

**RAPORT ROCZNY GRUPY KAPITAŁOWEJ TVN S.A.
ZA ROK FINANSOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2010 R.**



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ TVN S.A.
ZA ROK FINANSOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2010 R.



Drodzy Akcjonariusze,

W załączeniu przekazuję Wam Raport Roczny Grupy Kapitałowej TVN S.A. za rok 2010 – wiodącej, zdywersyfikowanej i wieloplatformowej firmy medialnej w Polsce i jednej z największych spółek medialnych w Europie Środkowej. Grupa z powodzeniem przeszła przez okres globalnej recesji, wykorzystując pozycję lidera na rynku reklamy telewizyjnej i internetowej oraz model zróżnicowania źródeł przychodów w kierunku płatnej telewizji satelitarnej. Obecnie, po powrocie rynku reklamowego na ścieżkę wzrostu, mogę potwierdzić, że osiągnęliśmy wyniki zgodne z prognozą i zgodnie z oczekiwaniami realizujemy inicjatywy strategiczne - zróżnicowanie struktury przychodów i wdrażanie współpracy z TP S.A. Grupa TVN jest w efekcie w optymalnej pozycji, by korzystać z dalszego rozwoju i cyfryzacji polskiego rynku mediów.

Wyniki Grupy TVN w czwartym kwartale były doskonałym zakończeniem roku 2010. Pomimo iż rynek reklamy pod koniec roku odnotował tymczasowe spowolnienie tempa wzrostu, nasze segmenty biznesowe wyprzedziły rywali i osiągnęły dwucyfrowy wzrost przychodów i EBITDA. Nasze przychody reklamowe zbliżyły się do szczytowego poziomu sprzed kryzysu gospodarczego, głównie dzięki poprawie wyników segmentu TV i wyjątkowemu wzrostowi segmentu Online, podczas gdy platforma 'n' jest najszybciej rozwijającą się platformą płatnej telewizji w Polsce w oparciu o swoją wiodącą ofertę kanałów w jakości HD.

Nasz segment TV wykazał się już w przeszłości umiejętnością pozyskiwania uznania widzów oraz powiększania swojego udziału w rynku reklamy telewizyjnej. W ubiegłym roku nasz główny kanał TVN odnotował wyniki zbliżone do tych osiągniętych w 2009 roku, pozostając nadawcą najbardziej odpornym na postępującą fragmentację polskiego rynku telewizyjnego. Nadal utrzymuje pozycję numer jeden w komercyjnej grupie docelowej – najbardziej wymagających widzów, którzy jednocześnie są najbardziej atrakcyjni dla reklamodawców. TVN był również drugim najpopularniejszym kanałem telewizyjnym w Polsce z perspektywy całkowitej oglądalności.

Jednocześnie utrzymujemy wiodącą pozycję w obszarze kanałów tematycznych, które nieustannie podnoszą swoją widownię, dzięki czemu rosną ich przychody reklamowe, i również te z tytułu ich udostępniania w płatnej telewizji. Grupa rozpoczęła swą działalność w zakresie kanałów tematycznych już w 2001 roku, gdy uruchomiony został kanał informacyjny TVN24. Obecnie osiąga on marżę EBITDA na poziomie 50% i jest prawdopodobnie najbardziej dochodowym kanałem informacyjnym w Europie. Patrząc na nasze pozostałe kanały tematyczne, ważne jest, by zwrócić uwagę na nasz biznesowy kanał informacyjny TVN CNBC, który w zeszłym roku osiągnął dodatni wynik EBITDA. Stanowi to wspaniałe osiągnięcie, biorąc pod uwagę, że w swojej trzyletniej historii kanał musiał zmierzyć się z kryzysem na rynku reklamy, powiązany z kryzysem gospodarczym w 2009 roku.

Wysoka jakość naszych kanałów jest powszechnie doceniana. Widzowie uhonorowali Grupę TVN, przyznając trzem naszym osobowościom telewizyjnym Wiktory 2010, najbardziej prestiżową z nagród w polskiej telewizji. TVN24 zostało nagrodzone przez widzów statuetką Telekamery w kategorii najlepszy kanał informacyjny i biznesowy w 2010 roku. Wiele innych gwiazd i programów TVN wyróżniono w 2010 roku za wkład w Polski reportaż telewizyjny, filmy dokumentalne, innowacyjność i projektowanie graficzne.

Połączenie sił kanału TVN i kanałów tematycznych zapewnia nam pozycję lidera oglądalności w komercyjnej grupie docelowej, – nasz udział w niej przez ostatnie pięć lat wynosił średnio około 22% rocznie. Tak wysoką oglądalność przełożyliśmy na imponujące wyniki finansowe – Grupa TVN pozyskała ponad jedną trzecią przychodów rynku reklamy telewizyjnej z marżą EBITDA na doskonałym poziomie 41% w ubiegłym roku.

Platforma 'n', nasza płatna telewizja satelitarna, jest najszybciej rozwijającym się operatorem w Polsce. Od momentu rozpoczęcia działalności cztery lata temu, stworzyliśmy bazę abonentów i klientów przekraczającą milion gospodarstw domowych, osiągając blisko 20% udziału rynkowego w wysoce konkurencyjnym sektorze płatnej telewizji satelitarnej. Zwycięską formułą naszej platformy jest jej pozycja technologicznego lidera oraz innowacyjna oferta: wszyscy abonenci 'n' są wyposażeni w dekoder MPG-4, co pozwala im cieszyć się największą i stale poszerzającą się ofertą kanałów w jakości HD na rynku, składającą się obecnie z 22 kanałów. Ponadto, abonenci 'n' mają możliwość korzystania z wielu zaawansowanych usług dodatkowych, takich jak Personal Video Recording (PVR), internetowe radio lub nPortal - unikalne rozwiązanie pozwalające na korzystanie ze stron internetowych Grupy TVN bezpośrednio poprzez odbiornik TV. Zaawansowanie technologiczne platformy 'n' zostało potwierdzone nadaniem przez "Świat Telekomunikacji i Mediów" nagrodą Kryształowej Anteny dla naszego dekodera PVR, uznanego za najlepsze rozwiązanie satelitarne 2010 roku.

W obszarze oferty programowej kontynuujemy nasze innowacyjne podejście poprzez nieporównywalną ofertę transmisji na żywo piłkarskiej Ligi Mistrzów oraz unikalną możliwość dostępu do wszystkich rozgrywanych jednocześnie meczów i ich najciekawszych momentów. Ponadto uruchomiliśmy pierwszy na rynku dedykowany kanał w technologii 3D. Wierzymy, że doskonała jakość naszej oferty i szybki wzrost popularności telewizorów płasko-ekranowych HD będzie prowadzić do dalszego wzrostu bazy klientów.

Platforma 'n' weszła w kolejny etap swojego rozwoju, osiągnęła pozytywną EBITDA po raz pierwszy w drugim i trzecim kwartale 2010 roku i ma wszelkie atuty by przyczynić się do dalszej poprawy wyników Grupy za rok 2011. Osiągnięcie dodatniej wartości EBITDA będzie wynikiem dalszego wzrostu bazy abonentów i klientów, inicjatyw zwiększania efektywności kosztowej, a także strategicznego partnerstwa jakie zawarliśmy z TP S.A., wiodącym polskim operatorem telekomunikacyjnym. Wspomniana umowa oparta na wzajemności usług umożliwia obu spółkom sprzedaż pakietów usług własnych i partnera. Nacisk położony jest na pakiet dostępu do Internetu z ofertą płatnej telewizji, który ma największy potencjał wzrostu, ze względu na stosunkowo niski poziom penetracji rynku usług szerokopasmowych w kraju i nieuniknioną konwergencję produktów opartych na treści i dostępie. Możliwość zaoferowania rynkowi takiego pakietu, a w szczególności zaadresowania płatnych pakietów TV do ponad dwóch milionów gospodarstw domowych będących użytkownikami usług szerokopasmowych TP S.A., stawia platformę 'n' w awangardzie operatorów płatnej telewizji w Polsce.

Segment online Grupy TVN opiera się na Onet.pl - portalu numer jeden w Polsce, który przyciąga prawie 70% użytkowników Internetu w kraju. Z blisko 3 miliardami odsłon miesięcznie, ze wzrostem bazy użytkowników o pół miliona do ponad 12 milionów użytkowników oraz ze wzrostem czasu spędzanego na portalu o prawie jedną godzinę do ponad sześciu godzin miesięcznie, segment online zanotował wzrost przychodów o około 17%, a marża EBITDA wyniosła 30%.

Sukces naszej działalności online jest wynikiem koncentracji na jakości treści i innowacyjnym wykorzystaniu formatów reklamowych. Widząc wyraźny wzrost udziału treści video, która naszym zdaniem zdominuje zawartość serwisów internetowych, wykorzystujemy nasze doświadczenie, kompetencje i zasoby w obszarze telewizji do osiągnięcia dalszych korzyści w segmencie online. Rosnąca ilość przekazów video w naszych serwisach internetowych stwarza niepowtarzalną szansę na wprowadzenie nowych interaktywnych formatów reklamowych opartych na video, które naszym zdaniem zapewnią kolejną falę wzrostu polskiego rynku online. W połączeniu ze strukturalną zmianą alokacji budżetów reklamowych, głównie z prasy do online, zapewnia to solidne podstawy do dalszego wzrostu przychodów, podczas gdy silna dźwignia operacyjna segmentu online doprowadzi do dalszej poprawy rentowności.

Unikalna struktura aktywów medialnych Grupy TVN jest doceniana jako wysoce wartościowa, co znajduje wyraźne odzwierciedlenie w postrzeganiu naszych marek. W badaniach BrandAsset Valuator 2010, marka TVN osiągnęła piąte miejsce w ogólnym rankingu najbardziej wartościowych marek w Polsce, będąc jedyną spółką medialną w pierwszej dziesiątce. Po raz szósty TVN został również wybrany najsilniejszą i najbardziej wartościową marką w polskich mediach przez dziennik Rzeczpospolita, w tym samym czasie przesuwając się w górę rankingu na siódmą pozycję. Cztery inne marki z Grupy TVN zostały również wysoko uplasowane w rankingu: TVN24 (miejsce 8), TVN 7 (14), Onet.pl (26) i platforma 'n' (33).

Nasze wyniki finansowe 2010 roku podkreślają silną pozycję na rynku i dotychczasowe osiągnięcia. Powrót rynku do fazy wzrostu pozwala nam teraz czerpać korzyści z inwestycji jakie poczyniliśmy w ciągu ostatnich dwóch lat. Perspektywy na rok 2011 są interesujące: oczekuje się wzrostu polskiego PKB w przybliżeniu w tempie 4%, a inflacja i stopa bezrobocia mają nie przekroczyć odpowiednio 3% i 10%. Te prognozy makroekonomiczne stanowią podstawę dla spodziewanego wzrostu rynku reklamy w przedziale 5-6%, przy czym media elektroniczne przekroczą średnią dla rynku, co stanowi oczywistą przewagę modelu biznesowego Grupy TVN i naszej pozycji na rynku. Dalsza poprawa konsumpcji indywidualnej powinna prowadzić do dodatkowego wzrostu penetracji rynku przez płatną telewizję, kluczowego czynnika dla rozwoju naszej platformy satelitarnej – najszybciej rozwijającej się i najbardziej zaawansowanej technologicznie w Polsce.

Nasza pozycja lidera na rynku jest atutem, w który będziemy nadal inwestować i wykorzystać do odnoszenia dalszych korzyści z przyspieszonego rozwoju rynku. Atrakcyjna oferta programowa oraz rosnąca rola online video i multimediiów są kluczowymi zagadnieniami na rok 2011 dla naszych działań w obszarze nadawania kanałów telewizyjnych i w Internecie. Ponadto, dzięki innowacyjnej ofercie, takiej jak telewizja 3D i usługi zintegrowane z szerokopasmowym dostępem do Internetu, 'n' pozostanie technologicznym liderem rynku płatnej telewizji w Polsce. Posiadając unikalny zestaw zróżnicowanych aktywów, wysoko wykwalifikowane zespoły zarządzające każdym z segmentów i wyraźną wizję dalszej integracji modelu biznesowego Grupy TVN na atrakcyjnym polskim rynku - jesteśmy pewni naszych możliwości zapewnienia dalszego wzrostu i tworzenia dodatkowej wartości dla akcjonariuszy.

Z poważaniem,

Markus Tellenbach

SPIS TREŚCI

| | |
|--|------------|
| CZĘŚĆ I..... | 5 |
| PUNKT 1. INFORMACJE PODSTAWOWE..... | 5 |
| PUNKT 2. CHARAKTERYSTYKA GRUPY TVN..... | 25 |
| PUNKT 3. OMÓWIENIE WYNIKÓW OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH ORAZ PERSPEKTYW ROZWOJU | 52 |
| PUNKT 4. ORGANY NADZORUJĄCE I ZARZĄDZAJĄCE, KIEROWNICTWO I PRACOWNICY | 90 |
| PUNKT 5. GŁÓWNI AKCJONARIUSZE I TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI..... | 101 |
| PUNKT 6. INFORMACJE FINANSOWE | 106 |
| PUNKT 7. OFERTA I NOTOWANIA..... | 108 |
| PUNKT 8. INFORMACJE DODATKOWE..... | 109 |
| PUNKT 9. PODSTAWOWE USŁUGI KSIĘGOWE I WYNAGRODZENIE ZA TE USŁUGI..... | 122 |
| CZĘŚĆ II..... | 123 |
| PUNKT 10. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO..... | 123 |
| CZĘŚĆ III..... | 133 |
| PUNKT 11. SPRAWOZDANIE FINANSOWE..... | 133 |

Definicje

Niniejszy raport został przygotowany zgodnie z Sekcją 4.16 Umów Obligacji z dnia 19 listopada 2009 r. oraz z dnia 19 listopada 2010 określanych dalej „Umowami 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, DTH Poland Holding, 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 skierowanym do kobiet, skupiającym się na tematyce zdrowia i urody; „**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**” 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 nadająca program wysokiej rozdzielczości, 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; „**DTH Poland Holding**” odnosi się do DTH Poland Holding Coöperatief U.A., wcześniej Neovision Holding B.V.; „**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; „**TNK HD**” odnosi się do usługi telewizyjnej dostępnej na zasadzie przedpłaty w wysokiej rozdzielczości uruchomionej 17 maja 2010 r. przez ITI Neovision; „**Onet VOD**” odnosi się do nowej, internetowej usługi video na żądanie uruchomionej 14 lutego 2010 r. przez Onet.pl; „**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., 10 marca 2010 r. oraz 30 kwietnia 2010 r., zapadające w 2017 r.; „**Obligacje 7,875% Senior Notes**” oznaczają obligacje oprocentowane wg stawki 7,875%, wyemitowane przez TVN Finance Corporation III AB w dniu 19 listopada 2010 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; „**TVN Finance III**” oznacza naszą jednostkę zależną TVN Finance Corporation III AB, spółkę z

ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowaną w Szwecji; „**PTH**” odnosi się do Polish Television Holding; „**Umowy obligacji**” odnosi się do umowy obligacji z 19 listopada 2009 r., odnoszącej się do Obligacji 10,75% Senior Notes oraz do umowy obligacji z 19 listopada 2010 r., odnoszącej się do Obligacji 7.875% Senior Notes; „**Instrumenty Promissory Notes**” odnoszą się do instrumentów *promissory notes* o łącznej wartości nominalnej 40.000 EUR, które wyemitowaliśmy w dniu 10 marca 2010 r. W dniu 30 kwietnia 2010 r. wymieniliśmy Instrumenty *Promissory Notes* na Obligacje 10,75% Senior Notes o tej samej wartości nominalnej, a następnie Instrumenty *Promissory Notes* zostały anulowane; „**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.; „**Odnawialna Linia Gwarancyjna**” odnosi się do naszej odnawialnej linii gwarancyjnej o wartości 200.000 zł zawartej z Bankiem Pekao S.A. a „**Akcje**” oznaczają nasze akcje zwykłe 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. Wierniczej 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 2010 roku niemal 805.000 (nie w tysiącach) aktywnych abonentów 'n'. Od października 2008 platforma 'n' jest również operatorem TNK oraz, po uruchomieniu 17 maja TNK HD, telewizji satelitarnej w wysokiej rozdzielczości świadczącej usługi na

zasadzie przedpłaty. TNK miała niemal 322.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów (włączając TNK HD) na 31 grudnia 2010 r.

- **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. W dniu 14 lutego 2010 r. uruchomiliśmy Onet VOD, nową, internetową usługę video na żądanie.

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 oraz Obligacji 7,875% 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:

- Nielsen Media Research Sp. z o.o. („NAM”) – niezależne źródło danych o udziałach w rynku i danych branżowych polskiego sektora nadawców telewizyjnych. NAM jest głównym dostawcą danych telemetrycznych i danych o rynku reklamy w Polsce. NAM

rejestruje i analizuje preferencje widzów przy pomocy telemetrów, czyli urządzeń elektronicznych podłączonych do odbiorników telewizyjnych, które rejestrują nawyki widzów. NAM 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”) – zrzeszenie dla cyfrowej reklamy, które rozpowszechnia badania rynku,
- 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 obciążone 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, wliczając w to dane pochodzące ze sprawozdań finansowych, 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 | | | | |
|--|---------------------------|------|------|------|------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Kurs wymiany w okresie | 3,83 | 3,58 | 4,17 | 4,11 | 3,96 |
| Średni kurs wymiany w okresie ⁽¹⁾ | 3,90 | 3,78 | 3,51 | 4,33 | 4,00 |
| Najwyższy kurs wymiany w okresie | 4,11 | 3,94 | 4,18 | 4,90 | 4,18 |
| Najniższy kurs wymiany w okresie | 3,76 | 3,57 | 3,20 | 3,92 | 3,84 |

⁽¹⁾ Średni kurs ceny 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 2010. | 4,11 | 4,01 |
| luty 2010 r. | 4,09 | 3,96 |
| marzec 2010 r. | 3,94 | 3,86 |
| kwiecień 2010 r. | 3,95 | 3,84 |
| maj 2010 r. | 4,18 | 3,93 |
| czerwiec 2010 r. | 4,17 | 4,03 |
| lipiec 2010 r. | 4,15 | 4,00 |
| sierpień 2010 r. | 4,02 | 3,95 |
| wrzesień 2010 r. | 3,99 | 3,93 |
| październik 2010 r. | 3,99 | 3,90 |
| listopad 2010 r. | 4,07 | 3,90 |
| grudzień 2010 r. | 4,04 | 3,96 |
| styczeń 2011 r. | 3,96 | 3,84 |

| Rok (złoty za 1,00 dolara) | Rok zakończony 31 grudnia | | | | |
|--|---------------------------|------|------|------|------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Kurs wymiany w okresie | 2,91 | 2,44 | 2,96 | 2,85 | 2,96 |
| Średni kurs wymiany w okresie ⁽¹⁾ | 3,10 | 2,77 | 2,41 | 3,12 | 3,04 |
| Najwyższy kurs wymiany w okresie | 3,30 | 3,04 | 3,13 | 3,90 | 3,49 |
| Najniższy kurs wymiany w okresie | 2,86 | 2,43 | 2,02 | 2,71 | 2,75 |

⁽¹⁾ Średni kurs ceny ogłoszony przez NBP ostatniego dnia roboczego każdego miesiąca w danym okresie.

| Miesiąc (złoty za 1,00 dolara) | Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca | Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca |
|---------------------------------------|--|--|
| styczeń 2010 r. | 2,91 | 2,79 |
| luty 2010 r. | 2,99 | 2,83 |
| marzec 2010 r. | 2,92 | 2,81 |
| kwiecień 2010 r. | 3,00 | 2,83 |
| maj 2010 r. | 3,42 | 2,99 |
| czerwiec 2010 r. | 3,49 | 3,25 |
| lipiec 2010 r. | 3,38 | 3,06 |
| sierpień 2010 r. | 3,17 | 3,00 |
| wrzesień 2010 r. | 3,13 | 2,92 |
| październik 2010 r. | 2,89 | 2,77 |
| listopad 2010 r. | 3,13 | 2,74 |
| grudzień 2010 r. | 3,08 | 2,96 |
| styczeń 2011 r. | 3,03 | 2,83 |

Wybrane dane finansowe

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane historyczne dane finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2010, 2009, 2008, 2007 i 2006, które należy analizować z uwzględnieniem punktu 5 - „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 2010 zostały przeliczone na euro według kursu 3.9603 zł za 1,00 euro (obowiązujący kurs wymiany NBP złotego do euro na 31 grudnia 2010 r.). Kwoty przedstawione w złotych za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. zostały przeliczone na euro według kursu 4.0044 zł za 1,00 euro (średnia arytmetyczna obowiązujących kursów wymiany NBP złotego do euro na kolejno 31 stycznia 2010, 28 lutego 2010, 31 marca 2010, 30 kwietnia 2010, 31 maja 2010, 30 czerwca 2010, 31 lipca 2010, 31 sierpnia 2010, 30 września 2010, 31 października 2010, 30 listopada 2010 i 31 grudnia 2010 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, | | | | | |
|---|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2010 |
| (w tys.) | PLN | PLN | PLN | PLN | PLN | EUR |
| Skonsolidowany rachunek zysków i strat | | | | | | |
| Przychody ze sprzedaży | 1.165.027 | 1.554.729 | 1.897.309 | 2.115.123 | 2.490.697 | 621.990 |
| Zysk z działalności operacyjnej | 348.515 | 482.012 | 631.875 | 612.090 | 363.761 | 90.840 |
| Zysk brutto | 334.297 | 297.232 | 447.552 | 380.793 | 118.277 | 29.537 |
| Zysk przypadający na akcjonariusza TVN S.A. | 258.825 | 243.308 | 363.676 | 420.821 | 42.754 | 10.677 |
| Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych | | | | | | |
| Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej | 437.331 | 419.959 | 615.354 | 479.767 | 504.060 | 125.877 |
| Wypływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej | (762.327) | (174.751) | (813.388) | (562.270) | (231.081) | (57.707) |
| (Wypływy)/wpływy pieniężne netto z działalności finansowej | 348.832 | (239.912) | 271.513 | 273.037 | (174.391) | (43.550) |
| Zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów | 23.836 | 5.296 | 73.479 | 190.534 | 98.588 | 24.620 |
| Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych dla potrzeb rozwodnionego zysku na akcję (nie w tysiącach) | 329830.715 | 345.979.725 | 348.585.264 | 341.262.586 | 341.292.193 | 341.292.193 |
| Średnia ważona liczba potencjalnych akcji zwykłych dla potrzeb rozwodnionego zysku na akcję (nie w tysiącach) | 334.936.631 | 352.494.544 | 353.066.178 | 342.546.189 | 345.511.104 | 345.511.104 |
| Podstawowy zysk na jedną akcję przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (nie w tysiącach) | 0,78 | 0,70 | 1,04 | 1,23 | 0,13 | 0,03 |
| Rozwodniony zysk na jedną akcję przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (nie w tysiącach) | 0,77 | 0,69 | 1,03 | 1,23 | 0,12 | 0,03 |
| Dywidenda zapłacona lub deklarowana na jedną akcję (nie w tysiącach) | - | 0,37 | 0,49 | 0,57 | 0,31 | 0,08 |
| Pozostałe dane | | | | | | |
| EBITDA* | 399.956 | 554.102 | 711.378 | 794.770 | 610.696 | 152.506 |
| Marża EBITDA | 34,3% | 35,6% | 37,5% | 37,6% | 24,5% | 24,5% |
| Marża operacyjna | 29,9% | 31,0% | 33,3% | 28,9% | 14,6% | 14,6% |
| Skonsolidowany bilans | | | | | | |
| | 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 2010 PLN | Na dzień 31 grudnia 2010 EUR |
| Aktywa razem | 2.578.658 | 2.744.925 | 3.753.174 | 4.983.496 | 5.191.482 | 1.310.881 |
| Aktywa obrotowe | 592.100 | 645.446 | 1.201.394 | 1.262.767 | 1.559.090 | 393.680 |
| Zobowiązania długoterminowe | 1.026.596 | 967.064 | 1.637.872 | 3.022.865 | 3.261.207 | 823.475 |
| Zobowiązania krótkoterminowe | 314.897 | 348.100 | 468.348 | 675.477 | 691.590 | 174.631 |
| Kapitał własny** | 1.237.165 | 1.429.761 | 1.646.954 | 1.644.871 | 1.238.685 | 312.776 |
| Kapitał zakładowy | 68.702 | 69.455 | 69.903 | 68.088 | 68.471 | 17.289 |
| Niekontrolujące udziały | - | - | - | (359.717) | - | - |

* 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.

** Kapitał własny przypadający akcjonariuszom TVN S.A.

W tabeli poniżej przedstawiono uzgodnienie naszego zysku z działalności operacyjnej do EBITDA za lata zakończone 31 grudnia 2010, 2009, 2008, 2007 i 2006.

| (w tys.) | Rok zakończony 31 grudnia, | | | | | |
|---------------------------------|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2006 PLN | 2007 PLN | 2008 PLN | 2009 PLN | 2010 PLN | 2010 EUR |
| Zysk z działalności operacyjnej | 348.515 | 482.012 | 631.875 | 612.090 | 363.761 | 90.840 |
| Amortyzacja i utrata wartości | 51.441 | 72.090 | 79.503 | 182.680 | 246.935 | 61.666 |
| EBITDA | 399.956 | 554.102 | 711.378 | 794.770 | 610.696 | 152.506 |

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 uzależnione są od ogólnej sytuacji gospodarczej

Kryzys finansowy wpływający na światowe rynki finansowe i systemy bankowe, doprowadził do zaostrzenia warunków udzielania kredytów, niskiego poziomu płynności i powszechnego wycofania finansowania inwestycji w krajach sąsiadujących z Polską w Europie Środkowej i Wschodniej, co miało niekorzystny wpływ na wzrost gospodarczy i spowodowało, że wiele z tych krajów znajduje się w recesji. Dodatkowo, znaczne wahania kursów walut i ograniczona dostępność finansowania może od czasu do czasu mieć niekorzystny wpływ zarówno dla klientów indywidualnych jak i firm, zmniejszając ich poziom zaufania w gospodarkę i w ich własną kondycję finansową. Wyniki naszych działań zależą w dużym stopniu od wpływów z reklam, a popyt na reklamę jest uzależniony od ogólnych i regionalnych warunków ekonomicznych. Mimo, iż warunki uległy poprawie, z szacowanym wzrostem rynku reklamy o 4%, należy pamiętać, że niekorzystne warunki gospodarcze w regionie i w szczególności spowolnienia w polskiej gospodarce, miały negatywny wpływ na Polski przemysł reklamowy w 2009 roku, co z kolei miało niekorzystny wpływ na nasze przychody i wyniki działalności w okresie. Spadek poziomu aktywności gospodarczej naszych klientów reklamowych może w przyszłości mieć istotny i niekorzystny wpływ na nasze przychody i wyniki działalności.

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, sponsoringu oraz sprzedaży przestrzeni reklamowej w Internecie na terytorium Polski. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010, 62,9% naszych całkowitych dochodów pochodziło z telewizji komercyjnych i reklamy internetowej. 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 2010 roku wyniosły około 52,3% 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 14,1% łącznych wydatków netto na reklamę. Jednakże, nie ma 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 'n'.

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.

Nasze treści programowe i internetowe podlegają potencjalnemu wzrostowi cen oraz zależą od gustu widzów

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 widowni, 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 konkurencji. 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

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 zapobiegających 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.

Możemy mieć problemy z nabywaniem treści programowych od zewnętrznych dostawców

Piractwo medialne występuje w wielu częściach świata, w tym w Polsce, a jeszcze bardziej ułatwia je postęp technologiczny i konwersja treści medialnych w format cyfrowy, dzięki któremu 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

zewewnętrznych programów i treści atrakcyjnych dla reklamodawców, co z kolei przełożyłoby się negatywnie na nasze wyniki finansowe.

Przeznaczyliśmy znaczne zasoby na to, by oferować różnorodne usługi premium, 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.

Zaciągnęliśmy 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 2010 r. mieliśmy ogółem 3.221.559 złotych zadłużenia brutto. 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 i Obligacji 7,875% Senior Notes oraz warunków Obligacji PLN, 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 umowach obligacji lub warunków naszych obligacji PLN mogących przyspieszyć konieczność spłaty Obligacji 10,75% Senior Notes, Obligacji 7,875% Senior Notes lub Obligacji PLN, mogą negatywnie wpłynąć na nasze możliwości obsługi innych zobowiązań, co 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.

ITI Neovision Sp. z o.o. obecnie przynosi straty i może nie generować dodatnich przepływów pieniężnych w przewidywalnej przyszłości

ITI Neovision Sp. z o.o. obecnie przynosi straty i nie ma pewności, że będzie generować dodatnie przepływy pieniężne w przewidywalnej przyszłości lub w ogóle. Prawdopodobnym jest, że będziemy musieli w niedalekiej przyszłości zapewnić wsparcie finansowe dla ITI Neovision Sp. z o.o. Nie ma pewności, że ITI Neovision Sp. z o.o. stanie się opłacalna, tak szybko, jak oczekujemy, lub w ogóle, albo że będziemy w stanie odzyskać zainwestowane wpływy.

Włączenie platformy 'n' do naszych wyników sprawiło, że nasze koszty własne sprzedaży i udział procentowy kosztów własnych sprzedaży w naszych przychodach netto są wyższe, niż byłby gdybyśmy nie przejęli tego biznesu. Podobnie, nasze koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne były wyższe z powodu przejęcia 'n'. Ponadto w wyniku konsolidacji 'n' od 11 marca 2009 r., zyski pieniężne generowane przez nasze działania w ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. były znacznie niższe niż byłoby to w przeciwnym wypadku. Jako, że inwestujemy w platformę 'n', istnieje ryzyko, że nasze koszty i wydatki będą rosły, zarówno w wartościach bezwzględnych i jako procent naszych przychodów, co mogłyby mieć niekorzystny wpływ na naszą sytuację finansową, wyniki operacyjne i przepływy pieniężne.

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.

Możemy nie być w stanie wykorzystać możliwości, jakie są nam dostępne w związku z nabyciem 'n', ani skutecznie konkurować w segmencie płatnej telewizji DTH

Po zakończeniu nabycia 'n' w marcu 2010 r. Grupa TVN może nie być w stanie, zgodnie z planem: (i) poprawić swojej konkurencyjnej pozycji poprzez promocję wieloplatformową, nabywanie i dystrybucję treści, (ii) wykorzystać w najbliższej przyszłości możliwości, wynikających z szybkiej migracji użytkowników naziemnej telewizji do płatnej telewizji cyfrowej, (iii) zdywersyfikować przychody poprzez zwiększenie lub korzystanie z części przychodów generowanych przez abonamentów platformy 'n', lub (iv) utrzymać technologiczną przewagę nad konkurentami na rynku płatnej telewizji DTH. Platforma 'n' i usługi TNK obecnie konkurują z dwoma innymi graczami na polskim rynku płatnej telewizji DTH : (1) Cyfrowy Polsat SA ("Polsat") i (2) Canal + Cyfrowy Sp. z o.o. ("Canal +"). Te platformy DTH posiadają więcej abonentów niż platforma 'n' i mogą mieć większe środki finansowe. Ponadto, nie ma gwarancji, że Polsat, Canal + lub nowy podmiot na rynku DTH nie będzie angażować się w szersze działania na rzecz rozwoju, rozpocznie udaną kampanię promocyjną swojej platformy, przyjmie bardziej agresywną politykę cenową lub bardziej agresywnie konkurować będzie o te same treści programowe na naszą szkodę lub przedstawi bardziej atrakcyjną ofertę dla naszych obecnych i potencjalnych abonentów. Nasze niepowodzenie, w kwestii skutecznego konkurowania w segmencie płatnej telewizji DTH mogłyby niekorzystnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki działalności oraz przepływy pieniężne.

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 ubezpieczeniowej na wypadek przerw w działalności, która w wystarczającym stopniu pokrywałaby 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, wideo 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.

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 niemedialnej. 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 niemedialnych 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.

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 31 lipca 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.

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 czerwcu 2009 r., koncesja analogowa naszego głównego ogólnodostępnego kanału TVN została zamieniona na standardy cyfrowe. W czerwcu 2010 r. Krajowa Rada Radia i Telewizji, do której odnosimy się jako „KRRiT”, podjęła decyzję o nadaniu kanałowi TVN nowej częstotliwości na drugim naziemnym cyfrowym multiplesie („MUX2”). Kanał TVN jest obecny na MUX2 razem z następującymi darmowymi analogowymi kanałami telewizyjnymi: Polsat, TVN4 i TV Puls. W dniu 1 września 2010 r. KRRiT przedstawiła ofertę skierowaną do komercyjnych nadawców telewizyjnych na pozostałe cztery miejsca na MUX2. Jako część oferty, w dniu 22 października 2010 r. złożyliśmy wniosek dotyczący kanału TVN 7 z prośbą o akceptację KRRiT. Telewizja Polsat S.A., Polskie Media S.A. oraz Telewizja Puls Sp. z o.o. także złożyły takie wnioski. W dniu 2 listopada 2010 r. KRRiT opublikowała rozporządzenie nadającą nam prawo umieszczenia kanału TVN 7 na MUX2. Rozporządzenie stanowi podstawę do ostatecznej decyzji KRRiT, która zostanie opublikowana gdy Urząd Komunikacji Elektronicznej wyda decyzję nadającą częstotliwości dla kanału TVN 7 na MUX2. Nie ma jednak pewności, że Urząd Komunikacji Elektronicznej wyda taką decyzję lub, że odpowiednia częstotliwość zostanie nam nadana. Dodatkowo, nie możemy zapewnić, że proces przechodzenia z telewizji analogowej na naziemną cyfrową zostanie ukończony zgodnie z ustalonym terminem. Stopień opóźnień może mieć negatywny wpływ na naszą działalność.

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 niezamieszkujące 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 miałooby negatywny wpływ na naszą działalność, kondycję finansową, wyniki operacyjne i przepływy pieniężne.

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. Dodatkowo, w przypadku gdy nasza działalność w ramach koncesji będzie prowadzona na zasadach uznanych za niezgodne z Ustawą o radiofonii i telewizji lub zasadami i warunkami naszej koncesji, i nie zdołamy rozwiązać tego konfliktu w odpowiednim terminie, nasza koncesja może zostać unieważniona. Każde unieważnienie naszych koncesji może mieć materialny niekorzystny wpływ na naszą działalność, kondycję finansową, wyniki operacyjne i przepływy pieniężne. 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. Co roku testujemy, czy wartość firmy i marka przypisywane segmentowi Online nie zanotowały utraty wartości, szacując możliwą do odzyskania wartość ośrodka wypracowującego środki pieniężne Online w oparciu o wartość użytkową. 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 naszą kondycję finansową.

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 Grupy niekorzystne i w konsekwencji mogą wpływać negatywnie na działalność Grupy, 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 Grupy, jej 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 2010 r. zawarliśmy transakcje z powiązanymi stronami, w wyniku których ponieśliśmy koszty na rzecz Grupy ITI w łącznej wysokości 50.337 zł, uwzględniając opłatę za usługi doradcze ograniczone limitem rocznymi w wysokości 5,000 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. W zamian za te opłaty, otrzymujemy usługi doradcze, gwarancje niektórych z naszych zobowiązań, wynajem powierzchni biurowych, zakup i sprzedaż oprogramowania i usługi osób, które współpracują z ITI Holdings. Zakupiliśmy także platformę 'n' od ITI Media.

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 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.

Ryzyko związane z Obligacjami 10,75% Senior Notes oraz Obligacjami 7,875% Senior Notes

Nasze zobowiązania związane z obsługą długu po wystawieniu Obligacji 10,75% Senior Notes, Obligacji 7,875% Senior Notes oraz Obligacji PLN, mogą osłabić możliwości finansowania naszej działalności operacyjnej

Jesteśmy Grupą w dużym stopniu finansowaną z kredytów i mamy znaczne zobowiązania związane z obsługą długu w związku z Obligacjami 10,75% Senior Notes, Obligacjami 7,875% 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. 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 nasze obecne długi lub uzyskiwać korzystne warunki refinansowania

Podlegamy temu samemu ryzyku, jakie zwykle wiąże się z finansowaniem poprzez zaciąganie pożyczek, w tym także ryzyku, że nasze przepływy pieniężne nie będą wystarczające do tego, by spłacić wymagane raty kapitałowe i odsetki oraz ryzyku, że nie będzie możliwa odnowa, spłata lub refinansowanie 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 umowy obligacji zawierają 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 do bieżącego poziomu długu dodamy nowe zadłużenie 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 7,875% 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 operacyjne i przepływy pieniężne.

Egzekwowanie zobowiązań cywilnych oraz sądowe dochodzenie roszczeń wobec emitentów lub któregośkolwiek z nas lub naszych dyrektorów lub funkcjonariuszy może być trudne

Emitentami Obligacji 10,75% Senior Notes oraz 7,875% Senior Notes są szwedzkie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością a TVN S.A. jest Polską spółką akcyjną. Zasadniczo wszystkie nasze aktywa oraz cała nasza działalność mają siedziby poza Stanami Zjednoczonymi, a wszystkie nasze przychody są uzyskiwane poza terytorium Stanów Zjednoczonych. Dodatkowo, wszyscy nasi dyrektorzy oraz funkcjonariusze nie są rezydentami Stanów Zjednoczonych, a także wszystkie lub znaczne części aktywów takich osób są lub mogą być zlokalizowane poza terytorium Stanów Zjednoczonych. W efekcie, inwestorzy w Stanach Zjednoczonych mogą nie być w stanie dokonywać doręczeń procesowych takim osobom lub wyegzekwować wobec nich orzeczeń uzyskanych w sądach Stanów Zjednoczonych, w tym orzeczeń opierających się na federalnych przepisach o odpowiedzialności cywilnej Stanów Zjednoczonych oraz państwowych i stanowych przepisach dotyczących papierów wartościowych. Istnieje niepewność, co do tego czy sądy Szwecji oraz Polski będą egzekwować (i) orzeczenia sądów Stanów Zjednoczonych przeciw nam lub takim osobom, które opierają się na odpowiedzialności cywilnej Stanów Zjednoczonych oraz federalnych i stanowych przepisach dotyczących papierów wartościowych lub (ii) pozwy wniesionych w tych krajach, zobowiązania względem nas lub takich osób, oparte na federalnych i stanowych przepisach Stanów Zjednoczonych dotyczących papierów wartościowych.

Mające zastosowanie przepisy prawa upadłościowego mogą być niekorzystne dla niezabezpieczonych wierzycieli i mogą ograniczać zdolność do egzekwowania ich praw wynikających z Obligacji 10,75% Senior Notes, Obligacji 7,875% Senior Notes i udzielonych gwarancji

W przypadku upadłości któregośkolwiek poręczyciela, postępowanie upadłościowe może być wszczęte w Polsce i toczyć się będzie według zasad polskiego prawa upadłościowego. Jeśli poręczyciele mieliby podlegać likwidacji w rozumieniu polskiego prawa upadłościowego, to na podstawie tych przepisów, biorąc pod uwagę charakter roszczenia wierzyciela wobec poręczycieli, zobowiązania z tytułu gwarancji będą spłacane dopiero po dokonaniu spłaty długów, które na podstawie polskiego prawa upadłościowego korzystają z prawa pierwszeństwa zaspokojenia, co obejmuje wierzytelności zabezpieczone. Roszczenia korzystające z prawa pierwszeństwa zaspokojenia obejmują, między innymi, wszystkie roszczenia zabezpieczone, transakcje handlowe traktowane jako korzystające z prawa pierwszeństwa zaspokojenia zgodnie

z obowiązującym prawem polskim, niezapłacone należności, takie jak podatki, składki na ubezpieczenia społeczne, wynagrodzenia pracowników, koszty postępowania upadłościowego i zabezpieczone roszczenia wierzycieli.

Niezależnie od powyższego, na wniosek wierzycieli gwaranta, polski sąd upadłościowy może uznać gwarancję obligacji udzieloną przez gwaranta za nieskuteczną w stosunku do masy upadłości, jeśli gwarant ogłosił upadłość w stosownym okresie (hardening period), który może wynosić od 2 do 12 miesięcy. Ponadto, sąd polski może uznać gwarancje obligacji, udzielone przez gwaranta za nieskuteczne w stosunku do wierzyciela, jeżeli w wyniku udzielenia takiej gwarancji, gwarant stał się niewypłacalny. Także skuteczność gwarancji będzie podlegać ograniczeniom wynikającym z przepisów i zasad prawa spółek, które mogą wymagać by spółki siostrzane lub spółki zależne otrzymały od poręczycieli odpowiednie korzyści z tytułu finansowania.

Ponadto nasz stan upadłości może również osłabić naszą zdolność do utrzymania naszych koncesji na nadawanie programów telewizyjnych, co zależy od wyników takiego postępowania przed polskim sądem.

Emitenci są zarejestrowani zgodnie z prawem Szwecji. W związku z tym wszelkie postępowania upadłościowe prowadzone przez lub wobec emitentów, najprawdopodobniej byłyby oparte na szwedzkim prawie upadłościowym. W przypadku upadłości emitentów niezabezpieczone roszczenia, zgodnie z prawem szwedzkim znajdują się poza kategorią roszczeń z prawem pierwszeństwa zgodnie ze Szwedzkim Aktem o Prawie Pierwszeństwa. (Sw. Formansrattslagen (1970:979)).

Zdolność naszych spółek zależnych do zagwarantowania Obligacji 10,75% Senior Notes oraz Obligacji 7,875% Senior Notes jest ograniczona zgodnie z prawem polskim oraz holenderskim w związku z czym egzekwowanie swoich praw jako właściciela 10,75% Senior Notes oraz Obligacji 7,875% Senior Notes lub z tytułu gwarancji może być utrudnione

Ustawodawstwo polskie i holenderskie, któremu podlegają gwarantorzy może ograniczać ich zdolność do zagwarantowania długów. Ograniczenia te powstają na podstawie różnych regulacji i przepisów prawa spółek, które mogą wymagać by spółki siostrzane i zależni gwaranci otrzymały adekwatne korzyści z finansowania, lub które zakazują płatności lub innych równoważnych transakcji z akcjonariuszami lub podmiotami powiązanymi, jeżeli takie płatności zmniejszają aktywa gwaranta niezbędne do utrzymania kapitału zakładowego lub w sytuacji, gdy takie płatności mogą być postrzegane jako zwrot wkładów wniesionych do akcji i/lub mogą zostać uznana za naruszenie przeznaczenia poręczycieli. Jeżeli ograniczenia te nie były przestrzegane, gwarancje Obligacji 10,75% Senior Notes oraz Obligacji 7,875% Senior Notes będą podlegać zaskarżeniu. W związku z potencjalnymi ograniczeniami prawa lokalnego, gwarancje będą zawierać język ograniczający kwoty długu gwarantowanego. Jednakże nie jest jasne, na mocy prawa holenderskiego i polskiego, w jakim stopniu takie ograniczenia umowy mogą usunąć ryzyka związane z gwarancjami upstream, cross-stream i stron trzecich. Ponadto, choć jesteśmy przekonani, że gwarancje obligacji są wykonalne (w zależności od wymienionych ograniczeń), nie ma pewności, że strony trzecie nie zakwestionują gwarancji sądowo i nie otrzymają wyroku na swoją korzyść. Wreszcie, zgodnie z przepisami polskiego prawa upadłościowego, jeśli gwarant ogłosi upadłość, czynności prawne przez niego wykonywane w ciągu jednego roku przed złożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości nie będą wiążące, jeśli zostały wykonane nieodpłatnie lub za wynagrodzeniem, które jest znacznie poniżej tego przewidzianego przez gwaranta. Takie zagrożenie istnieje w przypadku gwarancji dokonanej na rzecz akcjonariusza lub podmiotu stowarzyszonego, zwłaszcza jeśli jest ona wykonywana nieodpłatnie. Zgodnie z prawem holenderskim, jeżeli akt prawny w wykonaniu holenderskiego gwaranta jest szkodliwy dla interesów wierzycieli, ważność takiego aktu prawnego, w pewnych okolicznościach, może być zaskarżona przez takich wierzycieli, lub w przypadku ich bankructwa takiego gwaranta/poręczyciela przez odbiorcę publicznego.

Obligacje 10,75% Senior Notes i Obligacje 7,875% Senior Notes zostały wydane przez emitentów i gwarantowane są przez gwarantów. Emitenci są zarejestrowani zgodnie z prawem Szwecji. Poręczyciele podlegają pod prawa Polski i Holandii. W przypadku upadłości, niewypłacalności lub podobnego zdarzenia, postępowanie może być wszczęte w Szwecji, w Polsce i Holandii. Prawa wynikające z posiadania Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes i gwarancje mogą być zatem uzależnione od wielu ustaw prawnych i nie ma pewności, że posiadacz będzie w stanie skutecznie dochodzić swoich praw w przypadku wielu upadłości, niewypłacalności lub w przypadku innego podobnego postępowania. Ponadto takie postępowania w wielu jurysdykcjach są zazwyczaj skomplikowane i kosztowne dla wierzycieli, co często skutkuje znaczącą niepewnością i opóźnieniem w dochodzeniu swoich praw.

Ponadto, przepisy prawne dotyczące upadłości, niewypłacalności, administracyjne oraz inne przepisy prawne dotyczące spółek mogą być sprzeczne ze sobą lub zasadniczo różne w różnych jurysdykcjach i innych krajach, od tych z którymi posiadacze mogą być zaznajomieni w niektórych dziedzinach takich jak prawa wierzycieli, pierwszeństwo wierzycieli, zdolności do uzyskania odsetek po petycji oraz czas trwania postępowania upadłościowego. Stosowanie różnych przepisów w różnych jurysdykcjach może wywołać spory, co do tego, prawo której jurysdykcji powinno się stosować, a które mogłoby negatywnie wpłynąć na zdolność do egzekwowania swoich praw oraz do pobierania wynagrodzenia w całości zgodnie z Obligacjami 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes i dodatkowe zabezpieczenie zobowiązań wynikających z Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes.

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 zmian 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.

Emitenci są specjalnymi jednostkami, które nie przynoszą dochodów z własnej działalności i będą zależne od środków pieniężnych otrzymanych od nas na pokrycie płatności wynikających z Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes.

Emitenci zostali utworzeni w celu emisji Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes, które mogą być wydane na podstawie Umowy Obligacji dotyczącej Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes. Emitenci nie prowadzą własnej działalności i nie będą mieć prawa do podejmowania jakiejkolwiek innej działalności niż emisja Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes na tyle na ile zezwala na to Umowa Obligacji, przekazywanie wpływów z emisji obligacji do nas, obsługa zobowiązań wynikających z Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes i niektórych innych działań wyraźnie dozwolonych przez Umowę Obligacji dotyczącą Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes. Emitenci opierają się na przychodach z płatności w ramach pożyczki wewnątrzgrupowej udzielonej nam przez emitentów w celu dokonania płatności odsetek i kapitału na 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes w terminie. Emitenci nie posiadają majątku, innego niż pożyczki wewnątrzgrupowe.

Obligacje 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes są strukturalnie podporządkowane wszystkim zobowiązaniom naszych spółek zależnych, które nie są gwarantami 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes.

Obligacje 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes są obligacjami emitenta i faktycznie podporządkowane są zadłużeniu i innym zobowiązaniom, w tym zobowiązaniom handlowym, naszych spółek zależnych, które nie są gwarantami Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes. Począwszy od 31 grudnia 2010 r., nasze spółki zależne, które nie są gwarantami Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes miały 5.151 zł łącznych wymagalnych zobowiązań. Efektem tego podporządkowania jest to, że w przypadku upadłości, likwidacji, rozwiązania, reorganizacji lub podobnego postępowania z udziałem spółki zależnej, która nie jest gwarantem Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes, majątek podmiotu może być wykorzystany do zapłaty dopiero po tym jak wszystkie inne roszczenia w stosunku do spółki zależnej, w tym zobowiązania handlowe, zostaną w pełni opłacone.

Warunki zadłużenia zawarte w Umowie Obligacji znacznie ograniczają nas operacyjnie i finansowo i mogą ograniczyć zdolność do działania naszej firmy, a w konsekwencji do pokrycia płatności wynikających z Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes.

Umowy Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes zawierają określone warunki zadłużenia, która ograniczają naszą zdolność do finansowania przyszłych działań, potrzeb inwestycyjnych lub możliwości wykorzystania pojawiających się ofert biznesowych, które mogłyby być podjęte w naszym interesie. Zobowiązania te ograniczają nas, między innymi, w następującym zakresie:

- udzielania gwarancji lub zaciągania dodatkowego zadłużenia;
- dokonywania inwestycji lub tzw. płatności zabronionych ;
- ustanawiania zastawów;
- zawierania transakcji leasingu zwrotnego;
- sprzedaży aktywów i udziałów w spółkach zależnych;
- wypłaty dywidendy lub dokonywania wykupu akcji własnych lub ich umorzenia, a także redystrybucji kapitału w innej formie;
- angażowania się w niektóre transakcje z podmiotami powiązanymi;
- zawierania porozumień, które ograniczają wypłaty dywidend przez spółki zależne lub spłatę kredytów i pożyczek wewnątrzgrupowych oraz
- angażowanie się w fuzje i konsolidacje.

Wydarzenia, na które nie mamy wpływu, w tym zmiany w działalności gospodarczej i ogólne warunki ekonomiczne, mogą wpływać na nasze możliwości spełnienia tych wymagań wynikających z powyższych warunków zadłużenia. Naruszenie któregośkolwiek z warunków może doprowadzić do naruszenia istotnych warunków Umowy Obligacji.

W wyniku zmiany kontroli i spadku ratingu, możemy być zmuszeni do wykupu Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% 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 oraz Obligacji 7,875% Senior Notes wykupu wszystkich lub części Obligacji 10,75% Senior Notes oraz Obligacji 7,875% Senior Notes za 101% sumy kapitału, jaką reprezentują, wraz z naliczonymi i niespłaconymi odsetkami. Jeżeli nastąpi zmiana kontroli i spadek ratingu, możemy nie mieć wystarczających zasobów, by zapłacić ustaloną cenę kupna za wszystkie Obligacje 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. Niektóre transakcje ustanawiające zmianę kontroli i spadek ratingu naszych obecnych i przyszłych instrumentów dłużnych mogą nie ustanawiać zmiany kontroli i spadku ratingu w świetle umowy Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes.

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 i Obligacjami 7,875% Senior Notes.

PTH, nasz bezpośredni udziałowiec większościowy i spółka zależna od ITI Holdings, ma znaczne zadłużenie zabezpieczone zastawem na akcjach Spółki. PTH 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 PTH, w tym wynikających z warunków odnoszących się do Obligacji 10,75% Senior Notes i Obligacji 7,875% Senior Notes, PTH może nie wypełnić swoich zobowiązań. Nie wywiązanie się przez PTH z którejkolwiek umowy dotyczącej zadłużenia, w tym nie wywiązanie się z umowy o Kredyt PTH, może w ostateczności przyspieszyć zmianę kontroli w rozumieniu umowy Obligacji 10,75% Senior Notes i umowy Obligacji 7,875% Senior Notes w wyniku wykonania przez wierzycieli PTH prawa do egzekucji, a także może spowodować, że agencje ratingowe rozważą obniżenie, zawieszenie lub wycofanie ratingu przypisanego Obligacjom 10,75% Senior Notes i Obligacji 7,875% Senior Notes. Taka zmiana kontroli oraz związane z nią obniżenie, zawieszenie lub wycofanie ratingu dawałoby inwestorom, którzy zainwestowali w Obligacje 10,75% Senior Notes i Obligacji 7,875% Senior Notes, prawo do żądania wykupu Obligacji 10,75% Senior Notes i Obligacji 7,875% 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 i Obligacji 7,875% Senior Notes w takiej sytuacji.

Interesy naszego głównego udziałowca mogą być sprzeczne z państwa interesami, jako posiadacza Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes.

Grupa ITI w dniu 22 lutego 2011, posiada 56,22% naszego kapitału akcyjnego uprawnionego do głosowania. Dodatkowo kilku członków naszej rady nadzorczej jest również członkami kadry kierowniczej ITI Holdings lub innych spółek w grupie ITI. W rezultacie, ITI Holdings i te osoby fizyczne, poprzez swoje udziały lub ich stanowiska w naszej radzie nadzorczej, posiadają i będą w dalszym ciągu posiadać, bezpośrednio lub pośrednio wpływ na naszą strukturę prawną i kapitałową, jak również na zdolność do wyboru i zmiany naszych zarządzeń oraz do zatwierdzania innych zmian w naszych działaniach oraz kontrolować wyniki spraw wymagających działania przez akcjonariuszy. Ich interesy mogą w pewnych okolicznościach być sprzeczne z Państwa interesami jako posiadaczami Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes.

Ryzyko walutowe lub konsekwencje podatkowe wynikające z inwestycji w Obligacje 10,75% Senior Notes oraz Obligacje 7,875% Senior Notes

Obligacje 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes są denominowane i płatne w euro. Jeżeli inwestycja jest w walutach innych niż euro, inwestycja w Obligacje 10,75% Senior Notes i Obligacje 7,875% Senior Notes pociąga za sobą ryzyko walutowe związane, wśród innych czynników, z możliwymi znaczącymi zmianami w wartości euro w stosunku do innych walut ze względu na ekonomiczne, polityczne oraz inne czynniki, nad którymi nie posiadamy kontroli. Spadek wartości euro wobec waluty państwa inwestycji może spowodować efektywny spadek rzeczywistej rentowności Obligacji 10,75% Senior Notes oraz Obligacji 7,875% Senior Notes poniżej ich kuponowych stawek i może skutkować stratą w walucie państwa inwestycji. Inwestycje w Obligacje 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes mogą również mieć istotne konsekwencje podatkowe.

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 (oba otrzymały rating B+ od Standard & Poor's Rating Service oraz B1 od Moody's Investors Service) spółki zostaną obniżone przez agencje, zdolność do zaciągnięcia dodatkowego długu może być ograniczona i w związku z tym będziemy musieli płacić wyższe odsetki, co może negatywnie wpłynąć na naszą pozycję finansową, wyniki operacyjne i przepływy gotówkowe.

Dodatkowo, obniżenie ratingów naszych Obligacji, może spowodować obniżenie zdolności kredytowych PTH, które z kolei może doprowadzić do zmiany własności.

Patrz także akapit: „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 i 7,875% Senior Notes”.

Transfery Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes będą ograniczone, co może mieć negatywny wpływ na wartość Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes.

Obligacje nie zostały i nie zostaną zarejestrowane zgodnie z amerykańską ustawą o papierach wartościowych ani żadnym stanowym prawem i nie zobowiązaliśmy się realizować żadnych ofert w zamian za Obligacje w przyszłości. Nie można oferować Obligacji w Stanach Zjednoczonych, chyba że zostało wydane zwolnienie lub transakcja nie podlega obowiązkowi rejestracji amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i obowiązujących przepisów ustawy stanowej o papierach wartościowych, lub na podstawie skutecznego zgłoszenia rejestracyjnego. Obligacje oraz umowa obligacji zawiera przepisy, które ograniczają oferowanie do sprzedaży lub w inny sposób przekazywanie Obligacji, chyba że zgodnie ze zwolnieniem na podstawie artykułu 144A i rozporządzeniem S lub innym wyjątkiem dostępnym z Securities Act USA. Ponadto, nie zarejestrowaliśmy Obligacji w ramach przepisów dotyczących papierów wartościowych innego kraju. Państwa obowiązkiem jest zapewnienie, że oferta i sprzedaż Obligacji w Stanach Zjednoczonych i innych krajach są zgodne z obowiązującymi tam przepisami dotyczącymi papierów wartościowych.

Aktywny rynek obrotu dla Obligacji 10,75% i 7,875% Senior Notes może się nie rozwinąć, w związku z czym możliwości transferu Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes będą bardziej ograniczone.

Mimo, że Obligacje 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes są notowane na Oficjalnej Liście Giełdy Papierów Wartościowych w Luksemburgu i dopuszczone do obrotu na Euro MTF, nie możemy zapewnić, że obligacje pozostaną w obrocie. Nie możemy zapewnić płynności żadnego rynku obligacji dla Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes, zdolności posiadaczy Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes do ich sprzedaży ani ceny, po której posiadacze Obligacji będą w stanie je sprzedać. Płynność każdego rynku Obligacji będzie zależeć od liczby posiadaczy Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes, aktualnych stóp procentowych, na rynku dla podobnych papierów wartościowych i innych czynników, w tym ogólnych warunków gospodarczych i naszej kondycji finansowej, wyników i perspektyw, a także zaleceń analityków papierów wartościowych. Pierwotni nabywcy poinformowali nas, że zamierzają zapewnić płynności Obligacjom. Mimo to, nie są oni do tego zobligowani i mogą zaprzestać takich działań w każdej chwili bez wcześniejszej informacji. W konsekwencji, nie możemy zapewnić że aktywny handel Obligacjami 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes zostanie utrzymany. Płynność i rynek transakcji Obligacji 10,75% Senior Notes i 7,875% Senior Notes może generalnie ucierpieć przez spadek obrotów na tym rynku.

Taki ogólny spadek może być spowodowany przez wiele czynników, w tym między innymi przez:

- oczekiwania względem stóp procentowych i poziomu inflacji,
- kursu wymiany walut,
- ogólne tendencje gospodarcze i handlowe;
- zmiany regulacyjne, w krajach, w których działamy i UE;
- stan rynku mediowego w krajach, w których działamy, i
- postrzeganie nas i innych spółek, które inwestorzy uznają za porównywalne w branży telewizyjnej i branży mediów online, przez inwestorów i analityków papierów wartościowych

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. Wierniczej 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, posiadającą na 31 grudnia 2010 roku niemal 805.000 (nie w tysiącach) aktywnych abonentów 'n'. Od października 2008 platforma 'n' jest również operatorem TNK oraz, po uruchomieniu 17 maja TNK HD, telewizji satelitarnej w wysokiej rozdzielczości świadczącej usługi na zasadzie przedpłaty. TNK miała niemal 322.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów (włączając TNK HD) na 31 grudnia 2010 r.

- **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. W dniu 14 lutego 2010 r. uruchomiliśmy Onet VOD, nową, internetową usługę video na żądanie.

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.

Wierzmy, 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 NAM, w roku 2010 wszystkie nasze kanały uzyskały całodobowy udział ogólnopolski na poziomie 21,1%, a kanał TVN osiągnął udział w swojej grupie docelowej w *peak-time* na poziomie 23,7%. Tak wysoki udział widowni docelowej zwiększa naszą atrakcyjność dla reklamodawców. Dane NAM wskazują również, że w 2010 r. osiągnęliśmy 38.4% udziału w reklamie telewizyjnej w Polsce (*share of voice, GRP30", 16-49, miasta 100.000 +, 18:00-23:00*). Na dzień 31 grudnia 2010 roku cyfrowa platforma 'n' posiadała ponad 805,000 (nie w tysiącach) aktywnych abonentów. Od października 2008 platforma 'n' jest również operatorem TNK, która posiadała niemal 322,000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów według danych na 31 grudnia 2010 roku. Ostatnie dostępne dane, według Megapanel PBI/Gemius (z listopada 2010 r.), szacują, że miesięczna całkowita liczba użytkowników portalu Onet.pl wyniosła w listopadzie 2010 r. 13,3 milionów, podczas gdy średni czas spędzony na portalu, w przeliczeniu na użytkownika wyniósł 6 godzin i 12 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 2010 r. nasze przychody netto mierzone skumulowanym rocznym wskaźnikiem wzrostu (CAGR) rosły na poziomie 20.4%. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. osiągnęliśmy skonsolidowane przychody na poziomie 2,490,697 zł, wskaźnik EBITDA wyniósł 610.696 zł z marżą EBITDA na poziomie 24,5%.

SEGMENT NADAWANIA I PRODUKCJI TELEWIZYJNEJ

W roku zakończonym 31 grudnia 2010 r. segment ten przyniósł 65,1 % naszych przychodów.

Informacje o branży

Polski rynek nadawców telewizyjnych

Polska to największy kraj pod względem liczby mieszkańców w Europie Środkowej (około 38 milionów). Według NAM w 2009 r. niemal 100% z 13,9 miliona gospodarstw domowych posiadało przynajmniej jeden odbiornik telewizyjny, a około 24,0% gospodarstw domowych miało więcej niż jeden odbiornik telewizyjny.

Polski rynek nadawców telewizyjnych tworzą nadawcy publiczni i prywatni nadawcy komercyjni. Na dzień 31 grudnia 2010 r., Operatorzy satelitarnej oferowali usługi Premium DTH dla 4,8 miliona gospodarstw domowych a penetracja rynku wyniosła 34,8%, podczas gdy sieć telewizji kablowej obsługiwała 4,7 miliona gospodarstw domowych, w tym pakiety socjalne, a wskaźnik penetracji rynku telewizji kablowej w Polsce wyniósł 33,7%. Bazując na ankiecie przeprowadzonej przez TGI Nielsen Audience Measurement w grudniu 2010 r., szacujemy, iż około 2,8% 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 31,5% 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 2010 r., ponad 150 kanałów polskojęzycznych.

Telewizja w Polsce pojawiła się w latach 50, gdy nadawanie rozpoczęła publiczna Telewizja Polska S.A. powszechnie znana jako „TVP”. TVP nadaje dwa kanały ogólnopolskie – TVP1 i TVP2 oraz osiem ogólnokrajowych kanałów. TVP 1 i TVP 2 nadają w głównej mierze polskie programy rozrywkowe, filmy, seriale, programy sportowe, dokumentalne i informacyjne. TVP HD to nadawany w wysokiej rozdzielczości obrazu polski publicznie nadawany kanał, który został uruchomiony w 2008 r. TVP Info to kanał informacyjny uruchomiony w 2007 roku poświęcony informacjom z kraju i zagranicy. TVP Kultura uruchomiony został w 2005 roku i poświęcony jest tematyce kulturalnej. TVP Sport to kanał sportowy uruchomiony w 2006 roku. TVP Historia powstał w 2006 roku. To kanał historyczny, oparty przede wszystkim na produkcji własnych programów oraz zasobach archiwalnych TVP. Dodatkowo TVP nadaje również kanał TVP Polonia, zawierający głównie programy przeznaczone dla Polaków mieszkających w Stanach Zjednoczonych, Europie i Australii. Oferta programowa TVP Polonia składa się w głównej mierze z polskich filmów i seriali uzupełnianych programami sportowymi i informacyjnymi.

Do 1992 r. TVP była jedynym polskim nadawcą telewizyjnym. Od tego czasu, w wyniku otwarcia polskiego rynku telewizyjnego dla prywatnych nadawców komercyjnych, liczba kanałów telewizyjnych znacznie wzrosła. 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 2009 r., Telewizja Polska S.A., nadawca krajowy, powszechnie znany jako TVP uzyskała około 17.2% 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 226 minut dziennie. W tabeli poniżej przedstawiono średni dzienny czas oglądania telewizji (w minutach) w Polsce w porównaniu do pięciu krajów Europy w 2009 r.

| Kraj | Średni czas w minutach |
|-----------------|------------------------|
| Włochy | 254 |
| Hiszpania | 236 |
| Niemcy | 212 |
| Francja | 217 |
| Polska | 226 |
| Czechy | 198 |

Źródło: Egta

Polski rynek telewizji kablowej i satelitarnej

Zgodnie ze *Sprawozdaniem Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji* polscy nadawcy telewizyjni nadają 15 kanałów za pośrednictwem nadajników naziemnych, 79 satelitarnych i 228 za pośrednictwem telewizji kablowych. Rynek telewizji kablowej przechodzi przez proces konsolidacji, ale wciąż jest bardzo rozdrobniony i obejmuje około 550 operatorów (włączając DSL/IPTV, zrzeszone firmy są liczone jako jeden operator). UPC, Aster, Vectra i Multimedia to najwięksi polscy operatorzy kablowi, którzy łącznie posiadają 61% rynku telewizji kablowej w Polsce na dzień 31 grudnia 2010 r. Oczekuje się, że wiosną 2011 r. na zakup Aster przez UPC zostanie sfinalizowany (z zastrzeżeniem zgody urzędu antymonopolowego). Polska płaci rynku cyfrowego satelitarnego jest podzielony między czterech operatorów platform cyfrowych: (1) Canal + Cyfrowy Sp. z oo, operator CYFRA +, (2) Cyfrowy Polsat SA, operujący platformą Polsat Cyfrowy, (3) ITI Neovision Sp. z oo, operująca platformą 'n' i TNK oraz (4) Telekomunikacja Polska SA ("TP"), operująca platformą TP. Niedawno TVN zawarło umowę ramową o współpracy z TP (patrz sekcja: "Transakcje z podmiotami powiązanymi" - "Ramowa umowa o współpracy z Telekomunikacją Polską S.A"). Operatorzy platform satelitarnych oferują ok. 150 kanałów telewizyjnych w języku polskim.

Polski rynek reklamowy

Polska jest jednym z największych rynków reklamowych w Europie Środkowej i Wschodniej o łącznych wydatkach reklamowych netto (który jest obliczany na podstawie cen netto na czasu antenowego ustalanego przez nadawców oraz agencje reklamowe, po upustach i rabatach) około 7.338 mln zł w 2010 r. (według Starlink). Z danych zebranych przez Starlink wynika, że łączna kwota netto wydatków reklamowych dla wszystkich polskich mediów wzrosła o 4,5% w 2010 roku. Jednak łączna wartość rynku reklamy telewizyjnej w 2010 r. była o 7,2% wyższa niż w 2010 roku.

Reklama telewizyjna jest główną formą reklamy w Polsce i stanowiła około 52,3% łącznych wydatków reklamowych netto za rok zakończony 31 grudnia 2010 roku, według Starlink. W roku 2010 łączna kwota netto wydatków na reklamę telewizyjną w Polsce wyniosła około 3.840 mld zł.

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

| Media | Rok | |
|--|------------|------------|
| | 2009 | 2010 |
| Telewizja..... | 51 | 52 |
| Internet (włączając reklamę graficzną i wyszukiwarki)..... | 12 | 14 |
| Czasopisma..... | 11 | 10 |
| Gazety..... | 9 | 8 |
| Radio..... | 8 | 8 |
| Reklama zewnętrzna..... | 8 | 7 |
| Kino..... | 1 | 1 |
| Razem | 100 | 100 |

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 (nie w tysiącach) 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.

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 w długoterminowej perspektywie wydatki na reklamę w Polsce wzrosną w związku z poniższymi czynnikami:

- oczekiwany wzrost PKB w Polsce,
- ceny komercyjnego czasu antenowego w telewizji, są nadal 70% niższe niż w krajach Europy Zachodniej (wskazane w bazie danych EGTA) i tańsze niż w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej, w tym Czech, Węgier, Litwy, Łotwy i Estonii, zgodnie z danymi EGTA z 2009 r.
- efektywność telewizji jako medium w kontekście ceny, zasięgu i wpływu.

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. Kanał TVN był pierwszy polskim kanałem, który wprowadził programy o sprawach bieżących, taki jak "Pod Napięciem, w 1998 r. i Uwaga, w 2002 r., do peak time.

Inne istotne sukcesy kanału TVN obejmują emisję programów rozrywkowych światowych formatów, takich jak *Taniec z gwiazdami*, *You Can Dance – Po Prostu Tańcz*, *Mam talent!*, *Poland's Next TOP Model* i lokalnie produkowanych seriali takich jak *Na Wspólnej*, *Majka i Usta Usta*.

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 ⁽¹⁾ |
|--|-------------------|-------------------------------|---|-----------------------------|--|
| TVN..... | 1997 | rozrywkowo-informacyjny | ogólnodostępny (FTA), nadajniki naziemne i satelitarne, platformy cyfrowe i telewizje kablowe (DSL) | bezpłatny | 91% |
| TVN 24..... | 2001 | informacyjny | satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL, Internet | abonament | 58% |
| TVN 7..... | 2002 | rozrywkowy | satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL | bezpłatny dostęp z satelity | 64% |
| TVN Meteo..... | 2003 | pogoda | satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL | abonament | 55% |
| TVN Turbo..... | 2003 | motoryzacyjny | satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL | abonament | 56% |
| TVN Style..... | 2004 | zdrowie i uroda | satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL | abonament | 57% |
| ITVN..... | 2004 | rozrywkowy | nadajniki satelitarne zagranicą, telewizje kablowe zagranicą | abonament | n/d ⁽²⁾ |
| NTL Radomsko ⁽³⁾ ... | 1995 | regionalny | nadajnik naziemny (FTA) i lokalna sieć kablowa | bezpłatny | - |
| Telezakupy Mango 24 ⁽⁴⁾ | 2003 | telesprzedaż | niekodowane nadajniki satelitarne, satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL | bezpłatny dostęp z satelity | 58% |
| TVN CNBC ... | 2007 | biznes | satelitarne platformy cyfrowe, telewizje kablowe i DSL, Internet | abonament | 33% |
| TVN Warszawa..... | 2008 | Informacje lokalne i rozrywka | niekodowane nadajniki satelitarne, platformy cyfrowe i telewizje kablowe oraz DSL | bezpłatny dostęp z satelity | 24% |

(1) *Penetracja gospodarstw domowych oznacza procent gospodarstw domowych w Polsce, które są w stanie dobrać odpowiedni kanał*

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

(3) *Zakupiony przez nas w 2005 r.*

(4) *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, serie dokumentalne i fabularne. Poniższa tabela przedstawia oglądalność ogólnopolską, najbardziej udanych według nas programów TVN emitowanych w 2010 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(%) |
|-------------------------|----------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 13 lipca 2010 r. | Fakty | Główny program informacyjny | 41,9 |
| 27 listopada 2010 r. | Mam talent | Program rozrywkowy | 38,8 |
| 28 listopada 2010 r. | Taniec z Gwiazdami | Program rozrywkowy | 32,7 |
| 27 listopada 2010 r. | Książę i Ja | Film | 32,4 |
| | You Can Dance | | |
| 3 marca 2010 r. | – Po postu tańcz | Program rozrywkowy | 31,3 |
| 10 czerwca 2010 r. | Majka | Serial | 30,5 |
| 10 czerwca 2010 r. | Detektywi | Serial docu-crime | 29,4 |
| 2 października 2010 r. | Zróbmy sobie wnuka | Film | 29,1 |
| 5 maja 2010 r. | W-11 Wydział śledczy | Serial docu-crime | 28,6 |
| 16 października 2010 r. | Uwaga! | Program publicystyczny | 27,9 |

Źródło: NAM.

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 2010 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 dla niemal 8 milionów odbiorców za pośrednictwem cyfrowych platform satelitarnych działających w Polsce, takich jak Cyfra+, Cyfrowy Polsat, platforma cyfrowa „n”, TP i TNK oraz przez ponad 500 sieci kablowych (spośród ponad 550 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 2010 r. około 49,6% naszych przychodów pochodziło z reklam telewizyjnych. Udało nam się zdywersyfikować źródła naszych przychodów reklamowych dzięki rozwojowi dodatkowych źródeł, wliczając w to opłaty abonamentowe z cyfrowej platformy 'n', przychody z opłat od telewizji kablowych i operatorów platform cyfrowych, 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 2006 r.

Widownia ogólnopolska peak-time

| Kanał | 2006 (%) | 2007 (%) | 2008 (%) | 2009(%) | 2010(%) |
|---------------------------------|----------|----------|----------|---------|---------|
| Grupa TVN, w tym m. in.: | 23,7 | 24,3 | 24,6 | 23,8 | 23,7 |
| TVN | 20,4 | 20,0 | 20,4 | 19,5 | 18,8 |
| TVN 7 | 1,4 | 1,4 | 1,6 | 1,6 | 1,6 |
| TVN 24 | 1,3 | 2,1 | 1,9 | 1,9 | 2,5 |
| TVN Meteo | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| TVN Turbo | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| TVN Style | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| TVP 1..... | 24,6 | 23,5 | 22,5 | 21,2 | 20,6 |
| TVP 2..... | 19,5 | 17,7 | 17,3 | 17,1 | 16,6 |
| Polsat..... | 17,4 | 18,6 | 17,6 | 16,0 | 14,6 |
| TV 4..... | 1,9 | 2,1 | 1,8 | 2,2 | 2,4 |
| Pozostałe..... | 12,9 | 13,8 | 16,2 | 19,8 | 22,1 |

Źródło: NAM

Widownia 16-49 peak-time

| Kanał | 2006 (%) | 2007 (%) | 2008 (%) | 2009 (%) | 2010(%) |
|---------------------------------|----------|----------|----------|----------|---------|
| Grupa TVN, w tym m. in.: | 25,1 | 24,4 | 25,0 | 24,2 | 23,7 |
| TVN..... | 21,6 | 20,3 | 20,6 | 20,0 | 19,2 |
| TVN 7 | 1,7 | 1,7 | 2,1 | 2,0 | 1,9 |
| TVN 24..... | 1,1 | 1,6 | 1,3 | 1,2 | 1,6 |
| TVN Meteo..... | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| TVN Turbo..... | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| TVN Style..... | 0,3 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 |
| TVP 1..... | 22,6 | 21,2 | 19,9 | 18,4 | 18,0 |
| TVP 2..... | 17,7 | 16,0 | 15,8 | 16,1 | 15,5 |
| Polsat..... | 20,0 | 21,8 | 20,4 | 18,4 | 16,7 |
| TV 4..... | 2,1 | 2,4 | 2,2 | 2,6 | 2,7 |
| Pozostałe | 12,5 | 14,2 | 16,7 | 20,3 | 23,4 |

Źródło: NAM

Według danych NAM, w 2010 r., łącznie nasze kanały pozyskały, średnio 21,1% 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 2006 r.

Widownia ogólnopolska całodobowo

| Kanał | 2006 (%) | 2007 (%) | 2008 (%) | 2009 (%) | 2010(%) |
|---------------------------------|----------|----------|----------|----------|---------|
| Grupa TVN, w tym m. in.: | 20,8 | 21,8 | 21,9 | 21,2 | 21,1 |
| TVN..... | 16,7 | 16,5 | 16,7 | 15,9 | 15,2 |
| TVN 7..... | 1,4 | 1,5 | 1,6 | 1,7 | 1,6 |
| TVN 24..... | 2,0 | 3,0 | 2,7 | 2,7 | 3,4 |
| TVN Meteo..... | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| TVN Turbo | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,4 | 0,4 |
| TVN Style..... | 0,3 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 |
| TVP 1 | 24,0 | 23,2 | 22,6 | 20,9 | 19,3 |
| TVP 2 | 20,1 | 18,0 | 16,8 | 15,4 | 14,5 |
| Polsat | 16,1 | 16,8 | 15,4 | 14,8 | 13,8 |
| TV 4..... | 2,1 | 2,1 | 1,8 | 2,1 | 2,1 |
| Pozostałe | 16,9 | 18,1 | 21,5 | 25,6 | 29,2 |

Źródło: NAM

Widownia 16-49 całodobowo

| Kanał | 2006 (%) | 2007 (%) | 2008 (%) | 2009 (%) | 2010(%) |
|---------------------------------|----------|----------|----------|----------|---------|
| Grupa TVN, w tym m. in.: | 22,4 | 22,3 | 22,8 | 22,1 | 22,3 |
| TVN..... | 18,2 | 17,2 | 17,5 | 16,9 | 16,4 |
| TVN 7..... | 1,7 | 1,8 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| TVN 24..... | 1,5 | 2,3 | 2,0 | 2,0 | 2,6 |
| TVN Meteo..... | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 0,1 | 0,2 |
| TVN Turbo | 0,5 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| TVN Style..... | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,5 | 0,5 |
| TVP 1 | 21,2 | 20,2 | 19,2 | 17,5 | 15,9 |
| TVP 2 | 18,9 | 16,8 | 15,6 | 14,3 | 13,5 |
| Polsat | 18,7 | 19,9 | 18,5 | 17,4 | 16,0 |
| TV 4..... | 2,3 | 2,4 | 2,2 | 2,5 | 2,5 |
| Pozostałe | 16,5 | 18,4 | 21,7 | 26,2 | 29,8 |

Źródło: NAM

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 2010 r. pochodziła od domów mediowych reprezentujących różnych reklamodawców, podczas gdy pozostałą część stanowiły przychody wynikające bezpośrednio z umów z indywidualnymi reklamodawcami. W ciągu roku zakończonego 31 grudnia 2010 r. dziesięciu największych indywidualnych reklamodawców odpowiadało za około 20,5% przychodów z reklam ogółem, przy czym żaden z reklamodawców nie generował więcej niż 3,5% 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 2010 r. 47% sprzedaży reklam w kanale TVN opartych było o pakiety punktów ratingowych w porównaniu do 45% w 2009 roku.

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.

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 NAM. 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 NAM wskazują, że w 2010 r. Grupa TVN zyskała 38,4% 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 29,2%. 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 2010 r.

| Grupa | Całodobowy udział w widowni ogólnopolskiej (%) | Całodobowy udział w rynku reklamy (share of voice) (%) |
|--------------------|---|---|
| Grupa TVN | 22,4 | 27,1 |
| Grupa TVP | 33,0 | 36,8 |
| Grupa Polsat | 21,7 | 24,5 |
| Pozostali..... | 22,9 | 11,6 |
| Razem | 100,0 | 100,0 |

Źródło: NAM

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 2010 r.

| Grupa | Udział w grupie docelowej w <i>peak-time</i> (%) | Udział w rynku reklamy w <i>peak-time</i> (share of voice) (%) |
|--------------------|--|--|
| Grupa TVN | 29,2 | 38,4 |
| Grupa TVP | 29,8 | 24,4 |
| Grupa Polsat | 18,2 | 22,7 |
| Pozostali | 22,8 | 14,5 |
| Razem | 100,0 | 100,0 |

Źródło: NAM

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 2010 r.

| Kanał | Udział w grupie docelowej w <i>peak-time</i> (%) | Udział w rynku reklamy w <i>peak-time</i> (share of voice) (%) |
|-----------------|--|--|
| TVN | 23,7 | 32,6 |
| TVP 1 | 14,3 | 13,4 |
| TVP 2 | 12,4 | 9,8 |
| Polsat | 13,6 | 18,0 |
| Pozostali | 36,0 | 26,2 |
| Razem | 100,0 | 100,0 |

Źródło: NAM

Źródła zawartości programowej

Programy produkowane przez Grupę TVN

Produkujemy zróżnicowane programy, w tym programy informacyjne i publicystyczne, programy dokumentalne, *reality show*, *talk shows*, teleturnieje, filmy i seriale obyczajowe. W 2010 r. wyprodukowaliśmy około 3.095 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, 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 Zimowa Olimpiada w Vancouver 2010, Katastrofa Smoleńska, ewakuacja górników w Chile jak również

Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej 2010. 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 3,3 % 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 2010 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 | 97% |
| TVN | 91% |

Źródło: NAM.

Według NAM w 2010 r. TVP1, TVP2 i Polsat łącznie osiągnęły udział w widowni ogólnopolskiej całodobowo na poziomie 47,6%. Nasz udział w rynku w tym okresie wyniósł 15,2%. Łączny udział w widowni ogólnopolskiej całodobowo TVP1, TVP2 i Polsatu na obszarze zasięgu TVN wynosił 43,3%, podczas gdy TVN osiągnął poziom 16,7%.

Za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. TVP osiąga około 17,2% 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, która rozpoczęła nadawanie w 1992 r., była pierwszą polską telewizją niepubliczną. Polsat emituje polskie programy rozrywkowe, filmy, seriale, programy sportowe i informacyjne. W marcu 1997 r., telewizja Polsat uruchomiła Polsat 2 – bezpłatny program transmitowany przez satelitę, emitujący programy informacyjne i publicystyczne.

Pozostałe udziały w oglądalności podzielone są pomiędzy ponad 146 polskojęzycznych kanałów kablowych i satelitarnych. Według NAM w 2010 r. pozostali uczestnicy rynku posiadali łączny udział w całodobowej ogólnopolskiej widowni na poziomie 37,2%.

CYFROWA PŁATNA TELEWIZJA SATELITARNA

W roku zakończonym 31 grudnia 2010 r. segment ten przyniósł 24,6% naszych łącznych przychodów.

Rynek płatnej telewizji

Rynek płatnej telewizji w Polsce

Rynek płatnej telewizji w Polsce składa się głównie z kablowych operatorów telewizyjnych oraz satelitarnych operatorów cyfrowych. Rynek telewizji kablowych poddawany jest konsolidacji, ale ciągle składa się z około 550 operatorów. 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 telefonu. 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 określonych częściach sieci kablowych ponieważ proces jest bardzo kapitałochłonny. Na dzień 31 grudnia 2010 r. najwięksi polscy operatorzy sieci kablowych, czyli: UPC, Aster, Vectra i Multimedia, posiadali łącznie 61% rynku. 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. (patrz sekcja "Transakcje z podmiotami powiązanymi" - "Ramowa umowa o współpracy z Telekomunikacją Polską S.A.").

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 31 grudnia 2010 r., penetracja płatnej telewizji wśród polskich gospodarstw domowych, szacowana była na poziomie 72%, nie uwzględniającym gospodarstw, które korzystają z więcej niż jednej usługi płatnej telewizji. Pozostaje duży potencjał penetracji rynku płatnej telewizji, ponieważ liczba darmowych polskojęzycznych kanałów jest ograniczona, rośnie liczba polskich gospodarstw domowych zainteresowanych wielokanałową telewizją, polepsza się sytuacja finansowa gospodarstw domowych pozwalająca na zwiększenie wydatków na opłaty abonamentowe.
- 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 do zapewnienia dostatecznej jakości 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.

Przejęcie platformy 'n'

W dniu 10 marca 2010 r. zakończyliśmy transakcję przejęcia od ITI Media pozostałych 49% akcji w DTH Poland Holding Coöperatief U.A, które poprzez ITI Neovision Sp. z o.o. jest właścicielem i operatorem cyfrowej platformy 'n'. Cena zakupu wyniosła 188,000 euro, z których 148,000 euro zostało zapłacone w dniu zamknięcia transakcji poprzez emisję 148,000 euro dodatkowych Obligacji 10,75% Senior Notes na rzecz ITI Media, PTH oraz N-Vision.

Pozostałe 40,000 euro ceny zakupu zostało spłacone poprzez dwa Instrumenty Promissory Notes, które zostały wpłacone na konto escrow i przechowywane zgodnie z Umową Escrow. Instrumenty Promissory Notes zostały wyemitowane przez TVN S.A. i miały takie same warunki jak Obligacje 10,75% Senior Notes wyemitowane 30 kwietnia 2010 r. i od razu umorzone. Kwota 40,000 euro dodatkowych Obligacji 10,75% Senior Notes przechowywana była na koncie escrow zgodnie z Umową Escrow z dnia 10 listopada 2010 r. i została zwolniona w związku z zaistnieniem ustalonych okoliczności dotyczących z ITI Neovision.

W związku z transakcją, podpisaliśmy także umowę z ITI Media i Neovision Holding B.V, o zakazie konkurencji datowaną na 10 marca 2010 r. Umowa o zakazie konkurencji zabrania ITI Media, przez okres roku od 10 marca 2010 r. : (i) bezpośrednio lub pośrednio włączać się w działalność dystrybucyjną płatnej telewizji w Polsce poprzez cyfrowe systemy satelitarne lub Internet oraz (ii) zatrudniania niektórych z pracowników oraz osób które były członkami zarządu ITI Neovision w ciągu ostatniego roku.

Z dniem 30 kwietnia 2010 r. DTH Poland Holding Cooperatief U.A. zostało prawnym właścicielem aktywów i zobowiązań Neovision Holding B.V. Przejęcie nastąpiło poprzez prawne połączenie Neovision Holding B.V z Neovision Holding II B.V.

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 2010 r. cyfrowa platforma 'n' posiadała niemal 805.000 (nie w tysiącach) aktywnych abonentów, a TNK posiadała prawie 322.000 (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 „wideo 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 seriale.

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 2010 r. TNK miało prawie 322.000 (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 sześciu 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. W maju 2010 r. oferta TNK została poszerzona o usługę w wysokiej rozdzielczości („TNK HD”), w bogatszą ofertą programową i nowymi dekodernami, udostępniającymi nowe możliwości takie jak możliwość odbioru cyfrowej telewizji naziemnej a także podłączenia zewnętrznego dysku. Na dzień 31 grudnia 2010 r. TNK posiadała 291,000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów oraz dodatkowo 31,000 aktywnych klientów nowej usługi TNK HD.

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.

Wdrożyliśmy kilka systemów ochrony przeciw piractwu w segmencie płatnej telewizji, włączając najnowszy warunkowy system dostępu Conax CAS 7 wraz z połączonymi kartami i dekodernami 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 2007, 2008, 2009 i 2010:

| Platforma | Liczba abonentów (w tysiącach) | | | |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| 'n' (1)..... | 272 | 493 | 692 | 805 |
| TNK (1)..... | - | 92 | 262 | 322 |
| 'n' i TNK łącznie..... | 272 | 585 | 954 | 1.127 |
| Cyfrowy Polsat (2)..... | 2.068 | 2.727 | 3.200 | 3.434 |
| Cyfra + (3)..... | 1.070 | 1.380 | 1.500 | 1.550 |
| TP (4)..... | 40 | 113 | 283 | 497 |
| łącznie na rynku..... | 3.450 | 4.805 | 5.937 | 6.608 |

(1) Dane własne TVN;

(2) Strona inwestorska Cyfrowego Polsatu

(3) Publicznie dostępne dane;

(4) Dane dotyczące TP zawierają abonentów DTH i IPTV i pochodzą ze strony inwestorskiej TP i są danymi na koniec trzeciego kwartału 2010 r.

Segment Online

W roku zakończonym 31 grudnia 2010 r. segment ten przyniósł 9,8% naszych przychodów.

Rynek Online

Polski rynek Online

Polska posiada jedną z największych liczb użytkowników Internetu w Europie Środkowej – 18,2 miliona użytkowników, w październiku 2010 r., według PBI Megapanel/Gemius. Według GUS, w 2010 r. w przybliżeniu 63,4% polskich gospodarstw domowych, z przynajmniej 1 osobą w wieku 16-74, miało dostęp do Internetu, a 57% z gospodarstw domowych miało szerokopasmowy dostęp do Internetu. Szerokopasmowy dostęp do Internetu rozumiany jest jako rodzaj połączenia (DSL, modem, 3G, dostęp satelitarny, dostęp radiowy)

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 SMG/KRC Poland Media, w trzecim kwartale 2010 r., 9,3% (1,5 miliona) użytkowników Internetu z Polsce na bieżąco korzysta z dostępu do Internetu poprzez telefon komórkowy.

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 2010 roku wyniósł w przybliżeniu 1.032 milionów zł, w porównaniu do 838 milionów zł w 2009 roku, reprezentując wzrost o 24,3%.

Szacunki dotyczące rynku reklamy internetowej netto oparte są na pochodzących z monitoringu 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 szacunkach 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.:

- oczekiwany wzrost produktu krajowego brutto oraz wzrost poziomu wydatków klientów;
- 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.

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 2010 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 4,6 miliona w październiku 2010 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 1,4 milionową grupą użytkowników.
- Onet VOD oferuje popularne polskie i amerykańskie seriale, programy telewizyjne oraz filmy, a także darmowy dostęp do pierwszych odcinków najnowych produkcji TVNu. Usługa została uruchomiona 14 lutego 2010 r. Onet VOD osiągnął 2.7 miliona użytkowników w październiku 2010 r.

Dodatkowo, poza pozycjami powyżej, jesteśmy właścicielami i operatorami innych wortalii, funkcjonujących 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 vortal Zumi, poprzez zewnętrznych partnerów oraz inne strony pomagające w szukaniu pracy, serwisy motoryzacyjne i inne.

Wyświetlanie reklam. Generujemy przychody związane z wyświetlaniem reklam na stronach internetowych Onet.pl, wortalach 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 potwierdzenia ich zawarcia, na przykład, gdy zostało złożone zamówienie przez Pasaż Handlowy (Pasaż Onet.pl), serwis biznes Onet.pl i inne.

Przychody z wyszukiwarki internetowej. 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 rodzaje 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 224 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.

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 portalami 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 październik 2010 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 październiku 2010 r.

| Strony internetowe | Typ | Zasięg | Użytkownicy ("real users") |
|---------------------|------------------------|--------------|-------------------------------|
| Google.pl..... | wyszukiwarka | 93,2% | 16.991 |
| Onet.pl..... | Portal | 72,7% | 13.264 |
| nasza-klasa.pl..... | portal społecznościowy | 67,0% | 12.212 |
| WP.pl..... | Portal | 66,3% | 12.088 |
| Gazeta.pl..... | Portal | 63,9% | 11.651 |
| Allegro.pl..... | aukcje internetowe | 63,2% | 11.525 |
| Interia.pl..... | Portal | 61,3% | 11.178 |
| o2.pl..... | Portal | 55,5% | 10.119 |

Źródło: Megapanel PBI/Gemius, październik 2010.

Poniższa tabela przedstawia całkowity, miesięczny czas spędzony przez użytkowników na portalu Onet.pl i na pozostałych siedmiu wiodących polskich stronach internetowych w październiku 2010 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) |
|---------------------|--------------------|---------------------------------|---|
| Onet.pl..... | Portal | 79.136 | 5:57 |
| WP.pl..... | Portal | 68.593 | 5:40 |
| Allegro.pl..... | aukcje internetowe | 55.391 | 4:48 |
| Interia.pl..... | Portal | 37.752 | 3:22 |
| O2.pl..... | Portal | 29.115 | 2:52 |
| Gazeta.pl..... | Portal | 24.333 | 2:05 |

Źródło: Megapanel PBI/Gemius, październik 2010.

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 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 uruchomić dodatkowe wortale oraz serwisy skierowane częściowo na te sektory rynku reklamowego, na których są one niedostatecznie lub wręcz w ogóle nie są reprezentowane. Pragniemy 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 umożliwi 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 2010 r. łącznie około 57,2% naszych przychodów pochodziło z reklamy telewizyjnej i internetowej, 23,2% z opłat abonamentowych platformy cyfrowej „n” a 11,8% z pozostałych przychodów (telezakupy, przychody od operatorów kablowych, opłaty za usługi internetowe).
- **Umocnienie naszej pozycji na rynku dystrybucji** – Zamierzamy wspierać rozwój cyfrowej platformy ‘n’ dla wzmocnienia naszej przewagi konkurencyjnej 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 243.315 zł w 2010 r. Z kwoty tej, 94.582 zł wydaliśmy na dekodery.

Nasze całkowite wydatki inwestycyjne w 2009 r. wyniosły 302.538 zł. Z kwoty tej, 173.242 zł wydaliśmy na dekodery. 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).

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. Dodatkowo planujemy złożyć wniosek o przedłużenie ochrony dla Republika www 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 30% powierzchni serwerowni jest użytkowane przez Onet, 50% jest dzierżawionych firmom zewnętrznym, a 20% jest pozostawione na przyszłe potrzeby.

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. 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 czerwcu 2010 r. KRRiT podjęła decyzję o nadaniu kanałowi TVN nowej częstotliwości na drugim naziemnym cyfrowym multipleksie. Kanał TVN jest obecny na MUX2 razem z następującymi darmowymi analogowymi kanałami telewizyjnymi: TVN, Polsat, TVN4 i TV Puls. W dniu 7 lipca 2010 r. Urząd Komunikacji Elektronicznej otrzymał częstotliwości dla nas na MUX2 do lipca 2025 r. Koncesja na nadawanie kanału TVN drogą naziemną została skrócona zgodnie z dniem przełączenia do 31 lipca 2013 r.

W dniu 1 września 2010 r. KRRiT przedstawiła ofertę skierowaną do komercyjnych nadawców telewizyjnych na pozostałe cztery miejsca MUX2. Jako część oferty każdy zainteresowany może otrzymać maksymalnie jedno dodatkowe miejsce na MUX2. W dniu 2 grudnia 2010 r. KRRiT opublikowała rozporządzenie nadającą nam prawo umieszczenia kanału TVN 7 z na MUX2.

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 | 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 2021 r. |
| NTL Radomsko | Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą naziemną | NTL Radomsko | KRRiT | 8 lutego 2015 r. |
| Telesakupy Mango 24 | Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną | Mango Media Sp. z o.o. | KRRiT | 27 stycznia, 2013 r. |
| nFilm HD1 | Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną | ITI Neovision | KRRiT | 27 lipca 2019 r. |
| nFilm HD2 | Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną | ITI Neovision | KRRiT | 21 października 2019 r. |
| Sport | Koncesja na rozpowszechnianie programów telewizyjnych drogą satelitarną | ITI Neovision | KRRiT | 26 grudnia 2016 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 |

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 decyzji KRRiT z 22 września 2004 r., otrzymaliśmy zgodę na wprowadzenie naszych akcji do obrotu na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, z zastrzeżeniem, że liczba i wartość naszych notowanych na GPW akcji nie przekroczy 49% naszego kapitału zakładowego i 49% praw głosu. Patrz również „Czynniki ryzyka” powyżej.

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 online obowiązują ograniczenia dotyczące reklamy określonych typów produktów, takich jak alkohol, leków na receptę i tytoniu.

Struktura organizacyjna

W skład Grupy Kapitałowej TVN S.A. na dzień 31 grudnia 2010 r. wchodzi poniższe spółki:

| Jednostka | Kraj założenia | 31 grudnia 2010 r. udział % | 31 grudnia 2010 r. % głosów na walnym zgromadzeniu |
|---|-----------------|--------------------------------|---|
| TVN S.A..... | Polska | n/a | n/a |
| Grupa Onet.pl S.A. ¹ | Polska | 100 | 100 |
| Dream Lab Onet Sp. z o.o. ¹ | 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. ² | Polska | 100 | 100 |
| Thema Film Sp. z o.o..... | Polska | 100 | 100 |
| TVN Finance Corporation Plc w dobrowolnej likwidacji z woli udziałowców..... | Wielka Brytania | 100 | 100 |
| TVN Finance Corporation II AB..... | Szwecja | 100 | 100 |
| TVN Finance Corporation III AB..... | Szwecja | 100 | 100 |
| Grupa Onet Poland Holding B.V. ¹ | Holandia | 100 | 100 |
| Media Entertainment Ventures Int Ltd ¹ | Malta | 100 | 100 |
| DTH Poland Holding Coöperatief U.A. ² | Holandia | 100 | 100 |
| ITI Neovision Sp. z o.o. ² | Polska | 100 | 100 |
| Cyfrowy Dom Sp. z o.o. ² | Polska | 100 | 100 |
| Neovision UK Ltd ² | Wielka Brytania | 100 | 100 |
| Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o..... | Polska | 50 | 50 |
| MGM Chanel Poland Ltd (joint venture) ² | Wielka Brytania | 45 | 45 |
| Polskie Badanie Internetu Sp. z o.o. ³ | Polska | 20 | 20 |

1) 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.

2) DTH Poland Holding Coöperatief U.A (wcześniej Neovision Holding B.V.) posiada w całości ITI Neovision Sp. z o.o. (Polska), Neovision UK Ltd. (Wielka Brytania), udziałów w Cyfrowy Dom Sp. z o.o. i 45 % udział w joint venture MGM Channel Poland Ltd.

PUNKT 2. 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 2010 r. nie są w pełni porównywalne z wynikami finansowymi za analogiczny okres 2009 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. 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 2010 r. nie są w pełni porównywalne z wynikami finansowymi za analogiczny okres 2009 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 z dnia 10 marca 2010 r., posiadamy bezpośrednio 100% udziałów w Neovision Holding.

Nasz rok obrotowy kończy się 31 grudnia każdego roku. Odniesienia do lat 2008, 2009 i 2010 stanowią odniesienia odpowiednio do lat zakończonych 31 grudnia 2008, 2009 i 2010 r. O ile nie zazaczyliśmy inaczej, odniesienia do złotych, euro i dolarów amerykańskich (zł, EUR, USD) są wyrażone w tysiącach.

Podsumowanie

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

| (PLN) | Rok zakończony 31 grudnia | | | | | |
|--|---------------------------|----------------|--|----------------|----------------|-------------------------------|
| | 2010 | 2009 | Wzrost/ (spadek) 2009 do 2008 (%) | 2009 | 2008 | Wzrost 2009 do 2008 (%) |
| Przychody ze sprzedaży | 2,490.697 | 2.115.123 | 17,8 | 2.115.123 | 1.897.309 | 11,5 |
| Zysk z działalności operacyjnej | 363.761 | 612.090 | (40,6) | 612.090 | 631.875 | (3,1) |
| Zysk netto w okresie | 45.861 | 346.156 | (86,8) | 346.156 | 363.676 | (4,8) |
| Zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A..... | 42.754 | 420.821 | (89,8) | 420.821 | 363.676 | 15,7 |

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 | | | | | |
|--|---------------------------|----------------|--|----------------|----------------|-------------------------------|
| | 2010 | 2009 | Wzrost/ (spadek) 2009 do 2008 (%) | 2008 | 2007 | Wzrost 2008 do 2007 (%) |
| Zysk z działalności operacyjnej..... | 363.761 | 612.090 | (40,6) | 612.090 | 631.875 | (3,1) |
| Strata z działalności operacyjnej ITI Neovision | 194.465 | 195.978 | (0,8) | 195.978 | - | - |
| Wyłączenie transakcji wewnątrzgrupowych..... | 31.624 | 28.261 | 11,9 | 28.261 | - | - |
| Zysk na stopniowym przejęciu kontroli..... | - | (122.359) | 100,0 | (122.359) | - | - |
| Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej* | - | (153.610) | 100,0 | (153.610) | - | - |
| Zysk z działalności operacyjnej, wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision i zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej | 589.850 | 560.360 | 5,3 | 560.360 | 631.875 | (11,3) |

* 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 nocie 4 naszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r.

Poniżej przedstawiamy najważniejsze zdarzenia dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r.:

- Według danych Starlink rynek reklamy telewizyjnej w Polsce w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. wzrósł się o 7,2% w porównaniu do analogicznego okresu 2009 r.
- Nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej netto, według danych Starlink, utrzymał się na poziomie 35%.
- Nasz kanał TVN 24 zwiększył swój udział w oglądalności we wszystkich kategoriach. Ogólnopolska, całodobowa oglądalność wzrosła do 3,4% z 2,7% całodobowa oglądalność w komercyjnej grupie docelowej wzrosła do 2,6%, z 2,0%, całodobowa oglądalność w grupie docelowej wzrosła do 6,3%, z 4,8%, oglądalność w komercyjnej grupie docelowej w *prime time* wzrosła do 1,6%, z 1,2%, oglądalność w grupie docelowej w *prime time* wzrosła do 4,8% z 3,7%, oglądalność w komercyjnej grupie docelowej w *peak time* wzrosła do 1,6%, z 1,2%, a

oglądalność w grupie docelowej w *peak time* wzrosła do 4,7%, z 3,6% w analogicznym okresie 2009 r. według NAM.

- Nasz portal internetowy Onet.pl osiągnął średnią miesięczną liczbę użytkowników na poziomie 13,3 miliona. Średni, miesięczny czas spędzony przez użytkownika w listopadzie 2010 r. na portalu Onet.pl wyniósł 6 godzin i 12 minut, według Megapanel PBI/Gemius.
- Nasza platforma 'n' zwiększyła swoją bazę abonencką netto o niemal 113.000 (nie w tysiącach) abonentów w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. Na dzień 31 grudnia 2010 r. platforma 'n' posiadała prawie 805.000 (nie w tysiącach) abonentów.
- TNK powiększyła swoją bazę klientów netto o ponad 19.000 (nie w tysiącach) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. Na dzień 31 grudnia 2010 r. TNK SD posiadała prawie 291.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów oraz bazę klientów na poziomie ponad 678.000 (nie w tysiącach). Na dzień 31 grudnia 2010 r. TNK HD posiadała ponad 31.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów. Platforma 'n' łącznie z TNK i TNK HD posiadały na dzień 31 grudnia 2010 r. 1.127.000 (nie w tysiącach) aktywnych abonentów i klientów, w porównaniu do 954.000 (nie w tysiącach) na dzień 31 grudnia 2009 r.
- Nasze przychody ze sprzedaży wzrosły o 17,8% do 2.490.697 zł z 2.115.123 zł w analogicznym okresie 2009 r. Wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision, nasze przychody wzrosły o 8,0% do 1.934.288 zł z 1.791.571 zł
- Przychody ze sprzedaży naszego segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej wzrosły o 98.718 zł, lub 6,5% do 1.622.028 zł, z 1.523.310 zł w analogicznym okresie 2009 r.
- Nasza platforma 'n' zwiększyła swoje przychody o 250.648 zł lub o 69,1%, do 613.146 zł, z 362.498 zł w analogicznym okresie 2009 r.
- Przychody ze sprzedaży naszego segmentu online wzrosły o 36.076 zł, lub 17,3% do 244.128 zł, z 208.052 zł w analogicznym okresie 2009 r.
- Nasz zysk z działalności operacyjnej spadł o 40,6% do 363.761 zł. Wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision nasz zysk z działalności operacyjnej wzrósł o 6,3% do 589.850 zł, a nasza marża operacyjna wyniosła 30,5% w 2010 r. i 31,3% w 2009 r.
- Nasz wskaźnik EBITDA spadł o 23,2% do 610.696 zł z 794.770 zł w analogicznym okresie 2009 r. Marża EBITDA wyniosła 24,5% w porównaniu do 37,6% w analogicznym okresie 2009 r. Wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision nasz wskaźnik EBITDA wzrósł o 4,8% do 692.162 zł, z 660.697 zł a nasza marża EBITDA wyniosła 35,8% w porównaniu do 36,9% w analogicznym okresie 2009 r.
- Odnotowaliśmy zysk netto w okresie w wysokości 45.861 zł, w porównaniu do zysku netto w okresie w wysokości 346.156 zł w analogicznym okresie 2009 r. Spadek ten wynika głównie z jednorazowego zysku na stopniowym przejęciu kontroli oraz zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej.
- W rezultacie odnotowaliśmy zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A. w wysokości 42.754 zł w porównaniu do zysku przypadającego akcjonariuszom TVN S.A. w wysokości 420.821 zł w analogicznym okresie 2009 r.
- Nasz wskaźnik zadłużenie netto/EBITDA na dzień 31 grudnia 2010 r. wyniósł 4,0 uwzględniając pożyczki od podmiotów powiązanych. Na dzień 31 grudnia 2010 r. dysponowaliśmy łącznie środkami w banku, gotówką w kasie, depozytami bankowymi o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy oraz łatwo zbywalnymi aktywami finansowymi dostępnymi do sprzedaży o łącznej wartości 802.015 zł.

- W dniu 14 lutego 2010 r. Onet.pl uruchomił Onet VOD (usługa video na żądanie). Nowy serwis oferuje popularne polskie i amerykańskie seriale, programy telewizyjne oraz filmy, darmowe pierwsze odcinki najnowszych seriali TVN-u jak również muzykę, darmowe programy dla dzieci oraz inne treści. We wrześniu 2010 r. Onet VOD osiągnął miesięczną liczbę unikalnych użytkowników na poziomie 3,9 miliona, oraz uzyskał 31,7 miliarda odsłon, według danych Gemius Traffick.
- W dniu 10 marca 2010 r. zakończyliśmy transakcję nabycia pozostałych 49% udziałów w Neovision Holding, które następnie połączyło się, 30 kwietnia 2010 r. z DTH Poland Holding. W wyniku przejęcia niekontrolujących udziałów, poprzez DTH Poland Holding, staliśmy się wyłącznym udziałowcem ITI Neovision oraz wyłącznym wierzycielem cyfrowej satelitarnej telewizji 'n' z tytułu pożyczek od udziałowców.
- W dniu 10 marca 2010 r. w celu zakończenia nabycia pozostałych udziałów w Neovision Holding, wyemitowaliśmy dodatkowe Obligacje 10,75% Senior Notes o całkowitej wartości nominalnej 148.000 euro oraz dwa Instrumenty *Promissory Notes* o łącznej wartości 40.000 euro. W dniu 30 kwietnia 2010 r. wymieniliśmy Instrumenty *Promissory Notes* na Obligacje 10,75% Senior Notes o tej samej wartości nominalnej, w związku z czym Instrumenty *Promissory Notes* zostały anulowane.
- W dniu 12 kwietnia 2010 r. nasza Rada Nadzorcza powołała Johna Driscolla do pełnienia funkcji Dyrektora Finansowego Grupy TVN oraz Członka Zarządu TVN S.A. na okres trzyletniej kadencji rozpoczynającej się z dniem 14 maja 2010 r., po tym jak Rafał Wyszomierski poinformował Radę Nadzorczą o swojej decyzji o niekandydowaniu na kolejną kadencję Zarządu.
- W dniu 17 maja 2010 r. ITI Neovision uruchomiła TNK HD, cyfrową usługę telewizyjną w wysokiej rozdzielczości, dostępną na zasadzie przedpłaty.
- W dniu 13 października 2010 r. podpisaliśmy długoterminową ramową umowę o współpracy z Telekomunikacja Polska dotyczącą wzajemnego oferowania produktów i usług oraz współtworzenia nowych ofert i usług. W szczególności, uzgodniliśmy, że będziemy współpracować w obszarach dostarczania treści programowych, abonamentowych i przedpłaconych usług płatnej telewizji satelitarnej, wideo na żądanie, dystrybucji szerokopasmowego dostępu do Internetu, a także w obszarach technologii telewizyjnej oraz marketingu.
- W dniu 19 listopada 2010 r. TVN Finance Corporation III, nasza jednostka zależna, wyemitowała Obligacje 7,875% Senior Notes o całkowitej wartości nominalnej 175,000 Euro. Obligacje 7,875% Senior Notes zostały sprzedane po cenie równej ich wartości nominalnej za łącznie 175,000 euro, są oprocentowane w wysokości 7,875% rocznie z odsetkami płatnymi w półrocznych okresach (15 maja i 15 listopada) i rozpoczynającego się w dniu 15 maja 2011 r. oraz będą zapadalne w dniu 15 listopada 2018 r.
- Dniu 23 grudnia 2010 r. wykupiliśmy Obligacje PLN o wartości nominalnej 359,000 zł, stanowiących część serii Obligacji PLN o wartości nominalnej 500,000 zł, wyemitowanych w 2008 r. z terminem wykupu w 2013 r. W wyniku wykupu Obligacje PLN o wartości nominalnej 359,000 zł uległy umorzeniu a pozostała część Obligacji PLN zostanie wykupiona nie później niż 14 czerwca 2011 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 2010 r. zostały przeliczone na euro według kursu 3,9603 zł za 1,00 euro (obowiązujący kurs wymiany NBP złotego do euro na 31 grudnia 2010 r.). Kwoty przedstawione w złotych za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. zostały przeliczone na euro według kursu 4,0044 zł za 1,00 euro (średnia arytmetyczna obowiązujących kursów wymiany NBP złotego do euro na kolejno 31 stycznia 2010 r., 28 lutego 2010 r., 31 marca 2010 r., 30 kwietnia 2010 r., 31 maja 2010 r., 30 czerwca 2010 r., 31 lipca 2010 r., 31 sierpnia 2010 r., 30 września 2010 r., 31 października 2010 r., 30 listopada 2010 r. i 31 grudnia 2010 r.). 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.).

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.

| | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia | | | |
|---|---|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| | 2009 | 2009 | 2010 | 2010 |
| | zł | euro | zł | euro |
| Skonsolidowany rachunek zysków i strat | | | | |
| Przychody ze sprzedaży | 2.115.123 | 487.288 | 2.490.697 | 621.990 |
| Zysk z działalności operacyjnej | 612.090 | 141.015 | 363.761 | 90.840 |
| Zysk brutto | 380.793 | 87.728 | 118.277 | 29.537 |
| Zysk netto w okresie | 346.156 | 79.748 | 45.861 | 11.453 |
| Zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A. | 420.821 | 96.950 | 42.754 | 10.677 |
| Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych | | | | |
| Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej | 479.767 | 110.530 | 504.060 | 125.877 |
| Wypływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej | (562.270) | (129.537) | (231.081) | (57.707) |
| Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej | 273.037 | 62.903 | (174.391) | (43.550) |
| Zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów | 190.534 | 43.896 | 98.588 | 24.620 |
| Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych dla potrzeb rozwodnionego zysku na akcję (nie w tysiącach) | 341.262.586 | 341.262.586 | 341.292.193 | 341.292.193 |
| Średnia ważona liczba potencjalnych akcji zwykłych dla potrzeb rozwodnionego zysku na akcję (nie w tysiącach) | 342.546.189 | 342.546.189 | 345.511.104 | 345.511.104 |
| Podstawowy zysk na jedną akcję przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (nie w tysiącach) | 1,23 | 0,28 | 0,13 | 0,03 |
| Rozwodniony zysk na jedną akcję przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (nie w tysiącach) | 1,23 | 0,28 | 0,12 | 0,03 |
| Dywidenda zapłacona lub deklarowana (nie w tysiącach) | 0,57 | 0,14 | 0,31 | 0,08 |
| Pozostałe dane | | | | |
| EBITDA* | 794.770 | 183.101 | 610.696 | 152.506 |
| Marża EBITDA | 37,6% | 37,6% | 24,5% | 24,5% |
| Marża operacyjna | 28,9% | 28,9% | 14,6% | 14,6% |
| Skonsolidowany bilans | | | | |
| | <u>Na dzień</u> | <u>Na dzień</u> | <u>Na dzień</u> | <u>Na dzień</u> |
| | <u>31 grudnia 2009</u> | <u>31 grudnia 2009</u> | <u>31 grudnia 2010</u> | <u>31 grudnia 2010</u> |
| | zł | euro | zł | euro |
| Aktywa | 4.983.496 | 1.213.061 | 5.191.482 | 1.310.881 |
| Aktywa obrotowe | 1.262.767 | 307.377 | 1.559.090 | 393.680 |
| Zobowiązania długoterminowe | 3.022.865 | 735.813 | 3.261.207 | 823.475 |
| Zobowiązania krótkoterminowe | 675.477 | 164.422 | 691.590 | 174.631 |
| Kapitał własny** | 1.644.871 | 400.387 | 1.238.685 | 312.776 |
| Kapitał zakładowy | 68.088 | 16.574 | 68.471 | 17.289 |
| Niekontrolujące udziały | (359.717) | (87.561) | - | - |

* 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.

** Kapitał własny przypadający akcjonariuszom TVN S.A.

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

| | <u>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</u> | | | |
|---------------------------------|---|---------------------|--------------------|---------------------|
| | <u>2009</u> zł | <u>2009</u> Euro | <u>2010</u> PLN | <u>2010</u> Euro |
| Zysk z działalności operacyjnej | 612.090 | 141.015 | 363.761 | 90.840 |
| Amortyzacja i utrata wartości | 182.680 | 42.086 | 246.935 | 61.666 |
| EBITDA | 794.770 | 183.101 | 610.696 | 152.506 |

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 historycznie była skorelowana 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 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. Polska gospodarka, według Banku Światowego odnotuje szacunkowy wzrost PKB w 2011 r. na poziomie 4,1% i będzie wyższy od 3,6% wzrostu PKB w 2010 r. Szacujemy, że wydatki na reklamę telewizyjną w Polsce wzrosły o 7,2% w 2010 r.

W czasie gdy polski rynek reklamowy zdominowany jest wydatkami na reklamę telewizyjną, które według Starlink stanowią około 52,3% w całkowitych wydatków na reklamę w 2010 r., najszybciej rozwijającym się segmentem jest reklama internetowa, która powiększyła swój udział w rynku głównie 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 widzów oglądających dany kanał telewizyjny w określonym czasie. Popyt na emisję reklam w Polsce zależy w dużym stopniu od ogólnych warunków gospodarczych. Ponieważ emitowane w Polsce reklamy telewizyjne 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 osiągniętych 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 2010 r. około 20,4% przychodów z tytułu emisji reklam osiągnęliśmy w pierwszym kwartale, w drugim 28,2%, w trzecim 18,1% i w czwartym kwartale 32,3% 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 osiągania wysokiego udziału w oglądalności wśród docelowej widowni zależy w dużej mierze od jakości emitowanych przez nas programów. Zgodnie z danymi NAM, wszystkie nasze kanały osiągnęły średni udział w oglądalności całodobowej w skali ogólnopolskiej na poziomie 21,1% odpowiednio w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. Nasz kanał TVN osiągnął udział w oglądalności w grupie docelowej w *peak time* na poziomie 23,7% w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 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 kanał Telezakupy Mango 24, uruchomiliśmy kanały 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 z roku na rok.

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 powiązаныmi 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 przypadających 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 atrakcyjnych 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 dekodów. Nasza zdolność do dalszego pozyskiwania nowych abonentów oraz utrzymania już posiadanych częściowo zależy od najwyższego poziomu funkcjonalności oferowanych przez nas dekodów. 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.

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 2010 r. około 20,5% przychodów internetowych Onet osiągnął w pierwszym kwartale, 24,7% w drugim kwartale, 22,2% w trzecim kwartale i 32,6% czwartym kwartale.

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, negatywny wpływ na zysk netto (po uwzględnieniu efektu opodatkowania) potencjalnego 5% wzrostu wartości EUR i USD wobec PLN w odniesieniu do pozycji bilansowych na dzień 31 grudnia 2010 r., przyjmując wszystkie inne czynniki jako niezmiennie oraz przy pominięciu wpływu pochodnych instrumentów finansowych nabytych w celu zabezpieczenia ryzyka kursowego, wynosi 118.882 zł

W lipcu 2010 r. nabyliśmy kontrakty terminowe na USD i na EUR w celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na opłaty za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie treści. Strategia zabezpieczająca oparta na kontraktach terminowych na USD posiadała łączną wartość nominalną 7.000 USD, terminy realizacji między 18 sierpnia a 30 września 2010 r. oraz terminowe kursy wymiany między 3,06 a 3,07 za Dolara, strategia zabezpieczająca oparta na kontraktach terminowych na EUR posiadała łączną wartość nominalną 5.850 EUR, terminy realizacji między 18 sierpnia a 30 września 2010 r. oraz terminowe kursy wymiany między 4,01 a 4,03 za Euro.

We wrześniu 2010 r. nabyliśmy kontrakty terminowe na USD w celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na opłaty za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie treści. Strategia zabezpieczająca oparta na kontraktach terminowych na USD posiada łączną wartość nominalną 7.540 USD, terminy realizacji między 4 października a 31 grudnia 2010 r. oraz terminowy kurs wymiany 3,00.

We wrześniu 2010 r. nabyliśmy także kontrakty terminowe na USD w celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na zobowiązania z tytułu zakupionych licencji programowych. Strategia zabezpieczająca oparta na kontraktach terminowych na USD posiada łączną wartość nominalną 23.900 USD, terminy realizacji między 22 października a 23 grudnia 2010 r. oraz terminowy kurs wymiany 3,00.

Transakcje przejęcia i sprzedaży 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 2010 r. nie są w pełni porównywalne z wynikami finansowymi za analogiczny okres 2009 r. ITI Neovision było konsolidowane z naszymi wynikami od 11 marca 2009 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 2010 r. nie są w pełni porównywalne z wynikami finansowymi za analogiczny okres 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 do

dnia 10 marca 2010 r., posiadamy bezpośrednio 100% udziałów w DTH Poland Holding, dawniej 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 podatkowej 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 2010 r. 49,6% naszych całkowitych przychodów netto stanowiły przychody z tytułu emisji reklam, w porównaniu 54,4% w analogicznym okresie 2009 r.

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 NAM, 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 profil oraz wielkość widowni 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, pożądanego przez reklamodawcę, 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 | | |
|---------------------------------------|---------------------------|------|------|
| | 2008 | 2009 | 2010 |
| Cennik stały | 70% | 55% | 53% |
| Cennik oparty na punktach ratingowych | 30% | 45% | 47% |

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 2010 r. sprzedaliśmy 98,1% czasu reklamowego naszego kanału TVN w *peak time* oraz 68,3% 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 rabaty. 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 2010 r. około 7,2% skonsolidowanych przychodów netto pochodziło z tego tytułu, w porównaniu do 8,5% w analogicznym okresie 2009 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, sprzedaż licencji na programy telewizyjne. Przychodami z SMS oraz telefonicznego uczestnictwa w programach telewizyjnych dzielimy się z usługodawcą, czyli np. operatorem telekomunikacyjnym.

Cyfrowa płatna telewizja satelitarna

Segment ten pozyskuje większość swojego przychodu z opłat abonamentowych oraz z doładowań. W ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., 23,0% naszego całkowitego przychodu netto pochodziło z opłat abonamentowych oraz doładowań naszej platformy cyfrowej 'n' w porównaniu 16,4% w analogicznym okresie 2009 r.

Opłaty abonamentowe oraz doładowania 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.

Opłaty 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. Przychód z aktywacji rozpoznawany jest liniowo w trakcie obowiązywania kontraktu. Sporadycznie platforma 'n' przeprowadza promocje, które obniżają wysokość opłat aktywacyjnych dla zwiększenia stopnia penetracji rynku.

Online

Segment Online większą część przychodów czerpie z reklamy internetowej. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. 8,3% naszych skonsolidowanych przychodów netto pochodziło z reklamy internetowej, w porównaniu 8,2% w analogicznym okresie 2009 r.

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 z realizacji transakcji handlu elektronicznego (e-commerce).

Opłaty 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, video-on-demand, 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.

Pozostałe segmenty

Przychody pozostałych segmentów składają się głównie ze sprzedaży towarów/telezakupów, która stanowiła 2,3% naszych przychodów w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do 2,8% w analogicznym okresie 2009 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, 47,5% w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. oraz 46,1% w analogicznym okresie 2009 r. dotyczyła zakupu i produkcji programów telewizyjnych, w tym dla 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. Koszty te stanowiły 27,4% naszych kosztów operacyjnych poniesionych w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do 30,2% w analogicznym okresie 2009 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 2010 r. 74,1% wyemitowanych programów w naszym kanale TVN stanowiły programy wyprodukowane przez nas lub na nasze zlecenie przez podmioty trzecie, w porównaniu 70,5% w analogicznym okresie 2009 r. W ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. 25,9% stanowiły gotowe programy zakupione przez nas, w porównaniu do 23,0% w analogicznym okresie 2009 r. 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 honorariów płatnych związkom artystów i profesjonalistów w branży rozrywkowej 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.

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 programowe stanowiły 18,8% naszych kosztów operacyjnych w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 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 wyłączności, '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 dekodów

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'. Prowizje sprzedażowe są rozliczane na bieżąco.

Pozostałe koszty

Pozostałe koszty platformy cyfrowej 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 dekodowników.

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 kosztów marketingu i badań. Koszty dotyczące treści internetowych są amortyzowane w 100% w momencie udostępnienia danej usługi bądź informacji.

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

Pozostałe segmenty

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

Sytuacja finansowa

Nasze rzeczowe aktywa trwałe spadły o 35.727 zł lub o 4,5% do 763.030 zł na dzień 31 grudnia 2010 r. z 798.757 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Spadek wynika głównie z faktu, zbycia dekoderek ITI Neovision jak również wyższego poziomu obciążeń z tytułu amortyzacji w porównaniu ze zwiększeniami brutto w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r.

Nasza wartość firmy w bilansie wyniosła 1.677.614 zł na dzień 31 grudnia 2010 r. a zmiana w porównaniu do naszej wartości firmy na dzień 31 grudnia 2009 r. wyniosła zero. Wartość naszych marek w bilansie spadła do 778.625 zł na dzień 31 grudnia 2010 r., z 788.988 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Spadek ten wynikał z amortyzacji marki platformy 'n'.

Nasze inne wartości niematerialne wzrosły o 18.911 zł lub o 20,3% i wyniosły 112.199 zł na dzień 31 grudnia 2010 r. w porównaniu do 93.288 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Wzrost ten wynika głównie z rozpoznania oprogramowania związanego z wdrożeniem systemu CRM w ITI Neovision.

Nasze długo- i krótkoterminowe aktywa programowe wzrosły o 12.738 zł lub o 3,3% i wyniosły 402.349 zł na dzień 31 grudnia 2010 r. w porównaniu do 389.611 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Wzrost ten wynikał głównie ze zwiększenia wartości naszej biblioteki programowej dla bezpłatnej telewizji, związanego z nową umową z Universal i dalszej kapitalizacji treści programowych w ramach umów z Warner i Paramount.

Nasze długoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży spadły o 130.662 zł lub o 94,5% do 7.588 zł na dzień 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do 138.250 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Spadek ten wynika ze sprzedaży obligacji rządu niemieckiego, o wartości nominalnej 30.850 euro.

Nasze długoterminowe środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania wyniosły 84.172 zł na 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do zera na 31 grudnia 2009. Nasze krótkoterminowe środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania wyniosły 27.363 na 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do zera na 31 grudnia 2009 r. Zarówno długo- jak i krótkoterminowe środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania stanowią gotówkowe zabezpieczenie gwarancji udzielonych w ramach naszej odnawialnej linii gwarancyjnej w Banku Pekao S.A., uruchomionej 17 grudnia 2010 r.

Nasze krótkoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży spadły o 246.851 zł do zera dzień 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do 246.851 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Stan na dzień 31 grudnia 2009 r. odzwierciedla naszą inwestycję w niemieckie bony skarbowe. Wszystkie te bony wygasły w ciągu 2010 r.

Nasze rozliczenia międzyokresowe i inne aktywa obrotowe wzrosły o 54.341 zł, lub o 67,0% do 135.400 zł na dzień 31 grudnia 2010 r. z 81.059 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu zapasów o 32.764 zł w związku z dekoderni utrzymywanymi do sprzedaży dla klientów indywidualnych.

Nasze depozyty bankowe o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy wzrosły do 321.721 zł na dzień 31 grudnia 2010 r. w porównaniu do zera na dzień 31 grudnia 2009 r. Było to głównie odzwierciedleniem ulokowania nadwyżki płynności, uzyskanej poprzez emisję naszych Obligacji 10,75% Senior Notes wcześniej zainwestowanych w niemieckie bony skarbowe w listopadzie 2009 w lokaty bankowe wyrażone w euro i złotym.

Nasz kapitał zakładowy wzrósł o 383 zł do 68.471 zł na dzień 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do 68.088 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Nasz kapitał zapasowy z emisji akcji powyżej wartości nominalnej wzrósł o 35.995 zł do 643.049 zł na dzień 31 grudnia 2010 r. w porównaniu do 607.054 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Wzrosty te wynikały z emisji akcji w związku z programem motywacyjnym.

Nasze inne kapitały rezerwowe spadły o 379.510 zł do wartości ujemnej 438.036 zł na dzień 31 grudnia 2010 r., z wartości ujemnej 58.526 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Spadek ten wynika głównie z przejęcia niekontrolujących udziałów w Neovision Holding w marcu 2010 r.

Niekontrolujące udziały mają wartość zero, w porównaniu do ujemnej wartości 359.717 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Wzrost ten wynika z nabycia niekontrolujących udziałów w Neovision Holding.

Nasze Obligacje 10,75% Senior Notes, wyłączając naliczone odsetki, wyniosły 2.263.055 zł na dzień 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do 1.589.292 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Wzrost ten wynika głównie z emisji dodatkowych 148.000 euro Obligacji 10,75% Senior Notes w ramach transakcji nabycia od ITI Media Group niekontrolujących udziałów naszej spółki zależnej, Neovision Holding oraz z emisji dwóch Promissory Notes o wartości 40.000 euro, które następnie zostały wymienione na obligacje 10,75% Senior Notes o tej samej wartości nominalnej dnia 30 kwietnia 2010 r.

Nasze Obligacje 7,875% Senior Notes, wyłączając naliczone odsetki, wyniosły 671.146 zł na dzień 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do zera na dzień 31 grudnia 2009 r. Wzrost ten wynika głównie z emisji 175,000 Euro Obligacji 7,875% Senior Notes 19 listopada 2010 r.

Nasze Obligacje PLN, wyłączając naliczone odsetki, wyniosły 140.739 zł w porównaniu do 498.837 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Spadek ten wynika z przejęcia i umorzenia 359.000 zł Obligacji PLN 23 grudnia 2010 r.

Nasze pożyczki od podmiotów powiązanych spadły do zera na dzień 31 grudnia 2010 r. z 544.612 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Spadek ten wynikał z transakcji w ramach której nabyliśmy niekontrolujące udziały w naszej spółce zależnej, Neovision Holding. W związku z transakcją, pożyczki te przestały być rozpoznawane na bilansie.

Zapłata warunkowa wyniosła zero na dzień 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do 78.397 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. W związku z transakcją nabycia niekontrolujących udziałów w Neovision Holding zapłata warunkowa przestała być ujmowana.

Nasze zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów spadło do zera na 31 grudnia 2010 r. z 131.325 zł na 31 grudnia 2009. Zobowiązanie finansowe związane było z transakcją nabycia niekontrolujących udziałów i zostało odwrócone wskutek transakcji w ramach której nabyliśmy niekontrolujące udziały w Neovision Holding.

Nasze krótkoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług spadły o 47.327 zł do 239.550 zł na dzień 31 grudnia 2010 r. z 286.877 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Spadek wynikał głównie ze spadku zobowiązań w segmencie cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej częściowo skompensowanego wzrostem zobowiązań krótkoterminowych w segmencie telewizyjnym.

Nasze odsetki naliczone od obligacji i pożyczek wzrosły o 16.367 zł do 38.377 zł na dzień 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do 22.010 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Wzrost wynika głównie z wyższych o 11.187 zł naliczonych odsetek od Obligacji 10,75% Senior Notes, wynikające z dodatkowej emisji, której dokonaliśmy w związku z transakcją przejęcia niekontrolujących udziałów w Neovision Holding a częściowo w związku z 6.367 zł naliczonych odsetek od Obligacji 7,875% Senior Notes.

Nasze pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe wzrosły o 60.080 zł lub 17,0% do 413.663 zł na dzień 31 grudnia 2010 r. z 353.583 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu kosztów świadczeń pracowniczych i rozliczeń międzyokresowych przychodów.

Wyniki operacyjne

Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. w porównaniu z rokiem zakończonym 31 grudnia 2009 r.

Przychody ze sprzedaży. Nasze przychody ze sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. wzrosły o 375.574 zł lub o 17,8%, do 2.490.697 zł z 2.115.123 zł w analogicznym okresie 2009 r. Wzrost ten wynikał częściowo ze wzrostu o 227.971 zł przychodów abonamentowych, częściowo ze wzrostu przychodów reklamowych w wysokości 125.089 zł i częściowo ze wzrostu przychodów ze sponsoringu o 21.805 zł. Wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision, nasze przychody ze sprzedaży wzrosły o 142.717 zł lub 8,0% do 1.934.288 zł.

Przychody abonamentowe wzrosły o 227.971 zł lub 44,7% do 738.247 zł. Wzrost wynikał głównie ze wzrostu liczby abonentów oraz ARPU naszej cyfrowej satelitarnej płatnej telewizji.

Nasze przychody reklamowe wzrosły o 125.089 zł lub 9,6% do 1.424.343 zł w ciągu dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. z 1.299.254 zł w okresie analogicznym 2009 r. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu przychodów reklamowych kanału TVN o 51.950 zł lub 5,3% wynikającego z wyższej ceny na GRP, wynika ze wzrostu przychodów TVN24 oraz pozostałych kanałów tematycznych w związku z wyższym poziomem sprzedaży a częściowo wynika ze wzrostu tych przychodów w Onet.pl.

Koszty własne sprzedaży. Koszty własne sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. wzrosły o 292.310 zł lub 22,1% do 1.616.151 zł z 1.323.841 zł w analogicznym okresie 2009 r. Wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision, nasze koszty własne sprzedaży wzrosły o 82.046 zł lub o 8,6% do 1.031.438 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. z 949.392 zł w analogicznym okresie 2009 r.'

Wzrost kosztów własnych sprzedaży wynika głównie ze wzrostu opłat za nadawanie naszych kanałów telewizyjnych i treści o 129.654 zł, częściowo ze wzrostu amortyzacji z lokalnie produkowanych treści o 34.942 zł w związku z uruchomieniem nowego programu „Między kuchnią a salonem” i nowego telewizyjnego pasam opartego na prawdziwych historiach, jak również w związku ze wzrostem amortyzacji zakupionych licencji programowych o 27.006 zł, wynikającym z wyższych kosztów za odcinek zewnętrznie zakupionych programów nadawanych głównie naszym ogólnodostępnym kanale TVN.

Procentowo, nasze koszty własne sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. wzrosły do 64,9% przychodów ze sprzedaży, w porównaniu do 62,6% w analogicznym okresie 2009 r. Wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision, nasze koszty własne sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. wyniosły 53,3% przychodów ze sprzedaży w porównaniu do 53,0% w analogicznym okresie 2009 r.

Koszty sprzedaży. Nasze koszty sprzedaży wzrosły o 45.030 zł lub 16,5% do 317.297 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. z 272.267 zł w analogicznym okresie 2009 r. Wzrost ten wynika częściowo ze wzrostu kosztów pracowniczych. Wyłączając efekt konsolidacji ITI Neovision, nasze koszty sprzedaży wzrosły o 10.146 zł lub 7,0% do 154.085 zł.

Procentowo nasze koszty sprzedaży wzrosły do 12,7% przychodów ze sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. z 12,9% w analogicznym okresie 2009 r. Wyłączając wpływ konsolidacji z ITI Neovision, nasze koszty sprzedaży wyniosły 8,0% w obu 2010 r. i 2009 r.

Koszty ogólnego zarządu. Nasze koszty ogólnego zarządu wzrosły o 16.263 zł lub 9,3% do 190.696 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. w porównaniu z 174.433 zł w analogicznym okresie 2009 r. głównie w związku ze wzrostem kosztów pracowniczych i około pracowniczych, wynikającym ze zwiększenia zatrudnienia i podwyżki płac.

Wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision nasze koszty ogólnego zarządu wzrosły o 27.219 zł lub 20,3% do 161.503 zł. w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r.

Procentowo, nasze koszty ogólnego zarządu spadły do 7,7% przychodów ze sprzedaży w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. z 8,2% w analogicznym okresie 2009. Wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision i wpływ kosztów dotyczących naszej inwestycji w ITI Neovision, nasze koszty ogólnego zarządu wzrosły do 8,3% przychodów ze sprzedaży w 2010 r., w porównaniu do 7,5% w 2009 r.

Zysk na stopniowym przejęciu kontroli. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. rozpoznaliśmy 122.359 zł zysku na stopniowym przejęciu kontroli. Zysk na stopniowym przejęciu kontroli wynikał z wyceny wartości godziwej naszego 25% udziału w kapitale ITI Neovision jaki posiadaliśmy przed przejęciem przez nas kontroli nad spółką. Zysk ten został rozpoznany jednorazowo i podlegał dalszej aktualizacji w grudniu 2009 r. w wyniku zakończenia procesu alokacji ceny nabycia.

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 biznesplanie, 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 248.329 zł lub 40,6% do 363.761 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. z 612.090 zł w analogicznym okresie 2009 r. Spadek ten wynikał przede wszystkim z zysku na stopniowym przejęciu kontroli i zysku z przeszacowania zapłaty warunkowej rozpoznanych w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. Wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision nasz zysk na działalności operacyjnej wyniósł 589.850 zł w porównaniu do 560.360 zł w analogicznym okresie 2009 r.

Nasza marża zysku na działalności operacyjnej, w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., osiągnęła 14,6%, a w analogicznym okresie 2009 r. wyniosła 28,9%. Nasza marża zysku na działalności operacyjnej, wyłączając wpływ konsolidacji ITI Neovision, wyniosła 30,5% w porównaniu do 31,3% w analogicznym okresie 2009 r.

Przychody inwestycyjne, netto. Wykazaliśmy wydatki inwestycyjne, netto w wysokości 12.052 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu z przychodami inwestycyjnymi netto w wysokości 51.175 zł w analogicznym okresie 2009 r.

Spadek ten wynika głównie z ujemnych różnic kursowych netto 23.433 zł w porównaniu do dodatnich różnic kursowych netto 69.549 zł a analogicznym okresie 2009 r. Wzrost ten został częściowo skompensowany wartością godziwą i pozostałymi stratami na pożyczkach w wysokości 38.189 zł w związku z konsolidacją jednostki zależnej rozpoznanej w 2009 r.

Koszty finansowe, netto. Wykazaliśmy koszty finansowe netto w wysokości 233.730 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. w porównaniu do kosztów finansowych netto w wysokości 243.340 zł w analogicznym okresie 2009 r.

Koszty z tytułu odsetek wzrosły o 84.140 zł do 300.821 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. z 214.681 zł w analogicznym okresie 2009 r. Wzrost ten wynika z kosztów z tytułu odsetek w wysokości 243.646 zł na Obligacjach 10,75% Senior Notes w porównaniu do kosztów z tytułu odsetek w wysokości 97.438 zł na Obligacjach 9,5% Senior Notes w analogicznym okresie 2009 r.

W 2009 r. rozpoznaliśmy 25.107 zł wartości godziwej na opcjach walutowanych typu collar, które wykorzystaliśmy do zabezpieczenia naszego ryzyka kursowego.

W 2010 r. rozpoznaliśmy 86.404 zł zysku na różnicach kursowych w porównaniu do 74.651 zł w roku 2009.

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

Udział w stratach jednostek stowarzyszonych. Nasz udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wyniósł 298 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do straty 39.132 zł w 2009 r. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. udział w stratach jednostek stowarzyszonych odnosi się przede wszystkim do udziału w stracie ITI Neovision za okres od stycznia do 11 marca 2009 r., podczas gdy w 2010 r. rozpoznaliśmy jedynie udział w stratach pozostałych jednostek stowarzyszonych, a wyniki ITI Neovision w pełni konsolidujemy.

Zysk brutto. Nasz zysk brutto wyniósł 118.277 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu z zyskiem brutto 380.793 zł w analogicznym okresie 2009 r. Spadek ten wynika głównie z jednorazowego zysku na stopniowym przejęciu kontroli oraz zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej, które rozpoznaliśmy w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.

Podatek dochodowy. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. wykazaliśmy podatek dochodowy w wysokości 72.416 zł w porównaniu do obciążenia z tytułu podatku dochodowego w wysokości 34.637 zł w analogicznym okresie 2009 r. Wzrost ten wynika głównie ze wzrostu nierozliczonych strat podatkowych, dla których nie rozpoznano aktywa z tytułu podatku odroczonego oraz niższej ulgi podatkowej wykorzystanej i odroczonej w związku z inwestycjami w specjalnej strefie ekonomicznej w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. jak również z wpływu odwrócenia rezerwy na odroczonego podatku dochodowego związanego z rozliczeniem pożyczki od jednostki powiązanej w 2009 r.

Zysk za bieżący okres. Nasz zysk za bieżący okres wyniósł 45.861 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do zysku w wysokości 346.156 zł w analogicznym okresie 2009 roku. Spadek spowodowany był głównie spadkiem zysku brutto i został częściowo skompensowany niższym podatkiem dochodowym.

Zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A. Nasz zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A. wyniósł 42.754 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. w porównaniu do zysku netto 420.821 zł uzyskanego w analogicznym okresie 2009 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 2010 r. i 2009 r.

| | Nadawanie i produkcja telewizyjna | | Cyfrowa płatna telewizja satelitarna*** | | Online | | Pozostałe segmenty | | Pozostałe pozycje uzgadniające** | | Razem | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. |
| Sprzedaż do stron trzecich | 1.578.077 | 1.476.152 | 610.621 | 361.239 | 219.502 | 186.209 | 82.497 | 81.652 | - | - | 2.490.697 | 2.105.252 |
| Sprzedaż pomiędzy segmentami | 43.951 | 47.158 | 2.525 | 1.259 | 24.626 | 21.843 | 43.407 | 39.375 | (114.509) | (99.764) | - | 9.871 |
| Przychody ze sprzedaży | 1.622.028 | 1.523.310 | 613.146 | 362.498 | 244.128 | 208.052 | 125.904 | 121.027 | (114.509) | (99.764) | 2.490.697 | 2.115.123 |
| Zysk/ (strata) z działalności operacyjnej | | | | | | | | | | | | |
| | 598.356 | 566.045 | (215.874) | (212.545) | 38.143 | 22.654 | 2.359 | 19.086 | (59.223) | 216.850 | 363.761 | 612.090 |
| Zysk/ (strata) z działalności operacyjnej wyłączając koszty programu motywacyjnego | 598.356 | 581.322 | (215.874) | (212.545) | 38.143 | 24.223 | 2.359 | 19.764 | (59.223) | 221.069 | 363.761 | 633.833 |
| EBITDA* | 661.969 | 628.908 | (71.062) | (126.558) | 72.269 | 51.912 | 6.635 | 23.658 | (59.115) | 216.850 | 610.696 | 794.770 |
| EBITDA* wyłączając koszty programu motywacyjnego | 661.969 | 644.185 | (71.062) | (126.558) | 72.269 | 53.481 | 6.635 | 24.336 | (59.115) | 221.069 | 610.696 | 816.513 |
| Marża EBITDA* | 40,8% | 41,3% | - | - | 29,6% | 25,0% | 5,3% | 19,5% | - | - | 24,5% | 37,6% |
| Marża EBITDA* wyłączając koszty programu motywacyjnego | 40,8% | 42,3% | - | - | 29,6% | 25,7% | 5,3% | 20,1% | - | - | 24,5% | 38,6% |

* 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 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.

**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.

*** Od 11marca 2009 r.

Poniższa tabela przedstawia uzgodnienie wyników segmentów do EBITDA za okresy dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. i 2009 r.

| | Nadawanie i produkcja telewizyjna | | Cyfrowa płatna telewizja satelitarna | | Online | | Pozostałe segmenty | | Pozostałe pozycje uzgadniające*** | | Razem | |
|---|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. |
| Zysk/ (strata) z działalności | 598.356 | 566.045 | (215.874) | (212.545) | 38.143 | 22.654 | 2.359 | 19.086 | (59.223) | 216.850 | 363.761 | 612.090 |
| Amortyzacja i utrata wartości | 63.613 | 62.863 | 144.812 | 85.987 | 34.126 | 29.258 | 4.276 | 4.572 | 108 | - | 246.935 | 182.680 |
| EBITDA | 661.969 | 628.908 | (71.062) | (126.558) | 72.269 | 51.912 | 6.635 | 23.658 | (59.115) | 216.850 | 610.696 | 794.770 |
| Koszty programu motywacyjnego | - | 15.277 | - | - | - | 1.569 | - | 678 | - | 4.219 | - | 21.743 |
| EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego | 661.969 | 644.185 | (71.062) | (126.558) | 72.269 | 53.481 | 6.635 | 24.336 | (59.115) | 221.069 | 610.696 | 816.513 |

Nadawanie i produkcja telewizyjna

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wyników segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. i 2009 r.

| Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia | | | | | | | | |
|---|------------------|----------------|---------------------|--|------------------|----------------|---------------------|--|
| 2010 | | | | | 2009 | | | |
| | Przychody | EBITDA | Marża EBITDA | Marża EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego | Przychody | EBITDA | Marża EBITDA | Marża EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego |
| Kanał TVN | 1.191.114 | 507.570 | 42,6% | 42,6% | 1.124.280 | 491.723 | 43,7% | 45,1% |
| Kanał TVN 24 | 223.925 | 112.275 | 50,1% | 50,1% | 195.275 | 97.388 | 49,9% | 51,3% |
| Pozostałe kanały TV | 206.987 | 42.190 | 20,4% | 20,4% | 203.754 | 42.253 | 20,7% | 21,1% |
| Razem | 1.622.026 | 662.035 | 40,8% | 40,8% | 1.523.309 | 631.364 | 41,4% | 42,7% |
| Wyłączenia konsolidacyjne (wewnątrz-segmentowe) | 2 | (66) | - | - | 1 | (2.456) | - | - |
| Razem segment | 1.622.028 | 661.969 | 40,8% | 40,8% | 1.523.310 | 628.908 | 41,3% | 42,3% |

Przychody w segmencie nadawania i produkcji telewizyjnej w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. wzrosły o 98.718 zł lub 6,5%, do 1.622.028 zł w porównaniu do 1.523.310 zł w analogicznym okresie 2009 r.

Przychody ze sprzedaży naszego kanału TVN wzrosły o 66.834 zł lub 5,9% w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. Wzrost ten wynik głównie ze wzrostu o 51.950 zł lub 5,3% przychodów z reklamy naszego kanału TVN w związku z wyższymi cenami za GRP.

Przychody ze sprzedaży TVN 24 wzrosły o 28.650 zł lub o 14,7% głównie na skutek wzrostu przychodów z reklamy w związku z większą liczbą sprzedanych reklam.

Przychody naszych pozostałych kanałów wzrosły o 3.233 zł lub 1,6% w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. głównie w związku ze wzrostem przychodów z reklamy TVN Turbo.

EBITDA naszego kanału TVN wzrosła o 15.847 zł lub 3,2%, do 507.570 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., z 491.723 zł w analogicznym okresie 2009 r. Marża EBITDA naszego kanału TVN spadła do 42,6% z 43,7% w analogicznym okresie 2009 r. EBITDA naszego kanału TVN 24 wzrosła o 14.887 zł lub o 15,3% do 112.275 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do 97.388 z analogicznego okresu w 2009 r., a jego marża EBITDA wyniosła 50,1%.

EBITDA naszych pozostałych kanałów była raczej płaska spadając o 63 zł.

Cyfrowa płatna telewizja satelitarna

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wyników segmentu cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. i 2009 r. Wyniki segmentu cyfrowej, płatnej telewizji satelitarnej konsolidujemy metodą pełną tylko za okres od 11 marca 2009 r. do 31 grudnia 2009 r.

| <u>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</u> | | | | | | |
|--|--------------------|-----------------|-----------------|--------------------|------------------|-----------------|
| | <u>2010</u> | | | <u>2009</u> | | |
| | Przychody | EBITDA | EBITDA % | Przychody | EBITDA | EBITDA % |
| Abonenci 'n' | 563.572 | (64.110) | - | 424.518 | (150.520) | - |
| Abonenci pre-paid (Telewizja na kartę) | 49.574 | (6.952) | - | 20.318 | (6.111) | - |
| Razem | 613.146 | (71.062) | - | 444.836 | (156.631) | - |

Poniższa tabela przedstawia uzgodnienie wyników segmentu do EBITDA cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r.

| <u>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</u> | | |
|--|--------------------|--------------------|
| | <u>2010</u> | <u>2009</u> |
| Wyniki segmentu | (215.874) | (241.689) |
| Amortyzacja i utrata wartości | 144.812 | 85.058 |
| EBITDA | (71.062) | (156.631) |

Przychody platformy 'n' wzrosły o 168.310 zł lub o 37,8% do 613.146 zł, w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., z 444.836 zł w analogicznym okresie 2009 r. Wzrost ten wynika głównie ze wzrostu przychodów z opłat abonamentowych o 150.552 zł lub 35,6% do 573.252 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., z 422.700 zł w analogicznym okresie 2009 r.

Wzrost przychodów z opłat abonamentowych wynika głównie ze wzrostu średniej liczby abonentów. Liczba abonentów netto platformy 'n' wzrosła o 168.404 (nie w tysiącach) do średnio 737.775 (nie w tysiącach) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. ze średniej 569.371 (nie w tysiącach) liczby abonentów w analogicznym okresie w 2009 r. ARPU platformy 'n' wyniosło 59,1 zł (nie w tysiącach) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. w porównaniu do 58,2 zł w analogicznym okresie 2009 r. Platforma 'n' odnotowała przyrost liczby abonentów brutto na poziomie 252.639 (nie w tysiącach) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do 297,077 abonentów (nie w tysiącach) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r.

TNK odnotowała wzrost przychodów o 29.257 zł do 49.574 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. TNK powiększyła swoją bazę klientów netto, o ponad 29.000 (nie w tysiącach) w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. Na dzień 31 grudnia 2010 r. TNK posiadała ponad 291.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów oraz bazę klientów na poziomie 678.000 (nie w tysiącach). Na dzień 31 grudnia 2010 r. TNK HD posiadała ponad 31.000 (nie w tysiącach) aktywnych klientów. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. TNK odnotowała średnie ARPU na poziomie 10,9 zł (nie w tysiącach).

Platforma 'n' odnotowała stratę na poziomie EBITDA w wysokości 71.062 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do straty na poziomie

EBITDA w wysokości 156.631 zł w analogicznym okresie 2009 roku. Wyłączając koszty restrukturyzacji w wysokości 17.630 zł strata na poziomie EBITDA wyniosła 103.199 zł.

Online

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wyników segmentu Online za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. i 2009 r.

| <u>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</u> | | | | | | | | |
|---|----------------|---------------|--------------|---|----------------|---------------|--------------|---|
| <u>2010</u> | | | | | <u>2009</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 | 208.024 | 79.477 | 38,2% | 42,7% | 185.567 | 55.589 | 30,0% | 35,7% |
| Pozostałe | 35.579 | (7.185) | - | - | 27.261 | (3.280) | - | - |
| Razem | 243.603 | 72.291 | 29,7% | 32,6% | 212.828 | 52.309 | 24,6% | 29,2% |
| Wyłączenia konsolidacyjne (wewnątrz-segmentowe) | 525 | (22) | - | - | (4.776) | (397) | - | - |
| Razem segment | 244.128 | 72.269 | 29,6% | 32,5% | 208.052 | 51.912 | 25,0% | 29,7% |

Przychody segmentu Online wzrosły o 36.076 zł lub o 17,3% do 244.128 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. w porównaniu do 208.052 zł w analogicznym okresie 2009 r. Przychody portalu Onet.pl wzrosły o 22.457 zł lub 12,1% do 208.024 zł w 2010 r., w porównaniu do 185.567 zł w 2009 r. w związku ze wzrostem przychodów z reklamy. Przychody wortalu przedstawionych w powyższej tabeli jako „Pozostałe” wzrosły o 8.318 zł lub 30,5% do 35.579 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. z 27.261 zł w analogicznym okresie 2009 r., głównie na skutek wzrostu przychodów reklamowych w Zumi.pl.

EBITDA segmentu wzrosła o 20.357 zł do 72.269 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. Marża EBITDA wzrosła do 29,6% z 25,0% w analogicznym okresie 2009 r. EBITDA portalu Onet.pl wzrosła o 23.888 zł lub 43,0%. Wzrost EBITDA portalu Onet.pl wynika głównie ze wzrostu przychodów. EBITDA wortalu przedstawionych w powyższej tabeli jako „Pozostałe” spadła o 3.905 zł do straty na poziomie 7.185 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. Wynika to głównie ze straty związanej z uruchomieniem serwisu Onet VOD.

Pozostałe segmenty

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wyników „pozostałych segmentów” za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. i 2009 r. Segment ten to telezakupy, dystrybucja produkcji kinowych, jak również sprzedaż treści i wsparcie techniczne oferowane głównie jednostkom wewnątrz Grupy TVN.

| | <u>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</u> | | | | | | | |
|---|---|--------------|---|---|----------------|---------------|---|---|
| | <u>2010</u> | | | | <u>2009</u> | | | |
| | Przychody | EBITDA | Marża EBITDA wyluczając koszty programu motywacyjnego | EBITDA wyluczając koszty programu motywacyjnego | Przychody | EBITDA | Marża EBITDA wyluczając koszty programu motywacyjnego | EBITDA wyluczając koszty programu motywacyjnego |
| Mango Media | 68.402 | (9.339) | - | - | 68.595 | 7.559 | 11,0% | 11,0% |
| Pozostałe | 59.284 | 15.974 | 26,9% | 26,9% | 53.903 | 16.099 | 29,9% | 31,1% |
| Razem | 127.686 | 6.635 | 5,2% | 5,2% | 122.498 | 23.658 | 19,3% | 19,9% |
| Wyłączenia konsolidacyjne (wewnątrz-segmentowe) | (1.782) | - | - | - | (1.471) | - | - | - |
| Razem segment | 125.904 | 6.635 | 5,3% | 5,3% | 121.027 | 23.658 | 19,5% | 20,1% |

Przychody pozostałych segmentów wzrosły o 4.877 zł lub o 4,0% do 125.904 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., z 121.027 zł w analogicznym okresie 2009 r. Przychody Mango Media spadły o 193 zł do 68.402 zł. Jednostki biznesowe klasyfikowane jako „pozostałe” odnotowały wzrost przychodów o 5.381 zł lub o 10,0%.

EBITDA segmentu spadła o 17.023 zł do 6.635 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. Marża EBITDA w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. spadła do poziomu 5,3% z 19,5% w analogicznym okresie 2009 r. EBITDA Mango Media spadła o 16.898 zł, do straty EBITDA na poziomie 9.339 zł. EBITDA jednostek biznesowych klasyfikowanych jako „pozostałe” spadła o 125 zł.

Pozostałe pozycje uzgadniające

„Pozostałe pozycje uzgadniające” składają się głównie z korekt konsolidacyjnych nie zaalokowanych do segmentów, kosztów zarządu i części kosztów planu motywacyjnego, nie zaalokowanych do segmentów biznesowych. Pozostałe pozycje uzgadniające miały negatywny wpływ na naszą EBITDA w wysokości 59.115 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do pozytywnego wpływu o wartości 216.850 zł w analogicznym okresie 2009 r. Ten pozytywny wpływ w 2009 r. wynika głównie z rozpoznania 122.359 zł zysku na stopniowym przejściu oraz zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej w wysokości 153.610 zł.

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

Poniższe tabele przedstawiają podsumowanie skonsolidowanych danych finansowych za lata zakończone 31 grudnia 2009 oraz 31 grudnia 2008 r. Zmieniliśmy klasyfikację niektórych porównywalnych danych dla roku zakończonego 31 grudnia 2009 r. uwzględnionych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok zakończony 31 grudnia 2010 r. Poniższe tabele przedstawiają dane finansowe jak ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. z danymi porównawczymi. Dane należy analizować z uwzględnieniem rocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych, 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.

| | Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2008 zł | 2008 euro | 2009 zł | 2009 euro |
| Skonsolidowany rachunek zysków i strat | | | | |
| Przychody ze sprzedaży | 1.897.309 | 537.162 | 2.123.367 | 489.187 |
| Zysk z działalności operacyjnej | 631.875 | 178.895 | 612.090 | 141.015 |
| Zysk brutto | 447.552 | 126.710 | 380.793 | 87.728 |
| Zysk netto w okresie | 363.676 | 102.963 | 346.156 | 79.748 |
| Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych | | | | |
| 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 |
| Pozostałe dane | | | | |
| 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% |
| Skonsolidowany bilans | <u>Na dzień</u> <u>31 grudnia 2008</u> | <u>Na dzień</u> <u>31 grudnia 2008</u> | <u>Na dzień</u> <u>31 grudnia 2009</u> | <u>Na dzień</u> <u>31 grudnia 2009</u> |
| | zł | euro | zł | euro |
| 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 | 1.644.871 | 400.387 |
| Kapitał zakładowy | 69.903 | 16.754 | 68.088 | 16.574 |
| Niekontrolujące udziały | - | - | (359.717) | (87.561) |

* 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.

** Kapitał własny przypadający akcjonariuszom TVN S.A.

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

| | <u>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</u> | | | |
|---------------------------------|---|---------------------|--------------------|---------------------|
| | <u>2008</u> zł | <u>2008</u> Euro | <u>2009</u> PLN | <u>2009</u> Euro |
| Zysk z działalności operacyjnej | 631.875 | 157.795 | 612.090 | 141.015 |
| Amortyzacja i utrata wartości | 79.503 | 19.854 | 182.680 | 42.086 |
| EBITDA | 711.378 | 177.649 | 794.770 | 183.101 |

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 powodu 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 | - |
| Przychody ze sprzedaży | 1.522.697 | 1.631.114 | 362.498 | - | 208.078 | 206.167 | 121.027 | 93.518 | (90.933) | (33.490) | 2.123.367 | 1.897.309 |
| <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 |
| EBITDA* | 630.626 | 676.672 | (126.558) | - | 50.194 | 55.952 | 23.658 | 17.711 | 216.850 | (38.957) | 794.770 | 711.378 |
| 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 |
| Marża EBITDA* | 41,4% | 41,5% | - | - | 24,1% | 27,1% | 19,6% | 18,9% | - | - | 37,4% | 37,5% |
| 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 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. |
| 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.

| Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia | | | | | | | | |
|---|------------------|----------------|---------------------|--|------------------|----------------|---------------------|--|
| 2009 | | | | | 2008 | | | |
| | Przychody | EBITDA | Marża EBITDA | Marża EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego | Przychody | EBITDA | Marża EBITDA | Marża EBITDA wyłączając koszty programu motywacyjnego |
| 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% |
| Razem | 1.522.697 | 633.082 | 41,6% | 42,6% | 1.632.511 | 678.069 | 41,5% | 43,1% |
| Wyłączenia konsolidacyjne (wewnątrz-segmentowe) | - | (2.456) | - | - | (1.397) | (1.397) | - | - |
| Razem segment | 1.522.697 | 630.626 | 41,4% | 42,4% | 1.631.114 | 676.672 | 41,5% | 43,1% |

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.

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

Poniższa tabela przedstawia uzgodnienie wyników segmentu do EBITDA cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej za okres dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. i 2008 r.

| <u>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</u> | | |
|---|-------------|-------------|
| | <u>2009</u> | <u>2008</u> |
| 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 297.077 (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.

| Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia | | | | | | | | |
|---|----------------|---------------|--------------|---|----------------|---------------|--------------|---|
| 2009 | | | | | 2008 | | | |
| | Przychody | EBITDA | Marża EBITDA | Gotówkowa marża EBITDA wyliczając koszty programu motywacyjnego | Przychody | EBITDA | Marża EBITDA | Gotówkowa marża EBITDA wyliczając 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) | - | - |
| Razem | 213.439 | 50.591 | 23,7% | 28,7% | 214.090 | 56.151 | 26,2% | 37,6% |
| Wyłączenia konsolidacyjne (wewnątrz-segmentowe) | (5.361) | (397) | - | - | (7.923) | (199) | - | - |
| Razem segment | 208.078 | 50.194 | 24,1% | 29,0% | 206.167 | 55.952 | 27,1% | 38,3% |

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.

| Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia | | | | | | | | |
|---|----------------|---------------|--------------|---|---------------|---------------|--------------|---|
| 2009 | | | | | 2008 | | | |
| | 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% |
| Razem | 122.498 | 23.658 | 19,3% | 19,9% | 94.812 | 17.711 | 18,7% | 19,6% |
| Wyłączenia konsolidacyjne (wewnątrz-segmentowe) | (1.471) | - | - | - | (1.294) | - | - | - |
| Razem segment | 121.027 | 23.658 | 19,5% | 20,1% | 93.518 | 17.711 | 18,9% | 19,9% |

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.

Płynność i zasoby kapitałowe

Sytuacja dotychczasowa

W poniższej tabeli przedstawiamy zestawienie przepływów pieniężnych za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2008, 2009 i 2010 roku.

| | Rok zakończony 31 grudnia, | | | |
|---|-----------------------------------|-------------|-------------|----------------------------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2010 |
| | PLN | PLN | PLN | Euro ⁽¹⁾ |
| Wpływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej | 725,951 | 599,434 | 578,865 | 144,557 |
| Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej | 615,354 | 479,767 | 504,060 | 125,876 |
| Wyływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej | (813,388) | (562,270) | (231,081) | (57,706) |
| (Wyływy)/wpływy pieniężne netto z działalności finansowej | 271,513 | 273,037 | (174,391) | (43,549) |
| Zwiększenie stanu środków pieniężnych | 73,479 | 190,534 | 98,588 | 24,620 |

⁽¹⁾ Dla wygody czytelnika przeliczyliśmy kwoty w złotych za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. na euro wg kursu 4,0044 zł za 1.00 euro (średnia arytmetyczna kursu NBP wymiany złotych na euro z 31 stycznia 2010 r., 28 lutego 2010 r., 31 marca 2010 r., 30 kwietnia 2010 r., 31 maja 2010 r., 30 czerwca 2010 r., 31 lipca 2010 r., 31 sierpnia 2010 r., 30 września 2010 r., 31 października 2010 r., 30 listopada 2010 r., 31 grudnia 2010 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 2010 i 2009 r.

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wpływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej spadły o 20.569 zł, do 578.865 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. z 599.434 zł w analogicznym okresie 2009 r. Spadek ten wynikał z wyższego poziomu płatności za licencje programowe o 72.702 zł. oraz negatywnej zmiany w kapitale obrotowym w wysokości 49.995 zł, częściowo skompensowanych wyższą EBITDA, wyłączając koszty restrukturyzacji, zysk na stopniowym przejęciu kontroli, zysk z przeszacowania zapłaty oraz program motywacyjny o 87.782 zł i pozytywną zmianę w bilansie produkcji lokalnej w wysokości 17.755 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 504.060 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. w porównaniu do 479.767 zł wpływów pieniężnych netto w analogicznym okresie 2009 r. Wzrost ten jest wynikiem niższego poziomu zapłaconych podatków wynikający ze zmiany modelu podatkowego i miesięcznych zaliczek podatkowych dokonywanych przez TVN S.A.

Wyływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Wyływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 231.081 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu z wyływami pieniężnymi netto w kwocie 562.270 zł w analogicznym okresie 2009 r. Wyływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. są związane głównie ze zdeponowaniem gotówki w wysokości 318.673 zł, na lokatach bankowych o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy denominowanych w euro i złotych oraz z płatnościami za nabycie środków trwałych na całkowitą kwotę 236.431 zł. Wyływy te zostały częściowo skompensowane wpływami pieniężnymi o wartości 363.700 zł ze sprzedaży obligacji oraz bonów skarbowych rządu niemieckiego.

Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej

Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły 174.391 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r., w porównaniu do wpływów pieniężnych netto z działalności finansowej w kwocie 273.037 zł w analogicznym okresie 2009 r. W okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r. odnotowaliśmy płatności w wysokości 366.180 zł związane z wykupem Obligacji PLN, płatności w wysokości 264.529 zł związane z opłatą odsetek, przeniesienie środków pieniężnych w wysokości 111.535 zł do środków o ograniczonej możliwości dysponowania, jak również płatność dywidendy w wysokości 105.808 zł. Wpływy te zostały częściowo skompensowane wpływem w wysokości 689.255 zł z tytułu emisji Obligacji 7,875% Senior Notes.

Łącznie środki pieniężne i ich ekwiwalenty wyniosły 480.294 zł na dzień 31 grudnia 2010 r. w porównaniu do 381.658 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Środki pieniężne przechowujemy w postaci depozytów bankowych o terminie zapadalności poniżej trzech miesięcy w złotych i euro.

Na dzień 31 grudnia 2010 r. posiadaliśmy również 321.721 zł w depozytach bankowych denominowanych w euro i złotych o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy.

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 2009 i 2008 r.

Wpływy środków pieniężnych 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.

Wpływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Wpływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 562.270 zł w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r., w porównaniu z wpływami pieniężnymi netto w kwocie 813.388 zł w analogicznym okresie 2008 r. Spadek wpływów 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

poniższe wypływami 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, poniższe 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, poniższych 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.

Planowana płynność i zasoby kapitałowe

Przewidujemy, że nasze podstawowe przyszłe potrzeby w zakresie środków finansowych będą dotyczyć dywidend, inwestycji kapitałowych związanych dekodami cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej jak również 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 Obligacji Senior Notes oraz Obligacji PLN. Uważamy, że obecny stan naszych środków pieniężnych, środki pieniężne z działalności operacyjnej oraz środki dostępne w ramach wielowalutowej umowy kredytowej (opisanej poniżej) 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 2010 r.

| | Wartość | Kupon/ oprocentowanie | Termin zapadalności |
|--|------------------|--------------------------|---------------------|
| Obligacje 7,875% Senior Notes, (wartość nominalna) (2)..... | 698.053 | 7,875% | 2018 |
| Obligacje 10,75% Senior Notes, (wartość nominalna) (1)..... | 2.348.458 | 10,75% | 2017 |
| Obligacje PLN (wartość nominalna)..... | 141.000 | WIBOR 6m + 2,75% | 2013 |
| Gwarancje..... | 671 | - | - |
| Odsetki naliczone od obligacji i kredytu bankowego..... | 38.377 | - | - |
| Łączne zadłużenie brutto..... | 3.221.559 | - | - |
| Środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych..... | 480.294 | - | - |
| Depozyty bankowe o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy..... | 321.721 | - | - |
| Łącznie..... | 802.015 | - | - |
| Zadłużenie netto..... | 2.419.544 | - | - |

(1) Wartość ta jest przemnożeniem wartości nominalnej Obligacji 10,75% Senior Notes w kwocie 593.000 euro (405.000 euro wyemitowane w listopadzie 2009 r., 148.000 euro wyemitowane w marcu 2010 r. i 40.000 euro wyemitowane w kwietniu 2010 r.) przez kurs złotego do euro w wysokości 3,9603 zł (kurs średni NBP z dnia 31 grudnia 2010 r.).

(2) Wartość ta jest przemnożeniem wartości nominalnej Obligacji 7,875% Senior Notes w kwocie 175.000 euro wyemitowanych w listopadzie 2010 r. przez kurs złotego do euro w wysokości 3,9603 zł (kurs średni NBP z dnia 31 grudnia 2010 r.).

Działalność finansowa

Współczynnik skonsolidowanego zadłużenia netto, określony jako zobowiązania z tytułu obligacji i kredytów razem (wartość nominalna i naliczone odsetki) z uwzględnieniem gwarancji udzielonych w naszym imieniu, po odliczeniu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, depozytów bankowych o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy i łatwo zbywalnych aktywów do kapitału własnego wynosi 2,0 na dzień 31 grudnia 2010 r. i 1,6 na dzień 31 grudnia 2009 r.

Wskaźnik skonsolidowanego zadłużenia netto do wskaźnika EBITDA wzrósł do 4,0 na dzień 31 grudnia 2010 r. z 2,6 na dzień 31 grudnia 2009 r. Wzrost ten wynika głównie z wyższego poziomu łącznego zadłużenia brutto oraz niższej EBITDA.

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

Nasze zobowiązania krótkoterminowe wyniosły 691.590 zł na dzień 31 grudnia 2010 r. w porównaniu do 675.477 zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Wzrost ten spowodowany jest głównie wzrostem pozostałych zobowiązań o 60.080 zł częściowo skompensowany spadkiem zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 47.327 zł.

Nasze łączne zadłużenie na dzień 31 grudnia 2010 r., wyłączając naliczone odsetki, składało się z 2.263.055 zł zadłużenia z tytułu Obligacji 10,75% Senior Notes, 671.146 zł zadłużenia z tytułu Obligacji 7,875% Senior Notes oraz 140.739 zł zadłużenia z tytułu Obligacji PLN.

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, Grupę Onet, ITI Neovision i powiernika prowadzącego rejestr obligacji oraz agenta transferowego i głównego agenta płatności.

W 2008 r. odkupiliśmy Obligacje 9,5% Senior Notes o całkowitej wartości nominalnej 20.000 euro, oraz ujęliśmy tę 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, 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 miliony 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 405.000 euro wyemitowanych w dniu 19 listopada 2009 r.

Obligacje 10,75% Senior Notes

TVN Finance Corporation II AB, która w całości jest spółką zależną od nas, 19 listopada 2009 r. wyemitowała, zgodnie z Umową Obligacji, 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 lub 386.140 euro wpływów z emisji Obligacji 10,75% Senior Notes, uwzględniając koszty emisji. Z środków tych, wykorzystaliśmy 907.399 zł lub 221.809 euro celem umorzenia naszych Obligacji 9,5% Senior Notes, wliczając w to premię z tytułu umorzenia, oraz 110.000 zł lub 27.030 euro na spłatę salda kredytu odnawialnego w ramach naszego kredytu bankowego. Uzyskaną w drodze emisji nadwyżkę płynności w kwocie 136.873 zł lub 32.696 euro ulokowaliśmy w obligacje rządu niemieckiego oraz w kwocie 247.993 zł lub 59.320 euro ulokowaliśmy w bonach skarbowych rządu niemieckiego, które zostały sprzedane 18 lutego 2010 r. a środki ze sprzedaży zostały zdeponowane na lokatach denominowanych w euro. Część bonów skarbowych rządu niemieckiego o wartości 27.600 euro została sprzedana 28 kwietnia 2010 r. Pozostała kwota wpływów z emisji Obligacji 10,75% Senior Notes, 124.269 zł została lub zostanie wydatkowana na ogólne potrzeby korporacyjne.

W dniu 10 marca 2010 r., w ramach nabycia przez nas pozostałych udziałów w Neovision Holding, wyemitowaliśmy poprzez naszą spółkę zależną, TVN Finance Corporation II AB, dodatkowe Obligacje 10,75% Senior Notes o wartości nominalnej 148.000 euro. Obligacje 10,75% Senior Notes mają te same warunki jak wyemitowane w wysokości 405.000 euro Obligacje 10,75% Senior Notes z dnia 19 listopada 2009 r.

Dodatkowo, w dniu 10 marca 2010 r. wyemitowaliśmy dwa Instrumenty *Promissory Notes* o łącznej wartości nominalnej 40.000 euro w związku z nabyciem pozostałych 49% udziałów w Neovision Holding. Instrumenty *Promissory Notes* zostały wyemitowane przez spółkę na rzecz ITI Media i zostały zapłacone na rachunek zastrzeżony (escrow) w związku z umową rachunku zastrzeżonego pomiędzy nami, ITI Media i The Bank of New York Mellon jako agenta rachunku zastrzeżonego. Instrumenty *Promissory Notes* miały podobne warunki

ekonomiczne jak Obligacje 10,75% Senior Notes. W dniu 30 kwietnia 2010 r. wymieniliśmy Instrumenty *Promissory Notes* na Obligacje 10,75% Senior Notes o tej samej wartości nominalnej, w związku z czym Instrumenty *Promissory Notes* zostały anulowane.

Zmiana kontroli

W Obligacje 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 100,000% do 105,375% ,
- 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.

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. 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 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 tego instrumentu na dzień 31 grudnia 2010 r., ponieważ oszacowaliśmy, że miałby on nieistotną wartość w związku z małym prawdopodobieństwem wystąpienia 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 7,875% Senior Notes

W dniu 19 listopada 2010 r. TVN Finance Corporation III AB, nasza jednostka zależna wyemitowała Obligacje 7,875% Senior Notes o łącznej wartości nominalnej 175,000 EUR. Obligacje 7,875% Senior Notes zostały sprzedane po cenie równej ich wartości nominalnej za łącznie 175,000 EUR. Są oprocentowane w wysokości 7,875% rocznie z odsetkami płatnymi w

półrocznych okresach (15 maja i 15 listopada) i rozpoczynającego się w dniu 15 maja 2011 r. oraz będą zapadalne w dniu 15 listopada 2018 r.

Środki netto z emisji obligacji przeznaczymy odpowiednio kwotę EUR 128,000 na refinansowanie Obligacji PLN o wartości nominalnej EUR 500,000 zapadalnych w 2013 r. kwotę EUR 36,000 na refinansowanie linii kredytowej obecnie wykorzystywanej wyłącznie na potrzeby gwarancji bankowych oraz kwotę EUR 11,000 na pokrycie kosztów emisji Obligacji 7,875% Senior Notes i zwiększenie płynności.

Zmiana kontroli

W Obligacji 7,875% 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 7,875% 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 III AB.

Opcje wcześniejszej spłaty

Następujące opcje wcześniejszej spłaty są wbudowane w Obligacje 7,875% Senior Notes:

- możemy umorzyć wszystkie lub część Obligacji 7,875% Senior Notes od dnia 15 listopada 2013 r. po cenie od 100,000% do 105,906% ,
- możemy umorzyć wszystkie, ale nie część, Obligacji 7,875% 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 7,875% 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 7,875% Senior Notes ponieważ cena wykonania opcji na każdy dzień jest bliska zamortyzowanemu kosztowi Obligacji 7,875% 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 7,875% Senior Notes wykorzystując środki pieniężne pozyskane z publicznej emisji akcji, po cenie równej 107,875% wartości nominalnej wraz z naliczonymi i niespłaconymi do dnia umorzenia odsetkami.

Dodatkowo, w dowolnym momencie przed 15 listopada 2013 r., mamy także opcję umorzenia całości, ale nie części, Obligacji 7,875% 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. 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 dnia 15 listopada 2013 r. – okres ten nie może być krótszy od jednego roku) i (ii) niespłaconej na dzień umorzenia wartości nominalnej Obligacji 7,875% Senior Notes.

Wydzieliliśmy wbudowany instrument pochodny związany z tą opcją wcześniejszej spłaty, ale nie rozpoznaliśmy tego instrumentu na dzień 31 grudnia 2010 r., ponieważ oszacowaliśmy, że miałby on nieistotną wartość w związku z małym prawdopodobieństwem wystąpienia takiej spłaty.

Warunki

Umowa Obligacji 7,875% 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 7,875% 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 7,875% Senior Notes mogą uznać wszystkie niespłacone Obligacje 7,875% 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 7,875% 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%.

W dniu 17 grudnia 2010 r. dokonaliśmy wykupu Obligacji PLN o wartości nominalnej 359,000 zł - stanowiących część serii Obligacji PLN o wartości nominalnej 500,000 zł, wyemitowanych w 2008 r. z terminem wykupu w 2013 r. W wyniku wykupu Obligacje PLN o wartości nominalnej 359,000 zł złotych uległy umorzeniu. Pozostałe Obligacje PLN zostaną wykupione nie później niż 14 czerwca 2011 r.

Odnawialna linia gwarancyjna

W dniu 17 grudnia 2010 r. podpisaliśmy z Bankiem Pekao S.A. umowę Odnawialnej Linii Gwarancyjnej o wartości 200,000 zł. która zastąpi i zakończy obowiązywanie poprzedniej umowy kredytowej zawartej pierwotnie w dniu 30 czerwca 2008 r.

Umowa dotyczy udzielenia wielowalutowej linii gwarancyjnej na łączną kwotę 200,000 zł dostępnej w walucie euro, dolar i/lub złoty, z datą wygaśnięcia w dniu 17 grudnia 2012 r. Linia może zostać wykorzystana w wysokości do 200,000 zł do udzielania gwarancji i akredytów o zapadalności nie przekraczającej 12 miesięcy lub w wysokości do 100,000 zł do udzielania gwarancji z terminem zapadalności dłuższym niż 12 miesięcy, ale nieprzekraczającym 36 miesięcy. Umowa została zabezpieczona gotówką dla 100% każdej gwarancji.

Zawarliśmy tę umowę i odstępujemy od poprzedniej umowy kredytowej w ramach procesu refinansowania w oparciu o wpływy z emisji 175,000 Euro Obligacji 7,875% Senior Notes wydanych w listopadzie 2010 r.

Na dzień 31 grudnia 2010 r. odnawialna linia gwarancyjna była wykorzystywana w formie gwarancji bankowych w kwocie 107.285 zł (łączna kwota wykorzystanej linii kredytowej na dzień 31 grudnia 2009 r. to 45.097 zł):

- 2.026 euro i 12.531 zł w formie gwarancji udzielonych przez bank w naszym imieniu,
- 21.900 euro w formie gwarancji udzielonych przez bank w imieniu ITI Neovision w związku z umową z Eutelsat na wynajem przestrzeni satelitarnej oraz w związku z umową z UEFA na nadawanie Ligi Mistrzów UEFA sezon 2011/2012.

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.

W dniu 22 grudnia 2010 r. zamknęliśmy powyższą umowę o gwarancję.

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 2010 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 |
|--|---------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Dalsze lata | |
| | zł | zł | zł | zł | zł | zł | zł |
| Leasing operacyjny | | | | | | | |
| Leasing transponderów satelitarnych | 73.434 | 75.431 | 75.238 | 75.238 | 60.197 | 125.117 | 484.655 |
| Leasing innych urządzeń technicznych | 15.031 | 15.031 | 15.031 | 15.031 | 15.031 | - | 75.155 |
| Pozostałe umowy leasingu operacyjnego | 38.374 | 34.620 | 29.142 | 23.646 | 23.470 | 14.830 | 164.082 |
| Zobowiązania wynikające z zakupu treści programowych | 272.082 | 298.225 | 193.804 | 17.227 | 4.335 | - | 785.673 |
| Leasing operacyjny razem | 398.921 | 423.307 | 313.215 | 131.142 | 103.033 | 139.947 | 1.509.565 |
| Zobowiązania z tytułu zakupu wyposażenia i oprogramowania ⁽²⁾ | 39.610 | - | - | - | - | - | 39.610 |
| Łączne zobowiązania pieniężne | 438.531 | 423.307 | 313.215 | 131.142 | 103.033 | 139.947 | 1.549.175 |
| Zobowiązania z tytułu umów barterowych ⁽¹⁾ | 2.401 | - | - | - | - | - | 2.401 |
| Zobowiązania pieniężne i inne zobowiązania razem | 440.932 | 423.307 | 313.215 | 131.142 | 103.033 | 139.947 | 1.551.576 |

(1) Na 31 grudnia 2010 r. z tytułu umów barterowych posiadamy niespłacone zobowiązania umowne w wysokości 2.401 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 2010 r. pozostałe zobowiązanie wynosiło 111.645 zł i powinno ono zostać zrealizowane do 31 grudnia 2013 r.

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. Jesteśmy narażeni na wahania kursu złotego zarówno wobec euro, jak i dolara amerykańskiego. Nasze Obligacje 10,75% Senior Notes i Obligacje 7,875% Senior Notes wyrażone są w euro, a znaczna część kosztów programowych w dolarach. W trzecim kwartale 2010 r. złoty umacniał się wobec euro i dolara amerykańskiego. Mimo to nie możemy wykluczyć, że kurs złotego będzie się ponownie wahał.

W czerwcu 2010 r. wskaźnik inflacji rok do roku wyniósł 3,7% w grudniu 2010 r., w porównaniu do 3,5% w grudniu 2009 r., 2,5% we wrześniu 2010 r., 2,3% w czerwcu 2010 r. i 2,6% w marcu 2010. Nie sądzimy, aby obecne trendy inflacyjne wywierały w przyszłości istotny wpływ na naszą działalność. Nie możemy przewidzieć przyszłych trendów rozwoju rynku, zmian kursów walut i inflacji.

PUNKT 3. 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., zgodnie ze zmianami dokonanymi 19 maja 2010 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. (za wyjątkiem Paul Lorenz, który dołączył do rady nadzorczej 30 września 2010 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 „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..... | 50 | Prezes Zarządu TVN Dyrektor Generalny Grupy TVN | 2009 | 2010 | 2013 |
| Piotr Walter | 43 | Wiceprezes Zarządu ds. Telewizji, Dyrektor Generalny TVN | 1999 | 2010 | 2013 |
| Łukasz Wejchert..... | 37 | Wiceprezes Zarządu ds. Online | 2006 | 2010 | 2013 |
| John Driscoll..... | 50 | Dyrektor Finansowy Grupy TVN | 2010 | 2010 | 2013 |

Markus Tellenbach jest Prezesem Zarządu TVN i Dyrektorem Generalnym TVN od września 2009 r. Od czerwca 2008 r. jest członkiem Rady Nadzorczej SKY Deutschland oraz od 2010 r. członkiem rady nadzorczej Sogacable S.A. 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 Mariusza 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. Od 1 listopada 2009 r. jest także Członkiem Komitetu Wykonawczego Grupy ITI. 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.

John Driscoll jest Dyrektorem Finansowym Grupy TVN od 14 maja 2010 roku. W latach 1999-2007 pełnił różne funkcje kierownicze w Grupie ITI a w 2007 został jej dyrektorem finansowym odpowiedzialnym za działalność finansową całej grupy. W 1995 roku objął stanowisko Dyrektora Finansowego na Europę w Pelikan Hardcopy Europe, a następnie w 1997 także stanowisko Dyrektora Finansowego na Europę w Technology Solutions Company. John Driscoll rozpoczął pracę w Europie jako audytor w firmie Coopers & Lybrand w Szwajcarii. Jest absolwentem Uniwersytetu Maryland a także certyfikowanym księgowym (Certified Public Accountant).

W dniu 12 kwietnia 2010 r. nasza Rada Nadzorcza powołała Johna Driscolla do pełnienia funkcji Dyrektora Finansowego Grupy TVN oraz Członka Zarządu TVN S.A. na okres trzyletniej kadencji rozpoczynającej się z dniem 14 maja 2010 r., po tym jak Rafał Wyszomierski poinformował Radę Nadzorczą o swojej decyzji o niekandydowaniu na kolejną kadencję Zarządu.

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 2010 r. (w zł):

| Imię i nazwisko | Wynagrodzenie | Premie* | Razem |
|------------------------|----------------------|----------------|---------------|
| Markus Tellenbach | 4.035 | 661 | 4.695 |
| Piotr Walter | 3.101 | - | 3.101 |
| Łukasz Wejchert | 2.655 | 333 | 2.987 |
| John Driscoll | 1.207 | - | 1.207 |
| Rafał Wyszomierski | 618 | 200 | 818 |
| SUMA | 11.616 | 1.194 | 12.808 |

**Premie wypłacone za rok 2009*

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 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 2010 r.:

| Imię i nazwisko | Liczba opcji na zakup akcji przyznanych na dzień 31 grudnia 2010 r. (nie w tysiącach) | Liczba opcji uprawniających do objęcia akcji na 31 grudnia 2010 r. (nie w tysiącach) | Liczba posiadanych opcji na 31 grudnia 2010 r. (nie w tysiącach) |
|------------------------|--|---|---|
| Markus Tellenbach | - | - | - |
| Piotr Walter | 622.600 | 622.600 | 458.080 |
| Łukasz Wejchert | 577.065 | 577.065 | 577.065 |
| John Driscoll | - | - | - |

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji TVN S.A. będących w posiadaniu bezpośrednio lub pośrednio przez członków zarządu na dzień 31 grudnia 2010 r.

| Imię i nazwisko | Liczba akcji (nie w tysiącach) |
|------------------------|---|
| Markus Tellenbach | - |
| Piotr Walter | - |
| Łukasz Wejchert | 763.666 (+3.549.805*) |
| John Driscoll | - |

** W odniesieniu do akcji TVN S.A. znajdujących się w masie spadkowej Jana Wejcherta Łukasz Wejchert jest jednym z sześciu spadkobierców i współwłaścicielem tych akcji w częściach ułamkowych gdyż nie nastąpił podział tych akcji.*

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji jednostek powiązanych będących w posiadaniu poszczególnych członków zarządu na dzień 31 grudnia 2010 r.:

| Imię i nazwisko | Nazwa jednostki powiązanej | Liczba akcji (nie w tysiącach) | Wartość nominalna jednej akcji (nie w tysiącach) |
|--|-----------------------------------|---|---|
| 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

Obecnie rada nadzorcza liczy jedenastu członków. W poniższej tabeli przedstawiono ich imiona, nazwiska, wieku, 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 ... | 50 | Przewodniczący rady nadzorczej Przewodniczący ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń | 2005 | 2009 |
| Bruno Valsangiacomo.. | 55 | Zastępca Przewodniczącego rady nadzorczej Członek komitetu audytu | 1999 | 2009 |
| Arnold Bahlmann..... | 56 | Niezależny członek rady nadzorczej Członek komitetu ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń | 2005 | 2009 |
| Romano Fanconi..... | 45 | Członek rady nadzorczej | 2004 | 2009 |
| Paweł Gricuk..... | 45 | Niezależny członek rady nadzorczej Członek komitetu audytu Członek komitetu ds. transakcji powiązanych i wynagrodzeń | 2005 | 2009 |
| Paul Lorenz..... | 50 | Członek rady nadzorczej | 2010 | 2010 |
| Wiesław Rozłucki..... | 62 | Niezależny członek rady nadzorczej Przewodniczący komitetu audytu | 2007 | 2009 |
| Andrzej Rybicki..... | 62 | Członek rady nadzorczej | 2006 | 2009 |
| Aldona Wejchert | 41 | Członek rady nadzorczej | 2007 | 2009 |
| Gabriel Wujek..... | 58 | Członek rady nadzorczej | 2008 | 2009 |
| Michał Broniatowski | 56 | 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. Od 1999 do 2004 był dyrektorem niewykonawczym ITI Holdings S.A. W latach 1988 - 1991 był pracownikiem naukowym w Instytucie Gospodarki Światowej w Kilonii jako Research Economist. Od 1989 do 1991 był doradcą do polskiego Ministra Finansów, prof L. Balcerowicz. Między 1990 a 1995 zajmował stanowisko prezesa Polskiego Banku Rozwoju SA. W 1996 roku został powołany na stanowisko wiceprezesa BRE Bank S.A., a stanowisko prezesa objął w maju 1998 r. stanowisko to piastował do listopada 2004. Od stycznia 2002 do listopada 2004 r., był również członkiem zarządu regionalnego Commerzbank AG, gdzie był odpowiedzialny za wszystkie operacje Commerzbanku w Europie Środkowej i Wschodniej. Pan Wojciech Kostrzewa od 1990 roku był członkiem rad nadzorczych wielu firm polskich jak i zagranicznych. Był członkiem rad nadzorczych Multikino SA, Onet.pl oraz ITI Neovision Sp. z o.o. od 2005 r. i 2006 r.. i rad nadzorczych Telewizji Religia Sp. z o.o., Klub piłkarskiego Legia Warszawa S.A. w 2009 roku i 2010 roku. Od 2007 roku jest również wiceprezesem Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Jest także członkiem Polskiej Rady Biznesu. Jest absolwentem Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu w Kilonii w Niemczech.

Bruno Valsangiacomo, jest Prezydentem Grupy ITI od stycznia 2011 r. Jest także Partnerem Zarządzającym FFC Fincoord Finansów, koordynatorów Ltd., Zurich, firmy doradczą specjalizującą się w zakresie bankowości inwestycyjnej, którą założył w 1991 roku. Dołączył do ITI Holdings w 1991 roku jako założyciel, obecnie pełni funkcję prezesa wykonawczego ITI Holdings. Jest zastępcą przewodniczącego rady nadzorczej TVN S.A. i członkiem Komitetu Audytu. Jest on doświadczonym przedsiębiorcą i inwestorem w różnych branżach. Karierę zawodową rozpoczął w bankowości korporacyjnej i pracował w czołowych instytucjach finansowych w Szwajcarii, takich jak UBS (od roku 1972 do 1982) czy Banque Paribas (od roku 1982 do 1991) przez 20 lat. Z powodzeniem planował, inicjował, negocjował i realizował wiele skomplikowanych i przełomowych transakcji finansowych. Od 1991 roku jego silnej przedsiębiorczości nacisk został w Polskim sektorze mediów i rozrywki jednak, specjalizuje się również w innych branżach takich jak finanse, FMCG i branża farmaceutyczna. Prowadzi rodziny interes, z siedzibą w Szwajcarii, Tectus Group działającą w zakresie inżynierii budowlanej na całym świecie. Jest absolwentem "School of Economics and Administration" w Zurychu.

Arnold Bahlmann jest starszym konsultantem/doradcą Permira, jednego z największych europejskich prywatnych funduszy inwestycyjnego, i zasiada w jego przemysłowej radzie nadzorczej. Do transakcji, które zaaranżował należą te z , SBS Broadcasting, gdzie był członkiem Rady Nadzorczej od października 2005 do lipca 2007 r. oraz z ProSiebenSat 1. Przez ponad 20 lat pracował na różnych stanowiskach w firmie Bertelsmann AG, zaczynając w 1982 r. jako kierownik ds. planowania strategicznego w Ariola Group, która później połączyła się z RCA by stworzyć BMG, jako przewodniczący Premiere GmbH, niemieckiego operatora płatnej telewizji, i jako Członek Zarządu Generalny Bertelsmann AG i Dyrektor strategiczny do spraw dużych transakcji, takich jak sprzedaż AOL Europe, Mediaways i Springer. Zakończył karierę w firmie Bertelsmann AG w 2003 r. jako Prezes i Dyrektor Generalny Bertelsmann Springer oraz członek Rady Nadzorczej Bertelsmann AG. Jest także członkiem rady nadzorczej YOC AG, Senator Entertainment AG, Business Gateway AG, Freenet AG i Telegate AG. Wcześniej był także w zarządach i radach nadzorczych Haring Service Company, Debitel AG, Source Media Inc i Germany 1 Acquisition Limited. Jest członkiem Rady Nadzorczej TVN S.A. od maja 2005. 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 bankowości 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 PG Energy, prywatnej firmy inwestującej w ropę i gaz, którą utworzył w 2010 roku. Od 2005 do 2010 był prezesem Petrolinvest S.A., pierwszej polskiej eksploracyjnej i produkcyjnej firmy. W latach 1993-2005 pracował w banku J.P. Morgan w Londynie, zajmując zarządcze stanowiska. W radzie nadzorczej zasiada od maja 2005 r. Ukończył Wydział Ekonomii i Handlu Zagranicznego na Uniwersytecie Łódzkim oraz Pekijski Uniwersytet Studiów Zagranicznych w Chinach.

Paul Lorenz jest prezesem Integrated Media Industries (Luxemburg) oraz dyrektorem DevelUP, spółki świadczącej usługi w skatorze mediów, którą założył w 2000 r. Był prezesem stacji RTL7, którą uruchomił w 1996, do końca 1999 r. Dołączył do kierownictwa luksemburskiej Grupy RTL jako senior executive w połowie lat 90-ych. Początkowo zarządzał Działem Administracji TV Grupy, a następnie zajął się rozwojem nowych rynków w Europie Środkowej i Wschodniej. Będąc Wiceprezesem Lux-Development w latach 1987 do 1990, aktywnie uczestniczył w działaniach non-profit na rzecz rozwoju, podejmowanych we współpracy z innymi podmiotami, przede wszystkim na kontynencie afrykańskim. Wcześniej pracował w Banque Générale du Luxembourg od 1985 do 1987.

Dr Wiesław Rozłucki. jest konsultantem. Jest absolwentem Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Handlowej z 1970 roku. Uzyskał stopień doktora w zakresie geografii ekonomicznej od Polskiej Akademii Nauk gdzie w okresie między 1973 a 1989 rokiem, pracował naukowo. W latach 1979 -1980 studiował jako stypendysta w London School of Economics. W latach 1990 i 1994, był doradcą do polskiego Ministra Finansów, oraz dyrektorem Departamentu Rozwoju Rynku Kapitałowego w Polskim Ministerstwie Przekształceń Własnościowych i członkiem Polskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd. W latach 1991 i 2006, Dr Wiesław Rozłucki był prezesem zarządu Giełdy Papierów Wartościowych. Był także przewodniczącym rady nadzorczej Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych oraz członkiem zarządu Światowej Federacji Giełd i Federacji Giełd Papierów

Wartościowych. Dr Wiesław Rozłucki jest aktywnie zaangażowany w ruch dobrych praktyk spółek giełdowych w Polsce. Jest przewodniczącym rady programowej Polskiego Instytutu Dyrektorów, a także Harvard Business Review Polska. Jest również członkiem rad nadzorczych dużych spółek publicznych: Telekomunikacji Polskiej i Banku BPH. Prowadzi doradztwo strategiczne i finansowe, oraz dział jako doradca Rothschild Polska oraz Warburg Pincus International.

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 dekodów 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 Dyrektorem niewykonawczym Rady Dyrektorów Grupy ITI, 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 Polskiej Akademii Gastronomicznej oraz Członkiem Polskiej Rady Biznesu. 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 do spraw finansowych oraz przedstawiciele audytu wewnętrznego i zewnętrznego uczestniczą w spotkaniach na zaproszenie. W 2010 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 2010 odbył pięć 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 2010 r.

| Imię i nazwisko | Wynagrodzenie |
|------------------------|----------------------|
| Wojciech Kostrzewa | 192 |
| Bruno Valsangiacomo | 120 |
| Arnold Bahlmann | 168 |
| Romano Fanconi | 72 |
| Paweł Gricuk | 144 |
| Paul Lorenz | 132 |
| Wiesław Rozłucki | 54 |
| Andrzej Rybicki | 72 |
| Aldona Wejchert | 72 |
| Gabriel Wujek | 72 |
| Michał Broniatowski | 72 |
| Markus Tellenbach | 18 |
| Razem | 1.188 |

Własność akcji

Poniższa tabela zawiera zestawienie akcji TVN S.A. znajdujących się w posiadaniu poszczególnych członków rady nadzorczej na dzień 31 grudnia 2010 r.:

| Imię i nazwisko | Liczba akcji |
|------------------------|---------------------|
| Wojciech Kostrzewa | 120.000 |
| Bruno Valsangiacomo | 1.597.325 |
| Arnold Bahlmann | - |
| Romano Fanconi | 32.000 |
| Paweł Gricuk | - |
| Paul Lorenz | - |
| Wiesław Rozłucki | - |
| Andrzej Rybicki | - |
| Aldona Wejchert | 3.549.805* |
| Gabriel Wujek | - |
| Michał Broniatowski | - |
| Razem | 1.749.325 |

* W odniesieniu do akcji TVN S.A. znajdujących się w masie spadkowej Jana Wejcherta Aldona Wejchert jest jednym z sześciu spadkobierców i współwłaścicielem tych akcji w częściach ułamkowych gdyż nie nastąpił podział tych akcji.

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji jednostek powiązanych będących w posiadaniu poszczególnych członków rady nadzorczej na dzień 31 grudnia 2010 r.:

| Imię i nazwisko | Nazwa jednostki powiązanej | Liczba akcji (nie w tysiącach) | Wartość nominalna jednej akcji (nie w tysiącach) |
|---|-----------------------------------|---------------------------------------|---|
| 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 EUR |
| 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 EUR |

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 2010 r. mieliśmy 3.218 pełnoetatowych pracowników. W tej liczbie zawierało się 463 pracowników kierownictwa i administracji, 1.167 pracowników ds. produkcji i programowych, 116 w dziale marketingu, 430 w dziale technicznym i 1.042 w dziale sprzedaży. 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 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'.

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 2010 r., mieli prawo do nabycia akcji danej serii po następujących cenach, w następujących transzach:

| Seria | Liczba opcji (nie w tysiącach) | Cena wykonania opcji | Okres nabywania uprawnień |
|--------------|---------------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|
| C1 | 252.490 | 8,66 zł | opcje uprawniające |
| C2 | 1.148.951 | 9,58 zł | opcje uprawniające |
| C3 | 2.673.263 | 10,58 zł | opcje uprawniające |
| Razem | 4.074.704 | | |

Program Motywacyjny II

Uczestnicy planu motywacyjnego, na dzień 31 grudnia 2010 r., mieli prawo do nabycia akcji danej serii po następujących cenach, w następujących transzach:

| Seria | Liczba opcji (nie w tysiącach) | Cena wykonania opcji | Okres nabywania uprawnień |
|--------------|---------------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|
| E1 | 211.655 | 8,66 zł | opcje uprawniające |
| E2 | 264.065 | 9,58 zł | opcje uprawniające |
| E3 | 1.294.266 | 10,58 zł | opcje uprawniające |
| E4 | 4.804.141 | 11,68 zł | opcje uprawniające |
| Razem | 6.574.127 | | |

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 4. GŁÓWNI AKCJONARIUSZE I TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Główni akcjonariusze

Nasz kapitał zakładowy wynosi 68.471 i jest podzielony na 342.354.192 akcji zwykłych. W poniższej tabeli przedstawiono właścicieli akcji TVN S.A. na 31 grudnia 2010 r.:

| Akcjonariusz | Liczba akcji | % kapitału akcyjnego | Liczba głosów | % głosów |
|---|--------------------|----------------------|--------------------|---------------|
| Polish Television Holding ⁽¹⁾ | 180.355.430 | 52,68 | 180.355.430 | 52,68 |
| N-Vision B.V. ⁽¹⁾ | 3.963,095 | 1,16 | 3.963,095 | 1,16 |
| Cadizin Trading&Investment ⁽¹⁾ | 8.131.477 | 2,38 | 8.131.477 | 2,38 |
| ITI Impresario ⁽¹⁾ | 1.400 | 0,00 | 1.400 | 0,00 |
| Pozostali akcjonariusze | 149.902.790 | 43,78 | 149.902.790 | 43,78 |
| Razem | 342.354.192 | 100,00 | 342.354.192 | 100,00 |

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

Na dzień 31 grudnia 2010 r. w łącznej liczbie akcji będących w posiadaniu pozostałych akcjonariuszy znajdowało się 878.874 akcji serii C1, C2, C3, E2, E3 i E4, które nie zostały zarejestrowane przez Sąd.

W roku zakończonym 31 grudnia 2010 r. w ramach programów motywacyjnych zostało wyemitowanych 1.913.664 akcji serii C1, C2, C3, E1, E2, E3 i E4 za łączną kwotę 20.081 (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 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 PTH. Akcje te stanowiły wkład niepieniężny na pokrycie kapitału zakładowego PTH 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, włączwszy 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 PTH, 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 obejmują 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

13 maja 2010 r. zawarliśmy umowę o usługi (Umowa o Usługi), z ITI Services AG, (ITI Services), Market Link Sp. z o.o. („Market Link”) i „ITI Corporation Sp. z o.o. (ITI Corporation”) spółek należących Grupy ITI, dotyczącą określonych usług zarządczych, sprzedaży, doradztwa finansowego oraz innych 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 5.000 euro w zamian za (i) wyżej wymienione usługi oraz (ii) jako roczną opłatę za gwarancję równą 220 punktów bazowych kwoty zobowiązań naszych lub naszych spółek zależnych gwarantowanych lub wspieranych finansowo w inny sposób. Dodatkowo, zgodziliśmy się zwrócić ITI Service, ITI Corporation i Market Link uzasadnione koszty i wydatki, poniesione w związku z zapewnieniem usług i gwarancji.

Niemniej jednak, tak długo jak warunki umowy dotyczącej Obligacji 10,75% Senior Notes ograniczają roczne wynagrodzenie płacone na rzecz Grupy ITI do 5,000 euro 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, jest ograniczona do 5.000 euro.

Umowa o Usługi jest w mocy od 1 stycznia 2010 r. i została zawarta na czas nieokreślony. Jeśli odpowiedni roczny budżet zatwierdzony przez radę nadzorczą TVN S.A., Grupa Onet.pl S.A. oraz ITI Neovision Sp. z o.o. nie będzie zawierał oraz zabezpieczał pieniędzy niezbędnych do opłacenia Umowy o Usługi, Umowa o Usługi wygasa dla danej spółki, chyba że dana rada nadzorczą zaakceptuje odpowiednie zmiany do rocznego budżetu w pierwszym kwartale roku kalendarzowego.

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 m² 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.

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 m² 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 zawartą z Multikino S.A. na okres dziesięciu lat. 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 okresie 2003-2010 umowa ta była kilkakrotnie zmieniana w związku z zajmowaniem przez nas dodatkowej powierzchni i na koniec marca 2010 r. wynajmowana przez nas powierzchnia wyniosła 9.946 m². Miesięczny czynsz wynikający z tej umowy wyniósł 0,2 miliona euro co obejmuje powierzchnię biurową, studyjną i miejsca parkingowe oraz powiększony jest dodatkowo o koszty związane z eksploatacją w wysokości 0,4 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 m² dotyczące pomieszczeń przy ul. Kłobuckiej 23 w Warszawie. Powierzchnia jest wynajęta na potrzeby płatnej telewizji. Roczny czynsz wynosi 2,8 miliona zł. Od 1 kwietnia 2009 r. wynajmowaliśmy 2,001 m² od Poland Media Properties S.A. przy ul. Powsińskiej 4 w Warszawie, na okres 7 lat (do 31 grudnia 2016 r.), za miesięcznym czynszem w wysokości 30,017 euro (nie w tysiącach).

Inwestycje w platformę DTH 'n'

W dniach 25 czerwca 2008 r. i 11 marca 2009 r., zakończyliśmy dwie transakcje w rezultacie których uzyskaliśmy dający kontrolę pakiet w ITI Neovision Sp. z o.o. W dniu 10 marca 2010 r. w związku z przejęciem platformy 'n', pozyskaliśmy pozostałe 49% akcji w ITI Neovision Sp. z o.o.

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.

Umowy gwarancyjne zawarte przez jednostki powiązane

ITI Holding podpisał umowy gwarancyjne w związku z umowami programowymi z Warner Bros., Dreamworks oraz Universal Studios International B.V. Na dzień 31 grudnia 2010 r. kwoty jakie ITI Holding gwarantuje w ramach powyższych umów wynosiły 11,000 dolarów w związku z umową z Warner Bros podpisaną 6 października 1999 r., 4.000 dolarów w związku z umową z Dreamworks podpisaną 8 maja 2000 r., 8.800 dolarów w związku z umową z Universal Studios International B.V. podpisaną 31 grudnia 2009 r. oraz 4,000 dolarów dla MGM w związku z zakupem praw programowych nadawanych przez Grupę TVN.

PUNKT 5. 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-82.

Postępowanie prawne

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

Zasady wypłaty dywidendy

W zależności do wyników operacyjnych, inwestycji kapitałowych, warunków Umów Obligacji oraz ustawowych poziomów rezerw, zamierzamy rekomendować aby od 30% do 50% naszego rocznego zysku netto było wypłacane w ramach dywidendy.

Wypłaciliśmy dywidendę w wysokości 105.788 zł (lub 0,31 zł za akcję), w dniu 16 czerwca 2010 r. stanowiącą 30,6% naszego skonsolidowanego zysku netto osiągniętego w 2009 r. Zamierzamy utrzymać ten poziom procentowy dywidendy do momentu, gdy ITI Neovision osiągnie pozytywny poziom przepływów gotówkowych.

Program Wykupu Akcji

W dniu 30 października 2008 r. 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. Od momentu uruchomienia Programu Wykupu Akcji nabyliśmy łącznie 9.157.107 akcji po średniej 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 r. 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 r. 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).

Na Program Wykupu Akcji w 2009 r. wydaliśmy 62.572 zł. Umorzenie tych akcji zostało zarejestrowane przez sąd w dniu 3 lipca 2009 r.

W dniu 3 lipca 2009 r. obniżyliśmy kapitał zakładowy 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.

Program zakończył się 31 grudnia 2009 r.

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 2010 r. i zaktualizowanej prognozy na 2010 r., opublikowanej 26 października 2010 r.

| | Rzeczywiste wyniki za rok 2010 | Zaktualizowana prognoza na rok 2010 |
|------------------------------------|---|--|
| Wydatki inwestycyjne* | 243.315 | 260.000 |
| Liczba abonentów platformy 'n' | 805.000 | 800.000 |
| Średni przychód na abonenta (ARPU) | 60,2 | 60,0 |

* 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 Roczego, od 31 grudnia 2010 r. nie wystąpiły istotne zmiany w naszej sytuacji finansowej ani wynikach działalności operacyjnej.

PUNKT 6. OFERTA I NOTOWANIA

Informacje na temat notowań i rynków

Dnia 21 grudnia 2010 r. nasze Obligacje 7,875% Senior Notes zaczęły być notowane na rynku Euro MTF, prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Luksemburgu.

Dnia 21 grudnia 2009 r. nasze Obligacje 10,75% Senior Notes 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 2010 roku liczba akcji TVN S.A. wynosiła 342.354.192 (nie w tysiącach). Kapitał zakładowy TVN S.A. wynosi 68.471 zł.

Zmiany cen naszych akcji przedstawiono w poniższej tabeli:

| (zł, nie w tysiącach) | Najwyższa cena akcji w miesiącu | Najniższa cena akcji w miesiącu |
|------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| Lipiec 2010 | 17,80 | 15,60 |
| Sierpień 2010 | 18,90 | 16,50 |
| Wrzesień 2010 | 18,10 | 16,96 |
| Październik 2010 | 19,35 | 17,05 |
| Listopad 2010 | 18,48 | 16,08 |
| Grudzień 2010 | 17,22 | 16,26 |

| (zł, nie w tysiącach) | Najwyższa cena akcji w kwartale | Najniższa cena akcji w kwartale |
|--|------------------------------------|------------------------------------|
| 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 |
| Pierwszy kwartał zakończony 31 marca 2010 r. | 18,99 | 13,00 |
| Drugi kwartał zakończony 30 czerwca 2010 r. | 19,43 | 15,78 |
| Trzeci kwartał zakończony 30 września 2010 r. | 18,90 | 15,60 |
| Czwarty kwartał zakończony 31 grudnia 2010 r. | 19,35 | 16,80 |

| (zł, nie w tysiącach) | Rok zakończony 31 grudnia 2006 | Rok zakończony 31 grudnia 2007 | Rok zakończony 31 grudnia 2008 | Rok zakończony 31 grudnia 2009 | Rok zakończony 31 grudnia 2010 |
|--------------------------------------|---|---|---|---|---|
| Cena akcji na koniec okresu | 24,90 | 25,00 | 13,46 | 14,29 | 17,10 |
| Średnia cena w danym okresie | 20,17 | 24,36 | 18,55 | 12,02 | 16,92 |
| Najwyższa cena akcji w danym okresie | 26,60 | 29,28 | 26,75 | 16,14 | 19,43 |
| Najniższa cena akcji w danym okresie | 15,10 | 19,50 | 10,60 | 7,90 | 13,00 |

PUNKT 7. 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 342.354.192 (nie w tysiącach) akcji imiennych i na okaziciela serii A, B, C1, C2, D, E1, E2, E3 i E4 o wartości nominalnej 20 groszy każda (obejmujących 180.355.430 akcji imiennych oraz 162.007.734 akcji na okaziciela, nie w tysiącach), 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 (nie w tysiącach) akcji serii E spółki wymaganych w celu realizacji pracowniczego planu motywacyjnego.

Zgodnie z §7 ustępem 1 Statutu, Zarząd mógł 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 dotyczyło 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 §212.8 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 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 ze Statutem Spółki, żadna z naszych akacji 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. 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. W takim przypadku 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.

Zarząd

Zarząd kieruje działalnością Spółki i reprezentuje ją przed osobami trzecimi. Spółka może być reprezentowana przez dwóch członków zarządu działających wspólnie lub przez jednego członka działającego wspólnie z prokurentem.

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 finansowym, lub w inny sposób byłaby istotna 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, niewymienionych 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.

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 warrantów subskrypcyjnych, pozbawić dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru 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 posiadanych przez akcjonariuszy.

§ 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. (zgodnie z artykułem 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, 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.

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 Rady Nadzorczej 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 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

Ani 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 stanowią 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, 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. Zarząd planuje zwrócić się do Zgromadzenia Wspólników o przyznanie Zarządowi prawa do podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego na kolejny okres do 2014 roku.

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 prawa przyznane osobiście poszczególnym akcjonariuszom wymaga zgody wszystkich akcjonariuszy, których dotyczy. Kodeks spółek handlowych przewiduje, że inne 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 akcjonariusz posiada 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 wyłącznie w wyniku ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę tych akcji.

W przypadku gdy akcjonariusz posiada 33% lub więcej ogólnej liczby głosów i nabywa 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 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

Umowy licencyjne

Poniżej znajdują się opisy dwóch najważniejszych umów programowych.

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 dotrzemy naszych zobowiązań wynikających z niniejszej lub jakiegokolwiek innej umowy z Warner.

Umowa licencyjna z Paramount Pictures

W dniu 24 lipca 2009 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. Obie strony posiadają

możliwość rozwiązania umowy, jeśli któraś ze stron nie dotrzyma zobowiązań wynikających z niniejszej umowy.

Umowy dotyczące praw autorskich

Zawarliśmy umowy dotyczące praw autorskich ze zrzeszeniami pisarzy, aktorów i twórców filmowych określające zasady na jakich możemy nadawać treści programowe wyprodukowane przez strony trzecie.

Umowa licencyjna z ZAiKS

W dniu 10 marca 2010 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

W dniu 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 jest wyliczana 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

W dniu 28 sierpnia 2009 r. podpisaliśmy umowę z SFP, zrzeszeniem 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 inne 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

Posiadamy umowę z Eutelsat S.A. („Eutelsat”) dotyczącą opłaty za pojemność transpondera satelitarnego. 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 renegocjujemy warunki tych umów licencyjnych i najczęściej staramy się szukać możliwości renegocjacji 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, na 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. – kanały TVN i TVN 7

W dniu 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. – pozostałe kanały

W dniu 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.

W dniach 10 lutego 2004 r. oraz 12 grudnia 2005 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, jak postanowiono 14 stycznia 2011 r., jest ważna do 31 grudnia 2013 r. Umowa z 2005 r. przyznaje licencje, bez prawa wyłączności, na dystrybucję kanałów TVN 24, TVN Meteo, TVN Turbo, TVN Style i TVN CNBC Biznes w Polsce i została przedłużona do 31 grudnia 2013 r. decyzją z 14 stycznia 2011 r.

Umowa licencyjna z Aster Sp. z o.o.

W dniu 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.

W dniu 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.

W dniu 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 była ważna do 31 grudnia 2010 r. i dawała możliwość automatycznego przedłużenia na kolejny rok, jeśli nie zostałyby rozwiązane w odpowiednim okresie. Umowa została wypowiedziana przez UPC 15 czerwca 2010 r. (efektywnie od 31 grudnia 2010 r. Warunki umowy zostały jednak przedłużone do 31 stycznia 2011 r. Nowa umowa jest negocjowana.

Umowa licencyjna z Multimedia Polska S.A.

W dniu 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) sieć analogowa

W dniu 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.

Umowa TP EmiTel Sp. z o.o. (TP EmiTel) sieć satelitarna

W dniu 28 września 2010 r. podpisaliśmy umowę z TP EmiTel dotyczącą przekazywania sygnału i innych powiązanych usług poprzez sieć naziemną w technologii satelitarnej umożliwiającej nadawanie kanału TVN włączonego na drugim naziemnym cyfrowym multiplecie. Okres umowy to 10 lat. W związku z umową jesteśmy zobowiązani dokonywać miesięcznej opłaty na rzecz TP EmiTel. Obie strony posiadają możliwość rozwiązania umowy z miesięcznym okresem wypowiedzenia jedynie w określonych okolicznościach. TP EmiTel może także rozwiązać umowę z sześciomiesięcznym okresem wypowiedzenia jeśli straci prawo do infrastruktury.

Ramowa długoterminowa umowa o współpracy z Telekomunikacją Polską (TP)

W dniu 13 października 2010 r. podpisaliśmy długoterminową ramową umowę o współpracy z Telekomunikacją Polską. Na podstawie tej umowy TP będzie świadczyła usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz inne usługi telekomunikacyjne na rzecz obecnych i przyszłych klientów platformy satelitarnej 'n', natomiast my staniemy się głównym partnerem w zakresie dostarczania treści.

TP poszerzy swoją podstawową ofertę telewizyjną o treści dostarczane przez nas oraz o ofertę 'n' dla pakietów płatnej telewizji. Współpraca obejmie stopniowe wzajemne dostosowanie ofert płatnej telewizji, aby odzwierciedlały one strukturę pakietów telewizji 'n'. Ten aspekt współpracy podkreśla wiodącą technologiczną rolę platformy 'n' w segmencie satelitarnym, co przełoży się na unikalne doświadczenia klientów z odbioru telewizyjnych usług satelitarnych i opartych o protokół IP. Oczekujemy, że ostatecznie obie spółki będą czerpały korzyści z bardziej atrakcyjnej oferty pakietowej, wzmocnienia potencjału sprzedaży w ramach wzajemnych baz klientów, a także synergii kosztowych wynikającej ze wspólnie prowadzonych działań technicznych, marketingowych oraz sprzedażowych.

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 8. 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 12 kwietnia 2010 r. oraz 12 października 2010 r. Umowy te obejmują przegląd sprawozdań finansowych za okres zakończony 30 czerwca 2010 r. oraz badanie sprawozdań za okres zakończony dnia 31 grudnia 2010 r.

Również, 29 października 2010 r. zawarliśmy umowę, z naszymi audytorami z PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. o dostarczenie świadectwa niezbędnego do przygotowania memorandum informacyjnego do emisji Obligacji 7,875% Senior Notes.

Poniższe zestawienie zawiera wykaz usług księgowych i wynagrodzenia za te usługi w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2009 r. oraz 31 grudnia 2010.

| (w złotych) | 2010 | 2009 |
|---|--------------|--------------|
| Wynagrodzenie za badanie (1) | 1.878 | 1.750 |
| Doradztwo podatkowe(2) | 120 | 184 |
| Doradztwo księgowe i pozostałe(3) | 1.518 | 1.584 |
| Wynagrodzenia łączne | 3.516 | 3.518 |

(1) Wynagrodzenia za badanie to wynagrodzenia za przegląd i audyt naszych okresowych i rocznych sprawozdań finansowych. 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 oraz Obligacji 7,875% 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 2010 roku Spółka przestrzegała zasad zawartych w dokumencie Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW, publicznie dostępnym na stronie internetowej <http://www.corp.gov.gpw.pl/>.

W związku ze zmianą Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW wprowadzoną w życie w dniu 1 lipca 2010 roku (Uchwała Rady Nadzorczej GPW Nr 17/1249/2010 z dnia 19 maja 2010 r.) Spółka informuje, że zamierza stosować zasady polityki wynagrodzeń członków Zarządu, które zostaną uchwalone przez Radę Nadzorczą Spółki w 2011 roku zgodnie z rekomendacją zawartą w pkt. I.5. Odnośnie do wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej Spółka stosuje zasady określone Uchwałą nr 33 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 11 maja 2007 roku.

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 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 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.

Sprawozdania finansowe Spółki przygotowywane są przez kierownictwo średniego szczebla Pionu Finansowego Grupy TVN na podstawie danych finansowych zawartych w okresowej sprawozdawczości zarządczej po ich akceptacji przez Głównego Dyrektora do spraw finansowych TVN i grupy TVN z uwzględnieniem innych danych uzupełniających dostarczanych przez określonych pracowników innych departamentów. Przygotowane sprawozdania finansowe, przed przekazaniem ich niezależnemu audytorowi, sprawdzane są przez właściwego dyrektora Pionu Finansowego Grupy TVN, a następnie przez Członka Zarządu ds. Finansowych.

Raporty okresowe Spółki przygotowywane są przez właściwy dział Pionu Finansowego Grupy TVN na podstawie danych finansowych zawartych w okresowej sprawozdawczości zarządczej po ich akceptacji przez Głównego Dyrektora do spraw finansowych TVN i grupy TVN z uwzględnieniem innych danych uzupełniających dostarczanych przez określonych pracowników pozostałych departamentów. Przygotowane raporty okresowe, przed przekazaniem ich niezależnemu audytorowi, sprawdzane są przez właściwego dyrektora Pionu Finansowego Grupy TVN, a następnie 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 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 wynikające z przepisów prawa.

Publikowane półroczne i roczne sprawozdania finansowe i raporty finansowe oraz dane finansowe będące podstawą tej sprawozdawczości poddawane są przeglądowi audytora Spółki.

Przeglądowi podlega w szczególności adekwatność danych finansowych oraz zakres koniecznych ujawnień. Wyniki przeglądu sprawozdań finansowych prezentowane są przez audytora zewnętrznego kierownictwu pionu finansowego Spółki 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 Główny Dyrektor do spraw finansowych TVN i grupy TVN 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. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji TVN S.A.

Poniższa tabela przedstawia stan posiadania akcjonariuszy Spółki dysponujących bezpośrednio lub pośrednio znacznymi pakietami akcji Spółki w dniu 31 grudnia 2010 r.

| Akcyonariusz | Liczba akcji | % kapitału akcyjnego | Liczba głosów | % głosów |
|---|---------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------|
| Polish Television Holding ⁽¹⁾ | 180.355.430 | 52,68 | 180.355.430 | 52,68 |
| N-Vision B.V. ⁽¹⁾ | 3.963,095 | 1,16 | 3.963,095 | 1,16 |
| Cadizin Trading&Investment ⁽¹⁾ | 8.131.477 | 2,38 | 8.131.477 | 2,38 |
| ITI Impresario ⁽¹⁾ | 1.400 | 0,00 | 1.400 | 0,00 |
| Pozostali akcjonariusze | 149.902.790 | 43,78 | 149.902.790 | 43,78 |
| Razem | 342.354.192 | 100,00 | 342.354.192 | 100,00 |

IV. Posiadacze papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne

Akcje Spółki imienne i na okaziciela są akcjami zwykłymi. Statut Spółki nie przyznaje akcjom Spółki szczególnych uprawnień, w tym uprzywilejowania co do głosu ani co do powoływania członków organów Spółki. Akcjonariusze Spółki nie posiadają akcji dających specjalne uprawnienia kontrolne.

V. Ograniczenia wykonywania prawa głosu

Statut Spółki nie przewiduje ograniczenia wykonywania prawa głosu przez akcjonariuszy dysponujących powyżej 10 procentami ogółu głosów w Spółce.

Nie są znane Spółce ograniczenia czasowe bądź ilościowe dotyczące wykonywania prawa głosu związane z poszczególnymi akcjami lub akcjonariuszami wynikające z porozumień zawartych między akcjonariuszami. Również nie zostały zawarte z udziałem Spółki porozumienia, w których prawa udziałowe zostały oddzielone od posiadania papierów wartościowych.

W 2010 roku nie miały miejsca przypadki zakazu wykonywania prawa głosu z akcji jako sankcji w razie osiągnięcia lub przekroczenia progu ogólnej liczby głosów w przypadkach opisanych w ustawie o ofercie publicznej.

VI. 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 znajduje się poza terytorium państwa członkowskiego Europejskiego Obszaru Gospodarczego może nastąpić po uzyskaniu zezwolenia Przewodniczącego Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji, z wyjątkiem rozporządzenia akcjami na okaziciela będącymi w obrocie giełdowym, jednakże w granicach do 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.

VII. 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. Art. 368 § 4 ksh przewiduje również prawo odwołania lub zawieszenia członka Zarządu przez Walne Zgromadzenie.

Uprawnienia Zarządu, w tym prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji

Kompetencje do prowadzenia spraw Spółki określa Regulamin Zarządu zatwierdzony Uchwałą Rady Nadzorczej Nr 9/02/10 z dnia 17 lutego 2010 r. Członkowie Zarządu prowadzą sprawy Spółki wspólnie z zastrzeżeniem kompetencji samodzielnych określonych w § 5 i § 6

Regulaminu Zarządu. Niezależnie od tych postanowień każda czynność, która stanowi rozporządzenie majątkiem lub zaciągnięcie zobowiązania przez Spółkę o wartości przewyższającej 5,000 zł wymaga uchwały Zarządu przed podjęciem takiej czynności. Do spraw, które wymagają wspólnego prowadzenia przez Zarząd należą: określanie istotnych wskaźników wzrostu Spółki, zaciąganie lub przedterminowa spłata kredytów i pożyczek oraz udzielanie poręczeń, gwarancji oraz innych zabezpieczeń spłaty zaciągniętych kredytów i pożyczek, a także analiza istotnych projektów inwestycyjnych infrastruktury technicznej Spółki oraz podejmowanie decyzji o ich uruchomieniu. Ponadto, Zarząd rozstrzyga wspólnie o wszystkich sprawach, które wymagają uchwał Rady Nadzorczej lub Walnego Zgromadzenia.

Zgodnie z Uchwałą Nr 37 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 14 maja 2010 r. w sprawie zmian Statutu TVN S.A. do reprezentowania Spółki upoważnieni są dwaj członkowie Zarządu działający łącznie lub jeden członek Zarządu działający łącznie z prokurentem.

Na podstawie Statutu Zarząd posiadał uprawnienie do emisji akcji Spółki w ramach podwyższenia kapitału zakładowego Spółki na warunkach kapitału docelowego. Upoważnienie było ważne przez okres trzech lat do dnia 1 stycznia 2011 i uprawniało Zarząd do dokonania jednego albo więcej podwyższeń kapitału zakładowego Spółki o łączną kwotę nie większą, niż 15.000 zł.

Walne Zgromadzenie Spółki nie podjęło w roku 2010 uchwały upoważniającej Zarząd do nabywania akcji własnych Spółki na podstawie art. 362 § 1 pkt. 8 ksh.

VIII. 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.

IX. Opis sposobu działania walnego zgromadzenia i jego zasadniczych uprawnień oraz praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania.

Walne Zgromadzenie

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki odbyło się w dniu 14 maja 2010 r. i miało przebieg zgodny ze znowelizowanymi przepisami kodeksu spółek handlowych oraz postanowieniami zawartymi w przyjętym nowym Regulaminie Walnego Zgromadzenia TVN S.A., który zastąpił dotychczasowy Regulamin.

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.

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 w postaci elektronicznej na wskazany adres poczty elektronicznej wnioski do Zarządu 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.

X. Skład osobowy i zasady działania organów zarządzających i nadzorujących spółki oraz ich komitetów

A. Zarząd

Aktualny skład osobowy Zarządu i zmiany w jego składzie w roku obrotowym 2010

Aktualny skład osobowy Zarządu jest następujący:

- 1) Markus Tellenbach – Prezes Zarządu – powołany na okres obecnej wspólnej trzyletniej kadencji Zarządu, która rozpoczęła się z dniem 14 maja 2010 r.,
- 2) Piotr Walter – Wiceprezes Zarządu – powołany na okres obecnej wspólnej trzyletniej kadencji Zarządu, która rozpoczęła się z dniem 14 maja 2010 r.,
- 3) Łukasz Wejchert – Wiceprezes Zarządu – powołany na okres obecnej wspólnej trzyletniej kadencji Zarządu, która rozpoczęła się z dniem 14 maja 2010 r.,
- 4) John Driscoll – Członek Zarządu – powołany na okres obecnej wspólnej trzyletniej kadencji Zarządu, która rozpoczęła się z dniem 14 maja 2010 r.

W dniu 14 maja 2010 r. nastąpiła zmiana w składzie Zarządu Spółki: Rafał Wyszomierski zaprzestał pełnienia funkcji członka Zarządu. Do pełnienia funkcji członka Zarządu został powołany John Driscoll.

Działania Zarządu w 2010 roku.

Zarząd Spółki podejmując decyzje w ramach statutowych kompetencji przestrzegał przepisów kodeksu spółek handlowych, ustawowych regulacji dotyczących spółek giełdowych oraz zasad

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 działania z przepisami prawa.

Starając się zapewnić przejrzystość i efektywność systemu zarządzania, Zarząd przestrzegał zasady działania w granicach uzasadnionego ryzyka gospodarczego, kierując się profesjonalnymi badaniami, analizami i opiniami.

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 kontynuowanych inwestycjach Spółki w platformę cyfrową „n”, łącznie z zapewnieniem finansowania działalności w formie emisji Obligacji TVN Finance Corporation III 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 wymaganym 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) Paul Lorenz – 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 Pawła Kosmali z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej z dniem 29 września 2010 r. Paul Lorenz został dokooptowany do składu Rady Nadzorczej z dniem 30 września 2010 r. zgodnie ze Statutem 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 zasad

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 mogą być zwoływane 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. W ubiegłym roku odbyło się siedem 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 siedem 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.

W 2010 r. czterech członków Rady Nadzorczej 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 14 maja 2010 r. zwięzłą ocenę sytuacji Spółki TVN S.A. w 2009 r. oraz sprawozdanie ze swojej działalności i działalności komitetów Rady zawierające ocenę swojej pracy w 2009 r. Walne Zgromadzenie przyjęło sprawozdanie Rady. Ponadto zarekomendowała Walnemu Zgromadzeniu podjęcie uchwały w sprawie wypłaty dywidendy.

Kontynuując przyjęte w latach ubiegłych założenia i kierunki rozwoju Grupy TVN Rada Nadzorcza w 2010 roku udzieliła Zarządowi zgody na ostateczne rozliczenie transakcji nabycia udziałów w platformie cyfrowej "n" oraz na emisję Obligacji TVN Finance Corporation III AB o wartości nominalnej 175 mln Euro z przeznaczeniem na spłatę Obligacji TVN wyemitowanych w 2008 roku i kredytów bankowych oraz zwiększenie płynności Spółki. W celu dalszego usprawnienia systemu zarządzania Spółką i Grupą TVN Rada Nadzorcza dokonała podziału kompetencji członków Zarządu zgodnie z zatwierdzonym Regulaminem 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 następujące 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. Dodatkowo Komitet Audytu rekomenduje Radzie Nadzorczej wybór audytora 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 Spółki ds. finansowych i dyrektor audytu wewnętrznego oraz przedstawiciele audytu zewnętrznego uczestniczą w spotkaniach Komitetu na zaproszenie. W roku 2010 Komitet odbył 5 posiedzeń.

Audyt wewnętrzny 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 2010 Komitet zapoznał się z raportami z 6 audytów wewnętrznych w TVN.

Wyniki audytów wewnętrznych przeprowadzonych w Grupie Onet.pl są prezentowane Radzie Nadzorczej Grupy Onet.pl oraz Komitetowi Audytu. W roku 2010 Komitet zapoznał się z raportami z 3 audytów wewnętrznych w Grupie Onet.pl.

Wyniki audytów wewnętrznych przeprowadzonych w ITI Neovision - są prezentowane Radzie Nadzorczej ITI Neovision oraz Komitetowi Audytu. W roku 2010 Komitet zapoznał się z raportami z 3 audytów wewnętrznych w ITI Neovision

Komitet ds. Transakcji Powiązanych i Wynagrodzeń

Obowiązki Komitetu ds. Transakcji Powiązanych i Wynagrodzeń zostały 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 2010 roku odbył pięć posiedzeń (telekonferencji) w celu dokonania analiz przedstawianych przez Zarząd transakcji z podmiotami powiązanymi z Grupy ITI oraz warunków finansowych umowy o zarządzanie z nowopowołanym członkiem Zarządu.

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-82 w następującym porządku:

| | <u>Strona</u> |
|---|---------------|
| Opinia niezależnego biegłego rewidenta | |
| Oświadczenie zarządu | |
| Zbadane skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok zakończony 31 grudnia 2010 | |
| 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. (zwana dalej „Jednostką dominującą”) z siedzibą w Warszawie przy ulicy Wiertniczej 166, obejmującego:

- (a) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2010 r., który po stronie aktywów oraz kapitału własnego i zobowiązań wykazuje sumę 5.191.482 tys. zł;
- (b) skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r. wykazujący zysk netto w kwocie 45.861 tys. zł;
- (c) skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r. wykazujące całkowite dochody ogółem w kwocie 46.430 tys. zł,
- (d) skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r. wykazujące zmniejszenie kapitału własnego o kwotę 46.469 tys. zł;
- (e) skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r. wykazujący wpływy pieniężne netto w kwocie 98.588 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.

Zarząd oraz członkowie Rady Nadzorczej Jednostki dominującej są zobowiązani do zapewnienia, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności spełniały wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości („Ustawa o rachunkowości” – Dz. U. z 2009 r. Nr 152, poz. 1223, z późn. zm.).

Naszym zadaniem było wyrażenie opinii o skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym na podstawie przeprowadzonego badania.



Opinia niezależnego biegłego rewidenta

Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej TVN S.A. (cd.)

Badanie przeprowadziliśmy stosownie do obowiązujących na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej:

- (a) przepisów rozdziału 7 Ustawy o rachunkowości;
- (b) krajowych standardów rewizji finansowej 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.

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 2010 r. oraz wynik finansowy za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r. zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską.

Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności Grupy kapitałowej za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 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) i są zgodne z informacjami zawartymi w zbadanym sprawozdaniu finansowym.

Przeprowadzając badanie w imieniu PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o., spółki wpisanej na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 144:



Wojciech Maj

Biegły Rewident Grupy, Kluczowy Biegły Rewident
Numer ewidencyjny 6128

Warszawa, 21 lutego 2011 r.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe TVN S.A. i jej jednostek zależnych („Grupa TVN”) za rok zakończony 31 grudnia 2010 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 2010 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 21 lutego 2011 r.

Markus Tellenbach
Prezes Zarządu

Piotr Walter
Wiceprezes Zarządu

Jan Łukasz Wejchert
Wiceprezes Zarządu

John Driscoll
Członek Zarządu

Warszawa, 21 lutego 2011 r.

Grupa TVN

**Skonsolidowane sprawozdanie finansowe
za rok zakończony 31 grudnia 2010 r.**

Grupa TVN

| Spis treści | Strona |
|---|---------------|
| 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, TVN Warszawa, NTL Radomsko oraz Teleshopping Mango 24. Kanały należące do Grupy emitują wiadomości, programy informacyjne i rozrywkowe, seriale, filmy fabularne oraz programy oferujące teleshopping. 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 OnetVOD, 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
- Romano Fanconi
- Paweł Gricuk
- Paweł Kosmala (zrezygnował 29 września 2010 r.)
- Paul H. Lorenz (powołany 30 września 2010 r.)
- Wiesław Rożucki
- Andrzej Rybicki
- Aldona Wejchert
- Gabriel Wujek

4. Zarząd

- Markus Tellenbach - Prezes
- Piotr Walter - Wiceprezes
- Jan Łukasz Wejchert - Wiceprezes
- John Driscoll (powołany 14 maja 2010 r.)
- Rafał Wyszomierski (zrezygnował 14 maja 2010 r.)

5. Biegły rewident

PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.
Al. Armii Ludowej 14
00-638 Warszawa

6. Główna kancelaria prawna

Weil, Gotshal & Manges
ul. Emilii Plater 53
00-113 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 Stureplan 4 c 4 tr 114 35 Sztokholm, Szwecja | • TVN Finance Corporation III AB Stureplan 4 c 4 tr 114 35 Sztokholm, Szwecja |
| • TVN Finance Corporation plc w dobrowolnej likwidacji z woli udziałowców One London Wall Londyn EC2Y 5EB, Wielka Brytania | • NTL Radomsko Sp. z o.o. ul. 11 Listopada 2 97-500 Radomsko |
| • Mango Media Sp. z o.o. ul. Hutnicza 59 81-061 Gdynia | • Thema Film Sp. z o.o. ul. Powsińska 4 02-920 Warszawa |
| • El-Trade Sp. z o.o. ul. Wiertnicza 166 02-952 Warszawa | • Tivien Sp. z o.o. ul. Augustówka 3 02-981 Warszawa |

Cyfrowa płatna telewizja satelitarna

- | | |
|--|---|
| • ITI Neovision Sp. z o.o. ul. Kłobucka 23 02-699 Warszawa | • DTH Poland Holding Coöperatief U.A. (poprzednio Neovision Holding B.V.) De Boelelaan 7 NL-1083 Amsterdam Holandia |
| • Cyfrowy Dom Sp. z o.o. ul. Kłobucka 23 02-699 Warszawa | • Neovision UK Ltd. 5 New Street Square Londyn EC4A 3TW, Wielka Brytania |

8. Spółki zależne (cd.)

On-line

- Grupa Onet.pl S.A.
ul. G. Zapolskiej 44
30-126 Kraków
- Grupa Onet Poland Holding B.V.
De Boelelaan 7
NL-1083 Amsterdam
Holandia
- DreamLab Onet.pl Sp. z o.o.
ul. G. Zapolskiej 44
30-126 Kraków
- Media Entertainment Ventures International Limited
Palazzo Pietro Stiges 90, Strait Street
Valetta VLT 1436, Malta
- SunWeb Sp. z o.o.
ul. G. Zapolskiej 44
30-126 Kraków

9. Wspólne przedsięwzięcia (*joint ventures*)

- MGM Channel Poland Ltd.
72 New Cavendish Street
Londyn W1G 8AU, Wielka Brytania
- Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o.
ul. Huculska 6
00-730 Warszawa

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 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Przychody ze sprzedaży | 6 | 2.490.697 | 2.115.123 |
| Koszty własne sprzedaży | 7 | (1.616.151) | (1.323.841) |
| Koszty sprzedaży | 7 | (317.297) | (272.267) |
| Koszty ogólnego zarządu | 7 | (190.696) | (174.433) |
| Pozostałe koszty operacyjne, netto | 7 | (2.792) | (8.461) |
| Zysk na stopniowym przejęciu kontroli | 29 | - | 122.359 |
| Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej | 5 | - | 153.610 |
| Zysk z działalności operacyjnej | | 363.761 | 612.090 |
| (Koszty)/ przychody inwestycyjne, netto | 8 | (12.052) | 51.175 |
| Koszty finansowe, netto | 8 | (233.730) | (243.340) |
| Udział w zysku/ (stracie) jednostki stowarzyszonej | 29 | 298 | (39.132) |
| Zysk brutto | | 118.277 | 380.793 |
| Podatek dochodowy | 26 | (72.416) | (34.637) |
| Zysk netto w okresie | | 45.861 | 346.156 |
| Zysk/ (strata) przypadający na: | | | |
| Akcjonariuszy jednostki dominującej | | 42.754 | 420.821 |
| Niekontrolujące udziały | | 3.107 | (74.665) |
| | | 45.861 | 346.156 |
| Zysk na jedną akcję przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (nie w tysiącach) | | | |
| - podstawowy | 9 | 0,13 | 1,23 |
| - rozwodniony | 9 | 0,12 | 1,23 |

Informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego
skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

TVN S.A.**Skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów****(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)**

| | Nota | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|-----------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Zysk netto w okresie | | 45.861 | 346.156 |
| Pozostałe całkowite dochody: | | | |
| Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży | 16 | 702 | (1.370) |
| Podatek odniesiony do składników zestawienia całkowitych dochodów | 26 | (133) | 260 |
| Pozostałe całkowite dochody, netto | | 569 | (1.110) |
| Całkowite dochody ogółem | | 46.430 | 345.046 |
| Całkowite dochody/ (straty) ogółem przypadające na: | | | |
| Akcjonariuszy jednostki dominującej | | 43.323 | 419.711 |
| Niekontrolujące udziały | | 3.107 | (74.665) |
| | | 46.430 | 345.046 |

TVN S.A.
Skonsolidowany bilans
(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)

| | Nota | Na dzień 31 grudnia 2010 r. | Na dzień 31 grudnia 2009 r. |
|--|-------------|--------------------------------|--------------------------------|
| AKTYWA | | | |
| Aktywa trwałe | | | |
| Rzeczowe aktywa trwałe | 10 | 763.030 | 798.757 |
| Wartość firmy | 11 | 1.677.614 | 1.677.614 |
| Marki | 12 | 778.625 | 788.988 |
| Inne wartości niematerialne | 13 | 112.199 | 93.288 |
| Długoterminowe aktywa programowe | 14 | 155.345 | 158.930 |
| Inwestycje w jednostki stowarzyszone | | 1.527 | 1.229 |
| Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży | 16 | 7.588 | 138.250 |
| Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego | 26 | 46.505 | 58.111 |
| Długoterminowe środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania | 20 | 84.172 | - |
| Pozostałe aktywa trwałe | 19 | 5.787 | 5.562 |
| | | 3.632.392 | 3.720.729 |
| Aktywa obrotowe | | | |
| Krótkoterminowe aktywa programowe | 14 | 247.004 | 230.681 |
| Należności z tytułu dostaw i usług | 17 | 334.705 | 322.518 |
| Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży | 16 | - | 246.851 |
| Rozliczenia międzyokresowe i inne aktywa obrotowe | 19 | 135.400 | 81.059 |
| Należność z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych | | 12.603 | - |
| Krótkoterminowe środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania | 20 | 27.363 | - |
| Depozyty bankowe o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy | 20 | 321.721 | - |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty | 20 | 480.294 | 381.658 |
| | | 1.559.090 | 1.262.767 |
| | | 5.191.482 | 4.983.496 |
| AKTYWA RAZEM | | | |
| PASYWA | | | |
| KAPITAŁ WŁASNY | | | |
| Kapitał zakładowy | 21 | 68.471 | 68.088 |
| Kapitał zapasowy z emisji akcji powyżej wartości nominalnej | | 643.049 | 607.054 |
| Kapitał zapasowy (8%) | | 23.301 | 23.301 |
| Inne kapitały rezerwowe | | (438.036) | (58.526) |
| Skumulowany zysk | | 941.900 | 1.004.954 |
| | | 1.238.685 | 1.644.871 |
| Niekontrolujące udziały | | - | (359.717) |
| | | 1.238.685 | 1.285.154 |
| ZOBOWIĄZANIA | | | |
| Zobowiązania długoterminowe | | | |
| Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. | 22 | 2.263.055 | 1.589.292 |
| Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. | 22 | 671.146 | - |
| Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. | 22 | 140.739 | 498.837 |
| Pożyczki od podmiotów powiązanych | 22, 31 (iv) | - | 544.612 |
| Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego | 26 | 168.255 | 156.506 |
| Długoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług | 23 | 13.186 | 21.415 |
| Zapłata warunkowa | 29 | - | 78.397 |
| Zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów | 29 | - | 131.325 |
| Pozostałe zobowiązania długoterminowe | | 4.826 | 2.481 |
| | | 3.261.207 | 3.022.865 |
| Zobowiązania krótkoterminowe | | | |
| Zobowiązania z tytułu dostaw i usług | 23 | 239.550 | 286.877 |
| Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych | | - | 13.007 |
| Odsetki naliczone od obligacji | 22 | 38.377 | 22.010 |
| Pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe | 24 | 413.663 | 353.583 |
| | | 691.590 | 675.477 |
| Zobowiązania razem | | 3.952.797 | 3.698.342 |
| PASYWA RAZEM | | 5.191.482 | 4.983.496 |

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 |
|--|--------------------------------------|----------------------|--|-----------------|-----------------------------|--------------------------------------|---------------------|------------------|----------------------------|-------------------|
| Stan na 1 stycznia 2009 r. | 349.515.414 | 69.903 | 605.805 | (37.428) | 23.152 | 109.048 | 876.474 | 1.646.954 | - | 1.646.954 |
| Całkowite dochody ogółem | - | - | - | - | - | (1.110) | 420.821 | 419.711 | (74.665) | 345.046 |
| Emisja akcji | 82.221 | 17 | 1.370 | - | - | (636) | - | 751 | - | 751 |
| Koszt emisji akcji | - | - | (121) | - | - | - | - | (121) | - | (121) |
| Zakup akcji własnych | - | - | - | (62.572) | - | - | - | (62.572) | - | (62.572) |
| Umorzenie akcji własnych | (9.157.107) | (1.832) | - | 100.000 | - | - | (98.168) | - | - | - |
| Dywidenda zatwierdzona i wyplacona | - | - | - | - | - | - | (194.005) | (194.005) | - | (194.005) |
| Koszty dywidendy | - | - | - | - | - | - | (19) | (19) | - | (19) |
| Obciążenie w okresie z tytułu programu opcji objęcia akcji ⁽¹⁾ | - | - | - | - | - | 21.743 | - | 21.743 | - | 21.743 |
| Transakcja nabycia kontroli w jednostce zależnej (zob. Nota 29) | - | - | - | - | - | - | - | - | (288.602) | (288.602) |
| Korekty wartości godziwej pożyczek od podmiotów powiązanych | - | - | - | - | - | 3.696 | - | 3.696 | 3.550 | 7.246 |
| Zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów | - | - | - | - | - | (131.616) | - | (131.616) | - | (131.616) |
| Przeszacowanie wartości pożyczek od podmiotów powiązanych | - | - | - | - | - | (54.642) | - | (54.642) | - | (54.642) |
| Przeszacowanie zapłaty warunkowej | - | - | - | - | - | (5.009) | - | (5.009) | - | (5.009) |
| Podział zysku za rok 2008 - odpis na kapitał zasobowy (8%) | - | - | - | - | 149 | - | (149) | - | - | - |
| Stan na 31 grudnia 2009 r. | 340.440.528 | 68.088 | 607.054 | - | 23.301 | (58.526) | 1.004.954 | 1.644.871 | (359.717) | 1.285.154 |

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 |
|--|--|--|---|-----------------|
| Stan na 1 stycznia 2009 r. | 108.507 | 541 | - | 109.048 |
| Emisja akcji | (636) | - | - | (636) |
| Obciążenie w okresie | 21.743 | (1.370) | - | 20.373 |
| Podatek odroczonej wynikający z obciążenia w okresie | - | 260 | - | 260 |
| Korekty wartości godziwej pożyczek od podmiotów powiązanych | - | - | 3.696 | 3.696 |
| Zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów | - | - | (131.616) | (131.616) |
| Przeszacowanie wartości pożyczek od podmiotów powiązanych | - | - | (67.459) | (67.459) |
| Podatek odroczonej związany z przeszacowaniem wartości pożyczek od podmiotów powiązanych | - | - | 12.817 | 12.817 |
| Przeszacowanie zapłaty warunkowej | - | - | (5.009) | (5.009) |
| Stan na 31 grudnia 2009 r. | 129.614 | (569) | (187.571) | (58.526) |

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 | Kapitał Zapasowy (8%) | Inne kapitały rezerwowe (*) | Skumulowany zysk | Razem | Niekontrolujące udziały | Kapitał własny |
|--|--------------------------------|-------------------|---|-----------------------|-----------------------------|------------------|------------------|-------------------------|------------------|
| Stan na 1 stycznia 2010 r. | 340.440.528 | 68.088 | 607.054 | 23.301 | (58.526) | 1.004.954 | 1.644.871 | (359.717) | 1.285.154 |
| Całkowite dochody ogółem | - | - | - | - | 569 | 42.754 | 43.323 | 3.107 | 46.430 |
| Emisja akcji ⁽²⁾ | 1.913.664 | 383 | 36.200 | - | (16.502) | - | 20.081 | - | 20.081 |
| Koszt emisji akcji | - | - | (205) | - | - | - | (205) | - | (205) |
| Dywidenda zatwierdzona i wypłacona ⁽³⁾ | - | - | - | - | - | (105.788) | (105.788) | - | (105.788) |
| Koszty dywidendy | - | - | - | - | - | (20) | (20) | - | (20) |
| Nabycie niekontrolujących udziałów ⁽⁴⁾ | - | - | - | - | (356.718) | - | (356.718) | 356.610 | (108) |
| Koszty związane z nabyciem niekontrolujących udziałów ⁽⁴⁾ | - | - | - | - | (6.859) | - | (6.859) | - | (6.859) |
| Stan na 31 grudnia 2010 r. | 342.354.192 | 68.471 | 643.049 | 23.301 | (438.036) | 941.900 | 1.238.685 | - | 1.238.685 |

(*) 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 |
|--|---|--|---|------------------|
| Stan na 1 stycznia 2010 r. | 129.614 | (569) | (187.571) | (58.526) |
| Emisja akcji | (16.502) | - | - | (16.502) |
| Obciążenie w okresie | - | 702 | - | 702 |
| Podatek odroczony wynikający z obciążenia w okresie | - | (133) | - | (133) |
| Nabycie niekontrolujących udziałów ⁽⁴⁾ | - | - | (356.718) | (356.718) |
| Koszty związane z nabyciem niekontrolujących udziałów ⁽⁴⁾ | - | - | (6.859) | (6.859) |
| Stan na 31 grudnia 2010 r. | 113.112 | - | (551.148) | (438.036) |

(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 2010 r. 1.913.664 (nie w tysiącach) akcji serii C1, C2, C3, E1, E2, E3 i E4 zostało wyemitowanych i opłaconych w ramach realizacji Programu Motywacyjnego TVN.

(3) Dywidenda zatwierdzona i wypłacona w 2010 r. wynosiła 0,31 złotych na akcję (nie w tysiącach).

(4) W dniu 10 marca 2010 r. Grupa zakończyła transakcję nabycia pozostałych udziałów w Neovision Holding i zaprzestała ujmować w bilansie niekontrolujące udziały związane z Neovision Holding (zob. Nota 4 (v) i 29).

Skumulowany zysk na dzień 31 grudnia 2010 r. obejmuje kwotę 1.174.164 będącą częścią skumulowanego zysku jednostkowego TVN S.A., która może być dystrybuowana. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. i Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. (zob. Nota 22) 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 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| | Nota | | |
| Działalność operacyjna | | | |
| Wpływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej | 25 | 578.865 | 599.434 |
| Podatek zapłacony | | (74.805) | (119.667) |
| Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej | | 504.060 | 479.767 |
| Działalność inwestycyjna | | | |
| Koszty związane z nabyciem niekontrolujących udziałów | | (6.859) | - |
| Przejęcie jednostki zależnej, pomniejszone o przejęte środki pieniężne | 29 | - | (97.683) |
| Koszt przejęcia jednostki zależnej | | - | (13.335) |
| Pożyczki udzielone jednostce stowarzyszonej | | - | (75.344) |
| Wpływy z tytułu nabycia rzeczowych aktywów trwałych | | (236.431) | (297.977) |
| Wpływy z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych | | 1.790 | 674 |
| Wpływy z tytułu nabycia wartości niematerialnych | | (47.964) | (31.497) |
| Wpływy z tytułu nabycia aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży | 16 | - | (411.891) |
| Wpływy z tytułu sprzedaży aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży | 16 | 363.700 | 347.270 |
| Rozliczenie opcji walutowych | | - | 9.864 |
| Depozyty bankowe o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy | 20 | (318.673) | - |
| Odsetki otrzymane | | 13.356 | 7.649 |
| Wpływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej | | (231.081) | (562.270) |
| Działalność finansowa | | | |
| Emisja akcji, po uwzględnieniu kosztów | | 19.906 | 630 |
| Dywidenda wypłacona, po uwzględnieniu kosztów | | (105.808) | (194.025) |
| Emisja Obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 roku | 22 | 689.255 | - |
| Koszt emisji Obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 roku | 22 | (21.134) | - |
| Wykup obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. | 22 | (366.180) | - |
| Emisja Obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 roku | 22 | - | 1.635.209 |
| Koszt emisji Obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 roku | 22 | (14.366) | (55.549) |
| Wykup obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 roku | 22 | - | (907.399) |
| Kredyt bankowy | | - | (110.000) |
| Kredyt w rachunku bieżącym | | - | (48.733) |
| Nabycie akcji własnych, po uwzględnieniu kosztów | | - | (62.572) |
| Wpływy z pożyczek od podmiotów powiązanych | | - | 61.823 |
| Wpływy z tytułu wcześniejszego rozliczenia opcji | | - | 101.014 |
| Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania | 20, 22 | (111.535) | - |
| Odsetki zapłacone | | (264.529) | (147.361) |
| (Wypływy)/ wpływy pieniężne netto z działalności finansowej | | (174.391) | 273.037 |
| Zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów | | 98.588 | 190.534 |
| Stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na początku okresu | | 381.658 | 184.867 |
| Skutki zmian kursów walutowych | | 48 | 6.257 |
| Stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na końcu okresu | | 480.294 | 381.658 |

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)

1. TVN

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone przez Zarząd i Radę Nadzorczą TVN S.A. w dniu 21 lutego 2011 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 30.

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.

Ostatnie istotne transakcje

W dniu 11 marca 2009 r. Grupa, na podstawie umowy z ITI Media Group N.V. („ITI Media Group”), zwiększyła swój bezpośredni udział w Neovision Holding B.V. („Neovision Holding”) i pośredni w ITI Neovision Sp. z o.o. („ITI Neovision”) do łącznie 51% w kapitale zakładowym spółki oraz odpowiedni udział w pożyczkach od udziałowców udzielonych Grupie Neovision Holding. ITI Neovision jest właścicielem i operatorem cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej ‘n’ w Polsce. W efekcie, Grupa przejęła kontrolę nad Grupą Neovision Holding w dniu 11 marca 2009 r.

Do dnia 11 marca 2009 r. Grupa traktowała inwestycję w Neovision Holding jako inwestycję w jednostkę stowarzyszoną i rozpoznawała jedynie proporcjonalny udział w wyniku netto jednostki stowarzyszonej. Od dnia 11 marca 2009 r. Grupa konsoliduje Grupę Neovision Holding metodą pełną.

W związku z powyższym, wyniki finansowe Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2010 r. nie są bezpośrednio porównywalne z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.

W dniu 19 listopada 2009 r. Grupa, poprzez spółkę zależną TVN Finance Corporation II AB, wyemitowała obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% („Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.”) o łącznej wartości nominalnej 405.000 EUR.

W dniu 10 marca 2010 r. Grupa zakończyła transakcję nabycia od ITI Media Group pozostałych udziałów Neovision Holding. Łączna cena transakcji wyniosła 188.000 EUR, z czego 148.000 EUR zostało zapłacone w dniu zakończenia transakcji poprzez emisję obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. o łącznej nominalnej wartości równej 148.000 EUR. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. zostały wyemitowane na rzecz ITI Media Group na tych samych warunkach co obligacje *Senior Notes* wyemitowane przez Grupę w listopadzie 2009 r. Pozostałe 40.000 EUR z łącznej ceny transakcji zostało zapłacone poprzez emisję dwóch instrumentów *promissory notes* („Instrumenty *Promissory Notes*”) o łącznej wartości nominalnej 40.000 EUR, które zostały umieszczone na rachunku zastrzeżonym. Po zakończeniu transakcji Grupa posiada 100% udziałów w Neovision Holding i 100% pożyczek od udziałowców udzielonych poprzednio Grupie Neovision Holding przez ITI Media Group i jej jednostki powiązane (zob. Nota 29). W dniu 30 kwietnia 2010 r. Grupa wymieniła Instrumenty *Promissory Notes* na obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. o tej samej wartości nominalnej, w związku z czym Instrumenty *Promissory Notes* zostały anulowane.

Niniejsza informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego
skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

1. TVN (cd.)

W dniu 13 kwietnia 2010 r. Grupa podpisała aneks zmieniający umowę kredytową z Bankiem Pekao S.A. (zob. Nota 22).

W dniu 30 kwietnia 2010 r. Grupa zakończyła zmianę formy prawnej Neovision Holding B.V., jednostki w pełni zależnej od Grupy, w DTH Poland Holding Coöperatief U.A.

W dniu 13 października 2010 r. Grupa i Telekomunikacja Polska S.A. („Grupa TP”) podpisały długoterminową ramową umowę o współpracy, dotyczącą wzajemnego oferowania produktów i usług oraz współtworzenia nowych ofert i usług. Strony uzgodniły w szczególności, że będą współpracowały w obszarach dostarczania treści programowych, abonamentowych i przedpłaconych usług płatnej telewizji satelitarnej, wideo na żądanie, dystrybucji szerokopasmowego dostępu do Internetu, a także w obszarach technologii telewizyjnej oraz marketingu. Umowa powinna umożliwić obu stronom rozszerzenie i wzmocnienie ofert produktowych, przy jednoczesnym wykorzystaniu potencjału sprzedaży oraz synergii kosztowych w ramach procesu konwergencji telewizji, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz innych usług telekomunikacyjnych.

W dniu 19 listopada 2010 r. Grupa, poprzez spółkę zależną TVN Finance Corporation III AB, wyemitowała obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% („Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r.”) o łącznej wartości nominalnej 175.000 EUR (zob. Nota 22).

W dniu 17 grudnia 2010 r. Grupa zawarła z Bankiem Pekao S.A. umowę odnawialnej linii gwarancyjnej o wartości 200.000, która zastąpiła i zakończyła obowiązywanie poprzedniej umowy linii kredytowej zawartej pierwotnie w dniu 30 czerwca 2008 r. (zob. Nota 22).

W dniu 22 grudnia 2010 r. Grupa zawarła z Bankiem Pekao S.A. umowę dotyczącą wykupu części obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. W związku z powyższym w dniu 23 grudnia 2010 r. Grupa umorzyła obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. o łącznej wartości 359.000 (zob. Nota 22).

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 2010 r. są spójne z zasadami zastosowanymi przy sporządzaniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok zakończony 31 grudnia 2009 r., za wyjątkiem standardów, zmian do standardów i interpretacji, które obowiązują dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się po 1 stycznia 2010 r.

W roku 2010 Grupa wprowadziła:

(i) Zmiany do MSSF 2009

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. Grupa zastosowała zmiany zgodnie z postanowieniami przejściowymi, zmiany nie miały istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)

- (ii) *Zmiany do MSSF 2 Transakcje płatności w formie akcji rozliczanych w ramach grupy w środkach pieniężnych*

Zmiany wyjaśniają 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 nie miały wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

- (iii) *Zmiany do MSSF 1 Dodatkowe zwolnienia dla jednostek stosującym MSSF po raz pierwszy*

Zmiany nie miały wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

- (iv) *Zmiany do MSR 39 Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena: Kwalifikujące się pozycje zabezpieczane*

Zmiany zawierają dodatkowe wytyczne, które instrumenty mogą zostać wyznaczone jako pozycje zabezpieczane. Zmiany nie miały wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

- (v) *KIMSF 17 Dystrybucja do właścicieli aktywów nie będących środkami pieniężnymi*

Interpretacja ujednolica praktykę księgowego traktowania dystrybucji aktywów niepieniężnych na rzecz właścicieli. Interpretacja dostarcza następujących wskazówek: (1) należna dywidenda powinna być rozpoznana w momencie oficjalnego zatwierdzenia dywidendy, kiedy nie jest ona już uzależniona od uznania jednostki, (2) jednostka powinna wyceniać należną dywidendę w wartości godziwej aktywów netto przeznaczonych do dystrybucji, (3) jednostka powinna ująć różnicę między wartością godziwą należnej dywidendy a wartością bilansową dystrybuowanych aktywów netto w rachunku zysków i strat. Interpretacja nie miała wpływu na skonsolidowane 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 2009 r. sporządzone zgodnie z MSSF zatwierdzonymi przez UE, dostępne jest na stronie: <http://investor.tvn.pl>.

2.2. 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 niekontrolujące udziały w jednostce przejmowanej według przypadającej na niekontrolujące udziały 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. Koszty związane z transakcjami ujętymi w kapitale własnym są ujmowane jako pomniejszenia kapitału własnego (netto po uwzględnieniu podatku) w zakresie, w jakim są one bezpośrednio związane z daną transakcją.

2.3. 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.)**2.4. 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 pozostałych całkowitych dochodach. 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 forward (których okres nie przekracza normalnego okresu potrzebnego do uzyskania koniecznych autoryzacji i zakończenia transakcji) pomiędzy nabywcą i sprzedającym na nabycie lub sprzedaż jednostki, które w przyszłości będą skutkować przejęciem kontroli, są poza zakresem MSR 39 i w związku z tym nie są ujmowane jako instrumenty pochodne.

2.5. Sprawozdawczość dotycząca segmentów

Segmenty operacyjne zostały zaprezentowane analogicznie jak w wewnętrznych raportach dostarczanych komitetowi odpowiedzialnemu za ocenę wyników operacyjnych segmentów. W skład tego komitetu wchodzi Członek Zarządu odpowiedzialny za raportowanie finansowe Grupy oraz szefowie poszczególnych zespołów departamentu finansowego Grupy.

2.6. 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 pozostałych całkowitych dochodach.

Dla niepieniężnych aktywów finansowych zaklasyfikowanych do kategorii dostępnych do sprzedaży, zyski lub straty rozpoznane bezpośrednio w pozostałych całkowitych dochodach zawierają wszelkie związane z nimi elementy różnic kursowych.

2.7. 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 użyteczności przedstawione są poniżej:

| | Okres |
|--|-----------|
| 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 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 2010 r.

2.8. Wartość firmy

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.

2.9. 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 | nieokreślony |
| Mango Media | nieokreślony |
| 'n' | 10 lat |

2.10. 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 | 4 lata |
| Rozpoznane w związku z nabyciem 'n' | 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.

2.11. 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

| | |
|--|---|
| Programy emitowane drugi raz w <i>prime time</i> | 60% pierwsza emisja, 40% druga emisja, lub 75% pierwsza emisja, 25% druga emisja lub 85% pierwsza emisja, 15% druga emisja |
| Programy emitowane drugi raz poza <i>prime time</i> | 90% pierwsza emisja, 10% druga emisja |
| Programy z planowaną jedną emisją | 100% pierwsza emisja |
| Seriale fabularne | 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 (włączając 10% wartości końcowej) lub 66% pierwsza emisja, 30% druga emisja, 4% 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.

2.12. 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 marki przyporządkowuje się do grup ośrodków wypracowujących środki pieniężne zidentyfikowanych przez Grupę.

2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)

Niefinansowe aktywa trwałe, poza wartością firmy, które podlegały utracie wartości są analizowane pod kątem jej odwrócenia na każdy dzień sprawozdawczy.

2.13. 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. Kategoria *Pożyczki i należności* zawiera kwoty ujęte w bilansie w pozycji należności z tytułu dostaw i usług (patrz Nota 2.16).

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 oraz niepieniężnych papierów wartościowych zaliczonych do aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży ujmuje się w pozostałych całkowitych dochodach.

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 pozostałych całkowitych dochodach 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. Inwestycje w instrumenty kapitałowe, które nie są notowane na aktywnym rynku i których wartość godziwa nie może zostać rzetelnie oszacowana są wyceniane według kosztu historycznego.

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 2.16.

2.14. 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, zobowiązania lub uprawdopodobnionego przyszłego zobowiązania, dotyczącego ryzyka, przed którym Grupa się zabezpiecza. Grupa stosuje rachunkowość zabezpieczeń do zabezpieczania ryzyka kursowego na pożyczkach, zobowiązaniach z tytułu zakupionych licencji programowych, opłatach za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie kontentu i uprawdopodobnionych przyszłych zobowiązaniach do zakupu niektórych rzeczowych aktywów trwałych. Zyski i straty związane ze skuteczną częścią zabezpieczenia są rozpoznawane w rachunku zysków i strat wraz z wszelkimi zmianami wartości godziwej zabezpieczanego składnika aktywów, zobowiązania lub uprawdopodobnionego przyszłego zobowiązania, dotyczącego ryzyka, przed którym Grupa się zabezpiecza. Zyski i straty związane z 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 pozostałych całkowitych dochodach. Zyski lub straty z tytułu części nieskutecznej ujmuje się od razu w rachunku zysków i strat w kosztach finansowych. Jeżeli planowana transakcja powoduje ujęcie niefinansowego składnika aktywów lub zobowiązania niefinansowego, zyski i straty uprzednio ujęte w pozostałych całkowitych dochodach są wyłączone z pozostałych całkowitych dochodów i są uwzględniane w początkowej wycenie danego składnika aktywów lub zobowiązania. W przeciwnym razie kwoty ujęte w pozostałych całkowitych dochodach 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 pozostałych całkowitych dochodach, pozostają w nich i zostają 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 pozostałych całkowitych dochodach, 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.

2.15. Zapasy

Zapasy wykazywane są w cenie nabycia, nie wyższej jednak od wartości netto możliwej do uzyskania. Wartość rozchodu ustala się z zastosowaniem metody „pierwsze przyszło-pierwsze wyszło” z ujęciem kosztów transportu. 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. Zapasy sprzedawane w ofertach promocyjnych wykazywane są w cenie nabycia, nie wyższej jednak od wartości netto możliwej do uzyskania z uwzględnieniem oczekiwanej marży, która zostanie zrealizowana na związanych ze sprzedażą usługach.

2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)**2.16. 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.

2.17. 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.

2.18. 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.

2.19. 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.

2.20. 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.

2.21. 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.

2.22. 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.

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.

2.23. Odroczony podatek dochodowy

Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego jest ujmowana w pełni metodą bilansową 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.

Aktywa i rezerwa z tytułu podatku dochodowego są ujmowane dla wszystkich podlegających rozliczeniu podatkowemu różnic przejściowych powstających z tytułu inwestycji w jednostkach zależnych i stowarzyszonych, chyba że terminy realizacji różnic przejściowych są kontrolowane przez Grupę i prawdopodobne jest, że w możliwej do przewidzenia przyszłości różnice te nie ulegną odwróceniu lub zysk podatkowy nie umożliwi wykorzystania aktywów.

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.

2.24. 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.

2.25. 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.

2.26. 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.

2.27. 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.

2.28. 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.

2.29. 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.

2.30. Koszty reklamy

Wydatki na reklamę powiększają koszty w momencie pierwszej emisji lub publikacji.

2.31. Koszty restrukturyzacji

Grupa rozpoznaje koszty restrukturyzacji w momencie podjęcia decyzji o przeprowadzeniu restrukturyzacji oraz zakomunikowania tej decyzji stronom, których restrukturyzacja dotyczy. Koszty restrukturyzacji składają się z opłat za rozwiązanie umów. Koszty restrukturyzacji są prezentowane w rachunku zysków i strat w ramach kategorii kosztów operacyjnych, do której należą.

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 2011 r. Poniżej przedstawiono ocenę Grupy dotyczącą wpływu tych nowych standardów i interpretacji.

(i) *Zmiana do MSSF 1 Ograniczone zwolnienia dotyczące ujawnień danych porównawczych wymaganych przez MSSF 7 dla jednostek stosującym MSSF po raz pierwszy*

Zmiana została opublikowana 28 stycznia 2010 r. Zmiana ta będzie miała zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lipca 2010 r. Zmiana nie będzie miała wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

(ii) *Zmiany do MSSF 2010*

W dniu 6 maja 2010 r. Rada ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości opublikowała „Zmiany do MSSF”, które aktualizują sześć standardów i jedną interpretację. Aktualizacja dotyczy zakresu, prezentacji, ujawnień, rozpoznawania oraz wyceny a także obejmuje zmiany terminologii i edycyjne. Większość ze zmian będzie miała zastosowanie dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2011 r., lecz niektóre zmiany wchodzi w życie dla okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lipca 2010 r. Zmiany nie będą miały wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

(iii) *Zmiany do MSSF 7 Ujawnienia – Transfery aktywów finansowych*

Zmiany zostały opublikowane 7 października 2010 r., zmienione zostały wymogi dotyczące ujawnień na temat transferów aktywów finansowych. Zmiany te będą miały zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lipca 2011 r. Zmiany nie będą miały wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

(iv) *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.

2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)

W dniu 28 października 2010 r. Rada ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości opublikowała wymogi dotyczące klasyfikacji i wyceny zobowiązań finansowych. Wymogi te zostały włączone do *MSSF 9 Instrumenty Finansowe* i tym samym zakończono fazę projektu, którego celem jest zastąpienie *MSR 39 Instrumenty Finansowe: Ujmowanie i Wycena*. W nowych wymogach zachowany został model amortyzowanego kosztu do wyceny większości zobowiązań, jednocześnie zaadresowano problem zmienności w rachunku zysków i strat w przypadku jednostek, które własny dług wyceniają w wartości godziwej. Zgodnie z nowymi wymogami jednostki, które swój dług wyceniają w wartości godziwej, zmiany wartości tego długu, wynikające ze zmian ryzyka kredytowego danej jednostki, będą odnoszone w pozostałe całkowite dochody, a nie w rachunek zysków i strat. 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.

(v) *Zmiany do MSSF 1 Hiperinflacja i zwolnienia dla jednostek stosującym MSSF po raz pierwszy*

Zmiany zostały opublikowane w grudniu 2010 r. Zmiany te będą miały zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lipca 2011 r. Zmiany nie będą miały wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

(vi) *Zmiany do MSR 12: Odzyskiwalność aktywów*

Zmiany zostały opublikowane w grudniu 2010 r. Zmiany te będą miały zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 stycznia 2012 r. Zmiany dotyczą wyceny aktywów i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego związanych z nieruchomościami nabytymi w celach inwestycyjnych, które są wyceniane w wartości godziwej zgodnie z *MSR 40*. Zmiany wprowadzają założenie, że wartość tych nieruchomości zostanie całkowicie odzyskana w momencie sprzedaży. Założenie to nie ma zastosowania w przypadku, w którym jednostka zamierza uzyskać zasadniczo wszystkie korzyści ekonomiczne generowane przez dane aktyw w okresie, w którym je posiada, a nie poprzez sprzedaż tego aktywa. Interpretacja *SKI 21*, która dotyczyła podobnego zagadnienia związanego z aktywami, które nie są amortyzowane i których wartość ulega przeszacowaniom zgodnie z modelem zawartym w *MSR 16*, została włączona do *MSR 12* po wyłączeniu wskazówek dotyczących wyceny nieruchomości nabytych w celach inwestycyjnych w wartości godziwej. Zmiany nie będą miały wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Ponadto poniższe standardy, zmiany do standardów i interpretacje KIMSF wydano do zastosowania w przyszłości, a ich omówienie znalazło się w sprawozdaniu finansowym Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.:

- *Zmiana do MSR 32 Klasyfikacja praw poboru - mająca zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lutego 2010 r.*
- *KIMSF 19 Rozliczanie zobowiązań finansowych instrumentami kapitałowymi – mająca zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 lipca 2010 r.*
- *Zmieniony MSR 24 Ujawnienia dotyczące jednostek powiązanych – mający zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 stycznia 2011 r.*
- *Zmiana do KIMSF 14 Przedpłaty związane z minimalnymi wymogami finansowania – mająca zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się od lub po 1 stycznia 2011 r.*

2. WYBRANE ZASADY RACHUNKOWOŚCI (CD.)

W dniu przygotowania niniejszego sprawozdania finansowego poniższe standardy i zmiany do standardów nie zostały przyjęte przez UE:

- *MSSF 9 Instrumenty Finansowe*
- *Zmiany do MSSF 2010*
- *Zmiany do MSSF 7 Ujawnienia – Transfery aktywów finansowych*
- *Zmiany do MSSF 1 Hiperinflacja i zwolnienia dla jednostek stosującym MSSF po raz pierwszy*
- *Zmiany do MSR 12: Odzyskiwalność aktywów*

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 zabezpieczania się przed niektórymi rodzajami ryzyka, pod warunkiem, że instrumenty zabezpieczające są uznane za efektywne kosztowo.

Grupa zarządza ryzykiem finansowym 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 sprawy 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 Nadzorczą 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 oprocentowanymi 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz obligacjami Senior Notes oprocentowanymi 7,875% o terminie wykupu w 2018 r.

Obligacje Senior Notes oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz obligacje Senior Notes oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Luksemburgu. Cena obligacji Senior Notes oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz obligacji Senior Notes oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. zależy od wiarygodności kredytowej Grupy, a także od względnej siły rynku obligacji jako całości. Grupa nie ujmuje opcji wcześniejszego wykupu związanych z obligacjami Senior Notes oprocentowanymi 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz obligacjami Senior Notes oprocentowanymi 7,875% o terminie wykupu w 2018 r., ponieważ albo opcje te są ściśle związane z ekonomiczną charakterystyką samych obligacji albo wartość godziwa tych opcji została oszacowana na poziomie zbliżonym do zera (zob. Nota 22). Obligacje Senior Notes oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz obligacje Senior Notes oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. wycenia się według zamortyzowanego kosztu. W związku z powyższym Grupa nie jest narażona na ryzyko zmiany ceny rynkowej obligacji Senior Notes oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz obligacji Senior Notes oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 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 oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r., zobowiązaniach Grupy z tytułu obligacji Senior Notes oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r., depozytach bankowych o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy 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 dekoderek są denominowane w złotych, ale są powiązane z USD poprzez mechanizm ustalania ceny bazujący na USD. Pozostałe aktywa, zobowiązania i 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 2010 r. i 31 grudnia 2009 r., przyjmując wszystkie inne czynniki jako niezmiennie oraz przy pominięciu wpływu jakichkolwiek pochodnych instrumentów finansowych nabytych w celu zabezpieczenia ryzyka w stosunku do pozycji bilansowych wyrażonych w EUR, to strata w wysokości 116.433 (strata w wysokości 79.116 na dzień 31 grudnia 2009 r.) i jest przedstawiony poniżej:

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Przyjęty wzrost wartości EUR wobec PLN: | 5% | 5% |
| Zobowiązania: | | |
| Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. wraz z naliczonymi odsetkami | (96.391) | (68.210) |
| Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. wraz z naliczonymi odsetkami | (28.327) | - |
| 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 | (903) | (963) |
| Pozostałe | (1.629) | (428) |
| Aktywa: | | |
| Depozyty bankowe o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy | 9.864 | - |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty | 820 | 5.684 |
| Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży | - | 15.289 |
| Należności z tytułu dostaw i usług | 133 | 113 |
| | (116.433) | (79.116) |

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 2010 r. i 31 grudnia 2009 r., przyjmując wszystkie inne czynniki jako niezmiennie oraz przy pominięciu wpływu jakichkolwiek pochodnych instrumentów finansowych nabytych w celu zabezpieczenia ryzyka w stosunku do pozycji bilansowych wyrażonych w USD, to strata w wysokości 2.449 (strata w wysokości 2.294 na dzień 31 grudnia 2009 r.) i jest przedstawiony poniżej:

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Przyjęty wzrost wartości USD wobec PLN: | 5% | 5% |
| Zobowiązania: | | |
| Zobowiązania z tytułu dostaw i usług | (4.082) | (3.893) |
| Aktywa: | | |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty | 1.307 | 667 |
| Należności z tytułu dostaw i usług | 326 | 932 |
| | (2.449) | (2.294) |

Na dzień 31 grudnia 2010 r. Grupa nie stosowała instrumentów finansowych ani innych metod służących zabezpieczeniu się przed ryzykiem zmiany kursu walut ze względu na ich niską, w ocenie Grupy, efektywność w stosunku do kosztu.

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 *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. oraz Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. (zob. Nota 22).

Z uwagi na to, że obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 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. oraz obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. wycenia się według zamortyzowanego kosztu, zmiany w wartości godziwej tych instrumentów nie mają bezpośredniego wpływu na ich wycenę w bilansie Grupy.

Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. w wartości nominalnej 500.000 zostały wyemitowane 23 czerwca 2008 r. W dniu 23 grudnia 2010 r. Grupa umorzyła obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. o łącznej wartości nominalnej równej 359.000 (zob. Nota 22). Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej zależnej od WIBOR, w związku z czym Grupa jest narażona na ryzyko zmiany stopy procentowej. Gdyby na dzień 31 grudnia 2010 r. stopa procentowa WIBOR wzrosła/zmniejszyła się o 50 punktów bazowych przy utrzymaniu innych parametrów, zysk netto w okresie (po uwzględnieniu efektu opodatkowania) byłby o 27 niższy/wyższy.

3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM (CD.)

Na dzień 31 grudnia 2010 r. Grupa nie stosowała instrumentów finansowych ani innych metod służących zabezpieczeniu się przed ryzykiem zmiany przepływów pieniężnych oraz wartości godziwej w wyniku zmiany stopy procentowej ze względu na ich niską, w ocenie Grupy, 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, środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania oraz depozyty bankowe o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy w instytucjach finansowych uznawanych przez nią za wiarygodne, na podstawie analizy aktualnych ocen ratingowych (zob. Nota 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 (64% należności z tytułu dostaw i usług na dzień 31 grudnia 2010 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 15%, a przychody od największego reklamodawcy wyniosły 2% łącznych przychodów Grupy w roku zakończonym 31 grudnia 2010 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 kredytowego 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 przedpłaconych kart aktywujących jak również z 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:

| Należności z tytułu dostaw i usług (netto) | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|---|---------------------------|---------------------------|
| Należności od agencji reklamowych | 64% | 58% |
| Należności od klientów indywidualnych | 34% | 35% |
| Należności od jednostek powiązanych | 2% | 7% |
| | 100% | 100% |

Koncentracja należności z tytułu dostaw i usług od pięciu największych klientów wyrażona jako procent łącznych należności z tytułu dostaw i usług przedstawiona jest poniżej:

| Należności z tytułu dostaw i usług (netto) | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r.* |
|---|---------------------------|----------------------------|
| Agencja A | 9% | 10% |
| Agencja B | 8% | 6% |
| Agencja C | 7% | 6% |
| Agencja D | 7% | 6% |
| Agencja E | 5% | 3% |
| Suma częściowa | 36% | 31% |
| Pozostali klienci | 64% | 69% |
| | 100% | 100% |

* Dane z 2009 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 2010 r. | 31 grudnia 2009 r.* |
|--|--------------------|---------------------|
| Grupa Agencji F | 20% | 18% |
| Grupa Agencji G | 13% | 15% |
| Grupa Agencji H | 12% | 9% |
| Grupa Agencji I | 4% | 8% |
| Grupa Agencji J | 3% | 3% |
| Suma częściowa | 52% | 53% |
| Pozostali klienci | 48% | 47% |
| | 100% | 100% |

* Dane z 2009 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 2010 r.

(iii) Ryzyko utraty płynności

Grupa utrzymuje zasoby środków pieniężnych wystarczające do regulowania wymagalnych zobowiązań. Zarząd monitoruje przewidywane przepływy pieniężne Grupy. Grupa przewiduje, że podstawowe przyszłe potrzeby w zakresie środków finansowych będą dotyczyć wypłat dywidendy, nakładów inwestycyjnych związanych z dekodernami dla cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej oraz obiektami telewizyjnymi i nadawczymi oraz sprzętem, obsługi zadłużenia z tytułu obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r., obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. i Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r., umorzenia Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. oraz uruchomienia nowych kanałów tematycznych i usług internetowych. Według Grupy obecny stan środków pieniężnych oraz środki pieniężne z działalności operacyjnej będą wystarczające na sfinansowanie tych potrzeb. Niemniej jednak, jeśli trwające 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 2010 r. Grupa dysponowała środkami pieniężnymi oraz depozytami bankowymi o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy w łącznej kwocie 802.015 (łączna kwota środków pieniężnych, płynnych aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży oraz niewykorzystanej linii kredytowej na 31 grudnia 2009 r. to 914.074).

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 niezdyktowane 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 |
|---|----------------|-----------------------|------------------|
| 31 grudnia 2010 r. | | | |
| Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. (zob. Nota 22) | 252.460 | 252.460 | 3.610.758 |
| Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. (zob. Nota 22) | 54.123 | 54.578 | 1.020.521 |
| Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. * | 9.701 | 9.728 | 145.837 |
| Zobowiązania z tytułu dostaw i usług | 239.550 | 13.186 | - |
| Pozostałe zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe | 212.890 | 1.078 | 1.981 |
| | 768.724 | 331.030 | 4.779.097 |
| 31 grudnia 2009 r. | | | |
| 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 |
| | 699.105 | 316.143 | 4.255.811 |

* W dniu 23 grudnia 2010 r. Grupa umorzyła obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. o łącznej wartości nominalnej równej 359.000 (zob. Nota 22). Grupa zamierza wykupić i umorzyć pozostałą część obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. nie później niż 14 czerwca 2011 r.

** Rozliczone w dniu 10 marca 2010 r. w związku z realizacją transakcji nabycia niekontrolujących udziałów (zob. Nota 29). W dniu realizacji transakcji zobowiązania te zostały zastąpione długoterminowymi zobowiązaniami finansowymi (Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. objęte przez jednostki powiązane oraz Instrumenty *Promissory Notes*) o terminie wymagalności powyżej 2 lat. W dniu 30 kwietnia 2010 r. Grupa wymieniła Instrumenty *Promissory Notes* na obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. o tej samej wartości nominalnej, w związku z czym Instrumenty *Promissory Notes* zostały anulowane. Pożyczki od jednostek powiązanych, zapłata warunkowa oraz zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów są zaprezentowane jako wymagalne w najwcześniejszym możliwym terminie przy założeniu, że transakcja nabycia niekontrolujących udziałów nie zostałaby 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 22) na dzień bilansowy łącznie z naliczonymi odsetkami i gwarancjami bankowymi wystawionymi w imieniu Grupy (z wyjątkiem gwarancji bankowych zabezpieczonych środkami pieniężnymi), pomniejszoną o wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, depozytów bankowych o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy 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 (oraz ich odwróceniami), 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 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|-----------------------------------|--------------------|--------------------|
| Zadłużenie netto | 2.419.544 | 2.083.350 |
| EBITDA | 610.696 | 794.770 |
| Wskaźnik zadłużenie netto /EBITDA | 4,0 | 2,6 * |

* EBITDA za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. zawiera istotne jednorazowe pozycje (zysk na stopniowym przejściu kontroli w kwocie 122.359 oraz zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej w kwocie 153.610). EBITDA za rok zakończony 31 grudnia 2010 r. zawiera koszty restrukturyzacji w kwocie 17.630 związane z jednorazowymi opłatami za rozwiązanie kilku umów na dostarczanie TVOD w cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej.

Z zastrzeżeniem zmian kursu walutowego EUR/ PLN, celem Grupy jest dalsze obniżanie wskaźnika zadłużenie netto /EBITDA.

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, które nie znajdują się w obrocie na aktywnym rynku, 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, które wystawiły instrumenty.

Wartość bilansowa należności handlowych z uwzględnieniem rezerwy na utratę wartości oraz wartość bilansowa zobowiązań handlowych są zbliżone do ich wartości godziwych z powodu ich krótkoterminowego charakteru.

3. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM FINANSOWYM (CD.)

Następujące wyceny wartości godziwej były stosowane przez Grupę w odniesieniu do instrumentów finansowych:

- 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 pośredni (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”).

| | Poziom 1 | Poziom 2 | Poziom 3 | Razem |
|--|----------------|----------|---------------|----------------|
| 31 grudnia 2009 r. | | | | |
| Aktywa | | | | |
| Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży | | | | |
| Bony skarbowe EUR | 243.543 | - | - | 243.543 |
| Obligacje EUR | 133.970 | - | - | 133.970 |
| | 377.513 | - | - | 377.513 |
| Zobowiązania | | | | |
| Zapłata warunkowa | - | - | 78.397 | 78.397 |
| | - | - | 78.397 | 78.397 |

Na dzień 31 grudnia 2010 r. Grupa nie posiadała instrumentów finansowych wycenianych w wartości godziwej.

3.4. Analiza bieżących warunków ekonomicznych

Globalny kryzys finansowy, który rozpoczął się w połowie 2007 roku i 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, nieco osłabił. Jednakże trwające, aczkolwiek słabsze, efekty kryzysu płynności, a także trwające problemy z zadłużeniem w kilku europejskich państwach, w dalszym ciągu wpływają na niestabilne rynki finansowe.

Zarząd nadal 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.

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 pokrywać 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) 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.

(ii) 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 środki pieniężne jest ustalana na bazie wyliczeń wartości użytkowej. Grupa testuje całą wartość bilansową ośrodka wypracowującego środki pieniężne i w przypadku utraty wartości odpisy aktualizujące są odnoszone w pierwszej kolejności w stosunku do wartości firmy. W przypadku całkowitego odpisu wartości firmy pozostała kwota straty z tytułu utraty wartości jest alokowana do marki i innych aktywów 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 2010 r. kalkulacja wartości użytkowej została oparta na zdyskontowanych przepływach pieniężnych i wykorzystywała szacowane projekcje przepływów pieniężnych na podstawie aktualnych planów finansowych przyjętych przez kierownictwo dla okresu do 2015 roku.

Główne założenia finansowe przyjęte przy dyskontowaniu przepływów pieniężnych w 2010 r. i 2009 r. to:

| | 2010 r. | 2009 r. |
|------------------------|---------|---------|
| Krańcowa stopa wzrostu | 4% | 4% |
| Stopa dyskonta * | 8,86% | 11,7% |

* Od 2010 r. stopa dyskonta jest kalkulowana przy założeniu, że każdy segment operacyjny Grupy ma taką samą strukturę zadłużenia i koszt finansowania jak TVN S.A.

Pozostałe kluczowe założenia to:

- Roczna stopa wzrostu rynku reklamy w Polsce w latach 2011-2015,
- Udział rynku reklam internetowych w ogólnym rynku reklam w Polsce w latach 2011-2015
- Udział Onetu w rynku reklam internetowych w Polsce w latach 2011-2015
- Wzrost wolnych środków pieniężnych w latach 2016-2025

W procesie sporządzania planów finansowych na 2011 r. nie wprowadzono istotnych zmian do powyższych pozostałych kluczowych założeń.

Grupa uważa, że główne założenia przyjęte do testowania utraty wartości ośrodka wypracowującego środki pieniężne on-line na dzień 31 grudnia 2010 r. są racjonalne i oparte na doświadczeniu Grupy oraz prognozach rozwoju rynku, które czasami są publikowane przez ekspertów z branży. Zarząd uważa, że jakakolwiek racjonalna zmiana w kluczowych założeniach, na których oparta jest kalkulacja wartości użytkowej ośrodka wypracowującego środki pieniężne on-line, nie spowodowałaby konieczności rozpoznania odpisu z tytułu utraty wartości.

(iii) *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 środki pieniężne jest ustalana na bazie wyliczeń wartości użytkowej. Grupa testuje całą wartość bilansową ośrodka wypracowującego środki pieniężne i w przypadku utraty wartości odpisy aktualizujące są odnoszone w pierwszej kolejności w stosunku do wartości firmy. W przypadku całkowitego odpisu wartości firmy pozostała kwota straty z tytułu utraty wartości jest alokowana do marki, relacji z odbiorcami i innych aktywów ośrodka wypracowującego środki pieniężne cyfrowa płatna telewizja satelitarna.

W rocznym teście utraty wartości wykonanym przez Grupę na dzień 31 grudnia 2010 r. kalkulacja wartości użytkowej została oparta na zdyskontowanych wolnych przepływach pieniężnych i wykorzystywała szacowane projekcje przepływów pieniężnych na podstawie aktualnych planów finansowych przyjętych przez kierownictwo dla okresu do 2015 roku.

4. WAŻNE OSZACOWANIA I OSĄDY KSIĘGOWE (CD.)

Główne założenia finansowe przyjęte przy dyskontowaniu przepływów pieniężnych w 2010 r. i 2009 r. to:

| | 2010 r. | 2009 r. |
|------------------------|---------|---------|
| Krańcowa stopa wzrostu | 3% | 2% |
| Stopa dyskonta * | 8,74% | 13,88% |

* Od 2010 r. stopa dyskonta jest kalkulowana przy założeniu, że każdy segment operacyjny Grupy ma taką samą strukturę zadłużenia i koszt finansowania jak TVN S.A.

Pozostałe kluczowe założenia to:

- Średnia roczna stopa wzrostu rynku cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej w Polsce w latach 2011-2015
- Udział 'n' w rynku cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej w Polsce w 2015 roku

W procesie sporządzania planów finansowych na 2011 r. Grupa obniżyła swoje szacunki dotyczące średniej rocznej stopy wzrostu rynku cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej w Polsce w okresie zakończonym 31 grudnia 2015 r. i jednocześnie podwyższyła swoje szacunki dotyczące udziału 'n' w rynku cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej do 2015 roku.

Grupa uważa, że główne założenia przyjęte do testowania utraty wartości ośrodka wypracowującego środki pieniężne cyfrowa płatna telewizja satelitarna na dzień 31 grudnia 2010 r. są racjonalne i oparte na doświadczeniu Grupy oraz prognozach rozwoju rynku, które czasami są publikowane przez ekspertów z branży. Zarząd uważa, że jakakolwiek racjonalna zmiana w kluczowych założeniach, na których oparta jest kalkulacja wartości użytkowej ośrodka wypracowującego środki pieniężne cyfrowa płatna telewizja satelitarna, nie spowodowałaby konieczności rozpoznania odpisu z tytułu utraty wartości.

(iv) 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 nabyła pozostałe 49% udziałów w Neovision Holding. Na dzień 31 grudnia 2009 r. realizacja umowy była uzależniona od uzyskania przez ITI Media Group zgody banków kredytujących ITI Media Group na emisję dodatkowych obligacji, które były zapłatą ceny transakcyjnej. W związku z powyższym, Grupa nie zaprzestała ujmować w bilansie na dzień 31 grudnia 2009 r. pozycji niekontrolujące udziały.

Na dzień 31 grudnia 2009 r. Grupa rozpoznała zobowiązanie finansowe reprezentujące przyszłe uprawdopodobnione zobowiązanie do nabycia niekontrolujących udziałów.

W dniu 10 marca 2010 r. Grupa zakończyła transakcję nabycia pozostałych udziałów w Neovision Holding i w związku powyższym Grupa zaprzestała ujmować w bilansie pozycję niekontrolujące udziały od dnia 10 marca 2010 r.

Szczegóły powyższej transakcji i jej ujęcie księgowe jest ujawnione w Nocie 29.

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. Wyniki operacyjne segmentu są regularnie analizowane przez Zarząd w celu alokacji zasobów i oceny efektywności przedsięwzięć.

5. INFORMACJE DOTYCZĄCE SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI (CD.)

Komitet, w skład którego wchodzi Członek Zarządu odpowiedzialny za raportowanie finansowe Grupy oraz szefowie poszczególnych zespołów departamentu finansowego Grupy, 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, usługi techniczne i usługi programowe.

Komitet 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, z których korzysta komitet 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 są rozpoznawane analogicznie jak przychody w rachunku zysków i strat.

Uzgodnienie EBITDA do zysku brutto:

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|
| EBITDA | 610.696 | 794.770 |
| Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych | (190.294) | (140.962) |
| Utrata wartości rzeczowych aktywów trwałych | (5.760) | - |
| Amortyzacja wartości niematerialnych | (48.824) | (41.272) |
| Utrata wartości wartości niematerialnych | (2.057) | (446) |
| Zysk z działalności operacyjnej | 363.761 | 612.090 |
| (Koszty)/ przychody inwestycyjne, netto (zob. Nota 8) | (12.052) | 51.175 |
| Koszty finansowe, netto (zob. Nota 8) | (233.730) | (243.340) |
| Udział w zysku/ (stracie) jednostki stowarzyszonej | 298 | (39.132) |
| Zysk brutto | 118.277 | 380.793 |

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 | 1.476.152 | 361.239 | 186.209 | 81.652 | - | 2.105.252 |
| Sprzedaż pomiędzy segmentami | 47.158 | 1.259 | 21.843 | 39.375 | (99.764) | 9.871 |
| Przychody ze sprzedaży | 1.523.310 | 362.498 | 208.052 | 121.027 | (99.764) | 2.115.123 |
| EBITDA | 628.908 | (126.558) | 51.912 | 23.658 | 216.850 * | 794.770 |
| Zysk/ (strata) z działalności operacyjnej | 566.045 | (212.545) | 22.654 | 19.086 | 216.850 | 612.090 |
| Zwiększenia rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych | 29.357 | 194.679 | 78.254 | 248 | - | 302.538 |
| Amortyzacja i utrata wartości rzeczowych aktywów trwałych | 52.996 | 70.545 | 13.869 | 3.552 | - | 140.962 |
| Amortyzacja wartości niematerialnych | 9.867 | 15.442 | 14.943 | 1.020 | - | 41.272 |
| Utrata wartości wartości niematerialnych | - | - | 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 |
| Na dzień 31 grudnia 2009 r. | | | | | | |
| Aktywa segmentu, w tym: | 1.380.954 | 1.436.241 | 1.718.088 | 90.843 | 357.370 *** | 4.983.496 |
| 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) oraz koszty ogólnego zarządu i inne koszty (59.119).

** W dniu 30 listopada 2009 r. Grupa dokonała przeszacowania wartości godziwej zapłaty warunkowej płatnej na rzecz ITI Media Group w związku z przejęciem kontroli nad ITI Neovision (zob. Nota 29). Przeszacowanie zostało dokonane w związku z aktualizacją planu finansowego ITI Neovision przygotowaną przez nowy Zarząd, który odzwierciedlał nową strategię działania spółki oraz bieżące warunki ekonomiczne. W wyniku tego przeszacowania Grupa rozpoznała zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej w kwocie 153.610.

*** 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 (zmniejszające o 85.842).

Niniejsza 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)

5. INFORMACJE DOTYCZĄCE SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI (CD.)

| Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Nadawanie i produkcja telewizyjna | Cyfrowa płatna telewizja satelitarna | On-line | Pozostałe segmenty | Pozostałe pozycje uzgadniające | Razem |
|---|--------------------------------------|---|------------------|-----------------------|-----------------------------------|------------------|
| Sprzedaż do stron trzecich | 1.578.077 | 610.621 | 219.502 | 82.497 | - | 2.490.697 |
| Sprzedaż pomiędzy segmentami | 43.951 | 2.525 | 24.626 | 43.407 | (114.509) | - |
| Przychody ze sprzedaży | 1.622.028 | 613.146 | 244.128 | 125.904 | (114.509) | 2.490.697 |
| EBITDA bez kosztów restrukturyzacji | 661.969 | (53.432) | 72.269 | 6.635 | (59.115) | 628.326 |
| Koszty restrukturyzacji | - | (17.630) | - | - | - | (17.630) |
| EBITDA | 661.969 | (71.062) | 72.269 | 6.635 | (59.115) * | 610.696 |
| Zysk/ (strata) z działalności operacyjnej | 598.356 | (215.874) | 38.143 | 2.359 | (59.223) | 363.761 |
| Zwiększenia rzeczowych aktywów trwałych i innych wartości niematerialnych | 61.426 | 147.248 | 34.213 | 1.136 | (708) | 243.315 |
| Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych | 49.517 | 120.838 | 16.715 | 3.399 | (175) | 190.294 |
| Utrata wartości rzeczowych aktywów trwałych | 5.760 | - | - | - | - | 5.760 |
| Amortyzacja wartości niematerialnych | 8.336 | 23.974 | 15.354 | 877 | 283 | 48.824 |
| Utrata wartości wartości niematerialnych | - | - | 2.057 | - | - | 2.057 |
| Na dzień 31 grudnia 2010 r. | | | | | | |
| Aktywa segmentu, w tym: | 1.518.075 | 1.458.797 | 1.707.679 | 81.543 | 425.388 ** | 5.191.482 |
| Inwestycje w jednostki stowarzyszone | - | 1.341 | 186 | - | - | 1.527 |

* Pozostałe pozycje uzgadniające na poziomie EBITDA zawierają głównie koszty ogólnego zarządu i inne koszty.

** Pozostałe pozycje uzgadniające na poziomie aktywów zawierają: aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego (46.505), depozyty bankowe o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy (321.721), środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania (111.535) oraz pozostałe aktywa i korekty konsolidacyjne (zmniejszające o 54.373).

Niniejsza informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego
skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

6. PRZYCHODY

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|--------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Przychody z emisji reklam | 1.424.343 | 1.299.254 |
| Przychody abonamentowe | 755.467 | 530.962 |
| Przychody ze sponsoringu | 141.720 | 119.915 |
| Przychody ze sprzedaży towarów | 68.644 | 58.383 |
| Pozostałe przychody | 100.523 | 106.609 |
| | 2.490.697 | 2.115.123 |

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 wygenerowane z audiotele, wiadomości SMS i przychody ze sprzedaży praw programowych.

W łącznej kwocie przychodów ujęto przychody od jednostek powiązanych w wysokości 14.057 za rok zakończony 31 grudnia 2010 r. (rok zakończony 31 grudnia 2009 r.: 23.134) (zob. Nota 31 (i)).

7. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Amortyzacja kapitalizowanych kosztów produkcji własnej | 506.087 | 471.145 |
| Opłaty za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie kontentu | 310.521 | 180.867 |
| Amortyzacja zakupionych licencji programowych i koprodukcji | 194.485 | 167.479 |
| Koszty wynagrodzeń i świadczeń dla pracowników | 256.155 | 195.477 |
| Opcje objęcia akcji przydzielone członkom Zarządu i pracownikom | - | 21.743 |
| Amortyzacja oraz utrata wartości | 246.935 | 182.680 |
| Koszty marketingu i badań | 102.838 | 101.222 |
| Koszty nadawania programów telewizyjnych | 96.279 | 97.294 |
| Opłaty z tytułu praw autorskich | 75.379 | 79.730 |
| Koszty sprzedanych towarów i usług | 62.685 | 35.744 |
| Koszty wynajmu | 55.975 | 52.312 |
| Odpisy aktualizujące wartość należności | 11.086 | 7.340 |
| Pozostałe | 208.511 | 185.969 |
| | 2.126.936 | 1.779.002 |

Powyższe koszty działalności operacyjnej obejmują koszty z tytułu leasingu operacyjnego w wysokości 152.541 za rok zakończony 31 grudnia 2010 r. (152.159 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.).

Opłaty za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie kontentu za rok zakończony 31 grudnia 2010 r. zawierają koszty restrukturyzacji w kwocie 17.630 (zero za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.). Koszty restrukturyzacji składają się z opłat za rozwiązanie kilku umów na dostarczanie TVOD i kontentu.

7. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (CD.)

W roku zakończonym 31 grudnia 2010 r. koszty amortyzacji i utraty wartości zawierają odpis aktualizujący rzeczowe aktywa trwałe w kwocie 5.760 (zero za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.).

W roku zakończonym 31 grudnia 2010 r. koszty amortyzacji i utraty wartości zawierają odpis aktualizujący wartości niematerialne w kwocie 2.057 (446 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.).

Koszty działalności operacyjnej zawierają koszty badań i rozwoju w kwocie 955 za rok zakończony 31 grudnia 2010 r. (1.238 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.).

Koszty działalności operacyjnej za rok zakończony 31 grudnia 2010 r. zostały pomniejszone o dotacje w wysokości 2.094 (1.605 za okres zakończony 31 grudnia 2009 r.).

8. PRZYCHODY INWESTYCYJNE I KOSZTY FINANSOWE

| (Koszty)/ przychody inwestycyjne, netto | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|--|--|--|
| (Ujemne)/ dodatnie różnice kursowe, netto | (8.140) | 76.394 |
| Ujemne różnice kursowe od aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży (zob. Nota 16) | (15.293) | (6.845) |
| (Strata)/ zysk na zmianie wartości godziwej instrumentów finansowych: | | |
| - strata na kontraktach terminowych | - | (514) |
| - <i>opcje walutowe – część nie uznana jako zabezpieczająca</i> | - | (23.746) |
| - <i>opcje walutowe - rozliczenie</i> | - | 27.853 |
| | - | 4.107 |
| Przychody z tytułu odsetek od aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży (zob. Nota 16) | 778 | 5.491 |
| Strata na rozliczeniu zobowiązań związanych z nabyciem niekontrolujących udziałów (zob. Nota 29) | (3.268) | - |
| Przychody z tytułu odsetek od pożyczki dla jednostki stowarzyszonej | - | 4.181 |
| Strata na wycenie wartości godziwej i inne straty związane z pożyczkami rozpoznane w związku z konsolidacją jednostki stowarzyszonej | - | (38.189) |
| Pozostałe przychody z tytułu odsetek | 13.871 | 6.550 |
| | (12.052) | 51.175 |

8. PRZYCHODY INWESTYCYJNE I KOSZTY FINANSOWE (CD.)

| Koszty finansowe, netto | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|--|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Dodatnie/ (ujemne) różnice kursowe od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. | 49.839 | (6.955) |
| Ujemne różnice kursowe od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. | (3.746) | - |
| Ujemne różnice kursowe od Instrumentów <i>Promissory Notes</i> | (1.357) | - |
| Ujemne różnice kursowe od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. | - | (1.580) |
| Dodatnie różnice kursowe od pożyczek od jednostek powiązanych | 30.098 | 57.096 |
| Dodatnie różnice kursowe od zapłaty warunkowej | 4.315 | 24.962 |
| Dodatnie różnice kursowe od zobowiązania finansowego związanego z nabyciem niekontrolujących udziałów | 7.255 | 1.128 |
| Zysk/ (strata) na zmianie wartości godziwej instrumentów finansowych: | | |
| - kontrakty terminowe - zabezpieczenia wartości godziwej (zob. Nota 18) | 333 | (126.121) |
| - opcje walutowe – rozliczenie | - | 101.014 |
| | 333 | (25.107) |
| Koszty z tytułu odsetek od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. (zob. Nota 22) | (243.646) | (20.381) |
| Koszty z tytułu odsetek od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. (zob. Nota 22) | (6.516) | - |
| Koszty z tytułu odsetek od Instrumentów <i>Promissory Notes</i> (zob. Nota 22) | (2.326) | - |
| Koszty z tytułu odsetek od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. (zob. Nota 22) | - | (97.438) |
| Koszty z tytułu odsetek od Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. (zob. Nota 22) | (34.132) | (41.543) |
| Koszty z tytułu odsetek od pożyczek od jednostek powiązanych (zob. Nota 22 i 31 (iv)) | (10.452) | (32.091) |
| Koszty z tytułu odsetek od kredytów bankowych | - | (6.877) |
| Odwrocenie dyskonta zobowiązania finansowego związanego z nabyciem niekontrolujących udziałów (zob. Nota 29) | (2.680) | (837) |
| Odwrocenie dyskonta zapłaty warunkowej (zob. Nota 29) | (1.069) | (15.514) |
| Premia za wcześniejszą spłatę Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. | (7.180) | - |
| Premia za wcześniejszą spłatę obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 9,5% o terminie wykupu w 2013 r. | - | (27.855) |
| Spisanie kosztów emisji obligacji * | (664) | (35.077) |
| Gwarancje od jednostek powiązanych (zob. Nota 31 (vii)) | (2.074) | (4.459) |
| Opłaty bankowe i inne | (9.728) | (10.812) |
| | (233.730) | (243.340) |

* Koszty za rok zakończony 31 grudnia 2010 r. obejmują spisanie pozostałego salda rozliczanych w czasie kosztów emisji obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. w związku z wcześniejszą spłatą. Koszty za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. 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.

Niniejsza informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

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 średniej ważonej ilości akcji własnych.

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (w tysiącach) | 42.754 | 420.821 |
| Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych | 341.292.193 | 341.262.586 |
| Podstawowy zysk na akcję | 0,13 | 1,23 |

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 w okresie) 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 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Zysk przypadający akcjonariuszom TVN S.A. (w tysiącach) | 42.754 | 420.821 |
| Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych | 341.292.193 | 341.262.586 |
| Korekty z tytułu opcji objęcia akcji | 4.218.911 | 1.283.603 |
| Średnia ważona liczba potencjalnych akcji zwykłych dla potrzeb rozwodnionego zysku na akcję | 345.511.104 | 342.546.189 |
| Rozwodniony zysk na akcję | 0,12 | 1,23 |

10. RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE

| Rzeczowe aktywa trwałe netto | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|--|--------------------|--------------------|
| Grunty | 35.286 | 35.286 |
| Budynki i budowle | 26.749 | 26.906 |
| Inwestycje w obcych środkach trwałych | 33.175 | 37.701 |
| Sprzęt telewizyjny, nadawczy i inny techniczny | 181.642 | 192.196 |
| Dekodery i anteny | 371.721 | 362.414 |
| Środki transportu | 34.414 | 28.164 |
| Mebel i wyposażenie | 10.022 | 11.979 |
| Środki trwałe w budowie | 70.021 | 104.111 |
| | 763.030 | 798.757 |

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 | Meble i wypożyczenie | Środki trwałe w budowie | Razem |
|---|---------------|----------------------|--|--|---------------------|----------------------|-------------------------|-------------------------------|------------------|
| Wartość brutto | | | | | | | | | |
| 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 | - | - | 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) |
| 31 grudnia 2009 r. | 35.286 | 27.240 | 94.267 | 472.651 | 426.935 | 54.395 | 29.464 | 104.111 | 1.244.349 |
| Ujemne i odpisy z tytułu utraty wartości | - | | | | | | | | |
| 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) |
| 31 grudnia 2009 r. | - | 334 | 56.566 | 280.455 | 64.521 | 26.231 | 17.485 | - | 445.592 |
| Wartość księgowa netto na | | | | | | | | | |
| 1 stycznia 2009 r. | 34.784 | 163 | 37.806 | 183.792 | - | 29.724 | 8.544 | 52.587 | 347.400 |
| Wartość księgowa netto na | | | | | | | | | |
| 31 grudnia 2009 r. | 35.286 | 26.906 | 37.701 | 192.196 | 362.414 | 28.164 | 11.979 | 104.111 | 798.757 |

Niniejsza 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 wyposażenie | Środki trwałe w budowie | Razem |
|--|---------------|------------------------------|--|--|-----------------------------|------------------------------|--------------------------------|--|------------------|
| Wartość brutto | | | | | | | | | |
| 1 stycznia 2010 r. | 35.286 | 27.240 | 94.267 | 472.651 | 426.935 | 54.395 | 29.464 | 104.111 | 1.244.349 |
| Zwiększenia | - | 553 | 2.922 | 45.665 | - | 12.694 | 1.537 | 120.047 | 183.418 |
| Przeniesienia | - | - | 150 | 5.415 | 136.129 | 3.370 | 319 | (145.383) | - |
| Zmniejszenia | - | - | (5.699) | (13.106) | (24.613) | (9.572) | (1.858) | (2.994) | (57.842) |
| 31 grudnia 2010 r. | 35.286 | 27.793 | 91.640 | 510.625 | 538.451 | 60.887 | 29.462 | 75.781 | 1.369.925 |
| Umorzenie i odpisy z tytułu utraty wartości | | | | | | | | | |
| 1 stycznia 2010 r. | - | 334 | 56.566 | 280.455 | 64.521 | 26.231 | 17.485 | - | 445.592 |
| Amortyzacja za okres | - | 710 | 7.476 | 56.544 | 114.493 | 7.283 | 3.788 | - | 190.294 |
| Utrata wartości | - | - | - | - | - | - | - | 5.760 | 5.760 |
| Zmniejszenia | - | - | (5.577) | (8.016) | (12.284) | (7.041) | (1.833) | - | (34.751) |
| 31 grudnia 2010 r. | - | 1.044 | 58.465 | 328.983 | 166.730 | 26.473 | 19.440 | 5.760 | 606.895 |
| Wartość księgowa netto na | | | | | | | | | |
| 1 stycznia 2010 r. | 35.286 | 26.906 | 37.701 | 192.196 | 362.414 | 28.164 | 11.979 | 104.111 | 798.757 |
| Wartość księgowa netto na | | | | | | | | | |
| 31 grudnia 2010 r. | 35.286 | 26.749 | 33.175 | 181.642 | 371.721 | 34.414 | 10.022 | 70.021 | 763.030 |

Niniejsza informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego
skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

10. RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE (CD.)

Amortyzacja w wysokości 176.988 została ujęta w kosztach własnych sprzedaży (126.997 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.), 4.583 w kosztach sprzedaży (4.261 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.) oraz 8.723 w kosztach ogólnego zarządu (9.704 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.).

Utrata wartości w wysokości 5.760 została ujęta w kosztach własnych sprzedaży (zero za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.).

11. WARTOŚĆ FIRMY

| | |
|--|------------------|
| 1 stycznia 2009 r. | 952.657 |
| Połączenie jednostek gospodarczych z Neovision Holding | 724.957 |
| 31 grudnia 2009 r. | 1.677.614 |
| 1 stycznia 2010 r. | 1.677.614 |
| 31 grudnia 2010 r. | 1.677.614 |

Wartość bilansowa wartości firmy przypisana jest do następujących zidentyfikowanych przez Grupę ośrodków wypracowujących środki pieniężne:

| | |
|--------------------------------------|------------------|
| On-line | 802.205 |
| Cyfrowa płatna telewizja satelitarna | 724.957 |
| Tematyczne kanały telewizyjne | 131.704 |
| Jednostka produkcji telewizyjnej | 12.423 |
| Jednostka teleshoppingu | 6.325 |
| | 1.677.614 |

12. MARKI

| | |
|--|----------------|
| 1 stycznia 2009 r. | 693.688 |
| Połączenie jednostek gospodarczych z Neovision Holding | 103.630 |
| Amortyzacja marki 'n' | (8.330) |
| 31 grudnia 2009 r. | 788.988 |
| 1 stycznia 2010 r. | 788.988 |
| Amortyzacja marki 'n' | (10.363) |
| 31 grudnia 2010 r. | 778.625 |

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) | 84.937 |
| Mango (ośrodek wypracowujący środki pieniężne - teleshopping) | 50.260 |
| | 778.625 |

13. INNE WARTOŚCI NIEMATERIALNE

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------|--------------------|
| Koncesje na nadawanie programów telewizyjnych | 5.712 | 7.361 |
| Relacje z odbiorcami | 17.402 | 23.039 |
| Oprogramowanie wytworzone we własnym zakresie | 11.660 | 8.439 |
| Oprogramowanie komputerowe i pozostałe | 77.425 | 54.449 |
| | 112.199 | 93.288 |

Zmiana stanu innych wartości niematerialnych

| | Koncesje na nadawanie programów telewizyjnych | Relacje z odbiorcami | Oprogramowanie wytworzone we własnym zakresie | Oprogramowanie komputerowe i pozostałe | Razem |
|--|---|----------------------|---|--|----------------|
| Wartość brutto | | | | | |
| 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 | - | 23.666 | - | 13.655 | 37.321 |
| Zmniejszenia | - | - | (257) | (5.099) | (5.356) |
| 31 grudnia 2009 r. | 14.220 | 38.458 | 19.260 | 120.395 | 192.333 |
| Umorzenie i odpisy z tytułu utraty wartości | | | | | |
| 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 |
| 31 grudnia 2009 r. | 6.859 | 15.419 | 10.821 | 65.946 | 99.045 |
| Wartość księgowa netto na | | | | | |
| 1 stycznia 2009 r. | 7.644 | 5.855 | 6.984 | 36.313 | 56.796 |
| Wartość księgowa netto na | | | | | |
| 31 grudnia 2009 r. | 7.361 | 23.039 | 8.439 | 54.449 | 93.288 |

13. INNE WARTOŚCI NIEMATERIALNE (CD.)

| | Koncesje na nadawanie programów telewizyjnych | Relacje z odbiorcami | Oprogramowanie wytworzone we własnym zakresie | Oprogramowanie komputerowe i pozostałe | Razem |
|--|---|----------------------|---|--|----------------|
| Wartość brutto | | | | | |
| 1 stycznia 2010 r. | 14.220 | 38.458 | 19.260 | 120.395 | 192.333 |
| Zwiększenia | - | - | 7.679 | 52.218 | 59.897 |
| Zmniejszenia | - | - | (3.573) | (5.276) | (8.849) |
| 31 grudnia 2010 r. | 14.220 | 38.458 | 23.366 | 167.337 | 243.381 |
| Umorzenie i odpisy z tytułu utraty wartości | | | | | |
| 1 stycznia 2010 r. | 6.859 | 15.419 | 10.821 | 65.946 | 99.045 |
| Amortyzacja za okres | 1.649 | 5.637 | 4.313 | 26.862 | 38.461 |
| Utrata wartości | - | - | - | 2.057 | 2.057 |
| Zmniejszenia | - | - | (3.428) | (4.953) | (8.381) |
| 31 grudnia 2010 r. | 8.508 | 21.056 | 11.706 | 89.912 | 131.182 |
| Wartość księgowa netto na | | | | | |
| 1 stycznia 2010 r. | 7.361 | 23.039 | 8.439 | 54.449 | 93.288 |
| Wartość księgowa netto na | | | | | |
| 31 grudnia 2010 r. | 5.712 | 17.402 | 11.660 | 77.425 | 112.199 |

Amortyzacja w wysokości 19.852 została ujęta w kosztach własnych sprzedaży (16.993 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.), 12.655 w kosztach sprzedaży (16.567 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.) oraz 5.954 w kosztach ogólnego zarządu (7.712 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.).

Utrata wartości w wysokości 2.057 została ujęta w kosztach własnych sprzedaży (446 za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.).

TVN S.A.
Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)

14. AKTYWA PROGRAMOWE

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|--|---------------------------|---------------------------|
| Nabyte licencje programowe | 253.133 | 219.074 |
| Archiwum wiadomości | 11.547 | 12.000 |
| Koprodukcje | 7.661 | 10.680 |
| Kapitalizowane koszty produkcji własnych | 130.008 | 147.857 |
| | 402.349 | 389.611 |
| Minus: Część krótkoterminowa | (247.004) | (230.681) |
| Część długoterminowa | 155.345 | 158.930 |

Zmiana stanu nabytych licencji programowych

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|--|--|
| Wartość księgowa na dzień 1 stycznia | 219.074 | 172.707 |
| Zwiększenia | 224.787 | 208.669 |
| Amortyzacja | (190.728) | (162.302) |
| Wartość księgowa na dzień 31 grudnia | 253.133 | 219.074 |

15. KATEGORIE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH

| Aktywa według bilansu | Pożyczki i należności | Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży | Razem |
|--|----------------------------------|---|------------------|
| 31 grudnia 2010 r. | | | |
| Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży | - | 7.588 | 7.588 |
| Należności z tytułu dostaw i usług | 334.705 | - | 334.705 |
| Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania | 111.535 | - | 111.535 |
| Depozyty bankowe o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy | 321.721 | - | 321.721 |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty | 480.294 | - | 480.294 |
| | 1.248.255 | 7.588 | 1.255.843 |
| 31 grudnia 2009 r. | | | |
| Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży | - | 385.101 | 385.101 |
| Należności z tytułu dostaw i usług | 322.518 | - | 322.518 |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty | 381.658 | - | 381.658 |
| | 704.176 | 385.101 | 1.089.277 |

15. KATEGORIE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH (CD.)

| Zobowiązania według bilansu | Zobowiązania wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy | Inne zobowiązania finansowe | Razem |
|--|---|--|------------------|
| 31 grudnia 2010 r. | | | |
| Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. | - | 2.263.055 | 2.263.055 |
| Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. | - | 671.146 | 671.146 |
| Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. | - | 140.739 | 140.739 |
| Odsetki naliczone od obligacji | - | 38.377 | 38.377 |
| Długoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług | - | 13.186 | 13.186 |
| Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług | - | 239.550 | 239.550 |
| Pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe * | - | 215.949 | 215.949 |
| | - | 3.582.002 | 3.582.002 |
| 31 grudnia 2009 r. | | | |
| 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 * | - | 201.145 | 201.145 |
| | 78.397 | 3.295.513 | 3.373.910 |

* Kwota zawiera zobowiązania finansowe prezentowane jako pozostałe zobowiązania długoterminowe i pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe z wyłączeniem pozycji, które nie są zobowiązaniami finansowymi: zobowiązania z tytułu VAT oraz innych podatków, koszt świadczeń pracowniczych, rozliczenia międzyokresowe przychodów.

16. AKTYWA FINANSOWE DOSTĘPNE DO SPRZEDAŻY

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Stan na początek okresu | 385.101 | 323.204 |
| Nabycie | - | 411.891 |
| Sprzedaż | (363.700) | (347.270) |
| Zmiana wartości godziwej rozpoznana w pozostałych całkowitych dochodach | 702 | (1.370) |
| Przychody z tytułu odsetek ujęte w rachunku wyników (zob. Nota 8) | 778 | 5.491 |
| Różnice kursowe (zob. Nota 8) | (15.293) | (6.845) |
| Stan na koniec okresu | 7.588 | 385.101 |
| Minus: Część długoterminowa | (7.588) | (138.250) |
| Część krótkoterminowa | - | 246.851 |

Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży zawierają:

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------|--------------------|
| Papiery wartościowe notowane na aktywnym rynku: | | |
| - bony skarbowe EUR | - | 243.543 |
| - obligacje EUR | - | 133.970 |
| Papiery wartościowe nie notowane na aktywnym rynku: | | |
| - Polskie Media S.A. | 7.588 | 7.588 |
| | 7.588 | 385.101 |

Grupa nie posiada znaczącego wpływu na politykę finansową i operacyjną spółki Polskie Media S.A. („Polskie Media”). Inwestycja ta jest wyceniana w koszcie historycznym, ponieważ jej wartość godziwa nie może zostać oszacowana w sposób rzetelny. Grupa oszacowała odzyskiwalność inwestycji w Polskie Media na dzień 30 czerwca 2010 r. w oparciu o dostępne informacje finansowe przedstawione w rocznym sprawozdaniu tej spółki na dzień 31 grudnia 2009 r. oraz wskaźniki sprzedażowe dla sektora. Grupa oszacowała, że nie wystąpiła utrata wartości aktywa na 31 grudnia 2010 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.

17. NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|--|--------------------|--------------------|
| Należności z tytułu dostaw i usług | 349.465 | 302.029 |
| Minus: rezerwa z tytułu utraty wartości należności | (25.681) | (17.076) |
| Należności z tytułu dostaw i usług, netto | 323.784 | 284.953 |
| Przychody rozliczane w czasie - rabaty dla klientów 'n' | 5.311 | 14.011 |
| Należności od jednostek powiązanych (zob. Nota 31 (iii)) | 5.610 | 23.554 |
| | 334.705 | 322.518 |

Ze względu na krótkoterminowy charakter należności z tytułu dostaw i usług ich wartość godziwa jest szacowana jako zbliżona do wartości księgowej.

17. NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG (CD.)

Wartości bilansowe należności Grupy z tytułu dostaw i usług są denominowane w walutach przedstawionych poniżej:

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|-----|--------------------|--------------------|
| PLN | 322.811 | 296.296 |
| USD | 8.041 | 23.019 |
| EUR | 3.235 | 2.791 |
| GBP | 498 | 269 |
| CAD | 103 | 87 |
| AUD | 17 | 56 |
| | 334.705 | 322.518 |

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 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|--|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Początek okresu | 17.076 | 9.993 |
| Odpis aktualizujący wartość należności handlowych, zmiana netto | 11.086 | 8.683 |
| Należności spisane jako nieściągalne | (2.481) | (1.600) |
| Koniec okresu | 25.681 | 17.076 |

Utworzenie i rozwiązanie rezerwy z tytułu utraty wartości należności zostało ujęte w kosztach sprzedaży w rachunku zysków i strat.

Na dzień 31 grudnia 2010 r. należności handlowe w kwocie 160.230 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 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|----------------|--------------------|--------------------|
| Do 30 dni | 136.063 | 106.152 |
| 31-60 dni | 16.233 | 7.518 |
| Powyżej 60 dni | 7.934 | 18.376 |
| | 160.230 | 132.046 |

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 2010 r. wynosiło 334.705 (31 grudnia 2009 r.: 322.518).

18. FINANSOWE INSTRUMENTY POCHODNE

W lipcu 2010 r. Grupa nabyła kontrakty terminowe na USD i na EUR w celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na opłaty za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie kontentu. Strategia zabezpieczająca oparta na kontraktach terminowych na USD posiadała łączną wartość nominalną 7.000 USD, terminy realizacji między 18 sierpnia a 30 września 2010 r. oraz terminowe kursy wymiany między 3,06 a 3,07, strategia zabezpieczająca oparta na kontraktach terminowych na EUR posiadała łączną wartość nominalną 5.850 EUR, terminy realizacji między 18 sierpnia a 30 września 2010 r. oraz terminowe kursy wymiany między 4,01 a 4,03. Grupa stosuje rachunkowość zabezpieczeń w związku z powyższymi kontraktami terminowymi na USD i na EUR. Grupa rozpoznała stratę w wysokości 552 z tytułu rozliczenia tych kontraktów terminowych, z czego strata w wysokości 396, jako efektywna część zabezpieczenia, została ujęta w opłatach za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie kontentu, a strata w wysokości 156, jako nieefektywna część zabezpieczenia, została ujęta w kosztach finansowych (zob. Nota 8).

We wrześniu 2010 r. Grupa nabyła kontrakty terminowe na USD w celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na opłaty za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie kontentu. Strategia zabezpieczająca oparta na kontraktach terminowych na USD posiada łączną wartość nominalną 7.540 USD, terminy realizacji między 4 października a 31 grudnia 2010 r. oraz terminowy kurs wymiany 3,00. Grupa stosuje rachunkowość zabezpieczeń w związku z powyższymi kontraktami terminowymi na USD. Grupa rozpoznała stratę w wysokości 113 z tytułu rozliczenia tych kontraktów terminowych, z czego strata w wysokości 29, jako efektywna część zabezpieczenia, została ujęta w opłatach za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie kontentu, a strata w wysokości 84, jako nieefektywna część zabezpieczenia, została ujęta w kosztach finansowych (zob. Nota 8).

We wrześniu 2010 r. Grupa nabyła także kontrakty terminowe na USD w celu ograniczenia wpływu wahań kursów walutowych na zobowiązania z tytułu zakupionych licencji programowych. Strategia zabezpieczająca oparta na kontraktach terminowych na USD posiada łączną wartość nominalną 23.900 USD, terminy realizacji między 22 października a 23 grudnia 2010 r. oraz terminowy kurs wymiany 3,00. Grupa stosuje rachunkowość zabezpieczeń w związku z powyższymi kontraktami terminowymi na USD. Grupa rozpoznała stratę w wysokości 224 z tytułu rozliczenia tych kontraktów terminowych, z czego strata w wysokości 797, jako efektywna część zabezpieczenia, została ujęta w przychodach inwestycyjnych, a zysk w wysokości 573, jako nieefektywna część zabezpieczenia, został ujęty w kosztach finansowych (zob. Nota 8).

Na dzień 31 grudnia 2010 r. Grupa nie posiadała kontraktów terminowych.

19. ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE I POZOSTAŁE AKTYWA

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------|--------------------|
| Zapasy, pomniejszone o odpisy aktualizujące | 53.899 | 21.135 |
| Przedpłaty dotyczące aktywów programowych | 7.602 | 12.794 |
| VAT i pozostałe pośrednie podatki należne | 8.694 | 13.081 |
| Wsparcie techniczne | 5.428 | 5.518 |
| Rozliczenia z pracownikami | 5.033 | 4.750 |
| Pozostałe | 60.531 | 29.343 |
| | 141.187 | 86.621 |
| Minus: Część krótkoterminowa | (135.400) | (81.059) |
| Część długoterminowa | 5.787 | 5.562 |

20. ŚRODKI PIENIĘŻNE I ICH EKWIWALENTY, DEPOZYTY BANKOWE O TERMINIE ZAPADALNOŚCI POWYŻEJ TRZECH MIESIĘCY ORAZ ŚRODKI PIENIĘŻNE O OGRANICZONEJ MOŻLIWOŚCI DYSPONOWANIA

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|--|--------------------|--------------------|
| Środki pieniężne w banku i kasie | 480.294 | 381.658 |
| | <u>480.294</u> | <u>381.658</u> |
| Depozyty bankowe o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy | 321.721 | - |
| | <u>321.721</u> | <u>-</u> |
| Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania | 111.535 | - |
| | <u>111.535</u> | <u>-</u> |
| Minus: Część krótkoterminowa | <u>(27.363)</u> | <u>-</u> |
| Część długoterminowa | <u>84.172</u> | <u>-</u> |

Środki pieniężne w banku i kasie (ocena ratingowa Standard and Poor's):

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------|--------------------|
| Bank z oceną ratingową A- | 253.375 | 308.812 |
| Bank z oceną ratingową AAA | 200.784 | 52.668 |
| Banki z oceną ratingową BBB i pozostałe | 26.135 | 20.178 |
| | <u>480.294</u> | <u>381.658</u> |

Depozyty bankowe o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy (ocena ratingowa Standard and Poor's):

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|----------------------------|--------------------|--------------------|
| Bank z oceną ratingową A- | 243.558 | - |
| Bank z oceną ratingową AAA | 47.735 | - |
| Bank z oceną ratingową BBB | 30.428 | - |
| | <u>321.721</u> | <u>-</u> |

Wartości bilansowe depozytów bankowych o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy są denominowane w walutach przedstawionych poniżej:

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|-----|--------------------|--------------------|
| EUR | 243.558 | - |
| PLN | 78.163 | - |
| | <u>321.721</u> | <u>-</u> |

Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania (ocena ratingowa Standard and Poor's):

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|
| Bank z oceną ratingową A- * | 107.985 | - |
| Pozostałe | 3.550 | - |
| | <u>111.535</u> | <u>-</u> |

* Środki będące zabezpieczeniem udzielonych gwarancji bankowych (zob. Nota 22)

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 2010 r. wynosiła 342.354.192 akcji o jednostkowej wartości nominalnej 0,20. Wszystkie wyemitowane akcje są w pełni opłacone i zawierają 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 2010 r.:

| Akcjonariusz | Liczba akcji | % kapitału akcyjnego | Liczba głosów | % głosów |
|---|--------------------|----------------------|--------------------|----------------|
| Polish Television Holding B.V. ^{(1) (2)} | 180.355.430 | 52,68% | 180.355.430 | 52,68% |
| N-Vision B.V. ⁽¹⁾ | 3.963.095 | 1,16% | 3.963.095 | 1,16% |
| Cadizin Trading&Investment ⁽¹⁾ | 8.131.477 | 2,38% | 8.131.477 | 2,38% |
| ITI Impressario ⁽¹⁾ | 1.400 | 0,00% | 1.400 | 0,00% |
| Pozostali akcjonariusze | 149.902.790 | 43,78% | 149.902.790 | 43,78% |
| Razem | 342.354.192 | 100,00% | 342.354.192 | 100,00% |

⁽¹⁾ Jednostki znajdujące się pod kontrolą Grupy Kapitałowej ITI.

⁽²⁾ Polish Television Holding B.V. (poprzednio Strateurop International B.V.) zastawił akcje Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2010 r. w łącznej liczbie akcji będących w posiadaniu pozostałych akcjonariuszy znajdowało się 878.874 akcji serii C1, C2, C3, E2, E3 i E4, które nie zostały zarejestrowane przez Sąd.

W roku zakończonym 31 grudnia 2010 r. w ramach programów motywacyjnych zostało wyemitowanych 1.913.664 akcji serii C1, C2, C3, E1, E2, E3 i E4 za łączną kwotę 20.081 (w tysiącach).

22. OBLIGACJE I KREDYTY

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|---|--------------------|--------------------|
| Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. | 2.263.055 | 1.589.292 |
| Odsetki naliczone od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. | 31.558 | 20.371 |
| Obligacje <i>Senior Notes</i> oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. | 671.146 | - |
| Odsetki naliczone od obligacji <i>Senior Notes</i> oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. | 6.367 | - |
| Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. | 140.739 | 498.837 |
| Odsetki naliczone od Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. | 452 | 1.639 |
| Pożyczki od jednostek powiązanych (zob. Nota 22,31 (iv)) * | - | 544.612 |
| | 3.113.317 | 2.654.751 |
| Minus: część krótkoterminowa | (38.377) | (22.010) |
| Część długoterminowa | 3.074.940 | 2.632.741 |

* Łącznie z naliczonymi odsetkami

Obligacje Senior Notes oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. i Obligacje Senior Notes oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 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 (1.635.209 PLN). Łączne koszty emisji wyniosły 56.493 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 w 2017 r. wyemitowane w listopadzie 2009 r. wycenia się według zamortyzowanego kosztu, przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej 12,01%.

W dniu 10 marca 2010 r. Grupa nabyła pozostałe 49% udziałów w Neovision Holding za łączną cenę 188.000 EUR, składającą się z obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz Instrumentów *Promissory Notes* (zob. Nota 29).

W dniu 10 marca 2010 r., przez swoją jednostkę zależną TVN Finance Corporation II AB, Grupa dokonała emisji na rzecz ITI Media Group dodatkowych obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. o wartości 148.000 EUR. Obligacje te stanowią część zapłaty za pozostałe 49% udziałów w Neovision Holding. Dodatkowe obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. zostały objęte przez ITI Media Group po cenie 100,000%. Łączne koszty dodatkowej emisji wyniosły 12.565 i były związane głównie z prowizjami banków pośredniczących, kosztami usług prawnych i wynagrodzeniem audytora. Wyemitowane w marcu 2010 r. obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. wycenia się według zamortyzowanego kosztu, przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej 11,50%.

22. OBLIGACJE I KREDYTY (CD.)

W dniu 10 marca 2010 r. Grupa wyemitowała na rzecz ITI Media Group dwa Instrumenty *Promissory Notes* o łącznej wartości nominalnej 40.000 EUR. Instrumenty te stanowiły część zapłaty za pozostałe 49% udziałów w Neovision Holding, zostały objęte przez ITI Media Group po cenie nominalnej i zostały wyemitowane na zasadniczo takich samych warunkach ekonomicznych co obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. Instrumenty *Promissory Notes* zostały zatrzymane na rachunku zastrzeżonym zgodnie z umową rachunku zastrzeżonego pomiędzy Grupą, ITI Media Group i The Bank of New York Mellon, działającym w roli agenta rachunku zastrzeżonego. W dniu 30 kwietnia 2010 r. Grupa wymieniła Instrumenty *Promissory Notes* na dodatkowe obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. o tym samym nominale. Obligacje te zostały wyemitowane przez TVN Finance Corporation II AB. W związku z powyższym Instrumenty *Promissory Notes* zostały anulowane. Łączne koszty tej dodatkowej emisji wyniosły 1.959 i były związane głównie z prowizjami banków pośredniczących. Wyemitowane w kwietniu 2010 r. obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. wycenia się według zamortyzowanego kosztu, przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej 11,30%. W dniu 30 listopada 2010 r. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. wyemitowane w kwietniu 2010 r. zostały zwolnione z rachunku zastrzeżonego.

Łączna wartość nominalna wyemitowanych w listopadzie 2009 r., marcu i kwietniu 2010 r. obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. wynosi 593.000 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.

W dniu 19 listopada 2010 r., przez swoją jednostkę zależną TVN Finance Corporation III AB, Grupa dokonała emisji obligacji *Senior Notes* o wartości 175.000 EUR, oprocentowanych 7,875% w skali roku („Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r.”). Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. zostały wyemitowane po cenie 100,000% za łączną kwotę 689.255 PLN. Łączne koszty emisji wyniosły 22.032 i były związane głównie z prowizjami banków pośredniczących, kosztami usług prawnych, wynagrodzeniem audytora i kosztami druku. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. wycenia się według zamortyzowanego kosztu, przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej 8,61%, odsetki są płatne w okresach półrocznych (15 maja i 15 listopada) począwszy od 15 maja 2011 r. a termin wykupu obligacji to 15 listopada 2018 r.

Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 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. oraz Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 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., DTH Poland Holding Coöperatief U.A. (poprzednio Neovision Holding B.V.) i Mango Media Sp. z o.o.

22. OBLIGACJE I KREDYTY (CD.)

Wartość godziwą obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r., bez naliczonych odsetek, oszacowano na dzień 31 grudnia 2010 r. w wysokości 2.571.561 PLN lub 649.335 EUR. Wartość godziwą obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r., bez naliczonych odsetek, oszacowano na dzień 31 grudnia 2010 r. w wysokości 686.122 PLN lub 173.250 EUR. Wartości godziwe Obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz Obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. odzwierciedla ich cenę rynkową podaną przez serwis Reuters w oparciu o ostatnią dostępną cenę na dzień 31 grudnia 2010 r. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Luksemburgu.

Następujące opcje wcześniejszej spłaty są wbudowane w Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz w Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r.:

- Grupa może umorzyć całość lub część Obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. od dnia 15 listopada 2013 r. po cenie od 105,375% do 100,000% oraz całość lub część Obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. od dnia 15 listopada 2013 r. po cenie od 105,906% do 100,000%;
- Grupa może umorzyć całość Obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz Obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. 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. oraz Obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 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;
- 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 jednej lub kilku publicznych emisji akcji, po cenie równej 110,75% wartości nominalnej wraz z naliczonymi i niespłaconymi do dnia umorzenia odsetkami;
- przed 15 listopada 2013 r. Grupa może raz lub kilkakrotnie umorzyć do 35% wartości nominalnej obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. wykorzystując środki pieniężne pozyskane z jednej lub kilku publicznych emisji akcji, po cenie równej 107,875% wartości nominalnej wraz z naliczonymi i niespłaconymi do dnia umorzenia odsetkami;

22. OBLIGACJE I KREDYTY (CD.)

- 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. oraz Obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. po cenie równej 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 r. obliczonej przy użyciu stopy dyskontowej równej Bund Rate powiększonej o 50 punktów bazowych (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. lub Obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 7,875% o terminie wykupu w 2018 r.

Grupa nie ujmuje opcji wcześniejszego wykupu związanych z obligacjami *Senior Notes* oprocentowanymi 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. oraz obligacjami *Senior Notes* oprocentowanymi 7,875% o terminie wykupu w 2018 r., ponieważ albo opcje te są ściśle związane z ekonomiczną charakterystyką samych obligacji albo wartość godziwa tych opcji została oszacowana na poziomie zbliżonym do zera.

Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r.

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 terminie wykupu w 2013 r.”) o maksymalnej wartości nominalnej 1 miliarda PLN. Program może być powiększony do kwoty nominalnej 2 miliardów PLN.

Dnia 23 czerwca 2008 r. Grupa dokonała pierwszej emisji Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. 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 o terminie wykupu w 2013 r. jest 14 czerwca 2013 r. Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. stanowią niezabezpieczone zobowiązanie, przy czym warunki zadłużenia zawierają określone ograniczenia dotyczące między innymi rozporządzania lub nieodpowiedniego użycia aktywów. Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej na poziomie 7,09%.

Grupa posiada opcję wykupu całości lub 50% Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. 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 o terminie wykupu w 2013 r.), gdyż cena wykonania opcji w każdej dacie wykonania jest bliska zamortyzowanemu kosztowi Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. W konsekwencji, Grupa nie wyodrębniła wbudowanego instrumentu pochodnego.

W dniu 23 grudnia 2010 r. Grupa nabyła Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. o łącznej wartości nominalnej równej 359.000. Obligacje te zostały zakupione po cenie na poziomie 102% wartości nominalnej powiększonej o odsetki narosłe od dnia 15 grudnia 2010 r. do 23 grudnia 2010 r. Kwota do zapłaty za nabyte Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. łącznie z naliczonymi odsetkami wyniosła 366.789. W dniu 23 grudnia 2010 r. Grupa umorzyła Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. o łącznej wartości 359.000.

22. OBLIGACJE I KREDYTY (CD.)

W odniesieniu do transakcji wykupu obligacji z dnia 23 grudnia 2010 r. wartość godziwa Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. na dzień 31 grudnia 2010 r., z włączeniem naliczonych odsetek, została oszacowana na 144.272. Jednakże Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. nie są publicznie notowane i ich wartość godziwa nie może zostać oszacowana w sposób rzetelny.

W lutym 2011 r. Grupa nabyła i umorzyła Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. o łącznej wartości nominalnej równej 132.500. Te Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. zostały zakupione po cenie na poziomie 102,85% wartości nominalnej powiększonej o odsetki naliczone od tych Obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. od dnia 15 grudnia 2010 r. do dnia umorzenia.

Odnawialna linia gwarancyjna

W dniu 17 grudnia 2010 r. Grupa podpisała z Bankiem Pekao S.A. umowę odnawialnej linii gwarancyjnej. Odnawialna linia gwarancyjna zastąpiła umowę wielowalutowej linii kredytowej o wartości 200.000 PLN zawartej pierwotnie w dniu 30 czerwca 2008 r. i zmienionej w dniu 13 kwietnia 2010 r.

Umowa odnawialnej linii gwarancyjnej dotyczy udzielenia wielowalutowej linii gwarancyjnej na łączną kwotę 200.000 PLN dostępnej w walucie EUR, USD i/lub PLN, z datą wygaśnięcia w dniu 17 grudnia 2012 r. Linia może zostać wykorzystana w wysokości do 200.000 PLN do udzielania gwarancji i akredytów o zapadalności nie przekraczającej 12 miesięcy lub w wysokości do 100.000 PLN do udzielania gwarancji z terminem zapadalności dłuższym niż 12 miesięcy, ale nieprzekraczającym 36 miesięcy. Umowa została zabezpieczona gotówką dla 100% każdej gwarancji (zob. Nota 20).

Na dzień 31 grudnia 2010 r. odnawialna linia gwarancyjna była wykorzystywana w formie gwarancji bankowych wystawionych na łączną kwotę 107.285 (łączna kwota wykorzystanej linii kredytowej na 31 grudnia 2009 r. to 45.097).

23. ZOBOWIĄZANIA Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG

| | 31 grudzień 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|--|---------------------|--------------------|
| Zobowiązania z tytułu zakupionych licencji programowych | 88.307 | 96.136 |
| Zobowiązania z tytułu zakupu środków trwałych i wartości niematerialnych | 48.428 | 112.714 |
| Pozostałe zobowiązania z tytułu dostaw i usług | 92.544 | 78.526 |
| Zobowiązania wobec jednostek powiązanych (zob. Nota 31 (iii)) | 23.457 | 20.916 |
| | 252.736 | 308.292 |
| Minus: część krótkoterminowa | (239.550) | (286.877) |
| Część długoterminowa | 13.186 | 21.415 |

24. POZOSTAŁE ZOBOWIĄZANIA I ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|--|--------------------|--------------------|
| Zobowiązania z tytułu podatku VAT oraz innych podatków | 77.632 | 74.063 |
| Koszt świadczeń pracowniczych | 61.744 | 33.120 |
| Rozliczenia międzyokresowe przychodów | 61.397 | 46.245 |
| Koszty usług związanych z produkcją | 35.771 | 22.984 |
| Koszty sprzedaży i marketingu | 23.816 | 24.560 |
| Koszty usług związanych z nadawaniem satelitarnym | 7.071 | 4.846 |
| Inne zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe | 146.232 | 147.765 |
| | 413.663 | 353.583 |

Niniejsza informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

25. NOTA DO SKONSOLIDOWANEGO RACHUNKU PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH**Uzgodnienie zysku netto z wpływami pieniężnymi z działalności operacyjnej**

| | Nota | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Zysk netto | | 45.861 | 346.156 |
| Podatek | | 72.416 | 34.637 |
| Opcje objęcia akcji przyznane członkom Zarządu i pracownikom | 7 | - | 21.743 |
| Amortyzacja i trwała utrata wartości | 7 | 246.935 | 182.680 |
| Amortyzacja zakupionych licencji programowych i koprodukcji | 7 | 194.485 | 167.479 |
| Odpisy z tytułu utraty wartości należności | 7 | 11.086 | 7.340 |
| Strata na sprzedaży środków trwałych | | 552 | 332 |
| Koszty/ (przychody) inwestycyjne, netto | 8 | 12.052 | (51.175) |
| Koszty finansowe, netto | 8 | 233.730 | 243.340 |
| Udział w (zysku)/ stracie jednostki stowarzyszonej | | (298) | 39.132 |
| Zysk na stopniowym przejęciu kontroli | | - | (122.359) |
| Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej | | - | (153.610) |
| Spisane koszty nabycia jednostki zależnej | | - | 16.608 |
| Strata na sprzedaży wspólnego przedsięwzięcia | | - | 1.924 |
| Opłaty za gwarancje | 8 | (1.707) | (3.488) |
| Płatności za licencje programowe | | (226.848) | (154.146) |
| Zmiana salda skapitalizowanych kosztów produkcji własnej | | 17.849 | 94 |
| Zmiany w kapitale obrotowym: | | | |
| Należności z tytułu dostaw i usług | | (23.273) | 23.162 |
| Rozliczenia międzyokresowe i inne aktywa | | (63.244) | 31.071 |
| Zobowiązania z tytułu dostaw i usług | | (2.256) | (77.486) |
| Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia międzyokresowe | | 61.525 | 46.000 |
| | | (27.248) | 22.747 |
| Wpływy pieniężne z działalności operacyjnej | | 578.865 | 599.434 |

Transakcje bezgotówkowe

| | | | |
|--|---|-----|----------|
| Zysk na stopniowym przejęciu kontroli | | - | 122.359 |
| Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej | | - | 153.610 |
| Przychody z transakcji barterowych, netto | | 818 | 7.136 |
| Opcje objęcia akcji przyznane członkom Zarządu i pracownikom | 7 | - | (21.743) |

TVN S.A.**Informacja dodatkowa do skonsolidowanego sprawozdania finansowego
(w złotych; wszystkie kwoty w tysiącach, o ile nie zaznaczono inaczej)****26. PODATEK DOCHODOWY**

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---|--|--|
| Podatek bieżący | (49.194) | (94.641) |
| Podatek odroczony | (23.222) | 60.004 |
| | (72.416) | (34.637) |
| Uzgodnienie zysku księgowego do podatku dochodowego za okres | | |
| Zysk brutto | 118.277 | 380.793 |
| Podatek według ustawowej stawki 19% | (22.473) | (72.351) |
| Wpływ ulgi podatkowej wykorzystanej i odroczonej w związku z inwestycjami w specjalnej strefie ekonomicznej | 7.312 | 30.899 |
| Wpływ nie podlegających opodatkowaniu zysków i strat związanych z nabyciem niekontrolujących udziałów, netto | 248 | - |
| Wpływ rozliczenia zapłaty warunkowej | (1.832) | - |
| Wpływ nierozliczonych strat podatkowych dla których nie rozpoznano aktywa z tytułu podatku odroczonego | (51.379) | (26.798) |
| Wpływ nie podlegającego opodatkowaniu zysku związanego ze stopniowym przejęciem kontroli | - | 23.248 |
| Wpływ nie podlegającego opodatkowaniu zysku z wyceny zapłaty warunkowej, netto | - | 30.981 |
| Odwrócenie aktywa podatkowego związanego z przejęciem kontroli nad jednostką zależną | - | (25.475) |
| Wpływ nie podlegającej opodatkowaniu straty na eliminacji pożyczek udzielonych do jednostki stowarzyszonej rozpoznanej w związku z konsolidacją | - | (6.708) |
| Wpływ nie podlegającej opodatkowaniu amortyzacji korekt wartości godziwej pożyczek od podmiotów powiązanych | - | (1.058) |
| Wpływ odwrócenia rezerwy na odroczony podatek dochodowy związanego z rozliczeniem pożyczki od jednostki powiązanej | - | 22.836 |
| Wpływ kosztów planu przydziału opcji objęcia akcji, nie stanowiących kosztów uzyskania przychodów (zob. Nota 7) | - | (4.131) |
| Wpływ pozostałych kosztów nie stanowiących kosztów uzyskania przychodów oraz przychodów nie podlegających opodatkowaniu, netto | (4.292) | (6.080) |
| Podatek w okresie | (72.416) | (34.637) |

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.

W dniu 17 marca 2010 r. organy skarbowe zakończyły kontrolę ksiąg Spółki za 2007 r. Kontrola nie wykazała istotnych nieprawidłowości lub błędów w zeznaniach podatkowych Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2007 r.

26. PODATEK DOCHODOWY (CD.)

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 2010 r. pozostała kwota przyszłych zobowiązań inwestycyjnych wynosiła 111.645 (31 grudnia 2009 r.: 96.748). W roku zakończonym 31 grudnia 2010 r. Grupa skorzystała z ulg podatkowych w specjalnej strefie ekonomicznej w wysokości 13.714 (rok zakończony 31 grudnia 2009 r.: 6.539). Kwota ulgi w wysokości 29.894 została odroczonej do przyszłego wykorzystania.

Zarząd jest przekonany, iż jest prawdopodobne, że w przyszłości zostanie osiągnięty dochód do opodatkowania netto umożliwiające 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 2010 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 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|--|--|--|
| Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, netto | | |
| - Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, netto - do rozliczenia w okresie powyżej 12 miesięcy | (181.143) | (145.645) |
| - Aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego, netto - do rozliczenia w ciągu 12 miesięcy | 59.393 | 47.250 |
| | (121.750) | (98.395) |
| Zmiana stanu aktywów z tytułu podatku odroczonego | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
| Stan na początek okresu | 58.111 | 34.515 |
| (Obciążenie)/ uznanie wyniku finansowego | (11.606) | 23.596 * |
| Stan na koniec okresu | 46.505 | 58.111 |
| Zmiana stanu rezerwy z tytułu podatku odroczonego | | |
| Stan na początek okresu | (156.506) | (165.679) |
| Nabycie jednostki zależnej | - | (40.312) ** |
| (Obciążenia)/ uznanie pozostałych całkowitych dochodów, netto | (133) | 13.077 |
| (Obciążenie)/ uznanie wyniku finansowego | (11.616) | 36.408 |
| Stan na koniec okresu | (168.255) | (156.506) |

* zawiera odwrócenie aktywa z tytułu podatku odroczonego w kwocie 25.475 związanego z przejęciem kontroli nad jednostką zależną

** przedstawia rezerwę z tytułu podatku odroczonego, ustaloną 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 | 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 |
|--|---|--------------------------------------|-------------------------|---------------------------------|--|---------------------------------------|---|----------------------------------|---|-------------------|---|------------------|
| Aktywa/(rezerwa) z tytułu podatku odroczonego na 1 stycznia 2009 r. | (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 | - | 60.004 |
| Nabycie jednostki zależnej | - | - | - | - | - | - | - | - | (40.312) | - | - | (40.312) |
| Obciążenie pozostałych całkowitych dochodów lub kapitału własnego | - | - | - | - | - | - | - | 260 | 12.817 | - | - | 13.077 |
| Aktywa/(rezerwa) z tytułu podatku odroczonego na 31 grudnia 2009 r. | (964) | 33.163 | (1.480) | (2.404) | - | - | (7.941) | 1.331 | (156.396) | 36.296 | - | (98.395) |
| Aktywa/(rezerwa) z tytułu podatku odroczonego na 1 stycznia 2010 r. | (964) | 33.163 | (1.480) | (2.404) | - | - | (7.941) | 1.331 | (156.396) | 36.296 | - | (98.395) |
| (Obciążenie)/uznanie zysku netto | 3.269 | 15.479 | (15.276) | (3.896) | - | - | (21.678) | - | 4.543 | (6.402) | 739 | (23.222) |
| Obciążenie pozostałych całkowitych dochodów | - | - | - | - | - | - | - | (133) | - | - | - | (133) |
| Aktywa/(rezerwa) z tytułu podatku odroczonego na 31 grudnia 2010 r. | 2.305 | 48.642 | (16.756) | (6.300) | - | - | (29.619) | 1.198 | (151.853) | 29.894 | 739 | (121.750) |

Niniejsza informacja dodatkowa stanowi integralną część niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

27. AKTYWA WARUNKOWE

Grupa posiadała aktywo warunkowe składające się z należności od urzędu skarbowego z tytułu VAT wraz z naliczonymi odsetkami. W 2009 r., w wyniku decyzji Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego, Grupa otrzymała zwrot sankcji wraz z naliczonymi odsetkami. Jednakże, w dniu 26 marca 2010 r., Naczelny Sąd Administracyjny oddalił skargę kasacyjną Grupy dotyczącą należności z tytułu VAT.

28. 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 2010 r. Grupa posiadała przyszłe zobowiązania do płatności związane z nabyciem aktywów programowych. Harmonogram przyszłych płatności został przedstawiony poniżej:

| | |
|-------------------------------|----------------|
| Wymagalne w 2011 r. | 272.082 |
| Wymagalne w 2012 r. | 298.225 |
| Wymagalne w 2013 r. | 193.804 |
| Wymagalne w 2014 r. | 17.227 |
| Wymagalne w 2015 r. | 4.335 |
| Wymagalne w 2016 r. i później | - |
| | 785.673 |

(ii) Łączne przyszłe opłaty minimalne z tytułu umów leasingu operacyjnego na dzień 31 grudnia 2010 r.:

| | Jednostki powiązane | Jednostki niepowiązane | Razem |
|-------------------------------|------------------------|---------------------------|----------------|
| Wymagalne w 2011 r. | 17.864 | 20.510 | 38.374 |
| Wymagalne w 2012 r. | 17.812 | 16.808 | 34.620 |
| Wymagalne w 2013 r. | 17.812 | 11.330 | 29.142 |
| Wymagalne w 2014 r. | 17.812 | 5.834 | 23.646 |
| Wymagalne w 2015 r. | 17.812 | 5.658 | 23.470 |
| Wymagalne w 2016 r. i później | 10.000 | 4.830 | 14.830 |
| | 99.112 | 64.970 | 164.082 |

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 2010 r.

Umowy podpisane z podmiotami niepowiązanymi dotyczą wynajmu powierzchni biurowej i studiów telewizyjnych.

28. 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 2011 r. | 73.434 |
| Wymagalne w 2012 r. | 75.431 |
| Wymagalne w 2013 r. | 75.238 |
| Wymagalne w 2014 r. | 75.238 |
| Wymagalne w 2015 r. | 60.197 |
| Wymagalne w 2016 r. i później | 125.117 |
| | 484.655 |

Ponadto, Grupa jest stroną umów o obsługę i eksploatację nadajników telewizyjnych za kwotę wynoszącą rocznie 15.031.

(iii) Przyszłe zobowiązania z tytułu umów barterowych

Na dzień 31 grudnia 2010 r. Grupa posiadała przyszłe zobowiązania do dostarczenia czasu antenowego dla emisji reklam na kwotę 2.401 w rozliczeniu za różnego typu zobowiązania (2.984 na dzień 31 grudnia 2009 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 2010 r. Grupa posiada przyszłe zobowiązania do nabycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych na kwotę 39.610 (65.604 na dzień 31 grudnia 2009 r.).

Dodatkowo, Grupa zobowiązała się do inwestycji w specjalnej strefie ekonomicznej w Krakowie na kwotę 215.782 do dnia 31 grudnia 2013 i 2017 r. Na dzień 31 grudnia 2010 r. zobowiązanie pozostałe do realizacji wynosiło 111.645 i powinno zostać wypełnione do 31 grudnia 2013 r.

29. INWESTYCJA W CYFROWĄ PŁATNĄ TELEWIZJĘ SATELITARNĄ "N"*Nabycie jednostki stowarzyszonej*

W 2008 r. Grupa nabyła 25% udziałów plus 1 udział w kapitale zakładowym Neovision Holding od ITI Media Group, jednostki znajdującej się pod wspólną kontrolą.

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.

Nabycie kontroli w dniu 11 marca 2009 r.

W dniu 11 marca 2009 r. Grupa zwiększyła swój bezpośredni udział w Neovision Holding i pośredni w ITI Neovision do łącznie 51% w kapitale zakładowym spółki oraz odpowiednio w pożyczkach od udziałowców udzielonych Grupie Neovision Holding za łączną cenę 46,2 mln EUR. W efekcie Grupa przejęła kontrolę nad Grupą Neovision Holding.

29. INWESTYCJA W CYFROWĄ PŁATNĄ TELEWIZJĘ SATELITARNĄ "N" (CD.)

W myśl umowy Grupa miała zapłacić ITI Media Group uzupełniającą kwotę w przypadku spełnienia przez ITI Neovision określonych wyników operacyjnych w 2010 r. Kwota zapłaty warunkowej była ograniczona do 60.000 EUR.

Grupa ujęła nabycie Neovision Holding z zastosowaniem metody przejęcia zgodnie ze zmienionym MSSF 3. Powstała w związku z transakcją wartość firmy w wysokości 724.957 związana jest z przyszłymi operacyjnymi przychodami pieniężnymi platformy cyfrowej.

Szczegóły procesu alokacji ceny zakupu związanego z przejęciem kontroli nad Neovision Holding z dnia 11 marca 2009 r. zostały ujawnione w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.

Grupa rozpoznała zysk na stopniowym przejęciu kontroli w kwocie 122.359. Zysk na stopniowym przejęciu kontroli wynika z wyceny do wartości godziwej uprzednio posiadanych 25% udziałów kapitałowych w Neovision Holding. Zysk na stopniowym przejęciu kontroli został przedstawiony w odrębnej linii w skonsolidowanym rachunku zysków i strat Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.

Nabycie niekontrolujących udziałów

W dniu 10 grudnia 2009 r. Grupa zawarła z ITI Media Group umowę nabycia udziałów, na podstawie której Grupa nabyła pozostałe 49% udziałów w Neovision Holding. Transakcja nabycia pozostałych 49% udziałów została zakończona w dniu 10 marca 2010 r. Częścią transakcji było również rozliczenie poszczególnych pożyczek od udziałowców udzielonych Neovision Holding, ITI Neovision i Cyfrowy Dom przez ITI Media Group, Strateurop i N-Vision oraz uchylenie zapłaty warunkowej należnej ITI Media Group związanej z transakcją z dnia 11 marca 2009 r. Łączna cena transakcji wyniosła 188.000 EUR, z czego 148.000 EUR zostało zapłacone w dniu zakończenia transakcji poprzez emisję obligacji *Senior Notes* oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. o łącznej nominalnej wartości równej 148.000 EUR a pozostałe 40.000 EUR zostało zapłacone poprzez emisję dwóch Instrumentów *Promissory Notes* o łącznej wartości nominalnej 40.000 EUR, które zostały zatrzymane na rachunku zastrzeżonym. W dniu 30 kwietnia 2010 r. Grupa wymieniła Instrumenty *Promissory Notes* na obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. o tej samej wartości nominalnej, w związku z czym Instrumenty *Promissory Notes* zostały anulowane. W dniu 30 listopada 2010 r. Obligacje *Senior Notes* oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. wyemitowane w kwietniu 2010 r. zostały zwolnione z rachunku zastrzeżonego.

Wykonanie umowy nabycia udziałów było uzależnione od spełnienia szeregu warunków, w szczególności od uzyskania zgody banków kredytujących Grupę ITI. Warunki te nie były spełnione na dzień 31 grudnia 2009 r., w związku z czym Grupa nie zaprzestała ujmować w bilansie na dzień 31 grudnia 2009 r. pozycji niekontrolujące udziały. Grupa zaprzestała ujmować w bilansie pozycję niekontrolujące udziały od dnia 10 marca 2010 r., po zakończeniu transakcji.

W następstwie nabycia pozostałych niekontrolujących udziałów w Grupie Neovision Holding i pozostałych pożyczek od udziałowców udzielonych przez ITI Media Group i jej jednostki powiązane, Grupa zaprzestała ujmować pożyczki od jednostek powiązanych o wartości bilansowej równej 524.967, zapłatę warunkową o wartości bilansowej równej 75.150 i zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów o wartości bilansowej równej 126.750. W związku z powyższym Grupa rozpoznała stratę na rozliczeniu zobowiązań związanych z nabyciem niekontrolujących udziałów w kwocie 3.268 (zob. Nota 4(iv) i 8).

29. INWESTYCJA W CYFROWĄ PŁATNĄ TELEWIZJĘ SATELITARNĄ “N” (CD.)

Bezpośrednie koszty związane z transakcją nabycia niekontrolujących udziałów wyniosły 6.859 i składały się głównie z kosztów prawnych oraz doradztwa. Koszty te zostały ujęte w kapitale własnym.

W wyniku nabycia niekontrolujących udziałów Spółka jest, poprzez DTH Poland Holding Coöperatief U.A. (poprzednio Neovision Holding), jedynym udziałowcem ITI Neovision i jedynym wierzycielem cyfrowej płatnej telewizji satelitarnej w zakresie pożyczek właścicielskich.

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.

30. SPÓŁKI GRUPY

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy na dzień 31 grudnia 2010 r. obejmowało Spółkę oraz następujące jednostki zależne, wspólne przedsięwzięcia i jednostki stowarzyszone:

| | Kraj rejestracji | 31 grudnia 2010 r. Udział % | 31 grudnia 2009 r. Udział % |
|---|------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Grupa Onet.pl S.A. | Polska | 100 | 100 |
| Dream Lab Onet.pl 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 | 100 | 96 |
| TVN Finance Corporation plc w dobrowolnej likwidacji z woli udziałowców | Wielka Brytania | 100 | 100 |
| TVN Finance Corporation II AB | Szwecja | 100 | 100 |
| TVN Finance Corporation III AB | Szwecja | 100 | - |
| Grupa Onet Poland Holding B.V. | Holandia | 100 | 100 |
| Media Entertainment Ventures Int Ltd | Malta | 100 | 100 |
| DTH Poland Holding Coöperatief U.A. * | Holandia | 100 | 51 |
| ITI Neovision Sp. z o.o. | Polska | 100 | 51 |
| Cyfrowy Dom Sp. z o.o. | Polska | 100 | 51 |
| Neovision UK Ltd | Wielka Brytania | 100 | 51 |
| Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o. | Polska | 50 | 50 |
| MGM Chanel Poland Ltd (wspólne przedsięwzięcie – <i>joint venture</i>) | Wielka Brytania | 45 | 23 |
| Polskie Badania Internetu Sp. z o.o. | Polska | 20 | 20 |

* Poprzednio Neovision Holding B.V. Do dnia 30 kwietnia 2010 r. Neovision Holding B.V. i Neovision Holding II B.V. zostały połączone w DTH Poland Holding Coöperatief U.A.

Udział procentowy Grupy w kapitałach poszczególnych spółek jest równy udziałowi procentowemu Grupy w głosach.

31. TRANSAKCJE Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI**(i) Przychody:**

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|-------------------------|--|--|
| Grupa ITI | 7.988 | 10.301 |
| MGM Channel Poland | 6.054 | 4.746 |
| Poland Media Properties | 15 | 22 |
| ITI Neovision * | - | 8.065 |
| | 14.057 | 23.134 |

* 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 29).

Przychody od Grupy ITI, MGM Chanel Poland i ITI Neovision obejmują przede wszystkim przychody z tytułu wykorzystania praw do emisji filmów, opłat licencyjnych, świadczenia usług produkcyjnych, nadawania, technicznych i usług emisji reklam, pomniejszych o prowizje. Poland Media Properties jest kontrolowana przez niektórych akcjonariuszy i dyrektorów Grupy ITI.

(ii) Koszty działalności operacyjnej:

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|-------------------------|--|--|
| Grupa ITI | 48.263 | 28.532 |
| MGM Channel Poland | 12.039 | 9.334 |
| Poland Media Properties | 4.874 | 4.104 |
| ITI Neovision * | - | 1.493 |
| | 65.176 | 43.463 |

* 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 29).

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.

31. TRANSAKCJE Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI (CD.)**(iii) Salda należności/zobowiązań z tytułu sprzedaży/zakupu towarów i usług:**

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|-------------------|--------------------|--------------------|
| Należności: | | |
| MGM Chanel Poland | 3.119 | 17.406 |
| Grupa ITI | 2.491 | 6.148 |
| | 5.610 | 23.554 |

Zobowiązania:

| | | |
|-------------------------|---------------|---------------|
| Grupa ITI | 21.380 | 2.750 |
| MGM Channel Poland | 1.886 | 18.095 |
| Poland Media Properties | 191 | 71 |
| | 23.457 | 20.916 |

(iv) Pożyczki długoterminowe od jednostek powiązanych

| | 31 grudnia 2010 r. | 31 grudnia 2009 r. |
|-------------------------------|--------------------|--------------------|
| Pożyczka od Strateurop * | - | 323.589 |
| Pożyczka od N-Vision * | - | 221.000 |
| Pożyczka od ITI Media Group * | - | 23 |
| | - | 544.612 |

* Łącznie z naliczonymi odsetkami.

Pożyczki od jednostek powiązanych zostały rozliczone w transakcjach ujawnionych w Nocie 29.

(v) Pozostałe aktywa długoterminowe

Pozostałe aktywa długoterminowe zawierają kaucję z tytułu wynajmu zapłaconą do Grupy ITI przez TVN i Grupę Onet.pl w kwocie 2.418.

(vi) Zobowiązania leasingowe wobec jednostek powiązanych

Szczegółowe informacje podane są w Nocie 28.

31. TRANSAKcje Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI (CD.)**(vii) Pozostałe**

ITI Holdings udzieliła gwarancji na kwotę 11.000 USD na rzecz Warner Bros. International Television Distribution, 4.000 USD na rzecz DreamWorks (wygaśa 14 października 2010 r.), 17.301 USD na rzecz Universal Studios International i 4.203 USD na rzecz MGM z tytułu licencji programowych nabywanych przez Grupę oraz 1.900 EUR na rzecz Eutelsat z tytułu najmu pojemności transponderów satelitarnych i innych usług (wygaśa 14 września 2010 r.). W roku zakończonym 31 grudnia 2010 r. Grupa ujęła koszty finansowe w wysokości 2.074 dotyczące gwarancji ITI Holdings (rok zakończony 31 grudnia 2009 r.: 4.459).

W dniu 10 marca 2010 r. Grupa zakończyła transakcję nabycia pozostałych 49% udziałów w Neovision Holding od ITI Media Group (zob. Nota 29). Łączna cena transakcji wyniosła 188.000 EUR, z czego 148.000 EUR zostało zapłacone w dniu zakończenia transakcji a pozostałe 40.000 EUR zostało zatrzymane na rachunku zastrzeżonym (zob. Nota 29).

(viii) Wynagrodzenie Zarządu*Krótkoterminowe świadczenia pracownicze*

Wynagrodzenie Zarządu wypłacone w roku zakończonym 31 grudnia 2010 r. wyniosło 12.810 (rok zakończony 31 grudnia 2009 r.: 16.687).

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. | |
|---------------------|--|----------------|--|-----------------|
| | <i>Wynagrodzenie zasadnicze</i> | <i>Premie*</i> | <i>Wynagrodzenie zasadnicze</i> | <i>Premie**</i> |
| Markus Tellenbach | 4.035 | 661 | 1.450 | - |
| Piotr Walter | 3.101 | - | 1.947 | 2.320 |
| Jan Łukasz Wejchert | 2.655 | 333 | 1.356 | 502 |
| John Driscoll | 1.207 | - | - | - |
| Rafał Wyszomierski | 618 | 200 | 222 | - |
| Karen Burgess | - | - | 2.103 | 1.080 |
| Edward Miszczak | - | - | 564 | 780 |
| Tomasz Berezowski | - | - | 221 | 350 |
| Olgierd Dobrzyński | - | - | 246 | 284 |
| Waldemar Ostrowski | - | - | 189 | 350 |
| Adam Pieczyński | - | - | 236 | 500 |
| Jarosław Potasz | - | - | 194 | 350 |
| Piotr Tyborowicz | - | - | 194 | 1.249 |
| | 11.616 | 1.194 | 8.922 | 7.765 |

*Premie wypłacone za 2009 rok

**Premie wypłacone za 2008 rok

31. 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 32), 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 32.

| | Łączna liczba opcji objęcia akcji (nie w tysiącach) | Skumulowana wartość godziwa rozpoznana do dnia 31 grudnia 2010 r.* | Skumulowana wartość godziwa rozpoznana do dnia 31 grudnia 2009 r.* |
|---------------------|--|---|---|
| Markus Tellenbach | - | - | - |
| Piotr Walter | 622.600 | 7.588 | 7.588 |
| Jan Łukasz Wejchert | 577.065 | 6.942 | 6.942 |
| John Driscoll | - | - | - |
| Rafał Wyszomierski | 206,200 | 2,725 | 2,725 |

*Wyliczona jako stosunek wartości godziwej usług wyświadczonych od wprowadzenia programu do łącznej wartości godziwej programu.

(ix) Wynagrodzenie Rady Nadzorczej

Wynagrodzenie Rady Nadzorczej wypłacone w roku zakończonym 31 grudnia 2010 r. wyniosło 1.188 (rok zakończony 31 grudnia 2009 r.: 1.287).

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. |
|---------------------|--|--|
| Wojciech Kostrzewa | 192 | 192 |
| Bruno Valsangiacomo | 120 | 156 |
| Arnold Bahlmann | 168 | 243 |
| Michał Broniatowski | 72 | 12 |
| Romano Fanconi | 72 | 72 |
| Paweł Gricuk | 144 | 144 |
| Paweł Kosmala | 54 | 72 |
| Paul H. Lorenz | 18 | - |
| Wiesław Rozłucki | 132 | 132 |
| Andrzej Rybicki | 72 | 72 |
| Markus Tellenbach | - | 48 |
| Aldona Wejchert | 72 | 72 |
| Gabriel Wujek | 72 | 72 |
| | 1.188 | 1.287 |

32. 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 średniej ważonej ceny wykonania są następujące (nie w tysiącach):

| | Rok zakończony 31 grudnia 2010 r. | | Rok zakończony 31 grudnia 2009 r. | |
|----------------------------|---|-------------------|---|--------------------|
| | Średnia ważona cena wykonania opcji | Przyznane opcje | Średnia ważona cena wykonania opcji | Przyznane opcje |
| Na dzień 1 stycznia | 10,80 PLN | 12.562.495 | 10,79 PLN | 12.644.716 |
| Wykonane | 10,49 PLN | (1.913.664) | 9,13 PLN | (82.221) |
| Na dzień 31 grudnia | 10,86 PLN | 10.648.831 | 10,80 PLN | 12.562.495 |

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.

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 | 252.490 | 8,66 PLN | opcje uprawniające |
| C2 | 1.148.951 | 9,58 PLN | opcje uprawniające |
| C3 | 2.673.263 | 10,58 PLN | opcje uprawniające |
| | 4.074.704 | | |
| Seria | Liczba opcji | Cena wykonania opcji | Okres nabywania uprawnień |
| E1 | 211.655 | 8,66 PLN | opcje uprawniające |
| E2 | 264.065 | 9,58 PLN | opcje uprawniające |
| E3 | 1.294.266 | 10,58 PLN | opcje uprawniające |
| E4 | 4.804.141 | 11,68 PLN | opcje uprawniające |
| | 6.574.127 | | |

Programy Motywacyjne wygasają w dniu 31 grudnia 2014 r.

Pomiędzy 1 stycznia 2011 r. i datą przygotowania niniejszego sprawozdania finansowego zostało zrealizowanych 37.682 (nie w tysiącach) opcji na akcje serii C2, C3, E3 i E4 w wyniku czego zostało wyemitowanych 37.682 (nie w tysiącach) nowych akcji zwykłych na okaziciela.

33. KURSY WALUT ORAZ INFLACJA

| | Kurs wymiany złotego do dolara | Kurs wymiany złotego do euro |
|--------------------|--------------------------------|------------------------------|
| 31 grudnia 2010 r. | 2,9641 | 3,9603 |
| 31 grudnia 2009 r. | 2,8503 | 4,1082 |

Wzrost wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok zakończony 31 grudnia 2010 r. wyniósł 3,1% (3,5% za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.).

34. ZDARZENIA PO DNIU BILANSOWYM

W dniu 12 stycznia 2011 r. Grupa dokonała z Rabobank Polska S.A. transakcji walutowej typu forward na zakup 350.000 EUR z terminem rozliczenia w dniu 31 marca 2011 r. Transakcja jest zawarta na bieżących warunkach rynkowych, nie odbiegających od ogólnie przyjętych dla tego typu transakcji.

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

**Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.**

**Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej TVN S.A.**

Raport zawiera 22 kolejno ponumerowane strony i składa się z następujących części:

| | Strona |
|---|---------------|
| I. Ogólna charakterystyka Grupy | 2 |
| II. Informacje dotyczące przeprowadzonego badania | 5 |
| III. Charakterystyka wyników i sytuacji finansowej Grupy | 6 |
| IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego | 9 |
| V. Stwierdzenia niezależnego biegłego rewidenta | 20 |
| VI. Informacje i uwagi końcowe | 22 |

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 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 2010 r. wynosi 68.470.838,40 zł. i składa się z 342.354.192 akcji o wartości nominalnej 0,20 zł każda. Na dzień 31 grudnia 2010 r. 878.874 akcji posiadanych przez akcjonariuszy nie zostało zarejestrowanych przez Sąd.
- (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 | |
| • | Piotr Walter | Wiceprezes Zarządu | |
| • | Jan Łukasz Wejchert | Wiceprezes Zarządu | |
| • | John Driscoll | Członek Zarządu | od 14 maja 2010 r. |
| • | Rafał Wyszomierski | Członek Zarządu | do 14 maja 2010 r. |

Grupa Kapitałowa TVN S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

I. Ogólna charakterystyka Grupy (cd.)

(g) W skład Grupy Kapitałowej TVN S.A na dzień 31 grudnia 2010 r. wchodzi następujące jednostki:

| 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 2010 r. |
| TVN Finance Corporation II AB | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| TVN Finance Corporation plc w dobrowolnej likwidacji z woli udziałowców | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| TVN Finance Corporation III AB | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| DTH Poland Holding Coöperatief U.A. * | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| ITI Neovision Sp. z o.o. | Zależna 100% | Pełna | PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. | (**) | 31 grudnia 2010 r. (***) |
| Cyfrowy Dom Sp. z o.o. | Zależna 100% | Pełna | PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. | (**) | 31 grudnia 2010 r. |
| Neovision UK Ltd. | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| MGM Channel Poland Ltd. | Wspólne przedsięwzięcie | Proporcjonalna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| Tivien Sp. z o.o. | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| El-Trade Sp. z o.o. | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| NTL Radomsko Sp. z o.o. | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| Grupa Onet.pl S.A. | Zależna 100% | Pełna | PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. | Bez zastrzeżeń | 31 grudnia 2010 r. |
| Grupa Onet Poland Holding B.V. | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |

Grupa Kapitałowa TVN S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

I. Ogólna charakterystyka Grupy (cd.)

| | | | | | |
|--|-------------------------|-----------------------|-----------------------------------|----------------|--------------------|
| Dream Lab Onet.pl Sp. z o.o. | Zależna 100% | Pełna | PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. | Bez zastrzeżeń | 31 grudnia 2010 r. |
| Media Entertainment Ventures International Limited | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| SunWeb Sp. z o.o. | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| Mango Media Sp. z o.o. | Zależna 100% | Pełna | PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. | (**) | 31 grudnia 2010 r. |
| Thema Film Sp. z o.o. | Zależna 100% | Pełna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| Polskie Badania Internetu Sp. z o.o. | Stowarzyszona 20% | Metoda praw własności | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |
| Polski Operator Telewizyjny Sp. z o.o. | Wspólne przedsięwzięcie | Proporcjonalna | Spółka nie podlega badaniu | Nie dotyczy | 31 grudnia 2010 r. |

* Poprzednio Neovision Holding B.V. Do dnia 30 kwietnia 2010 r. Neovision Holding B.V. i Neovision Holding II B.V. zostały połączone w DTH Poland Holding Coöperatief U.A.

** Na dzień podpisania niniejszej opinii, opinia z badania sprawozdania finansowego nie została wydana.

*** Spółka zmieniła rok obrotowy na okres od 1 stycznia 2010 r. do 30 listopada 2011 r. Na potrzeby konsolidacji Grupy Kapitałowej TVN S.A. Spółka przygotowała pakiet konsolidacyjny za okres od 1 stycznia 2010 r. do 31 grudnia 2010 r.

(h) 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 z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

II. Informacje dotyczące przeprowadzonego badania

- (a) PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. została wybrana na biegłego rewidenta Grupy uchwałą nr 7 Rady Nadzorczej TVN S.A. z dnia 17 lutego 2010 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 12 kwietnia 2010 r. w okresie:
 - badanie wstępne od 14 października do 26 października 2010 r.;
 - badanie końcowe od 14 stycznia do 21 lutego 2011 r.

Grupa Kapitałowa TVN S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

III. Charakterystyka wyników i sytuacji finansowej Grupy

Poniższe komentarze przedstawiono w oparciu o wiedzę uzyskaną podczas badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

TVN S.A. jest jednostką dominującą w Grupie, w skład której na dzień 31 grudnia 2010 r. wchodziło 17 spółek zależnych konsolidowanych metodą pełną; dane jednej spółki stowarzyszonej zostały wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą praw własności, a dane dwóch wspólnych przedsięwzięć zostały wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą konsolidacji proporcjonalnej.

Na 31 grudnia 2009 r. Grupa składała się z 16 spółek zależnych konsolidowanych metodą pełną; dane jednej spółki stowarzyszonej zostały wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą praw własności, a dane dwóch wspólnych przedsięwzięć zostały wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą konsolidacji proporcjonalnej.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie uwzględnia wpływu inflacji. Ogólny wskaźnik zmian poziomu cen towarów i usług konsumpcyjnych (od grudnia do grudnia) wyniósł w badanym roku 3,1% (2009 r.: 3,5%).

Porównywalność skonsolidowanych sprawozdań finansowych za lata 2009 i 2010, a tym samym wartość informacyjna wskaźników finansowych dotyczących tych okresów, może być ograniczona z uwagi na wpływ następujących zdarzeń:

- 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. (obecnie DTH Poland Holding Coöperatief U.A.) 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 w 2009 r. 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 w 2009 r. zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej w kwocie 153.610 tys. zł.

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

III. Charakterystyka wyników i sytuacji finansowej Grupy (cd.)

W badanym okresie niżej opisane zjawiska miały istotny wpływ na wynik finansowy oraz sytuację majątkową i finansową Grupy:

- Na koniec roku obrotowego aktywa Grupy wyniosły 5.191.482 tys. zł. W ciągu roku suma bilansowa zwiększyła się o 207.986 tys. zł tj. o 4,2%. Wzrost aktywów został sfinansowany głównie poprzez emisję obligacji Senior Notes oprocentowanych 7.875% o terminie wykupu w 2018 r. o wartości nominalnej 175.000 tys. euro (zwanym dalej „obligacje Senior Notes 7.875%”), a także dzięki wypracowanemu zyskowi netto za 2010 rok w kwocie 45.861 tys. zł, częściowo skompensowanemu poprzez wypłatę dywidendy za 2009 r. w kwocie 105.788 tys. zł. Wpływy z emisji obligacji Senior Notes 7.875% zostały częściowo wykorzystane na spłatę obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. o łącznej wartości nominalnej 359.000 tys. zł.
- W dniu 10 marca 2010 r. Grupa zakończyła transakcję nabycia od ITI Media Group pozostałych udziałów Neovision Holding. Łączna cena transakcji wyniosła 188.000 euro i została ostatecznie rozliczona poprzez emisję obligacji Senior Notes oprocentowanych 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. (zwanym dalej obligacje Senior Notes 10.75%) o łącznej nominalnej wartości równej 188.000 euro. Po zakończeniu transakcji Grupa posiada 100% udziałów w Neovision Holding B.V. W wyniku powyższej transakcji nabycia niekontrolujących udziałów w Neovision Holding B.V. Grupa zaprzestała ujmować pożyczki od udziałowców udzielonych przez ITI Media Group i jej jednostki powiązane o wartości bilansowej równej 524.967 tys. zł, zapłatę warunkową o wartości bilansowej równej 75.150 tys. zł i zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów o wartości bilansowej 126.750 tys. zł. W związku z powyższym Grupa rozpoznała stratę na rozliczeniu zobowiązań związanych z nabyciem niekontrolujących udziałów w kwocie 3.268 tys. zł.
- Nieznacznemu pogorszeniu uległa struktura zadłużenia Grupy. Stopa zadłużenia wzrosła z 74,1% na koniec roku poprzedniego do 76,1% na koniec roku badanego.
- Na dzień 31 grudnia 2010 r. sytuacja płatnicza Grupy uległa polepszeniu w porównaniu do 31 grudnia 2009 r. Wskaźnik płynności wyniósł 2,3 (2009 r.: 1,9) głównie w wyniku wzrostu aktywów obrotowych.
- Przychody ze sprzedaży Grupy za rok badany wzrosły w porównaniu do roku poprzedniego o 17,8% i wyniosły 2.490.697 tys. zł (2009 r.: 2.115.123 tys. zł).
- Największą pozycją przychodów ze sprzedaży (57,2% całości przychodów ze sprzedaży) były przychody z emisji reklam, których udział w całości przychodów ze sprzedaży spadł o 4,2 punktu procentowego. Istotną kategorię przychodów ze sprzedaży stanowiły również przychody abonamentowe (30,3% przychodów ogółem).
- Koszt własny sprzedaży w badanym roku obrotowym wzrósł o 292.310 tys. zł., tj. 22,1% osiągając poziom 1.616.151 tys. zł. Koszty sprzedaży wzrosły o 45.030 tys. zł, tj. 16,5% do kwoty 317.297 tys. zł, a koszty ogólnego zarządu o 16.263 tys. zł, tj. 9,3% do kwoty 190.696 tys. zł. Łącznie koszty działalności operacyjnej wzrosły o 347.934 tys. zł, tj. o 19,6%. Wzrost ten wynika głównie z wyższych opłat za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie kontentu o 129.654 tys. zł oraz wyższych kosztów amortyzacji oraz utraty wartości o 64.255 tys. zł.

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

III. Charakterystyka wyników i sytuacji finansowej Grupy (cd.)

- Wskaźnik rentowności mierzony zyskiem z działalności operacyjnej wyniósł 14,6% i był niższy o 14,3 punktu procentowego od uzyskanego w roku poprzednim. Było to głównie spowodowane faktem, iż wynik operacyjny Grupy za poprzedni rok obrotowy zawiera istotne jednorazowe pozycje (zysk na stopniowym przejęciu kontroli w kwocie 122.359 tys. zł oraz zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej w kwocie 153.610 tys. zł) oraz objęciem konsolidacją generującej w 2010 r. stratę operacyjną Grupy Neovision Holding.
- W 2010 r. koszty inwestycyjne i finansowe netto wzrosły łącznie o 53.617 tys. zł. Wzrost ten wynika głównie ze zwiększenia kosztu odsetek o 98.742 tys. zł do 297.072 tys. zł w 2010 r. oraz zmniejszenia przychodów z tytułu różnic kursowych netto o 81.229 tys. zł (w części inwestycyjnej oraz finansowej) skompensowanych faktem, iż w poprzednim roku obrotowym Grupa rozpoznała jednorazowe koszty finansowe netto związane z: wcześniejszym wykupem obligacji Senior Notes 9,50% w kwocie 62.932 tys. zł, stratą netto na opcjach walutowych euro w wysokości 25.107 tys. zł oraz stratą na wycenie wartości godziwej i innymi stratami związanymi z pożyczkami rozpoznanymi w związku z konsolidacją jednostki stowarzyszonej w kwocie 38.189 tys. zł.
- Obciążenie spółek Grupy Kapitałowej podatkiem dochodowym od osób prawnych zwiększyło się z 34.637 tys. zł w 2009 r. do 72.416 tys. zł w roku bieżącym.
- Wymienione powyżej czynniki doprowadziły do znacznego obniżenia wyniku netto zrealizowanego przez Grupę. Zysk netto wyniósł 45.861 tys. zł. W 2009 r. Grupa osiągnęła zysk netto w kwocie 346.156 tys. zł. Znalazło to odzwierciedlenie w zmniejszeniu rentowności mierzonej wynikiem netto z 16,4% do 1,8% oraz spadku ogólnej rentowności kapitału z 23,6% do 3,6%.

Grupa Kapitałowa TVN S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego

SKONSOLIDOWANY BILANS na 31 grudnia 2010 r.

| | Komentarz | 31.12.2010 r. tys. zł | 31.12.2009 r. tys. zł | Zmiana tys. zł | Zmiana (%) | 31.12.2010 r. Struktura (%) | 31.12.2009 r. Struktura (%) |
|---|-----------|--------------------------|--------------------------|-------------------|---------------|--------------------------------|--------------------------------|
| AKTYWA | | | | | | | |
| Aktywa trwałe | | | | | | | |
| Rzeczowe aktywa trwałe | 1 | 763.030 | 798.757 | (35.727) | (4,5) | 14,7 | 16,0 |
| Wartość firmy | 2 | 1.677.614 | 1.677.614 | - | - | 32,3 | 33,7 |
| Marki | 2 | 778.625 | 788.988 | (10.363) | (1,3) | 15,1 | 15,8 |
| Inne wartości niematerialne | | 112.199 | 93.288 | 18.911 | 20,3 | 2,2 | 1,9 |
| Długoterminowe aktywa programowe | | 155.345 | 158.930 | (3.585) | (2,3) | 3,0 | 3,2 |
| Inwestycje w jednostki stowarzyszone | | 1.527 | 1.229 | 298 | 24,2 | 0,0 | 0,0 |
| Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży | 3 | 7.588 | 138.250 | (130.662) | (94,5) | 0,1 | 2,8 |
| Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego | | 46.505 | 58.111 | (11.606) | (20,0) | 0,9 | 1,2 |
| Długoterminowe środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania | 5 | 84.172 | - | 84.172 | n.d. | 1,6 | - |
| Pozostałe aktywa trwałe | | 5.787 | 5.562 | 225 | 4,0 | 0,1 | 0,1 |
| | | 3.632.392 | 3.720.729 | (88.337) | (2,4) | 70,0 | 74,7 |
| Aktywa obrotowe | | | | | | | |
| Krótkoterminowe aktywa programowe | | 247.004 | 230.681 | 16.323 | 7,1 | 4,8 | 4,6 |
| Należności z tytułu dostaw i usług | 4 | 334.705 | 322.518 | 12.187 | 3,8 | 6,4 | 6,5 |
| Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży | 3 | - | 246.851 | (246.851) | (100,0) | - | 5,0 |
| Rozliczenia międzyokresowe i inne aktywa obrotowe | | 135.400 | 81.059 | 54.341 | 67,0 | 2,6 | 1,6 |
| Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych | | 12.603 | - | 12.603 | n.d. | 0,2 | - |
| Krótkoterminowe środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania | 5 | 27.363 | - | 27.363 | n.d. | 0,5 | - |
| Depozyty bankowe o terminie zapadalności powyżej trzech miesięcy | | 321.721 | - | 321.721 | n.d. | 6,2 | - |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty | 6 | 480.294 | 381.658 | 98.636 | 25,8 | 9,3 | 7,6 |
| | | 1.559.090 | 1.262.767 | 296.323 | 23,5 | 30,0 | 25,3 |
| Aktywa razem | | 5.191.482 | 4.983.496 | 207.986 | 4,2 | 100,0 | 100,0 |

Grupa Kapitałowa TVN S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

SKONSOLIDOWANY BILANS na 31 grudnia 2010 r. (cd.)

| | Komentarz | 31.12.2010 r. tys. zł | 31.12.2009 r. tys. zł | Zmiana tys. zł | Zmiana (%) | 31.12.2010 r. Struktura (%) | 31.12.2009 r. Struktura (%) |
|---|-----------|--------------------------|--------------------------|-------------------|---------------|--------------------------------|--------------------------------|
| KAPITAŁ WŁASNY | | | | | | | |
| Kapitał zakładowy | 7 | 68.471 | 68.088 | 383 | 0,6 | 1,3 | 1,4 |
| Kapitał zapasowy z emisji akcji powyżej wartości nominalnej | | 643.049 | 607.054 | 35.995 | 5,9 | 12,4 | 12,2 |
| Kapitał zapasowy (8%) | | 23.301 | 23.301 | - | - | 0,4 | 0,5 |
| Inne kapitały rezerwowe | 8 | (438.036) | (58.526) | (379.510) | 648,4 | (8,4) | (1,2) |
| Skumulowany zysk | | 941.900 | 1.004.954 | (63.054) | (6,3) | 18,2 | 20,2 |
| | | 1.238.685 | 1.644.871 | (406.186) | (24,7) | 23,9 | 33,1 |
| Niekontrolujące udziały | 8 | - | (359.717) | 359.717 | (100,0) | - | (7,2) |
| | | 1.238.685 | 1.285.154 | (46.469) | (3,6) | 23,9 | 25,9 |
| ZOBOWIĄZANIA | | | | | | | |
| Zobowiązania długoterminowe | | | | | | | |
| Obligacje Senior Notes oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r. | 9 | 2.263.055 | 1.589.292 | 673.763 | 42,4 | 43,6 | 31,9 |
| Obligacje Senior Notes oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r. | 10 | 671.146 | - | 671.146 | n.d. | 12,9 | - |
| Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r. | 11 | 140.739 | 498.837 | (358.098) | (71,8) | 2,7 | 10,0 |
| Pożyczki od podmiotów powiązanych | 12 | - | 544.612 | (544.612) | (100,0) | - | 10,9 |
| Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego | | 168.255 | 156.506 | 11.749 | 7,5 | 3,2 | 3,1 |
| Długoterminowe zobowiązania z tytułu dostaw i usług | | 13.186 | 21.415 | (8.229) | (38,4) | 0,3 | 0,4 |
| Zapłata warunkowa | 12 | - | 78.397 | (78.397) | (100,0) | - | 1,6 |
| Zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów | 12 | - | 131.325 | (131.325) | (100,0) | - | 2,6 |
| Pozostałe zobowiązania długoterminowe | | 4.826 | 2.481 | 2.345 | 94,5 | 0,1 | - |
| | | 3.261.207 | 3.022.865 | 238.342 | 7,9 | 62,8 | 60,5 |

Grupa Kapitałowa TVN S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

SKONSOLIDOWANY BILANS na 31 grudnia 2010 r. (cd.)

| | Komentarz | 31.12.2010 r. tys. zł | 31.12.2009 r. tys. zł | Zmiana tys. zł | Zmiana (%) | 31.12.2010 r. Struktura (%) | 31.12.2009 r. Struktura (%) |
|--|-----------|--------------------------|--------------------------|-------------------|---------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Zobowiązania krótkoterminowe | | | | | | | |
| Zobowiązania z tytułu dostaw i usług | | 239.550 | 286.877 | (47.327) | (16,5) | 4,6 | 5,8 |
| Odsetki naliczone od obligacji | | 38.377 | 22.010 | 16.367 | 74,4 | 0,7 | 0,4 |
| Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych | | - | 13.007 | (13.007) | (100,0) | - | 0,3 |
| Pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe | 13 | 413.663 | 353.583 | 60.080 | 17,0 | 8,0 | 7,1 |
| | | 691.590 | 675.477 | 16.113 | 2,4 | 13,3 | 13,6 |
| Zobowiązania razem | | 3.952.797 | 3.698.342 | 254.455 | 6,9 | 76,1 | 74,1 |
| Pasywa razem | | 5.191.482 | 4.983.496 | 207.986 | 4,2 | 100,0 | 100,0 |

Grupa Kapitałowa TVN S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT
Za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

| | Komentarz | 2010 tys. zł | 2009 tys. zł | Zmiana tys. zł | Zmiana (%) | 2010 Struktura (%) | 2009 Struktura (%) |
|---|-----------|-----------------|-----------------|-------------------|---------------|-----------------------|-----------------------|
| Przychody ze sprzedaży | 14 | 2.490.697 | 2.115.123 | 375.574 | 17,8 | 100,0 | 100,0 |
| Koszty własne sprzedaży | 14 | (1.616.151) | (1.323.841) | (292.310) | 22,1 | (64,9) | (62,6) |
| Koszty sprzedaży | 14 | (317.297) | (272.267) | (45.030) | 16,5 | (12,7) | (12,9) |
| Koszty ogólnego zarządu | 14 | (190.696) | (174.433) | (16.263) | 9,3 | (7,7) | (8,3) |
| Pozostałe koszty operacyjne, netto | 14 | (2.792) | (8.461) | 5.669 | (67,0) | (0,1) | (0,4) |
| Zysk na stopniowym przejęciu kontroli | 15 | - | 122.359 | (122.359) | (100,0) | - | 5,8 |
| Zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej | 16 | - | 153.610 | (153.610) | (100,0) | - | 7,3 |
| Zysk z działalności operacyjnej | | 363.761 | 612.090 | (248.329) | (40,6) | 14,6 | 28,9 |
| (Koszty) / przychody inwestycyjne, netto | 17 | (12.052) | 51.175 | (63.227) | (123,6) | (0,5) | 2,4 |
| Koszty finansowe, netto | 17 | (233.730) | (243.340) | 9.610 | (3,9) | (9,4) | (11,5) |
| Udział w zysku / (stracie) jednostki stowarzyszonej | | 298 | (39.132) | 39.430 | (100,8) | - | (1,8) |
| Zysk brutto | | 118.277 | 380.793 | (262.516) | (68,9) | 4,7 | 18,0 |
| Podatek dochodowy | | (72.416) | (34.637) | (37.779) | 109,1 | (2,9) | (1,6) |
| Zysk netto w okresie | | 45.861 | 346.156 | (300.295) | (86,8) | 1,8 | 16,4 |

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE CAŁKOWITYCH DOCHODÓW Za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

| Komentarz | 2010 tys. zł | 2009 tys. zł | Zmiana tys. zł | Zmiana (%) | 2010 Struktura (%) | 2009 Struktura (%) |
|---|-----------------|-----------------|-------------------|---------------|-----------------------|-----------------------|
| Zysk netto w okresie | 45.861 | 346.156 | (300.295) | (86,8) | 1,8 | 16,4 |
| Pozostałe całkowite dochody, netto | 569 | (1.110) | 1.679 | (151,3) | 0,1 | (0,1) |
| Całkowite dochody ogółem | 46.430 | 345.046 | (298.616) | (86,5) | 1,9 | 16,3 |
| Całkowite dochody / (straty) ogółem przypadające na: | | | | | | |
| Akcjonariuszy jednostki dominującej | 43.323 | 419.711 | (376.388) | (89,7) | 1,7 | 19,8 |
| Niekontrolujące udziały | 3.107 | (74.665) | 77.772 | (104,2) | 0,2 | (3,5) |
| | 46.430 | 345.046 | (298.616) | (86,5) | 1,9 | 16,3 |

Grupa Kapitałowa TVN S.A.
Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego
za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 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 następujące wskaźniki:

| | 2010 | 2009 | 2008 |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Wskaźniki aktywności | | | |
| - szybkość obrotu należności | 39 dni | 44 dni | 48 dni |
| Wskaźniki rentowności | | | |
| - rentowność sprzedaży netto | 1,8% | 16,4% | 19,2% |
| - rentowność sprzedaży brutto | 14,6% | 28,9% | 33,3% |
| - ogólna rentowność kapitału | 3,6% | 23,6% | 23,6% |
| Wskaźniki zadłużenia | | | |
| - stopa zadłużenia | 76,1% | 74,1% | 56,1% |
| - szybkość obrotu zobowiązań | 48 dni | 47 dni | 39 dni |
| | 31.12.2010 | 31.12.2009 | 31.12.2008 |
| Wskaźniki płynności | | | |
| - wskaźnik płynności I | 2,3 | 1,9 | 2,6 |

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

Skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2010 r.

1. Rzeczowe aktywa trwałe

Rzeczowe aktywa trwałe pochodzą głównie z Grupy Neovision Holding w kwocie 430.654 tys. zł, Jednostki dominującej w kwocie 212.434 tys. zł oraz ze spółek grupy kapitałowej Grupa Onet.pl S.A. w kwocie 127.633 tys. zł (dane przed wyłączeniami konsolidacyjnymi).

W badanym roku obrotowym wartość netto środków trwałych w Grupie Kapitałowej TVN S.A. zmniejszyła się o 35.727 tys. zł głównie w skutek wyższej amortyzacji w porównaniu ze zwiększeniami brutto w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2010 r.

2. Wartość firmy i marki

Wartość firmy i marki na dzień 31 grudnia 2010 r. wynoszą łącznie 2.456.239 tys. zł i zmniejszyły się w stosunku do roku poprzedniego o 10.363 tys. zł na skutek amortyzacji marki 'n'. Na saldo składają się głównie wartość firmy i marka 'n' rozpoznane w 2009 r. w wyniku nabycia Grupy Neovision Holding w łącznej kwocie 809.894 tys. zł oraz salda rozpoznane w 2006 r. 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 2010 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 notcie nr 4 (ii) i nr 4 (iii) do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

3. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży

Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży spadły o 377.513 tys. zł do 7.588 tys. zł na dzień 31 grudnia 2010 r., Spadek ten wynika ze sprzedaży obligacji rządu niemieckiego o wartości nominalnej 30.850 tys. euro oraz rozliczenia inwestycji Jednostki dominującej w niemieckie bony skarbowe o wartości nominalnej 59.500 tys. euro, które wygasły w ciągu 2010 r.

4. Należności z tytułu dostaw i usług

Saldo należności z tytułu dostaw i usług wyniosło 334.705 tys. zł i wzrosło o 12.187 tys. zł, tj. o 3,8%, w porównaniu do stanu na koniec roku poprzedniego. Na saldo należności z tytułu dostaw i usług składają się głównie salda Jednostki dominującej w kwocie 294.266 tys. zł (dane przed wyłączeniami konsolidacyjnymi).

5. Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania

Saldo środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania wyniosło 111.535 tys. zł na dzień 31 grudnia 2010 r. Na saldo to składają się głównie środki pieniężne Jednostki dominującej w kwocie 107.985 tys. zł będące zabezpieczeniem udzielonych gwarancji bankowych.

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

6. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

Saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wyniosło 480.294 tys. zł i wzrosło o 98.636 tys. zł w porównaniu do stanu na 31 grudnia 2009 r. Wzrost ten wynika głównie z dodatnich przepływów pieniężnych wygenerowanych z działalności operacyjnej w kwocie 504.060 tys. zł, skompensowanych ujemnymi przepływami wygenerowanymi z działalności inwestycyjnej w kwocie 231.081 tys. zł oraz z działalności finansowej w kwocie 174.391 tys. zł.

7. Kapitał zakładowy Jednostki dominującej

W badanym roku wielkość kapitału zakładowego została podwyższona o kwotę 383 tys. zł poprzez emisję 1.913.664 akcji o wartości nominalnej 0,20 zł.

Zgodnie z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym akcjonariuszami Jednostki dominującej na dzień 31 grudnia 2010 r. byli:

| Nazwa akcjonariusza | Liczba posiadanych akcji | % kapitału własnego | Liczba głosów | % posiadanych głosów |
|---|--------------------------|---------------------|--------------------|----------------------|
| Polish Television Holding B.V. ^{(1) (2)} | 180.355.430 | 52,6 | 180.355.430 | 52,6 |
| N-Vision B.V. ⁽¹⁾ | 3.963.095 | 1,2 | 3.963.095 | 1,2 |
| Cadizin Trading&Investment ⁽¹⁾ | 8.131.477 | 2,4 | 8.131.477 | 2,4 |
| ITI Impressario ⁽¹⁾ | 1.400 | 0,0 | 1.400 | 0,0 |
| Pozostali akcjonariusze | 149.902.790 | 43,8 | 149.902.790 | 43,8 |
| Razem | 342.354.192 | 100,0 | 342.354.192 | 100,0 |

⁽¹⁾ Jednostki znajdujące się pod kontrolą Grupy Kapitałowej ITI.

⁽²⁾ Polish Television Holding B.V. (poprzednio Strateurop International B.V.) zastawił akcje Spółki.

8. Inne kapitały rezerwowe oraz niekontrolujące udziały

Inne kapitały rezerwowe spadły o 379.510 tys. zł do wartości ujemnej 438.036 tys. zł na dzień 31 grudnia 2010 r., z wartości ujemnej 58.526 tys. zł na dzień 31 grudnia 2009 r. Spadek ten wynika głównie z nabycia niekontrolujących udziałów w Neovision Holding B.V. w wyniku transakcji zakończonej 10 marca 2010 r. Po zakończeniu transakcji Grupa zaprzestała ujmować w bilansie pozycję niekontrolujące udziały.

9. Obligacje Senior Notes oprocentowane 10,75% o terminie wykupu w 2017 r.

Na 31 grudnia 2010 r. zobowiązanie z tytułu obligacji Senior Notes 10,75% włącznie z naliczonymi odsetkami wyniosło 2.294.613 tys. zł. Łączna wartość nominalna wyemitowanych, przez jednostkę zależną TVN Finance Corporation II AB w listopadzie 2009 r., marcu i kwietniu 2010 r., obligacji Senior Notes 10,75%, wynosi 593.000 euro. Obligacje te zostały wycenione według zamortyzowanego kosztu z uwzględnieniem efektywnej stopy procentowej na poziomie odpowiednio 12,01%, 11,50% oraz 11,30%.

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

10. Obligacje Senior Notes oprocentowane 7,875% o terminie wykupu w 2018 r.

Na saldo składają się obligacje wyemitowane w listopadzie 2010 r. przez jednostkę zależną TVN Finance Corporation III AB o łącznej wartości nominalnej 175.000 tys. euro.

Na 31 grudnia 2010 r. zobowiązanie z tytułu obligacji Senior Notes 7.875% włącznie z naliczonymi odsetkami wyniosło 677.513 tys. zł i zostało wycenione według zamortyzowanego kosztu z uwzględnieniem efektywnej stopy procentowej na poziomie 8,61%.

Środki z emisji obligacji Senior Notes 7.875% zostały częściowo wykorzystane na wykup i umorzenie części obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. oraz na zabezpieczenie gwarancji bankowych udzielonych w ramach umowy odnawialnej linii gwarancyjnej zawartej w dniu 17 grudnia 2010 r.

11. Obligacje PLN o terminie wykupu w 2013 r.

Saldo dotyczy obligacji wyemitowanych przez Jednostkę dominującą w dniu 23 czerwca 2008 r. o pierwotnej wartości nominalnej 500.000 tys. zł.

Na 31 grudnia 2010 r. wartość obligacji PLN o terminie wykupu w 2013 r. wraz z naliczonymi odsetkami wyniosła 141.191 tys. zł w porównaniu do 500.476 tys. zł na koniec roku poprzedniego. Spadek ten wynika z transakcji nabycia i umorzenia obligacji PLN o wartości nominalnej 359.000 tys. zł w dniu 23 grudnia 2010 r.

12. Pożyczki od podmiotów powiązanych, zapłata warunkowa oraz zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów

W dniu 10 marca 2010 r. w wyniku rozliczenia transakcji nabycia niekontrolujących udziałów w spółce zależnej Neovision Holding B.V., Grupa zaprzestała ujmować pożyczki od udziałowców udzielone przez ITI Media Group i jej jednostki powiązane o wartości bilansowej równej 524.967 tys. zł, zapłatę warunkową o wartości bilansowej równej 75.150 tys. zł i zobowiązanie finansowe związane z nabyciem niekontrolujących udziałów o wartości bilansowej 126.750 tys. zł.

13. Pozostałe zobowiązania oraz rozliczenia międzyokresowe

Na saldo pozostałych zobowiązań oraz rozliczeń międzyokresowych składają się głównie inne zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe w kwocie 146.232 tys. zł, zobowiązania z tytułu podatku VAT oraz innych podatków w kwocie 77.632 tys. zł, zobowiązania z tytułu kosztów świadczeń pracowniczych w kwocie 61.744 tys. zł oraz rozliczenia międzyokresowe przychodów w kwocie 61.397 tys. zł. Pozostałe zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe wzrosły o 60.080 tys. zł, tj. o 17,0% w porównaniu do roku ubiegłego. Wzrost salda w 2010 r. wynika głównie ze wzrostu zobowiązań z tytułu kosztów świadczeń pracowniczych o 28.624 tys. zł oraz wzrostu rozliczeń międzyokresowych przychodów o 15.152 tys. zł.

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

Skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy do 31 grudnia 2010 r.

14. Przychody ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej

W badanym roku obrotowym przychody ze sprzedaży Grupy osiągnęły kwotę 2.490.697 tys. zł. Główną ich część stanowiły przychody z tytułu emisji reklam (57,2% przychodów netto ze sprzedaży ogółem), które wyniosły 1.424.343 tys. zł.

Pozostałą część przychodów Grupa uzyskała m.in. z opłat abonamentowych dotyczących emisji w sieciach kablowych i satelitarnych platformach cyfrowych (755.467 tys. zł), ze sponsoringu (141.720 tys. zł) oraz ze sprzedaży towarów (68.644 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 2009 r. przychody ze sprzedaży wzrosły o 17,8%. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu przychodów abonamentowych o 224.505 tys. zł oraz przychodów z tytułu emisji reklam o 125.089 tys. zł.

Koszty własne sprzedaży w badanym roku obrotowym wzrosły o 292.310 tys. zł., tj. o 22,1% osiągając poziom 1.616.151 tys. zł. Koszty sprzedaży wzrosły o 45.030 tys. zł, tj. 16,5% do kwoty 317.297 tys. zł, a koszty ogólnego zarządu o 16.263 tys. zł, tj. 9,3% do kwoty 190.696 tys. zł. Wzrost kosztów działalności operacyjnej wynikał głównie z wyższych opłat za nadawanie programów telewizyjnych i dostarczenie kontentu o 129.654 tys. zł oraz wyższych kosztów amortyzacji oraz utraty wartości o 64.255 tys. zł.

15. 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 2009 r. 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 notce nr 29 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

IV. Charakterystyka wybranych pozycji skonsolidowanego sprawozdania finansowego (cd.)

16. 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. W myśl umowy zapłata warunkowa miała być płatna w przypadku spełnienia przez ITI Neovision określonych wyników operacyjnych w 2010 r. Kwota zapłaty warunkowej była ograniczona do 60.000 euro.

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 w 2009 r. Grupa rozpoznała zysk z przeszacowania zapłaty warunkowej w kwocie 153.610 tys. zł. Wartość godziwa zapłaty warunkowej na 31 grudnia 2009 r. wynosiła 78.397 tys. zł.

W dniu 10 marca 2010 r. w wyniku rozliczenia transakcji nabycia niekontrolujących udziałów w spółce zależnej Neovision Holding B.V., Grupa zaprzestała ujmować zapłatę warunkową o wartości bilansowej równej 75.150 tys. zł.

17. Koszty i przychody inwestycyjne oraz koszty finansowe

Koszty inwestycyjne netto wyniosły w badanym roku obrotowym 12.052 tys. zł i wzrosły o 63.227 tys. zł w porównaniu do przychodów inwestycyjnych netto w kwocie 51.175 tys. zł w 2009 r. Zmiana ta wynika głównie z ujemnych różnic kursowych netto w kwocie 8.140 tys. zł w porównaniu do dodatnich różnic kursowych netto w kwocie 76.394 tys. zł w 2009 r. skompensowanych stratą na wycenie wartości godziwej i innymi stratami związanymi z pożyczkami rozpoznanymi w związku z konsolidacją jednostki stowarzyszonej rozpoznaną w 2009 r. w kwocie 38.189 tys. zł.

Koszty finansowe netto wyniosły w badanym roku obrotowym 233.730 tys. zł i spadły o 9.610 tys. zł w porównaniu do roku poprzedniego. Niższe koszty wynikają przede wszystkim ze wzrostu o 11.753 tys. zł dodatnich różnic kursowych od dłużnych instrumentów finansowych (obligacji Senior Notes 10.75%, obligacji senior Notes 9.5%, obligacji Senior Notes 7.875%, Instrumentów Promissory Notes, pożyczek od jednostek powiązanych, zapłaty warunkowej), faktem, iż w poprzednim roku obrotowym Grupa rozpoznała koszty finansowe netto związane z wcześniejszym wykupem obligacji Senior Notes 9,50% w kwocie 62.932 tys. zł, stratą netto na opcjach walutowych euro w wysokości 25.107 tys. zł oraz odwróceniem dyskonta zapłaty warunkowej w kwocie 15.514 tys. zł. Powyższe czynniki zostały częściowo skompensowane wzrostem kosztu odsetek o 98.742 tys. zł do 297.072 tys. zł w 2010 r. w porównaniu z kosztem 198.330 tys. zł w roku poprzednim.

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 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 udziałów mniejszości 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 niezrealizowanych 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 2010 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).
- (k) Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok poprzedzający zostało zbadane przez PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. Biegły rewident wydał opinię bez zastrzeżeń.

Grupa Kapitałowa TVN S.A.

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r.

V. Stwierdzenia niezależnego biegłego rewidenta (cd.)

- (I) Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. zostało zatwierdzone uchwałą nr 6 Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Jednostki dominującej dnia 14 maja 2010 r. oraz złożone w Krajowym Rejestrze Sądowym w Warszawie w dniu 24 maja 2010 r. i ogłoszone w Monitorze Polskim B numer 1207 w dniu 26 lipca 2010 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 Wierniczej 166. Badaniu podlegało skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmujące:

- (a) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2010 r., który po stronie aktywów oraz kapitału własnego i zobowiązań wykazuje sumę 5.191.482 tys. zł;
- (b) skonsolidowany rachunek zysków i strat za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r. wykazujący zysk netto w kwocie 45.861 tys. zł;
- (c) skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r. wykazujące całkowite dochody ogółem w kwocie 46.430 tys. zł;
- (d) skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r. wykazujące zmniejszenie kapitału własnego o kwotę 46.469 tys. zł;
- (e) skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r. wykazujący wpływy pieniężne netto w kwocie 98.588 tys. zł;
- (f) informację dodatkową o przyjętych zasadach rachunkowości oraz inne informacje objaśniające.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało podpisane przez Zarząd Jednostki dominującej dnia 21 lutego 2011 r. Raport powinien być odczytywany wraz z opinią niezależnego biegłego rewidenta dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej TVN S.A. z dnia 21 lutego 2011 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:


Wojciech Maj

Biegły Rewident Grupy, Kluczowy Biegły Rewident
Numer ewidencyjny 6128

Warszawa, 21 lutego 2011 r.