	79.730	67.174
Koszty nadawania programów telewizyjnych	97.294	51.635
Koszty sprzedanych towarów i usług	35.744	30.899
Koszty wynajmu	45.762	27.439
Odpisy aktualizujące wartość należności	7.340	2.261
Pozostałe	192.519	98.186
	<b>1.787.246</b>	<b>1.265.434</b>

Powyższe koszty działalności operacyjnej obejmują koszty z tytułu leasingu operacyjnego w wysokości 152.159 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. (103.242 za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.).



**7. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (CD.)**

Amortyzacja kapitalizowanych kosztów produkcji własnej za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. została pomniejszona o dotacje w wysokości 1.605 (rok zakończony 31 grudnia 2008 r.: 1.365).

W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. koszty amortyzacji i utraty wartości zawierają odpis aktualizujący wartości niematerialne w kwocie 446 (odwrócenie odpisu aktualizującego w kwocie 1.885 w roku zakończonym 31 grudnia 2008 r.).

Koszty działalności operacyjnej zawierają koszty badań i rozwoju w kwocie 1.238 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. (1.333 za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.).

Pozostałe koszty operacyjne zawierają koszty transakcyjne związane z inwestycją w cyfrową płatną telewizję satelitarną w kwocie 16.608 (zob. Nota 30).

**8. PRZYCHODY INWESTYCYJNE I KOSZTY FINANSOWE**

<b>Przychody inwestycyjne, netto</b>	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.</b>	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.</b>
Dodatnie różnice kursowe, netto	69.549	33.404
Zysk/ (strata) na zmianie wartości godziwej instrumentów finansowych:		
- strata na walutowych kontraktach terminowych	(514)	-
- <i>opcje walutowe – rozliczenie (zob. Nota 18)</i>	27.853	5.913
- <i>opcje walutowe - część nie uznana jako zabezpieczająca (zob. Nota 18)</i>	(23.746)	16.759
	4.107	22.672
Przychody z tytułu odsetek od aktywów dostępnych do sprzedaży (zob. Nota 16)	5.491	4.992
Przychody z tytułu odsetek od pożyczki dla jednostki stowarzyszonej (zob. Nota 30)	4.181	5.767
Strata na wycenie wartości godziwej i inne straty związane z pożyczkami rozpoznane w związku z konsolidacją jednostki stowarzyszonej (zob. Nota 30)	(38.189)	-
Pozostałe przychody z tytułu odsetek	6.550	14.255
	<b>51.175</b>	<b>81.090</b>

**8. PRZYCHODY INWESTYCYJNE I KOSZTY FINANSOWE (CD.)**

<b>Koszty finansowe, netto</b>	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.</b>	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.</b>
Ujemne różnice kursowe od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.	6.955	-
Ujemne różnice kursowe od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.	1.580	130.605
Dodatnie różnice kursowe od pożyczek od jednostek powiązanych	(57.096)	-
Dodatnie różnice kursowe od zapłaty warunkowej	(24.962)	-
Dodatnie różnice kursowe od zobowiązania finansowego związanego z nabyciem niekontrolujących udziałów	(1.128)	-
Strata/ (zysk) na zmianie wartości godziwej instrumentów finansowych:		
- wbudowane opcje wcześniejszej spłaty (zob. Nota 23)	-	20.447
- <i>opcje walutowe - zabezpieczenia wartości godziwej</i> (zob. Nota 18)	126.121	(123.066)
- <i>opcje walutowe - rozliczenie</i> (zob. Nota 18)	(101.014)	(5.362)
- <i>opcje walutowe - część nie uznana jako zabezpieczająca</i> (zob. Nota 18)	-	27.870
	25.107	(100.558)
Koszty z tytułu odsetek od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu 2017 (zob. Nota 23)	20.381	-
Koszty z tytułu odsetek od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu 2013 (zob. Nota 23)	97.438	85.816
Koszty z tytułu odsetek od Obligacji PLN (zob. Nota 23)	41.543	24.776
Koszty z tytułu odsetek od pożyczek od jednostek powiązanych (zob. Nota 23)	32.091	-
Koszty z tytułu odsetek od kredytów bankowych (zob. Nota 23)	6.877	2.176
Gwarancje od jednostek powiązanych (zob. Nota 32 (vii))	4.459	2.426
Opłaty bankowe i inne	10.812	2.561
Odwrocenie dyskonta zapłaty warunkowej (zob. Nota 30)	15.514	-
Odwrocenie dyskonta zobowiązania finansowego związanego z nabyciem niekontrolujących udziałów (zob. Nota 30)	837	-
Premia za wcześniejszą spłatę obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.	27.855	-
Spisanie kosztów emisji obligacji *	35.077	2.724
	<b>243.340</b>	<b>170.973</b>

\* Koszty obejmują spisanie pozostałego salda rozliczanych w czasie kosztów emisji obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. w związku z wcześniejszą spłatą (zob. Nota 23).

**9. PODSTAWOWY I ROZWODNIONY ZYSK NA JEDNĄ AKCJĘ (NIE W TYSIĄCACH)***Podstawowy*

Podstawowy zysk na jedną akcję oblicza się jako stosunek zysku netto przypadającego akcjonariuszom TVN S.A. i średniej ważonej liczby akcji zwykłych w obiegu w ciągu okresu, z wyłączeniem akcji zwykłych nabytych przez Spółkę.

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (w tysiącach)	420.821	363.676
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych	341.262.586	348.585.264
<b>Podstawowy zysk na akcję</b>	<b>1,23</b>	<b>1,04</b>

*Rozwodniony*

Rozwodniony zysk na jedną akcję oblicza się korygując średnią ważoną liczbę akcji zwykłych w obiegu w ciągu okresu, przy założeniu zamiany wszystkich potencjalnie rozwadniających akcji zwykłych. Spółka ma tylko jedną kategorię potencjalnych akcji zwykłych: opcje objęcia akcji. Na podstawie ilości opcji objęcia akcji obliczono liczbę akcji, która mogłaby być nabyta po wartości godziwej (ustalonej jako średnia cena rynkowa akcji Spółki) na podstawie wartości pieniężnej praw subskrypcyjnych związanych z niewykorzystanymi opcjami objęcia akcji. Liczbę akcji obliczoną w powyższy sposób porównano z liczbą akcji, które byłyby wyemitowane przy założeniu, że opcje objęcia akcji zostałyby wykonane.

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (w tysiącach)	420.821	363.676
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych	341.262.586	348.585.264
Korekty z tytułu opcji objęcia akcji	1.283.603	4.480.914
Średnia ważona liczba potencjalnych akcji zwykłych dla potrzeb rozwodnionego zysku na akcję	342.546.189	353.066.178
<b>Rozwodniony zysk na akcję</b>	<b>1,23</b>	<b>1,03</b>

**10. RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE**

Rzeczowe aktywa trwałe netto	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Grunty	35.286	34.784
Budynki i budowle	26.906	163
Inwestycje w obcych środkach trwałych	37.701	37.806
Sprzęt telewizyjny, nadawczy i inny techniczny	192.196	183.792
Dekodery i anteny	362.414	-
Środki transportu	28.164	29.724
Meble i wyposażenie	11.979	8.544
Środki trwałe w budowie	104.111	52.587
	<b>798.757</b>	<b>347.400</b>

**TVN S.A.**  
**Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

**10. RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE (CD.)**

**Zmiana stanu rzeczowych aktywów trwałych**

	<b>Grunty</b>	<b>Budynki i budowle</b>	<b>Inwestycje w obcych środkach trwałych</b>	<b>Sprzęt telewizyjny, nadawczy i techniczny</b>	<b>Środki transportu</b>	<b>Meble i wypożyczenie</b>	<b>Środki trwałe w budowie</b>	<b>Razem</b>
<b>Wartość brutto</b>								
1 stycznia 2008 r.	26.681	194	69.684	351.259	42.009	18.986	5.710	514.523
Zwiększenia	8.103	-	17.678	67.745	12.730	3.165	47.107	156.528
Zmniejszenia	-	-	(104)	(3.812)	(5.803)	(144)	(230)	(10.093)
<b>31 grudnia 2008 r.</b>	<b>34.784</b>	<b>194</b>	<b>87.258</b>	<b>415.192</b>	<b>48.936</b>	<b>22.007</b>	<b>52.587</b>	<b>660.958</b>
<b>Umorzenie i odpisy z tytułu utrąty wartości</b>								
1 stycznia 2008 r.	1.885	22	42.500	191.273	18.000	10.675	-	264.355
Amortyzacja za okres	-	9	7.046	43.595	6.540	2.927	-	60.117
Zmniejszenia	-	-	(94)	(3.468)	(5.328)	(139)	-	(9.029)
Utrata wartości	(1.885)	-	-	-	-	-	-	(1.885)
<b>31 grudnia 2008 r.</b>	<b>-</b>	<b>31</b>	<b>49.452</b>	<b>231.400</b>	<b>19.212</b>	<b>13.463</b>	<b>-</b>	<b>313.558</b>
<b>Wartość księgowa netto na 1 stycznia 2008 r.</b>	<b>24.796</b>	<b>172</b>	<b>27.184</b>	<b>159.986</b>	<b>24.009</b>	<b>8.311</b>	<b>5.710</b>	<b>250.168</b>
<b>Wartość księgowa netto na 31 grudnia 2008 r.</b>	<b>34.784</b>	<b>163</b>	<b>37.806</b>	<b>183.792</b>	<b>29.724</b>	<b>8.544</b>	<b>52.587</b>	<b>347.400</b>

Informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego  
skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

**TVN S.A.**  
**Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

**10. RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE (CD.)**

**Zmiana stanu rzeczowych aktywów trwałych**

	Grunty	Budynki i budowle	Inwestycje w obcych środkach trwałych	Sprzęt telewizyjny, nadawczy i techniczny	Dekodery i anten	Środki transportu	Mebel i wypożyczenie	Środki trwałe w budowie	Razem
<b>Wartość brutto</b>									
1 stycznia 2009 r.	34.784	194	87.258	415.192	-	48.936	22.007	52.587	660.958
Zwiększenia	502	89	5.908	45.117	-	3.305	5.369	206.314	266.604
Przeniesienia	-	26.961	-	5.679	134.883	-	-	(167.523)	-
Nabycie jednostki zależnej (zob. Nota 30)	-	-	1.256	15.132	295.591	3.195	2.316	12.894	330.384
Zmniejszenia	-	(4)	(155)	(8.469)	(3.539)	(1.041)	(228)	(161)	(13.597)
<b>31 grudnia 2009 r.</b>	<b>35.286</b>	<b>27.240</b>	<b>94.267</b>	<b>472.651</b>	<b>426.935</b>	<b>54.395</b>	<b>29.464</b>	<b>104.111</b>	<b>1.244.349</b>
<b>Umorzenie i odpisy z tytułu utraty wartości</b>	-								
1 stycznia 2009 r.	-	31	49.452	231.400	-	19.212	13.463	-	313.558
Amortyzacja za okres	-	303	7.584	56.707	64.824	7.485	4.059	-	140.962
Zmniejszenia	-	-	(470)	(7.652)	(303)	(466)	(37)	-	(8.928)
<b>31 grudnia 2009 r.</b>	<b>-</b>	<b>334</b>	<b>56.566</b>	<b>280.455</b>	<b>64.521</b>	<b>26.231</b>	<b>17.485</b>	<b>-</b>	<b>445.592</b>
<b>Wartość księgowa netto na</b>									
<b>1 stycznia 2009 r.</b>	<b>34.784</b>	<b>163</b>	<b>37.806</b>	<b>183.792</b>	<b>-</b>	<b>29.724</b>	<b>8.544</b>	<b>52.587</b>	<b>347.400</b>
<b>Wartość księgowa netto na</b>									
<b>31 grudnia 2009 r.</b>	<b>35.286</b>	<b>26.906</b>	<b>37.701</b>	<b>192.196</b>	<b>362.414</b>	<b>28.164</b>	<b>11.979</b>	<b>104.111</b>	<b>798.757</b>

**10. RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE (CD.)**

Amortyzacja w wysokości 126.997 została ujęta w kosztach własnych sprzedaży (48.799 za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.), 4.261 w kosztach sprzedaży (1.642 za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.) oraz 9.704 w kosztach ogólnego zarządu (9.676 za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.).

Odwrócenie odpisu z tytułu utraty wartości w kwocie 1.885 zostało ujęte w pozostałych przychodach/ (kosztach) operacyjnych, netto w roku zakończonym 31 grudnia 2008.

**11. WARTOŚĆ FIRMY**

1 stycznia 2008 r.	952.657
<b>31 grudnia 2008 r.</b>	<b>952.657</b>
1 stycznia 2009 r.	952.657
Połączenie jednostek gospodarczych z Neovision Holding (zob. Nota 30)	724.957
<b>31 grudnia 2009 r.</b>	<b>1.677.614</b>

Wartość bilansowa wartości firmy przypisana jest do następujących zidentyfikowanych przez Grupę ośrodków wypracowujących środki pieniężne:

On-line	802.205
Cyfrowa płatna telewizja satelitarna (zob. Nota 30)	724.957
Tematyczne kanały telewizyjne	131.704
Jednostka produkcji telewizyjnej	12.423
Jednostka teleshoppingu	6.325
	<b>1.677.614</b>

**12. MARKA**

1 stycznia 2008	693.688
<b>31 grudnia 2008</b>	<b>693.688</b>
1 stycznia 2009 r.	693.688
Połączenie jednostek gospodarczych z Neovision Holding (zob. Nota 30)	103.630
Amortyzacja marki 'n'	(8.330)
<b>31 grudnia 2009 r.</b>	<b>788.988</b>

Wartość bilansowa przypisana jest do następujących zidentyfikowanych przez Grupę marek:

Onet.pl (ośrodek wypracowujący środki pieniężne - on-line)	643.428
'n' (ośrodek wypracowujący środki pieniężne – cyfrowa płatna telewizja satelitarna)	95.300
Mango (ośrodek wypracowujący środki pieniężne - teleshopping)	50.260
	<b>788.988</b>

**13. INNE WARTOŚCI NIEMATERIALNE**

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Koncesje na nadawanie programów telewizyjnych	7.361	7.644
Relacje z odbiorcami	23.039	5.855
Oprogramowanie wytworzone we własnym zakresie	8.439	6.984
Oprogramowanie komputerowe i pozostałe	54.449	36.313
	<b>93.288</b>	<b>56.796</b>

**Zmiana stanu innych wartości niematerialnych**

	Koncesje na nadawanie programów telewizyjnych	Relacje z odbiorcami	Oprogramowanie wytworzone we własnym zakresie	Oprogramowanie komputerowe i pozostałe	Razem
<b>Wartość brutto</b>					
1 stycznia 2008 r.	12.740	14.792	7.021	62.796	97.349
Zwiększenia	142	-	5.975	20.988	27.105
Zmniejszenia	-	-	-	(20)	(20)
<b>31 grudnia 2008 r.</b>	<b>12.882</b>	<b>14.792</b>	<b>12.996</b>	<b>83.764</b>	<b>124.434</b>
<b>Umorzenie i odpisy z tytułu utraty wartości</b>					
1 stycznia 2008 r.	4.087	5.239	1.804	35.250	46.380
Amortyzacja za okres	1.151	3.698	4.208	12.214	21.271
Zmniejszenia	-	-	-	(13)	(13)
<b>31 grudnia 2008 r.</b>	<b>5.238</b>	<b>8.937</b>	<b>6.012</b>	<b>47.451</b>	<b>67.638</b>
<b>Wartość księgowa netto na</b>					
<b>1 stycznia 2008 r.</b>	<b>8.653</b>	<b>9.553</b>	<b>5.217</b>	<b>27.546</b>	<b>50.969</b>
<b>Wartość księgowa netto na</b>					
<b>31 grudnia 2008 r.</b>	<b>7.644</b>	<b>5.855</b>	<b>6.984</b>	<b>36.313</b>	<b>56.796</b>

**13. INNE WARTOŚCI NIEMATERIALNE (CD.)**

	Koncesje na nadawanie programów telewizyjnych	Relacje z odbiorcami	Oprogramowanie wytworzone we własnym zakresie	Oprogramowanie komputerowe i pozostałe	Razem
<b>Wartość brutto</b>					
1 stycznia 2009 r.	12.882	14.792	12.996	83.764	124.434
Zwiększenia	1.338	-	6.521	28.075	35.934
Nabycie jednostki zależnej (zob. Nota 30)	-	23.666	-	13.655	37.321
Zmniejszenia	-	-	(257)	(5.099)	(5.356)
<b>31 grudnia 2009 r.</b>	<b>14.220</b>	<b>38.458</b>	<b>19.260</b>	<b>120.395</b>	<b>192.333</b>
<b>Umorzenie i odpisy z tytułu utraty wartości</b>					
1 stycznia 2009 r.	5.238	8.937	6.012	47.451	67.638
Amortyzacja za okres	1.621	6.482	4.375	20.464	32.942
Zmniejszenia	-	-	(12)	(1.969)	(1.981)
Utrata wartości	-	-	446	-	446
<b>31 grudnia 2009 r.</b>	<b>6.859</b>	<b>15.419</b>	<b>10.821</b>	<b>65.946</b>	<b>99.045</b>
<b>Wartość księgowa netto na</b>					
<b>1 stycznia 2009 r.</b>	<b>7.644</b>	<b>5.855</b>	<b>6.984</b>	<b>36.313</b>	<b>56.796</b>
<b>Wartość księgowa netto na</b>					
<b>31 grudnia 2009 r.</b>	<b>7.361</b>	<b>23.039</b>	<b>8.439</b>	<b>54.449</b>	<b>93.288</b>

Amortyzacja w wysokości 16.993 została ujęta w kosztach własnych sprzedaży (12.434 za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.), 16.567 w kosztach sprzedaży (5.075 za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.) oraz 7.712 w kosztach ogólnego zarządu (3.762 za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.).



**14. AKTYWA PROGRAMOWE**

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Nabyte licencje programowe:		
- nadawanie i produkcja telewizyjna	194.132	172.707
- cyfrowa płatna telewizja satelitarna	24.942	-
	219.074	172.707
Archiwum wiadomości	12.000	12.453
Koprodukcje	10.680	14.306
Kapitalizowane koszty produkcji własnych	147.857	147.951
	<b>389.611</b>	<b>347.417</b>
Minus: Część krótkoterminowa	(230.681)	(192.676)
<b>Część długoterminowa</b>	<b>158.930</b>	<b>154.741</b>

**Zmiana stanu nabytych licencji programowych**

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Wartość księgowa na dzień 1 stycznia	172.707	187.263
Zwiększenia	208.669	106.218
Amortyzacja	(162.302)	(120.774)
<b>Wartość księgowa na dzień 31 grudnia</b>	<b>219.074</b>	<b>172.707</b>

**15. KATEGORIE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH**

	Pożyczki i należności	Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	Razem
<b>31 grudnia 2009 r.</b>			
<b>Aktywa według bilansu</b>			
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	-	385.101	385.101
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	322.518	-	322.518
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	381.658	-	381.658
	<b>704.176</b>	<b>385.101</b>	<b>1.089.277</b>

	Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	Inne zobowiązania finansowe	Razem
<b>31 grudnia 2009 r.</b>			
<b>Zobowiązania według bilansu</b>			
Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.	-	1.589.292	1.589.292
Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r.	-	498.837	498.837
Pożyczki od jednostek powiązanych	-	544.612	544.612
Odsetki naliczone od obligacji	-	22.010	22.010
Długoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług	-	21.415	21.415
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług	-	286.877	286.877
Zapłata warunkowa	78.397	-	78.397
Zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów	-	131.325	131.325
Pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe*	-	200.155	200.155
	<b>78.397</b>	<b>3.294.523</b>	<b>3.372.920</b>

\* Kwota nie zawiera pozycji, które nie są zobowiązaniami finansowymi: zobowiązania z tytułu VAT oraz innych podatków, koszt świadczeń pracowniczych, rozliczenia międzyokresowe przychodów.

**15. KATEGORIE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH (CD.)**

	Pożyczki i należności	Instrumenty pochodne wykorzystane do zabezpieczeń	Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	Razem
<b>31 grudnia 2008 r.</b>					
<b>Aktywa według bilansu</b>					
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	-	-	-	323.204	323.204
Finansowe instrumenty pochodne	-	120.515	29.350	-	149.865
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	305.834	-	-	-	305.834
Pożyczki dla jednostki stowarzyszonej	179.138	-	-	-	179.138
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	184.867	-	-	-	184.867
	<b>669.839</b>	<b>120.515</b>	<b>29.350</b>	<b>323.204</b>	<b>1.142.908</b>
<b>31 grudnia 2008 r.</b>					
<b>Zobowiązania według bilansu</b>					
Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.				855.432	855.432
Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r.				498.593	498.593
Kredyt bankowy				109.875	109.875
Odsetki naliczone od obligacji i kredytów bankowych				7.658	7.658
Kredyt w rachunku bieżącym				48.733	48.733
Długoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług				6.951	6.951
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług				141.905	141.905
Pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe*				133.032	133.032
				<b>1.802.179</b>	<b>1.802.179</b>

\* Kwota nie zawiera pozycji, które nie są zobowiązaniami finansowymi: zobowiązania z tytułu VAT oraz innych podatków, koszt świadczeń pracowniczych, rozliczenia międzyokresowe przychodów.

**TVN S.A.****Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego  
(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)****16. AKTYWA FINANSOWE DOSTĘPNE DO SPRZEDAŻY**

	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.</b>	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.</b>
Stan na początek okresu	323.204	7.588
Nabycie	411.891	349.729
Sprzedaż	(347.270)	(39.773)
Zmiana wartości godziwej rozpoznana w kapitale	(1.370)	668
Przychody z tytułu odsetek ujęte w rachunku wyników (zob. Nota 8)	5.491	4.992
Różnice kursowe	(6.845)	-
<b>Stan na koniec okresu</b>	<b>385.101</b>	<b>323.204</b>
Minus: Część długoterminowa	(138.250)	(7.588)
<b>Część krótkoterminowa</b>	<b>246.851</b>	<b>315.616</b>

Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży zawierają:

	<b>31 grudnia 2009 r.</b>	<b>31 grudnia 2008 r.</b>
Papiery wartościowe notowane na aktywnym rynku:		
- obligacje EUR	133.970	-
- bony skarbowe EUR	243.543	-
- bony skarbowe PLN	-	315.616
Papiery wartościowe nie notowane na aktywnym rynku:		
- Polskie Media S.A.	7.588	7.588
	<b>385.101</b>	<b>323.204</b>

Na dzień 31 grudnia 2009 r. Grupa posiadała następujące papiery wartościowe notowane na aktywnym rynku:

	<b>Ocena ratingowa *</b>	<b>Efektywna stopa procentowa</b>	<b>Oprocentowanie nominalne</b>	<b>Data zapadalności</b>	<b>Wartość nominalna w EUR</b>	<b>Wartość zakup w EUR **</b>	<b>Wartość zakup w PLN **</b>
Niemieckie obligacje EUR	AAA	0,76%	3,50%	8 kwietnia 2011 r.	30.850	32.696	136.873
Niemieckie bony skarbowe EUR	AAA	0,57%	-	27 października 2010 r.	31.900	31.746	132.715
Niemieckie bony skarbowe EUR	AAA	0,26%	-	28 kwietnia 2010 r.	27.600	27.575	115.278
					<b>90.350</b>	<b>92.017</b>	<b>384.866</b>

\* Ocena ratingowa wg agencji Fitch's

\*\* Włączając nabyte naliczone odsetki

Grupa definiuje maksymalne narażenie na ryzyko kredytowe związane z papierami wartościowymi notowanymi na aktywnym rynku jako ich łączną wartość bilansową.

Grupa nie posiada znaczącego wpływu na politykę finansową i operacyjną spółki Polskie Media S.A. („Polskie Media”). Grupa oszacowała wartość inwestycji w Polskie Media na dzień 30 czerwca 2009 r. w oparciu o dostępne informacje finansowe przedstawione w rocznym sprawozdaniu tej spółki na dzień 31 grudnia 2008 r. oraz wskaźniki sprzedażowe dla sektora. Grupa oszacowała, że nie wystąpiła utrata wartości aktywa na 31 grudnia 2009 r. W ciągu roku Grupa monitoruje udział w oglądalności kanału telewizyjnego emitowanego przez Polskie Media pod kątem przesłanek utraty wartości. Udział Grupy w spółce Polskie Media wynosi 5,59% w prawach głosów i 6,95% w kapitale zakładowym.

Informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego  
skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

**17. NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG**

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Należności z tytułu dostaw i usług	302.029	290.487
Minus: rezerwa z tytułu utraty wartości należności	(17.076)	(9.993)
Należności z tytułu dostaw i usług, netto	284.953	280.494
Przychody rozliczane w czasie - rabaty dla klientów 'n'	14.011	-
Należności od jednostek powiązanych (zob. Nota 32 (iii))	23.554	25.340
	<b>322.518</b>	<b>305.834</b>

Ze względu na krótkoterminowy charakter należności z tytułu dostaw i usług ich wartość godziwa jest szacowana jako zbliżona do wartości księgowej.

Wartości bilansowe należności Grupy z tytułu dostaw i usług są denominowane w walutach przedstawionych poniżej:

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
PLN	296.296	292.549
USD	23.019	11.008
EUR	2.791	1.763
GBP	269	503
CAD	87	-
AUD	56	11
	<b>322.518</b>	<b>305.834</b>

Rezerwa na odpis aktualizujący wartość należności została utworzona indywidualnie dla należności od jednostek niepowiązanych przeterminowanych zazwyczaj powyżej 60 dni lub należności od klientów, którzy nieoczekiwanie znaleźli się w trudnej sytuacji finansowej.

Zmiany rezerwy z tytułu utraty wartości należności handlowych:

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Początek okresu	9.993	8.238
Odpis aktualizujący wartość należności handlowych, zmiana netto	8.683	2.293
Należności spisane jako nieściągalne	(1.600)	(538)
<b>Koniec okresu</b>	<b>17.076</b>	<b>9.993</b>

Utworzenie i rozwiązanie rezerwy z tytułu utraty wartości należności zostało ujęte w kosztach sprzedaży w rachunku zysków i strat.

Na dzień 31 grudnia 2009 r. należności handlowe w kwocie 132.046 były przeterminowane, ale nie stwierdzono utraty ich wartości. Należności te dotyczą głównie należności szeregu klientów, z którymi Grupa nie doświadczała problemów z płatnościami. Analiza tych należności handlowych w przedziałach czasowych przedstawia się następująco:

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Do 30 dni	106.152	114.989
31-60 dni	7.518	14.915
Powyżej 60 dni	18.376	12.417
	<b>132.046</b>	<b>142.321</b>

**17. NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG (CD.)**

Grupa definiuje narażenie na ryzyko kredytowe jako sumę nieotrzymanych należności z tytułu dostaw i usług. Maksymalny poziom narażenia na ryzyko kredytowe stanowi saldo należności z tytułu dostaw i usług. Maksymalne narażenie na ryzyko kredytowe na dzień 31 grudnia 2009 r. wynosiło 322.518 (31 grudnia 2008 r.: 305.834).

**18. FINANSOWE INSTRUMENTY POCHODNE**

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
<b>Aktywa z tytułu finansowych instrumentów pochodnych</b>		
Opcje walutowe EUR	-	126.120
Opcje walutowe USD	-	23.745
	<b>-</b>	<b>149.865</b>

W roku 2008 r. Grupa nabyła opcje walutowe put i call w EUR w celu ograniczenia wpływu na wynik finansowy netto Grupy wahań kursu PLN/EUR w stosunku do salda zobowiązań z tytułu obligacji *Senior Notes* Oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. Strategia zabezpieczająca oparta na opcjach put i call w EUR posiadała łączną wartość nominalną 225.000 EUR, termin realizacji w dniu 15 stycznia 2009 r., zaś przedział kursu PLN/EUR w jakim ją zawarto to 3,30-3,60. Część kontraktu opcyjnego odpowiadająca 215/225 została wyznaczona jako instrument zabezpieczający.

W dniach między 9 stycznia 2009 r. i 13 stycznia 2009 r. Grupa zamknęła opcje walutowe w EUR o łącznej wartości nominalnej 210.000 i zrealizowała zysk w łącznej wysokości 91.630. Pozostała część opcji o wartości nominalnej 15.000 EUR rozliczyła się w dniu 15 stycznia 2009 r. realizując zysk w wysokości 9.384. Na dzień 31 grudnia 2009 r. Grupa nie posiadała otwartych opcji walutowych w EUR.

W 2008 roku Grupa nabyła opcje walutowe put i call w USD w celu ograniczenia wpływu na wynik finansowy netto Grupy wahań kursu PLN/USD w stosunku do przyszłych płatności z tytułu zobowiązań programowych. Grupa nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń w związku z opcjami w USD. Opcja walutowa o wartości nominalnej 13.081 USD osiągnęła termin wymagalności w dniu 23 marca 2009 r. a Grupa rozpoznała zysk w wysokości 11.550 z tytułu rozliczenia tej opcji. Opcja walutowa o wartości nominalnej 12.354 USD osiągnęła termin wymagalności w dniu 22 czerwca 2009 r. a Grupa rozpoznała zysk w wysokości 9.864 z tytułu rozliczenia tej opcji. Opcja walutowa o wartości nominalnej 7.149 USD osiągnęła termin wymagalności w dniu 22 września 2009 r. a Grupa rozpoznała zysk w wysokości 2.655 z tytułu rozliczenia tej opcji. Opcja walutowa o wartości nominalnej 7.896 USD osiągnęła termin wymagalności w dniu 22 grudnia 2009 r. a Grupa rozpoznała zysk w wysokości 3.784 z tytułu rozliczenia tej opcji. Na dzień 31 grudnia 2009 r. Grupa nie posiadała otwartych opcji walutowych w USD.

Zmiana wartości godziwej opcji uwzględniająca wartość zrealizowanych zysków/strat z rozliczenia opcji została ujęta w rachunku zysków i strat (zob. Nota 8).

**18. FINANSOWE INSTRUMENTY POCHODNE (CD.)**

Grupa nabyła kontrakty terminowe na USD w celu ograniczenia wpływu wahań kursu PLN/USD na wartość godziwą uprawdopodobnionych przyszłych zobowiązań na zakup dekodów. Strategia zabezpieczająca oparta na kontraktach terminowych na USD posiadała łączną wartość nominalną 34.005 USD, terminy realizacji między 24 września a 23 grudnia 2009 r. oraz terminowe kursy wymiany między 2,91 a 2,93. Grupa stosuje rachunkowość zabezpieczeń w związku z kontraktami terminowymi na USD, zmiana wartości godziwej uprawdopodobnionych przyszłych zobowiązań wynikająca ze zmian kursu PLN/USD jest rozpoznawana jako aktywo lub zobowiązanie na bilansie wraz z ujęciem zysku lub straty z tego tytułu w rachunku zysków i strat. Zmiana wartości godziwej kontraktów terminowych również jest ujmowana w rachunku zysków i strat. Kontrakt terminowy o wartości nominalnej 3.192 USD osiągnął termin wymagalności w dniu 24 września 2009 r., Grupa ujęła z tego tytułu w rachunku wyników stratę w wysokości 240, Grupa uznała zabezpieczenie za nieefektywne. Kontrakt terminowy o wartości nominalnej 9.890 USD osiągnął termin wymagalności w dniu 26 października 2009 r., generując stratę w kwocie 1.372. Strata w kwocie 881, jako nieefektywna część zabezpieczenia, została ujęta w rachunku wyników. Strata w kwocie 491 została ujęta w wartości początkowej nabytych dekodów. Kontrakt terminowy o wartości nominalnej 13.299 USD osiągnął termin wymagalności w dniu 25 listopada 2009 r., generując stratę w kwocie 2.452. Strata w kwocie 713, jako nieefektywna część zabezpieczenia, została ujęta w rachunku wyników. Strata w kwocie 1.739 została ujęta w wartości początkowej nabytych dekodów. Kontrakt terminowy o wartości nominalnej 7.624 USD osiągnął termin wymagalności w dniu 23 grudnia 2009 r., generując zysk w kwocie 12. Zysk w kwocie 1.320, jako nieefektywna część zabezpieczenia, został ujęty w rachunku wyników. Strata w kwocie 1.308 została ujęta w wartości początkowej nabytych dekodów (zob. Nota 8 i 10).

Umowy opcji walutowych i kontraktów terminowych zostały zawarte z bankami posiadającymi następujące oceny ratingowe (wg agencji Moody's):

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
<b>Aktywa z tytułu finansowych instrumentów pochodnych</b>		
Bank z oceną ratingową Aa1	-	23.745
Banki z oceną ratingową A2	-	126.120
	<u>-</u>	<u>149.865</u>

Grupa definiuje maksymalne narażenie na ryzyko kredytowe w związku z pochodnymi instrumentami finansowymi jako wartość bilansową tych aktywów na dzień bilansowy. Na dzień 31 grudnia 2009 r. maksymalne narażenie na ryzyko kredytowe wynosiło zero (na dzień 31 grudnia 2008 r.: 149.865).

**19. ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE I POZOSTAŁE AKTYWA**

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Zapasy, pomniejszone o odpisy aktualizujące	21.135	11.758
Przedpłaty dotyczące aktywów programowych	12.794	17.580
VAT i pozostałe pośrednie podatki należne	13.081	3.133
Wsparcie techniczne	5.518	3.576
Rozliczenia z pracownikami	4.750	3.543
Pozostałe	29.343	16.877
	<b>86.621</b>	<b>56.467</b>
Minus: Część krótkoterminowa	<b>(81.059)</b>	(51.286)
Część długoterminowa	<b>5.562</b>	<b>5.181</b>

**20. ŚRODKI PIENIĘŻNE I ICH EKWIWALENTY**

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Środki pieniężne w banku i kasie	381.658	131.316
Krótkoterminowe bony skarbowe	-	53.551
	<b>381.658</b>	<b>184.867</b>

**Środki pieniężne w banku (ocena ratingowa Standard and Poor's):**

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Bank z oceną ratingową A-	308.812	46.896
Bank z oceną ratingową AAA	52.668	84.420
Banki z oceną ratingową BBB	20.178	-
	<b>381.658</b>	<b>131.316</b>



**21. KAPITAŁ ZAKŁADOWY (NIE W TYSIĄCACH)**

Łączna docelowa liczba akcji zwykłych wynosi 428.003.023. Wartość nominalna jednej akcji wynosi 0,20. Łączna liczba wyemitowanych akcji zwykłych na dzień 31 grudnia 2009 r. wynosiła 340.440.528 akcji o jednostkowej wartości nominalnej 0,20. Wszystkie wyemitowane akcje są w pełni opłacone. Łączna liczba akcji zawiera akcje wyemitowane w związku z wykonaniem opcji objęcia akcji, które przyznano w ramach programów motywacyjnych (akcje serii C i E). Akcje ujmowane są przez Grupę w kapitale zakładowym po otrzymaniu wpłaty środków pieniężnych. Poniżej przedstawiono strukturę akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2009 r.:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału akcyjnego	Liczba głosów	% głosów
Strateurop International B.V. <sup>(1)</sup>	180.355.430	52,98%	180.355.430	52,98%
N-Vision B.V. <sup>(1)</sup>	10.762.147	3,16%	10.762.147	3,16%
Cadizin Trading&Investment <sup>(1)</sup>	8.131.477	2,39%	8.131.477	2,39%
ITI Impressario <sup>(1)</sup>	1.400	0,00%	1.400	0,00%
Pozostali akcjonariusze	141.190.074	41,47%	141.190.074	41,47%
<b>Razem</b>	<b>340.440.528</b>	<b>100,00%</b>	<b>340.440.528</b>	<b>100,00%</b>

<sup>(1)</sup> Jednostki znajdujące się pod kontrolą Grupy Kapitałowej ITI.

Na dzień 31 grudnia 2009 r. w łącznej liczbie akcji będących w posiadaniu pozostałych akcjonariuszy znajdowało się 4.071 akcji serii C2 i E3, które nie zostały zarejestrowane przez Sąd.

W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. w ramach programów motywacyjnych zostało wyemitowanych 82.221 akcji serii C1, C2 i E3 za łączną kwotę 751 (w tysiącach).

**22. WYKUP I UMORZENIE AKCJI WŁASNYCH**

W dniu 30 października 2008 r. akcjonariusze Spółki zatwierdzili program wykupu akcji własnych w celu umorzenia. W ramach programu wykupu akcji własnych Grupa mogła nabyć do 35 milionów akcji, ale nie więcej niż 10% kapitału podstawowego Spółki według stanu na ostatni dzień programu za maksymalną kwotę 500.000. Program zakończył się 31 grudnia 2009 r.

Pierwszy etap programu wykupu akcji własnych rozpoczął się w dniu 17 listopada 2008 r. i zakończył się w dniu 21 stycznia 2009 r. Drugi etap programu wykupu akcji własnych rozpoczął się w dniu 5 lutego 2009 r. i zakończył się w dniu 24 marca 2009 r.

Od rozpoczęcia programu wykupu akcji własnych Grupa nabyła łącznie 9.157.107 (nie w tysiącach) akcji za łączną kwotę 100.000 (6.200.937 (nie w tysiącach) akcji za łączną kwotę 62.572 w roku zakończonym 31 grudnia 2009 r.).

W dniu 15 maja 2009 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwały w sprawie umorzenia 9.157.107 (nie w tysiącach) akcji własnych i obniżenia kapitału zakładowego. W dniu 3 lipca 2009 r. uchwały te zostały zarejestrowane przez Sąd.

**23. OBLIGACJE I KREDYTY**

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.	1.589.292	-
Odsetki naliczone od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.	20.371	-
Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.	-	855.432
Odsetki naliczone od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.	-	3.551
Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r.	498.837	498.593
Odsetki naliczone od Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r.	1.639	2.156
Kredyt bankowy	-	109.875
Odsetki naliczone od kredytu bankowego	-	1.951
Pożyczki od jednostek powiązanych (zob. Nota 30,32 (iv)) *	544.612	-
Kredyt w rachunku bieżącym	-	48.733
	<b>2.654.751</b>	<b>1.520.291</b>
Minus: część krótkoterminowa	(22.010)	(56.391)
<b>Część długoterminowa</b>	<b>2.632.741</b>	<b>1.463.900</b>

\* Łącznie z naliczonymi odsetkami

*Obligacje Senior Notes oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.*

W dniu 19 listopada 2009 r., przez swoją jednostkę zależną TVN Finance Corporation II AB, Grupa dokonała emisji obligacji *Senior Notes* o wartości 405.000 EUR, oprocentowanych 10,75% w skali roku („Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.”). Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. zostały wyemitowane po cenie 98,696% za łączną kwotę 399.719 EUR. Odsetki są płatne w okresach półrocznych (15 maja i 15 listopada) począwszy od 15 maja 2010 r. a termin wykupu obligacji to 15 listopada 2017 r. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. stanowią niezabezpieczone uprzywilejowane zobowiązania długoterminowe, przy czym warunki zadłużenia zawierają określone ograniczenia dotyczące między innymi możliwości dalszego zadłużania, wypłaty dywidend, sprzedaży majątku oraz transakcji z jednostkami powiązanymi. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. są w pełni i bezwarunkowo gwarantowane przez Spółkę oraz jej spółki zależne: Grupa Onet.pl S.A., Grupa Onet Poland Holding B.V., ITI Neovision Sp. z o.o. i Neovision Holding B.V. Łączne koszty emisji wyniosły 53.126 i były związane głównie z prowizjami banków pośredniczących, kosztami usług prawnych, wynagrodzeniem audytora i kosztami druku. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu 2017 r. wycenia się według zamortyzowanego kosztu, przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej 11,97%.

Wartość godziwą obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu 2017 r., bez naliczonych odsetek, oszacowano na dzień 31 grudnia 2009 r. w wysokości 1.693.022 PLN lub 412.108 EUR. Wartość godziwa obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. odzwierciedla ich cenę rynkową podaną przez serwis Reuters w oparciu o ostatnią dostępną cenę na dzień 31 grudnia 2009 r. Obligacje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Luksemburgu.

### 23. OBLIGACJE I KREDYTY (CD.)

Następujące opcje wcześniejszej spłaty są wbudowane w obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.:

- Grupa może umorzyć całość lub część obligacji od dnia 15 listopada 2013 r. po cenie od 105,375% do 100,000%;
- Grupa może umorzyć całość obligacji w dowolnym momencie po cenie równiej 100% wartości nominalnej wraz z naliczonymi i niespłaconymi do dnia umorzenia odsetkami w przypadku określonych zmian w prawie podatkowym lub oficjalnych interpretacjach dotyczących tego prawa;
- w przypadku zmiany kontroli nad Spółką każdy zarejestrowany posiadacz obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. będzie miał prawo zwrócić się do Grupy z żądaniem wykupu wszystkich lub części posiadanych przez danego posiadacza obligacji po cenie równiej 101% wartości nominalnej wraz z naliczonymi i niespłaconymi do dnia wykupu odsetkami.

Grupa oceniła, że powyższe opcje wcześniejszej spłaty są ściśle związane z ekonomiczną charakterystyką samych obligacji ponieważ cena wykonania opcji na każdy dzień jest bliska zamortyzowanemu kosztowi obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. W związku z powyższym, Grupa nie wydzieliła wbudowanych instrumentów pochodnych związanych z powyższymi opcjami wcześniejszej spłaty.

Dodatkowo, przed 15 listopada 2012 r. Grupa może raz lub kilkakrotnie umorzyć do 35% wartości nominalnej obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. wykorzystując środki pieniężne pozyskane z publicznej emisji akcji, po cenie równej 110,75% wartości nominalnej wraz z naliczonymi i niespłaconymi do dnia umorzenia odsetkami.

Grupa wydzieliła wbudowany instrument pochodny związany z tą opcją wcześniejszej spłaty, ale nie rozpoznała tego instrumentu na dzień 31 grudnia 2009 r., ponieważ oszacowała, że miałby on nieistotną wartość w związku z małym prawdopodobieństwem realizacji tej opcji.

Dodatkowo, w dowolnym momencie przed 15 listopada 2013 r., Grupa ma także opcję umorzenia całości obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. po cenie równiej 100% wartości nominalnej wraz z naliczonymi i niespłaconymi do dnia umorzenia odsetkami oraz z premią. Premia oznacza kwotę większą z: 1% wartości nominalnej obligacji oraz nadwyżki (i) wartości bieżącej ceny umorzenia obligacji w dniu 15 listopada 2013 r. wraz z naliczonymi odsetkami należnymi do 15 listopada 2013 obliczonej przy użyciu *Bund Rate* powiększonej o 50 p.b. (*Bund Rate* oznacza rentowność obligacji wyemitowanych przez Federalną Republikę Niemiec ze stałą datą wykupu, gdzie data wykupu jest w przybliżeniu okresem od daty umorzenia do 15 listopada 2013 r. – okres ten nie może być krótszy od jednego roku) i (ii) niespłaconej na dzień umorzenia wartości nominalnej obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.

Grupa wydzieliła wbudowany instrument pochodny związany z tą opcją wcześniejszej spłaty, ale nie rozpoznała tego instrumentu na dzień 31 grudnia 2009 r., ponieważ oszacowała, że miałby on nieistotną wartość w związku z małym prawdopodobieństwem wystąpienia takiej spłaty.

**23. OBLIGACJE I KREDYTY (CD.)**

*Obligacje Senior Notes oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.*

W dniu 2 grudnia 2003 r., poprzez swoją jednostkę zależną TVN Finance Corporation plc, Grupa dokonała emisji obligacji *Senior Notes* o wartości 235.000 EUR, oprocentowanych 9,5% w skali roku („Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.”). Obligacje *Senior Notes* były notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Luksemburgu. Odsetki były płatne w okresach półrocznych począwszy od 15 czerwca 2004 r. Terminem wykupu tych obligacji był 15 grudnia 2013 r. Obligacje te stanowiły niezabezpieczone uprzywilejowane zobowiązania długoterminowe, przy czym warunki zadłużenia zawierały określone ograniczenia dotyczące między innymi możliwości dalszego zadłużania, wypłaty dywidend, sprzedaży majątku oraz transakcji z jednostkami powiązanymi. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. były w pełni i bezwarunkowo gwarantowane przez Spółkę, ITI Neovision Sp. z o.o. oraz Grupa Onet.pl S.A. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. wyceniane były według zamortyzowanego kosztu, przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej 10,88%.

W dniu 8 lutego 2008 r. Grupa wykupiła obligacje *Senior Notes* oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. w wartości nominalnej 10.000 EUR za kwotę 10.200 EUR (36.587 PLN). Dnia 24 października 2008 r. Grupa wykupiła obligacje *Senior Notes* oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. w wartości nominalnej 10.000 EUR za kwotę 9.400 EUR (34.141 PLN). Grupa ujęła wykup obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. jako pomniejszenie części zobowiązania z tego tytułu.

Dnia 19 grudnia 2009 r. Grupa spłaciła i umorzyła wszystkie istniejące zobowiązania związane z obligacjami *Senior Notes* oprocentowanymi 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. Kwota zapłacona posiadaczom obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r., łącznie z premią za wcześniejszą spłatę (103,167% wartości nominalnej) i odsetkami naliczonymi między 15 a 19 grudnia 2009 r. wyniosła 222 miliony EUR. Premia za wcześniejszą spłatę i saldo spisanych niezamortyzowanych kosztów emisji obligacji zostały rozpoznane w rachunku zysków i strat za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. (zob. Nota 8).

*Obligacje PLN*

Dnia 26 maja 2008 r. Grupa zawarła umowę z Bankiem Pekao S.A., Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. i BRE Bankiem S.A. o przeprowadzenie Programu Emisji Obligacji („Program”). Program pozwala Grupie wyemitować uprzywilejowane, niezabezpieczone obligacje na okaziciela („Obligacje PLN”) o maksymalnej wartości nominalnej 1 miliarda PLN. Program może być powiększony do kwoty nominalnej 2 miliardów PLN.

Dnia 23 czerwca 2008 r. Grupa dokonała emisji pierwszej serii Obligacji PLN o wartości nominalnej 500.000, oprocentowanej według zmiennej stopy procentowej WIBOR 6M plus 2,75% rocznie. Odsetki są wypłacane w okresach półrocznych począwszy od 14 grudnia 2008 r. Datą wykupu Obligacji PLN jest 14 czerwca 2013 r. Obligacje PLN stanowią niezabezpieczone zobowiązanie i posiadają pewne restrykcje dotyczące rozporządzania lub nieodpowiedniego użycia aktywów. Koszty emisji Obligacji PLN wyniosły łącznie 1.686 i głównie dotyczyły prowizji banków pośredniczących oraz kosztów usług prawnych. Obligacje PLN są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej na poziomie 7.25%.

**23. OBLIGACJE I KREDYTY (CD.)**

Grupa posiada jednorazową opcję wykupu całości lub 50% Obligacji PLN w dniu 14 czerwca 2011 r. lub 14 czerwca 2012 r., po cenie odkupu wynoszącej odpowiednio 102% lub 101% wartości nominalnej. Grupa oszacowała, że opcje wcześniejszej spłaty są ściśle powiązane z ekonomiczną charakterystyką głównego instrumentu (Obligacje PLN), gdyż cena wykonania opcji w każdej dacie wykonania jest bliska zamortyzowanemu kosztowi Obligacji PLN. W konsekwencji, Grupa nie wyodrębniła wbudowanego instrumentu pochodnego.

Wartość godziwa Obligacji PLN, z włączeniem naliczonych odsetek, na dzień 31 grudnia 2009 r. została oszacowana na 490.876 (31 grudnia 2008 r.: 503.371). Obligacje PLN nie są publicznie notowane i ich wartość godziwa została określona przy użyciu stosowanego wewnętrznie modelu wyceny stosującego jako główne parametry: rynkowe stopy procentowe, daty płatności oraz marżę kredytową.

*Linia kredytowa*

W dniu 30 czerwca 2008 r. Grupa podpisała z Bankiem Pekao S.A. umowę wielowalutowej linii kredytowej o wartości 200.000. Linia kredytowa jest dostępna przez trzy lata i oprocentowana według stopy 6M WIBOR, EURIBOR lub LIBOR (zależnie od waluty kredytu) powiększonej o marżę, która jest uzależniona od stosunku skonsolidowanego zadłużenia netto do skonsolidowanej EBITDA Grupy.

Dnia 19 listopada 2009 r. Grupa spłaciła linię kredytową środkami z emisji obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. Na dzień 31 grudnia 2009 r. linia kredytowa była wykorzystywana jedynie w formie gwarancji bankowych wystawionych na łączną kwotę 45.097 (łączna kwota wykorzystanej linii kredytowej na 31 grudnia 2008 r. to 168.526). Linia kredytowa jest zabezpieczona cesją należności z tytułu dostaw i usług TVN S.A. do wysokości równowartości kwoty 25.000 EUR. Linia kredytowa jest gwarantowana przez Grupę Onet.pl S.A., Mango Media Sp. z o.o. oraz ITI Neovision Sp. z o.o., jednostki zależne od TVN S.A.

**24. POZOSTAŁE ZOBOWIĄZANIA I ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE**

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Koszt świadczeń pracowniczych	33.120	45.175
Zobowiązania z tytułu podatku VAT oraz innych podatków	74.063	29.639
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	46.245	21.647
Koszty usług związanych z produkcją	23.484	14.908
Koszty sprzedaży i marketingu	24.560	2.050
Koszty usług związanych z nadawaniem satelitarnym	4.846	6.236
Inne zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe	147.265	109.838
	<b>353.583</b>	<b>229.493</b>

**25. NOTA DO SKONSOLIDOWANEGO RACHUNKU PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH****Uzgodnienie zysku netto z wpływami pieniężnymi z działalności operacyjnej**

	Nota	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Zysk netto		346.156	363.676
Podatek		34.637	83.876
Opcje objęcia akcji przyznane członkom Zarządu i pracownikom	7	21.743	40.070
Amortyzacja i trwała utrata wartości	7	182.680	79.503
Amortyzacja zakupionych licencji programowych i koprodukcji	7	167.479	122.860
Odpisy z tytułu utraty wartości należności	7	7.340	2.261
Strata na sprzedaży środków trwałych		332	107
Przychody inwestycyjne i koszty finansowe, netto	8	192.165	89.883
Udział w stracie jednostki stowarzyszonej		39.132	94.440
Zysk na stopniowym przejęciu kontroli	30	(122.359)	-
Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej	4 (iv)	(153.610)	-
Spisane koszty nabycia jednostki zależnej	7,30	16.608	-
Strata na sprzedaży wspólnego przedsięwzięcia	31	1.924	-
Opłaty za gwarancje	8	(3.488)	(2.426)
Płatności za licencje programowe		(154.146)	(139.771)
Zmiana salda skapitalizowanych kosztów produkcji własnej		94	(43.438)
Zmiany w kapitale obrotowym, z wyłączeniem platformy cyfrowej:			
Należności z tytułu dostaw i usług		36.369	(8.505)
Rozliczenia międzyokresowe i inne aktywa		7.434	(11.590)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		(55.963)	16.164
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia międzyokresowe		18.627	38.841
		6.467	34.910
Zmiany w kapitale obrotowym – platforma cyfrowa		16.280	-
Łączne zmiany w kapitale obrotowym		22.747	34.910
<b>Wpływy pieniężne z działalności operacyjnej</b>		<b>599.434</b>	<b>725.951</b>

**Transakcje bezgotówkowe**

Zysk na stopniowym przejęciu kontroli	30	122.359	-
Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej	4 (iv)	153.610	-
Przychody/ (koszty) z transakcji barterowych, netto		7.136	(1.564)
Opcje objęcia akcji przyznane członkom Zarządu i pracownikom	7	(21.743)	(40.070)

**26. PODATEK DOCHODOWY**

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Podatek bieżący	(94.641)	(106.780)
Podatek odroczony	60.004	22.904
	<b>(34.637)</b>	<b>(83.876)</b>
<b>Zysk brutto</b>	<b>380.793</b>	<b>447.552</b>
Podatek według ustawowej stawki 19%	(72.351)	(85.035)
Wpływ kosztów planu przydziału opcji objęcia akcji, nie stanowiących kosztów uzyskania przychodów (zob. Nota 7)	(4.131)	(7.613)
Wpływ ulgi podatkowej wykorzystanej i odroczonej w związku z inwestycjami w specjalnej strefie ekonomicznej	30.899	14.574
Odwrocenie aktywa podatkowego związanego z przejściem kontroli nad jednostką zależną	(25.475)	-
Wpływ nie podlegającego opodatkowaniu zysku związanego ze stopniowym przejściem kontroli	23.248	-
Wpływ nie podlegającego opodatkowaniu zysku z wyceny zapłaty warunkowej, netto	30.981	-
Wpływ nie podlegającej opodatkowaniu amortyzacji korekt wartości godziwej pożyczek od podmiotów powiązanych	(1.058)	-
Wpływ nierozliczonych strat podatkowych dla których nie rozpoznano aktywa z tytułu podatku odroczonego	(26.798)	-
Wpływ nie podlegającej opodatkowaniu straty na eliminacji pożyczek udzielonych do jednostki stowarzyszonej rozpoznanej w związku z konsolidacją	(6.708)	-
Wpływ odwrócenia rezerwy na odroczony podatek dochodowy związanego z rozliczeniem pożyczki od jednostki powiązanej	22.836	-
Wpływ pozostałych kosztów nie stanowiących kosztów uzyskania przychodów oraz przychodów nie podlegających opodatkowaniu, netto	(6.080)	(5.802)
<b>Podatek w okresie</b>	<b>(34.637)</b>	<b>(83.876)</b>

Organy skarbowe mogą dokonać kontroli ksiąg i ewidencji rachunkowej w każdej chwili, w ciągu pięciu lat od końca roku, w którym złożono deklarację podatkową, i nałożyć dodatkowe obciążenia podatkowe, wraz z odsetkami karnymi i innymi karami. Zarząd Spółki nie wie o żadnych okolicznościach, które mogą prowadzić do potencjalnych istotnych zobowiązań z tego tytułu.

Na dzień bilansowy i na dzień przygotowania niniejszego sprawozdania finansowego organy skarbowe przeprowadzały kontrolę podatkową w Grupie. Na dzień przygotowania niniejszego sprawozdania finansowego wynik tej kontroli nie jest znany.

Grupa działa częściowo w specjalnej strefie ekonomicznej w Krakowie i z tego tytułu ma prawo do 40% i 50% ulgi podatkowej z tytułu poniesionych nakładów inwestycyjnych oraz niektórych kosztów pracowniczych. Ulga podatkowa jest dostępna do dnia 31 grudnia 2017 r. i uwarunkowana poniesieniem określonych nakładów inwestycyjnych oraz stworzeniem i utrzymaniem pewnej liczby miejsc pracy. Na dzień 31 grudnia 2009 r. pozostała kwota przyszłych zobowiązań inwestycyjnych wynosiła 96.748 (31 grudnia 2008 r.: 167.080). W 2009 r. Grupa skorzystała z ulg podatkowych w specjalnej strefie ekonomicznej w wysokości 6.539 (2008 r.: 10.775). Kwota ulgi w wysokości 36.296 została odroczone do przyszłego wykorzystania.

**26. PODATEK DOCHODOWY (CD.)**

Zarząd jest przekonany, iż jest prawdopodobne, że w przyszłości zostanie osiągnięty dochód do opodatkowania netto umożliwiający wykorzystanie ujemnych różnic przejściowych i w związku z tym aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego zostały wykazane w kwocie przewidującej wykorzystanie strat i ulg podatkowych. Saldo odroczonego podatku dochodowego obliczono według stawki podatkowej 19%, obowiązującej na dzień 31 grudnia 2009 r.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego są rozpoznawane dla strat podatkowych i ujemnych różnic przejściowych w zakresie, w jakim jest prawdopodobna realizacja przyszłych korzyści podatkowych jest poprzez przyszłe przychody podlegające opodatkowaniu.

Aktywa i rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, które Grupa spodziewa się rozliczyć:

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, netto		
- Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, netto - do rozliczenia w okresie powyżej 12 miesięcy	(145.645)	(143.178)
- Aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego, netto - do rozliczenia w ciągu 12 miesięcy	47.250	12.014
	<b>(98.395)</b>	<b>(131.164)</b>

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
<b>Zmiana stanu aktywów z tytułu podatku odroczonego</b>		
Stan na początek okresu	34.515	12.637
Zmiana w okresie *	23.596	21.878
<b>Stan na koniec okresu</b>	<b>58.111</b>	<b>34.515</b>

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
<b>Zmiana stanu rezerwy z tytułu podatku odroczonego</b>		
Stan na początek okresu	(165.679)	(166.578)
Nabycie jednostki zależnej**	(40.312)	-
Podatek odroczonego ujęty w kapitale własnym, netto	13.077	(127)
Zmiana w okresie	36.408	1.026
<b>Stan na koniec okresu</b>	<b>(156.506)</b>	<b>(165.679)</b>

\* zawiera odwrócenie aktywa z tytułu podatku odroczonego w kwocie 25.475 związanego z przejściem kontroli nad jednostką zależną

\*\* przedstawia rezerwę z tytułu podatku odroczonego, ustaloną wstępnie w związku z nabyciem marki 'n', relacji z odbiorcami oraz korektami wynikającymi z wyceny w wartości godziwej



**TVN S.A.**  
**Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

**26. PODATEK DOCHODOWY (CD.)**

	Różnice pomiędzy amortyzacją dla celów podatkowych i księgowych	Rezerwy i rozliczenia międzyokresowe nie stanowiące kosztów uzyskania przychodów	Koszty emisji obligacji	Niezrealizowane różnice kursowe	Pochodne aktywa/(zobowiązania) finansowe	Inwestycja w jednostce stowarzyszonej	Odsetki naliczone, nie zapłacone, netto	Inwestycje dostępne do sprzedaży	Nabyta marka, relacje z odbiorcami i korekty z wyceny w wartości godziwej	Ulga inwestycyjna	Straty podatkowe do rozliczenia w latach przyszłych	Razem
<b>Aktywa/(rezerwa) z tytułu podatku odroczonego na 1 stycznia 2008 r.</b>	1.367	27.981	(9.912)	(46.936)	(1.935)	-	(584)	1.198	(133.439)	8.137	182	(153.941)
(Obciążenie)/uznanie zysku netto	(3.764)	10.680	1.732	16.151	(22.032)	17.943	(2.054)	-	631	3.799	(182)	<b>22.904</b>
Obciążenie kapitału własnego	-	-	-	-	-	-	-	(127)	-	-	-	<b>(127)</b>
<b>Aktywa/(rezerwa) z tytułu podatku odroczonego na 31 grudnia 2008 r.</b>	<b>(2.397)</b>	<b>38.661</b>	<b>(8.180)</b>	<b>(30.785)</b>	<b>(23.967)</b>	<b>17.943</b>	<b>(2.638)</b>	<b>1.071</b>	<b>(132.808)</b>	<b>11.936</b>	<b>-</b>	<b>(131.164)</b>
<b>Aktywa/(rezerwa) z tytułu podatku odroczonego na 1 stycznia 2009 r.</b>	(2.397)	38.661	(8.180)	(30.785)	(23.967)	17.943	(2.638)	1.071	(132.808)	11.936	-	(131.164)
(Obciążenie)/uznanie zysku netto	1.433	(5.498)	6.700	28.381	23.967	(17.943)	(5.303)	-	3.907	24.360	-	<b>60.004</b>
Nabycie jednostki zależnej	-	-	-	-	-	-	-	-	(40.312)	-	-	(40.312)
Obciążenie kapitału własnego	-	-	-	-	-	-	-	260	12.817	-	-	<b>13.077</b>
<b>Aktywa/(rezerwa) z tytułu podatku odroczonego na 31 grudnia 2009 r.</b>	<b>(964)</b>	<b>33.163</b>	<b>(1.480)</b>	<b>(2.404)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(7.941)</b>	<b>1.331</b>	<b>(156.396)</b>	<b>36.296</b>	<b>-</b>	<b>(98.395)</b>

**27. ZOBOWIĄZANIA Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG**

	31 grudzień 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Zobowiązania z tytułu zakupionych licencji programowych	96.136	65.375
Zobowiązania z tytułu zakupu środków trwałych i wartości niematerialnych	112.714	33.885
Pozostałe zobowiązania z tytułu dostaw i usług	78.526	44.510
Zobowiązania wobec jednostek powiązanych (zob. Nota 32(iii))	20.916	5.086
	<b>308.292</b>	<b>148.856</b>
Minus: część krótkoterminowa	<b>(286.877)</b>	<b>(141.905)</b>
Część długoterminowa	<b>21.415</b>	<b>6.951</b>

**28. AKTYWA WARUNKOWE**

Grupa posiada aktywo warunkowe składające się z należności od urzędu skarbowego z tytułu VAT w wysokości 3.594 i odsetek w wysokości 13.700. Wyrok sądowy korzystny dla Grupy został ogłoszony w dniu 13 kwietnia 2006 r. W dniu 12 czerwca 2006 r. Izba Skarbowa wniosła do Naczelnego Sądu Administracyjnego o kasację tego wyroku. W dniu 9 października 2007 r. Naczelny Sąd Administracyjny w Krakowie odrzucił wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego i przekazał sprawę do ponownego rozpatrzenia. W dniu 23 lipca 2008 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny uchylił decyzję Izby Skarbowej w części dotyczącej sankcji (w kwocie 1.078 powiększonej o należne odsetki), ale oddalił skargę Grupy w części postępowania dotyczącej podstawowej należności z tytułu VAT. Grupa ujęła należność w wysokości 1.078 wraz z należnymi odsetkami w sprawozdaniu finansowym za rok 2008 i otrzymała kwotę w styczniu 2009 r. W dniu 9 października 2008 r. Grupa wniosła apelację do Naczelnego Sądu Administracyjnego w sprawie podstawowej należności z tytułu VAT. W dniu 25 marca 2009 r. Izba Skarbowa wniosła apelację do Naczelnego Sądu Administracyjnego o oddalenie skargi kasacyjnej Grupy.

**29. PRZYSZŁE ZOBOWIĄZANIA**

Grupa jest stroną kilku umów leasingu operacyjnego oraz innych umów. Przyszłe zobowiązania wynikające z tych umów zostały przedstawione poniżej.

**(i) Przyszłe zobowiązania związane z nabyciem aktywów programowych**

Na dzień 31 grudnia 2009 r. Grupa posiadała przyszłe zobowiązania do płatności związane z nabyciem aktywów programowych. Harmonogram przyszłych płatności został przedstawiony poniżej:

Wymagalne w 2010 r.	250.457
Wymagalne w 2011 r.	297.034
Wymagalne w 2012 r.	281.254
Wymagalne w 2013 r.	190.273
Wymagalne w 2014 r.	34.763
Wymagalne w 2015 r. i później	4.169
	<b>1.057.950</b>

**(ii) Łączne przyszłe opłaty minimalne z tytułu umów leasingu operacyjnego na dzień 31 grudnia 2009 r.:**

	<b>Jednostki powiązane</b>	<b>Jednostki niepowiązane</b>	<b>Razem</b>
Wymagalne w 2010 r.	27.626	22.203	49.829
Wymagalne w 2011 r.	27.005	16.297	43.302
Wymagalne w 2012 r.	27.006	14.293	41.299
Wymagalne w 2013 r.	27.006	9.990	36.996
Wymagalne w 2014 r.	24.302	5.295	29.597
Wymagalne w 2015 r. i później	38.524	8.320	46.844
	<b>171.469</b>	<b>76.398</b>	<b>247.867</b>

Umowy podpisane z podmiotami powiązanymi dotyczą wynajmu powierzchni biurowej i studiów telewizyjnych od Poland Media Properties S.A. („Poland Media Properties”, wcześniej ITI Poland S.A.) i Diverti Sp. z o.o. („Diverti”). Diverti jest spółką zależną Grupy ITI.

Przyszłe zobowiązania wyrażone w walutach obcych zostały przeliczone na złote przy zastosowaniu kursu wymiany walut obowiązującego na dzień 31 grudnia 2009 r.

Umowy podpisane z podmiotami niepowiązanymi dotyczą wynajmu powierzchni biurowej i studiów telewizyjnych.

**29. PRZYSZŁE ZOBOWIĄZANIA (CD.)**

Poza umowami leasingu opisanymi powyżej, Grupa jest także stroną umów wynajmu pojemności transponderów satelitarnych. Na mocy tych umów Grupa zobowiązana jest do uiszczania rocznych opłat za wynajem. Przyszłe zobowiązania do płatności wynikające z tych umów zostały przedstawione w poniższym zestawieniu:

Wymagalne w 2010 r.	73.970
Wymagalne w 2011 r.	76.059
Wymagalne w 2012 r.	45.999
Wymagalne w 2013 r.	31.214
Wymagalne w 2014 r.	31.214
Wymagalne w 2015 r. i później	57.241
	<b>315.697</b>

Ponadto, Grupa jest stroną umów o obsługę i eksploatację nadajników telewizyjnych za roczną kwotą wynoszącą 8.773.

**(iii) Przyszłe zobowiązania z tytułu umów barterowych**

Na dzień 31 grudnia 2009 r. Grupa posiadała przyszłe zobowiązania do dostarczenia czasu antenowego dla emisji reklam na kwotę 2.984 w rozliczeniu za różnego typu zobowiązania (3.466 na dzień 31 grudnia 2008 r.). Usługa dostarczenia czasu antenowego dla emisji reklam będzie świadczona po cenach rynkowych zgodnie z warunkami umów.

**(iv) Pozostałe przyszłe zobowiązania**

Na dzień 31 grudnia 2009 r. Grupa posiada przyszłe zobowiązania do nabycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych na kwotę 65.604 (1.304 na dzień 31 grudnia 2008 r.).

Dodatkowo, Grupa zobowiązała się do inwestycji w specjalnej strefie ekonomicznej w Krakowie na kwotę 215.782 do dnia 31 grudnia 2017 r. Na dzień 31 grudnia 2009 r. zobowiązanie pozostałe do realizacji wynosiło 96.748.

**30. INWESTYCJA W CYFROWĄ PŁATNĄ TELEWIZJĘ SATELITARNĄ "N"***Nabycie jednostki stowarzyszonej*

W dniu 25 czerwca 2008 r. Grupa zakończyła transakcję nabycia od ITI Media Group N. V. ("ITI Media Group"), jednostki znajdującej się pod wspólną kontrolą, 25% udziałów plus 1 udział w kapitale zakładowym Neovision Holding B.V. ("Neovision Holding"), spółki zarejestrowanej w Amsterdamie. Neovision Holding jest jedynym udziałowcem ITI Neovision Sp. z o.o. ("ITI Neovision"), która jest właścicielem i operatorem cyfrowej platformy telewizyjnej 'n' w Polsce. Za łączną gotówkową kwotę 95 mln EUR (319.628 PLN) Grupa nabyła 25% udziałów plus jeden udział w Neovision Holding oraz proporcjonalny udział w pożyczkach od udziałowców udzielonych ITI Neovision o wartości nominalnej 35,3 mln EUR.

Do dnia 11 marca 2009 r. Grupa posiadała znaczący wpływ na działalność ITI Neovision, ale nie posiadała nad nią kontroli. W konsekwencji, inwestycja ta była klasyfikowana jako inwestycja w jednostkę stowarzyszoną i ujmowana przy użyciu metody praw własności z ujęciem 25% wyniku netto jednostki stowarzyszonej. W skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym łączna wartość inwestycji była podzielona pomiędzy inwestycje w jednostki stowarzyszone i pożyczki dla jednostki stowarzyszonej.

**30. INWESTYCJA W CYFROWĄ PŁATNĄ TELEWIZJĘ SATELITARNĄ "N" (CD.)**

Inwestycje w jednostki stowarzyszone	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Początek okresu	120.076	83
Inwestycja w Neovision Holding	-	211.819
Pozostałe koszty bezpośrednio związane z transakcją	-	2.614
Udział w stracie Neovision Holding*	(39.588)	(94.455)
Spisane koszty nabycia	(2.614)	-
Eliminacja z tytułu konsolidacji jednostki zależnej **	(77.789)	-
Nabycie jednostki stowarzyszonej	902	-
Udział w zyskach innych jednostek stowarzyszonych	242	15
<b>Koniec okresu</b>	<b>1.229</b>	<b>120.076</b>

\* Zawiera amortyzację marki 'n'

Pożyczki udzielone jednostce stowarzyszonej	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Początek okresu	179.138	-
Nabycie pożyczek w Neovision Holding	-	107.809
Pozostałe koszty bezpośrednio związane z transakcją	-	1.575
Naliczone odsetki	4.181	5.767
Pożyczki udzielone po nabyciu	75.344	28.180
Zyski z tytułu różnic kursowych	20.363	35.807
Eliminacja z tytułu konsolidacji jednostki zależnej **	(279.026)	-
<b>Koniec okresu</b>	<b>-</b>	<b>179.138</b>

\*\* Eliminacja wynika z przejęcia jednostki zależnej

*Nabycie kontroli w dniu 11 marca 2009 r.*

W dniu 11 marca 2009 r. Grupa oraz ITI Media Group zawarły wstępne porozumienie, w którym strony postanowiły, że Grupa zwiększy swój bezpośredni udział w Neovision Holding i swój pośredni udział w ITI Neovision do łącznie 51% w kapitale zakładowym każdej z tych spółek oraz analogiczny udział w pożyczkach od udziałowców udzielonych Grupie Neovision Holding za łączną cenę 46,2 mln EUR. Zgodnie z umową, Grupa niezwłocznie udzieliła ITI Neovision finansowania w kwocie 25,1 mln EUR w formie pożyczki od udziałowca, jednocześnie uzyskując prawo głosu odpowiadające dodatkowym 26% minus jeden udział w liczbie głosów, zwiększając udział w posiadanych przez Grupę głosach do 51%. W efekcie, Grupa przejęła kontrolę nad Grupą Neovision Holding w dniu 11 marca 2009 r.

**30. INWESTYCJA W CYFROWĄ PŁATNĄ TELEWIZJĘ SATELITARNĄ "N" (CD.)**

W myśl umowy, Grupa zapłaci ITI Media Group uzupełniającą kwotę, pod warunkiem osiągnięcia przez ITI Neovision przychodów z subskrypcji w roku 2010 powyżej 555.618.071 PLN (nie w tysiącach). Kwota uzupełniająca zapłaty będzie obliczona jako 0,3214 EUR (nie w tysiącach) za każdą złotówkę powyżej wskazanego powyżej progu przychodów. Prawo ITI Media Group do otrzymania tej uzupełniającej zapłaty jest uwarunkowane osiągnięciem przez ITI Neovision określonych celów w 2010 roku dotyczących EBITDA, liczby abonentów oraz średniego przychodu od abonenta. Całkowita wartość korekty zapłaty nie przekroczy 60.000 EUR. Kwota ta zostanie odpowiednio zmniejszona jeśli do końca roku 2010 r. ITI Media Group zbędzie całość lub część swoich pozostałych udziałów w Neovision Holding lub ITI Neovision osobom trzecim a ustalona cena zakupu będzie wskazywać na to, że wartość ITI Neovision jest niższa niż kwota ustalona w umowie między Grupą i ITI Media Group (która to kwota odpowiada wartości inwestycji Grupy i co za tym idzie wartości ITI Neovision). Grupa ma prawo uregulować do 50% wartości zapłaty warunkowej przez dostarczenie akcji Grupy wycenionych po średniej ważonej cenie rynkowej z ostatnich 30 dni poprzedzających rozliczenie, a resztę uregulować w gotówce.

Ewentualna niezdyskontowana kwota wszystkich przyszłych płatności, do dokonania których Grupa może być zobowiązana na podstawie umowy z ITI Media Group wynosi od 0 EUR do 60.000 EUR. Wartość godziwa zapłaty warunkowej w wysokości 236.448 została oszacowana w oparciu o stopę dyskontową 7,93% i założenie 100% prawdopodobieństwa realizacji maksymalnej płatności (zob. Nota 4(iv)).

Inwestycja Grupy w cyfrową platformę 'n', która oferuje zaawansowane technologicznie usługi płatnej telewizji w Polsce, wzmocni pozycję Grupy wobec konkurencji na atrakcyjnym polskim rynku telewizji DTH i telewizji kablowych. Rynek ten w przyszłości podlegał będzie konsolidacji, a inwestycja zapewni dywersyfikację przychodów Grupy.

Poniższa tabela podsumowuje wartość transakcji nabycia kontroli:

Środki pieniężne przekazane (równowartość 46,2 mln EUR) *	216.316
Zapłata warunkowa (wartość godziwa 60,0 mln EUR)	236.448
<b>Łączna cena transakcji z 11 marca 2009 r., zawierająca:</b>	<b>452.764</b>
Część ceny związana z udzielonymi pożyczkami (wartość godziwa udzielonych pożyczek)	236.314
Część ceny związana z inwestycją kapitałową	216.450
<b>Łączna cena transakcji z 11 marca 2009 r.</b>	<b>452.764</b>
 Część ceny związana z inwestycją kapitałową	216.450
Wartość godziwa poprzedniej inwestycji kapitałowej	208.124
<b>Łączna cena 51% udziałów w Neovision Holding</b>	<b>424.574</b>

\* zawiera kwoty wypłacone ITI Media Group (jako spłata pożyczek) w łącznej wartości 130.551 i kwoty wypłacone Grupie Neovision Holding jako nowe pożyczki

**Uzgodnienie przepływów środków pieniężnych netto w transakcji:**

Pożyczki spłacone przez Grupę do ITI Media Group i udzielone Neovision Holding na dzień przejęcia	(212.112)
Minus: gotówka w jednostce zależnej na dzień 11 marca 2009 r.	114.429
<b>Przejęcie jednostki zależnej pomniejszone o przejęte środki pieniężne</b>	<b>(97.683)</b>

**30. INWESTYCJA W CYFROWĄ PŁATNĄ TELEWIZJĘ SATELITARNĄ "N" (CD.)**

Grupa ujęła nabycie Neovision Holding z zastosowaniem metody przejścia zgodnie z przyjętym z wyprzedzeniem zmienionym MSSF 3 (zob. polityki rachunkowości Nota 2.2 i 2.3). Powstała w związku z transakcją wartość firmy w wysokości 724.957 związana jest z przyszłymi operacyjnymi przychodami pieniężnymi platformy cyfrowej.

Nie przewiduje się, aby rozpoznana wartość firmy mogła zostać kiedykolwiek uznana jako koszt uzyskania przychodu dla celów podatku dochodowego. Poniższa tabela podsumowuje wartości nabytych aktywów i zobowiązań ujętych przez Grupę w dniu przejścia kontroli (11 marca 2009 r.), jak również udział niekontrolujących udziałowców w zobowiązaniach netto Grupy Neovision Holding:

	<b>Wartości godziwe</b>
Marka (zob. Nota 12)	103.630
Relacje z odbiorcami (zob. Nota 13)	23.666
Inne wartości niematerialne (zob. Nota 13)	13.655
Środki trwałe (zob. Nota 10)	330.384
Aktywa programowe	-
Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych	1.276
Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności	48.025
Zapasy	5.613
Rozliczenia międzyokresowe i pozostałe aktywa	64.445
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	114.429
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	(260.955)
Odroczony podatek dochodowy rozpoznany na nabytej marce, relacjach z odbiorcami i korektach z tytułu wyceny w wartości godziwej (zob. Nota 26)	(40.312)
Pożyczki od jednostek powiązanych	(908.901)
Pozostałe zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe	(83.940)
<b>Wartość zidentyfikowanych zobowiązań netto</b>	<b>(588.985)</b>
Minus: niekontrolujące udziały	288.602
<b>Wartość udziału Grupy w zobowiązaniach netto</b>	<b>(300.383)</b>
<b>Wartość firmy (zob. Nota 11)</b>	<b>724.957</b>
<b>Część ceny związana z inwestycją kapitałową</b>	<b>424.574</b>

Należności z tytułu dostaw i usług i inne należności zawierają saldo należności z tytułu dostaw i usług o wartości godziwej 43.618, których wartość brutto wynosi 48.620, z czego 5.002 oszacowano jako nieodzyskiwalne.

We procesie alokacji ceny zakupu Grupa zidentyfikowała i wyceniła wartości niematerialne o charakterze marketingowym takie jak marka „n”. Wartość godziwa marki w kwocie 103.630 została oszacowana przy zastosowaniu metody opartej na szacunku oszczędności opłat licencyjnych. Wycena ta została opisana w Nocie 4(ii).

We procesie alokacji ceny zakupu Grupa zidentyfikowała i wyceniła wartości niematerialne reprezentowane przez relacje z odbiorcami. Wartość godziwa relacji z odbiorcami w kwocie 23.666 została oszacowana przez zdyskontowanie szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych netto generowanych przez abonentów, którzy na dzień 11 marca 2009 r. korzystali z usług cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej 'n'. Wycena ta została opisana w Nocie 4(iii).

W procesie alokacji ceny zakupu Grupa wyceniła nabyte dekodery w wartości godziwej. Wycena została przeprowadzona metodą zamortyzowanego kosztu odtworzenia (zob. Nota 10). Korekta z tytułu wyceny w wartości godziwej wprowadzona w okresie zakończonym 31 grudnia 2009 r. wynosi 33.078.

**30. INWESTYCJA W CYFROWĄ PŁATNĄ TELEWIZJĘ SATELITARNĄ "N" (CD.)**

We procesie alokacji ceny zakupu Grupa spisała aktywa programowe w łącznej wartości 46.160 oraz związane z nimi zobowiązania z tytułu zakupionych licencji programowych w łącznej kwocie 46.160. Korekta ta wynika z zastosowania zasad rachunkowości Grupy dotyczących aktywów programowych.

W okresie zakończonym 31 grudnia 2009 r. Grupa zakończyła proces wyceny nabytych aktywów i zobowiązań poprzednio wstępnie wycenionych. W wyniku tego zmieniła się wartość następujących pozycji: marka (wzrost o 15.430), relacje z odbiorcami (wzrost o 23.666), środki trwałe (wzrost o 32.388), aktywa programowe (zmniejszenie o 46.160), zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania (zmniejszenie o 48.385), rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego (wzrost o 23.554), pozostałe aktywa i zobowiązania, netto (zmniejszenie o 6.411). Zmiany te odnotowano w stosunku do 31 marca 2009 r., kiedy to wstępnie wycenione wartości zostały po raz pierwszy przedstawione w sprawozdawczości Grupy.

Jednostka zależna nie może wypłacać dywidendy do czasu pokrycia skumulowanej straty netto.

Grupa rozpoznała zysk na stopniowym przejęciu kontroli w wysokości 122.359 w wyniku wyceny do wartości godziwej uprzednio posiadanych (przed transakcją połączenia jednostek gospodarczych) 25% udziałów kapitałowych w Neovision Holding. Wartość godziwą posiadanej inwestycji przed połączeniem jednostek gospodarczych ustalono na 208.124. Zysk na stopniowym przejęciu kontroli został przedstawiony w odrębnej linii w rachunku zysków i strat Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.

W związku z konsolidacją z Grupą Neovision Holding, Grupa rozpoznała stratę w wysokości 38.189, wynikającą z eliminacji pożyczek udzielonych przez Grupę do Neovision Holding i ITI Neovision. Strata ta wynika z różnicy pomiędzy wartością godziwą pożyczek nabytych przez Grupę i ich wartością księgową w księgach Grupy Neovision Holding. Stratę ujęto jako koszt inwestycyjny (zob. Nota 8).

Bezpośrednie koszty związane z transakcją przejęcia kontroli wyniosły 16.608 i składały się głównie z kosztów prawnych, wyceny oraz doradztwa. Koszty te zostały ujęte w rachunku zysków i strat w kosztach ogólnego zarządu.

Wstępna umowa nabycia kontroli została zrealizowana 31 marca 2009 r.

***Nabycie niekontrolujących udziałów***

W dniu 10 grudnia 2009 r. Grupa zawarła z ITI Media Group umowę nabycia udziałów, na podstawie której Grupa nabędzie pozostałe 49% udziałów w Neovision Holding. Planowane zrealizowanie umowy nabycia udziałów nastąpi do dnia 31 marca 2010 r. Po wykonaniu zobowiązań wynikających z umowy nabycia udziałów Grupa będzie posiadała bezpośrednio 100% udziałów w Neovision Holding. Jednocześnie z nabyciem udziałów Grupa nabędzie pożyczki udzielone Neovision Holding i ITI Neovision przez ITI Media Group i inne podmioty z Grupy ITI.



**30. INWESTYCJA W CYFROWĄ PŁATNĄ TELEWIZJĘ SATELITARNĄ "N" (CD.)**

Łączna wartość transakcji nabycia niekontrolujących udziałów wynosi 188 mln EUR. Płatność odbędzie się przez wyemitowanie obligacji na rzecz ITI Media Group w kwocie równej wartości transakcji. Obligacje zostaną wyemitowane przez TVN Finance Corporation II AB, jednostkę zależną Grupy, na tych samych warunkach jak obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. wyemitowane 19 listopada 2009 r. (zob. Nota 23). W dniu zakończenia transakcji obligacje w łącznej nominalnej wartości 148 mln EUR zostaną wyemitowane bezpośrednio na rzecz ITI Media Group, a obligacje w łącznej nominalnej wartości 40 mln EUR będą zdeponowane na rachunku powierniczym na rzecz ITI Media Group i zostaną zwolnione na rzecz ITI Media Group po spełnieniu warunków zawartych w umowie nabycia udziałów, to jest w momencie osiągnięcia przez ITI Neovision wartości EBITDA na poziomie dodatnim przez dwa kolejne kwartały.

W wyniku nabycia niekontrolujących udziałów Spółka będzie, poprzez Neovision Holding, jedynym udziałowcem ITI Neovision i jedynym wierzycielem cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej w zakresie pożyczek właścicielskich.

Zobowiązanie do zapłaty warunkowej wynikające z umowy z dnia 31 marca 2009 r. zostanie uchylone.

Wykonanie umowy nabycia udziałów jest uzależnione od spełnienia szeregu warunków, w szczególności od uzyskania zgody banków kredytujących Grupę ITI. Jeśli warunki te nie zostaną spełnione do 31 marca 2010 r., umowa nabycia udziałów wygaśnie i w związku z tym Grupa nie zaprzestała ujmować w bilansie pozycji niekontrolujących udziałów na dzień 31 grudnia 2009 r.

W wyniku zawarcia umowy nabycia niekontrolujących udziałów Grupa rozpoznała na dzień 10 grudnia 2009 r. przyszłe zobowiązanie do nabycia niekontrolujących udziałów w Neovision Holding jako zobowiązanie finansowe w wartości godziwej równej 31.763 EUR (131.616 PLN). Wartość zobowiązania na dzień 10 grudnia 2009 r. została ustalona poprzez odjęcie wartości godziwej pożyczek właścicielskich udzielonych Neovision Holding przez Grupę ITI i wartości godziwej zapłaty warunkowej od wartości bieżącej całkowitej ceny transakcji nabycia niekontrolujących udziałów. Drugą stroną księgowania zobowiązania finansowego jest kapitał własny, ponieważ to zobowiązanie finansowe reprezentuje zobowiązanie do nabycia własnych instrumentów kapitałowych.

W wyniku zawarcia umowy nabycia niekontrolujących udziałów Grupa zmieniła również oczekiwane daty rozliczenia pożyczek właścicielskich i w związku z tym skorygowała wartość bieżącą pożyczek właścicielskich. Wzrost wartości bieżącej pożyczek właścicielskich wynikający ze zmiany oczekiwanych dat rozliczenia jest częścią transakcji nabycia niekontrolujących udziałów i wynikająca z tego strata w wysokości 54.642 (po uwzględnieniu podatku odroczonego) została rozpoznana w kapitale własnym.

W wyniku zawarcia umowy nabycia niekontrolujących udziałów Grupa zmieniła również oczekiwaną datę rozliczenia zapłaty warunkowej i w związku z tym skorygowała wartość bieżącą zapłaty warunkowej. Wzrost wartości bieżącej zapłaty warunkowej wynikający ze zmiany oczekiwanej daty rozliczenia jest częścią transakcji nabycia niekontrolujących udziałów i wynikająca z tego strata w wysokości 5.009 została rozpoznana w kapitale własnym.

W okresie pomiędzy 11 marca 2009 r. i 31 grudnia 2009 r. Grupa rozpoznała w związku z nabyciem Grupy Neovision Holding przychód w kwocie 358.848 oraz stratę netto w kwocie 124.692.

Gdyby do transakcji przejęcia kontroli doszło 1 stycznia 2009 r. Grupa, rozpoznałaby skonsolidowany przychód w wysokości 2.196.980 oraz skonsolidowany zysk netto w wysokości 228.865 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.

**31. SPÓŁKI GRUPY**

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy na dzień 31 grudnia 2009 r. obejmuje jednostkę dominującą oraz następujące jednostki zależne, wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone:

	Kraj rejestracji	31 grudnia 2009 r. Udział %	31 grudnia 2008 r. Udział %
Grupa Onet.pl S.A.	Polska	100	100
Dream Lab Onet Sp. z o.o.	Polska	100	100
Tivien Sp. z o.o.	Polska	100	100
El-Trade Sp. z o.o.	Polska	100	100
NTL Radomsko Sp. z o.o.	Polska	100	100
Mango Media Sp. z o.o.	Polska	100	100
SunWeb Sp. z o.o.	Polska	100	100
Thema Film Sp. z o.o.	Polska	96	96
TVN Finance Corporation plc	Wielka Brytania	100	100
TVN Finance Corporation II AB	Szwecja	100	-
Grupa Onet Poland Holding B.V.	Holandia	100	100
Media Entertainment Ventures Int Ltd	Malta	100	100
Neovision Holding B.V. *	Holandia	51	25
ITI Neovision Sp. z o.o.*	Polska	51	-
Cyfrowy Dom Sp. z o.o.*	Polska	51	-
Neovision UK Ltd*	Wielka Brytania	51	-
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	Polska	50	50
Discovery TVN Ltd	Wielka Brytania	-	50
MGM Chanel Poland Ltd (wspólne przedsięwzięcie – <i>joint venture</i> )*	Wielka Brytania	23	11
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.	Polska	20	20

\* Neovision Holding B.V. posiada 100% udziałów ITI Neovision Sp. z o.o. (Polska) i Neovision UK Ltd. (Wielka Brytania) oraz 99% udziałów w Cyfrowy Dom Sp. z o.o. i 45 % udziałów w MGM Channel Poland Ltd. (Wielka Brytania).

Udział procentowy Grupy w kapitałach poszczególnych spółek jest równy udziałowi procentowemu Grupy w głosach.

W dniu 29 maja 2009 r. Grupa sprzedała na rzecz Discovery Communications Europe Limited swój udział w kapitale zakładowym spółki Discovery TVN Limited za cenę 1 GBP (nie w tysiącach). Grupa poniosła na tej transakcji stratę w wysokości 2.451.

**32. TRANSAKCJE Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI****(i) Przychody:**

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Grupa ITI	10.301	6.622
ITI Neovision *	8.065	42.799
MGM Channel Poland	4.746	-
Poland Media Properties	22	25
	<b>23.134</b>	<b>49.446</b>

\* ITI Neovision była jednostką stowarzyszoną Grupy od 25 czerwca 2008 r. do 10 marca 2009 r. Od dnia 11 marca 2009 r. ITI Neovision jest konsolidowana w ramach Grupy TVN (zob. Nota 30).

Przychody od Grupy ITI i ITI Neovision obejmują przede wszystkim przychody z tytułu wykorzystania praw do emisji filmów, opłat licencyjnych, świadczenia usług produkcyjnych, technicznych i usług emisji reklam, pomniejszonych o prowizje. Poland Media Properties jest kontrolowana przez niektórych akcjonariuszy i dyrektorów Grupy ITI.

Ponadto, w roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. Grupa rozpoznała przychody w wysokości 9.131 (rok zakończony 31 grudnia 2008 r.: 16.756) z tytułu świadczeń reklamowych na rzecz ITI Neovision za pośrednictwem agencji reklamowych.

**(ii) Koszty działalności operacyjnej:**

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r..
Grupa ITI	28.532	26.549
MGM Channel Poland	9.334	-
Poland Media Properties	4.104	535
ITI Neovision *	1.493	5.275
	<b>43.463</b>	<b>32.359</b>

\* ITI Neovision była jednostką stowarzyszoną Grupy od 25 czerwca 2008 r. do 10 marca 2009 r. Od dnia 11 marca 2009 r. ITI Neovision jest konsolidowana w ramach Grupy TVN (zob. Nota 30).

Koszty działalności operacyjnej dotyczące Grupy ITI obejmują koszty wynajmu powierzchni biurowej oraz świadczenie pewnych usług zarządczych, sprzedażowych, doradztwa finansowego i innych.

Koszty działalności operacyjnej dotyczące Poland Media Properties obejmują koszty wynajmu powierzchni biurowej.

**32. TRANSAKCJE Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI (CD.)****(iii) Salda należności/zobowiązań z tytułu sprzedaży/zakupu towarów i usług:**

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Należności:		
MGM Chanel Poland	17.406	-
Grupa ITI	6.148	4.532
ITI Neovision	-	20.808
	<b>23.554</b>	<b>25.340</b>

## Zobowiązania:

MGM Chanel Poland	18.095	-
Grupa ITI	2.750	4.978
Poland Media Properties	71	63
ITI Neovision	-	45
	<b>20.916</b>	<b>5.086</b>

**(iv) Pożyczki długoterminowe od jednostek powiązanych**

	31 grudnia 2009 r.	31 grudnia 2008 r.
Pożyczka od Strateurop *	323.589	-
Pożyczka od N-Vision *	221.000	-
Pożyczka od ITI Media Group *	23	-
	<b>544.612</b>	<b>-</b>

\* Łącznie z naliczonymi odsetkami.

Pożyczki od jednostek powiązanych zostały ujęte w wartości godziwej na dzień 11 marca 2009 r. a następnie są wyceniane przy zastosowaniu zamortyzowanego kosztu. Nadwyżka wartości nominalnej pożyczek od podmiotów powiązanych udzielonych w roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. nad ich wartością godziwą została rozpoznana w kapitale własnym i niekontrolujących udziałach proporcjonalnie do udziałów Grupy w Neovision Holding. W dniu 10 grudnia 2009 r. Grupa zrewidowała oczekiwane daty rozliczenia pożyczek właścicielskich i w związku z tym skorygowała wartość bieżącą pożyczek właścicielskich (zob. Nota 30).

Pożyczka od Strateurop ma wartość nominalną 64.657 EUR, oprocentowanie 9,50% rocznie i datę spłaty 31 grudnia 2015 r. (zgodnie z umową pożyczki).

Pożyczki od N-Vision posiadają łącznie wartość nominalną 47.149 EUR, oprocentowanie 9,50% rocznie i daty spłaty 31 grudnia 2015 r. i 31 grudnia 2018 r. (zgodnie z umowami pożyczek).

**(v) Pozostałe aktywa długoterminowe**

Pozostałe aktywa długoterminowe zawierają kaucję z tytułu wynajmu zapłaconą do Grupy ITI przez TVN w kwocie 2.418.

**(vi) Zobowiązania leasingowe wobec jednostek powiązanych**

Szczegółowe informacje podane są w Nocie 29.

**32. TRANSAKcje Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI (CD.)****(vii) Pozostałe**

ITI Holdings udzieliła gwarancji na kwotę 11.000 USD (do dnia 27 maja 2009 r. 25.000 USD) na rzecz Warner Bros. International Television Distribution, na kwotę 4.000 USD (do dnia 24 czerwca 2009 r. 8.000 USD) na rzecz DreamWorks, 4.750 EUR na rzecz UEFA (wygaśa 30 czerwca 2009 r.), 3.812 USD na rzecz MGM oraz 3.024 USD na rzecz Universal (wygaśa 1 października 2009 r.) z tytułu licencji programowych nabywanych przez Grupę oraz 1.900 EUR na rzecz Eutelsat (wygaśa 14 września 2009 r.) oraz 1.229 na rzecz IBM (wygaśa 25 września 2009 r.) z tytułu najmu pojemności transponderów satelitarnych i innych usług. W roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. Grupa ujęła koszty finansowe w wysokości 4.459 dotyczące gwarancji ITI Holdings (rok zakończony 31 grudnia 2008 r.: 2.426).

Dnia 31 marca 2009 r. Grupa zakończyła nabycie dodatkowych 26% udziałów w kapitale zakładowym Neovision Holding od ITI Media Group, a 10 grudnia 2009 r. zawarła umowę nabycia niekontrolujących udziałów zgodnie z którą nabędzie pozostałe 49% udziałów w Neovision Holding (zob. Nota 30).

Banki obsługujące Grupę wystawiły w imieniu Spółki gwarancje bankowe w łącznej kwocie 101.155 w związku z usługami świadczonymi na rzecz ITI Neovision.

Grupa wystawiła gwarancję w kwocie 1.395 na rzecz IBM w związku z usługami świadczonymi na rzecz ITI Neovision.

W zobowiązaniach długoterminowych ujęto kwotę 78.397 będącą wartością bieżącą netto zapłaty warunkowej w związku z transakcją przejęcia kontroli nad Grupą Neovision Holding a zobowiązania długoterminowe zawierają kwotę 131.325 będącą zobowiązaniem finansowym związanym z nabyciem niekontrolujących udziałów (zob. Nota 30).

**(viii) Wynagrodzenie Zarządu***Krótkoterminowe świadczenia pracownicze*

Wynagrodzenie Zarządu wypłacone w roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. wyniosło 16.687 (rok zakończony 31 grudnia 2008 r.: 10.485).

	<b>Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.</b>		<b>Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.</b>	
	<i>Wynagrodzenie zasadnicze</i>	<i>Premie*</i>	<i>Wynagrodzenie zasadnicze</i>	<i>Premie**</i>
Markus Tellenbach	1.450	-	-	-
Piotr Walter	1.947	2.320	1.245	800
Jan Łukasz Wejchert	1.356	502	846	492
Rafał Wyszomierski	222	-	-	-
Karen Burgess	2.103	1.080	1.120	540
Edward Miszczak	564	780	843	390
Tomasz Berezowski	221	350	527	175
Olgierd Dobrzyński	246	284	605	142
Waldemar Ostrowski	189	350	518	175
Adam Pieczyński	236	500	638	191
Jarosław Potasz	194	350	540	175
Piotr Tyborowicz	194	1.249	523	-
	<b>8.922</b>	<b>7.765</b>	<b>7.405</b>	<b>3.080</b>

\*Premie wypłacone za 2008 rok

\*\*Premie wypłacone za 2007 rok

**32. TRANSAKcje Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI (CD.)***Program oparty na przydziale opcji objęcia akcji*

Członkowie Zarządu Spółki uczestniczą we wprowadzonym przez Grupę programie motywacyjnym polegającym na przydziale opcji objęcia akcji (patrz Nota 33), w następującej łącznej ilości podzielonej na cztery transze, o szacunkowej wartości godziwej ujętej w kosztach lub rozpoznanej jako część transakcji nabycia Grupa Onet.pl. Wartość godziwa opcji objęcia akcji przyznanych w dniu 27 grudnia 2005 r. została oszacowana w oparciu o cenę akcji 15,76 (nie w tysiącach) w tym dniu (po uwzględnieniu efektu późniejszego podziału wartości nominalnej akcji). Wartości godziwe opcji przyznanych w dniu 31 lipca 2006 r. i 18 grudnia 2007 r. zostały oszacowane w oparciu o ceny akcji (nie w tysiącach) odpowiednio: 21,30 i 24,75. Szczegóły programu przyznania opcji objęcia akcji przedstawione są w Nocie 33.

	<b>Łączna liczba opcji objęcia akcji (nie w tysiącach)</b>	<b>Skumulowana wartość godziwa rozpoznana do dnia 31 grudnia 2009 r.*</b>	<b>Skumulowana wartość godziwa rozpoznana do dnia 31 grudnia 2008 r.*</b>
Markus Tellenbach	-	-	-
Piotr Walter	622.600	7.588	7.387
Jan Łukasz Wejchert	577.065	6.942	6.784
Rafał Wyszomierski	206.200	2.725	-
Karen Burgess	526.290	6.436	6.275
Edward Miszczak	526.290	6.436	6.275
Tomasz Berezowski	336.030	4.109	4.007
Olgierd Dobrzyński	314.115	4.197	3.484
Waldemar Ostrowski	336.030	4.109	4.007
Adam Pieczyński	314.115	4.197	3.484
Jarosław Potasz	336.030	4.109	4.007
Piotr Tyborowicz	336.030	4.109	4.007

\*Wyliczona jako stosunek wartości godziwej usług wyświadczonych od wprowadzenia programu do łącznej wartości godziwej programu.

**32. TRANSAKcje Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI (CD.)****(ix) Wynagrodzenie Rady Nadzorczej**

Wynagrodzenie Rady Nadzorczej wypłacone w roku zakończonym 31 grudnia 2009 r. wyniosło 1.287 (rok zakończony 31 grudnia 2008 r.: 1.126).

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.
Wojciech Kostrzewa	192	192
Bruno Valsangiacomo	156	156
Arnold Bahlmann	243	108
Michał Broniatowski	12	-
Romano Fanconi	72	72
Paweł Gricuk	144	144
Paweł Kosmala	72	47
Sandra Nowak	-	21
Wiesław Rozłucki	132	132
Andrzej Rybicki	72	72
Markus Tellenbach	48	47
Aldona Wejchert	72	72
Gabriel Wujek	72	63
	<b>1.287</b>	<b>1.126</b>

\* Zawiera łączną kwotę 237 zaliczoną w koszty w 2008 r. i wypłaconą w 2009 r.

**33. PROGRAM PRZYDZIAŁU OPCJI OBJĘCIA AKCJI**

Opcje objęcia akcji przyznawane są wybranym członkom Zarządu, pracownikom i współpracownikom o kluczowym znaczeniu dla Grupy. Prawa do opcji są przyznawane w ramach dwóch programów:

- (i) Program Motywacyjny I wprowadzony 27 grudnia 2005 r. w oparciu o akcje Serii C,
- (ii) Program Motywacyjny II wprowadzony 31 lipca 2006 r. jako część transakcji nabycia Grupa Onet.pl, w oparciu o akcje Serii E.

Grupa nie ma zobowiązań prawnych ani zwyczajowych dotyczących wykupu opcji albo ich rozliczenia w gotówce.

Zmiany liczby istniejących opcji objęcia akcji i ich odpowiadającej przeciętnej ceny wykonania są następujące (nie w tysiącach):

	Rok zakończony 31 grudnia 2009 r.		Rok zakończony 31 grudnia 2008 r.	
	Przeciętna cena wykonania opcji	Przyznane opcje	Przeciętna cena wykonania opcji	Przyznane opcje
<b>Na dzień 1 stycznia</b>	10,79 PLN	<b>12.644.716</b>	10,62 PLN	<b>14.887.155</b>
Wykonane	9,13 PLN	(82.221)	9,67 PLN	(2.242.439)
<b>Na dzień 31 grudnia</b>	10,80 PLN	<b>12.562.495</b>	10,79 PLN	<b>12.644.716</b>

Łączną wartość godziwą opcji oszacowano stosując model drzewa trójmianowego na 74.124 w odniesieniu do serii C i 110.101 w odniesieniu do serii E.

Model wyceny zakładał, że w przyszłości będą wypłacane dywidendy, zgodnie z polityką Grupy w tym zakresie. Wycena wartości godziwej opcji przyznanych przed dniem 1 stycznia 2007 r. zakładała, że w przyszłości dywidendy nie będą wypłacane. Program opcji objęcia akcji jest związany z warunkiem zatrudnienia.

**33. PROGRAM PRZYDZIAŁU OPCJI OBJĘCIA AKCJI (CD.)**

Opcje można wykonać po ustalonych cenach po spełnieniu warunków uprawniających do realizacji uprawnień wskazanych poniżej (nie w tysiącach):

Seria	Liczba opcji	Cena wykonania opcji	Okres nabywania uprawnień
C1	341.150	8,66 PLN	opcje uprawniające
C2	1.632.250	9,58 PLN	opcje uprawniające
C3	3.479.210	10,58 PLN	opcje uprawniające
	<b>5.452.610</b>		

Seria	Liczba opcji	Cena wykonania opcji	Okres nabywania uprawnień
E1	217.730	8,66 PLN	opcje uprawniające
E2	282.135	9,58 PLN	opcje uprawniające
E3	1.335.285	10,58 PLN	opcje uprawniające
E4	2.441.065	11,68 PLN	opcje uprawniające
E4	2.833.670	11,68 PLN	do 1 stycznia 2010 r.
	<b>7.109.885</b>		

W dniu 15 maja 2009 r. akcjonariusze Grupy zatwierdzili wydłużenie okresu Programów Motywacyjnych do 31 grudnia 2014 r..

Pomiędzy 1 stycznia 2010 r. i datą przygotowania niniejszego sprawozdania finansowego nie zrealizowano żadnych opcji.

**34. KURSY WALUT ORAZ INFLACJA**

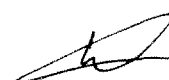
	Kurs wymiany złotego do dolara	Kurs wymiany złotego do euro
31 grudnia 2009 r.	2,8503	4,1082
31 grudnia 2008 r.	2,9618	4,1724

Wzrost wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. wyniósł 3,5% (3,3% za rok zakończonych 31 grudnia 2008 r.).



**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**

**Raport niezależnego biegłego rewidenta  
z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego  
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**



**Raport niezależnego biegłego rewidenta  
z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego  
Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej TVN S.A.**

**Raport zawiera 24 kolejno ponumerowane strony i składa się z następujących części:**

	<b>Strona</b>
I. Ogólna charakterystyka Grupy	2
II. Informacje dotyczące przeprowadzonego badania	6
III. Charakterystyka wyników i sytuacji finansowej Grupy	7
IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego	10
V. Stwierdzenia niezależnego biegłego rewidenta	22
VI. Informacje i uwagi końcowe	24



**Grupa Kapitałowa TVN S.A,**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**I. Ogólna charakterystyka Grupy**

- (a) TVN S.A. (do 29 lipca 2004 r. TVN Sp. z o.o.) - Jednostka dominująca - rozpoczęła działalność w 1997 r. Akt założycielski sporządzono w formie aktu notarialnego przed notariuszem Piotrem Soroką prowadzącym kancelarię notarialną przy ul. Żurawiej 47 w Warszawie (Repertorium nr A - 3908/95) w dniu 22 maja 1995 r. i zarejestrowano w XVI Wydziale Gospodarczo – Rejestrowym Sądu Gospodarczego w Warszawie. W dniu 12 czerwca 2001 r. Sąd Rejonowy w Warszawie, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu Jednostki dominującej do Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000018906. W dniu 2 lipca 2004 r. Zgromadzenie Wspólników Jednostki dominującej podjęło decyzję o przekształceniu TVN Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w TVN Spółkę Akcyjną. W dniu 30 lipca 2004 r. przekształcenie zostało zarejestrowane, a TVN S.A. została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000213007. W dniu 29 października 2004 r. Komisja Papierów Wartościowych i Giełd podjęła decyzję o dopuszczeniu do publicznego obrotu 26.300.000 akcji Jednostki dominującej. Od dnia 7 grudnia 2004 r. akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.
- (b) W roku obrotowym objętym badaniem Jednostka dominująca prowadziła działalność w oparciu o koncesje wydane przez Krajową Radę Radiofonii i Telewizji.
- (c) Dla celów rozliczeń z tytułu podatków Jednostce dominującej nadano dnia 4 lipca 1995 r. numer NIP 951-00-57-883. Dla celów statystycznych Jednostka dominująca otrzymała dnia 23 września 1997 r. numer REGON 011131245.
- (d) Kapitał zakładowy Jednostki dominującej na dzień 31 grudnia 2009 r. wynosi 68.088.105,60 zł i składa się z 340.440.528 akcji o wartości nominalnej 0,20 zł każda.
- (e) W badanym okresie przedmiotem działalności Grupy było nadawanie programów telewizyjnych w Polsce i generowanie przychodów z emisji reklam. Kanały należące do Grupy emitują wiadomości, programy informacyjne i rozrywkowe oraz seriale i filmy fabularne. Dodatkowo Grupa zarządza portalem internetowym Onet.pl oraz cyfrową platformą nowej generacji 'n', oferującą dostęp do płatnej telewizji w Polsce.
- (f) W okresie obrotowym członkami Zarządu Jednostki dominującej byli:
- |   |                     |                    |                        |
|---|---------------------|--------------------|------------------------|
| • | Markus Tellenbach   | Prezes Zarządu     | od 1 września 2009 r.  |
| • | Piotr Walter        | Prezes Zarządu     | do 31 sierpnia 2009 r. |
|   |                     | Wiceprezes Zarządu | od 1 września 2009 r.  |
| • | Jan Łukasz Wejchert | Wiceprezes Zarządu |                        |
| • | Rafał Wyszomierski  | Członek Zarządu    | od 1 września 2009 r.  |
| • | Karen Burgess       | Wiceprezes Zarządu | do 31 sierpnia 2009 r. |
| • | Edward Miszczak     | Wiceprezes Zarządu | do 31 sierpnia 2009 r. |
| • | Tomasz Berezowski   | Członek Zarządu    | do 13 maja 2009 r.     |
| • | Olgię Dobrzyński    | Członek Zarządu    | do 13 maja 2009 r.     |
| • | Waldemar Ostrowski  | Członek Zarządu    | do 13 maja 2009 r.     |
| • | Adam Pieczyński     | Członek Zarządu    | do 13 maja 2009 r.     |
| • | Jarosław Potasz     | Członek Zarządu    | do 13 maja 2009 r.     |
| • | Piotr Tyborowicz    | Członek Zarządu    | do 13 maja 2009 r.     |

## Grupa Kapitałowa TVN S.A.

### Raport niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.

#### I. Ogólna charakterystyka Grupy (cd.)

(g) Poniższa tabela przedstawia skład Grupy Kapitałowej TVN S.A. oraz jej spółek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć na dzień 31 grudnia 2009 r.:

Nazwa jednostki	Charakterystyka powiązania kapitałowego (% własności)	Metoda konsolidacji	Podmiot badający sprawozdanie finansowe	Rodzaj opinii	Dzień bilansowy, na który sporządzono sprawozdanie finansowe
TVN S.A.	Dominująca	Nie dotyczy	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	Bez zastrzeżeń	31 grudnia 2009 r.
TVN Finance Corporation II AB	Zależna 100%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
TVN Finance Corporation plc (*)	Zależna 100%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
Neovision Holding B.V. (**)	Zależna 51%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
ITi Neovision Sp. z o.o. (**)	Zależna 51%	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(***)	31 grudnia 2009 r.
Cyfrowy Dom Sp. z o.o. (**)	Zależna 51%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
Neovision UK Ltd. (**)	Zależna 51%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
MGM Channel Poland Ltd. (**)	Wspólne przedsięwzięcie	Proporcjonalna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
Tivien Sp. z o.o.	Zależna 100%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
El-Trade Sp. z o.o.	Zależna 100%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
NTL Radomsko Sp. z o.o.	Zależna 100%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
Grupa Onet.pl S.A.	Zależna 100%	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	Bez zastrzeżeń	31 grudnia 2009 r.
Grupa Onet Poland Holding B.V.	Zależna 100%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
Dream Lab Onet.pl Sp. z o.o.	Zależna 100%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
Media Entertainment Ventures International Limited	Zależna 100%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.

## Grupa Kapitałowa TVN S.A.

### Raport niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.

#### I. Ogólna charakterystyka Grupy (cd.)

SunWeb Sp. z o.o.	Zależna 100%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
Mango Media Sp. z o.o.	Zależna 100%	Pełna	PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.	(***)	31 grudnia 2009 r.
Thema Film Sp. z o.o.	Zależna 96%	Pełna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
Polskie Badania Internetu Sp. z o.o.	Stowarzyszona (20%)	Metoda praw własności	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.
Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.	Wspólne przedsięwzięcie	Proporcjonalna	Spółka nie podlega badaniu	Nie dotyczy	31 grudnia 2009 r.

(\*) Obowiązek badania zależy od decyzji Jednostki dominującej dotyczącej dalszej działalności spółki.

(\*\*) Neovision Holding B.V. posiada 100% udziałów ITI Neovision Sp. z o.o., Neovision UK Ltd. oraz 99% udziałów w Cyfrowy Dom Sp. z o.o. i 45% udziałów w MGM Channel Poland Ltd.

(\*\*\*) Na dzień podpisania niniejszej opinii, opinia z badania sprawozdania finansowego nie została wydana.

**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**I. Ogólna charakterystyka Grupy (cd.)**

- (h) W dniu 11 marca 2009 r. Grupa zawarła wstępne porozumienie z ITI Media Group N.V., na podstawie którego zwiększyła swój bezpośredni udział w Neovision Holding B.V. i pośredni w ITI Neovision Sp. z o.o., Cyfrowy Dom Sp. z o.o., Neovision UK Ltd. do łącznie 51% oraz w MGM Chanel Poland Ltd. do 23% (razem zwanych dalej „Grupą Neovision Holding”). Do dnia 11 marca 2009 r. Grupa traktowała Neovision Holding B.V. jako inwestycję w jednostkę stowarzyszoną i rozpoznawała w rachunku wyników jedynie proporcjonalny udział w wyniku netto jednostki stowarzyszonej. Od dnia 11 marca 2009 r. Grupa konsoliduje Grupę Neovision Holding metodą pełną. Transakcja przejęcia kontroli została zakończona 31 marca 2009 r.

W dniu 10 grudnia 2009 r. Grupa zawarła z ITI Media Group N.V. umowę nabycia udziałów, na podstawie której Grupa nabędzie 49% udziałów w Neovision Holding B.V. Zobowiązania wynikające z umowy powinny być wykonane do 31 marca 2010 r. Wykonanie jest uzależnione od szeregu warunków, w tym uzyskania zgody banków kredytujących spółki Grupy ITI Holdings S.A. Po wykonaniu zobowiązań wynikających z umowy nabycia udziałów Grupa będzie posiadała bezpośrednio 100% udziałów w Neovision Holding B.V.

- (i) Jednostka dominująca jest emitentem papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie i zgodnie z wymogami Ustawy o rachunkowości sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) zatwierdzonymi przez Unię Europejską.

**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**II. Informacje dotyczące przeprowadzonego badania**

- (a) PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. została wybrana na biegłego rewidenta Grupy uchwałą nr 3 Rady Nadzorczej TVN S.A. z dnia 6 listopada 2008 r. na podstawie paragrafu 21 ust. 2 pkt. 10 Statutu Spółki.
- (b) PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. oraz kluczowy biegły rewident przeprowadzający badanie są niezależni od jednostek wchodzących w skład Grupy w rozumieniu art. 56 ust. 2-4 ustawy z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (Dz. U. Nr 77, poz. 649).
- (c) Badanie przeprowadzono na podstawie umowy zawartej w dniu 30 kwietnia 2009 r. w okresie:
  - badanie wstępne od 12 do 30 października 2009 r.;
  - badanie końcowe od 11 stycznia do 17 lutego 2010 r.

**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**III. Charakterystyka wyników i sytuacji finansowej Grupy**

TVN S.A. jest jednostką dominującą w Grupie, w skład której na dzień 31 grudnia 2009 r. wchodziło 16 konsolidowanych metodą pełną spółek zależnych; dane dwóch wspólnych przedsięwzięć zostały wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metoda proporcjonalną, a dane jednej spółki stowarzyszonej zostały wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą praw własności.

Na dzień 31 grudnia 2008 r. w skład Grupy wchodziło 11 konsolidowanych metodą pełną spółek zależnych; dane dwóch spółek stowarzyszonych zostały wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą praw własności, a dane dwóch wspólnych przedsięwzięć zostały wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą proporcjonalną.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie uwzględnia wpływu inflacji. Ogólny wskaźnik zmian poziomu cen towarów i usług konsumpcyjnych (od grudnia do grudnia) wyniósł w badanym roku 3,5% (2008 r.: 3,3%).

Porównywalność skonsolidowanych sprawozdań finansowych za lata 2008 i 2009, a tym samym wartość informacyjna wskaźników finansowych dotyczących tych okresów, może być ograniczona z uwagi na wpływ następujących zdarzeń:

- W dniu 25 czerwca 2008 r. Grupa zakończyła transakcję nabycia od ITI Media Group N.V. 25% udziałów plus jeden udział w kapitale zakładowym Neovision Holding B.V., spółki zarejestrowanej w Amsterdamie, jedynego udziałowca ITI Neovision Sp. z o.o., właściciela i operatora cyfrowej platformy telewizyjnej 'n' w Polsce.
- W dniu 11 marca 2009 r. Grupa zawarła wstępne porozumienie z ITI Media Group N.V., na podstawie którego zwiększyła swój bezpośredni udział w Neovision Holding B.V. i pośredni w ITI Neovision Sp. z o.o., Cyfrowy Dom Sp. z o.o., Neovision UK Ltd. do łącznie 51% oraz w MGM Chanel Poland Ltd. do 23%. Do dnia 11 marca 2009 r. Grupa traktowała Neovision Holding B.V. jako inwestycję w jednostkę stowarzyszoną i rozpoznawała w rachunku zysków i strat jedynie proporcjonalny udział w wyniku netto jednostki stowarzyszonej. Od dnia 11 marca 2009 r. Grupa konsoliduje Grupę Neovision Holding metodą pełną.
- W związku z nabyciem Grupy Neovision Holding Grupa rozpoznała zysk na stopniowym przejściu kontroli w kwocie 122.359 tys. zł.
- W dniu 29 maja 2009 r. Grupa sprzedała na rzecz Discovery Communications Europe Limited swój udział w kapitale zakładowym spółki Discovery TVN Limited.
- W dniu 30 listopada 2009 r. Grupa dokonała przeszacowania wartości godziwej zapłaty warunkowej w związku z aktualizacją planu finansowego ITI Neovision Sp. z o.o., przygotowaną przez nowy Zarząd uwzględniającą nową strategię i aktualne uwarunkowania ekonomiczne. W wyniku przeszacowania wartość godziwa zapłaty warunkowej na dzień 30 listopada 2009 r. wyniosła 73.578 tys. zł. W związku z powyższym Grupa rozpoznała zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej w kwocie 153.610 tys. zł.



**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**III. Charakterystyka wyników i sytuacji finansowej Grupy (cd.)**

Poniższe komentarze przedstawiono w oparciu o wiedzę uzyskaną podczas badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego:

- Na koniec roku obrotowego aktywa Grupy wyniosły 4.983.496 tys. zł. W ciągu roku suma bilansowa zwiększyła się o 1.230.322 tys. zł tj. o 32,8%. Wzrost ten wynikał głównie z nabycia Grupy Neovision Holding, w wyniku którego Grupa rozpoznała aktywa w łącznej kwocie 1.430.080 tys. zł, w tym wartość firmy w kwocie 724.957 tys. zł, środki trwałe o wartości 330.384 tys. zł, wartość marki w kwocie 103.630 tys. zł oraz relacje z odbiorcami w kwocie 23.666 tys. zł. Wzrost ten został częściowo skompensowany spadkiem inwestycji w jednostki stowarzyszone oraz należności z tytułu pożyczek udzielonych jednostce stowarzyszonej o łączną kwotę 297.985 tys. zł oraz spadkiem wartości aktywów z tytułu finansowych instrumentów pochodnych.

Wzrost aktywów został sfinansowany głównie poprzez emisję obligacji Senior Notes oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. (zwanym dalej „obligacjami Senior Notes 10,75%”) o wartości nominalnej 405.000 tys. euro, a także dzięki wypracowanemu zyskowi netto za 2009 rok w kwocie 346.156 tys. zł, częściowo skompensowanemu poprzez wypłatę dywidendy w kwocie 194.005 tys. zł. Wpływy z emisji obligacji Senior Notes 10,75% zostały częściowo wykorzystane na spłatę obligacji Senior Notes oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. (zwanym dalej „obligacjami Senior Notes 9,50%”) oraz spłatę kredytu bankowego.

- Pogorszeniu uległa struktura zadłużenia Grupy. Stopa zadłużenia wzrosła z 56,1% na koniec roku poprzedniego do 74,2% na koniec roku badanego głównie w wyniku emisji obligacji Senior Notes 10,75% oraz wzrostu wartości zobowiązania z tytułu pożyczek od podmiotów powiązanych w wyniku konsolidacji Grupy Neovision Holding. Jednocześnie Grupa wykupiła i umorzyła obligacje Senior Notes 9,50% oraz spłaciła kredyt bankowy.
- Przychody Grupy za rok badany wzrosły w porównaniu do roku poprzedniego o 11,9% i wynoszą 2.123.367 tys. zł (2008: 1.897.309 tys. zł). Podstawowym źródłem przychodów Grupy w bieżącym roku obrotowym była emisja reklam. Przychody z tego tytułu stanowiły 61,6% przychodów ogółem (77,8% w roku 2008). Istotną kategorię przychodów były również przychody abonamentowe, które stanowiły 25,0% przychodów ogółem. Wzrost przychodów ze sprzedaży wynikał głównie ze wzrostu przychodów abonamentowych o 380.566 tys. zł w skutek ujęcia w przychodach Grupy przychodów Grupy Neovision Holding. Wzrost ten został częściowo skompensowany spadkiem przychodów z tytułu emisji reklam o 167.754 tys. zł.
- Koszty własne sprzedaży w badanym roku obrotowym wzrosły o 359.088 tys. zł., tj. 37,1% do kwoty 1.326.241 tys. zł. Koszty sprzedaży wzrosły o 124.415 tys. zł, tj. 82,0% do kwoty 276.187 tys. zł, a koszty ogólnego zarządu o 27.556 tys. zł, tj. 18,5% do kwoty 176.357 tys. zł. Łącznie koszty działalności operacyjnej wzrosły o 521.812 tys. zł, tj. o 41,2%. Wzrost ten wynika głównie z konsolidacji przez Grupę kosztów Grupy Neovision Holding.

**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**III. Charakterystyka wyników i sytuacji finansowej Grupy (cd.)**

- Wskaźnik rentowności mierzony zyskiem z działalności operacyjnej wyniósł 28,8% i był niższy o 4,5 punktu procentowego od uzyskanego w roku poprzednim. Było to głównie spowodowane spadkiem przychodów z tytułu emisji reklam oraz objęciem konsolidacją generującej stratę operacyjną Grupy Neovision Holding.
- W 2009 roku koszty finansowe netto wzrosły o 72.367 tys. zł. Wzrost ten wynika głównie ze zwiększenia kosztu odsetek o 85.562 tys. zł do 198.330 tys. zł w roku 2009. Na wzrost kosztów finansowych netto miały również wpływ koszty w kwocie 62.932 tys. zł poniesione w związku z wcześniejszym wykupem obligacji Senior Notes 9,50%. Ponadto w badanym okresie Grupa wykazała stratę netto na opcjach walutowych EUR w wysokości 25.107 tys. zł w porównaniu do zysku w kwocie 100.558 tys. zł w roku poprzednim. Wzrost kosztów finansowych netto został częściowo skompensowany dodatnimi różnicami kursowymi w kwocie 74.651 tys. zł.
- Na dzień 31 grudnia 2009 roku sytuacja płatnicza Grupy uległa pogorszeniu w porównaniu do 31 grudnia 2008 r. Wskaźnik płynności, który na koniec badanego roku wyniósł 1,9 (na koniec 2008: 2,6) uległ pogorszeniu głównie w wyniku wzrostu zobowiązań krótkoterminowych.

# Grupa Kapitałowa TVN S.A.

## Raport niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.

### IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego

#### SKONSOLIDOWANY BILANS na 31 grudnia 2009 r.

	Komentarz	31.12.2009 r. tys. zł	31.12.2008 r. tys. zł	Zmiana tys. zł	Zmiana (%)	31.12.2009 r. Struktura (%)	31.12.2008 r. Struktura (%)
<b>AKTYWA</b>							
<b>Aktywa trwałe</b>							
Rzeczowe aktywa trwałe	1	798.757	347.400	451.357	129,9	16,0	9,3
Wartość firmy	2	1.677.614	952.657	724.957	76,1	33,7	25,4
Marka	2	788.988	693.688	95.300	13,7	15,8	18,5
Inne wartości niematerialne		93.288	56.796	36.492	64,3	1,9	1,5
Długoterminowe aktywa programowe	3	158.930	154.741	4.189	2,7	3,2	4,1
Inwestycje w jednostki stowarzyszone		1.229	120.076	(118.847)	(99,0)	0,0	3,2
Pożyczka dla jednostki stowarzyszonej		-	179.138	(179.138)	(100,0)	-	4,8
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	5	138.250	7.588	130.662	>999,9	2,8	0,2
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego		58.111	34.515	23.596	68,4	1,2	0,9
Pozostałe aktywa trwałe		5.562	5.181	381	7,4	0,1	0,1
		<b>3.720.729</b>	<b>2.551.780</b>	<b>1.168.949</b>	<b>45,8</b>	<b>74,7</b>	<b>68,0</b>
<b>Aktywa obrotowe</b>							
Krótkoterminowe aktywa programowe	3	230.681	192.676	38.005	19,7	4,6	5,1
Należności z tytułu dostaw i usług	4	322.518	305.834	16.684	5,5	6,5	8,1
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	5	246.851	315.616	(68.765)	(21,8)	5,0	8,5
Aktywa z tytułu finansowych instrumentów pochodnych	6	-	149.865	(149.865)	(100,0)	-	4,0
Rozliczenia międzyokresowe i inne aktywa obrotowe		81.059	51.286	29.773	58,1	1,6	1,4
Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych		-	1.250	(1.250)	(100,0)	-	0,0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	7	381.658	184.867	196.791	106,5	7,6	4,9
		<b>1.262.767</b>	<b>1.201.394</b>	<b>61.373</b>	<b>5,1</b>	<b>25,3</b>	<b>32,0</b>
<b>Aktywa razem</b>		<b>4.983.496</b>	<b>3.753.174</b>	<b>1.230.322</b>	<b>32,8</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

## Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.

### IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

#### SKONSOLIDOWANY BILANS na 31 grudnia 2009 r. (cd.)

	Komentarz	31.12.2009 r. tys. zł	31.12.2008 r. tys. zł	Zmiana tys. zł	Zmiana (%)	31.12.2009 r. Struktura (%)	31.12.2008 r. Struktura (%)
<b>PASYWA</b>							
<b>KAPITAŁ WŁASNY</b>							
Kapitał zakładowy	8	68.088	69.903	(1.815)	(2,6)	1,4	1,9
Kapitał zapasowy z emisji akcji powyżej wartości nominalnej		607.054	605.805	1.249	0,2	12,2	16,1
Akcje własne		-	(37.428)	37.428	(100,0)	-	(1,0)
Kapitał zapasowy (8%)		23.301	23.152	149	0,6	0,5	0,6
Inne kapitały rezerwowe		(58.526)	109.048	(167.574)	(153,7)	(1,2)	2,9
Skumulowany zysk		1.004.954	876.474	128.480	14,7	20,2	23,4
		<b>1.644.871</b>	<b>1.646.954</b>	<b>(2.083)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>33,1</b>	<b>43,9</b>
Niekontrolujące udziały		(359.717)	-	(359.717)	n.d.	(7,2)	0,0
		<b>1.285.154</b>	<b>1.646.954</b>	<b>(361.800)</b>	<b>(22,0)</b>	<b>25,9</b>	<b>43,9</b>
<b>ZOBOWIĄZANIA</b>							
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>							
Obligacje Senior Notes oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.	9	1.589.292	-	1.589.292	n.d.	31,9	-
Obligacje Senior Notes oprocentowane 9,5% o terminie wykupu w 2013 r.	9	-	855.432	(855.432)	(100,0)	-	22,8
Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r.	10	498.837	498.593	244	0,0	10,0	13,3
Pożyczki od podmiotów powiązanych	11	544.612	-	544.612	n.d.	10,9	-
Kredyt bankowy	9	-	109.875	(109.875)	(100,0)	-	2,9
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego		156.506	165.679	(9.173)	(5,5)	3,1	4,4
Długoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług	12	21.415	6.951	14.464	208,1	0,4	0,2
Zapłata warunkowa	17	78.397	-	78.397	n.d.	1,6	-
Zobowiązania finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów	13	131.325	-	131.325	n.d.	2,6	-
Pozostałe zobowiązania długoterminowe		2.481	1.342	1.139	84,9	0,0	0,0
		<b>3.022.865</b>	<b>1.637.872</b>	<b>1.384.993</b>	<b>84,6</b>	<b>60,5</b>	<b>43,6</b>

## Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.

### IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

#### SKONSOLIDOWANY BILANS na 31 grudnia 2009 r. (cd.)

	Komentarz	31.12.2009r. tys. zł	31.12.2008 r. tys. zł	Zmiana tys. zł	Zmiana (%)	31.12.2009 r. Struktura (%)	31.12.2008 r. Struktura (%)
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>							
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	12	286.877	141.905	144.972	102,2	5,8	3,8
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych		13.007	40.559	(27.552)	(67,9)	0,3	1,1
Odsetki naliczone od obligacji i kredytów bankowych		22.010	7.658	14.352	187,4	0,4	0,2
Kredyt w rachunku bieżącym		-	48.733	(48.733)	(100,0)	-	1,3
Pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe	14	353.583	229.493	124.090	54,1	7,1	6,1
		<b>675.477</b>	<b>468.348</b>	<b>207.129</b>	<b>44,2</b>	<b>13,6</b>	<b>12,5</b>
<b>Zobowiązania razem</b>		<b>3.698.342</b>	<b>2.106.220</b>	<b>1.592.122</b>	<b>75,6</b>	<b>74,1</b>	<b>56,1</b>
<b>Pasywa razem</b>		<b>4.983.496</b>	<b>3.753.174</b>	<b>1.230.322</b>	<b>32,8</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

## Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.

### IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

#### SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Za okres obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.

	Komentarz	2009 tys. zł	2008 tys. zł	Zmiana tys. zł	Zmiana (%)	2009 Struktura (%)	2008 Struktura (%)
Przychody ze sprzedaży	15	2.123.367	1.897.309	226.058	11,9	100,0	100,0
Koszty własne sprzedaży	15	(1.326.241)	(967.153)	(359.088)	37,1	(62,5)	(51,0)
Koszty sprzedaży	15	(276.187)	(151.772)	(124.415)	82,0	(13,0)	(8,0)
Koszty ogólnego zarządu	15	(176.357)	(148.801)	(27.556)	18,5	(8,3)	(7,8)
Pozostałe (koszty)/ przychody operacyjne, netto	15	(8.461)	2.292	(10.753)	(469,2)	(0,4)	0,1
Zysk na stopniowym przejęciu kontroli	16	122.359	-	122.359	n.d.	5,8	0,0
Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej	17	153.610	-	153.610	n.d.	7,2	0,0
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>		<b>612.090</b>	<b>631.875</b>	<b>(19.785)</b>	<b>(3,1)</b>	<b>28,8</b>	<b>33,3</b>
Przychody inwestycyjne, netto	18	51.175	81.090	(29.915)	(36,9)	2,4	4,3
Koszty finansowe, netto	18	(243.340)	(170.973)	(72.367)	42,3	(11,5)	(9,0)
Udział w stracie jednostki stowarzyszonej		(39.132)	(94.440)	55.308	(58,6)	(1,8)	(5,0)
<b>Zysk brutto</b>		<b>380.793</b>	<b>447.552</b>	<b>(66.759)</b>	<b>(14,9)</b>	<b>17,9</b>	<b>23,6</b>
Podatek dochodowy		(34.637)	(83.876)	49.239	(58,7)	(1,6)	(4,4)
<b>Zysk netto w okresie</b>		<b>346.156</b>	<b>363.676</b>	<b>(17.520)</b>	<b>(4,8)</b>	<b>16,3</b>	<b>19,2</b>

## Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego  
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.

### IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

#### SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

Za okres obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.

Komentarz	2009 tys. zł	2008 tys. zł	Zmiana tys. zł	Zmiana (%)	2009 Struktura (%)	2008 Struktura (%)
Zysk netto w okresie	346.156	363.676	(17.520)	(4,8)	16,3	19,2
Pozostałe całkowite dochody, netto	(1.110)	541	(1.651)	(305,2)	(0,1)	0,0
<b>Całkowite dochody ogółem</b>	<b>345.046</b>	<b>364.217</b>	<b>(19.171)</b>	<b>(5,3)</b>	<b>16,2</b>	<b>19,2</b>
z tego:						
Całkowite dochody przypadające na akcjonariuszy jednostki dominującej	419.711	364.217	55.494	15,2	19,7	19,2
Całkowite dochody przypadające na niekontrolujące udziały	(74.665)	-	(74.665)	n.d.	(3,5)	-

## Grupa Kapitałowa TVN S.A.

### Raport niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.

#### IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

##### Wybrane wskaźniki charakteryzujące sytuację majątkową i finansową oraz wyniki finansowe Grupy

Działalność gospodarczą Grupy, jej wynik finansowy za rok obrotowy oraz sytuację majątkową i finansową na dzień bilansowy w porównaniu do okresów poprzedzających charakteryzują w znacznym stopniu następujące wskaźniki. Ich wartość informacyjną ogranicza jednak wpływ zdarzeń opisanych w części III raportu.

	2009	2008	2007
Wskaźniki aktywności			
- szybkość obrotu należności	44 dni	48 dni	47 dni
Wskaźniki rentowności			
- rentowność sprzedaży netto	16,3 %	19,2 %	15,6 %
- rentowność sprzedaży brutto	28,8 %	33,3 %	31,0 %
- ogólna rentowność kapitału	23,6 %	23,6 %	18,2 %
Wskaźniki zadłużenia			
- stopa zadłużenia	74,2 %	56,1 %	47,9 %
- szybkość obrotu zobowiązań	47 dni	39 dni	46 dni
	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Wskaźniki płynności (*)			
- wskaźnik płynności I i II	1,9	2,6	1,8

(\*) Przy wyliczaniu wskaźnika płynności w 2007 roku, z aktywów krótkoterminowych wyłączono wartość opcji wbudowanej w obligacje oprocentowane 9,5% o terminie wykupu 2013 r. w kwocie 20.447 tys. zł (wartość opcji wbudowanej na koniec 2009 r. i 2008 r. wyniosła 0 tys. zł).



**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)**

**Skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2009 r.**

**1. Rzeczowe aktywa trwałe**

Rzeczowe aktywa trwałe pochodzą głównie z Grupy Neovision Holding w kwocie 446.607 tys. zł, Jednostki dominującej w kwocie 227.837 tys. zł oraz ze spółek grupy kapitałowej Grupa Onet.pl S.A. w kwocie 124.239 tys. zł (dane przed wyłączeniami konsolidacyjnymi).

W badanym roku obrotowym wartość netto środków trwałych w Grupie Kapitałowej TVN S.A. zwiększyła się o 451.357 tys. zł głównie w skutek nabycia Grupy Neovision Holding, w wyniku którego wartość środków trwałych Grupy wzrosła o 330.384 tys. zł oraz w skutek zakupu środków trwałych przez Grupę o wartości 266.604 tys. zł. Zwiększenia dotyczyły głównie zakupu dekodków i anten oraz sprzętu telewizyjnego, nadawczego i technicznego. Wzrost ten został częściowo skompensowany odpisami amortyzacyjnymi w wysokości 140.962 tys. zł.

**2. Wartości firmy i marki**

Wartość firmy i marki wzrosły łącznie o 820.257 tys. zł do 2.466.602 tys. zł na dzień 31 grudnia 2009 r. W bieżącym roku obrotowym w wyniku nabycia Grupy Neovision Holding. Grupa rozpoznała wartość firmy w kwocie 724.957 tys. zł oraz wartość marki w kwocie 95.300 tys. zł (po uwzględnieniu amortyzacji). Na pozostałe saldo składają się głównie salda rozpoznane w 2006 roku w wyniku nabycia Grupy Onet Poland Holding B.V. i Grupy Onet.pl S.A. w łącznej kwocie 1.445.633 tys. zł.

Wartość firmy oraz marki podlegają obowiązkowemu testowi na utratę wartości. Na dzień 31 grudnia 2009 r. test ten nie wykazał konieczności utworzenia odpisów aktualizujących. Szczegóły przeprowadzonego przez Grupę testu na utratę wartości, zawierające m.in. opis metodologii oraz kluczowych założeń zostały zamieszczone w nocie nr 4 (vii) i nr 4 (viii) do skonsolidowanego sprawozdania finansowego. W notach tych przedstawiono również analizę wrażliwości wykonanego testu względem zmian kluczowych założeń.

**3. Aktywa programowe**

Na saldo aktywów programowych składają się głównie: nabyte licencje programowe o wartości 219.074 tys. zł oraz kapitalizowane koszty produkcji własnych w kwocie 147.857 tys. zł. Wzrost aktywów programowych w bieżącym okresie o 42.194 tys. zł wynika głównie ze wzrostu salda nabytych licencji programowych o 46.367 tys. zł (z tego 24.942 tys. zł przypada na cyfrową płatną telewizję satelitarną), skompensowanego częściowo spadkiem sald koprodukcji i archiwum wiadomości.

**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)**

**4. Należności z tyt. dostaw i usług**

Saldo należności z tytułu dostaw i usług wynosi 322.518 tys. zł i wzrosło o 16.684 tys. zł, tj. o 5,5%, w porównaniu do stanu na koniec roku poprzedniego. Na saldo należności z tytułu dostaw i usług składają się głównie salda Jednostki dominującej w kwocie 302.188 tys. zł (dane przed wyłączeniem konsolidacyjnym) oraz Grupy Neovision Holding.

**5. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży**

Na saldo aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży składają się głównie niemieckie bony skarbowe oraz obligacje, które Grupa nabyła w 2009 roku i których wartość bilansowa wynosi 377.513 tys. zł.

**6. Aktywa z tytułu finansowych instrumentów pochodnych**

Na dzień 31 grudnia 2008 r. na saldo aktywów z tytułu finansowych instrumentów pochodnych w łącznej kwocie 149.865 tys. zł składały się opcje walutowe w euro i dolarze amerykańskim. W bieżącym roku obrotowym wszystkie opcje walutowe zostały zamknięte.

**7. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty**

Saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wynosiło 381.658 tys. zł i wzrosło o 196.791 tys. zł w porównaniu do stanu na 31 grudnia 2008 r. Wzrost ten wynika głównie z dodatnich przepływów pieniężnych wygenerowanych z działalności operacyjnej w kwocie 479.767 tys. zł oraz finansowej w kwocie 273.037 tys. zł, skompensowanych częściowo ujemnymi przepływami wygenerowanymi z działalności inwestycyjnej w kwocie 562.270 tys. zł.

**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

**IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)**

**8. Kapitał zakładowy Jednostki dominującej**

W badanym roku wielkość kapitału zakładowego została obniżona o kwotę 1.815 tys. zł w skutek wykupu i umorzenia 9.157.107 sztuk akcji własnych o wartości nominalnej 0,2 zł. Spadek ten został częściowo skompensowany podwyższeniem kapitału zakładowego o kwotę 17 tys. zł w związku z realizacją opcji przez pracowników objętych programem motywacyjnym.

Zgodnie z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym akcjonariuszami Jednostki dominującej na dzień 31 grudnia 2009 r. byli:

Nazwa akcjonariusza	Liczba posiadanych akcji	% kapitału własnego	Liczba głosów	% posiadanych głosów
Strateurop International B.V. (*)	180.355.430	52,98%	180.355.430	52,98%
N-Vision B.V. (*)	10.762.147	3,16%	10.762.147	3,16%
Cadizin Trading&Investment (*)	8.131.477	2,39%	8.131.477	2,39%
ITI Impressario (*)	1.400	0,00%	1.400	0,00%
Pozostali akcjonariusze	141.190.074	41,47%	141.190.074	41,47%
<b>Razem</b>	<b>340.440.528</b>	<b>100,00%</b>	<b>340.440.528</b>	<b>100,00%</b>

(\*) Spółki znajdujące się pod kontrolą grupy kapitałowej ITI Holdings S.A.

**9. Obligacje oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.**

Na saldo składają się obligacje wyemitowane w listopadzie 2009 r. przez jednostkę zależną TVN Finance Corporation II AB o łącznej wartości nominalnej 405.000 tys. euro.

Na 31 grudnia 2009 r. zobowiązanie z tytułu obligacji włącznie z naliczonymi odsetkami wyniosło 1.609.663 tys. zł i zostało wycenione według zamortyzowanego kosztu z uwzględnieniem efektywnej stopy procentowej na poziomie 11,97%.

Środki z emisji obligacji Senior Notes 10,75% zostały częściowo wykorzystane na wykup i umorzenie wszystkich obligacji Senior Notes 9,50% oraz spłatę kredytu bankowego.

**10. Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r.**

Saldo dotyczy obligacji wyemitowanych przez Jednostkę dominującą w dniu 23 czerwca 2008 r. o wartości nominalnej 500.000 tys. zł. Na 31 grudnia 2009 r. zobowiązanie z tytułu obligacji włącznie z naliczonymi odsetkami wyniosło 500.476 tys. zł i pozostało na poziomie istotnie niezmiennym w porównaniu do końca roku poprzedniego.

**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)**

**11. Pożyczki od podmiotów powiązanych**

Na saldo składają się pożyczki wraz z naliczonymi odsetkami otrzymane przez Grupę Neovision Holding od udziałowców mniejszościowych: Strateurop International B.V. o wartości nominalnej 64.657 tys. euro (oprocentowane 9,50% rocznie, data spłaty 31 grudnia 2015 r.) oraz N-Vision B.V. o wartości nominalnej 47.149 tys. euro (oprocentowane 9,50% rocznie, data spłaty 31 grudnia 2015 r. i 31 grudnia 2018 r.).

Na dzień 31 grudnia 2009 r. pożyczki wyceniono wg zamortyzowanego kosztu skorygowanego w związku ze zmianą oczekiwanego daty rozliczenia tych pożyczek w wyniku podpisania umowy nabycia pozostałych 49% udziałów w Neovision Holding B.V. Szczegóły dotyczące wyceny pożyczek zostały zamieszczone w nocie nr 32 (iv) do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

**12. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług**

Na saldo zobowiązań z tytułu dostaw i usług składają się zobowiązania z tytułu zakupu środków trwałych i wartości niematerialnych w kwocie 112.714 tys. zł. (w 2008 r.: 33.885 tys. zł), zobowiązania z tytułu zakupu licencji programowych w kwocie 96.136 tys. zł (w 2008 r.: 65.375 tys. zł), pozostałe zobowiązania z tytułu dostaw i usług w kwocie 78.526 tys. zł (w 2008 r.: 44.510 tys. zł) oraz zobowiązania od jednostek powiązanych w kwocie 20.916 tys. zł (w 2008 r.: 5.086 tys. zł).

Wzrost salda zobowiązań z tytułu dostaw i usług wynika głównie ze wzrostu zobowiązań z tytułu zakupu środków trwałych i wartości niematerialnych o 78.829 tys. zł, wzrostu zobowiązań z tytułu zakupu licencji programowych o 30.761 tys. zł. oraz wzrostu pozostałych zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 34.016 tys. zł.

**13. Zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów**

W dniu 10 grudnia 2009 r. Grupa zawarła z ITI Media Group N.V. umowę nabycia udziałów, na podstawie której Grupa nabędzie pozostałe 49% udziałów w Neovision Holding B.V. Wykonanie zobowiązań wynikających z umowy nabycia udziałów uzależnione jest od uzyskania zgody banków kredytujących ITI Media Group N.V. na emisję dodatkowych obligacji, które będą zapłatą ceny transakcyjnej. W związku z powyższym Grupa rozpoznała zobowiązanie finansowe w kwocie 131.325 tys. zł reprezentujące przyszłe uprawdopodobnione zobowiązanie do nabycia niekontrolujących udziałów. Szczegóły dotyczące transakcji opisano w nocie nr 4 (ix) oraz nr 30 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

**14. Pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe**

Na saldo pozostałych zobowiązań oraz rozliczeń międzyokresowych składają się zobowiązania z tytułu podatku VAT oraz innych podatków w kwocie 74.063 tys. zł, rozliczenia międzyokresowe przychodów w kwocie 46.245 tys. zł, zobowiązania z tytułu kosztów świadczeń pracowniczych w kwocie 33.120 tys. zł, zobowiązania z tytułu kosztów

**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)**

sprzedaży i marketingu w kwocie 24.560 tys. zł, rezerwy na koszty usług związanych z produkcją w kwocie 23.484 tys. zł oraz pozostałe zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe w kwocie 152.111 tys. zł. Wzrost salda w roku 2009 wynika głównie z konsolidacji pozostałych zobowiązań i rozliczeń międzyokresowych Grupy Neovision Holding na dzień 31 grudnia 2009 r.

**Skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy do 31 grudnia 2009 r.**

**15. Przychody ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej**

W badanym roku obrotowym przychody Grupy osiągnęły kwotę 2.123.367 tys. zł. Główną ich część stanowiły przychody z tytułu emisji reklam (61,6 % przychodów netto ze sprzedaży ogółem), które wyniosły 1.307.498 tys. zł.

Pozostałą część przychodów Grupa uzyskała m.in. z opłat abonamentowych dotyczących emisji w sieciach kablowych i satelitarnych platformach cyfrowych (530.962 tys. zł), ze świadczeń sponsorskich (119.915 tys. zł), z tytułu sprzedaży towarów (58.383 tys. zł.), a także z tytułu usług związanych z udziałem widzów w audycjach za pośrednictwem połączeń telefonicznych oraz komunikatów SMS i opłat użytkowników Internetu.

W odniesieniu do roku 2008 przychody Grupy wzrosły o 11,9%. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu przychodów abonamentowych o 380.566 tys. zł w skutek ujęcia w przychodach Grupy przychodów Grupy Neovision Holding. Ten wzrost został częściowo skompensowany spadkiem przychodów z tytułu emisji reklam o 167.754 tys. zł.

Koszty własne sprzedaży w badanym roku obrotowym wzrosły o 359.088 tys. zł., tj. o 37,1% do kwoty 1.326.241 tys. zł. Koszty sprzedaży wzrosły o 124.415 tys. zł, tj. 82,0% do kwoty 276.187 tys. zł, a koszty ogólnego zarządu o 27.556 tys. zł, tj. 18,5% do kwoty 176.357 tys. zł. Wzrost kosztów działalności operacyjnej wynikał głównie z konsolidacji przez Grupę kosztów Grupy Neovision Holding.

**16. Zysk na stopniowym przejęciu kontroli**

W dniu 11 marca 2009 r. Grupa oraz ITI Media Group N.V. zawarły wstępne porozumienie, w którym postanowiły, że Grupa zwiększy swój bezpośredni udział w Neovision Holding B.V. i swój pośredni udział w ITI Neovision Sp. z o.o. do łącznie 51% w kapitale zakładowym każdej z tych spółek oraz analogiczny udział w pożyczkach od udziałowców udzielonych Grupie Neovision Holding. W wyniku tego Grupa przejęła kontrolę nad Grupą Neovision Holding. Grupa ujęła nabycie Neovision Holding B.V. z zastosowaniem metody przejęcia zgodnie z przyjętym z wyprzedzeniem zmienionym MSSF 3 Połączenia jednostek. Grupa rozpoznała zysk na stopniowym przejęciu kontroli w wysokości 122.359 tys. zł głównie w wyniku wyceny do wartości godziwej uprzednio posiadanych 25% udziałów kapitałowych w Neovision Holding B.V. Szczegóły dotyczące nabycia udziałów Neovision Holding B.V. opisano w nocy nr 30 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)**

**17. Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej**

W następstwie umowy zawartej z ITI Media Group N.V. na dzień 11 marca 2009 r. Grupa rozpoznała zapłatę warunkową w wartości godziwej w kwocie 236.448 tys. zł. Wartość umowna zapłaty warunkowej wynosi od 0 euro do 60.000 tys. euro i będzie płatna na początku 2011 r. pod warunkiem osiągnięcia przez ITI Neovision Sp. z o.o. ustalonych wyników operacyjnych w roku 2010 takich jak: EBITDA, liczba abonentów, średni przychód na abonenta i przychody subskrypcyjne.

W dniu 30 listopada 2009 r. Grupa dokonała przeszacowania wartości godziwej zapłaty warunkowej w związku z aktualizacją planu finansowego ITI Neovision Sp. z o.o. przygotowaną przez nowy Zarząd uwzględniającą nową strategię i aktualne uwarunkowania ekonomiczne. W wyniku przeszacowania wartość godziwa zapłaty warunkowej na dzień 30 listopada 2009 r. wyniosła 73.578 tys. zł. W związku z powyższym Grupa rozpoznała zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej w kwocie 153.610 tys. zł. Wartość godziwa zapłaty warunkowej na 31 grudnia 2009 wynosiła 78.397 tys. zł. Szczegóły dotyczące zapłaty warunkowej i wpływ szacunków Zarządu na jej wycenę w wartości godziwej opisano w notce nr 4 (iv) i nr 30 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

**18. Przychody inwestycyjne i koszty finansowe**

Przychody inwestycyjne netto spadły w badanym roku obrotowym o 29.915 tys. zł. głównie w wyniku rozpoznania przez Grupę straty na eliminacji wartości godziwej pożyczek udzielonych do jednostki stowarzyszonej w związku z objęciem kontroli w kwocie 38.189 tys. zł oraz w wyniku zmniejszenia zysku rozpoznanego na zmianie wartości godziwej opcji i kontraktów walutowych USD w kwocie 19.079 tys. zł. Spadek ten został częściowo skompensowany wzrostem dodatnich różnic kursowych o 36.145 tys. zł.

W 2009 roku koszty finansowe netto wzrosły o 72.367 tys. zł. Na zmianę wartości kosztów finansowych netto miały wpływ następujące fakty. Koszty z tytułu odsetek wzrosły o 85.562 tys. zł do 198.330 tys. zł w roku 2009. Wzrost ten wynika głównie z poniesienia kosztu odsetek od pożyczek naliczonych przez Grupę Neovision Holding w kwocie 32.091 tys. zł oraz odsetek naliczonych od obligacji Senior Notes 10,75% wyemitowanych w 2009 r. w kwocie 20.381 tys. zł, z poniesienia wyższych o 16.767 tys. zł kosztów z tytułu odsetek od obligacji PLN oraz wzrostu odsetek od obligacji Senior Notes 9,50% o 11.622 tys. zł. Na wzrost kosztów finansowych netto miały również wpływ koszty w kwocie 62.932 tys. zł poniesione w związku z wcześniejszym wykupem obligacji Senior Notes 9,50%. Ponadto w badanym okresie Grupa wykazała stratę netto na opcjach walutowych EUR w wysokości 25.107 tys. zł w porównaniu do zysku w kwocie 100.558 tys. zł w roku poprzednim. Wzrost kosztów finansowych netto został częściowo skompensowany spadkiem ujemnych różnic kursowych na wycenie obligacji Senior Notes 9,50% z 130.605 tys. zł w roku poprzednim do 1.580 tys. zł w roku badanym. Ponadto Grupa rozpoznała zysk z tytułu dodatnich różnic kursowych w wysokości 57.096 tys. zł na pożyczkach udzielonych Grupie Neovision Holding przez jej mniejszościowego udziałowca oraz zysk z tytułu dodatnich różnic kursowych w wysokości 24.962 tys. zł na zapłacie warunkowej.

**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**V. Stwierdzenia niezależnego biegłego rewidenta**

- (a) Zarząd Jednostki dominującej przedstawił w toku badania żądane informacje, wyjaśnienia i oświadczenia oraz przedłożył oświadczenie o kompletnym ujęciu danych w dokumentacji konsolidacyjnej oraz wykazaniu wszelkich zobowiązań warunkowych, a także poinformował o istotnych zdarzeniach, które nastąpiły po dniu bilansowym do dnia złożenia oświadczenia.
- (b) Zakres badania nie był ograniczony.
- (c) Dokumentacja konsolidacyjna była kompletna i poprawna, a sposób jej przechowywania zapewnia właściwą ochronę.
- (d) We wszystkich istotnych aspektach określone przez kierownika Jednostki dominującej zasady rachunkowości oraz wykazywanie danych były zgodne z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską. Została zachowana ciągłość stosowanych zasad i metod w stosunku do okresu ubiegłego.
- (e) Obliczenie powstałej w badanym okresie wartości firmy oraz jej ujęcie w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym były we wszystkich istotnych aspektach zgodne z MSSF zatwierdzonymi przez Unię Europejską.
- (f) We wszystkich istotnych aspektach konsolidacja kapitałów oraz ustalenie niekontrolujących udziałów zostały przeprowadzone prawidłowo.
- (g) Wyłączenia wzajemnych rozrachunków (należności i zobowiązań) oraz obrotów wewnętrznych (przychodów i kosztów) jednostek objętych konsolidacją zostały dokonane we wszystkich istotnych aspektach zgodnie z MSSF zatwierdzonymi przez Unię Europejską.
- (h) Wyłączenia wyników nie zrealizowanych przez jednostki objęte konsolidacją, zawartych w wartości aktywów oraz z tytułu dywidend zostały dokonane we wszystkich istotnych aspektach zgodnie z MSSF zatwierdzonymi przez Unię Europejską.
- (i) Informacja dodatkowa przedstawia wszystkie istotne informacje określone przez MSSF zatwierdzone przez Unię Europejską.
- (j) Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności Grupy kapitałowej za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. uwzględniają postanowienia Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. nr 33 poz. 259).

**Grupa Kapitałowa TVN S.A.**  
**Raport niezależnego biegłego rewidenta**  
**z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**  
**za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.**

---

**V. Stwierdzenia niezależnego biegłego rewidenta (cd.)**

- (k) Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok poprzedzający zostało zbadane przez PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. Biegły rewident wydał na jego temat opinię bez zastrzeżeń.
- (l) Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2008 r. zostało zatwierdzone uchwałą nr 6 Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Jednostki dominującej dnia 15 maja 2009 r. oraz złożone w Krajowym Rejestrze Sądowym w Warszawie w dniu 22 czerwca 2009 r. i ogłoszone w Monitorze Polskim B numer 1292 w dniu 5 sierpnia 2009 r.



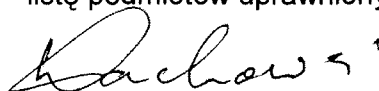
## VI. Informacje i uwagi końcowe

Niniejszy raport został sporządzony w związku z badaniem skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TVN S.A. w której jednostką dominującą jest TVN S.A. z siedzibą w Warszawie przy ulicy Wiertniczej 166. Badaniu podlegało skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmujące:

- (a) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2009 r., który po stronie aktywów oraz kapitału własnego i zobowiązań wykazuje sumę 4.983.496 tys. zł;
- (b) skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. wykazujący zysk netto w kwocie 346.156 tys. zł;
- (c) skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. wykazujące całkowite dochody ogółem w kwocie 345.046 tys. zł;
- (d) skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. wykazujące zmniejszenie kapitału własnego o kwotę 361.800 tys. zł;
- (e) skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. wykazujący wpływy pieniężne netto w kwocie 190.534 tys. zł;
- (f) informację dodatkową o przyjętych zasadach rachunkowości oraz inne informacje objaśniające.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało podpisane przez Zarząd Jednostki dominującej dnia 17 lutego 2010 r. Raport powinien być odczytywany wraz z opinią niezależnego biegłego rewidenta dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej TVN S.A. z dnia 17 lutego 2010 r. dotyczącą wyżej opisanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Opinia o skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wyraża ogólny wniosek wynikający z przeprowadzonego badania. Wniosek ten nie stanowi sumy ocen wyników badania poszczególnych pozycji skonsolidowanego sprawozdania bądź zagadnień, ale zakłada nadanie poszczególnym ustaleniom odpowiedniej wagi (istotności), uwzględniającej wpływ stwierdzonych faktów na rzetelność i prawidłowość skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Przeprowadzający badanie w imieniu PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o., spółki wpisanej na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 144:



Waldemar K. Lachowski

Biegły Rewident Grupy, Kluczowy Biegły Rewident  
Numer ewidencyjny 9345

Warszawa, 17 lutego 2010 r.