

PROSPEKT EMISYJNY



MULTIMEDIA POLSKA SPÓŁKA AKCYJNA

spółka akcyjna z siedzibą w Gdyni
zarejestrowana w Rejestrze Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000238931

OFERTA PUBLICZNA AKCJI ZWYKŁYCH NA OKAZICIELA

Niniejszy Prospekt został sporządzony w związku z ofertą publiczną nowo emitowanych akcji zwykłych na okaziciela serii F („Nowe Akcje”) oraz istniejących akcji zwykłych na okaziciela („Akcje Istniejące”) oferowanych przez TRI MEDIA HOLDINGS, ABN AMRO Ventures, Andrzeja Rogowskiego, Stanisława Tyca oraz Jana Owczarka („Wprowadzający”) o wartości nominalnej 1 złoty każda spółki Multimedia Polska S.A. („Spółka”) oraz w związku z ubieganiem się o dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („GPW”) wszystkich istniejących akcji zwykłych na okaziciela Spółki oraz wszystkich Nowych Akcji, które zostaną objęte w ramach Oferty Publicznej, a także powstałych w związku z ich objęciem Praw do Akcji.

Oferta publiczna przeprowadzana na podstawie niniejszego Prospektu stanowi część Oferty Globalnej („Oferta Globalna”), która składa się z: (i) oferty publicznej skierowanej do Inwestorów Detalicznych („Oferta Detaliczna”) i Inwestorów Instytucjonalnych („Polska Oferta Instytucjonalna”) na terytorium Polski dokonywanej na mocy niniejszego Prospektu (razem „Oferta Publiczna”) oraz (ii) oferty w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej skierowanej do kwalifikowanych nabywców instytucjonalnych zgodnie z Przepisem 144A na mocy Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych i oferty skierowanej do inwestorów instytucjonalnych poza Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej (z wyłączeniem Rzeczypospolitej Polskiej) zgodnie z Regulacją S Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych, która jest przeprowadzana na podstawie odrębnego dokumentu w języku angielskim („Oferta Międzynarodowa”, a razem z Polską Ofertą Instytucjonalną „Oferta Instytucjonalna”).

Decyzję o ostatecznej liczbie Nowych Akcji i Akcji Istniejących będących przedmiotem Oferty Publicznej oraz Oferty Międzynarodowej podejmiemy wraz z Wprowadzającymi w dniu 2 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie. Informacja na ten temat zostanie podana w trybie art. 54 ust. 3 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Akcje oferowane w ramach Oferty Publicznej będą zdematerializowane. Kody ISIN, odpowiednie dla poszczególnych serii Akcji, zostaną nadane przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych w momencie ich dematerializacji.

OFERTA PUBLICZNA JEST PRZEPROWADZANA JEDYNNIE NA TERYTORIUM RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ. POZA GRANICAMI POLSKI NINIEJSZY DOKUMENT NIE MOŻE BYĆ TRAKTOWANY JAKO PROPOZYCJA LUB OFERTA NABYCIA. PROSPEKT ANI PAPIERY WARTOŚCIOWE NIM OBJĘTE NIE BYŁY PRZEDMIOTEM REJESTRACJI, ZATWIERDZENIA LUB NOTYFIKACJI W JAKIMKOLWIEK INNYM PAŃSTWIE POZA RZECZĄPOSPOLITĄ POLSKĄ, W SZCZEGÓLNOŚCI ZGODNIE Z DYREKTYWĄ W SPRAWIE PROSPEKTU, AMERYKAŃSKĄ USTAWĄ O PAPIERACH WARTOŚCIOWYCH. PAPIERY WARTOŚCIOWE OBJĘTE NINIEJSZYM PROSPEKTEM NIE MOGĄ BYĆ OFEROWANE LUB SPRZEDAWANE POZA GRANICAMI RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ (W TYM NA TERENIE INNYCH PAŃSTW UNII EUROPEJSKIEJ ORAZ STANÓW ZJEDNOCZONYCH AMERYKI PÓŁNOCNEJ), CHYBA ŻE W DANYM PAŃSTWIE TAKA OFERTA LUB SPRZEDAŻ MOGŁABY ZOSTAĆ DOKONANA ZGODNIE Z PRAWEM, BEZ KONIECZNOŚCI SPEŁNIENIA JAKICHKOLWIEK DODATKOWYCH WYMOGÓW PRAWNYCH. KAŻDY INWESTOR ZAMIESZKAŁY BĄDŹ MAJĄCY SIEDZIBĘ POZA GRANICAMI RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ POWINIEN DOKŁADANIE ZAPOZNAĆ SIĘ Z PRZEPISAMI PRAWA POLSKIEGO ORAZ PRZEPISAMI INNYCH PAŃSTW, KTÓRE MOGĄ SIĘ DO NIEGO STOSOWAĆ.

Inwestowanie w papiery wartościowe objęte niniejszym Prospektem łączy się z wysokim ryzykiem właściwym dla instrumentów rynku kapitałowego o charakterze udziałowym oraz ryzykiem związanym z działalnością Spółki oraz z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność. Szczegółowy opis czynników ryzyka znajduje się w części „Czynniki ryzyka”.

*Globalny Współkoordynator, Współprowadzący Księgę
Popytu, Oferujący*



*Współkoordynator Polskiej Oferty Instytucjonalnej
i Oferty Detalicznej*



*Globalny Współkoordynator, Współprowadzący
Księgę Popytu*



Współkoordynator Polskiej Oferty Detalicznej



ZASTRZEŻENIE

Niniejszy Prospekt został sporządzony zgodnie z przepisami Rozporządzenia w Sprawie Prospektu oraz innymi przepisami regulującymi rynek kapitałowy w Polsce, w szczególności Ustawą o Ofercie Publicznej. Prospekt został zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 20 października 2006 r.

W niniejszym Prospekcie, o ile z kontekstu nie wynika inaczej, określenia, takie jak „Multimedia Polska”, „Multimedia”, „Spółka”, lub inne sformułowania o podobnym znaczeniu oraz ich odmiany odnoszą się do spółki Multimedia Polska S.A., natomiast określenia, takie jak „Grupa”, „nasza Grupa”, „nasza Grupa Kapitałowa”, „my i spółki naszej Grupy” lub inne sformułowania o podobnym znaczeniu odnoszą się do grupy kapitałowej Multimedia Polska, w skład której wchodzi Spółka oraz jednostki zależne ujawnione w skonsolidowanych historycznych informacjach finansowych Spółki. Sformułowania, takie jak „my”, „nas”, „nasze”, odnoszą się również do Spółki oraz, o ile z kontekstu nie wynika inaczej, jednostek zależnych Spółki ujawnionych w skonsolidowanych historycznych informacjach finansowych Spółki.

Z wyjątkiem osób wymienionych w niniejszym Prospekcie, tj. członków Zarządu, żadna inna osoba nie jest uprawniona do podawania do publicznej wiadomości jakichkolwiek informacji związanych z Ofertą. W przypadku podawania takich informacji do publicznej wiadomości wymagana jest zgoda Zarządu.

Niniejszy Prospekt został sporządzony zgodnie z najlepszą wiedzą i przy dołożeniu należytej staranności, a zawarte w nim informacje są zgodne ze stanem na dzień jego sporządzenia. Możliwe jest, że od chwili udostępnienia Prospektu do publicznej wiadomości zajdą zmiany dotyczące sytuacji Spółki, dlatego też informacje zawarte w niniejszym dokumencie powinny być traktowane jako aktualne na dzień sporządzenia Prospektu.

Oferta Publiczna jest przeprowadzana wyłącznie na podstawie niniejszego Prospektu.

W związku z Ofertą Globalną, CA IB Securities S.A. jako menedżer stabilizujący („Menedżer Stabilizujący”) (lub inna osoba działająca w jego imieniu) może nabywać na GPW Akcje lub PDA w celu stabilizacji ich kursu na poziomie wyższym niż poziom, który ustaliby się w innych okolicznościach. Nabywanie Akcji lub PDA przez Menedżera Stabilizującego (lub inne osoby działające w jego imieniu) będzie dokonywane na zasadach określonych w Rozporządzeniu Komisji (WE) nr 2273/2004 z dnia 22 grudnia 2003 r. wykonującym Dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do zwolnień dla programów odkupu i stabilizacji instrumentów finansowych („Rozporządzenie w Sprawie Stabilizacji”). Menedżer Stabilizujący (ani żadna osoba działająca w jego imieniu) nie jest zobowiązany do podjęcia takich działań. Jeżeli działania takie zostaną podjęte, mogą zostać w każdej chwili przerwane, jednakże nie później niż w terminie 30 dni od dnia rozpoczęcia notowań Akcji lub PDA na GPW. W związku z możliwością dokonywania transakcji stabilizacyjnych na GPW przez Menedżera Stabilizującego, TRI MEDIA HOLDINGS przyzna Menedżerowi Stabilizującemu działającemu w imieniu Menedżerów opcję sprzedaży („Opcja Stabilizacyjna”) Akcji lub PDA, podlegającą wykonaniu w ciągu 30 dni od rozpoczęcia notowań akcji na GPW, w liczbie równej do 10% wszystkich Akcji, które zostaną sprzedane przez Wprowadzających w ramach Oferty Globalnej za cenę równą Cenie Sprzedaży, pomniejszoną o 2,5%. Wszelkie zyski oraz straty Menedżera Stabilizującego w związku z wykonaniem Opcji Stabilizacyjnej, będą realizowane przez Menedżera Stabilizującego na rachunek TRI MEDIA HOLDINGS.

Termin ważności Prospektu wynosi 12 miesięcy od dnia jego udostępnienia po raz pierwszy do publicznej wiadomości.

Osoby, które uzyskały dostęp do niniejszego Prospektu bądź jego treści, zobowiązane są do przestrzegania wszelkich ograniczeń prawnych dotyczących rozpowszechniania dokumentów poza terytorium Polski oraz udziału w Ofercie Publicznej Akcji Multimedia Polska S.A.

Prospekt wraz z załącznikami będzie udostępniony do publicznej wiadomości w formie elektronicznej na stronie internetowej GPW (www.gpw.com.pl) przed rozpoczęciem subskrypcji Akcji przez Inwestorów Detalicznych, jednakże nie później niż na 6 dni roboczych przed dniem zakończenia subskrypcji i sprzedaży Akcji w ramach Oferty Publicznej. Ponadto, w okresie jego ważności, Prospekt wraz z danymi aktualizującymi jego treść będzie udostępniony na stronie internetowej Spółki www.multimedia.pl oraz w formie drukowanej w siedzibie Spółki (ul. Tadeusza Wendy 7/9, Gdynia) oraz POK-ach firm inwestycyjnych przyjmujących zapisy na Akcje.

SPIS TREŚCI

PODSUMOWANIE	7
Nasza działalność	7
Nasze możliwości rynkowe	7
Elementy naszej przewagi konkurencyjnej	8
Nasza strategia	10
Czynniki ryzyka	10
Struktura naszej Grupy	12
Podsumowanie warunków Oferty	13
Podsumowanie skonsolidowanych danych finansowych	16
Podsumowanie danych operacyjnych	17
CZYNNIKI RYZYKA	21
Ryzyka związane z naszą działalnością oraz rynkiem, na którym ją prowadzimy	21
Ryzyka związane z naszą sytuacją finansową	26
Ryzyka dotyczące postępowań oraz otoczenia prawnego	27
Ryzyka związane z Ofertą Globalną	30
BIEGLI REWIDENCI	33
PREZENTACJA DANYCH ORAZ INFORMACJA NA TEMAT STWIERDZEŃ DOTYCZĄCYCH PRZYSZŁOŚCI	34
Abonenci i inne dane powiązane	34
Dane branżowe	34
Dane dotyczące pozycji konkurencyjnej	34
Pozostałe dane	35
Informacje na temat stwierdzeń dotyczących przyszłości	35
POLITYKA W ZAKRESIE DYWIDENDY	37
Dywidendy wypłacone za lata 2003–2005	37
Zasady polityki w zakresie wypłaty dywidendy w przyszłości	37
WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW Z EMISJI	38
INFORMACJA O KURSACH WYMIANY WALUT	39
KAPITALIZACJA	41
Kapitalizacja i zadłużenie	41
ROZWODNIENIE	42
WYBRANE HISTORYCZNE DANE FINANSOWE	43
PRZEGLĄD SYTUACJI OPERACYJNEJ I FINANSOWEJ	47
Istotne czynniki mające wpływ na wyniki naszej działalności	47
Istotne trendy rynkowe	47
Telewizja kablowa	47
Szerokopasmowy dostęp do Internetu	47
Telefonia	47
Fuzje i przejęcia	47
Wprowadzanie nowych produktów i usług	48
Polska i polska gospodarka	49
Skutki zmian regulacyjnych	49
Modernizacja sieci	50
Większe znaczenie możliwości oferowania usług pakietowych	50
Konkurencja	50
Ostatnie zdarzenia	51
Bieżące osiągnięcia i dane operacyjne	52
Wyniki działalności	52
Przychody ze sprzedaży	56

Koszty operacyjne	58
Pozostałe przychody operacyjne	59
Pozostałe koszty operacyjne	59
Przychody finansowe	59
Koszty finansowe	59
Podatek dochodowy	59
Sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. w porównaniu z sześcioma miesiącami zakończonymi 30 czerwca 2005 r.	60
Przychody ze sprzedaży	60
Koszty operacyjne	62
Koszty amortyzacji	62
Koszty materiałów i energii	62
Usługi obce	62
Podatki i opłaty	63
Koszty wynagrodzeń	63
Koszty pozostałych świadczeń pracowniczych	63
Pozostałe przychody operacyjne	63
Pozostałe koszty operacyjne	63
Zysk z działalności operacyjnej	64
EBITDA i skorygowany EBITDA	64
Przychody finansowe	64
Koszty finansowe	64
Podatek dochodowy	64
Rok zakończony 31 grudnia 2005 r. w porównaniu z rokiem zakończonym 31 grudnia 2004 r.	65
Przychody ze sprzedaży	65
Koszty operacyjne	67
Koszty materiałów i energii	67
Koszty usług obcych	67
Podatki i opłaty	68
Koszty wynagrodzeń	68
Koszty pozostałych świadczeń na rzecz pracowników	68
Pozostałe przychody operacyjne	68
Pozostałe koszty operacyjne	69
Zysk z działalności operacyjnej	69
EBITDA i skorygowany EBITDA	69
Przychody finansowe	69
Koszty finansowe	69
Podatek dochodowy	69
Rok zakończony 31 grudnia 2004 r. w porównaniu z rokiem zakończonym 31 grudnia 2003 r.	70
Przychody ze sprzedaży	70
Koszty operacyjne	71
Koszty amortyzacji	71
Pozostałe przychody operacyjne	71
Pozostałe koszty operacyjne	72
Zysk z działalności operacyjnej	72
EBITDA oraz skorygowany EBITDA	72
Przychody finansowe	72
Koszty finansowe	72
Podatek dochodowy	72
Płynność i zasoby kapitałowe	72
Przepływy środków pieniężnych	72
Oświadczenie dotyczące kapitału obrotowego	74
Nakłady kapitałowe	74
Zobowiązania dotyczące zawartych umów	75
Istotne zasady rachunkowości	75
Rzeczowe aktywa trwałe	75
Zobowiązania warunkowe i uprawdopodobnione przyszłe zobowiązania	78
Umowy pozabilansowe	78
Informacje jakościowe i ilościowe dotyczące ryzyka rynkowego	78
Zarządzanie ryzykiem zmiany stóp procentowych i ryzykami powiązanymi	78
Zarządzanie ryzykiem kursowym	79
Zarządzanie ryzykiem płynności	79
Zarządzanie ryzykiem kredytowym	80

OTOCZENIE RYNKOWE	81
Polska	81
Europejski rynek telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i telefonii	82
Polski rynek telewizyjny	82
Polski rynek usług dostępu do Internetu	84
Polski rynek telefonii stacjonarnej	85
OPIS NASZEJ DZIAŁALNOŚCI	87
Wstęp	87
Historia Spółki	87
Obszary działalności	88
Nasze możliwości rynkowe	90
Elementy naszej przewagi konkurencyjnej	91
Nasza strategia	92
Produkty i usługi	93
Informacje ogólne	93
Klienci indywidualni oraz klienci biznesowi	93
Klienci usług pakietowych	93
Telewizja	94
Szerokopasmowy dostęp do Internetu	98
Telefonia stacjonarna	100
Ceny	102
Pakiety usług – Double Play i Triple Play	105
Nowe produkty i usługi	107
Sprzedaż, marketing i obsługa klienta	108
System billingowy	108
Sieć	108
Szkieletowa sieć światłowodowa	109
Infrastruktura central telefonicznych oraz infrastruktura w sieci transmisji danych	111
Sieci dostępowe	112
Dostawcy sprzętu	113
Konkurencja	114
Telewizja kablowa	114
Inne konkurencyjne technologie telewizyjne	114
Szerokopasmowy dostęp do Internetu	115
Telefonia stacjonarna	115
Własność intelektualna	116
Środki trwałe i nieruchomości	116
Ochrona środowiska	117
Ubezpieczenie	117
Postępowania sądowe i administracyjne	118
Zatrudnienie	118
OTOCZENIE PRAWNE	120
Nowe Ramy Regulacyjne UE w zakresie Łączności Elektronicznej	120
Polskie regulacje mające zastosowanie do świadczonych przez nas usług	120
Prawo Telekomunikacyjne	120
Ustawa o Radiofonii i Telewizji	123
Ustawa o Kinematografii	124
Ustawa o Prawie Autorskim i Prawach Pokrewnych	124
EMITENT	125
Podstawowe informacje	125
Miejsce i data naszej rejestracji	125
Przepisy prawa, na podstawie których i zgodnie z którymi działamy	125
Przedmiot naszej działalności	125
Opis Grupy Kapitałowej oraz pozycji Emitenta w Grupie	126
ZARZĄDZANIE I NADZÓR	127
Zarząd	127
Skład Zarządu	127
Wynagrodzenia i inne świadczenia	128

Umowy i porozumienia z członkami Zarządu	128
Konflikt interesów	128
Posiadane Akcje i opcje na Akcje	128
Osoby zarządzające wyższego szczebla	128
Wynagrodzenia i inne świadczenia	130
Umowy i porozumienia z osobami zarządzającymi wyższego szczebla	130
Konflikt interesów	130
Posiadane Akcje i opcje na Akcje	130
Rada Nadzorcza	130
Skład Rady Nadzorczej	131
Wynagrodzenia i inne świadczenia	133
Umowy i porozumienia z członkami Rady Nadzorczej	133
Konflikt interesów	133
Posiadane Akcje i opcje na Akcje	133
Plany opcji dla osób zarządzających bądź nadzorujących	133
Komitety Rady Nadzorczej	133
Komitet Audytu	133
Komitet do spraw Wynagrodzeń	133
Oświadczenie na temat stosowania zasad ładu korporacyjnego	134
ZNACZNI AKCJONARIUSZE, WPROWADZAJĄCY	135
Znaczni akcjonariusze	135
Wprowadzający	135
TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	136
Umowy pomiędzy akcjonariuszami	136
Umowa kredytowa dotycząca udzielenia kredytu w wysokości 550.000.000 PLN	138
Pożyczki udzielone nam przez naszych akcjonariuszy	138
Nabycie akcji i udziałów naszych jednostek zależnych	138
UMOWY FINANSOWE I INNE ISTOTNE UMOWY	139
Umowa kredytowa dotycząca udzielenia kredytu na 550.000.000 PLN	139
Kredyt w rachunku bieżącym	143
Relacje umowne z organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi	143
Umowy licencyjne z nadawcami programów telewizyjnych	144
Ugoda pozasądowa z TP S.A.	144
AKCJE I KAPITAŁ ZAKŁADOWY	145
Kapitał zakładowy	145
Dane historyczne na temat kapitału zakładowego	145
Akcje Serii D	145
Akcje Serii E	145
Umorzenie Akcji	145
Prawa i obowiązki związane z Akcjami	146
Prawo do dywidendy	146
Prawo poboru	147
Prawo do udziału w naszym majątku w przypadku naszej likwidacji	147
Ograniczenia dotyczące zbywania Akcji	147
Prawo do zamiany Akcji imiennych na Akcje okaziciela	148
Prawo do żądania badania przez biegłego rewidenta	148
Prawo żądania wyboru Rady Nadzorczej oddzielnymi grupami	148
Walne Zgromadzenie	148
Zwyczajne oraz Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie	148
Ogłoszenie o zwołaniu Walnego Zgromadzenia	149
Prawo do uczestniczenia i głosowania na Walnym Zgromadzeniu	149
Prawo do uzyskania informacji	149
Kompetencje Walnego Zgromadzenia	149
Prawo do zaskarżania uchwał Walnego Zgromadzenia	150
Informacje o Nowych Akcjach	150
Podstawa prawna emisji Akcji Serii F	151
Podstawa prawna ubiegania się o dopuszczenie Akcji serii A, C, D i E do obrotu na rynku regulowanym	152

REGULACJE DOTYCZĄCE RYNKU KAPITAŁOWEGO	153
Ustawa o Obrocie Instrumentami Finansowymi	153
Ustawa o Ofercie Publicznej – prawa i obowiązki związane z nabywaniem oraz zbywaniem znacznych pakietów akcji	153
Ustawa o Ochronie Konkurencji i Konsumentów	155
Rozporządzenie w sprawie Koncentracji	156
OPODATKOWANIE	157
Opodatkowanie dochodów z oferowanych papierów wartościowych	157
Dochody z odpłatnego zbycia akcji	157
Opodatkowanie dochodów krajowych osób fizycznych z odpłatnego zbycia akcji	157
Opodatkowanie dochodów krajowych osób prawnych z odpłatnego zbycia akcji	157
Opodatkowanie dochodów z dywidendy	158
Opodatkowanie dochodów z dywidendy uzyskanych przez krajowe osoby fizyczne	158
Opodatkowanie dochodów z dywidendy uzyskanych przez krajowe osoby prawne	158
Podatek dochodowy od zagranicznych osób fizycznych i prawnych – umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania	158
Opodatkowanie dochodów z odpłatnego zbycia praw do Akcji (PDA)	160
Opodatkowanie dochodów z odpłatnego zbycia praw poboru	160
Podatek od czynności cywilnoprawnych	160
Podatek od spadków i darowizn	160
WARUNKI OFERTY	161
Oferta	161
Umowa o subemisję	161
Działania stabilizacyjne	161
Przewidywany harmonogram Oferty Publicznej	162
Cena Maksymalna	162
Ustalenie Ceny Sprzedaży	162
Zasady składania zapisów	162
Zasady płatności za Akcje	163
Przydział Akcji	163
Rozliczenie	164
Odstąpienie od przeprowadzenia Oferty Publicznej	164
Notowanie Akcji i PDA	164
Umowy ograniczające zbywalność	164
Koszty Oferty	164
Inne powiązania	164
HISTORYCZNE INFORMACJE FINANSOWE	165
Skonsolidowane historyczne informacje finansowe Grupy Kapitałowej Multimedia za lata obrotowe kończące się w dniu 31 grudnia 2005 roku, w dniu 31 grudnia 2004 oraz w dniu 31 grudnia 2003 r.	165
Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej Multimedia Polska za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 r.	228
INFORMACJE FINANSOWE PRO FORMA	246
INFORMACJE DODATKOWE	255
INNE INFORMACJE	266
Doradcy związani z Ofertą Publiczną	266
Menedżerowie	266
Doradca Prawny Emitenta	266
Doradca Prawny Menedżerów	266
Dokumenty udostępnione do wglądu	266
OŚWIADCZENIE STOSOWNIE DO ROZPORZĄDZENIA KOMISJI (WE) NR 809/2004 Z DNIA 29 KWIETNIA 2004 R.	267
DEFINICJE	268
TERMINY TECHNICZNE	272
ZAŁĄCZNIK NR 1	275

PODSUMOWANIE

Podsumowanie powinno być rozumiane jako wprowadzenie do Prospektu. W podsumowaniu zaprezentowano wybrane informacje na temat Multimedia Polska i Oferty Globalnej. Podsumowanie to nie zawiera jednak wszystkich informacji istotnych dla inwestorów. Przed podjęciem decyzji w sprawie inwestowania w nasze Akcje każdy inwestor powinien zapoznać się dokładnie z całością Prospektu, a w szczególności z częściami zatytułowanymi „Czynniki ryzyka”, „Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej”, a także z historycznymi informacjami finansowymi oraz innymi danymi finansowymi i operacyjnymi zawartymi w Prospekcie. Definicje terminów użytych w Prospekcie znajdują się w częściach zatytułowanych „Definicje” i „Terminy techniczne”. Inwestor wnoszący powództwo odnoszące się do treści Prospektu ponosi koszty ewentualnego tłumaczenia Prospektu przed rozpoczęciem postępowania przed sądem. Osoby sporządzające niniejsze podsumowanie ponoszą odpowiedzialność jedynie za szkodę wyrządzoną w przypadku, gdy podsumowanie wprowadza w błąd, jest niedokładne lub sprzeczne z innymi częściami Prospektu.

Nasza działalność

Multimedia Polska S.A. działa w branży mediów i telekomunikacji. Zajmujemy trzecią pozycję w Polsce jako dostawca usług telewizji kablowej i usług szerokopasmowego dostępu do Internetu. Nasze usługi oferujemy w 1.647 miejscowościach, głównie w środkowej, północno-zachodniej i południowej części kraju, z których 84 to miasta powyżej 10.000 mieszkańców, a 25 to miasta powyżej 50.000 mieszkańców.

Naszym klientom oferujemy usługi telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługi telefoniczne, a także pakiety tych usług, w tym tzw. pakiet Triple Play obejmujący usługę telewizji kablowej, usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługę telefoniczną. Oferowanie przez nas poszczególnym klientom kilku usług jednocześnie dawało nam łącznie na dzień 30 czerwca 2006 roku około 747.000 jednostek generowania przychodu (RGU), w tym: około 457.000 z tytułu analogowej telewizji kablowej i telewizji cyfrowej w sieci PSTN, około 22.000 z tytułu Programów Premium, około 117.000 z tytułu szerokopasmowego dostępu do Internetu, około 146.000 z tytułu usług telefonicznych oraz 5.000 z tytułu usług telefonii stacjonarnej dla klientów innych operatorów oraz aparatów wrzutowych. Ponadto na dzień 30 czerwca 2006 roku łącznie około 114.000 naszych abonentów korzystało z jednego z oferowanych przez nas pakietów usług, w tym z tzw. pakietu Triple Play. Patrz: „Opis naszej działalności – Produkty i usługi – Klienci usług pakietowych.

Na dzień 30 czerwca 2006 roku świadczyliśmy usługę analogowej telewizji kablowej i telewizji cyfrowej w sieci PSTN około 457.000 abonentów i jesteśmy liderem wśród operatorów telewizji kablowej na obszarach, na których prowadzimy swoją działalność. Według stanu na 30 czerwca 2006 r. nasza sieć telewizji kablowej obejmowała swoim zasięgiem około 667.000 lokali okablowanych. W około 539.000 spośród tych lokali możemy dodatkowo oferować usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu, a w około 320.000 możemy oferować również usługi telefoniczne z wykorzystaniem sieci telewizji kablowej w technologii VoIP. Około 77% lokali okablowanych naszą siecią telewizji kablowej nie jest jednocześnie objętych zasięgiem sieci innych operatorów telewizji kablowych. Na dzień 30 czerwca 2006 roku w ramach naszej drugiej sieci, PSTN, mogliśmy obsłużyć około 181.000 linii telefonicznych.

Posiadamy największą spośród operatorów telewizji kablowej w Polsce ogólnopolską sieć szkieletową z 66 punktami styku z sieciami innych operatorów telekomunikacyjnych. Nasza ogólnopolska sieć szkieletowa, która łączy większość naszych sieci lokalnych, umożliwia nam między innymi: optymalizację kierowania ruchem telefonicznym i transmisją danych, a w efekcie redukcję kosztów zakańczania połączeń telefonicznych w sieciach innych operatorów oraz kosztów zakupu pasma internetowego, sprawowanie scentralizowanego nadzoru nad zarządzaniem siecią i jej funkcjonowaniem, a także dostarczanie sygnału telewizji cyfrowej do wszystkich naszych sieci z jednej cyfrowej stacji czołowej. Sieć, którą dysponujemy, umożliwia nam świadczenie usług z większą marżą, a także zmniejszanie nakładów inwestycyjnych w przyszłości. Jesteśmy jedynym operatorem telewizji kablowej w Polsce, który posiada zarówno sieci dostępowe HFC, jak również sieci dostępowe PSTN. Nasze sieci telewizji kablowej zostały w sposób znaczący zmodernizowane tak, że na dzień 30 czerwca 2006 roku w 86% naszych sieci (biorąc pod uwagę liczbę lokali okablowanych) możliwe było przesyłanie sygnału w paśmie przenoszenia 862 MHz oraz w 81% sieci możliwa była dwukierunkowa transmisja danych, co pozwalało nam oferować klientom usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu, usługi telefoniczne z wykorzystaniem sieci telewizji kablowej, a w niedalekiej przyszłości także usługi cyfrowej telewizji w sieciach telewizji kablowej.

Jesteśmy znani w Polsce jako jeden z operatorów, który jako pierwszy wprowadza na rynek nowe i innowacyjne produkty oraz usługi, takie jak: cyfrowa telewizja kablowa świadczona poprzez sieci PSTN (wprowadzona w kwietniu 2006 r.), usługi telefonii stacjonarnej w technologii VoIP (wprowadzone w czerwcu 2005 r.) oraz usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu (wprowadzone w 2001 r.).

Nasze możliwości rynkowe

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

Atrakcyjność polskiego rynku

Na 31 grudnia 2005 r. Polska posiadała 38 mln mieszkańców i była szóstym co do wielkości krajem Unii Europejskiej pod względem liczby ludności. Na dzień 31 grudnia 2005 r. gęstość zaludnienia w Polsce wynosiła ok. 122 mieszkańców na kilometr kwadratowy i była wyższa od średniego poziomu gęstości zaludnienia w Unii Europejskiej. Ponadto Polska wyróżniała się jedną z najwyższych w Unii Europejskiej stopą

wzrostu PKB, średnio o 4,1% rocznie w okresie od 2003 roku do 2005 roku, w porównaniu ze wzrostem na poziomie 1,7% w tych samych latach w krajach 25 członków Unii Europejskiej łącznie. W okresie ostatnich kilku lat polska waluta była stabilna, a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej oraz środki uzyskane z unijnych funduszy strukturalnych korzystnie wpłynęły na rozwój gospodarczy kraju.

Korzystne regulacje prawne

Obowiązujące w Polsce regulacje prawne dotyczące telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej są stosunkowo korzystne dla usługodawców. W szczególności, co do zasady regulacje te nie nakładają na operatorów bezpośrednich ograniczeń w zakresie ustalania przez nich cen za świadczone usługi. Ponadto obowiązujące regulacje jedynie w ograniczonym zakresie nakładają na operatorów telewizji kablowej obowiązki dotyczące umieszczania w ich ofercie określonych programów telewizyjnych (ogólnokrajowych i regionalnych programów telewizji publicznej). Niezależnym organem regulacyjnym właściwym dla nadzoru nad działalnością telekomunikacyjną jest Prezes UKE. Zakładamy również, iż dokonana w ostatnim czasie liberalizacja polskiego rynku telekomunikacyjnego związana z uwolnieniem lokalnych pętli abonenckich oraz usługi przenoszenia numeru abonenta między operatorami zwiększą perspektywy rozwoju alternatywnych dostawców usług telefonii stacjonarnej. Patrz: „Otoczenie prawne”.

Duży i rozproszony rynek telewizji kablowej

Na koniec 2005 roku Polska była trzecim największym rynkiem telewizji kablowej w Unii Europejskiej pod względem liczby abonentów. W roku 2004 łączna liczba gospodarstw domowych korzystających z usług telewizji kablowej wyniosła 5,1 mln, co stanowiło 40% wszystkich gospodarstw domowych w Polsce posiadających odbiorniki telewizyjne. Zgodnie z szacunkami firmy Informa, w przyszłości oczekuje się dalszego wzrostu tej liczby do poziomu 5,9 mln w 2011 r., co będzie stanowiło 46% wszystkich gospodarstw domowych posiadających odbiorniki telewizyjne.

Rynek telewizji kablowej w Polsce jest rozproszony. Według danych Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji na dzień 17 sierpnia 2006 r. na rynku tym działało ponad 630 operatorów. Większość z nich obejmuje swoim zasięgiem kilka tysięcy gospodarstw domowych. Jesteśmy jednym z czterech największych operatorów telewizji kablowej w Polsce i wraz z pozostałymi trzema operatorami posiadaliśmy na koniec 2005 roku około 47% udziału w rynku. Naszym zdaniem, daje nam to mocną pozycję i pozwala na wykorzystanie możliwości, jakie mogą powstać w wyniku dalszych procesów konsolidacji na rynku telewizji kablowej.

Szybko rosnący wskaźnik penetracji rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, na koniec 2005 roku wskaźnik penetracji szerokopasmowego dostępu do Internetu wśród gospodarstw domowych w Polsce wynosił około 16%, co jest znacznie poniżej analogicznych wskaźników penetracji w Europie Zachodniej. Zgodnie z danymi GUS penetracja szerokopasmowego dostępu do Internetu wzrosła o około 100% w roku 2005 w porównaniu z rokiem 2004. Szacuje się, że wskaźnik penetracji na rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu osiągnie poziom około 22% już w roku 2006, a przyczyni się do tego znaczny wzrost liczby osób korzystających z komputerów osobistych. Z uwagi na fakt, że na dzień 30 czerwca 2006 roku mogliśmy dostarczyć usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu do około 81% lokali okablowanych naszą siecią telewizji kablowej, oczekujemy, że osiągniemy korzyści z rosnącego wskaźnika penetracji rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Znaczne perspektywy rozwoju cyfrowej telewizji kablowej

Cyfrowa telewizja kablowa w Polsce znajduje się obecnie na wczesnym etapie rozwoju. Według danych i szacunków firmy Informa dotyczących Polski na koniec 2005 r. jedynie 39.000 abonentów w Polsce korzystało z usług cyfrowej telewizji kablowej, jednakże w następnych kilku latach liczba ta ulegnie znacznemu wzrostowi. Naszym zdaniem istnieją duże możliwości rozwoju związane z wprowadzeniem w Polsce usług telewizji cyfrowej, w szczególności związane z możliwością oferowania klientom nowych usług, zapewniających im większą kontrolę nad doбором oglądanych programów oraz wyższą funkcjonalność dostarczanych usług.

Elementy naszej przewagi konkurencyjnej

Jako dostawca usług telewizji kablowej jesteśmy liderem na większości obszarów, na których świadczymy usługi

Na dzień 30 czerwca 2006 r. mieliśmy około 457.000 jednostek generowania przychodu z tytułu usług analogowej telewizji kablowej i telewizji cyfrowej w sieci PSTN i jesteśmy liderem wśród operatorów telewizji kablowej na obszarach, na których prowadzimy swoją działalność. Działamy w 1.647 miejscowościach, głównie w środkowej, północno-zachodniej i południowej części kraju, z których 84 to miasta powyżej 10.000 mieszkańców, a 25 to miasta powyżej 50.000 mieszkańców. Geograficzne zróżnicowanie bazy naszych klientów stanowi barierę dla potencjalnych konkurentów, którzy chcieliby świadczyć usługi na naszych obszarach. Uważamy, że nasi konkurenci koncentrować się będą przede wszystkim na największych miastach.

Posiadamy rozbudowaną bazę klientów, którym oferujemy różnorodne usługi i produkty, w tym pakiety Double Play i Triple Play

Naszą silną stroną jest duża baza klientów (na dzień 30 czerwca 2006 roku obejmująca około 564.000 klientów indywidualnych i biznesowych), która daje odpowiednią skalę działalności niezbędną do skutecznego konkutowania na szybko rozwijającym się rynku. Obecnie naszym klientom oferujemy wszystkie trzy usługi podstawowe o bardzo wysokiej jakości, jak i różne pakiety usług obejmujące telewizję kablową, szerokopasmowy dostęp do Internetu oraz telefonię stacjonarną w pakietach podwójnych znanych jako „Double Play” i potrójnych znanych jako „Triple Play”.

Oferowanie przez nas trzech podstawowych usług w postaci pakietów, a zwłaszcza pakietu Triple Play, znacznie zwiększyło nasze średnie przychody na abonenta w 2005 roku i w okresie pierwszych sześciu miesięcy 2006 roku. Naszym zdaniem, oferowanie usług pakietowych daje nam znaczną przewagę konkurencyjną w pozyskiwaniu nowych klientów, pomaga zwiększyć lojalność dotychczasowych klientów, a tym samym zmniejszyć wskaźnik utraty klientów. Koszty świadczenia usług pakietowych w przeliczeniu na pojedynczego abonenta są niższe niż koszty tych samych usług oferowanych indywidualnie, ponieważ koszty dotarcia do klienta z ofertą oraz fakturowania usług ponoszone są tylko raz. Ponadto, oferując usługi Triple Play jesteśmy w stanie pozyskiwać dotychczasowych klientów TP S.A. (operatora posiadającego największy udział w rynku telefonii stacjonarnej w Polsce), jak również innych operatorów telefonii stacjonarnej oraz wielu operatorów telewizji kablowej przynajmniej do momentu, w którym wprowadzą oni własną, porównywalną ofertę Triple Play na obszarach, na których działamy.

Oprócz pakietów usług, w tym pakietu Double Play i Triple Play, zamierzamy również oferować dotychczasowym klientom nowe produkty i usługi, co do których już obecnie prowadzimy prace badawcze i rozwojowe (należą do nich: usługa telewizji cyfrowej dostarczana odbiorcom poprzez sieć telewizji kablowej, usługa „video na żądanie”, telewizja wysokiej rozdzielczości (HDTV)) lub które możemy opracować w przyszłości (takie jak: usługi telefonii oraz dostępu do Internetu za pośrednictwem technologii Wi-Max lub telefonu komórkowego (poprzez sprzedaż usług operatorów sieci komórkowych pod nazwą Multimedia w ramach naszych rozszerzonych pakietów)).

Dysponujemy rozległą ogólnokrajową siecią, która nie wymaga dalszej istotnej modernizacji

Jesteśmy jedynym operatorem telewizji kablowej w Polsce, który posiada równocześnie ogólnokrajową sieć szkieletową oraz dostępne sieci PSTN, co pozwala nam optymalizować kierowanie ruchem telefonicznym i transmisją danych, a w efekcie zredukować koszty zakańczania połączeń telefonicznych w sieciach innych operatorów oraz koszty zakupu pasma internetowego. Swoje usługi świadczymy poprzez między innymi sieci dostępne HFC, które zostały w istotny sposób zmodernizowane. Według stanu na 30 czerwca 2006 r. około 86% tych sieci (biorąc pod uwagę liczbę lokali okablowanych) zostało zmodernizowanych w sposób umożliwiający przesyłanie sygnału w paśmie przenoszenia 862 MHz, a 81% w celu zapewnienia dwukierunkowej transmisji danych. Dwukierunkowa transmisja danych w naszych sieciach jest konieczna w celu oferowania naszym klientom usługi cyfrowej telewizji kablowej, usługi telefonicznej w technologii VoIP oraz usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu. Około 77% lokali okablowanych naszą siecią nie jest jednocześnie objętych sieciami innych operatorów telewizji kablowej.

Spodziewamy się, że większość naszych przyszłych nakładów inwestycyjnych będzie bezpośrednio dotyczyła zwiększania naszej bazy klientów oraz rozszerzenia oferty o nowe usługi i produkty, takie jak usługa cyfrowej telewizji świadczona poprzez sieć telewizji kablowej.

Nasza kadra zarządzająca ma wieloletnie doświadczenie i osiągnięcia w przejmowaniu innych operatorów telewizji kablowych i operatorów sieci telekomunikacyjnych oraz ich integracji z naszymi strukturami

Nasza kadra zarządzająca posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu zarówno spółkami będącymi operatorami telewizji kablowej, jak i telefonii stacjonarnej. Prezes naszego Zarządu był przez wiele lat prezesem zarządu w spółkach Grupy Multimedia oraz spółkach Grupy TeleNet przed ich nabyciem przez naszą Spółkę. Również pozostali członkowie naszej kadry kierowniczej mają wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu działalności w obu wyżej wymienionych branżach.

Nasza kadra zarządzająca posiada również wieloletnie doświadczenie w przejmowaniu i integracji z naszymi strukturami innych operatorów telewizji kablowych i operatorów telefonii stacjonarnej. Od momentu połączenia się w czerwcu 2002 roku spółek Szel-Sat Sp. z o.o. oraz Multimedia Sieci Sp. z o.o. nabyliśmy aktywa TP S.A. związane z usługami telewizji kablowej, przejęliśmy aktywa oraz nabyliśmy udziały i akcje kilkunastu innych lokalnych operatorów telewizji kablowej, a także nabyliśmy i włączyliśmy w nasze struktury dziewięć spółek Grupy TeleNet („Nabycie Spółek Grupy TeleNet”). Dzięki powyższym działaniom zwiększyliśmy łączną liczbę naszych abonentów z 333.000 na dzień 31 grudnia 2002 r. do 564.000 na dzień 30 czerwca 2006 roku. Potrafimy szybko i skutecznie reagować na ciągłe zmiany warunków rynkowych.

Przy podejmowaniu strategicznych decyzji dotyczących zarządzania naszym przedsiębiorstwem korzystamy i liczymy, że będziemy korzystać w przyszłości z wiedzy i doświadczenia naszego większościowego akcjonariusza Emerging Ventures Limited oraz naszej Rady Nadzorczej, w szczególności Współprzewodniczących Rady Nadzorczej – Panów Ygala Ozechova i Tomka Ulatowskiego.

Posiadamy dobrze rozpoznawalną markę i cieszymy się dobrą opinią klientów

Multimedia jest dobrze rozpoznawalną marką na rynkach, na których świadczymy usługi. Naszą markę rozwijaliśmy poprzez kampanie reklamowe, promocje, działania działu sprzedaży, a także działania koncentrujące się na obsłudze klientów. Badania wykonane dla nas przez firmę zewnętrzną wskazują, że nasza marka Multimedia jako dostawcy usług telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej jest łatwo rozpoznawalna w Polsce. Jesteśmy znani w Polsce jako jedna z tych spółek, które jako pierwsze wprowadzają nowe produkty i usługi, takie jak: usługa cyfrowej telewizji kablowej świadczona poprzez sieć PSTN (w kwietniu 2006 roku), usługi telefoniczne w technologii VoIP (w czerwcu 2005 roku) oraz usługa szerokopasmowego dostępu do Internetu (w roku 2001).

Uważamy, że rozwój naszej marki oraz koncentracja działań na obsłudze klientów, w tym działalność dwóch telefonicznych centrów obsługi klienta skutecznie wykorzystujących informacje o rynku i klientach, monitorujących instalację produktów i świadczenie usług w czasie rzeczywistym oraz na bieżąco odpowiadających na pytania klientów, umożliwiają nam nie tylko utrzymanie istniejącej bazy klientów, ale także sprzedaż dodatkowych produktów i usług dotychczasowym klientom oraz pozyskiwanie nowych klientów.

Osiągamy dobre wyniki finansowe

W ostatnich latach osiągaliliśmy bardzo dobre wyniki finansowe, odnotowując wzrost przychodów przy równoczesnym utrzymaniu wysokiego poziomu marży EBIDTA. Uzyskaliśmy to dzięki znaczącym nakładom inwestycyjnym, które przyczyniają się do dalszego wzrostu liczby jednostek generowania przychodu (RGU) i naszym zdaniem umożliwią nam świadczenie usługi Double Play i usługi Triple Play. Niezależnie od wysokich nakładów które ponieśliśmy, w naszej opinii mamy korzystne wskaźniki struktury bilansowej.

Nasza strategia

Naszą strategią jest kreowanie wartości dodanej dla akcjonariuszy. Realizując tę strategię, koncentrujemy się na poniższych działaniach.

Wzrost liczby jednostek generowania przychodu (RGU) poprzez sprzedaż usług pakietowych

Naszym celem jest zwiększenie sprzedaży usług pakietowych (zarówno nowym, jak i dotychczasowym klientom), rozwój i promocja usług szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usług telefonicznych w technologii VoIP o coraz lepszych parametrach oraz w dalszym ciągu wprowadzanie nowych i innowacyjnych produktów i usług. Sprzedaż usług pakietowych umożliwi nam znaczące zwiększenie średnich przychodów na abonenta oraz podwyższanie marży. Naszym zdaniem, dzięki korzystaniu z usług pakietowych, nasi klienci będą wykazywać wzrastającą lojalność, co obniży przyszłe wskaźniki liczby klientów rezygnujących z naszych usług oraz zredukuje koszty utrzymania abonenta w naszej sieci.

Wykorzystywanie możliwości wynikających z konsolidacji na rozproszonym polskim rynku telewizji kablowej

Zamierzamy uczestniczyć w procesie konsolidacji na polskim rynku telewizji kablowej i nadal przejmować innych operatorów telewizji kablowej (w szczególności takich, których sieci pokrywają się lub sąsiadują z obszarami naszej obecnej działalności). Uważamy, że takie transakcje mogą być dla nas korzystne oraz mogą podnosić wartość naszego przedsiębiorstwa. Uważamy również, że przejmowanie takich operatorów lub włączanie ich sieci do naszej sieci telewizji kablowej stworzy nam możliwości wzrostu przychodów i jednocześnie redukcji kosztów, co przełoży się na wartość dodaną dla akcjonariuszy. Sądzymy, że nasze zamierzenia w tym zakresie mogą zostać osiągnięte, m.in. dzięki naszemu know-how pozwalającemu, po uprzedniej modernizacji przejętej sieci, na wprowadzenie dodatkowych usług (takich jak telewizja cyfrowa i „wideo na żądanie”).

Wprowadzenie innowacyjnych produktów i usług

Zamierzamy wprowadzać takie nowe usługi i produkty, które naszym zdaniem będą zwiększać wartość dodaną dla akcjonariuszy, w tym: usługę telewizji cyfrowej świadczonej poprzez sieci telewizji kablowej, usługę dostępu do Internetu i usługi telefonii z wykorzystaniem technologii Wi-Max oraz oferowanie abonentom TP S.A. usług telefonicznych, dostępu do Internetu i telewizji cyfrowej za pomocą sieci dostępowych TP S.A., których możliwość świadczenia związana jest z deregulacją rynku (poprzez tzw. *bitstream access* i *local loop unbundling*). Spodziewamy się, że usługa cyfrowej telewizji kablowej pozwoli nam, dzięki kompresji sygnału telewizyjnego, na zwiększenie liczby oferowanych programów, a w konsekwencji umożliwi nam zwiększenie liczby dostępnych pakietów i ich konfiguracji. Umożliwi nam to również oferowanie innych produktów i usług, takich jak: „wideo na żądanie”, telewizja wysokiej rozdzielczości (HDTV), nagrywanie i odtwarzanie programów telewizyjnych oraz oferowanie elektronicznego przewodnika po programach. Naszym zdaniem dzięki temu będziemy mogli zwiększyć średnie przychody na abonenta. Jako pierwsi w Polsce w kwietniu 2006 r. wprowadziliśmy usługę cyfrowej telewizji poprzez sieci PSTN (PSTN) i możemy rozszerzyć tę ofertę na większą grupę klientów znajdujących się w obszarze naszej sieci PSTN. Dodatkowo rozważamy możliwość podpisania umów z operatorami sieci komórkowych działającymi w Polsce celem rozszerzenia pakietu Triple Play o czwarty element, jakim byłaby usługa telefonii komórkowej i wprowadzenia tzw. pakietu Quadruple Play.

Zwiększenie efektywności naszej działalności operacyjnej

Obecnie integrujemy nasze systemy billingowe i bazy danych w jeden system, który zapewni włączenie ich do nowego systemu zarządzania informacjami. Pozwoli nam to w sposób bardziej efektywny zbierać i analizować informacje o osiągniętych przychodach, klientach oraz o poziomie ściągalności należności. Zamierzamy zredukować koszty pozyskiwania nowych klientów poprzez koncentrację naszych działań na telemarketingu i sprzedaży bezpośredniej usług, ograniczając sprzedaż realizowaną za pośrednictwem punktów obsługi klienta. Planujemy również poprawić organizację kontroli wszystkich naszych kosztów w taki sposób, aby maksymalnie zwiększyć efektywność finansową naszej działalności operacyjnej.

Czynniki ryzyka

Ryzyka związane z naszą działalnością oraz rynkiem, na którym ją prowadzimy

Jeżeli pogorszy się sytuacja na rynku telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu lub rynku usług telefonicznych w Polsce, może to wpłynąć negatywnie na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności operacyjnej.

Rynki telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej są w Polsce wysoce konkurencyjne.

Z uwagi na fakt, że w końcu 2005 r. nabyliśmy spółki z dawnej Grupy TeleNet, nasze skonsolidowane historyczne informacje finansowe mogą nie być wystarczające dla oceny naszej przyszłej sytuacji finansowej.

Jeżeli nie zdołamy skutecznie wprowadzić nowych technologii oraz usług, może to wpłynąć negatywnie na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności operacyjnej.

Nie ma pewności, że będziemy mieli możliwości zawarcia umowy na wprowadzenie usług wirtualnej sieci komórkowej („MVNO”) w ogóle lub na korzystnych warunkach.

Funkcjonowanie naszej sieci oraz związanych z nią systemów jest uzależnione od dostawców wyposażenia i usług, którzy mogą zaniechać ich produkcji lub świadczenia lub próbować narzucić nam ceny wyższe niż ceny rynkowe.

Jeżeli nie zapewnimy odpowiedniego stanu naszej sieci oraz nie będziemy modernizować sieci oraz związanych z nią systemów, może to mieć negatywny wpływ na naszą działalność.

Awaria systemu lub naruszenie zabezpieczeń sieci lub nieprawidłowe działanie sprzętu technicznego może mieć negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki operacyjne naszej działalności.

Brak dostępu do atrakcyjnych programów telewizyjnych może mieć negatywny wpływ na naszą działalność.

W dalszym ciągu zamierzamy nabywać sieci lub podmioty działające na rynku, co jeżeli się powiedzie, może mieć jednak negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność.

Konsolidacja na rynku telewizji kablowej może negatywnie wpłynąć na naszą działalność.

Nasz sukces zależy od możliwości pozyskania i utrzymania kluczowych pracowników.

Jakiegokolwiek pogorszenie naszej reputacji oraz wartości związanej z naszą firmą może mieć niekorzystny wpływ na naszą działalność.

Oferowanie przez nas usług uzależnione jest od współpracy z innymi podmiotami, jak również od infrastruktury i sprzętu dostarczanych przez inne podmioty, problemy z którymi mogą być przyczyną opóźnień lub przerw w oferowaniu przez nas usług, a także zaszkodzić naszej reputacji, spowodować utratę klientów lub ograniczyć nasz rozwój.

Liczba klientów rezygnujących z naszych usług może się zwiększyć w przyszłości.

Zakłócenia spowodowane nowym systemem billingowym.

Ryzyka związane z naszą sytuacją finansową

Nasze zadłużenie

Wpływ wahań kursów walutowych na naszą działalność.

Mamy znaczące zobowiązania związane z obsługą naszego zadłużenia.

Wzrost oprocentowania naszego zadłużenia może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki działalności operacyjnej.

Możemy nie uzyskać wystarczających środków finansowych dla sfinansowania inwestycji, bieżącej działalności, jak również obsługi zadłużenia.

Ryzyka dotyczące postępowań oraz otoczenia prawnego

Podlegamy powszechnie obowiązującym regulacjom prawnym, które mogą zobowiązać nas do poniesienia dodatkowych wydatków lub ograniczać nasze przychody.

Prawo telekomunikacyjne może mieć negatywny wpływ na naszą działalność.

Organizacje zbiorowego zarządzania prawami autorskimi mogą wystąpić przeciwko nam z roszczeniami.

Częste zmiany przepisów podatkowych mogą mieć negatywny wpływ na nasze wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.

Mogą być wydane wobec nas decyzje nakładające dodatkowy podatek od nieruchomości.

Nasza działalność jako dostawcy usług internetowych naraża nas na ryzyko wytoczenia przeciwko nam postępowań sądowych dotyczących przesyłania informacji stanowiących własność osób trzecich lub używania naszej usługi do przesyłania treści zabronionych przez prawo.

Polskie przepisy dotyczące ochrony konkurencji mogą ograniczyć nasz rozwój lub strategię działania.

Ryzyka związane z Ofertą Globalną

Z uwagi na fakt, że Akcje nie są i nie były wcześniej przedmiotem obrotu na rynku giełdowym, nie można zapewnić, iż po przeprowadzeniu Oferty Globalnej będzie cechowała je wystarczająca płynność obrotu, a cena Akcji nie będzie podlegała gwałtownym wahaniom.

Na cenę rynkową naszych Akcji może negatywnie wpłynąć sprzedaż Akcji na rynku wtórnym przez naszych obecnych akcjonariuszy.

W przyszłości możemy nie wypłacać dywidendy.

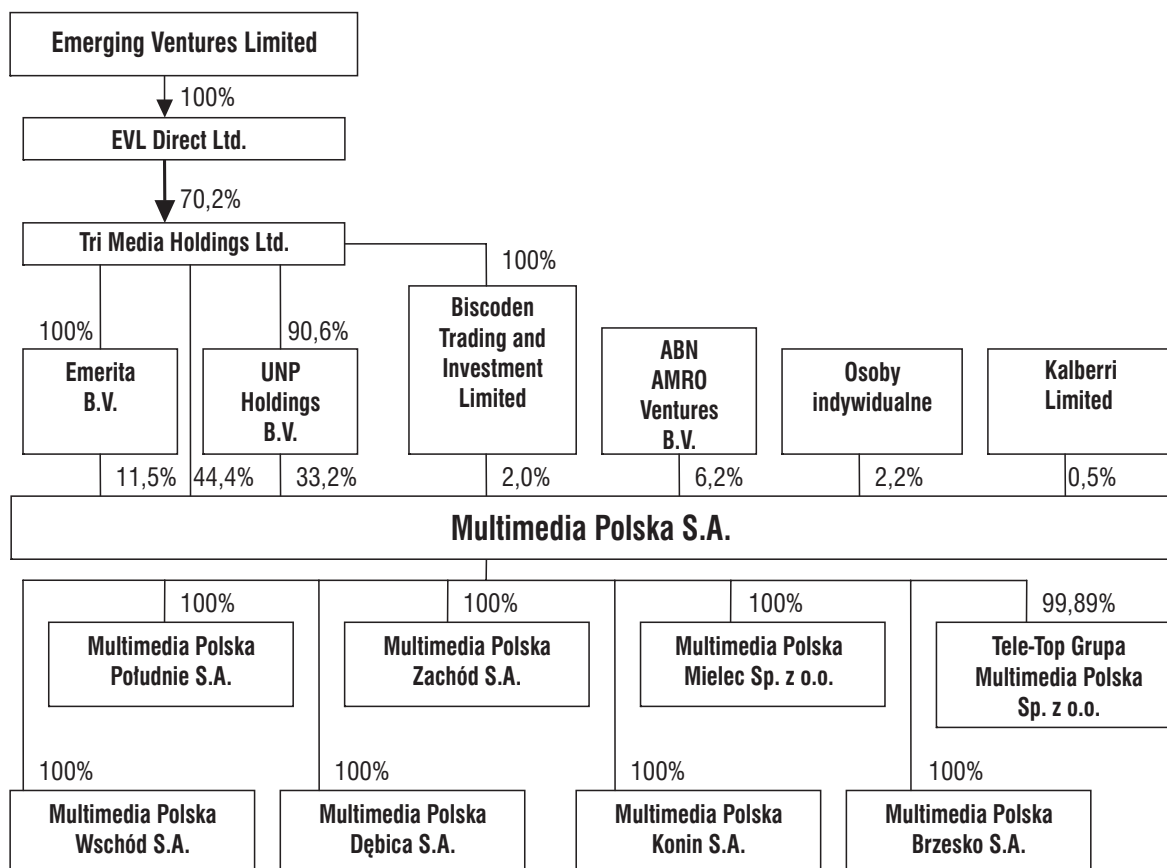
Po zakończeniu Oferty Globalnej Emerging Ventures Limited zachowa kontrolę nad naszą działalnością, a nasi akcjonariusze nie będą dysponowali liczbą głosów pozwalającą na powstrzymanie działań, które nie zawsze będą zgodne z ich interesem.

Notowania Praw do Akcji i Akcji.

Wydanie decyzji o zawieszeniu lub o wykluczeniu Akcji z obrotu na rynku regulowanym.

Struktura naszej Grupy

Poniższy schemat przedstawia strukturę naszej Grupy oraz pionowych powiązań kapitałowych Spółki:



Emerging Ventures Limited, prywatna spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą na Guernsey, posiada pośrednio pakiet kontrolny około 91% Akcji: (i) poprzez TRI MEDIA HOLDINGS, w której to spółce Emerging Ventures Limited posiada pośrednio 70,2% ekonomicznych uprawnień, jak również (ii) poprzez podmioty zależne od TRI MEDIA HOLDINGS. EVL Direct Ltd. posiada udziały w TRI MEDIA HOLDINGS poprzez spółki z siedzibami na Antylach Holenderskich, które są w trakcie procesu likwidacji. Po zakończeniu Oferty Globalnej, Emerging Ventures Limited zamierza nadal posiadać pośrednio pakiet kontrolny powyżej 50% Akcji.

Pan Tomek Ulatowski oraz Pan Ygal Ozechov, jako dyrektorzy oraz mniejszościowi akcjonariusze Emerging Ventures Limited, wywierają znaczny wpływ na procesy decyzyjne w Emerging Ventures Limited, a jednocześnie działając, między innymi, w oparciu o pełnomocnictwa udzielone im przez TRI MEDIA HOLDINGS i jej podmioty zależne i pełniąc funkcję Współprzewodniczących Rady Nadzorczej, wywierają oni znaczny wpływ na decyzje podejmowane przez Multimedia Polska S.A.

Multimedia Polska S.A. posiada aktualnie osiem podmiotów zależnych. W czerwcu 2006 roku nasze trzy spółki zależne (Lubelska Telewizja Kablowa, TeleNet Polska oraz Multimedia Polska Centrum) zostały przez nas przejęte. Planowany jest dalszy proces konsolidacji Grupy – dotychczas wstrzymywany głównie przez zakończony w lipcu 2006 roku proces restrukturyzacji i umarzania zobowiązań koncesyjnych dotyczący niektórych z naszych spółek zależnych. Konsolidacja przebiegać będzie w dwóch etapach. W pierwszym – już realizowanym – jedna z naszych spółek zależnych, Multimedia Polska Południe, przejmie cztery kolejne, czyli Multimedia Polska Brzesko, Multimedia Polska Dębica, Multimedia Polska Konin i Multimedia Polska Wschód. W drugiej kolejności przewiduje się połączenie Spółki z Multimedia Polska Południe, Multimedia Polska Zachód, jak i Multimedia Polska Mielec. Tele-Top Grupa Multimedia Polska jest naszą spółką zależną prowadzącą działalność w zakresie rozpowszechniania lokalnych programów telewizyjnych i, jako że jej przedmiot działalności różni się znacząco od przedmiotu działalności całej Grupy, nie jest brana pod uwagę w najbliższych procesach konsolidacyjnych.

Podsumowanie warunków Oferty

Spółka	Multimedia Polska S.A., spółka akcyjna prawa polskiego
Wprowadzający	TRI MEDIA HOLDINGS, ABN AMRO Ventures, Andrzej Rogowski, Stanisław Tyc oraz Jan Owczarek. Szczegółowe informacje na temat Wprowadzających znajdują w części „Znaczeni akcjonariusze i wprowadzający”.
Akcje Oferowane	<p>Na mocy niniejszego Prospektu Spółka oferuje Nowe Akcje oraz Wprowadzający oferują Akcje Istniejące.</p> <p>Decyzję o ostatecznej liczbie Nowych Akcji i Akcji Istniejących będących przedmiotem Oferty Publicznej oraz Oferty Międzynarodowej podejmiemy wraz z Wprowadzającymi po zakończeniu procesu budowania Księgi Popytu wśród Inwestorów Instytucjonalnych w dniu 2 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie, przy czym przedmiotem Oferty Globalnej będą zawsze 8.515.942 Akcje Istniejące będące własnością ABN AMRO Ventures. Zamiarem pozostałych Wprowadzających jest aby proporcja Akcji, które ostatecznie zostaną zaoferowane przez każdego z nich w ramach Oferty Globalnej do ogólnej liczby Akcji, które każdy Wprowadzający posiada, bezpośrednio lub pośrednio, w kapitale zakładowym Spółki, była taka sama.</p> <p>Inwestorom, którzy złożą zapisy na Akcje w ramach Oferty Publicznej przed przekazaniem do publicznej wiadomości powyższej informacji, przysługiwać będzie uprawnienie do uchylenia się od skutków prawnych złożonego zapisu, w terminie dwóch dni roboczych od dnia przekazania do publicznej wiadomości takiej informacji, stosownie do art. 54 ust. 1 pkt 2) Ustawy o Ofercie Publicznej.</p>
Prawa głosu	Każda Akcja uprawnia do jednego głosu na Walnym Zgromadzeniu.
Oferta Globalna	<p>Akcje oferowane na mocy niniejszego Prospektu stanowią część oferty globalnej („Oferta Globalna”), która składa się z: (i) oferty publicznej skierowanej do Inwestorów Detalicznych („Oferta Detaliczna”) i Inwestorów Instytucjonalnych („Polska Oferta Instytucjonalna”) na terytorium Polski (razem „Oferta Publiczna”), która jest przeprowadzana na mocy niniejszego Prospektu; oraz (ii) oferty w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej skierowanej do kwalifikowanych nabywców instytucjonalnych zgodnie z Przepisem 144A na mocy Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych; oraz oferty skierowanej do inwestorów instytucjonalnych poza Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej (z wyłączeniem Rzeczypospolitej Polskiej) zgodnie z Regulacją S Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych, która jest przeprowadzana na podstawie odrębnego dokumentu ofertowego w języku angielskim („Oferta Międzynarodowa”, a razem z Polską Ofertą Instytucjonalną, „Oferta Instytucjonalna”).</p>
Menedżerowie	CA IB Securities S.A. UBS Limited
Inni członkowie konsorcjum dystrybuującego Akcje w Ofercie Publicznej	Centralny Dom Maklerski Pekao S.A. (współkoordynator Polskiej Oferty Instytucjonalnej oraz Oferty Detalicznej). Biuro Maklerskie Banku BPH S.A. (współkoordynator Oferty Detalicznej).

Ograniczenia zbywalności

Spółka oraz wszyscy obecni akcjonariusze Spółki (z wyjątkiem ABN AMRO Ventures, który zamierza sprzedać w ramach Oferty Globalnej wszystkie posiadane Akcje, z wyjątkiem jednej Akcji Serii B) zobowiążą się, że nie będą, bezpośrednio lub pośrednio, oferować, sprzedawać, zobowiązywać się do sprzedaży, sprzedawać opcji, lub zobowiązywać się do nabycia lub sprzedaży lub wykonania opcji sprzedaży, nabywać opcji lub zobowiązywać się do sprzedaży, udzielać opcji, praw lub warrantów uprawniających do nabycia, zastawiać, pożyczać ani w jakikolwiek inny sposób rozporządzać Akcjami lub innymi papierami wartościowymi, zamiennymi lub wymiennymi na Akcje lub innymi papierami wartościowymi powiązanymi z Akcjami, przez okres 180 dni od daty pierwszego notowania Akcji na GPW. Spółka zobowiązała się ponadto nie emitować żadnych Akcji w tym okresie bez uprzedniej zgody Menedżerów.

Opcja Stabilizacyjna

W związku z możliwością dokonywania transakcji stabilizacyjnych na GPW przez Menedżera Stabilizującego, TRI MEDIA HOLDINGS przyzna Menedżerowi Stabilizującemu, działającemu w imieniu Menedżerów, opcję sprzedaży Akcji lub PDA, podlegającą wykonaniu w ciągu 30 dni od rozpoczęcia notowań Akcji na GPW, w liczbie równej do 10% wszystkich Akcji, które zostaną nabyte w ramach Oferty Globalnej za cenę równą Cenie Sprzedaży pomniejszonej o 2,5%. Wszelkie zyski oraz straty Menedżera Stabilizującego w związku z wykonaniem Opcji Stabilizacyjnej, będą realizowane przez Menedżera Stabilizującego na rachunek TRI MEDIA HOLDINGS.

Cena Maksymalna oraz Cena Sprzedaży

Cena sprzedaży Akcji, które zostaną sprzedane Inwestorom Detalicznym, nie będzie wyższa od ceny maksymalnej, o której poinformujemy przed rozpoczęciem przyjmowania zapisów od Inwestorów Detalicznych w formie aneksu do Prospektu w trybie przewidzianym art. 51 Ustawy o Ofercie Publicznej („Cena Maksymalna”). W odniesieniu do Akcji, które mają zostać nabyte lub objęte przez Inwestorów Instytucjonalnych, cena maksymalna nie zostanie ustalona.

Wraz z Wprowadzającymi oraz Menedżerami przewidujemy, że cena (albo ceny, w przypadku gdy cena Akcji oferowanych w ramach Oferty Instytucjonalnej zostanie ustalona powyżej Ceny Maksymalnej) za jedną Akcję w Ofercie Globalnej („Cena Sprzedaży”) zostanie ustalona 2 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie. Czynniki, które będą brane pod uwagę przy ustalaniu Ceny Sprzedaży, będą między innymi aktualne warunki rynkowe oraz popyt na Akcje w trakcie procesu budowania Księgi Popytu.

Cena Sprzedaży Nowych Akcji i Akcji Istniejących oferowanych w ramach Polskiej Oferty Instytucjonalnej będzie identyczna. Ponadto Cena Sprzedaży w Polskiej Ofercie Instytucjonalnej będzie równa cenie za Akcje w Ofercie Międzynarodowej.

Terminy Oferty

Przewiduje się, że przyjmowanie zapisów w Ofercie Detalicznej rozpocznie się dnia 26 października 2006 r. lub w zbliżonym terminie, a zakończy dnia 2 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie o godzinie 15.00 (czasu środkowoeuropejskiego), natomiast przyjmowanie zapisów w Ofercie Instytucjonalnej rozpocznie się dnia 3 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie oraz zakończy się dnia 6 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie o godzinie 15.00 (czasu środkowoeuropejskiego). Spółka, jak i Wprowadzający zastrzegają sobie prawo, w porozumieniu z Wiodącymi Menedżerami, do przedłużenia lub skrócenia terminów Oferty Detalicznej lub Oferty Instytucjonalnej.

Płatność i rozliczenie

Płatność za Akcje przez Inwestorów Detalicznych powinna zostać dokonana w momencie składania zapisu. Inwestorzy Instytucjonalni powinni zapłacić za Akcje najpóźniej do końca okresu przyjmowania zapisów Inwestorów Instytucjonalnych. Przewiduje się, że Akcje i Prawa do Akcji zostaną zarejestrowane na rachunkach papierów wartościowych inwestorów w dniu 10 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie („Dzień Zamknięcia”).

Prawa do Akcji

Niezwłocznie po dokonaniu przydziału Nowych Akcji w ramach Oferty Globalnej wystąpimy do KDPW o zarejestrowanie w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez KDPW praw do Nowych Akcji („Prawa do Akcji”, „PDA”). Prawa do Akcji zostaną zapisane na rachunkach papierów wartościowych inwestorów, którym zostaną przydzielone Nowe Akcje. Niezwłocznie po zarejestrowaniu podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji Nowych Akcji wystąpimy do KDPW o zarejestrowanie Nowych Akcji w depozycie papierów wartościowych. Z chwilą rejestracji Nowych Akcji w depozycie Prawa do Akcji wygasną, a na rachunkach inwestorów, którzy w tym dniu będą posiadali Prawa do Akcji, zostaną automatycznie zapisane Nowe Akcje w stosunku jedna Nowa Akcja w zamian za jedno Prawo do Akcji. Przewiduje się, że rejestracja Nowych Akcji przez KDPW nastąpi w terminie około 4 tygodni od Dnia Zamknięcia. Dzień wygaśnięcia Praw do Akcji będzie ostatnim dniem ich obrotu na GPW. O ile kontekst nie wskazuje inaczej, wszelkie odniesienia w niniejszym Prospekcie do Akcji obejmują także PDA.

Notowanie

Złożymy wniosek do GPW o dopuszczenie wszystkich istniejących Akcji na okaziciela, PDA oraz Nowych Akcji do notowań na rynku podstawowym GPW. Do czasu wygaśnięcia PDA i zastąpienia ich Nowymi Akcjami Akcje oraz PDA będą notowane w ramach odrębnych linii notowań na GPW. Przewiduje się, że notowania Akcji oraz PDA rozpoczną się 10 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie. Przed Ofertą Globalną nie istniał aktywny rynek obrotu Akcjami.

Cele Oferty i Wykorzystanie Wpływów

Otrzymamy wpływy ze sprzedaży Nowych Akcji wyemitowanych i sprzedanych przez nas w Ofercie Globalnej, które zostaną pomniejszone o poniesione przez nas koszty Oferty Globalnej. Przewidujemy uzyskać wpływy netto z emisji i sprzedaży Akcji w Ofercie Globalnej w kwocie około 300 milionów złotych. Dodatkowe informacje w części „Wykorzystanie środków z emisji”.

**Wynagrodzenie;
ustalenia dotyczące subemisji**

My i Wprowadzający zobowiązaliśmy się zapłacić Subemitentom wynagrodzenie stanowiące 2,5% łącznych wpływów brutto z Oferty Globalnej. Dodatkowe informacje dotyczące wynagrodzenia związanego z Umową Subemisijną oraz innymi umowami z Menedżerami zawarte są w części „Warunki oferty”.

Dywidenda

Akcje będą uczestniczyć w dywidendzie, o ile zostanie uchwalona, począwszy od roku obrotowego rozpoczynającego się 1 stycznia 2006 r. oraz w latach następnych. Odnosnie dalszych informacji – patrz: „Polityka w zakresie dywidendy” oraz „Akcje i kapitał zakładowy – Prawa i obowiązki związane z Akcjami – Prawo do dywidendy”.

Podsumowanie skonsolidowanych danych finansowych

(w tys. zł, oprócz zysku na jedną akcję)	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2006
	zbadane			niezbadane	
Przychody ze sprzedaży	142 905	193 290	244 982	116 736	186 712
Zysk operacyjny	26 040	38 391	43 698	23 506	39 984
Zysk brutto	12 970	40 859	25 242	13 997	30 026
Zysk netto	9 275	32 476	22 298	11 294	25 610
EBITDA ⁽¹⁾	65 758	81 603	93 810	47 558	85 999
Skorygowany EBITDA ⁽²⁾	65 308	83 439	94 297	47 984	89 200
Aktywa trwałe	276 016	313 246	632 009	314,380	638 588
Aktywa obrotowe	21 008	18 310	47 220	20,708	53 181
Suma aktywów	297 023	331 556	679 229	335,088	691 769
Zobowiązania długoterminowe	164 605	142 800	403 125	144,871	405 474
Zobowiązania krótkoterminowe	39 027	63 756	72 524	55,544	57 105
Zobowiązania razem	203 631	206 557	475 648	200,414	462 579
Kapitał własny	93 392	124 999	203 581	134,674	229 190
Zysk netto w przeliczeniu na jedną akcję w zł	0,17	0,45	0,30	0,16	0,19

- (1) Podstawową miarą zysku w branży telekomunikacyjnej jest tzw. EBITDA (zysk przed amortyzacją, odsetkami i opodatkowaniem). Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Spółkę w warunkach powtarzalnych. Spółka definiuje EBITDA jako zysk operacyjny skorygowany o amortyzację. EBITDA nie jest miarą zysku (straty) z działalności operacyjnej, wyników operacyjnych ani płynności według MSSF. EBITDA jest miarą stosowaną przez Spółkę w zarządzaniu jej działalnością. Wielkość ta jest powszechnie stosowana przez inwestorów w celu spójnego porównania wyników bez uwzględniania amortyzacji, która może różnić się znacznie, zależnie od stosowanych metod rachunkowości (szczególnie, jeżeli nastąpiły jakieś przejęcia) czy też innych czynników nieoperacyjnych. W związku z tym EBITDA został zaprezentowany w niniejszym Prospekcie, aby umożliwić pełniejszą analizę wyników działalności Spółki w porównaniu z innymi podmiotami. Nie należy jednak rozpatrywać EBITDA niezależnie od zysku (straty) z działalności operacyjnej (lub zamiast niego) ustalonego zgodnie z MSSF lub US GAAP bądź jako wskaźnika wyników operacyjnych lub przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej zgodnie z MSSF. Nie należy stosować tego nieobjętego żadnym systemem rachunkowości miernika w zastępstwie analizy rachunku zysków i strat lub sprawozdań z przepływu środków pieniężnych. EBITDA prezentowany przez Spółkę może być nieporównywalny z EBITDA prezentowanym przez inne spółki, ponieważ EBITDA nie posiada jednolitej definicji. Z tego względu EBITDA prezentowany przez Spółkę może nie być porównywalny z tak samo nazwanym i obliczonym wskaźnikiem w innych spółkach.
- (2) Skorygowany EBITDA obejmuje EBITDA opisany powyżej, skorygowany o wynik ze sprzedaży środków trwałych, odpis z tytułu trwałej utraty wartości, aktualizacji wyceny i likwidacji środków trwałych, nadwyżki wartości godziwej nabytych aktywów netto ponad cenę nabycia (za rok zakończony w dniu 31 grudnia 2005 roku) oraz wartość firmy z konsolidacji (za lata zakończone w dniu 31 grudnia 2003 oraz 2004 roku). Patrz: „Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej”.

Podsumowanie danych operacyjnych

	(w tym Grupa TeleNet po nabyciu spółek Grupy TeleNet)			wraz z Grupą TeleNet w ujęciu pro forma ⁽¹⁾	Dane na 30 czerwca 2006 r. lub za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca
	Dane na 31 grudnia lub za rok zakończony 31 grudnia				
	2003	2004	2005	2005	2006
Telewizja ⁽²⁾					
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (w tys.) ⁽³⁾					717
Analogowa telewizja kablowa	638	651	663	663	667
Telewizja cyfrowa w sieci PSTN (IPTV)	–	–	–	–	50
Jednostki generowania przychodu (RGU) (w tys.) ⁽⁴⁾					457
Analogowa telewizja kablowa	434	445	451	451	456
Telewizja cyfrowa w sieci PSTN (IPTV)	–	–	–	–	0,3
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodów w PLN ARPU (PLN/RGU/mies) ⁽⁵⁾					30,54
Analogowa telewizja kablowa	26,90	28,29	30,08	30,08	30,55
Telewizja cyfrowa w sieci PSTN (IPTV)	–	–	–	–	11,07
Wskaźnik penetracji ^{(6) (7)}					
Analogowa telewizja kablowa	68%	68%	68%	68%	68%
Telewizja cyfrowa w sieci PSTN (IPTV)	–	–	–	–	1%
Wskaźnik rezygnacji (w ujęciu miesięcznym) ⁽⁸⁾					
Analogowa telewizja kablowa	1,1%	1,1%	0,7%	0,7%	0,6%
Telewizja cyfrowa w sieci PSTN (IPTV)	–	–	–	–	B/D
RGU inne (w tys.) – Programy Premium ⁽⁴⁾					22
Analogowa telewizja kablowa	17	22	22	22	22
Telewizja cyfrowa w sieci PSTN (IPTV)	–	–	–	–	0,04
Szerokopasmowy dostęp do Internetu					
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (w tys.) ⁽⁹⁾			703	703	718
Technologia kablowa	352	480	523	523	538
Technologia x DSL	–	–	180	180	181
Jednostki generowania przychodu (RGU) (w tys.)			98	98	117
Technologia kablowa	37	64	86	86	103
Technologia x DSL	–	–	12	12	14
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodów w PLN ARPU (PLN/RGU/mies) ⁽⁵⁾			– ⁽¹⁰⁾	59,26	53,81
Technologia kablowa	63,78	62,47	57,97	57,97	54,04
Technologia x DSL	–	–	– ⁽¹⁰⁾	69,00	52,16
Wskaźnik penetracji ⁽⁶⁾					
Technologia kablowa	11%	13%	16%	16%	19%
Technologia x DSL	–	–	7%	7%	8%
Wskaźnik rezygnacji (w ujęciu miesięcznym) ⁽⁸⁾					
Technologia kablowa	1,2%	1,6%	2,1%	2,1%	1,4%
Technologia x DSL	–	–	–	1,5%	1,3%
Telefonia stacjonarna					
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (w tys.) ⁽¹¹⁾			480	480	500
Sieci telewizji kablowej	–	48	300	300	320
Sieci PSTN	–	–	180	180	181

	(w tym Grupa TeleNet po nabyciu spółek Grupy TeleNet)			wraz z Grupą TeleNet w ujęciu pro forma ⁽¹⁾	Dane na 30 czerwca 2006 r. lub za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca
	Dane na 31 grudnia lub za rok zakończony 31 grudnia				
	2003	2004	2005	2005	2006
Jednostki generowania przychodu (RGU) (w tys.)		5	138	138	146
Sieci telewizji kablowej ⁽¹²⁾	–	5	21	21	33
Sieci PSTN	–	–	117	117	113
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodów w PLN ARPU (PLN/RGU/mies.) ⁽⁵⁾			– ⁽¹⁰⁾	66,08	58,94
Sieci telewizji kablowej	–	37,01	42,20	42,20	42,06
Sieci PSTN	–	–	– ⁽¹⁰⁾	68,09	62,96
Wskaźnik penetracji ⁽⁶⁾					
Sieci telewizji kablowej	–	10%	7%	7%	10%
Sieci PSTN	–	–	65%	65%	63%
Wskaźnik rezygnacji (w ujęciu miesięcznym) ⁽⁸⁾					
Sieci telewizji kablowej	–	0,0%	0,7%	0,7%	1,1%
Sieci PSTN	–	–	–	1,0%	1,0%
RGU inne (w tys.)			5	5	5
Pośrednie usługi głosowe	–	–	4	4	5
Aparaty wrzutowe	–	–	1	1	1
Razem ⁽¹⁵⁾					
Łączna liczba jednostek generowania przychodu (w tys.) ⁽⁴⁾			687	687	720
Sieci telewizji kablowej	471	513	557	557	592
Sieci PSTN	–	–	130	130	128
Łączna liczba abonentów (w tys.)			554	554	564
Sieci telewizji kablowej	434	446	454	454	465
Sieci PSTN	–	–	101	101	99
Łączny średni miesięczny przychód na abonenta ARPU (PLN/Abonenci/mies.) ⁽¹³⁾			– ⁽¹⁰⁾	48,92	50,52
Sieci telewizji kablowej	29,87	35,15	40,27	40,27	44,29
Sieci PSTN	–	–	– ⁽¹⁰⁾	86,22	78,53
Łączny średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodów w PLN ARPU (PLN/RGU/mies.) ⁽¹⁴⁾			– ⁽¹⁰⁾	40,95	39,87
Sieci telewizji kablowej	28,88	31,71	34,17	34,17	34,97
Sieci PSTN	–	–	– ⁽¹⁰⁾	68,16	61,85
Stosunek łącznej liczby jednostek generowania przychodów do łącznej liczby abonentów				1,24	1,28
Sieci telewizji kablowej	1,09	1,15	1,23	1,23	1,27
Sieci PSTN	–	–	1,28	1,28	1,29
Razem z innymi RGU ⁽¹⁵⁾					
Łączna liczba jednostek generowania przychodów (w tys.) ⁽⁴⁾				714	747
Sieci telewizji kablowej	487	535	580	580	614
Sieci PSTN	–	–	134	134	133
Łączna liczba abonentów (w tys.)			554	554	564
Sieci telewizji kablowej	434	446	454	454	465
Sieci PSTN	–	–	101	101	99

	(w tym Grupa TeleNet po nabyciu spółek Grupy TeleNet)			wraz z Grupą TeleNet w ujęciu pro forma ⁽¹⁾	Dane na 30 czerwca 2006 r. lub za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca
	Dane na 31 grudnia lub za rok zakończony 31 grudnia				
	2003	2004	2005	2005	2006
Łączny średni miesięczny przychód na abonenta ARPU (PLN/Abonenci/mies.) ⁽¹³⁾			– ⁽¹⁰⁾	49,92	51,58
Sieci telewizji kablowej	30,50	35,99	41,15	41,15	45,29
Sieci PSTN	–	–	– ⁽¹⁰⁾	87,74	79,85
Łączny średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodu w PLN ARPU (PLN/RGU/mies.) ⁽¹⁴⁾			– ⁽¹⁰⁾	40,26	39,24
Sieci telewizji kablowej	28,60	31,25	33,54	33,54	34,44
Sieci PSTN	–	–	– ⁽¹⁰⁾	67,64	60,90
Stosunek łącznej liczby jednostek generowania przychodu do łącznej liczby abonentów				1,29	1,33
Sieci telewizji kablowej	1,12	1,20	1,28	1,28	1,32
Sieci PSTN	–	–	1,33	1,33	1,34
Usługi pakietowe ⁽¹⁶⁾					
Abonenci Pakietu Double Play	37,1	63,3	87,1	–	89,0
Abonenci Pakietu Triple Play	–	1,5	13,5	–	25,1
Średni miesięczny przychód na abonenta usługi Triple Play w PLN ARPU (PLN/Abonenci/mies.) ⁽¹³⁾	–	127,08	122,84	–	122,76

Dane podane w powyższej tabeli nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta.

- (1) Na podstawie połączonych informacji operacyjnych i finansowych Grupy Multimedia Polska i spółek Grupy TeleNet za 12 miesięcy do dnia 31 grudnia 2005 r.
- (2) Obejmuje analogową telewizję kablową dostarczaną przez nasze sieci kablowe oraz cyfrową telewizję dostarczaną przez naszą sieć PSTN (IPTV). Zwracamy uwagę, że usługa IPTV została wprowadzona do oferty dopiero na początku kwietnia 2006 r. i dlatego brak jest danych za poprzednie lata dotyczących powyższej usługi.
- (3) Liczba lokali w zasięgu naszej sieci reprezentuje liczbę potencjalnych abonentów, którym można zaoferować nasze usługi telewizji kablowej.
- (4) Wskaźnik RGU dla telewizji kablowej zalicza abonentów Programów Premium do odrębnej grupy klientów.
- (5) Przychody wykazane za dany okres uzyskane z odpowiednio usług: telewizji kablowej (z wyłączeniem przychodów uzyskanych z tytułu oferowania Programów Premium), szerokopasmowego dostępu do Internetu lub telefonii stacjonarnej, podzielone przez liczbę miesięcy w danym okresie oraz przez średni wskaźnik RGU z danej usługi za ten sam okres (przy czym liczba RGU w całym okresie może różnić się od RGU na koniec okresu).
- (6) Dla wszystkich okresów wskaźniki penetracji są obliczane na podstawie liczby RGU na koniec danego okresu jako odsetek liczby lokali w zasięgu naszej sieci na koniec tego okresu.
- (7) Nie obejmuje abonentów Programów Premium.
- (8) Łączna liczba RGU z tytułu danej usługi utraconych w danym okresie podzielona przez średnią liczbę RGU dla tej usługi za dany okres oraz liczbę miesięcy w tym okresie.
- (9) Liczba lokali w zasięgu sieci oznacza liczbę potencjalnych abonentów, którym możemy zaoferować naszą usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu. Jest to suma: (i) liczby lokali w zasięgu sieci kablowych Spółki o dwukierunkowej transmisji oraz (ii) liczby linii telefonicznych, za pośrednictwem których Spółka może świadczyć usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu.
- (10) Brak kalkulacji średniego miesięcznego przychodu na jednostkę generowania przychodu dla usług telefonii świadczonej z wykorzystaniem sieci PSTN wynika z faktu, że nabycie dziewięciu spółek Grupy TeleNet przez Multimedia Polska miało miejsce w kilku etapach w listopadzie i grudniu 2005 roku. Oznacza to, że obliczenie średniego miesięcznego przychodu na jednostkę generowania przychodu jest znacznie utrudnione i nie wydaje się zasadne z punktu widzenia istotności tych punktów w roku 2005.

- (11) Liczba lokali w zasięgu naszej sieci reprezentuje: (i) liczbę potencjalnych abonentów, których lokale znajdują się w zasięgu naszych dostępowych sieci telewizji kablowej, którym możemy oferować usługi telefoniczne z wykorzystaniem technologii VoIP, a także (ii) mniejszą z następujących liczb: liczby zainstalowanych linii telefonicznych i pojemności centrali znajdujących się w każdej z naszych lokalnych pętli abonenckich w ramach sieci PSTN.
- (12) 5.000 RGU na dzień 31 grudnia 2004 r., a także około 8.000 RGU na dzień 31 grudnia 2005 r. oraz 30 czerwca 2006 r. korzystało z telefonii stacjonarnej bazującej na analogowej technologii HDT, która opiera się na skrótnie miedzianej wewnątrz budynków oraz na dostępowych sieciach telewizji kablowej pomiędzy budynkami i centralami.
- (13) Przychody wykazane za dany okres uzyskane ze wszystkich usług, podzielone przez liczbę miesięcy w danym okresie oraz przez średnią liczbę abonentów dla tego okresu (zwracamy uwagę, że średnia liczba abonentów w danym okresie może się różnić od liczby abonentów na koniec okresu).
- (14) Przychody wykazane za dany okres uzyskane z wszystkich usług, podzielone przez liczbę miesięcy w danym okresie oraz przez średnią liczbę RGU z tytułu wszystkich usług dla tego okresu (zwracamy uwagę, że średnia liczba RGU w danym okresie może się różnić od liczby RGU na koniec okresu).
- (15) Pozycja „Razem” nie obejmuje RGU z tytułu oferowania Programów Premium oraz RGU z tytułu usług telefonii stacjonarnej dla klientów innych operatorów oraz aparatów wrzutowych. Pozycja „Razem z innymi RGU” obejmuje RGU z tytułu oferowania Programów Premium oraz RGU z tytułu usług telefonii stacjonarnej dla klientów innych operatorów oraz aparatów wrzutowych.
- (16) Do momentu Nabycia Spółek Grupy TeleNet (w grudniu 2005 r.) nie wszystkie usługi wymienione w pakietach łącznych były świadczone bezpośrednio przez Multimedia Polska, dlatego dane wykazane powyżej obejmują abonentów, którzy korzystali z jednej lub więcej usług świadczonych przez Multimedia Polska.

CZYNNIKI RYZYKA

Przed podjęciem decyzji o zakupie Akcji każdy inwestor powinien dokładnie rozważyć poszczególne czynniki ryzyka wskazane poniżej, jak również inne informacje zawarte w niniejszym Prospekcie. Każde z ryzyk opisanych poniżej może mieć znaczący negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki naszej działalności operacyjnej, w rezultacie czego może mieć negatywny wpływ na cenę rynkową naszych Akcji. Negatywny wpływ na naszą sytuację oraz rynkową cenę naszych Akcji mogą mieć również inne czynniki ryzyka obecnie nam nieznane oraz takie, które uznaliśmy za nieistotne.

Ryzyka związane z naszą działalnością oraz rynkiem, na którym ją prowadzimy

Jeżeli pogorszy się sytuacja na rynku telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu lub rynku usług telefonicznych w Polsce, może to wpłynąć negatywnie na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności operacyjnej

Nasza działalność koncentruje się na świadczeniu usług telewizji, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usług telefonicznych dla klientów indywidualnych w Polsce, a także usług szerokopasmowego dostępu do Internetu i usług telefonicznych dla klientów spośród małych i średnich przedsiębiorców w Polsce. W rezultacie prawie całość naszych przychodów osiągamy w Polsce. Wiele rynków, na których prowadzimy działalność, w tym rynek analogowej telewizji kablowej, obecnie charakteryzuje się wysokim współczynnikiem penetracji. Ponadto, łączna liczba abonentów usług telefonii stacjonarnej zmniejszyła się w ostatnim okresie w związku ze wzrostem liczby abonentów telefonii komórkowej. Zgodnie z Raportem Analysys (Patrz: „Otoczenie Rynkowe”) łączna liczba abonentów telefonii stacjonarnej w Polsce obniżyła się o 5,9% w roku 2005, podczas gdy wskaźnik penetracji na rynku telefonii komórkowej wzrósł z 60% na koniec roku 2004 do 76% na koniec roku 2005. W takich warunkach rynkowych możemy mieć trudności ze zwiększeniem obecnej liczby abonentów oraz rozszerzeniem naszej działalności. Dodatkowo, każda tendencja zniżkowa na rynku telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu lub rynku usług telefonicznych w Polsce będzie miała negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności operacyjnej.

Rynki telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej są w Polsce wysoce konkurencyjne

Posiadamy wielu konkurentów zarówno spośród już działających, jak i nowych podmiotów świadczących usługi telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługi telefoniczne. W niektórych przypadkach konkurujemy z podmiotami mającymi łatwiejszy dostęp do kapitału, szerszą gamę usług, większy potencjał ludzki, szerszy zasięg geograficzny, wyższą rozpoznawalność marki oraz doświadczenie lub dłuższe relacje z właściwymi urzędami i klientami. Niektórzy nasi konkurenci poczynili znaczne nakłady kapitałowe na rozbudowę i modernizację sieci w celu oferowania nowych produktów i usług oraz rozszerzenia obszaru działania. Dodatkowo, ponieważ oprócz sieci telewizji kablowej posiadamy własną sieć PSTN, której nie posiadają konkurencyjni operatorzy kablowi, operatorzy ci mogą mieć mniej obowiązków regulacyjnych, które muszą spełniać. Konkurencja może powodować trudności w pozyskiwaniu nowych oraz utrzymaniu obecnych klientów, a w rezultacie zwiększyć liczbę klientów rezygnujących z naszych usług. Rosnąca konkurencja oraz specjalne promocje i obniżki cen, których udzielamy klientom korzystającym z pakietów naszych usług, mogą skutkować spadkiem średniego przychodu na klienta w podziale na poszczególne usługi.

Telewizja kablowa

Oczekujemy, że w najbliższych latach wzrośnie konkurencja na rynku telewizji. W przeszłości konkurencja ze strony innych dużych operatorów telewizji kablowej, takich jak UPC Polska oraz Vectra, była ograniczona, ponieważ nasze sieci telewizji kablowej nakładały się na sieci innych dużych operatorów telewizji kablowej jedynie w ograniczonym zakresie. Patrz: „Opis naszej działalności – Konkurencja – Telewizja Kablowa”. Na mniejszych, lokalnych rynkach okazjonalnie konkurujemy z lokalnymi operatorami.

Szacujemy, że około 77% naszej sieci telewizji kablowej nie pokrywa się z zasięgiem sieci telewizji kablowej innych operatorów. Należy jednakże zaznaczyć, że sytuacja ta może ulec zmianie w przyszłości, negatywnie wpływając na naszą sytuację finansową oraz wyniki działalności operacyjnej.

Ponadto TP S.A. rozpoczęła ostatnio świadczenie usługi telewizji cyfrowej za pośrednictwem linii DSL (IPTV). Zakładamy, że usługa ta będzie stanowiła konkurencję dla naszych usług telewizji kablowej na terenie całego kraju. W rezultacie TP S.A. prawdopodobnie będzie naszym znaczącym konkurentem w zakresie usług telewizji kablowej.

Konkurencję dla naszych usług telewizji kablowej stanowią również nadawcy telewizji satelitarnej. Konkurencja pomiędzy operatorami telewizji kablowej i nadawcami telewizji satelitarnej zależy od gęstości zaludnienia na danym obszarze. Współczynnik penetracji na rynku telewizji satelitarnej jest wyższy niż współczynnik penetracji na rynku telewizji kablowej na obszarach wiejskich i w małych miastach, w których nie ma infrastruktury telewizji kablowej. Polski rynek telewizji satelitarnej jest podzielony pomiędzy operatorów dwóch platform cyfrowych: Canal Plus Cyfrowy – operatora Cyfry Plus – oraz Cyfrowy Polsat. Ponadto ITI Holdings S.A., spółka działająca na rynku mediów i reklamy w Polsce, uruchomi w październiku 2006 roku platformę cyfrową nowej generacji, dzięki której będzie mogła oferować innowacyjne usługi, takie jak: usługę telewizji cyfrowej wysokiej rozdzielczości – HDTV, usługę „video na żądanie” czy usługę umożliwiającą nagrywanie i odtwarzanie wybranych audycji telewizyjnych (DVR).

Wraz z rozwojem telewizji cyfrowej zatarciu ulegać może różnica pomiędzy dostawcami i dystrybutorami programów telewizyjnych. Obecni dostawcy programów telewizyjnych mogą zdecydować o ich pakietyzacji w celu bezpośredniego udostępniania i w związku z tym będą zainteresowani uzyskaniem jedynie dostępu do sieci, zamiast udostępniania operatorom telewizji kablowej jedynie swojej oferty programowej.

Dodatkowo, pewna liczba programów telewizyjnych jest dostępna bezpłatnie, drogą przekazu naziemnego dostarczanego przez nadawców. Liczba takich nadawców może się zwiększyć w przyszłości.

Szerokopasmowy dostęp do Internetu

W zakresie usług szerokopasmowego dostępu do Internetu konkurujemy przede wszystkim z TP S.A., największym w Polsce dostawcą usług szerokopasmowego dostępu do Internetu, oraz, w mniejszym zakresie, z UPC Polska oraz Vectra, które oferują szerokopasmowy dostęp do Internetu za pośrednictwem sieci telewizji kablowej. Na tym rynku w Polsce ostatnio zauważalny jest rozwój oferty produktów oraz tzw. pakietów cenowych, ponieważ konsumenci oczekują od dostawców zwiększania szybkości połączenia oraz konkurencyjnej oferty cenowej. Nasi konkurenci posiadają oferty obejmujące produkty charakteryzujące się różnymi parametrami szybkości ściągania danych, limitów przesyłania danych oraz dodatkowymi usługami.

Dodatkowo, w ostatnim czasie operatorzy telefonii komórkowej w Polsce zaczęli oferować usługę bezprzewodowego dostępu do Internetu. Oczekuje się, że szybkość połączenia takiego dostępu do Internetu będzie wzrastać w przyszłości, a co za tymi idzie, oferta taka może okazać się szczególnie atrakcyjna dla klientów biznesowych.

W rezultacie oczekujemy, że w najbliższej przyszłości wzrośnie konkurencja na rynku usług bezprzewodowego dostępu do Internetu. Nie możemy zapewnić, że środki, jakie podejmiemy, okażą się skuteczne do pozyskiwania nowych oraz utrzymania obecnych klientów.

Telefonia stacjonarna

Polski rynek telekomunikacyjny jest zdominowany przez byłego państwowego operatora TP S.A., którego udział w rynku telefonii stacjonarnej na koniec roku 2005 szacowany był na około 90%.

Należąca do TP S.A. infrastruktura lokalnych pętli abonenckich nakłada się na sieci innych operatorów telekomunikacyjnych i telewizji kablowej, w tym naszą, powodując, że TP S.A. jest naszym głównym konkurentem w zakresie usług szerokopasmowego dostępu do Internetu i telefonii stacjonarnej. TP S.A., wchodząca w skład Grupy France Telecom, ma znacząco łatwiejszy od nas dostęp do zasobów finansowych, know-how w zakresie marketingu i prowadzenia działalności, a także większą siłę rynkową pozwalającą na obniżanie cen sprzętu i usług nabywanych od dostawców. TP S.A. ma również większą niż my możliwość skutecznego obniżania kosztów obsługi klienta.

Wzrastająca konkurencja pomiędzy operatorami telefonii stacjonarnej oraz telewizji kablowej oferującymi usługi telefoniczne przy użyciu technologii VoIP powoduje obniżenie cen za takie usługi. Ponadto, wzrasta liczba użytkowników rezygnujących z usług telefonii stacjonarnej na rzecz usług telefonii komórkowej, zaś część gospodarstw domowych w Polsce korzysta wyłącznie z telefonów komórkowych, nie płacąc za usługi telefonii stacjonarnej. Taka sytuacja, w połączeniu ze wzrostem popularności poczty elektronicznej oraz podobnych technologii, może wpływać negatywnie na wielkość naszego ruchu telefonicznego oraz możliwość utrzymania abonentów. Po wejściu na rynek nowych konkurentów i zastosowaniu nowych technologii, ceny ulegną dalszemu obniżeniu, tak jak miało to miejsce w innych krajach w Europie. Może to spowodować zmniejszenie zyskowności naszej działalności w zakresie telefonii stacjonarnej oraz spadek przychodów i udziału w rynku. Dodatkowo, przeciwdziałając takim tendencjom, możemy być zmuszeni do poczynienia inwestycji w celu rozwoju naszych produktów, które to inwestycje mogą nie przynieść spodziewanych rezultatów.

Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie skutecznie konkurować z TP S.A. oraz z innymi istniejącymi i nowymi konkurentami w jakimkolwiek obszarze naszej działalności. Może to mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności operacyjnej. Taka konkurencja na rynku może utrudnić skuteczne pozyskiwanie nowych i utrzymywanie dotychczasowych klientów oraz spowodować wyższe koszty zakupu programów telewizyjnych oraz konieczność poniesienia większych wydatków marketingowych połączonych z niższymi wpływami z abonamentu.

Z uwagi na fakt, że w końcu 2005 r. nabyliśmy spółki z dawnej Grupy TeleNet, nasze skonsolidowane historyczne informacje finansowe mogą nie być wystarczające do oceny naszej przyszłej sytuacji finansowej

W kilku transakcjach w listopadzie i grudniu 2005 roku nabyliśmy akcje i udziały dziewięciu spółek Grupy TeleNet. W niniejszym Prospekcie zostały zaprezentowane: (i) historyczne skonsolidowane informacje finansowe Grupy Kapitałowej Multimedia za lata obrotowe kończące się w dniu 31 grudnia 2005 roku, w dniu 31 grudnia 2004 roku oraz w dniu 31 grudnia 2003 roku, (ii) śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej Multimedia Polska za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 r., a także (iii) informacje finansowe pro forma za okres od dnia 1 stycznia 2005 r. do dnia 31 grudnia 2005 r. uwzględniające transakcję nabycia akcji i udziałów spółek Grupy TeleNet zawartą na dzień 1 stycznia 2005 roku oraz (iv) zagregowane informacje finansowe Grupy Kapitałowej Multimedia za okres od dnia 1 stycznia 2005 r. do dnia 30 czerwca 2005 r. uwzględniające transakcję nabycia akcji i udziałów spółek dawnej Grupy TeleNet zawartą na dzień 1 stycznia 2005 roku. W Prospekcie nie zostały zaprezentowane historyczne informacje finansowe dla spółek dawnej Grupy TeleNet. Nasze skonsolidowane historyczne informacje finansowe uwzględniają wyniki działalności spółek z dawnej Grupy TeleNet za rok kończący się w dniu 31 grudnia 2005 roku za okres około jednego miesiąca i z tego powodu mogą one być niewystarczające do oceny naszej przyszłej sytuacji finansowej.

Jeżeli nie zdołamy skutecznie wprowadzić nowych technologii oraz usług, może to wpłynąć negatywnie na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności operacyjnej

Charakterystyczne dla naszej działalności są szybkie zmiany technologiczne oraz wprowadzanie nowych produktów i usług. Brak akceptacji rynkowej dla nowych technologii, produktów i usług lub trudności techniczne związane z ich wprowadzaniem, w szczególności usług cyfrowej telewizji przy użyciu technologii IPTV lub telewizji cyfrowej przy użyciu sieci telewizji kablowej, może mieć negatywny wpływ na nasze zyski, osiągnięte marże oraz płynność finansową. W rezultacie możemy nie odzyskać nakładów inwestycyjnych poniesionych dotychczas lub które możemy ponieść w przyszłości na takie technologie, produkty i usługi. Dodatkowo, unowocześnione usługi telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługi telefonii stacjonarnej świadczone przez naszych konkurentów mogą spotkać się z bardziej przychylnym przyjęciem przez konsumentów, co może pozwolić naszym konkurentom nie tylko na oferowanie nowych usług, ale również na oferowanie obecnych usług po niższych cenach. Możemy nie być w stanie pozyskać wystarczających środków finansowych niezbędnych do wprowadzenia najnowszych technologii.

Niemożliwość uzyskania przez nas we właściwym czasie finansowania lub innych środków koniecznych do rozbudowy i dalszej modernizacji naszej sieci, oferowania we właściwym czasie unowocześnionych usług, jak również brak skutecznego przewidywania potrzeb rynkowych, może mieć negatywny wpływ na pozyskiwanie nowych i utrzymanie dotychczasowych klientów oraz na nasze przychody.

Wprowadzanie przez nas nowych technologii, produktów oraz usług, zwiększanie ich ilości oraz liczby naszych klientów skutkuje wzrostem kompleksowości naszej oferty, jak również rozbudową naszej sieci związaną ze wzrostem jej obciążenia. Brak możliwości w zakresie rozbudowy i modernizacji sieci może skutkować spadkiem jakości naszych usług oraz problemami z jej działaniem, a w rezultacie utratą abonentów. Od niedawna świadczymy usługi telewizji cyfrowej poprzez sieci PSTN oraz zamierzamy uruchomić w 2007 r. usługę telewizji cyfrowej udostępnianą za pośrednictwem sieci telewizji kablowej. W związku z tym jesteśmy narażeni na istotne ryzyka technologiczne, operacyjne i rynkowe, które mogą ograniczyć nasz sukces w oferowaniu takich usług. W szczególności możemy mieć trudności w zapewnieniu dostaw wystarczającej ilości cyfrowych dekodów o określonych parametrach, które są konieczne w celu świadczenia usług telewizji cyfrowej. Dodatkowo, jesteśmy uzależnieni od dostawców produktów i usług niezbędnych do wprowadzenia oraz świadczenia usług telewizji cyfrowej poprzez sieci PSTN oraz telewizji cyfrowej dostarczanej za pośrednictwem sieci telewizji kablowej. Ponadto, jesteśmy uzależnieni od skutecznego zintegrowania kompleksowych systemów informatycznych niezbędnych do świadczenia tych usług na planowaną skalę. Nie można przewidzieć zainteresowania abonentów takimi nowymi usługami ani też ich cen. Możemy nie być w stanie odzyskać nakładów kapitałowych poczynionych na zakup cyfrowych dekodów, które są konieczne do świadczenia usług telewizji cyfrowej. W chwili obecnej nie sprzedajemy dekodów naszym abonentom, a koszty ich użytkowania są wliczone w abonament miesięczny. Nie zamierzamy zmieniać naszej polityki w tym zakresie.

Prowadzimy działania zmierzające do oferowania naszym klientom usługi „wideo na żądanie”, w technologii IPTV oraz poprzez sieci telewizji kablowej. Usługa ta będzie umożliwiała oglądanie i zamawianie wybranych programów. Dodatkowo planujemy wziąć udział w przetargu na częstotliwości radiowe umożliwiające stosowanie technologii Wi-Max, jeżeli taki przetarg zostanie w Polsce ogłoszony. Możemy mieć trudności i opóźnienia w dostawach sprzętu koniecznego do wdrożenia i oferowania usług w tej technologii, ponieważ standard przyjęty w Polsce – 3,6 GHz do 3,8 GHz – jest inny niż przyjęty w większości innych krajów europejskich – 3,4 GHz do 3,6 GHz. W obszarach geograficznych, na których nie ma istniejącej infrastruktury umożliwiającej szerokopasmowy dostęp do Internetu lub na których istniejąca infrastruktura nie została zmodernizowana w takim zakresie, technologia Wi-Max umożliwiać będzie świadczenie takich usług.

W chwili obecnej nie możemy przewidzieć ewentualnych trudności technicznych i logistycznych, które mogą pojawić się w trakcie procesu wdrażania powyższych usług.

Nie ma pewności, że będziemy mieli możliwości zawarcia umowy na wprowadzenie usług wirtualnej sieci komórkowej („MVNO”) w ogóle lub na korzystnych warunkach

Rozważamy możliwość zawarcia umów z istniejącymi operatorami telefonii komórkowej w Polsce w celu rozszerzenia naszej oferty Triple Play poprzez dodanie usług telefonii komórkowej jako jej czwartego elementu i oferowania tzw. pakietu Quadruple Play. Zamierzmy kupować ruch hurtowy od operatorów telefonii komórkowej i odsprzedawać usługi pod firmą Multimedia jako część naszego pakietu usług. Jeżeli wprowadzimy taką usługę, będziemy uzależnieni od sieci telefonii komórkowej oraz usług świadczonych przez będącego w stosunku do nas osobą trzecią operatora telefonii komórkowej, z którego sieci będziemy korzystać. Wszelkie problemy z jakością sieci oraz inne, które mogą się pojawić, będą mieć znaczący negatywny wpływ na naszą działalność i reputację. Uzależnienie od operatora telefonii komórkowej może mieć również wpływ na nasze obowiązki wynikające z regulacji prawnych obowiązujących dostawców usług elektronicznych. Umowy, które zamierzamy zawrzeć z operatorem telefonii komórkowej, mogą ograniczać zakres usług telefonii komórkowej oraz pokrewnych, które chcielibyśmy świadczyć naszym klientom, a ponadto mogą uzależnić nas od jednego operatora. Z drugiej jednak strony, pominięcie rynku telefonii komórkowej może mieć również znaczący negatywny wpływ, ponieważ w takim przypadku nie będziemy mogli oferować klientom pełnego pakietu usług telewizji, szerokopasmowego dostępu do Internetu, telefonii stacjonarnej i komórkowej oferowanego przez konkurencję.

Funkcjonowanie naszej sieci oraz związanych z nią systemów jest uzależnione od dostawców wyposażenia i usług, którzy mogą zaniechać ich produkcji lub próbować narzucić nam ceny wyższe niż rynkowe

Z kilkoma dostawcami sprzętu oraz usług łączą nas istotne stosunki handlowe, które zapewniają prawidłowe działanie naszej sieci i związanych z nią systemów. Dokonaliśmy znaczących zakupów sprzętu lub oprogramowania u konkretnych dostawców, co czyni potencjalnie kosztowną zmianę dostawcy w przypadku, gdy nasz pierwotny dostawca, taki jak: Siemens Sp. z o.o., Lucent Technologies Inc. czy Cisco Systems, Inc., odmówiłby dostaw na korzystnych warunkach lub zaprzestałby produkcji wyposażenia lub świadczenia usług serwisowych w zakresie, w jakim wymaga tego sieć.

Opierając się na prognozach sprzedaży, stanie zapasów w magazynach oraz oczekiwanych terminach dostaw, zapewniamy niezbędny poziom sprzętu i obsługę tak, aby sprostać oczekiwaniom klientów.

Jeżeli nasze przewidywania i założenia logistyczne okażą się nietrafne, możemy mieć trudności z zapewnieniem koniecznego sprzętu w odpowiednim czasie, co może mieć negatywny wpływ na pozyskanie nowych i utrzymanie dotychczasowych klientów oraz na nasze przychody.

Jeżeli nie zapewnimy odpowiedniego stanu naszej sieci oraz nie będziemy modernizować sieci oraz związanych z nią systemów, może to mieć negatywny wpływ na naszą działalność

Nasze przewidywania co do konieczności poniesienia nakładów inwestycyjnych związanych z utrzymaniem i rozbudową sieci mogą okazać się nietrafne z wielu powodów, w tym:

- możemy nie być w stanie uzyskać od obecnych dostawców sprzętu odpowiedniego do utrzymania i unowocześnienia sieci; lub
- wymagania użytkowe sieci przekroczą nasze przewidywania, wobec czego planowane inwestycje okażą się niewystarczające do zapewnienia przepustowości na poziomie koniecznym do jakości świadczonych usług.

Możemy być zmuszeni do poszukiwania dodatkowych źródeł finansowania, jeżeli nasze wydatki na utrzymanie, unowocześnienie i rozbudowę sieci przekroczą zakładany poziom lub jeżeli nasza płynność finansowa będzie niższa niż planowana. Brak możliwości zapewnienia dodatkowego finansowania może negatywnie wpłynąć na nasze plany operacyjne. Patrz „Czynniki Ryzyka – Ryzyka związane z naszą sytuacją finansową – Mamy znaczące zobowiązania związane z obsługą naszego zadłużenia”.

Awaria systemu lub naruszenie zabezpieczeń sieci lub nieprawidłowe działanie sprzętu technicznego mogą mieć negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki operacyjne naszej działalności

Jeżeli jakakolwiek część naszej sieci, w tym nasze systemy informatyczne, będą narażone na powódź, pożar lub inne katastrofy naturalne, jak również ataki terrorystyczne, zostaną zaatakowane przez wirusy komputerowe lub wystąpią inne nieprzewidziane zdarzenia, w tym nieautoryzowany dostęp osób trzecich, może to mieć negatywny wpływ na naszą działalność i relacje z klientami. Chociaż znaczna część naszej sieci szkieletowej jest zbudowana w strukturach samonaprawialnych, w celu zapewnienia jej nieprzerwanego funkcjonowania w przypadku jakichkolwiek uszkodzeń kabli optycznych biegnących pod ziemią, a także na liniach wysokiego napięcia, to gdyby struktura taka została uszkodzona w dwóch różnych miejscach, sygnał nie będzie przesyłany w części sieci, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność. Ponadto, zabezpieczenia oraz działania służące nieprzerwanemu funkcjonowaniu naszej sieci, które już podjęliśmy i wdrożyliśmy, a także te, które podejmiemy lub wdrożymy w przyszłości, jak również monitorowanie naszej sieci przez dwa centra, mogą nie być wystarczające do uniknięcia poniesienia przez nas strat.

W przypadku braku dostępu do energii elektrycznej lub w przypadku przerw w jej dostawie, posiadamy alternatywne źródła, które zapewnią funkcjonowanie jedynie części elementów naszej sieci. Prowadzenie przez nas działalności zależy również od prawidłowego funkcjonowania kluczowych dla nas specjalistycznych systemów, w tym systemu billingowego oraz systemu zarządzania. Złożoność tych systemów wzrasta wraz z poszerzaniem naszej oferty produktów i usług. W wyniku powyższego, rozwiązanie problemów, które powstaną w funkcjonowaniu naszego systemu billingowego lub systemu zarządzania, może okazać się trudne w krótkim czasie i bez ponoszenia znacznych kosztów. Ponadto, możemy ponosić odpowiedzialność, gdyby na skutek wypadku lub naruszenia naszych systemów zabezpieczeń przez osoby trzecie wystąpiła utrata lub uszkodzenie danych lub aplikacji naszych klientów lub dojdzie do niezgodnego z prawem ujawnienia informacji poufnych.

Brak dostępu do atrakcyjnych programów telewizyjnych może mieć negatywny wpływ na naszą działalność

Sukces świadczonych przez nas usług w zakresie telewizji kablowej uzależniony jest od możliwości pozyskania przez nas atrakcyjnych programów telewizyjnych, w tym programów telewizyjnych, które będą mogły być przez nas oferowane w przyszłości w ramach usługi telewizji cyfrowej wysokiej rozdzielczości (HDTV). Posiadanie w ofercie programów telewizyjnych, w których nadawane są filmy, audycje sportowe i inne, jest głównym czynnikiem, który przyciąga abonentów telewizji kablowej, zwłaszcza tzw. programów premium. Brak możliwości nabywania programów telewizyjnych na warunkach rynkowych lub brak możliwości ich nabywania w ogóle może mieć negatywny wpływ na utrzymanie istniejących oraz pozyskanie nowych klientów.

W dalszym ciągu zamierzamy nabywać sieci lub podmioty działające na rynku, co jeżeli się powiedzie, może mieć jednak negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność

Regularnie prowadzimy negocjacje mające na celu nabywanie sieci lub podmiotów działających na rynku, co naszym zdaniem, pośród innych korzyści, stwarza możliwości osiągnięcia synergii oraz umacniania naszej pozycji na rynku. Takie działania mogą jednak spowodować wzrost

zadłużenia i kosztów jego obsługi, w tym wynikających z przejęcia zobowiązań, jak również wyższe wydatki amortyzacyjne związane z wartością firmy i innymi wartościami niematerialnymi i prawnymi lub wykorzystanie dostępnej gotówki na finansowanie tego rodzaju nabyć.

Jeżeli napotkamy jakiegokolwiek trudności w integrowaniu przejętych działalności, możemy być zmuszeni do poniesienia wyższych kosztów niż planowane. Możemy również nie odnieść wszystkich planowanych korzyści związanych z takimi przejęciami. Ponadto, może to wpłynąć niekorzystnie na sposób zarządzania naszym przedsiębiorstwem. Jeżeli dokonamy jakiegokolwiek dalszego nabycia, może mieć to istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności operacyjnej. Ponadto, nasze zadłużenie może wzrosnąć, jeżeli pożyczymy środki na przyszłe nabycie, co może mieć negatywny wpływ na naszą płynność finansową i zdolność finansowania całej naszej działalności.

Konsolidacja na rynku telewizji kablowej może negatywnie wpłynąć na naszą działalność

Rynek telewizji kablowej w Polsce jest rozdrobniony. Jednakże naszym zdaniem liczba niezależnych operatorów telewizji kablowej zmniejszy się z uwagi na fakt, że najwięksi operatorzy będą nadal przejmować mniejszych. W związku z powyższym, konsolidacja rynku telewizji kablowej może mieć negatywny wpływ na naszą działalność, ponieważ przejmowanie mniejszych operatorów telewizji kablowej pociąga za sobą mniejsze koszty, niż rozbudowa istniejącej sieci. Ponadto, pojawienie się na rynku operatora o pozycji dominującej i silnej pozycji rynkowej może również negatywnie wpłynąć na naszą działalność, ponieważ utrudni nam pozyskiwanie wykwalifikowanych pracowników, a także może spowodować wzrost kosztów nabywania przez nas atrakcyjnych programów telewizyjnych.

Nasz sukces zależy od możliwości pozyskania i utrzymania kluczowych pracowników

Nasz sukces będzie zależał w przyszłości od możliwości zatrudniania i utrzymania wysoko wykwalifikowanej kadry kierowniczej oraz kluczowych pracowników. Dotychczas zatrudnialiśmy i nadal zatrudniamy takie osoby. Jednak obecnie obserwuje się dużą konkurencję w pozyskiwaniu wysoko wykwalifikowanych pracowników. Nie ma pewności, że w przyszłości nadal będziemy w stanie skutecznie pozyskiwać i utrzymywać wysoko wykwalifikowaną kadrę zarządzającą i kluczowych pracowników, a utrata oraz niemożność pozyskania lub utrzymania którejkolwiek z tych osób może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności operacyjnej.

Jakiegokolwiek pogorszenie naszej reputacji oraz wartości związanej z naszą firmą może mieć niekorzystny wpływ na naszą działalność

Firma Multimedia stanowi istotny składnik naszego majątku. Nasz sukces w dużej mierze zależy od utrzymania przez nas dobrej reputacji, jak również wartości związanej z firmą Multimedia. Nie ma jednak pewności, że nasza strategia i jej realizacja pozwolą osiągnąć ten cel. Nasza reputacja może zostać naruszona, jeżeli powstaną trudności we wprowadzeniu nowych oraz istniejących usług, w tym usług telefonicznych w technologii VoIP, telewizji cyfrowej w technologii IPTV, jak również innych usług dodatkowych, z powodu trudności technicznych, braku wystarczającego sprzętu lub z innych powodów. Jeżeli podejmiemy decyzję o dodaniu do naszej oferty usług telefonii komórkowej w oparciu o porozumienia z operatorami świadczącymi usługi telefonii komórkowej, będziemy również uzależnieni od usług oraz jakości sieci operatorów telefonii komórkowej, na co będziemy mieli ograniczony wpływ lub wpływu tego będziemy pozbawieni. Jeżeli operatorzy ci, a także inne podmioty od których będziemy uzależnieni, nie będą spełniać naszych standardów, w tym technicznych, jakość naszych produktów i usług może się obniżyć. Istotne naruszenie naszej reputacji lub wartości związanej z firmą Multimedia może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, jak również wyniki działalności operacyjnej.

Oferowanie przez nas usług uzależnione jest od współpracy z innymi podmiotami, jak również od infrastruktury i sprzętu dostarczanych przez inne podmioty, problemy z którymi mogą być przyczyną opóźnień lub przerwy w oferowaniu przez nas usług, zaszkodzić naszej reputacji, spowodować utratę klientów lub ograniczyć nasz rozwój

Nasz sukces zależy od możliwości oferowania przez nas usług wysokiej jakości, co w części uzależnione jest od właściwego funkcjonowania infrastruktury i sprzętu należącego i obsługiwanego przez osoby trzecie i tym samym w tej części jest poza naszą kontrolą. W szczególności nasi klienci często dokonują połączeń telefonicznych do abonentów obsługiwanych przez sieć telefoniczną TP S.A. Świadczenia takich usług dokonujemy poprzez punkty styku naszej sieci z siecią TP S.A. Ponadto, aby rozbudować naszą sieć, zawieramy z TP S.A. (tam, gdzie ma ona już zbudowaną sieć oraz infrastrukturę towarzyszącą) umowy, na podstawie których dzierżawimy sieć i infrastrukturę od TP S.A. W szczególności na terenach zabudowanych musimy dzierżawić dukty oraz kanalizację kablową będące w posiadaniu TP S.A., tak aby móc kłaść nowe kable pozwalające rozbudowywać naszą sieć. Oczekujemy, że w przyszłości będziemy mogli oferować usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu przy użyciu lokalnych pętli TP S.A. w oparciu o zawierane z TP S.A. umowy. (Patrz: „Otoczenie Prawne – Usługa Bitstream Access”). Pomimo że świadczenie takich usług przez TP S.A. jest zagwarantowane przez Prawo Telekomunikacyjne, konieczna w tym zakresie będzie również współpraca ze strony TP S.A.

Jeżeli TP S.A. nie będzie z nami współpracowała, może to mieć negatywny wpływ na łączenie naszej sieci z siecią TP S.A., na rozbudowę naszej sieci oraz na wprowadzanie nowych usług, które zależą od dostępu do sieci TP S.A.

Ponadto, od innych podmiotów dzierżawimy część naszej światłowodowej sieci szkieletowej oraz związanej z nią infrastruktury i w związku z tym jesteśmy uzależnieni od jej właściwego utrzymywania przez te podmioty. Jeżeli podmioty te nie będą utrzymywały swojej sieci we właściwym stanie lub nie będą dostatecznie szybko reagować na problemy z siecią, może to spowodować obniżenie jakości świadczonych przez nas usług, co z kolei może utrudnić pozyskiwanie nowych klientów oraz zaszkodzić naszej reputacji i rozwojowi.

Liczba klientów rezygnujących z naszych usług może się zwiększyć w przyszłości

Liczba klientów rezygnujących z naszych usług może się zwiększyć z wielu powodów, w tym z powodu konkurencji, problemów z jakością sprzętu lub jeżeli oczekiwać się od nas będzie zastąpienia usług analogowej telewizji kablowej usługami telewizji cyfrowej. Od czasu do czasu zmieniamy naszą ofertę programową oraz cenniki. Zmiany takie również mogą powiększyć liczbę klientów rezygnujących z naszych usług. Liczba klientów rezygnujących z naszych usług może się także zwiększyć, jeżeli zmienimy sposób, w jaki liczymy jednostki generowania przychodu (RGU). Wzrost liczby klientów rezygnujących z naszych usług oraz kwoty przeznaczane na działania zmierzające do ograniczenia zwiększania się tej liczby lub na pozyskanie w miejsce rezygnujących klientów nowych, mogą negatywnie wpłynąć na osiągnięte przez nas zyski. W celu przeciwdziałania wzrostowi potencjalnej liczby klientów rezygnujących z naszych usług może okazać się konieczne ponoszenie dodatkowych kosztów marketingu, działalności centrów obsługi klienta, a także innych.

Zakłócenia spowodowane nowym systemem billingowym

W wyniku przejęć dokonanych w ostatnich latach korzystamy obecnie z pięciu odrębnych systemów billingowych. Ze względu na to, iż przetwarzanie danych z tych systemów jest relatywnie wolne i pracochłonne, rozpoczęliśmy proces zastępowania ich systemem TYTAN 6.0. Jeżeli proces ten nie zostanie zakończony prawidłowo lub na czas, możemy nie być w stanie bez zakłóceń wystawiać faktur naszym klientom oraz ściągać od nich płatności. Na poziom obsługi klientów może mieć również wpływ niemożność dostępu do danych klientów oraz przetwarzania ich zleceń.

Ryzyka związane z naszą sytuacją finansową

Nasze zadłużenie

Umowy, na podstawie których udzielone nam zostały kredyty, zawierają wiele zobowiązań i innych postanowień, które w negatywny sposób mogą wpłynąć na prowadzoną przez nas działalność. Postanowienia te obowiązują zarówno nas, jak i nasze podmioty zależne i dotyczą między innymi:

- ograniczeń w wypłacie dywidendy i dokonywaniu innych płatności na rzecz akcjonariuszy;
- dokonywania nabyć lub przejęć oraz inwestycji kapitałowych;
- dokonywania transakcji z podmiotami powiązanymi;
- rozporządzania składnikami majątkowymi poza normalnym tokiem naszej działalności;
- połączeń z innymi spółkami;
- zaciągania dodatkowego zadłużenia oraz udzielania gwarancji;
- zawierania transakcji factoringowych;
- zawierania umów zabezpieczających przed ryzykiem kursowym (umowy hedgingowe);
- obciążania naszego majątku, w tym ustanawiania zastawów na majątku; oraz
- zmiany naszych planów biznesowych.

Na naszą zdolność do przestrzegania tych ograniczeń mogą mieć wpływ zdarzenia, nad którymi nie mamy kontroli. Oprócz ograniczenia naszej elastyczności w prowadzeniu działalności, naruszenie jakiegokolwiek z oświadczeń lub zobowiązań wynikających z umów dotyczących naszego zadłużenia stanowić będzie przypadek naruszenia zgodnie z taką umową i może spowodować obowiązek wcześniejszej spłaty takiego zadłużenia, a w rezultacie stanowić przypadek naruszenia na podstawie innych umów dotyczących naszego zadłużenia.

Wpływ wahań kursów walutowych na naszą działalność

Wahania kursów walutowych mają istotny wpływ na naszą działalność. Mimo że znacząca większość naszych przychodów jest wyrażona w złotych polskich, znaczna część naszych kosztów inwestycyjnych i operacyjnych jest wyrażona w euro oraz w USD (w tym koszty sprzętu stanowiącego elementy naszej sieci, oprogramowania oraz koszty nabywania licencji na rozprowadzanie programów telewizyjnych). Kursy walutowe złotego wobec euro i USD podlegały znacznym wahaniom w ostatnich latach oraz mogą podlegać takim wahaniom w przyszłości. Patrz: „Informacje o kursach wymiany walut”. Dotychczas nie zawieraliśmy umów zabezpieczających przed ryzykiem kursowym, dlatego też niekorzystne wahania kursów walutowych mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność.

Mamy znaczące zobowiązania związane z obsługą naszego zadłużenia

Mamy znaczące zobowiązania związane z obsługą naszego zadłużenia, a poziom tego zadłużenia może wzrosnąć w przyszłości. Na dzień 30 czerwca 2006 roku nasze całkowite zadłużenie wyniosło około 414 mln PLN, podczas gdy nasz kapitał własny wynosił około 229 mln PLN. Na dzień 30 czerwca 2006 r. stosunek naszego zadłużenia do EBITDA za 12 miesięcy kończących się 30 czerwca 2006 r. wynosił 2,36.

Nasz poziom zadłużenia może mieć istotne konsekwencje, a w szczególności:

- może spowodować, że znaczna część bieżących środków z naszej działalności będzie przeznaczona na obsługę zadłużenia, przez co zmniejszy się kwota dostępnych środków, które mogłyby być przeznaczone na finansowanie naszej działalności, inwestycji, badań i rozwoju czy na inne cele związane z naszą działalnością, w tym w szczególności utrzymanie jakości naszej sieci;
- może uniemożliwić nam uzyskanie dodatkowego finansowania, w tym finansowania koniecznego do przeprowadzenia planowanych przez nas inwestycji, oraz podnieść koszty takiego finansowania, w szczególności z uwagi na zobowiązania finansowe i inne zawarte w umowach, na podstawie których takie finansowanie jest nam udostępniane;
- może uniemożliwić nam konkutowanie z innymi podmiotami świadczącymi usługi telewizji, dostępu do szerokopasmowego Internetu oraz telefonii w Polsce;
- może negatywnie wpłynąć na nasz wizerunek i spowodować, że będziemy bardziej podatni na wpływ dekonunktury gospodarczej i innych negatywnych zdarzeń i spowoduje, że będziemy mniej elastyczni w reagowaniu na zmiany w naszej branży.

Wzrost oprocentowania naszego zadłużenia może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki działalności operacyjnej

Część naszego zadłużenia oprocentowana jest według zmiennych stóp procentowych – obecnie na poziomie stawki WIBOR dla depozytów 3-miesięcznych w PLN powiększonej o marżę w wysokości 0,85% (z zastrzeżeniem jej zmniejszania do 0,65% lub zwiększania do nie więcej niż 0,90% na określonych warunkach). Wzrost stóp procentowych spowoduje zmniejszenie środków, które mogłyby być przez nas wykorzystane na spłatę zadłużenia, na rozwój działalności bądź realizację inwestycji, a w rezultacie zwiększy poziom naszego zadłużenia. Ponadto, na podstawie zawartych umów zabezpieczających nas przed ryzykiem zmiany stóp procentowych obowiązujące nas stopy procentowe mogą być wyższe od tych faktycznie obowiązujących, co również powoduje wzrost ponoszonych przez nas kosztów. Nie możemy zapewnić, że przyjęta przez nas strategia zabezpieczenia przed tym ryzykiem będzie w pełni skuteczna, a nawet może okazać się, że pozbawi nas ona korzyści wynikających ze zmiany poziomu stóp procentowych.

Możemy nie uzyskać wystarczających środków finansowych do sfinansowania inwestycji, bieżącej działalności, jak również obsługi zadłużenia

Obsługa zadłużenia oraz finansowanie bieżącej działalności są uzależnione od utrzymania płynności finansowej. Nie możemy zapewnić, że prowadzona przez nas działalność będzie zapewniała wystarczającą płynność finansową. Nie mamy również pewności, czy uzyskane przez nas środki finansowe umożliwią nam spłatę zadłużenia w terminach wymagalności. Nasze możliwości w zakresie utrzymania płynności finansowej uzależnione są od wielu czynników, w tym w szczególności:

- przyszłych wyników naszej działalności;
- popytu na świadczone przez nas obecnie i planowane usługi oraz ich cen;
- zdolności utrzymania na właściwym poziomie technicznym naszej sieci, sprzętu znajdującego się u naszych klientów, jak również innego sprzętu połączanego z siecią;
- ogólnych czynników ekonomicznych, jak również czynników wpływających na zdolności nabywcze naszych abonentów;
- konkurencji;
- możliwości wykorzystywania amortyzacji środków trwałych;
- wyników postępowań sądowych, których jesteśmy stroną, jak również regulacji prawnych i podatkowych, które dotyczą prowadzonej przez nas działalności.

Niektóre z tych czynników są poza naszą kontrolą. Jeżeli nie będziemy w stanie utrzymać płynności finansowej na wymaganym poziomie, nie będziemy również w stanie zapewnić rozwoju naszej działalności, podjąć koniecznych działań konkurencyjnych czy też pokryć naszego zapotrzebowania na kapitał, w tym na finansowanie inwestycji lub obsługę naszego zadłużenia. Jeżeli nie będziemy wypełniać naszych zobowiązań związanych z obsługą zadłużenia, możemy zostać zmuszeni do sprzedaży aktywów, restrukturyzacji lub refinansowania naszego obecnego zadłużenia, poszukiwania nowych źródeł finansowania kapitałem obcym lub przez podwyższenie kapitału zakładowego. Możemy nie być w stanie dokonać powyższych działań w ogóle lub na warunkach dla nas satysfakcjonujących.

Ryzyka dotyczące postępowań oraz otoczenia prawnego

Podlegamy powszechnie obowiązującym regulacjom prawnym, które mogą zobowiązać nas do poniesienia dodatkowych wydatków lub ograniczać nasze przychody

Nasza działalność w szerokim zakresie podlega regulacjom prawnym i nadzorowi różnych urzędów państwowych, w szczególności nadzorowi Prezesa UKE. Regulacje te mogą zwiększyć nasze wydatki administracyjne i operacyjne lub ograniczyć nasze przychody.

Między innymi podlegamy:

- regulacjom dotyczącym połączeń telefonicznych zakańczanych w naszej sieci, które mogą doprowadzić do ustalenia przez Prezesa UKE maksymalnych cen za te połączenia na tym rynku;
- regulacjom dotyczącym połączenia sieci różnych operatorów telekomunikacyjnych, w tym opłat rozliczeniowych, które pobieramy i których dokonujemy;
- wymogom włączenia do naszej oferty określonych programów publicznej telewizji ogólnokrajowej i regionalnej;
- regulacjom dotyczącym ochrony prywatności abonentów;
- innym regulacjom dotyczącym użytkowania gruntów, ochrony środowiska, równouprawnienia w zatrudnieniu, norm technicznych oraz wymaganych standardów usług abonenckich.

Zmiany w obowiązujących regulacjach oraz polityce rządowej (lub w interpretacji obowiązującego prawa) mogą w istotny sposób wpłynąć na naszą rentowność, sposób prowadzenia działalności i wprowadzanie nowych produktów i usług. W szczególności na naszą działalność mogą mieć istotny negatywny wpływ zmiany obowiązujących regulacji (lub ich interpretacji) dotyczących np. uzyskania zezwoleń na prowadzenie określonego rodzaju działalności, regulacji cenowych, umów o połączeniu sieci oraz nakładania powszechnych obowiązków w zakresie świadczenia usług, a także zmiany wprowadzające korzystniejsze warunki do świadczenia usług przez innych operatorów. Na naszą zdolność do wprowadzania nowych produktów i usług może mieć wpływ brak możliwości przewidywania, jak obowiązujące i przyszłe regulacje wpłyną na takie produkty i usługi.

Prawo telekomunikacyjne może mieć negatywny wpływ na naszą działalność

Podstawową ustawą regulującą obecnie działalność telekomunikacyjną w Polsce jest Prawo Telekomunikacyjne. Na podstawie tej ustawy na operatorów o znaczącej pozycji rynkowej mogą zostać nałożone przez Prezesa UKE obowiązki niezbędne do zapewnienia użytkownikom końcowym możliwości komunikowania się z użytkownikami innego przedsiębiorcy telekomunikacyjnego, w tym obowiązek połączenia sieci. Obowiązki udostępnienia sieci innym operatorom, w szczególności w celu: (i) połączenia jej lub współkorzystania z lokalnej pętli abonenckiej, (ii) kalkulacji kosztów i oparcia opłat pobieranych z tytułu dostępu do sieci o te kalkulacje oraz (iii) prowadzenia rachunkowości regulacyjnej odrębnie dla każdej ze świadczonych usług telekomunikacyjnych, mogą być nałożone na przedsiębiorcę telekomunikacyjnego w przypadku stwierdzenia, iż zajmuje on znaczącą pozycję rynkową na jednym z rynków telekomunikacyjnych, które zostały wyszczególnione w rozporządzeniu ministra właściwego ds. łączności. Prawo Telekomunikacyjne nie określa obszaru, na którym dokonuje się oceny pozycji rynkowej przedsiębiorcy telekomunikacyjnego. Może to powodować, iż Prezes UKE będzie wyznaczał przedsiębiorców telekomunikacyjnych mających znaczną pozycję rynkową na małych obszarach, na których nawet niewielki przedsiębiorca telekomunikacyjny może mieć duży udział w rynku, zgodnie z poziomem rozwoju rynku oraz z instrukcjami Komisji Europejskiej. Stanowić to będzie podstawę do nałożenia na niego również innych obowiązków regulacyjnych, które będą jednak musiały być proporcjonalne do przewagi rynkowej przedsiębiorcy telekomunikacyjnego, tj. do stopnia, w którym zakłóca ona istnienie skutecznej konkurencji na danym rynku usług telekomunikacyjnych.

Zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym każdy operator publicznej sieci telekomunikacyjnej zobowiązany jest do prowadzenia negocjacji w sprawie zawarcia umowy o dostępie telekomunikacyjnym na wniosek innego przedsiębiorcy telekomunikacyjnego. Prezes UKE będzie jednak upoważniony do rozstrzygnięcia sporu stron negocjacji w drodze decyzji administracyjnej, która zastąpi umowę w tym przedmiocie jedynie wówczas, gdy jedną z negocjujących stron będzie operator publicznej sieci telekomunikacyjnej zobowiązany do zapewnienia dostępu telekomunikacyjnego.

Prawo Telekomunikacyjne przewiduje, iż obowiązek świadczenia usługi powszechnej będzie ciążył na przedsiębiorcy telekomunikacyjnym wyznaczonym w decyzji Prezesa UKE wydanej po przeprowadzeniu postępowania przetargowego. W razie braku ofert na świadczenie usługi powszechnej lub poszczególnych usług wchodzących w jej skład do wykonywania obowiązku świadczenia usługi powszechnej Prezes UKE wyznaczy dostawcę publicznie dostępnych usług telekomunikacyjnych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej o znaczącej pozycji rynkowej. Przedsiębiorcy telekomunikacyjni, których przychód z działalności telekomunikacyjnej przekroczy 4.000.000 PLN, będą musieli uczestniczyć w finansowaniu wykonywania tego obowiązku przez współfinansowanie dopłat do usług powszechnych, jeśli dopłata zostanie przyznana przedsiębiorcy telekomunikacyjnemu wyznaczonemu na podstawie decyzji Prezesa UKE.

Prawo Telekomunikacyjne nakłada na nas obowiązek zapewnienia naszym abonentom możliwości przeniesienia przydzielonego im numeru do istniejącej sieci innego operatora, jeśli przestaną korzystać z naszych usług. Jeżeli nie będziemy mu w stanie tego zapewnić albo zrobimy to z opóźnieniem, możemy mieć trudności z pozyskaniem nowych abonentów, jak również mogą zostać na nas nałożone kary przez Prezesa UKE. Dodatkowo przenoszalność numerów może ułatwić klientom rezygnację z naszych usług, a tym samym zwiększyć liczbę takich osób. Jeżeli nie będziemy w stanie pozyskać wystarczającej liczby nowych klientów, wykorzystując przenoszalność numerów, koszty wprowadzenia przenoszalności numerów mogą przewyższyć potencjalne korzyści z tego tytułu.

Organizacje zbiorowego zarządzania prawami autorskimi mogą wystąpić przeciwko nam z roszczeniami

Zgodnie z Ustawą o Prawie Autorskim i Prawach Pokrewnych operatorzy telewizji kablowych mogą reemitować w swoich sieciach kablowych utwory nadawane w programach organizacji radiowych i telewizyjnych wyłącznie na podstawie umowy zawartej z właściwą organizacją zbiorowego zarządzania prawami autorskimi. Spółka zawarła umowy ze Stowarzyszeniem Filmowców Polskich („SFP”) posiadającym

w repertuarze prawa autorskie do utworów audiowizualnych oraz Stowarzyszeniem Autorów ZAiKS („ZAIKS”) mającym prawa autorskie do utworów muzycznych i słowno-muzycznych, będącymi największymi organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi w Polsce. Ze względu na znaczącą ilość utworów nadawanych w programach telewizyjnych nie można jednak wykluczyć, że mniejsze organizacje reprezentujące twórców niezrzeszonych w SFP i ZAiKS wystąpią do Spółki z roszczeniami za naruszenie ich praw autorskich.

Częste zmiany przepisów podatkowych mogą mieć negatywny wpływ na nasze wyniki operacyjne oraz sytuację finansową

Przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych, fizycznych, podatku od nieruchomości czy składek na ubezpieczenia społeczne podlegają częstym zmianom, wskutek czego traktowanie podatników przez organy podatkowe cechuje pewna niekonsekwencja i nieprzewidywalność. Obowiązujące regulacje zawierają również pewne sprzeczne przepisy i niejasności, które powodują różnice w opiniach co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i spółkami. Rozliczenia podatkowe oraz inne, na przykład celne czy dewizowe, mogą być przedmiotem kontroli władz, które w razie wykrycia nieprawidłowości uprawnione są do nakładania kar wraz z odsetkami. Deklaracje podatkowe spółek wchodzących w skład naszej Grupy mogą zostać poddane kontroli władz skarbowych przez okres pięciu lat, a niektóre transakcje przeprowadzane w tym okresie, w tym transakcje z podmiotami powiązanymi, mogą zostać zakwestionowane do celów podatkowych przez właściwe władze skarbowe. W efekcie kwoty wykazane w sprawozdaniach finansowych mogą ulec zmianie w późniejszym terminie, po ostatecznym ustaleniu ich wysokości przez władze skarbowe.

Mogą być wydane wobec nas decyzje nakładające dodatkowy podatek od nieruchomości

Zgodnie z przyjętą przez nas strategią, dotyczącą deklarowania podstawy opodatkowania w podatku od nieruchomości należnego od infrastruktury telekomunikacyjnej, podstawa opodatkowania obejmuje w tym przypadku wyłącznie wartość urządzeń trwale związanych (połączonych) z gruntem. Konsekwentnie wyłączamy z podstawy opodatkowania tę część infrastruktury, która nie jest trwale związana z gruntem, taką jak wszelkie okablowanie zainstalowane w kanalizacji kablowej (z wyjątkiem okablowania zainstalowanego bezpośrednio doziemnie).

Niektóre lokalne organy podatkowe właściwe do poboru podatku od nieruchomości zakwestionowały nasze stanowisko i wszczęły przeciwko nam postępowania podatkowe w odniesieniu do rozliczenia podatku od nieruchomości za lata 2003–2005 oraz jedno dotyczące roku 2006. Stanowisko powyższych niektórych lokalnych organów podatkowych podzielił ostatnio Dyrektor Departamentu Podatków i Opłat Lokalnych Ministerstwa Finansów w wyjaśnieniu skierowanym do jednego z lokalnych organów podatkowych. Wyjaśnienie powyższe nie stanowi jednak urzędowej interpretacji prawa podatkowego ani nie jest wiążące dla lokalnych organów podatkowych. (Patrz: „Opis naszej działalności – Postępowania sądowe i administracyjne – Postępowania w sprawie podatku od nieruchomości”).

Naszym zdaniem potencjalne ryzyko podatkowe w powyższym zakresie dotyczy określenia należnego podatku od nieruchomości za okres od 1 stycznia 2003 r. do 31 stycznia 2006 r. Niektóre lokalne organy podatkowe zinterpretowały zmiany w obowiązujących przepisach prawnych wprowadzone w tym okresie jako dające podstawę do nałożenia podatku od nieruchomości na te części naszej infrastruktury telekomunikacyjnej, które my wyłączaliśmy z deklarowanej podstawy opodatkowania. Decyzje dotyczące zaległości w podatku od nieruchomości wydawane w podobnych sprawach przez właściwe organy podatkowe były dotychczas niejednoznaczne i różnicowane, w związku z czym utrudniona jest ocena ewentualnego wpływu takich decyzji na nasze spory z lokalnymi organami podatkowymi. Nie ma gwarancji, że nie będą wobec nas wszczęte nowe postępowania podatkowe dotyczące podatku od nieruchomości oraz że nie będziemy zobowiązani do zapłaty dodatkowego podatku wraz z należnymi odsetkami za zwłokę. Suma kwot takiego ewentualnego dodatkowego podatku oraz odsetek za zwłokę jest trudna do oszacowania, jednakże może być ona znacząca.

Dnia 1 lutego 2006 r. weszło w życie Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 26 października 2005 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać telekomunikacyjne obiekty budowlane i ich usytuowanie (Dz.U. z 2005 r. Nr 219, poz. 1864). W świetle powyższego Rozporządzenia oraz obowiązujących przepisów o podatku od nieruchomości naszym zdaniem bardziej klarownie zdefiniowane są elementy budowli (infrastruktury) telekomunikacyjnych podlegających obowiązkowi deklarowania do podstawy opodatkowania. W związku z tym w naszej ocenie można mieć nadzieję, iż dzięki znacznemu wyeliminowaniu niejednoznaczności i niejasności przepisów dotyczących tej materii ryzyko sporów dotyczących okresu, poczynając od lutego 2006 r., zostanie zminimalizowane. Nie można jednak wykluczyć ryzyka, że organy podatkowe zażądadą od nas korekt naszych bieżących deklaracji w podatku od nieruchomości należnym za rok 2006 oraz zapłaty podatku także za ten rok w innej wysokości wraz z należnymi odsetkami za zwłokę.

Nasza działalność jako dostawcy usług internetowych naraża nas na ryzyko wytoczenia przeciwko nam postępowań sądowych dotyczących przesyłania informacji stanowiących własność osób trzecich lub używania naszej usługi do przesyłania treści zabronionych przez prawo

W związku z rosnącą popularnością Internetu oraz przesyłaniem coraz większej ilości informacji za pośrednictwem Internetu poprzez korzystanie z usług dostawców takich jak my, nie jest wykluczone, że będziemy pozywani o naruszenie własności intelektualnej. Potencjalna odpowiedzialność może wzrosnąć z chwilą przyjęcia regulacji, która nałoży na dostawców usług dostępu do Internetu obowiązek zapobiegania ściąganiu z Internetu przez klientów muzyki, filmów i innych treści, które naruszają prawo własności intelektualnej.

Wszelkie roszczenia lub pozwy, niezależnie od tego, czy będą zasadne czy też nie, mogą być czasochłonne. Jednocześnie może to spowodować konieczność podpisania umów licencyjnych, których zawarcie na warunkach rynkowych może być niemożliwe. Jeżeli takie

roszczenia lub pozwy okażą się zasadne, może to mieć negatywny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki naszej działalności operacyjnej.

Ponadto, jeżeli nasi abonenci będą mieli możliwość przesyłania za pośrednictwem Internetu zabronionych prawem treści, może to zaszkodzić naszej reputacji, naszym klientom lub osobom trzecim.

Polskie przepisy dotyczące ochrony konkurencji mogą ograniczyć nasz rozwój lub strategię działania

Zgodnie z Ustawą o Ochronie Konkurencji i Konsumentów określone transakcje dokonywane w Polsce, polegające na przejęciu lub nabyciu innego podmiotu, wymagają uprzedniego zgłoszenia Prezesowi UOKiK. Na podmiot dokonujący transakcji, który nie dokona zgłoszenia, może zostać nałożona kara pieniężna lub zobowiązanie do zbycia całości lub części aktywów lub udziałów/akcji nabytych w wyniku takiej transakcji. Zgodnie z Ustawą o Ochronie Konkurencji i Konsumentów Prezes UOKiK może zakazać dokonania transakcji lub określić warunki jej dokonania, jeżeli uzna, że przejęcie lub nabycie może mieć negatywny wpływ na konkurencję na polskim rynku. Nie można przewidzieć decyzji Prezesa UOKiK dotyczących danego zgłoszenia. Generalnie, nabycie prowadzące do koncentracji, w wyniku której udział nabywcy w polskim rynku przekracza 40%, pociąga za sobą znaczne ryzyko zablokowania takiej transakcji przez Prezesa UOKiK. Pomimo że zwiększanie udziału w rynku ponad 40% w wyniku wzrostu organicznego jest dozwolone, to jednak Prezes UOKiK może odmówić zatwierdzenia jednej lub wszystkich naszych przyszłych transakcji przejęcia lub nabycia, co może negatywnie wpłynąć na rozwój naszej działalności w drodze przejęcia lub nabywania innych podmiotów.

Ryzyka związane z Ofertą Globalną

Z uwagi na fakt, że Akcje nie są i nie były wcześniej przedmiotem obrotu na rynku giełdowym, nie można zapewnić, iż po przeprowadzeniu Oferty Globalnej będzie cechowała je wystarczająca płynność obrotu, a cena Akcji nie będzie podlegać gwałtownym wahaniom

Przed Ofertą żadne z naszych Akcji nie były przedmiotem obrotu na rynku giełdowym. W konsekwencji, nie można zapewnić, iż po przeprowadzeniu Oferty Globalnej płynność obrotu Akcjami będzie się kształtować na satysfakcjonującym poziomie oraz że cena Akcji nie spadnie poniżej Ceny Sprzedaży.

Zarząd nie jest w stanie przewidzieć, w jakim stopniu inwestorzy będą brali udział w notowaniach oraz jak będzie się kształtował i jak płynny będzie rynek Akcji. Wprowadzający zamierzają zbyć znaczącą część Akcji ograniczonej liczbie inwestorów instytucjonalnych, co może przejściowo ograniczyć kształtowanie się płynnego rynku na Akcje po przeprowadzeniu Oferty Globalnej. W rezultacie rynkowa cena Akcji może podlegać znacznym wahaniom, przez co ograniczone może być sprawne realizowanie zleceń kupna i sprzedaży, a inwestorzy mogą nie być w stanie odsprzedać Akcji po cenie równej bądź wyższej od Ceny Sprzedaży. Na kształtowanie się ceny rynkowej Akcji mogą również wpływać inne czynniki, w tym między innymi ogólne trendy gospodarcze i rynkowe, zmiany koniunktury na rynku papierów wartościowych, zmiany przepisów prawa obowiązujących w Polsce i Unii Europejskiej, koniunktura na rynku usług telewizji kablowej i rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce, potencjalna lub faktyczna sprzedaż dużych pakietów Akcji na rynku wtórnym, zmiany wycen prezentowanych przez analityków papierów wartościowych, faktyczne lub przewidywane zmiany w naszej działalności gospodarczej, warunki i wyniki naszej działalności gospodarczej. Ponadto zmiany koniunktury na rynku kapitałowym mogą negatywnie wpłynąć na kształtowanie się ceny rynkowej Akcji, niezależnie od wyników naszej działalności operacyjnej i kondycji finansowej.

Kapitalizacja i płynność Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie jest mniejsza niż giełd Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. Zgodnie z informacjami udostępnionymi na stronie internetowej GPW (www.gpw.com.pl) średni wolumen obrotów na sesji na rynku akcji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w 2005 roku wyniósł około 761,3 mln zł, a kapitalizacja na dzień 10 sierpnia 2006 roku wyniosła 457,7 mld zł. W związku z powyższym inwestorzy zagraniczni powinni wziąć pod uwagę to, że sprzedaż Akcji, w szczególności ich dużych pakietów, może być ograniczona.

Na cenę rynkową naszych Akcji może negatywnie wpłynąć sprzedaż Akcji na rynku wtórnym przez naszych obecnych akcjonariuszy

Po zakończeniu Oferty Globalnej, Emerging Ventures Limited będzie pośrednio posiadał nie mniej niż 50% Akcji. Spółka oraz wszyscy obecni akcjonariusze (z wyjątkiem ABN AMRO Ventures, który zamierza sprzedać w ramach Oferty Globalnej wszystkie posiadane Akcje, z wyjątkiem jednej Akcji Serii B) zobowiązują się, że nie będą, bezpośrednio lub pośrednio, oferować, sprzedawać, zobowiązywać się do sprzedaży, sprzedawać opcji lub zobowiązywać się do nabycia, lub sprzedaży lub wykonania opcji sprzedaży, nabywać opcji lub zobowiązywać się do sprzedaży, udzielać opcji, praw lub warrantów uprawniających do nabycia, zastawiać, pożyczać ani w jakikolwiek inny sposób rozporządzać Akcjami lub innymi papierami wartościowymi, zamiennymi lub wymiennymi na Akcje lub innymi papierami wartościowymi powiązanymi z Akcjami, przez okres 180 dni od daty pierwszego notowania Akcji na GPW („Okres Obowiązywania Ograniczenia Zbywalności”). Spółka zobowiązała się ponadto nie emitować żadnych Akcji w tym okresie bez uprzedniej zgody Menedżerów.

Nie możemy przewidzieć, jaki wpływ, jeśli jakikolwiek, na cenę rynkową naszych Akcji może mieć sprzedaż Akcji na rynku wtórnym. Jeżeli obecni akcjonariusze mają zamiar sprzedać znaczną liczbę Akcji na rynku publicznym po dacie wygaśnięcia Okresu Obowiązywania Ograniczenia Zbywalności, to może to negatywnie wpłynąć na cenę rynkową naszych Akcji. Sprzedaż taka może również utrudnić nam oferowanie papierów wartościowych w przyszłości w czasie i po cenie, którą uznamy za odpowiednią. Nie możemy zapewnić, że Wprowadzający nie dokonają transakcji sprzedaży Akcji po wygaśnięciu Okresu Obowiązywania Ograniczenia Zbywalności.

W przyszłości możemy nie wypłacać dywidendy

Decyzja odnośnie wypłaty dywidendy w przyszłości będzie uzależniona od naszej kondycji finansowej, w tym wyników naszej działalności operacyjnej, konieczności dokonania inwestycji, dostępności rezerw kapitałowych oraz innych czynników, które Zarząd może uznać za właściwe. Zawarta przez nas umowa kredytowa z konsorcjum banków zawiera postanowienia, które w przypadku niespełnienia określonych w niej warunków ograniczają lub wyłączają możliwość wypłaty przez nas dywidendy. (Patrz: „Umowy finansowe i inne istotne umowy”). Naruszenie tych ograniczeń będzie prowadziło do naruszenia umowy kredytowej z konsorcjum banków.

Po zakończeniu Oferty Globalnej Emerging Ventures Limited zachowa kontrolę nad naszą działalnością, a nasi akcjonariusze nie będą dysponowali liczbą głosów pozwalającą na powstrzymanie działań, które nie zawsze będą zgodne z ich interesem

Po przeprowadzeniu Oferty Globalnej Emerging Ventures Limited będzie pośrednio posiadał nie mniej niż 50% Akcji. Ze względu na liczbę posiadanych akcji Emerging Ventures Limited ma możliwość przegłosowania każdej uchwały akcjonariuszy, w tym, ale nie wyłącznie, uchwał dotyczących podwyższenia lub obniżenia naszego kapitału zakładowego, zmiany naszego Statutu, wyboru członków Rady Nadzorczej, wypłaty dywidendy, wyboru członków Zarządu i wyrażenia zgody na przejęcia innych podmiotów. Pan Tomek Ulatowski oraz Pan Ygal Ozechov – Współprzewodniczący Rady Nadzorczej, którzy wywierają znaczny wpływ na procesy decyzyjne w Emerging Ventures Limited oraz w Multimedia Polska – również mają możliwość wpływu na wykonywanie powyższych uchwał. Ponadto, Emerging Ventures Limited będzie w stanie, zaś Pan Tomek Ulatowski oraz Pan Ygal Ozechov mogą być w stanie zapobiec zmianie kontroli lub doprowadzić do niej, co zniechęci inwestorów do ogłaszania wezwania na nasze Akcje po cenie wyższej niż cena rynkowa. Interesy Emerging Ventures Limited, Pana Tomka Ulatowskiego oraz Pana Ygala Ozechova mogą być sprzeczne z interesami naszych pozostałych akcjonariuszy, włączając posiadaczy Akcji oferowanych w ramach Oferty Globalnej, oraz mogą oni podjąć decyzje, które w sposób istotny negatywnie wpłyną na inwestycje naszych inwestorów w Akcje.

Notowania Praw do Akcji i Akcji

Wprowadzenie Praw do Akcji do obrotu na GPW wymaga szczegółowych ustaleń pomiędzy nami, KDPW i GPW. Niemożność wprowadzenia PDA do obrotu giełdowego może oznaczać dla inwestorów brak możliwości zbywania przydzielonych papierów wartościowych do dnia pierwszego notowania Nowych Akcji na GPW. Charakter prawny Praw do Akcji rodzi ryzyko, że w sytuacji niedojścia do skutku emisji Nowych Akcji posiadacze PDA otrzymają jedynie zwrot środków w wysokości iloczynu liczby PDA znajdujących się na rachunku inwestora oraz ceny emisyjnej. Dla inwestorów, którzy nabędą Prawa do Akcji na GPW, może oznaczać to poniesienie straty w sytuacji, gdy cena, którą zapłacą oni na rynku za Prawa do Akcji, będzie wyższa od Ceny Sprzedaży.

Naszym zamiarem jest, aby rozpoczęcie notowań Akcji Istniejących i PDA na rynku podstawowym GPW nastąpiło równocześnie. W tym celu zarówno Akcje Istniejące jak i PDA muszą samodzielnie spełniać wymogi dopuszczenia do obrotu na tym rynku, w tym wymogi płynności obrotu. Nie ma pewności, że wszystkie takie wymogi zostaną spełnione.

Wydanie decyzji o zawieszeniu lub o wykluczeniu Akcji z obrotu na rynku regulowanym**Uprawnienia KNF**

W sytuacji, gdy spółki publiczne nie dopełniają określonych obowiązków wymienionych w art. 157 i 158 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi, KNF może nałożyć na podmiot, który nie dopełnił obowiązków, karę pieniężną do wysokości 1 mln złotych albo może wydać decyzję o wykluczeniu akcji z obrotu na rynku regulowanym albo nałożyć obie te kary łącznie. Ponadto, zgodnie z art. 20 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi, w przypadku, gdy obrót określonymi papierami wartościowymi jest dokonywany w okolicznościach wskazujących na możliwość zagrożenia prawidłowego funkcjonowania rynku regulowanego lub bezpieczeństwa obrotu na tym rynku, albo naruszenia interesów inwestorów, GPW na żądanie KNF zawiesza obrót tymi papierami lub instrumentami na okres nie dłuższy niż miesiąc. GPW na żądanie KNF wyklucza z obrotu wskazane przez KNF papiery wartościowe, w przypadku gdy obrót nimi zagraża w sposób istotny prawidłowemu funkcjonowaniu rynku regulowanego lub bezpieczeństwu obrotu na tym rynku albo powoduje naruszenie interesów inwestorów. Nie sposób wykluczyć ryzyka wystąpienia takiej sytuacji w przyszłości w odniesieniu do Akcji.

Zgodnie z art. 16 Ustawy o Ofercie Publicznej w przypadku naruszenia lub uzasadnionego podejrzenia naruszenia przepisów prawa w związku z ofertą publiczną na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przez emitenta, wprowadzającego lub inne podmioty uczestniczące w tej ofercie w imieniu lub na zlecenie emitenta lub wprowadzającego albo uzasadnionego podejrzenia, że takie naruszenie może nastąpić, KNF może:

- nakazać wstrzymanie rozpoczęcia oferty publicznej lub przerwanie jej przebiegu na okres nie dłuższy niż 10 dni roboczych, lub
- zakazać rozpoczęcia oferty publicznej albo dalszego jej prowadzenia, lub
- opublikować, na koszt emitenta lub wprowadzającego, informację o niezgodnym z prawem działaniu w związku z ofertą publiczną.

Zgodnie z art. 17 Ustawy o Ofercie Publicznej w przypadku naruszenia lub uzasadnionego podejrzenia naruszenia przepisów prawa w związku z ubieganiem się o dopuszczenie papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przez emitenta, wprowadzającego lub inne podmioty występujące w imieniu lub na zlecenie emitenta lub wprowadzającego albo uzasadnionego podejrzenia, że takie naruszenie może nastąpić, KNF może:

- nakazać wstrzymanie dopuszczenia papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym na okres nie dłuższy niż 10 dni roboczych;

- zakazać dopuszczenia papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym;
- opublikować, na koszt emitenta lub wprowadzającego, informację o niezgodnym z prawem działaniu w związku z ubieganiem się o dopuszczenie papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym.

Środki, o których mowa w art. 16 i 17 Ustawy o Ofercie Publicznej, KNF może zastosować w przypadku, gdy z treści prospektu emisyjnego, memorandum informacyjnego lub innego dokumentu informacyjnego, składanych do Komisji lub przekazywanych do wiadomości publicznej, wynika, że:

- oferta publiczna papierów wartościowych lub ich dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym w znaczący sposób naruszałaby interesy inwestorów;
- utworzenie emitenta nastąpiło z rażącym naruszeniem prawa, którego skutki pozostają w mocy;
- działalność emitenta była lub jest prowadzona z rażącym naruszeniem przepisów prawa, którego skutki pozostają w mocy, lub
- status prawny papierów wartościowych jest niezgodny z przepisami prawa.

Po ustaniu przyczyn wydania decyzji, KNF może, na wniosek emitenta lub wprowadzającego albo z urzędu, uchylić taką decyzję. Nie możemy zagwarantować, że sytuacje prowadzące do nałożenia takich sankcji nie wystąpią.

Uprawnienia Zarządu GPW

Zgodnie z Regulaminem GPW, zarząd GPW może zawiesić obrót papierami wartościowymi na okres do trzech miesięcy na wniosek emitenta, a także jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu lub jeżeli emitent naruszy przepisy obowiązujące na GPW. Ponadto w sytuacjach określonych w Regulaminie GPW zarząd GPW może wykluczyć papiery wartościowe z obrotu giełdowego.

Zgodnie z § 31 ust. 1 Regulaminu GPW zarząd GPW wyklucza papiery wartościowe z obrotu giełdowego:

- jeżeli ich zbywalność stała się ograniczona;
- na żądanie KNF zgłoszone zgodnie z przepisami Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi;
- w przypadku zniesienia ich dematerializacji;
- w przypadku wykluczenia ich z obrotu na rynku regulowanym przez właściwy organ nadzoru.

Oprócz wyżej wymienionych obligatoryjnych przypadków wykluczenia § 31 ust. 2 Regulaminu GPW przewiduje poniższe sytuacje, w których zarząd GPW może zdecydować o wykluczeniu papierów wartościowych z obrotu giełdowego:

- jeżeli przestały spełniać inne warunki dopuszczenia do obrotu giełdowego niż te będące podstawą do obligatoryjnego wykluczenia papierów wartościowych z obrotu giełdowego;
- jeżeli emitent uporczywie narusza przepisy obowiązujące na GPW;
- na wniosek emitenta;
- wskutek ogłoszenia upadłości emitenta albo w przypadku oddalenia przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania;
- jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu;
- wskutek podjęcia decyzji o połączeniu emitenta z innym podmiotem, jego podziale lub przekształceniu;
- jeżeli w ciągu ostatnich 3 miesięcy nie dokonano żadnych transakcji giełdowych na danym papierze wartościowym;
- wskutek podjęcia przez emitenta działalności zakazanej przez obowiązujące przepisy prawa;
- wskutek otwarcia likwidacji emitenta.

Nie ma pewności, że taka sytuacja nie wystąpi w przyszłości w odniesieniu do naszych Akcji.

BIEGLI REWIDENCI

Badanie skonsolidowanych historycznych informacji finansowych Grupy Kapitałowej Multimedia Polska za lata obrotowe kończące się w dniu 31 grudnia 2005 roku, w dniu 31 grudnia 2004 roku oraz w dniu 31 grudnia 2003 roku, ograniczony przegląd śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Multimedia Polska za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku, a także weryfikację informacji finansowych pro forma Grupy Kapitałowej Multimedia Polska za okres od dnia 1 stycznia 2005 r. do dnia 31 grudnia 2005 roku oraz zagregowanych informacji finansowych Grupy Kapitałowej Multimedia Polska za okres od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 30 czerwca 2005 roku przeprowadziła firma Ernst & Young Audit Sp. z o.o. z siedzibą w przy Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa, Polska, podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych – numer ewidencyjny 130.

W imieniu firmy audytorskiej Ernst & Young Audit Sp. z o.o. odpowiednio badanie oraz przegląd powyższych historycznych informacji finansowych oraz śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego przeprowadził Robert Klimacki, biegły rewident wpisany przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem nr 90055/7482, oraz Andrzej Kowal, biegły rewident wpisany przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem nr 90032/6977.

PREZENTACJA DANYCH ORAZ INFORMACJA NA TEMAT STWIERDZEŃ DOTYCZĄCYCH PRZYSZŁOŚCI

Abonenci i inne dane powiązane

W naszej działalności rozróżniamy jednostki generowania przychodu (tzw. „RGU”) oraz abonentów. Czasami mówiąc o naszych abonentach, używamy również terminu klienci. Jedna usługa świadczona klientowi przez Spółkę odpowiada jednej RGU. W związku z tym oferowanie poszczególnym klientom (zarówno klientom indywidualnym, jak i przedsiębiorcom) kilku usług jednocześnie daje nam kilka RGU. Na przykład abonent, który korzysta z naszej usługi telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i usługi telefonii stacjonarnej będzie dla nas stanowił trzy RGU.

W niniejszym Prospekcie termin „liczba lokali okablowanych” odnosi się do liczby lokali (takich jak domy jednorodzinne czy mieszkania w budynkach mieszkalnych), które zgodnie z naszymi szacunkami mogą zostać przyłączone do naszych dostępowych sieci telewizji kablowej bez konieczności ich rozbudowywania. Dane te pochodzą przede wszystkim z naszych systemów zarządzania siecią i inwentaryzacyjnych baz danych. Dane, które oparte są na szacunkach zostały wskazane w niniejszym Prospekcie, z wyjątkiem danych dotyczących liczby lokali okablowanych.

W przypadku usługi analogowej telewizji kablowej termin „liczba lokali okablowanych” jest terminem tożsamym z terminem „liczba lokali w zasięgu naszej sieci”. W przypadku telewizji cyfrowej udostępnianej przy użyciu sieci PSTN (IPTV) termin „liczba lokali w zasięgu naszej sieci” odnosi się do liczby potencjalnych abonentów, których lokale znajdują się w zasięgu naszych dostępowych sieci PSTN i którym możemy świadczyć usługę IPTV. Należy jednak dodać, iż przy obliczaniu tej liczby bierzemy pod uwagę tylko tych potencjalnych abonentów, których lokale znajdują się w zasięgu dostępowych sieci PSTN zmodernizowanych w celu świadczenia takiej usługi.

W przypadku usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu termin „liczba lokali w zasięgu naszej sieci” odnosi się do liczby naszych potencjalnych abonentów, których lokale znajdują się w zasięgu bądź dostępowych sieci telewizji kablowej, bądź dostępowych sieci PSTN i którym możemy świadczyć taką usługę. Należy jednak dodać, iż przy obliczaniu tej liczby nie bierzemy pod uwagę potencjalnych abonentów, którzy mogliby skorzystać z usług radiowego dostępu do Internetu, a także potencjalnych abonentów, których lokale znajdują się w zasięgu naszych sieci, które nie zostały zmodernizowane w stopniu umożliwiającym świadczenie usług szerokopasmowego dostępu do Internetu.

W przypadku usług telefonicznych termin „liczba lokali w zasięgu naszej sieci” stanowi sumę (i) liczby potencjalnych abonentów, których lokale znajdują się w zasięgu naszych dostępowych sieci telewizji kablowej, którym możemy oferować usługi telefoniczne z wykorzystaniem technologii VoIP, a także (ii) mniejszej z następujących liczb: liczby zainstalowanych linii telefonicznych i pojemności central znajdujących się w ramach każdej z naszych lokalnych pętli abonenckich w ramach sieci PSTN. Należy jednak dodać, iż przy obliczaniu tej liczby nie bierzemy pod uwagę potencjalnych abonentów, których lokale znajdują się w zasięgu naszych sieci, które nie zostały zmodernizowane w stopniu umożliwiającym świadczenie usług telefonicznych z wykorzystaniem technologii VoIP.

Zawarte w niniejszym Prospekcie dane dotyczące abonentów, jednostek generowania przychodu (RGU), liczby lokali okablowanych oraz liczby lokali w zasięgu naszych sieci nie stanowią części sprawozdań finansowych i nie zostały zbadane ani w żaden inny sposób zweryfikowane przez naszych niezależnych biegłych rewidentów, innych audytorów zewnętrznych, konsultantów lub ekspertów.

Wszystkie średnie liczby jednostek generowania przychodu (RGU) prezentowane w niniejszym Prospekcie zostały obliczone na podstawie odpowiednich średnich miesięcznych liczb RGU.

Dane branżowe

Niektóre dane ekonomiczne i branżowe wykorzystane w niniejszym Prospekcie pochodzą z publikacji organów administracji rządowej, od organów regulacyjnych lub innych, takich jak Komisja Europejska, Międzynarodowa Unia Telekomunikacyjna, Główny Urząd Statystyczny, Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji, UKE, jak również ze źródeł branżowych, takich jak Informa Telecoms & Media, Screendigest, AGB Nielsen Media Research oraz Analysys Research Limited. Te dane zewnętrzne zostały wyselekcjonowane z powszechnie dostępnych źródeł i nie posiadamy wiedzy, m.in. na bazie stwierdzeń publikowanych przez te źródła, o ewentualnych omyłkach powodujących, że informacje pochodzące z tych źródeł i cytowane w niniejszym Prospekcie mogłyby w istotnym stopniu wprowadzać w błąd. Publikacje branżowe generalnie stwierdzają, że zawarte w nich informacje uzyskano ze źródeł uznawanych za wiarygodne, ale nie gwarantują dokładności i kompletności informacji. W czasie sporządzania niniejszego Prospektu nie przeprowadzono niezależnej weryfikacji takich informacji zewnętrznych ani nie sprawdzono zasadności metodologii lub podstaw wykorzystanych przez strony trzecie przy opracowaniu danych, szacunków i prognoz. Nie możemy w związku z tym zapewnić prawdziwości takich informacji ani – w odniesieniu do prognoz – zapewnić, że zostały one oparte na prawidłowych informacjach i założeniach lub że są dokładne.

Dane dotyczące pozycji konkurencyjnej

Niniejszym oświadczamy, że wskazana przez nas nasza pozycja konkurencyjna, pozycja konkurencyjna naszej Grupy oraz poszczególnych spółek naszej Grupy oszacowana została przez nas wedle najlepszej naszej wiedzy. Przy szacunkach braliśmy pod uwagę publicznie dostępne informacje oraz wewnętrzne analizy. W przypadkach, gdzie było to możliwe, opieraliśmy się na danych podmiotów zajmujących się badaniem rynku mediów i telekomunikacji. Jednakże z uwagi na specyfikę prowadzonej działalności oraz operowanie w wybranych segmentach rynku

nie byliśmy w stanie, szacując naszą pozycję konkurencyjną w tych segmentach, we wszystkich przypadkach oprzeć się na analizach firm badających rynek mediów i telekomunikacji. Zwracamy więc uwagę, że analiza naszej pozycji konkurencyjnej może, w zależności od zastosowanego podejścia przy szacowaniu rynku, użytych instrumentów pomiarowych oraz przyjętych definicji obszaru działalności być różna.

Pozostałe dane

Pewne liczby przedstawione w niniejszym Prospekcie zostały skorygowane przez ich zaokrąglenie. W związku z tym liczby odnoszące się do tych samych informacji przedstawione w różnych tabelach mogą być w niewielkim stopniu rozbieżne. Ponadto kwoty przedstawione w tabelach jako sumy niekoniecznie stanowią sumę arytmetyczną poprzedzających je liczb.

Informacja na temat stwierdzeń dotyczących przyszłości

Niniejszy Prospekt zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, które mogą być identyfikowane poprzez wykorzystanie wyrażen dotyczących przyszłości, w szczególności takich jak: „uważa”, „szacuje”, „przewiduje”, „stawia sobie za cel”, „oczekuje”, „zamierza”, „może”, ich zaprzeczeń, odmian lub zbliżonych terminów. Powyższe stwierdzenia nie odnoszą się do faktów historycznych. Zostały one przedstawione w różnych miejscach niniejszego Prospektu i zawierają oświadczenia na temat naszych zamiarów, opinii lub aktualnych oczekiwań dotyczących między innymi naszych wyników operacyjnych, sytuacji finansowej, płynności, perspektyw, rozwoju, strategii, a także rynków, na których prowadzimy działalność.

Z natury stwierdzenia dotyczące przyszłości wiążą się z ryzykiem oraz niepewnością, ponieważ dotyczą zdarzeń i są zależne od okoliczności, które mogą nastąpić w przyszłości lub nie. Należy zauważyć, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji wyników osiągniętych w przyszłości oraz że nasze faktyczne wyniki operacyjne, sytuacja finansowa i płynność, a także rozwój rynków, na których prowadzimy działalność, mogą się znacząco różnić od naszych stwierdzeń w tym zakresie zawartych w niniejszym Prospekcie. Ponadto, nawet jeżeli nasze wyniki operacyjne, sytuacja finansowa i płynność, a także rozwój rynków, na których prowadzimy działalność, będą zgodne z oświadczeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w niniejszym Prospekcie, mogą nie świadczyć o wynikach lub rozwoju w dalszych okresach. Do ważnych czynników, które mogą wpłynąć na wystąpienie powyższych różnic, można w szczególności zaliczyć:

- zmiany warunków politycznych, społecznych, prawnych lub gospodarczych w Rzeczypospolitej Polskiej;
- naszą zdolność do uzyskania zezwoleń regulacyjnych niezbędnych do prowadzenia naszej działalności;
- naszą zdolność do obsługi naszego istniejącego zadłużenia;
- naszą zdolność do finansowania przyszłej działalności i potrzeb kapitałowych z kredytów lub z innych źródeł;
- nasze oczekiwania co do wzrostu zainteresowania naszymi usługami wśród naszych klientów;
- konkurencję ze strony innych operatorów na rynkach, na których prowadzimy naszą działalność, oraz naszą zdolność do utrzymania lub zwiększenia cen za oferowane przez nas usługi oraz do utrzymania lub zwiększenia udziału w rynku, a w szczególności podejmowanie stosownych działań w odpowiedzi na wprowadzanie nowych usług przez naszych konkurentów oferujących pakiet usług telewizji, szerokopasmowego dostępu do Internetu i usług telefonii;
- wzrost liczby klientów korzystających z usług telefonii komórkowej w miejsce usług telefonii stacjonarnej;
- niekorzystne warunki cenowe dla naszych usług, które oferujemy obecnie i które zamierzamy oferować w przyszłości;
- wzrost kosztów pozyskiwania abonentów;
- naszą zdolność do utrzymania naszej dobrej reputacji;
- naszą zdolność do skutecznego wprowadzania nowych technologii lub usług, takich jak telewizja cyfrowa świadczona poprzez sieć telewizji kablowej oraz naszą zdolność do reagowania na rozwój technologiczny;
- naszą zdolność skutecznej sprzedaży aktualnym i nowym klientom usług, które oferujemy obecnie lub które planujemy oferować w przyszłości;
- opóźnienia we wprowadzaniu nowych usług;
- naszą zdolność do nabywania sprzętu po korzystnych cenach, w szczególności sprzętu koniecznego do obsługi naszej sieci i świadczenia naszych usług;
- naszą umiejętność do utrzymywania oraz modernizacji sieci własnej oraz dzierżawionej;
- zdarzenia powodujące uszkodzenia sieci własnej lub dzierżawionej oraz reagowanie na takie zdarzenia;
- naszą zdolność do nabywania programów telewizyjnych na korzystnych warunkach;
- naszą zdolność do nabywania lub przejmowania, a następnie integrowania w nasze struktury innych operatorów;
- inflację, stopy procentowe i kursy walut;

- ryzyka związane z wahaniami kursów walut oraz zmianą stóp procentowych wynikające między innymi z faktu, iż znaczna część naszych kosztów inwestycyjnych wyrażana jest w USD oraz w EUR;
- konflikt interesów z naszymi akcjonariuszami lub utrata kluczowych osób wchodzących w skład wyższego kierownictwa;
- zdarzenia regulacyjne, prawne, podatkowe lub orzeczenia prawne negatywnie wpływające na naszą działalność;
- umiejętność w identyfikowaniu innych ryzyk związanych z naszą działalnością, a także w zarządzaniu ryzykami związanymi z wyżej wymienionymi czynnikami,

a także inne czynniki opisane w rozdziale „Czynniki Ryzyka”, które należy rozpatrywać łącznie z innymi zastrzeżeniami zawartymi w niniejszym Prospekcie.

Wszystkie oświadczenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszym dokumencie odzwierciedlają nasze obecne opinie dotyczące przyszłych zdarzeń i podlegają powyższym, a także innym rodzajom ryzyka, niepewności i założeniom dotyczącym naszej działalności, warunkom finansowym, wynikom działalności, strategii rozwoju i płynności.

Każde stwierdzenie dotyczące przyszłości składane jest wyłącznie na dzień niniejszego Prospektu. Nie podejmujemy żadnych zobowiązań do publicznego ogłaszania aktualizacji lub zmiany jakichkolwiek oświadczeń dotyczących przyszłości w wyniku pozyskania nowych informacji, przyszłych zdarzeń lub innych okoliczności, chyba że tego rodzaju zobowiązanie wynika z obowiązujących przepisów prawa. Wszystkie przypisywane nam lub osobom działającym w naszym imieniu oświadczenia złożone na piśmie lub ustnie co do zdarzeń w przyszłości są składane z zastrzeżeniem powyższych informacji. Przed podjęciem decyzji inwestycyjnej przyszli inwestorzy powinni w szczególności rozważyć czynniki zaprezentowane w niniejszym Prospekcie, które mogłyby spowodować zmianę faktycznych wyników.

POLITYKA W ZAKRESIE DYWIDENDY

Dywidendy wypłacone za lata 2003–2005

Za rok obrotowy 2003 oraz 2005 nie wypłaciliśmy dywidendy.

Odnośnie roku obrotowego 2004 na mocy uchwał zwyczajnego zgromadzenia wspólników Multimedia Polska Sp. z o.o. z dnia 30 czerwca 2005 roku oraz Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 9 listopada 2005 roku z zysku netto wypracowanego przez nas w roku obrotowym 2004 (w łącznej kwocie 29.844.034,82 PLN) na wypłatę dywidendy na rzecz naszych akcjonariuszy przeznaczona została kwota 27.456.512,03 PLN. Kwota dywidendy na jeden udział wyniosła 191,10 PLN (kapitał zakładowy Multimedia Polska Sp. z o.o. dzielił się wówczas na 143.673 udziały o wartości nominalnej 500 PLN każdy). Przy obecnej liczbie akcji kwota dywidendy na jedną akcję wypłacona za rok obrotowy 2004 wynosiłaby 0,20 PLN.

Zasady polityki w zakresie wypłaty dywidendy w przyszłości

Możliwość wypłaty przez nas dywidendy w przyszłości będzie uzależniona od naszej kondycji finansowej, wyników naszej działalności operacyjnej, płynności finansowej oraz innych czynników, które nasz Zarząd może uznać za istotne, w tym, ale nie wyłącznie, potrzeb inwestycyjnych i rynkowych warunków prowadzenia naszej działalności. Wszelkie propozycje Zarządu w tym zakresie będą podlegały zatwierdzeniu przez Walne Zgromadzenie.

Należy mieć również na uwadze, że umowa kredytowa dotycząca udzielenia kredytu na 550.000.000 PLN (patrz: „Umowy finansowe i inne istotne umowy”) zawiera postanowienia, które w przypadku niespełnienia określonych w umowie warunków ograniczają lub wyłączają możliwość wypłaty przez nas dywidendy.

Odnośnie informacji dotyczących warunków wypłaty dywidendy i określenia osób, którym przysługuje prawo do dywidendy patrz: „Akcje i kapitał zakładowy – Prawa i obowiązki związane z akcjami – Prawo do dywidendy”.

WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW Z EMISJI

Z tytułu emisji nowych Akcji w ramach Oferty Globalnej uzyskamy środki, które zostaną pomniejszone o określone koszty i wydatki związane z oferowaniem Akcji w ramach Oferty Globalnej, w tym koszty związane z zawarciem umów subemisyjnych. Spodziewamy się, że uzyskane przez nas środki netto z tytułu emisji Akcji w ramach Oferty Globalnej wyniosą około 300 milionów PLN, a wpływy brutto równe będą kwocie netto powiększonej o koszty związane z oferowaniem Akcji w ramach Oferty Globalnej w kwocie 17 milionów PLN.

Środki netto pozyskane przez nas z tytułu emisji Akcji w ramach Oferty Globalnej zamierzamy przeznaczyć:

- w pierwszej kolejności na spłatę naszego zadłużenia w wysokości 100 milionów PLN z tytułu wykorzystania transzy C kredytu na podstawie umowy kredytowej dotyczącej udzielenia kredytu na 550.000.000 PLN (patrz: „Umowy finansowe i inne istotne umowy”), a ponadto
- na zmodernizowanie naszych sieci w celu wprowadzenia usługi telewizji cyfrowej świadczonej poprzez sieci telewizji kablowej oraz wyposażenie naszych klientów w cyfrowe dekodery konieczne do odbioru telewizji cyfrowej w łącznej kwocie od 60 milionów PLN do 70 milionów PLN; oraz
- na nabycia i przejęcia innych operatorów lub nabycia aktywów innych operatorów, a także inne cele przewidziane w naszej strategii – w kwocie pozostałej z wpływów z emisji.

Oprócz środków netto pozyskanych przez nas z tytułu emisji Akcji w ramach Oferty Globalnej, w dniu zakończenia lub niezwłocznie po zakończeniu Oferty Globalnej otrzymamy również od TRI MEDIA HOLDINGS środki pieniężne w wysokości około 96 milionów PLN z tytułu przedpłaty zadłużenia należnego nam od TRI MEDIA HOLDINGS (patrz: „Transakcje z podmiotami powiązanymi – Obligacja wyemitowana przez TRI MEDIA HOLDINGS. Środki pieniężne uzyskane przez TRI MEDIA HOLDINGS z tytułu sprzedaży Akcji w ramach Oferty Globalnej będą najpierw przekazane na rachunek zastrzeżony. Z chwilą otrzymania potwierdzenia uzyskania przez ABN AMRO Ventures środków pieniężnych z tytułu sprzedaży Akcji ABN AMRO Ventures powyższe środki pieniężne zostaną przekazane z rachunku zastrzeżonego bezpośrednio na nasz rachunek jako przedpłata zadłużenia należnego nam od TRI MEDIA HOLDINGS.

Poza środkami, o których mowa powyżej, nie uzyskamy żadnych środków ze sprzedaży przez Wprowadzających Akcji Istniejących w Ofercie Globalnej.

INFORMACJA O KURSACH WYMIANY WALUT

Wahania kursu wymiany złotego na inne waluty mogą mieć wpływ na naszą działalność. W szczególności istotne dla nas są kursy EUR i USD. W przeszłości znaczna część kosztów naszej działalności (większość kosztów sprzętu sieciowego, oprogramowania oraz licencji na programy telewizji kablowej) była denominowana odpowiednio w EUR i USD, podczas gdy całość naszych przychodów była denominowana w złotych.

Poniższa tabela pokazuje dla wskazanych okresów, kursy wymiany na koniec danego okresu: średni, najwyższy i najniższy („Kursy wymiany EUR”) podawane przez Narodowy Bank Polski, wskazane w formie złoty za 1,00 €. Poniższe kursy mogą różnić się od aktualnych kursów zastosowanych przy przygotowywaniu skonsolidowanych informacji finansowych i innych informacji finansowych pojawiających się w niniejszym Prospekcie. Zamieszczenie tych kursów nie oznacza, że kwoty w złotych obecnie stanowią takie kwoty w EUR, oraz że takie kwoty mogły być wymienione na EUR po którymkolwiek z poniższych kursów. Zgodnie z tabelą kursów średnich opublikowaną przez Narodowy Bank Polski w dniu 16 października 2006 roku średni kurs wymiany złotego do EUR wynosił 3,88 PLN za 1 €.

PLN za 1,00 €				
	Najwyższy	Najniższy	Średni w okresie ⁽¹⁾	Na koniec okresu
Rok zakończony 31 grudnia				
2001	3,96	3,36	3,67	3,52
2002	4,21	3,50	3,86	4,02
2003	4,72	3,98	4,39	4,72
2004	4,91	4,05	4,53	4,08
2005	4,28	3,82	4,02	3,86
Sześć miesięcy zakończone 30 czerwca				
2005	4,28	3,88	4,08	4,04
2006	4,11	3,76	3,89	4,04

Źródło: Narodowy Bank Polski

(1) Średni kurs wymiany EUR w ostatnim dniu roboczym każdego miesiąca w danym okresie.

Następująca tabela pokazuje dla wskazanych miesięcy najniższy i najwyższy kurs wymiany EUR, wskazany w stosunku złoty do EUR.

PLN za 1,00 €		
	Najwyższy	Najniższy
styczeń 2006	3,86	3,78
luty 2006	3,83	3,76
marzec 2006	3,96	3,77
kwiecień 2006	3,99	3,86
maj 2006	3,96	3,82
czerwiec 2006	4,11	3,92
lipiec 2006	4,06	3,91
sierpień 2006	3,95	3,86

Źródło: Narodowy Bank Polski

Poniższa tabela pokazuje dla wskazanych okresów, kursy wymiany na koniec danego okresu: średni, najwyższy i najniższy („Kursy wymiany USD”) podawane przez Narodowy Bank Polski wskazane w formie złoty za 1,00 USD. Poniższe kursy mogą różnić się od aktualnych kursów zastosowanych przy przygotowywaniu skonsolidowanych informacji finansowych i innych informacji finansowych pojawiających się w niniejszym Prospekcie. Zamieszczenie tych kursów nie oznacza, że kwoty w złotych obecnie stanowią takie kwoty w USD, oraz że takie kwoty mogły być wymienione na USD po którymkolwiek z poniższych kursów. Zgodnie z tabelą kursów średnich opublikowaną przez Narodowy Bank Polski w dniu 16 października 2006 roku średni kurs wymiany złotego do USD wynosił 3,09 PLN za 1 USD.

PLN za 1,00 USD				
	Najwyższy	Najniższy	Średni w okresie ⁽¹⁾	Na koniec okresu
Rok zakończony 31 grudnia				
2001	4,50	3,94	4,09	3,99
2002	4,26	3,84	4,08	3,84
2003	4,09	3,67	3,89	3,74
2004	4,06	2,97	3,65	2,99
2005	3,45	2,91	3,23	3,26

	PLN za 1,00 USD			
	Najwyższy	Najniższy	Średni w okresie ⁽¹⁾	Na koniec okresu
Sześć miesięcy zakończone 30 czerwca				
2005	3,38	2,91	3,17	3,35
2006	3,30	2,99	3,16	3,18

Źródło: Narodowy Bank Polski

(1) Średni kurs wymiany USD w ostatnim dniu roboczym każdego miesiąca w danym okresie.

Następująca tabela pokazuje dla wskazanych miesięcy najniższy i najwyższy kurs wymiany USD, wskazany w stosunku złoty do USD.

	PLN za 1,00 USD	
	Najwyższy	Najniższy
styczeń 2006	3,26	3,10
luty 2006	3,20	3,14
marzec 2006	3,30	3,15
kwiecień 2006	3,27	3,08
maj 2006	3,10	2,99
czerwiec 2006	3,27	3,05
lipiec 2006	3,22	3,07
sierpień 2006	3,08	3,00

Źródło: Narodowy Bank Polski

KAPITALIZACJA

Kapitalizacja i zadłużenie

Poniższa tabela przedstawia według stanu na dzień 31 sierpnia 2006 roku naszą skonsolidowaną kapitalizację oraz środki pieniężne i ich ekwiwalenty.

Informacje zamieszczone poniżej powinny być odczytywane i interpretowane razem z zamieszczonymi w niniejszym Prospekcie skonsolidowanymi historycznymi informacjami finansowymi, z informacjami zawartymi w części „Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej” oraz innymi informacjami finansowymi zawartymi w Prospekcie.

Na dzień 31 sierpnia 2006 r.

Kapitalizacja i zadłużenie	(tys. zł)
Zadłużenie krótkoterminowe	9 609,1
- zabezpieczone	6 343,6
- gwarantowane	
- niezabezpieczone/niegwarantowane	3 265,5
Zadłużenie długoterminowe (z wyłączeniem bieżącej części zadłużenia długoterminowego)	495 580,5
- zabezpieczone	491 750,1
- gwarantowane	
- niezabezpieczone/niegwarantowane	3 830,4
Kapitał własny	255 082,3
Kapitał podstawowy	136 912,3
Kapitał zapasowy ze sprzedaży Akcji powyżej ich wartości nominalnej	37 499,1
Kapitał zapasowy	21 378,6
Kapitał z aktualizacji wyceny	2,6
Zakumulowany zysk/(strata) z lat ubiegłych	7 788,2
Zysk/(strata) netto	51 501,5
Łączna kapitalizacja i zadłużenie	760 271,9
Środki pieniężne	13 961,2
Ekwiwalenty środków pieniężnych	
Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu	
A) Płynność finansowa (suma powyższych pozycji)	13 961,2
B) Bieżące należności finansowe	98 679,0
Krótkoterminowe zadłużenie w bankach	4 879,0
Bieżąca część zadłużenia długoterminowego	
Inne krótkoterminowe zadłużenia finansowe	4 730,0
C) Krótkoterminowe zadłużenie finansowe	9 609,1
Krótkoterminowe zadłużenie finansowe netto (C-B-A)	(103 031,1)
Długoterminowe kredyty i pożyczki bankowe:	
Kredyt konsorcjalny	488 772,1
Kredyt w rachunku bieżącym	
Wyemitowane obligacje	
Inne długoterminowe zadłużenie i inne kredyty i pożyczki	6 289,0
Długoterminowe zadłużenie finansowe netto	495 061,1
Zadłużenie finansowe netto	392 030,0

ROZWODNIENIE

Wartość księgowa netto przypadająca na 1 Akcję na dzień 31 grudnia 2005 r. wynosiła 1,49 PLN. Informacja o wartości księgowej netto przypadającej na 1 Akcję na dzień 31 grudnia 2005 roku z uwzględnieniem uzyskania maksymalnych środków netto z tytułu emisji Akcji w ramach Oferty Globalnej zostanie przekazana do publicznej wiadomości wraz z informacją na temat Ceny Sprzedaży w trybie art. 54 ust. 3 Ustawy o Ofercie Publicznej.

WYBRANE HISTORYCZNE DANE FINANSOWE

Poniżej przedstawione zostały wybrane historyczne dane finansowe Grupy Kapitałowej Multimedia Polska za lata kończące się w dniu 31 grudnia 2005 roku, 31 grudnia 2004 roku oraz w dniu 31 grudnia 2003 roku, a także za okres sześciu miesięcy kończący się w dniu 30 czerwca 2006 roku. Dane te zostały przedstawione w oparciu o zawarte w niniejszym Prospekcie zbadane, skonsolidowane historyczne informacje finansowe za lata kończące się w dniu 31 grudnia 2005 roku, 31 grudnia 2004 roku oraz w dniu 31 grudnia 2003 roku oraz niezbadane śródroczne, skonsolidowane sprawozdania finansowe za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku, sporządzone odpowiednio zgodnie z regulacjami Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) zatwierdzonymi przez Unię Europejską lub Międzynarodowym Standardem Rachunkowości MSR 34 (patrz: „Historyczne Informacje Finansowe”).

Niniejsza część Prospektu powinna być analizowana i interpretowana wraz z informacjami zawartymi w naszych skonsolidowanych historycznych informacjach finansowych i odpowiednich notach do nich, z informacjami zawartymi w rozdziale „Przegląd Sytuacji Operacyjnej i Finansowej”, a także innymi informacjami finansowymi zawartymi w Prospekcie.

Rachunek zysków i strat (w tys. zł)

	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2006
Przychody ze sprzedaży abonenckiej i międzyoperatorskiej	139 832	190 461	226 464	108 986	183 598
Pozostałe przychody ze sprzedaży	3 074	2 828	18 518	7 750	3 114
Przychody ze sprzedaży	142 905	193 290	244 982	116 736	186 712
Amortyzacja	39 718	43 212	50 112	24 053	46 015
Zużycie materiałów	4 644	5 587	7 220	3 212	4 298
Usługi obce	39 470	67 727	93 653	42 820	62 816
Podatki i opłaty	11 728	11 726	9 274	5 405	8 273
Wynagrodzenia	17 728	20 172	31 407	13 195	18 335
Pozostałe świadczenia pracownicze	1 885	2 352	4 844	2 281	2 450
Inne ⁽¹⁾	1 543	2 332	2 810	1 292	1 534
Koszty działalności podstawowej	116 716	153 108	199 320	92 257	143 721
Zysk ze sprzedaży	26 189	40 181	45 661	24 479	42 990
Pozostałe przychody operacyjne	2 277	1 094	1 699	192	1 412
Pozostałe koszty operacyjne	2 427	2 885	3 663	1 165	4 418
Zysk operacyjny	26 040	38 391	43 698	23 506	39 984
Przychody finansowe	178	13 171	1 567	88	2 948
Koszty finansowe	13 228	10 703	20 023	9 597	12 906
Udział w zysku jednostki stowarzyszonej	(19)	0	0	0	0
Zysk brutto	12 970	40 859	25 242	13 997	30 026
Podatek dochodowy	3 695	8 382	2 944	2 703	4 416
Zysk netto za rok obrotowy	9 275	32 476	22 298	11 294	25 610
Przypisany					
Akcjonariuszom jednostki dominującej	9 677	32 464	22 300	11 294	25 610
Akcjonariuszom mniejszościowym	(402)	12	(2)	0	0
Zysk za rok obrotowy na jedną akcję (w zł)	0,17	0,45	0,30	0,16	0,19
EBITDA ⁽²⁾	65 758	81 603	93 810	47 558	85 999
EBITDA skorygowana ⁽³⁾	65 308	83 439	94 297	47 984	89 200

(1) Pozycja „Inne” składa się z pozostałych kosztów oraz wartości sprzedanych materiałów i towarów.

(2) Podstawową miarą zysku w branży telekomunikacyjnej jest tzw. EBITDA (zysk przed amortyzacją, odsetkami i opodatkowaniem). Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Spółkę w warunkach powtarzalnych. Spółka definiuje EBITDA jako zysk operacyjny

skorygowany o amortyzację. EBITDA nie jest miarą zysku (straty) z działalności operacyjnej, wyników operacyjnych ani płynności według MSSF. EBITDA jest miarą stosowaną przez Spółkę w zarządzaniu jej działalnością. Wielkość ta jest powszechnie stosowana przez inwestorów w celu spójnego porównania wyników bez uwzględniania amortyzacji, która może różnić się znacznie, zależnie od stosowanych metod rachunkowości (szczególnie jeżeli nastąpiły jakieś przejęcia), czy też innych czynników nieoperacyjnych. W związku z tym EBITDA został zaprezentowany w niniejszym Prospekcie, aby umożliwić pełniejszą analizę wyników działalności Spółki w porównaniu z innymi podmiotami. Nie należy jednak rozpatrywać EBITDA niezależnie od zysku (straty) z działalności operacyjnej (lub zamiast niego) ustalonego zgodnie z MSSF lub US GAAP bądź jako wskaźnika wyników operacyjnych lub przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej zgodnie z MSSF. Nie należy stosować tego nieobjętego żadnym systemem rachunkowości miernika w zastępstwie analizy rachunku zysków i strat lub sprawozdań z przepływu środków pieniężnych. EBITDA prezentowany przez Spółkę może być nieporównywalny z EBITDA prezentowanym przez inne spółki, ponieważ EBITDA nie posiada jednolitej definicji. Z tego względu EBITDA prezentowany przez Spółkę może nie być porównywalny z tak samo nazwanym i obliczonym wskaźnikiem w innych spółkach.

- (3) Skorygowany EBITDA obejmuje EBITDA opisany powyżej, skorygowany o wynik ze sprzedaży środków trwałych, odpis z tytułu trwałej utraty wartości, aktualizacji wyceny i likwidacji środków trwałych, nadwyżki wartości godziwej nabytych aktywów netto ponad cenę nabycia (za rok zakończony w dniu 31 grudnia 2005 roku) oraz wartość firmy z konsolidacji (za lata zakończone w dniu 31 grudnia 2003 oraz 2004 roku). Patrz: „Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej”.

Bilans (w tys. zł)

	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca
	2003	2004	2005	2006
AKTYWA				
Aktywa trwałe	276 016	313 246	632 009	638 588
Rzeczowe aktywa trwałe	256 308	292 190	602 252	609 677
Wartość firmy	4 315	4 809	4 796	4 796
Wartości niematerialne	12 423	13 117	18 030	16 514
Aktywa finansowe	10	10	11	154
Rozliczenia międzyokresowe	493	556	604	782
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	2 468	2 564	6 316	6 664
Aktywa obrotowe	21 008	18 310	47 220	53 181
Zapasy	524	658	578	857
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	16 893	15 969	32 796	34 594
Rozliczenia międzyokresowe	858	877	1 417	3 254
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2 732	806	12 429	14 476
SUMA AKTYWÓW	297 023	331 556	679 229	691 769
PASYWA				
Kapitał własny				
(przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej)	92 515	124 979	203 581	229 190
Kapitał własny	71 837	71 837	136 912	136 912
w tym: niezarejestrowany na dzień bilansowy	16 410	0	32 870	
Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	18 816	18 816	37 499	37 499
Pozostałe kapitały rezerwowe	48 258	48 554	3 461	21 381
Zyski zatrzymane / Niepokryte straty	(46 396)	(14 228)	25 709	33 398
Kapitały akcjonariuszy mniejszościowych	877	21	0	0
Kapitał własny ogółem	93 392	124 999	203 581	229 190
Zobowiązania długoterminowe	164 605	142 800	403 125	405 474
Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki, leasingi finansowe	160 916	135 424	389 620	392 596
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	0	0	3 311	3 311
Rezerwy	102	102	249	133
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	3 587	7 274	9 944	9 434
Zobowiązania krótkoterminowe	39 027	63 756	72 524	57 105
Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki, inne	17 428	27 766	11 367	8 600
Kontrakty terminowe SWAP	0	0	2 275	0
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	18 976	31 612	47 746	37 181

	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca
	2003	2004	2005	2006
Podatek dochodowy	11	1	255	1 004
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	856	2 398	3 979	3 852
Przychody przyszłych okresów	1 757	1 979	6 901	6 468
Zobowiązania razem	203 631	206 557	475 648	462 579
SUMA PASYWÓW	297 023	331 556	679 229	691 769

Sprawozdanie z przepływu środków pieniężnych (w tys. zł)

	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2006
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej					
Zysk brutto	12 970	40 859	25 242	13 997	30 026
Korekty o pozycje:	54 788	49 102	64 972	31 966	44 165
Udział w wyniku jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	19	0	0	0	0
Amortyzacja	39 718	43 212	50 112	24 053	46 015
Odsetki i dywidendy netto	10 464	10 148	10 886	5 076	10 743
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	2 254	(12 273)	4 324	3 998	2
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	(204)	(45)	573	380	527
Zmiana stanu należności	(1 475)	(4)	(3 924)	65	(279)
Zmiana stanu zapasów	(170)	(134)	80	2 341	(2 001)
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	4 125	2 088	2 653	(1 219)	(3 663)
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	1 482	9 132	2 676	357	(4 142)
Zmiana stanu rezerw	100	0	147	0	(116)
Podatek dochodowy zapłacony	(3 010)	(4 790)	(4 471)	(3 430)	(5 273)
Inne korekty, w tym:	1 484	1 767	1 916	346	2 353
– likwidacja środków trwałych	1 280	1 111	1 091	158	169
– aktualizacja wartości aktywów rzeczowych (odpis lub odwrócenie odpisu)	83	400	(632)	0	2 485
– przychody z tytułu wyceny magazynów inwestycyjnych	0	(486)	0	0	0
– prowizje finansowe	0	0	1 634	81	2 025
– wartość firmy / ujemna wartość firmy	55	860	(633)	0	0
– wycena kontraktów terminowych				0	(2 424)
– pozostałe	66	(117)	457	108	98
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	67 757	89 961	90 214	45 964	74 191
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej					
Sprzedaż rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	1 619	988	173	198	1 055
Nabycie wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(105 051)	(77 342)	(77 732)	(29 544)	(63 872)
Nabycie jednostki zależnej po potrąceniu przejętych środków pieniężnych	(43 793)	(2 376)	(107 638)	0	0
Odsetki otrzymane	0	0	30	8	1
Splata udzielonych pożyczek	0	0	83	2	44
Udzielenie pożyczek	0	(101)	0	0	0
Pozostałe	(7 198)	9	0	0	0
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej	(154 424)	(78 823)	(185 084)	(29 336)	(62 772)

	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2006
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej					
Wpływy z tytułu emisji akcji	0	0	0	0	0
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	0	0	0	0	0
Wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek / kredytów	97 511	922	394 979	0	0
Splata pożyczek / kredytów	0	(7 750)	(234 721)	0	0
Dywidendy wypłacone akcjonariuszom jednostki dominującej	0	0	(27 457)	0	0
Dywidendy zapłacone akcjonariuszom mniejszościowym	0	0	0	0	0
Odsetki i prowizje zapłacone	(9 290)	(10 255)	(20 988)	(4 569)	(10 676)
Środki pieniężne z działalności finansowej	88 221	(17 083)	111 813	(4 569)	(10 676)
 Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów	 1 555	 (5 945)	 16 944	 12 059	 742
Środki pieniężne na początek okresu	(2 315)	(760)	(6 705)	(6 705)	10 239
Środki pieniężne na koniec okresu	(760)	(6 705)	10 239	5 354	10 981

PRZEGŁĄD SYTUACJI OPERACYJNEJ I FINANSOWEJ

Poniższe omówienie i analizę naszej sytuacji operacyjnej i finansowej przygotowano w oparciu o: (i) zbądane historyczne skonsolidowane informacje finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2003, 2004 oraz 2005 r. oraz niebadane śródroczne, skrócone, skonsolidowane sprawozdania finansowe spółki Multimedia za pierwsze półrocze 2006 roku, każdorazowo sporządzane zgodnie z regulacjami Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) zatwierdzonymi przez Unię Europejską oraz (ii) niebadane zagregowane informacje finansowe spółki Multimedia za pierwsze półrocze 2005 r. oraz niebadane informacje finansowe pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. Niniejszy rozdział należy czytać w połączeniu ze Sprawozdaniami Finansowymi Spółki, dodatkowymi informacjami i objaśnieniami do Sprawozdań Finansowych, jak również z innymi informacjami finansowymi przedstawionymi w innych częściach Prospektu. Omówienie podstawowych zasad rachunkowości zastosowanych przy sporządzaniu sprawozdań finansowych zostało przedstawione w części „Podstawowe zasady rachunkowości”.

Poniższe omówienie zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości. Faktyczne wyniki osiągnięte przez Spółkę mogą różnić się w istotny sposób od wyników omawianych poniżej. Wybrane czynniki ryzyka mogące powodować wystąpienie istotnych różnic lub przyczynić się do ich wystąpienia zostały omówione poniżej oraz w innych częściach Prospektu, w szczególności w części „Czynniki ryzyka”.

Poniższe omówienie nie zawiera analizy wskaźnikowej aktywności, rentowności oraz płynności i zadłużenia Spółki. Zawiera natomiast zarówno dane finansowe (np. EBITDA, ARPU oraz skorygowany EBITDA), jak i operacyjne (np. liczba gospodarstw domowych w zasięgu sieci oraz jednostek generowania przychodu (RGU)), które są kluczowymi wskaźnikami wydajności właściwymi dla działalności gospodarczej prowadzonej przez Spółkę i pozwalają zrozumieć charakter i wyniki działalności Spółki. Zawiera także analizę historycznych przepływów pieniężnych Spółki, jej potrzeb w zakresie kapitału obrotowego, wydatków kapitałowych oraz przyszłych zobowiązań umownych. Długoterminowe (np. kredyt konsorcjalny) i krótkoterminowe (np. kredyt w rachunku bieżącym) umowy finansowe zostały szczegółowo omówione poniżej łącznie z podaniem kwot dostępnych na ich podstawie, a także kwot zaciągniętych oraz spłaconych w ramach tych umów.

Istotne czynniki mające wpływ na wyniki naszej działalności

Istotne trendy rynkowe

Poniżej przedstawiono omówienie istotnych trendów rynkowych mających wpływ na obszary działalności Spółki. Trendy te miały w przeszłości znaczący wpływ na wyniki działalności i przewiduje się, że mogą mieć istotny wpływ na przyszłe wyniki Spółki.

Telewizja kablowa

Rynek telewizji kablowej w Polsce, z uwagi na wysoki poziom penetracji, charakteryzuje się ograniczoną możliwością wzrostu w zakresie telewizji analogowej. W związku z tym zwiększanie liczby RGU (jednostek generowania przychodu) w obszarze telewizji kablowej zależy w dużej mierze od możliwości świadczenia usług Spółki w nowo wybudowanych budynkach i osiedlach, dokonywania fuzji i przejęć innych operatorów oraz możliwości budowy sieci nakładkowej, która umożliwi Spółce wejście na obszary działalności innych operatorów kablowych.

Szerokopasmowy dostęp do Internetu

W ostatnich latach obserwujemy systematyczny spadek cen szerokopasmowego dostępu do Internetu na polskim rynku przy jednoczesnym zgłaszaniu przez klientów żądań zwiększenia szybkości połączeń. Ponadto polski rynek szerokopasmowego dostępu do Internetu charakteryzuje się rosnącym wskaźnikiem penetracji, który zwiększa się wraz z szybkim wzrostem liczby RGU (z bardzo niskiego poziomu wyjściowego).

Telefonia

Polski rynek telefonii stacjonarnej charakteryzuje spadek cen związany z deregulacją rynku oraz ekspansją operatorów komórkowych, alternatywnych operatorów telefonicznych oraz operatorów telewizji kablowej świadczących usługi telefoniczne w technologii VoIP. Liczba klientów usług telefonii stacjonarnej spadała w ostatnich latach głównie z powodu konkurencji ze strony usług telefonii komórkowej.

Omówienie konkurencji na poszczególnych rynkach działalności Spółki znajduje się w części „Czynniki ryzyka – Rynki telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej są w Polsce wysoce konkurencyjne”, „Opis naszej działalności – Konkurencja” oraz w części „Konkurencja” poniżej.

Fuzje i przejęcia

W ciągu ostatnich 15 lat Grupa Multimedia dokonała wielu transakcji fuzji i przejęć. Transakcje te miały znaczący wpływ na rozwój finansowy i operacyjny Spółki.

W latach dziewięćdziesiątych w Kaliszu i w Gdyni powstały dwie niepowiązane ze sobą spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, które rozpoczęły świadczenie usług telewizji kablowej pod nazwą, odpowiednio: Multimedia Polska i Szel-Sat. W początkowej fazie rozwoju Spółka Multimedia Polska działała głównie w Polsce środkowej i południowo-wschodniej, w Kaliszu i Rzeszowie, a następnie rozszerzyła działalność na Polskę południową i środkową. Spółka Szel-Sat początkowo działała w Polsce północnej, w szczególności w Gdyni, a następnie rozwinęła działalność również w Polsce północno-wschodniej i środkowej.

Ekspansja terytorialna oraz zwiększanie bazy abonentów zarówno Multimedia, jak i Szel-Satu przyspieszyły dokonanie kolejnych inwestycji przez UNP Holdings B.V. („UNP Holdings”). Spółka UNP Holdings po raz pierwszy zainwestowała w Multimedia w 1996 r., w 1999 r. zwiększyła swoje zaangażowanie, a jednocześnie stała się spółką pośrednio zależną wobec Emerging Ventures Limited („EVL”). Na początku 2001 r. UNP Holdings zainwestowała swój kapitał w Szel-Sat, włączając tym samym Szel-Sat do grupy EVL.

W rezultacie połączenia obu grup w ramach grupy EVL nastąpiła zmiana firmy Szel-Sat na Multimedia Polska oraz rozpoczął się intensywny proces konsolidacji w obrębie grup Multimedia i byłej grupy Szel-Sat. Pełne przekształcenie Multimedia Sieci Sp. z o.o., spółki przejmującej dotychczasową grupę Multimedia, w Multimedia Polska nastąpiło w czerwcu 2002 r. W wyniku przejścia wg stanu na dzień 31 grudnia 2002 r. liczba abonentów wzrosła do ok. 333.000.

W 2003 r. nastąpiła znaczna rozbudowa sieci Multimedia Polska i dalsze powiększenie bazy klientów w wyniku nabycia od TP S.A. całości jej aktywów związanych ze świadczeniem usług telewizji kablowej, jak również części aktywów związanych ze świadczeniem usług telewizji kablowej i dostępu do Internetu spółki Telefonía Polska Zachód Sp. z o.o. W wyniku transakcji z TP S.A. przejęliśmy 56.000 abonentów, a w wyniku transakcji z Telefonią Polską Zachód Sp. z o.o. – 22.200 abonentów. W marcu 2004 r. nabyliśmy ok. 99,69% udziałów w Lubelskiej Telewizji Kablowej Sp. z o.o. („LTK”). Do czerwca 2005 r. weszliśmy w posiadanie pozostałych udziałów w kapitale zakładowym LTK. W wyniku przejścia LTK zyskailiśmy 9.500 abonentów.

W wyniku powyższych przejęć oraz wzrostu organicznego liczba usług telewizji kablowej (RGU) na koniec 2004 r. wzrosła do ok. 445.000.

W 2001 r. spółka EVL za pośrednictwem spółki zależnej Emerita BV postanowiła zainwestować w polski sektor telekomunikacyjny. W wyniku tej decyzji EVL pośrednio wszedł w posiadanie pakietu większościowego Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. (spółki działającej wówczas pod firmą Przedsiębiorstwo Telekomunikacyjne Centrala Sp. z o.o.) oraz, w ramach oddzielnej transakcji, doprowadził do zawarcia pomiędzy UNP Holdings a syndykiem masy upadłości Poland Telecom Operators N.V. umowy zakupu akcji obejmującej sprzedaż pakietów większościowych pięciu spółek telekomunikacyjnych (Telefony Brzeskie S.A., Telekomunikacja Dębicka S.A., Telefony Rzeszowskie Teler S.A., Przedsiębiorstwo Telekomunikacyjne Retel S.A. oraz Środkowo-Zachodnie Telefony Polskie S.A.). Zamknięcie tych transakcji nastąpiło w lutym 2003 r.

W 2003 r. TRI MEDIA HOLDINGS, spółka należąca do grupy EVL, nabyła od Elektrim Telekomunikacja Sp. z o.o. i jej spółki zależnej El-Viv Telecom Sp. z o.o. dwie spółki telekomunikacyjne Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. (wówczas Telefonía Polska Zachód) oraz Multimedia Polska Centrum Sp. z o.o. (wówczas Elektrim TV-Tel).

Emerging Ventures Limited stopniowo doprowadził do operacyjnego połączenia nabytych spółek telekomunikacyjnych pod firmą TeleNet. Na początku 2004 r. rozpoczęto operacyjną integrację Grupy TeleNet z dotychczasową działalnością w obszarach telewizji kablowej i szerokopasmowego dostępu do Internetu. Od czerwca 2004 r. część klientów Multimedia Polska uzyskała możliwość korzystania z usługi telefonii stacjonarnej świadczonej przez TeleNet w ramach pakietu usług zintegrowanych Triple Play w Gorzowie, Szczecinie i Stargardzie Szczecińskim. Usługi telefonii stacjonarnej oferowane były klientom jako element pakietów tzw. MultiPak. W marcu 2005 r., w związku z integracją działalności obu grup, Multimedia Polska przejęła 315 pracowników TeleNet, których zadaniem było operacyjne wspieranie zarówno działalności Multimedia, jak i TeleNetu. W zamian za to Multimedia Polska otrzymywała od TeleNetu wynagrodzenie za usługi zarządcze i administracyjne.

W kilku transakcjach w listopadzie i grudniu 2005 r. Spółka Multimedia nabyła udiały w dziewięciu spółkach stanowiących Grupę TeleNet („Przejęcie Spółek Grupy TeleNet”) za kwotę ok. 201,8 mln zł w gotówce oraz udziałach. Po Przejęciu Spółek Grupy TeleNet Multimedia rozpoczęły świadczenie usług telefonii stacjonarnej poprzez sieć PSTN na znacznie większą skalę. W sprawozdaniach finansowych Spółki przychody i koszty z tej działalności ujęte są od dnia Przejęcia Spółek Grupy TeleNet. Według stanu na 31 grudnia 2005 r. po Przejęciu Spółek Grupy TeleNet Multimedia posiadały odpowiednio 450.957, 97.717 i 142.006 jednostek generowania przychodów (RGU) telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i telefonicznych, w tym ok. 12.000 RGU szerokopasmowego dostępu do Internetu i 118.000 RGU z tytułu usług telefonii świadczonych w oparciu o sieć PSTN, które Spółka uzyskała w wyniku Przejęcia Spółek Grupy TeleNet.

W czerwcu i lipcu 2006 r. nabyliśmy aktywa telewizji kablowej od Szczecińskiej Spółdzielni Mieszkaniowej oraz aktywa P.H.U. Telsat Bis. Transakcje te zwiększyły udział Spółki w rynku szczecińskim o 9.500 jednostek generowania przychodu (RGU) telewizji kablowej i 1.400 jednostek generowania przychodu (RGU) szerokopasmowego dostępu do Internetu.

W ocenie Zarządu polski rynek telewizji kablowej jest w dalszym ciągu rozdrobniony (wg KRRiT na dzień 15 sierpnia 2006 r. działało na nim ponad 630 operatorów). Spółka zamierza w przyszłości dokonywać dalszych przejęć na tym rynku. Podobną strategię działania mogą przyjąć również inni więksi operatorzy, co w konsekwencji może powodować zwiększoną konkurencję o atrakcyjne rynki i prowadzić do większego nakładania się obszarów działania. Naszym zdaniem Spółka była dotychczas w stanie z powodzeniem integrować nowo przejmowane podmioty z dotychczasową działalnością. Przyszłe sukcesy Spółki zależą będą w dużej mierze od umiejętności dalszej skutecznej integracji nowo przejętych podmiotów. W ocenie Zarządu Spółka posiada doświadczenie niezbędne do sprawnego przejmowania lokalnych sieci kablowych i integracji z posiadanymi zasobami.

Wprowadzanie nowych produktów i usług

Jednym z podstawowych czynników rozwoju firmy jest opracowywanie i wprowadzanie na rynek nowych produktów i usług skierowanych do obecnych i potencjalnych klientów.

Początkowo Spółka działała wyłącznie jako operator kablowy. W 2001 r. do oferty wprowadzono usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu.

W czerwcu 2004 r. Spółka Multimedia Polska zaczęła oferować usługi telefonii stacjonarnej po sieci PSTN należącej do TeleNetu w ramach pakietu Triple Play dostępnego w Gorzowie, Szczecinie i Stargardzie Szczecińskim. W grudniu 2005 r. po Przejęciu Spółek Grupy TeleNet zaczęliśmy świadczyć te usługi na znacznie większą skalę.

W czerwcu 2005 r. Spółka wprowadziła do oferty usługę telefonii głosowej VoIP skierowaną do abonentów telewizji kablowej i Internetu. Usługi telefonii VoIP, szerokopasmowego dostępu do Internetu i telewizji kablowej zostały zintegrowane w jeden produkt (tzw. Triple Play) o nazwie handlowej MultiPak. Na dzień 30 czerwca 2006 r. Spółka posiadała ok. 24.927 klientów korzystających z takiego pakietu usług.

W kwietniu 2006 r. Spółka Multimedia Polska, jako pierwsza w Polsce, wprowadziła usługę telewizji cyfrowej (IPTV) dostarczanej po liniach telefonicznych w Mielcu, Brzesku, Dębicy i Kutnie. Oferta skierowana jest do ok. 50.000 potencjalnych użytkowników.

Obecnie trwają prace badawczo-rozwojowe nad wprowadzeniem usługi telewizji cyfrowej dla klientów analogowej telewizji kablowej. Planowane wprowadzenie tej usługi ma nastąpić w 2007 r. Telewizja cyfrowa umożliwi również oferowanie usług dodanych, takich jak „video na żądanie” i telewizja wysokiej rozdzielczości – HDTV. Ponadto technologia cyfrowa umożliwia kompresję sygnału telewizyjnego, tak aby zajmował mniej szerokości pasma niż w przypadku obecnie stosowanej transmisji analogowej, zapewniając równocześnie lepszą jakość dźwięku i obrazu. Dzięki zastąpieniu obecnie stosowanej transmisji analogowej transmisją cyfrową Spółka będzie mogła nadawać znacznie większą liczbę programów.

Rynek nowych produktów i usług telewizyjnych i telekomunikacyjnych w Polsce rozwija się bardzo szybko (Patrz: „Opis naszej działalności – Nowe produkty i usługi”), co daje Spółce oraz jej konkurentom możliwość istotnego przyrostu przychodu, ale może jednocześnie spowodować konieczność ponoszenia zwiększonych nakładów kapitałowych i innych kosztów związanych z badaniami, rozwojem, a także sprzedażą i marketingiem nowych produktów i usług oraz ulepszeniem lub unowocześnieniem sieci koniecznym do dostarczania takich produktów i usług.

Polska i polska gospodarka

Polska, której liczba ludności według stanu na 31 grudnia 2005 r. wynosi ok. 38,2 mln, jest szóstym co do wielkości krajem Unii Europejskiej pod względem liczby ludności. W ostatnich latach Polska miała jeden z najwyższych wskaźników wzrostu PKB w Unii Europejskiej, który wynosił 3,8% w 2003 r., 5,3% w 2004 r. i 3,2% w 2005 r. Dla porównania średnia dla 25 państw UE wyniosła w tych latach odpowiednio 1,2%, 2,4% i 1,6%. W Polsce rośnie również poziom dochodów ludności, a średnia płaca zgodnie z danymi GUS wzrosła o 1,7% w 2003 r., zmalała o 0,1% w 2004 r., a w 2005 r. wzrosła o 1,5%. W ostatnich latach Polska miała wysoki wskaźnik bezrobocia, który jednak spada (z ok. 20% na koniec 2003 r. do ok. 17,6% na koniec 2005 r.) i oczekuje się dalszego jego spadku. W opinii Spółki szybki wzrost gospodarczy i coraz większa integracja z gospodarką europejską w połączeniu ze wzrostem dochodów miały dodatni wpływ na sytuację finansową i wyniki działalności Spółki. Przy zachowaniu dotychczasowego tempa rozwoju wpływ ten prawdopodobnie utrzyma się w przyszłości. Spowolnienie polskiej gospodarki może natomiast mieć ujemny wpływ na wyniki działalności.

Skutki zmian regulacyjnych

Przepisy regulacyjne obowiązujące operatorów telekomunikacyjnych w Polsce są znacznie bardziej restrykcyjne, niż te obowiązujące operatorów kablowych. Ponieważ Spółka weszła na rynek telefonii stacjonarnej w grudniu 2005 r., przepisy regulujące ten rynek mają wobec nas pełne zastosowanie. Z jednej strony oznacza to otwarcie nowych możliwości, z drugiej zaś może oznaczać konieczność ponoszenia dodatkowych opłat. Więcej informacji na temat regulacji mających zastosowanie wobec Spółki i jej działalności znajduje się w rozdziale „Otoczenie prawne”.

Umowy międzyoperatorskie z TP S.A.

W sierpniu 2006 r. zawarliśmy ugodę z TP S.A., która dotyczyła m.in. umów międzyoperatorskich. Opis spodziewanego wpływu tej ugody na działalność i wyniki Spółki znajduje się w sekcji „Ostatnie Zdarzenia – Uгода z TP S.A.”.

Częstotliwości Wi-Max

Spółka planuje wziąć udział w przetargu na częstotliwości radiowe umożliwiające komunikację elektroniczną w technologii Wi-Max, jeżeli taki przetarg zostanie w Polsce ogłoszony. W tych regionach Polski, w których nie posiadamy infrastruktury umożliwiającej szerokopasmowy dostęp do Internetu, lub na których istniejąca infrastruktura kablowa lub telefoniczna nie została zmodernizowana w odpowiednim zakresie, technologia Wi-Max umożliwi nam rozszerzenie oferty i zdobycie nowych klientów. Mogą jednak wystąpić pewne trudności i opóźnienia w dostawach sprzętu koniecznego do wdrożenia i oferowania usług w tej technologii, ponieważ standard przyjęty w Polsce (3,6 GHz do 3,8 GHz) jest inny niż przyjęty w większości innych krajów Unii Europejskiej (3,4 GHz do 3,6 GHz).

Udostępnienie pętli lokalnej (Local Loop Unbundling, LLU) oraz dostęp do szerokopasmowej transmisji danych (Bitstream Access)

W przyszłości Spółka zamierza oferować usługi telefonii stacjonarnej oraz szerokopasmowego dostępu do Internetu z wykorzystaniem łącz TP S.A. dzięki uwolnieniu lokalnych pętli abonenckich oraz na podstawie umów ramowych na dostęp do szerokopasmowej transmisji danych. Uwolnienie lokalnej pętli abonenckiej oraz dostęp do szerokopasmowej transmisji danych to nowe sposoby na ułatwienie rozwoju konkurencji wśród operatorów telekomunikacyjnych poprzez dopuszczenie ich do już istniejącej infrastruktury technicznej będącej w posiadaniu operatora

o znaczącej pozycji rynkowej. Więcej informacji w części „Opis naszej działalności – Nowe produkty i usługi”. W czerwcu 2006 r. Urząd Komunikacji Elektronicznej (UKE) nakazał TP S.A. obniżenie opłat pobieranych od innych operatorów za dostęp do lokalnych pętli abonenckich. UKE stwierdził, że obowiązujące obecnie porozumienie ramowe w sprawie uwolnienia lokalnych pętli abonenckich nie doprowadziło do liberalizacji tego segmentu rynku usług telekomunikacyjnych. Organ regulacyjny zwrócił uwagę na fakt, że nie podpisano dotąd żadnej umowy w sprawie uwolnienia lokalnych pętli abonenckich, a żadna linia abonencka nie została do tej pory przejęta przez operatora alternatywnego. Pomimo tego nakazu oraz obowiązku udostępnienia pętli lokalnej, wynikającego z Prawa Telekomunikacyjnego, nie ma pewności, czy Spółka uzyska dostęp do lokalnych łączy TP S.A. na warunkach możliwych do zaakceptowania z ekonomicznego punktu widzenia.

Przenoszenie numerów

Prawo Telekomunikacyjne wymaga od Spółki umożliwienia klientom przenoszenia numerów lokalnych, tak aby klient mógł zachować poprzedni numer, stając się abonentem Spółki, albo zachować swój numer, gdy zrezygnuje z jej usług. Jeżeli usługa przenoszenia numerów lokalnych nie zostanie wprowadzona lub wystąpi nieuzasadnione opóźnienie w przenoszeniu numerów, Spółka może mieć trudności z pozyskiwaniem nowych klientów lub UKE może nałożyć na Spółkę karę pieniężną. Ponadto przenoszenie numerów może ułatwić klientom rezygnację z usług Spółki, przez co wskaźnik rezygnacji klientów (churn) może wzrosnąć. Jeżeli Spółce nie uda się zdobyć znacznej liczby nowych klientów dzięki usłudze przenoszenia numeru, koszty wdrożenia tej usługi mogą przewyższyć korzyści, jakie okresowo można dzięki niej realizować.

Modernizacja sieci

Spółka szacuje, że do końca 2006 roku proces modernizacji sieci telewizji kablowej zostanie w zasadniczym zakresie zakończony i ponad 90% dostępowych sieci telewizji kablowej będzie pozwalało na dwukierunkową transmisję danych, a zatem świadczenie usług szerokopasmowego dostępu do Internetu i telefonii VoIP. Spółka nie planuje obecnie dalszych znaczących inwestycji w modernizację sieci dostępowych. W związku z tym, w latach następnych spodziewana jest zmiana struktury wydatków inwestycyjnych na rzecz większego procentowego udziału w wydatkach ogółem nakładów kapitałowych ponoszonych w związku z pozyskiwaniem nowych abonentów. Niemniej jednak, należy mieć na uwadze fakt, że w przypadku dokonania przez Spółkę kolejnych dużych transakcji zakupu sieci kablowych od innych operatorów może nastąpić konieczność modernizacji nowo nabytych sieci, tak aby Spółka mogła w nich świadczyć usługi telewizji cyfrowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i VoIP. W takiej sytuacji udział nakładów na modernizację sieci dostępowych może stanowić większą część ponoszonych przez Spółkę nakładów inwestycyjnych.

Większe znaczenie możliwości oferowania usług pakietowych

Usługi pakietowe zyskują coraz większe znaczenie na polskim rynku telekomunikacji i mediów i stają się istotnym elementem strategii marketingowej firmy. Usługi pakietowe, w szczególności pakiet Triple Play, oferowany na bazie sieci telewizji kablowej przyczyniły się do zwiększenia średniego przychodu na jednego abonenta w 2004 r., 2005 r. oraz w I półroczu 2006 r. oraz do uzyskania znaczącej przewagi konkurencyjnej w zdobywaniu nowych klientów. Z uwagi na fakt, iż zarówno TP S.A., jak i inne podmioty świadczące usługi telefoniczne, a także wielu operatorów telewizji kablowej nie wprowadziło jeszcze własnej oferty Triple Play, nasza zdolność do świadczenia takich usług dla większości naszych klientów, niezależnie od tego, czy przez sieć kablową, czy przez PSTN, daje Spółce możliwość pozyskiwania klientów innych operatorów. Ponadto koszty świadczenia usług pakietowych są zasadniczo niższe, ponieważ koszt dotarcia do klienta z ofertą ponoszony jest tylko raz dla wszystkich trzech usług. W opinii Spółki świadczenie usług pakietowych, a zwłaszcza Triple Play, zwiększa lojalność klientów i pomaga zmniejszyć wskaźnik utraty klientów.

Ceny za usługi pakietowe są ustalane na podstawie istniejących cen za pojedyncze usługi zawarte w pakiecie, jednakże po uwzględnieniu upustu są one o co najmniej 5–10% niższe niż suma cen wszystkich zawartych w pakiecie usług sprzedawanych pojedynczo. Powyższa prawidłowość decyduje o tym, że relacja przychodu do ilości RGU będzie niższa w przypadku usług pakietowych, ale wielkość przychodu na jednego abonenta może znacznie wzrosnąć.

Na dzień 30 czerwca 2006 r. Spółka posiadała 25.181 abonentów pakietu Triple Play, w tym 24.927 w sieciach kablowych oraz 254 w sieci PSTN.

Konkurencja

Telewizja kablowa

Wszyscy czołowi operatorzy telewizji kablowej w Polsce oferują podobne zestawy programów. Nie ma też między nimi istotnych różnic pod względem liczby programów objętych standardowym pakietem czy też zawartości programowej takich pakietów. Ponadto podstawowe ceny porównywalnych pakietów standardowych oferowanych w tej samej miejscowości wydają się zbliżone (zgodnie z publikowanymi cenami usług i opłatami). Dlatego konkurencja pomiędzy operatorami telewizji kablowej w Polsce polega głównie na przyznawaniu rabatów, oferowaniu usług promocyjnych i usług pakietowych, oferowaniu wysokiego poziomu obsługi klienta, a od niedawna również na wprowadzaniu nowocześniejszych usług.

Obszar, na którym Spółka oferuje usługi telewizji kablowej, w ograniczonym zakresie pokrywa się z obszarami, na których działają inni znaczący operatorzy telewizji kablowej. Z konkurencją tą Spółka spotyka się w Gdyni i Olsztynie. Według stanu na 30 czerwca 2006 r. ponad

77% ogólnej liczby gospodarstw domowych w zasięgu sieci kablowych Multimedia (ok. 514.000 na 667.000) pozostawało poza obszarami obsługiwanyymi przez innych operatorów telewizji kablowej.

Konkurencję dla usług telewizji kablowej oferowanych przez Spółkę stanowią również operatorzy telewizji satelitarnej, którzy konkurują przede wszystkim na obszarach wiejskich i w miejscowościach pozbawionych infrastruktury telewizji kablowej. Na obszarach miejskich i w rejonach gęsto zaludnionych liczba abonentów telewizji kablowej zazwyczaj znacznie przewyższa liczbę abonentów telewizji satelitarnej.

Ponadto, około sześć milionów gospodarstw domowych w Polsce korzysta z bezpłatnej telewizji naziemnej. Oferta ogranicza się do trzech programów telewizji publicznej oraz czterech programów prywatnych nadawanych przez dwóch ogólnokrajowych nadawców komercyjnych, TVN i Polsat. Zagrożenie konkurencyjne ze strony operatorów telewizji naziemnej polega na rozwoju naziemnej telewizji cyfrowej, który – do tej pory – przebiega stosunkowo wolno. Więcej informacji w części „Opis Naszej Działalności – Konkurencja”.

Szerokopasmowy dostęp do Internetu

Dostęp do Internetu jest w Polsce oferowany przez ponad 200 operatorów. Większość z nich udostępnia swoim klientom szybkości pobierania danych w przedziale od 128 Kb/s do 1024 Kb/s, choć dostępne są również oferty znacznie szybszej transmisji danych (do 12 Mb/s).

Naszym głównym konkurentem na rynku usług szerokopasmowego dostępu do Internetu jest dotychczasowy monopolista TP S.A. W obszarach, na których oferujemy usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu, jedynie w ograniczonym zakresie spotykamy się z konkurencją innych dużych operatorów telewizji kablowej. Z taką konkurencją mamy do czynienia w Gdyni i Olsztynie.

Spodziewamy się ponadto nasilonej konkurencji w zakresie szerokopasmowego dostępu do Internetu ze strony dostawców usług dostępu bezprzewodowego, w tym Sferii S.A. – operatora sieci Sferia. Jednakże do tej pory oferta operatorów sieci kablowych była tańsza w porównaniu z ofertą bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Pod względem cen usług szerokopasmowego dostępu do Internetu operatorzy kablowi są na ogół w stanie zaproponować klientom korzystniejsze oferty niż firmy telekomunikacyjne dzięki temu, że posiadają sieci o wyższej jakości i przepustowości oraz ze względu na większe możliwości oferowania usług spakietowanych.

Telefonia stacjonarna

Mimo trwającego procesu liberalizacji polskiego rynku telekomunikacyjnego jest on wciąż zdominowany przez byłego operatora monopolistycznego TP S.A. Według stanu na koniec 2005 r. udział TP S.A. w rynku telefonii stacjonarnej, mierzony ilością posiadanych linii telefonicznych, wynosił ok. 90%. Według danych Analysys Research, głównymi konkurentami TP S.A. są: Netia S.A., Telefonia Dialog S.A., Tele2 Polska Sp. z o.o., grupa GTS-Energis i Exatel S.A.

Oferując usługi telefoniczne i szerokopasmowego dostępu do Internetu, zarówno Netia, jak i Dialog korzystają z własnych sieci. Działalność tych operatorów w niewielkim stopniu pokrywa się z działalnością Multimedia. Obszarem wzmożonej konkurencji z Netią jest głównie Gdynia, a z Dialogiem – Wrocław i Łódź.

Jednym z najważniejszych trendów dotyczących wszystkich operatorów telefonii stacjonarnej w Polsce, w tym Multimedia, jest malejąca liczba użytkowników telefonii stacjonarnej, będąca w znacznej mierze wynikiem konkurencji ze strony operatorów komórkowych. Innym czynnikiem mającym istotny wpływ na uzyskiwane marże jest wzrost konkurencji – operatorzy oferują znaczne obniżki cen na rynku, który od kilku lat w zasadzie się kurczy. Skutki malejącej liczby użytkowników oraz obniżek cen w pewnym stopniu równoważy zwiększenie czasu i liczby połączeń zarówno wśród klientów indywidualnych, jak i biznesowych oraz fakt, że z uwagi na dominującą pozycję TP S.A. i wolno postępującą liberalizację rynku usług telefonicznych ceny usług telekomunikacyjnych w Polsce pozostają wysokie w porównaniu z cenami w innych krajach Europy. Na tak konkurencyjnym rynku możliwość oferowania nowych usług, takich jak pakiet Triple Play, jest szczególnie istotna. Patrz: „Opis naszej działalności – Produkty i usługi – Double Play i Triple Play”.

Multimedia konkurują również z operatorami telefonii komórkowej. Według danych Urzędu Komunikacji Elektronicznej liczba użytkowników telefonów komórkowych w 2005 r. wynosiła 29,2 mln, co stanowi 76,4% populacji Polski, w porównaniu z 60,4% w 2004 r. Tak szybki wzrost w ostatnich latach nastąpił, przynajmniej w części, kosztem operatorów telefonii stacjonarnej, których abonenci przechodzili do sieci komórkowych.

Poza tym w ciągu ostatnich dwóch lat Skype i inne tego typu aplikacje internetowe działające w technologii VoIP zyskały w Polsce znaczną popularność, zwłaszcza wśród młodych użytkowników Internetu.

Ostatnie zdarzenia

Umorzenie zobowiązań koncesyjnych

W lipcu 2006 r., biorąc pod uwagę nakłady inwestycyjne spółek Grupy Multimedia poniesionych w latach ubiegłych, Ministerstwo Transportu wydało decyzje umarzające zobowiązania koncesyjne w łącznej kwocie 63,3 mln euro (na dzień 30 lipca 2006 r. około 264,9 mln zł). W wyniku tych decyzji na żadnej ze spółek grupy Multimedia nie ciążyą żadne zobowiązania z tytułu koncesji telekomunikacyjnych.

Ostatnie akwizycje

W czerwcu i lipcu 2006 r. Spółka nabyła aktywa sieci telewizji kablowej Szczecińskiej Spółdzielni Mieszkaniowej. Ponadto zakupione zostały aktywa P.H.U. Telsat Bis. W wyniku tych transakcji liczba RGU Spółki w Szczecinie zwiększyła się o 9.500 z tytułu usług telewizji kablowej i 1.400 z tytułu usług szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Nabycie obligacji wyemitowanej przez TRI MEDIA HOLDINGS

W lipcu 2006 r. Spółka nabyła obligację o wartości nominalnej 93,8 mln zł („Obligacja”) wyemitowaną przez TRI MEDIA HOLDINGS, jednego z akcjonariuszy Spółki, za kwotę ok. 91,9 mln zł. Ostateczny termin zapadalności obligacji przypada na dzień 30 czerwca 2011 roku. Zapłata całości ceny Obligacji została pokryta dodatkowymi środkami z transzy C kredytu konsorcjalnego. Obligacja będzie podlegać przymusowemu wykupowi po zakończeniu Oferty Globalnej.

Uгода z TP S.A.

W dniu 3 sierpnia 2006 r. zawarliśmy z TP S.A. pozasądową ugodę regulującą: (i) zobowiązania TP S.A. wynikające z decyzji Prezesa UKE z 30 lipca 2003 r. ustalającej warunki ustanowienia punktów styku naszych sieci z siecią TP S.A. i zasady rozliczeń usług interkonektowych oraz (ii) ostateczną treść umów interkonektowych pomiędzy Spółką i TP S.A.

W wyniku zawartej ugody pozasądowej obecnie obowiązujące umowy międzyoperatorskie z TP S.A. przewidujące dokonywanie rozliczeń na zasadzie bill and keep wygasną w roku 2007, nie wcześniej jednak niż z dniem 1 lipca 2007 r. Wygaśnięcie umów rozliczanych na zasadzie bill and keep spowoduje wzrost kosztów zakańczania ruchu miejscowego i strefowego oraz spadek zysków ze sprzedaży tranzytu i zakańczania połączeń od innych operatorów, co przełoży się na spadek marży. Jednocześnie pojawią się dodatkowe przychody z tytułu zakańczania ruchu TP S.A. w naszej sieci.

W wyniku zawartej ugody pozasądowej z TP S.A. planowane jest utworzenie 12 dodatkowych punktów styku w terminie do końca lutego 2007 r., co pozwoli nam oferować klientom TP S.A. usługi połączeń międzystrefowych i międzynarodowych przez tzw. pre-selekcję – mechanizm pozwalający użytkownikom końcowym na przekierowanie połączeń telefonicznych do wybranego operatora alternatywnego „na stałe” bez konieczności wybierania prefiksu czy instalacji dodatkowego sprzętu.

Bieżące osiągnięcia i dane operacyjne

W trzecim kwartale 2006 r. obserwujemy wzrost sprzedaży na poziomie znacznie przewyższającym wyniki obserwowane w pierwszym półroczu 2006. W pierwszym półroczu z tytułu wszystkich usług Spółka pozyskiwała średnio ok. 12.000 nowych jednostek generowania przychodów (RGU) miesięcznie, a w okresie lipiec-wrzesień było to już o 15% więcej, tj. ponad 13.810 nowych RGU miesięcznie. Sprzedaż nowej usługi IPTV w trzecim kwartale 2006 r. wzrosła o 48% w stosunku do drugiego kwartału (usługa została wprowadzona w kwietniu 2006 r.). Największy wzrost odnotowano w nowych RGU z tytułu usług telewizji kablowej (średnio ok. 3.580 miesięcznie w pierwszym półroczu, a już ok. 5.410 w trzecim kwartale) oraz usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu (odpowiednio ok. 4.670 miesięcznie w pierwszym półroczu i ok. 5.130 w trzecim kwartale).

Wskaźnik przyrostu abonentów netto, tj. po uwzględnieniu odłączeń, rośnie w jeszcze szybszym tempie. W pierwszym półroczu 2006 r. Spółka pozyskiwała ok. 5.600 abonentów miesięcznie netto, natomiast w trzecim kwartale już o 32% więcej, tj. ok. 7.370 abonentów netto miesięcznie. Największy wzrost jednostek generowania przychodów obserwujemy w usługach telewizji kablowej (ok. 960 RGU miesięcznie w pierwszym półroczu i ok. 2.700 w trzecim kwartale) oraz szerokopasmowego dostępu do Internetu (odpowiednio ok. 3.200 i 3.520 RGU miesięcznie). Ponadto rośnie również ilość abonentów usługi potrójnej i podwójnej, a także ilość jednostek generowania przychodów z tytułu IPTV.

Wstępne analizy wskazują, że w konsekwencji powyższych trendów w lipcu i sierpniu 2006 r. wzrósł również średniomiesięczny poziom zysku EBITDA w porównaniu ze średnim miesięcznym poziomem EBITDA w pierwszym półroczu 2006 r.

Wyniki działalności

Poniższa tabela zawiera wybrane informacje finansowe pochodzące ze zbadanych historycznych skonsolidowanych informacji finansowych za trzy lata obrotowe, tj. 2003, 2004 i 2005, oraz niebadanych śródrocznych skróconych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

(w tys. zł, oprócz danych w %)	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2006
	(zbadane)			(niebadane)	
Przychody					
Telewizja kablowa	122 655	152 557	165 425	82 080	85 836
Internet	16 121	36 207	51 105	24 401	35 230
Telefon	0	480	8 558	1 818	61 817
Pozostałe ⁽¹⁾	4 129	4 046	19 894	8 437	3 829
Przychody ze sprzedaży	142 905	193 290	244 982	116 736	186 712

(w tys. zł, oprócz danych w %)	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2006
	(zbadane)			(niebadane)	
Amortyzacja	39 718	43 212	50 112	24 053	46 015
Zużycie materiałów	4 644	5 587	7 220	3 212	4 298
Usługi obce	39 470	67 727	93 653	42 820	62 816
Podatki i opłaty	11 728	11 726	9 274	5 405	8 273
Wynagrodzenia	17 728	20 172	31 407	13 195	18 335
Pozostałe świadczenia pracownicze	1 885	2 352	4 844	2 281	2 450
Pozostałe koszty i wartość sprzedanych towarów i materiałów ⁽²⁾	1 543	2 332	2 810	1 292	1 534
Koszty działalności podstawowej	116 716	153 108	199 320	92 257	143 721
Pozostałe przychody operacyjne	2 277	1 094	1 699	192	1 412
Pozostałe koszty operacyjne	2 427	2 885	3 663	1 165	4 418
Zysk operacyjny	26 040	38 391	43 698	23 506	39 984
Przychody finansowe	178	13 171	1 567	88	2 948
Koszty finansowe	13 228	10 703	20 023	9 597	12 906
Udział w zyskach podmiotu stowarzyszonego	(19)	0	0	0	0
Podatek dochodowy	3 695	8 382	2 944	2 703	4 416
Zysk netto	9 275	32 476	22 298	11 294	25 610
EBITDA ⁽³⁾	65 758	81 603	93 810	47 558	85 999
SKORYGOWANY EBITDA ⁽⁴⁾	65 308	83 439	94 297	47 984	89 200
MARŻA NA SKORYGOWANYM EBITDA	45,7%	43,2%	38,5%	41,1%	47,8%

Przypisy do tej tabeli połączone z przypisami do poniższej tabeli; wspólne przypisy zamieszczono pod poniższą tabelą.

Poniższe tabela przedstawia wybrane informacje finansowe pochodzące z niebadanych informacji finansowych pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. i z zagregowanych informacji finansowych za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r.

(tys. PLN, z wyjątkiem procentów)	Za rok zakończony 31 grudnia	Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca
	2005	2005
	(niebadane)	
Przychody		
Telewizja kablowa	165 425	82 080
Internet	59 164	28 379
Telefon	124 420	62 646
Pozostałe ⁽¹⁾	7 028	3 491
Przychody ze sprzedaży	356 036	176 596
Amortyzacja	78 218	38 407
Koszty materiałów	9 704	4 621
Usługi obce	124 894	61 453
Podatki i opłaty	17 125	9 210
Wynagrodzenia	35 005	16 340
Pozostałe świadczenia pracownicze	5 589	2 954
Pozostałe koszty i wartość sprzedanych towarów i materiałów ⁽²⁾	4 436	1 723
Koszty działalności podstawowej	274 971	134 707
Pozostałe przychody operacyjne	7 700	1 695
Pozostałe koszty operacyjne	18 939	10 813
Zysk operacyjny	69 826	32 771
Przychody finansowe	31 928	1 244
Koszty finansowe	36 522	18 430

	Za rok zakończony 31 grudnia	Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca
	2005	2005
(tys. PLN, z wyjątkiem procentów)	(niebadane)	
Udział w zyskach podmiotu stowarzyszonego	0	0
Podatek dochodowy	1 066	2 061
Zysk netto	64 166	13 524
EBITDA ⁽³⁾	148 044	71 178
SKORYGOWANY EBITDA ⁽⁴⁾	157 190	76 729
Marża na skorygowanym EBITDA	44,2%	43,4%

- (1) Pozostałe przychody za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. obejmują głównie wynagrodzenie za zarządzanie otrzymane od TeleNetu. Począwszy od marca 2005 r., w celu przyspieszenia integracji usług telefonii stacjonarnej świadczonych przez TeleNet z dotychczasowymi usługami świadczonymi przez Multimedia, ok. 315 pracowników zostało przeniesionych ze spółek Grupy TeleNet do Multimedia. Pracownicy ci wspierali zarówno działalność Multimedia, jak i TeleNet, a TeleNet płacił za ich usługi wynagrodzenie do Multimedia. Chociaż po Przejęciu Spółek Grupy TeleNet nadal otrzymujemy od TeleNet wynagrodzenie, przychód ten w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym został wyłączony. Pozostałe przychody obejmują także opłaty za podłączenie i ponowne podłączenie, przychody z dzierżawy części sieci innym operatorom oraz opłaty otrzymywane z tytułu transmisji telewizyjnych, reklamy i licencji.
- (2) Pozycje „Pozostałe koszty” oraz „Wartość sprzedanych towarów i materiałów” obejmują głównie koszty podróży, ubezpieczeń oraz wartość sprzedanych materiałów.
- (3) Spółka definiuje EBITDA jako zysk operacyjny przed amortyzacją. EBITDA nie jest miarą zysku (straty) z działalności operacyjnej, wyników operacyjnych ani płynności według MSSF lub US GAAP. EBITDA jest miarą stosowaną przez Spółkę w zarządzaniu jej działalnością. Wielkość ta jest powszechnie stosowana przez inwestorów w celu spójnego porównania wyników bez uwzględniania amortyzacji, która może różnić się znacznie, zależnie od stosowanych metod rachunkowości (szczególnie jeżeli nastąpiły jakieś przejęcia), czy też innych czynników nieoperacyjnych. W związku z tym EBITDA został zaprezentowany w niniejszym Prospekcie, aby umożliwić pełniejszą analizę wyników działalności Spółki w porównaniu z innymi podmiotami. Nie należy jednak rozpatrywać EBITDA niezależnie od zysku (straty) z działalności operacyjnej (lub zamiast niego) ustalonego zgodnie z MSSF lub US GAAP bądź jako wskaźnika wyników operacyjnych lub przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej zgodnie z MSSF lub US GAAP. Nie należy stosować tego nieobjętego żadnym systemem rachunkowości miernika w zastępstwie analizy rachunku zysków i strat lub sprawozdań z przepływu środków pieniężnych. EBITDA prezentowany przez Spółkę może być nieporównywalny z EBITDA prezentowanym przez inne spółki, ponieważ EBITDA nie posiada jednolitej definicji. Z tego względu EBITDA prezentowany przez Spółkę może nie być porównywalny z tak samo nazwanym i obliczonym wskaźnikiem w innych spółkach.

Poniższe tabele przedstawiają uzgodnienie EBITDA z zyskiem z działalności operacyjnej.

	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2006
(w tys. zł, oprócz danych w %)	(niebadane)				
Zysk operacyjny	26 040	38 391	43 698	23 506	39 984
Amortyzacja	39 718	43 212	50 112	24 053	46 015
EBITDA	65 758	81 603	93 810	47 558	85 999

	Za rok zakończony 31 grudnia 2005 r.	Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r.
	pro forma	zagregowane
(tys. PLN, z wyjątkiem danych w procentach)		
Zysk operacyjny	69 826	32 771
Amortyzacja	78 218	38 407
EBITDA	148 044	71 178

(4) Skorygowany EBITDA obejmuje EBITDA opisany powyżej, skorygowany o następujące pozycje:

	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2006
(w tys. zł)	(niebadane)				
EBITDA	65 758	81 603	93 810	47 558	85 999
Wynik na sprzedaży środków trwałych	(198)	(45)	565	380	527
Odpis z tytułu trwałej utraty wartości, aktualizacja wyceny i likwidacja środków trwałych	(307)	1 021	556	45	2 674
Nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto ponad cenę nabycia	–	–	(633)	–	–
Wartość firmy z konsolidacji	55	860	–	–	–
Skorygowany EBITDA	65 308	83 439	94 297	47 984	89 200

	Za rok zakończony 31 grudnia 2005 r.	Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r.
	pro forma	zagregowane
(w tys. zł)		
EBITDA	148 044	71 178
Wynik na sprzedaży środków trwałych	845	733
Odpis z tytułu trwałej utraty wartości, aktualizacja wyceny i likwidacja środków trwałych	8 935	4 818
Nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto ponad cenę nabycia	(633)	–
Wartość firmy z konsolidacji	–	–
Skorygowany EBITDA	157 190	76 729

Naszym zdaniem Skorygowany EBITDA jest ważnym wskaźnikiem, ponieważ odzwierciedla korekty o dodatkowe pozycje, poza przedstawionymi w EBITDA, które są szczególnie istotne w kontekście podstawowej działalności operacyjnej Spółki. Do wyliczania wskaźnika Skorygowany EBITDA Spółka nie bierze pod uwagę wydarzeń jednorazowych i niezwiązanych bezpośrednio z bieżącą działalnością operacyjną, takich jak zysk / strata na sprzedaży aktywów trwałych czy aktualizacja wyceny aktywów trwałych. W związku z tym Skorygowany EBITDA został przedstawiony w niniejszym Prospekcie, aby umożliwić bardziej rzetelną analizę naszych wyników operacyjnych w porównaniu z innymi spółkami. Skorygowany EBITDA nie jest miarą wyników finansowych ani płynności zgodnie z MSSF i nie powinien być traktowany przez inwestorów jako alternatywa dla zysku (straty) z działalności operacyjnej bądź zysku (straty) netto jako wskaźnika naszych wyników, czy też jako alternatywa dla przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej (jako wskaźnika operacyjnych przepływów pieniężnych). Skorygowany EBITDA przedstawiony tutaj nie jest porównywalny ze Skorygowanym EBITDA przedstawianym przez inne spółki, ponieważ Skorygowany EBITDA nie został jednolicie zdefiniowany. Z tego względu nasza prezentacja Skorygowanego EBITDA może nie być porównywalna z tak samo nazwanymi wskaźnikami dla innych spółek.

Poniższe tabele przedstawiają podsumowanie informacji finansowych jako procentu przychodów za wymienione okresy:

	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2006
	(niebadane)				
Przychody ze sprzedaży					
Telewizja kablowa	85,8%	78,9%	67,5%	70,3%	46,0%
Internet	11,3%	18,7%	20,9%	20,9%	18,9%
Telefon	0,0%	0,2%	3,5%	1,6%	33,1%
Pozostałe	2,9%	2,1%	8,1%	7,2%	2,0%
Razem	100%	100%	100%	100%	100%
Amortyzacja					
Amortyzacja	27,8%	22,4%	20,5%	20,6%	24,6%
Zużycie materiałów	3,2%	2,9%	2,9%	2,8%	2,3%
Usługi obce	27,6%	35,0%	38,2%	36,7%	33,6%
Podatki i opłaty	8,2%	6,1%	3,8%	4,6%	4,4%

	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2006
	(niebadane)				
Wynagrodzenia	12,4%	10,4%	12,8%	11,3%	9,8%
Pozostałe świadczenia pracownicze	1,3%	1,2%	2,0%	2,0%	1,3%
Inne koszty i wartość sprzedanych towarów i materiałów	1,1%	1,2%	1,1%	1,1%	0,8%
Koszty operacyjne razem	81,7%	79,2%	81,4%	79,0%	77,0%
Pozostałe przychody operacyjne	1,6%	0,6%	0,7%	0,2%	0,8%
Pozostałe koszty operacyjne	1,7%	1,5%	1,5%	1,0%	2,4%
Zysk z działalności operacyjnej	18,2%	19,9%	17,8%	20,1%	21,4%
Przychody finansowe	0,1%	6,8%	0,6%	0,1%	1,6%
Koszty finansowe	9,3%	5,5%	8,2%	8,2%	6,9%
Podatek dochodowy	2,6%	4,3%	1,2%	2,3%	2,4%
Zysk netto	6,5%	16,8%	9,1%	9,7%	13,7%

	Za rok zakończony 31 grudnia 2005 r.	Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r.
	pro forma	zagregowane
Przychody ze sprzedaży		
Telewizja kablowa	46,5%	46,5%
Internet	16,6%	16,1%
Telefon	34,9%	35,5%
Pozostałe	2,0%	1,9%
Razem	100%	100%
Amortyzacja	22,0%	21,7%
Koszty materiałów	2,7%	2,6%
Usługi obce	35,1%	34,8%
Podatki i opłaty	4,8%	5,2%
Wynagrodzenia	9,8%	9,3%
Koszty pozostałych świadczeń pracowniczych	1,6%	1,7%
Inne koszty i wartość sprzedanych towarów i materiałów	1,2%	1,0%
Koszty działalności operacyjnej razem	77,2%	76,3%
Pozostałe przychody operacyjne	2,2%	1,0%
Pozostałe koszty operacyjne	5,3%	6,1%
Zysk z działalności operacyjnej	19,6%	18,6%
Przychody finansowe	9,0%	0,7%
Koszty finansowe	10,3%	10,4%
Podatek dochodowy	0,3%	1,2%
Zysk netto	18,0%	7,7%

Przychody ze sprzedaży

Struktura przychodów Spółki obejmuje przychody z tytułu usług telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu (które w naszych historycznych skonsolidowanych informacjach finansowych przedstawione są w pozycji „Internet”), telefonii stacjonarnej (które w naszych historycznych skonsolidowanych informacjach finansowych przedstawione są w pozycji „Telefon”) oraz pozostałe przychody. Udział poszczególnych grup przychodów w przychodach ogółem w roku 2005 kształtował się następująco: usługi telewizji kablowej – 67,5%, szerokopasmowy dostęp do Internetu – 20,9%, telefonia stacjonarna – 3,5%, pozostałe przychody – 8,1%. Za I półrocze 2006 r. przychody Spółki z usług telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu, telefonii stacjonarnej oraz pozostałe przychody stanowiły odpowiednio 46,0%, 18,9%, 33,1% i 2,0% przychodów ogółem.

W przeszłości tylko niewielki procent całkowitych przychodów Multimedia Polska S.A. pochodził z usług świadczonych klientom biznesowym. Sytuacja ta może ulec zmianie w związku z Przejęciem Spółek Grupy TeleNet w grudniu 2005 r. Spółka szacuje, że usługi dla klientów biznesowych będą generowały wyższy odsetek całkowitych przychodów z szerokopasmowego dostępu do Internetu i usług telefonicznych.

Na dzień 30 czerwca 2006 r. Spółka posiadała ponad 113.900 klientów, którzy korzystali z więcej niż jednej usługi. W czerwcu 2004 r. Multimedia zaoferowały dotychczasowym i potencjalnym klientom telewizji kablowej pakiet Triple Play obejmujący usługę telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i telefonii stacjonarnej po cenach niższych niż te, które obowiązywały klientów korzystających z każdej z tych usług osobno. W kwietniu 2006 r. oferta usługi Triple Play objęła sieci PSTN. Na dzień 30 czerwca 2006 r. Spółka posiadała 25.181 abonentów pakietu Triple Play, w tym 24.927 w sieciach kablowych i 254 w sieci PSTN.

Spółka oczekuje, że w przyszłości większy odsetek klientów będzie korzystał z usług pakietowych, co może wpłynąć na obniżenie wskaźnika utraty klientów i zapewnić ważne źródło wzrostu przychodów w przyszłości. Spodziewana jest kontynuacja spadku relacji średnich przychodów na RGU w przypadku usług telefonii i usług szerokopasmowego dostępu do Internetu, jednak spadek ten może zostać skompensowany szybkim wzrostem liczby klientów usług szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz korzystających z usług pakietowych. Ponadto Spółka oczekuje, że przychody z telewizji kablowej wzrosną w rezultacie wprowadzenia w roku 2007 usług cyfrowej telewizji kablowej w sieciach kablowych.

Telewizja kablowa

Przychody z usług telewizji kablowej stanowiły 67,5% skonsolidowanych przychodów za rok 2005 r. i 46,0% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży za pierwsze półrocze 2006 r. Większość przychodów Spółki z telewizji kablowej pochodzi ze stałych miesięcznych opłat abonamentowych. Opłaty abonamentowe, z wyłączeniem opłat abonamentowych za kanały Premium, stanowiły 97,1% łącznych przychodów z usług telewizji kablowej w 2005 r. i 96,8% łącznych przychodów z usług telewizji kablowej za pierwsze półrocze 2006 r. Przychody z usług telewizji kablowej za kanały Premium stanowiły 2,9% łącznych przychodów z usług telewizji kablowej za rok 2005 r. i 3,2% łącznych przychodów z usług telewizji kablowej za pierwsze półrocze 2006 r. W przeszłości Spółka kilkakrotnie podnosiła opłaty za usługę telewizji kablowej, co często skutkowało zwiększeniem wskaźnika utraty klientów. W celu obniżenia tego wskaźnika w 2006 r. podjęta została decyzja o niepodnoszeniu opłat za usługę telewizji kablowej. Obecnie Spółka koncentruje się na zwiększaniu skonsolidowanych przychodów przez łączenie usług w pakiety. Decyzja o ewentualnym podniesieniu w przyszłości cen za usługi telewizji kablowej jest uzależniona od wielu czynników, w tym konkurencji na rynku tych usług.

W kwietniu 2006 r. Spółka Multimedia jako pierwszy operator w Polsce zaoferowała usługę cyfrowej telewizji w sieciach PSTN (IPTV) klientom korzystającym z usług telefonii stacjonarnej. Kolejnym etapem rozwoju oferty produktowej w ramach usług telewizyjnych będzie spodziewane w 2007 r. wprowadzenie usługi telewizji cyfrowej dla klientów sieci kablowych. Spółka oczekuje, że przychody z usług telewizji cyfrowej będą pochodzić głównie z opłat abonamentowych, zaś w mniejszym stopniu z usług dodatkowych, takich jak „video na żądanie” (VOD) czy telewizja wysokiej rozdzielczości (HDTV). Spodziewamy się, że w przyszłości większa część przychodów z usług telewizji kablowej będzie generowana przez telewizję cyfrową.

Na dzień 30 czerwca 2006 r. Spółka posiadała 456.715 RGU telewizji kablowej.

Szerokopasmowy dostęp do Internetu

Przychody ze świadczenia usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu stanowiły 20,9% skonsolidowanych przychodów za rok 2005 r. i 18,9% skonsolidowanych przychodów za pierwsze półrocze 2006 r. Przychody z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu pochodzą głównie ze stałych miesięcznych opłat uiszczanych przez abonentów. Spółka otrzymuje także dodatkowe opłaty za usługi opcjonalne (patrz: „Opis naszej działalności – Produkty i usługi – Szerokopasmowy dostęp do Internetu”).

Ceny szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce od pewnego czasu spadają i Zarząd spodziewa się kontynuacji tego trendu w przyszłości. Spółka stara się zrównoważyć skutki spadku cen zarówno poprzez zwiększanie liczby abonentów, jak również przez zwiększanie prędkości transmisji danych oraz łączenie usług w pakiety. Z uwagi na fakt, iż naszym klientom biznesowym korzystającym z szerokopasmowego dostępu do Internetu Spółka najczęściej świadczy usługi na wyższym poziomie, ceny pobierane od klientów biznesowych są wyższe niż ceny dla klientów indywidualnych, a procentowy spadek cen dla klientów biznesowych jest mniejszy, niż analogiczny spadek cen dla klientów indywidualnych. Pomimo spadku cen Spółka odnotowuje wzrost wartości przychodów z szerokopasmowego dostępu do Internetu związany z coraz większą liczbą RGU. W opinii Spółki wciąż niewysoki wskaźnik penetracji na tym rynku, wzrastająca świadomość społeczna dotycząca powszechności zastosowań Internetu oraz spadek cen komputerów osobistych pomogą utrzymać trend wzrostowy przychodów z tej usługi.

W przeszłości usługi dla klientów biznesowych stanowiły stosunkowo niewielką część przychodów Spółki w zakresie szerokopasmowego dostępu do Internetu. Klienci biznesowi korzystają zazwyczaj z szerokopasmowego dostępu do Internetu w technologii DSL, a nie poprzez sieci kablowe. W związku z Przejęciem Spółek Grupy TeleNet w grudniu 2005 r. spodziewane jest zwiększenie udziału klientów biznesowych w przychodach Spółki z szerokopasmowego dostępu do Internetu począwszy od 2006 r.

Według stanu na 30 czerwca 2006 r. Spółka posiadała około 116.902 RGU szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Telefonia

W czerwcu 2004 r. abonentom Multimedia Polska z trzech miast zaoferowano możliwość dostępu do usług telefonii stacjonarnej dostarczanej po sieci PSTN w ramach oferty Triple Play. Spółka Multimedia Polska zaczęła świadczyć usługi telefonii stacjonarnej po sieciach PSTN na dużą skalę dopiero w grudniu 2005 r. po Przejęciu Spółek Grupy TeleNet. Usługi telefoniczne stanowiły 3,5% skonsolidowanych przychodów za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. Spodziewamy się, że udział ten znacznie wzrośnie w 2006 r. w związku z Przejęciem Spółek Grupy

TeleNet. W pierwszych sześciu miesiącach 2006 r. usługi telefoniczne stanowiły 33,1% skonsolidowanych przychodów. W przeszłości tylko niewielki procent przychodów z telefonii pochodził z usług świadczonych klientom biznesowym. W związku z przejęciem TeleNetu w grudniu 2005 r. Spółka spodziewa się, że usługi dla klientów biznesowych będą generowały wyższy odsetek przychodów z usług telefonii stacjonarnej w kolejnych latach. W czerwcu 2005 r. Spółka wprowadziła do oferty usługę telefonii głosowej VoIP skierowaną do abonentów telewizji kablowej.

Na przychody z usług telefonii stacjonarnej składają się stałe miesięczne opłaty z tytułu abonamentu, opłaty z ruchu telefonicznego (wg taryfy za minutę) oraz opłaty interkonektowe, tj. za połączenia międzyoperatorskie. Spółka uzyskuje również przychody z tytułu świadczenia usług dodanych i ujmuje te przychody w opłatach związanych z ruchem. Przychody abonenckie z tytułu abonamentu oraz ruchu telefonicznego stanowiły odpowiednio 39,5% i 45,7% przychodów z telefonii za rok 2005 r. Za pierwsze półrocze 2006 roku przychody te stanowiły odpowiednio 36,5% i 44,2% przychodów z telefonii. Szczegółowy opis taryf i cen usług dodanych dla klientów indywidualnych i biznesowych znajduje się w sekcji „Opis naszej działalności – Produkty i usługi – Telefonía stacjonarna – Ceny”.

Przychody z połączeń międzyoperatorskich Spółka uzyskuje od innych operatorów, zarówno stacjonarnych, jak i komórkowych za zakańczanie połączeń przychodzących do abonentów naszej sieci (indywidualnych i biznesowych). Opłaty za interkonektowe połączenia międzyoperatorskie stanowiły 12,9% przychodów z telefonii za rok 2005 r. i 16,5% przychodów z telefonii za pierwsze półrocze 2006 r. Spółka spodziewa się wzrostu przychodów z połączeń międzysieciowych (interkonektowych) głównie w wyniku przejęcia TeleNetu.

Pozostałe przychody z usług telefonicznych, które obejmują telefony publiczne (tzw. aparaty wrzutowe) i usługi pośrednie świadczone abonentom innych operatorów telefonicznych, stanowiły około 0,2 miliona zł – 1,9% łącznych przychodów z usług telefonicznych w roku 2005 oraz około 1,7 milionów zł i około 2,8% łącznych przychodów z usług telefonicznych w okresie sześciu miesięcy 2006 r.

Na dzień 30 czerwca 2006 r. Spółka posiadała około 146.186 RGU z tytułu usług telefonii stacjonarnej, w tym 33.125 VoIP RGU i 113.061 PSTN RGU.

Ceny usług telefonicznych w Polsce utrzymują trend spadkowy i Spółka spodziewa się kontynuacji tego trendu w przyszłości. Ceny usług telefonicznych świadczonych przez Spółkę w sieciach PSTN są zazwyczaj wyższe od cen usług telefonii świadczonych w sieciach kablowych i opartych o technologię VoIP, ponieważ usługa telefonii VoIP jest z reguły częścią pakietu z innymi usługami, a cały upust promocyjny jest alokowany do usług telefonicznych. Dodatkowo, większość klientów biznesowych Spółki korzysta z usług telefonicznych świadczonych przez sieci PSTN, dlatego relacja przychodów VoIP/RGU jest niższa od relacji przychody PSTN/RGU. W przyszłości Spółka zamierza zunifikować plany taryfowe dla abonentów telefonicznych, niezależnie od stosowanej technologii dostępowej.

Pozostałe przychody

Pozostałe przychody za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. obejmują głównie opłaty za zarządzanie otrzymane przez Multimedia Polska od TeleNetu. Począwszy od marca 2005 r. w związku z dążeniem do integracji działalności spółek TeleNet i Multimedia 315 pracowników zostało przeniesionych ze spółek Grupy TeleNet do Multimedia. Ich zadaniem było świadczenie usług zarówno na rzecz Multimedia, jak i TeleNet, a TeleNet płacił za te usługi opłaty za zarządzanie. Pomimo, że Multimedia Polska S.A. będzie otrzymywała przychody z tytułu usług świadczonych przejętym spółkom Grupy TeleNet, przychody te będą eliminowane w sprawozdaniu skonsolidowanym jako transakcje wewnątrz grupy.

Pozostałe przychody obejmują także opłaty za przyłączenia i ponowne aktywacje usług, przychody z tytułu dzierżawy części sieci innym operatorom oraz przychody za nadawanie programów, reklamę i opłaty licencyjne otrzymywane przez Spółkę.

Koszty operacyjne

Koszty operacyjne obejmują m.in. amortyzację, koszty materiałów i energii, usługi obce, podatki i opłaty oraz wynagrodzenia i pozostałe świadczenia pracownicze.

Koszty amortyzacji

Koszty te obejmują amortyzację sieci, amortyzację skapitalizowanych kosztów instalacji, modemów internetowych i telefonicznych, a także amortyzację wartości niematerialnych i prawnych. Spółka kapitalizuje koszty instalacji ponoszone w momencie podłączenia nowego abonenta. Koszty kolejnych instalacji są kapitalizowane, o ile są naliczane przyrostowo, i mogą być bezpośrednio przypisane do instalacji usług dodatkowych. Do kosztów instalacji zalicza się bezpośrednie koszty pracy. Skapitalizowane koszty instalacji są amortyzowane metodą liniową przez okres od 5 do 20 lat.

Rzeczowy majątek trwały amortyzuje się metodą liniową zgodnie z przewidywanym okresem ekonomicznej użyteczności wynoszącym od 9 do 40 lat dla budynków i budowli, 5 lat dla gruntów (prawo wieczystego użytkowania), 2 do 25 lat dla urządzeń technicznych i maszyn oraz 10 lat dla inwestycji w obcych środkach trwałych.

Spółka ustala, czy okres użytkowania wartości niematerialnych jest ograniczony czy nieokreślony. Wartości niematerialne o ograniczonym okresie użytkowania są amortyzowane przez okres użytkowania oraz poddawane testom na utratę wartości każdorazowo, gdy istnieją przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. Okres i metoda amortyzacji wartości niematerialnych o ograniczonym okresie użytkowania są weryfikowane przynajmniej na koniec każdego roku obrotowego. Zmiany w oczekiwanym okresie użytkowania lub oczekiwanym sposobie konsumowania korzyści ekonomicznych pochodzących z danego składnika aktywów są ujmowane poprzez zmianę odpowiednio okresu lub

metody amortyzacji i traktowane jak zmiany wartości szacunkowych. Odpis amortyzacyjny składników wartości niematerialnych o ograniczonym okresie użytkowania ujmuje się w rachunku zysków i strat w ciężar tej kategorii, która odpowiada funkcji danego składnika wartości niematerialnych.

Wartości niematerialne o nieokreślonym okresie użytkowania oraz te, które nie są użytkowane, są corocznie poddawane weryfikacji pod kątem ewentualnej utraty wartości w odniesieniu do poszczególnych aktywów lub na poziomie ośrodka wypracowującego środki pieniężne. W przypadku pozostałych wartości niematerialnych ocenia się co roku, czy wystąpiły przesłanki, które mogą świadczyć o utracie ich wartości. Okresy użytkowania są także poddawane corocznej weryfikacji, a w razie potrzeby korygowane z efektem od początku roku obrotowego. Więcej informacji na temat naszej polityki amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych można znaleźć w notce 10.7 naszego rocznego sprawozdania finansowego.

Spółka spodziewa się wzrostu kosztów amortyzacji w związku ze wzrostem liczby abonentów, wprowadzeniem usługi telewizji cyfrowej w 2007 r. oraz w następstwie nakładów kapitałowych, zarówno tych poniesionych w 2006 r., jak i planowanych w związku ze wzrostem liczby abonentów oraz innymi inwestycjami w sieci i technologie informatyczne.

Koszty materiałów i energii

Koszty materiałów i energii obejmują m.in. koszty standardowych napraw i remontów niepodlegających kapitalizacji, jak również koszty materiałów koniecznych do utrzymania sieci, koszty energii i paliw.

Usługi obce

Koszty usług obcych obejmują głównie takie pozycje, jak programming, dzierżawa (w tym koszty dzierżawy sieci), interkonekt, usługi profesjonalne i koszty podwykonawców świadczących usługi sprzedaży, marketingowe i techniczne. Usługi obce są w dużej mierze kosztem zmiennym, który można przyporządkować do określonych grup usług. Programming jest kosztem zmiennym telewizji kablowej, interkonekt – telefonii, a niektóre koszty dzierżawy sieci są kosztami zmiennymi usług internetowych. Koszty usług obcych są największą pozycją kosztów operacyjnych ogółem.

Podatki i opłaty

Do podatków i opłat zalicza się podatki lokalne, takie jak podatek od nieruchomości, płatności na rzecz organizacji ochrony praw autorskich, tantiemy i VAT niepodlegający odliczeniu.

Wynagrodzenia

Koszty wynagrodzeń obejmują płace dla pracowników oraz koszty podwykonawców.

Pozostałe świadczenia pracownicze

Pozostałe świadczenia pracownicze obejmują głównie koszty ubezpieczeń społecznych.

Pozostałe przychody operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne obejmują zysk ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych, przychody z tytułu aktualizacji wyceny, rozwiązanie odpisów aktualizujących aktywa, umorzenie zobowiązań oraz nadwyżkę wartości godziwej nabytych aktywów netto nad cenę nabycia.

Pozostałe koszty operacyjne

Pozostałe koszty operacyjne obejmują straty ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych, odpisy aktualizujące i spisanie należności nieściągalnych, odpisy aktualizujące pozostałe aktywa trwałe oraz utratę wartości firmy z konsolidacji.

Przychody finansowe

Przychody finansowe obejmują przede wszystkim przychody z tytułu odsetek bankowych, dodatnie różnice kursowe oraz odsetki i prowizje z tytułu pożyczek udzielonych niektórym spółkom Grupy TeleNet i udziałowcom.

Koszty finansowe

Koszty finansowe obejmują głównie odsetki i prowizje od kredytów bankowych, odsetki od innych zobowiązań, koszty finansowe z tytułu leasingu finansowego, różnice z wyceny kontraktów terminowych oraz ujemne różnice kursowe.

Podatek dochodowy

Koszt podatku dochodowego obejmuje bieżące obciążenie z tytułu podatku dochodowego oraz podatek odroczony związany z powstaniem i odwróceniem różnic przejściowych. Każda spółka Grupy osobno rozlicza i opłaca podatek dochodowy. Niektóre spółki Grupy TeleNet posiadają znaczne niezrealizowane straty podatkowe, których nie można rozliczyć w rozliczeniach podatkowych innych spółek Grupy.

Sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. w porównaniu z sześcioma miesiącami zakończonymi 30 czerwca 2005 r.**Przychody ze sprzedaży**

Przychody wzrosły o 70,0 mln zł (59,9%) ze 116,7 mln zł za pierwsze półrocze 2005 r. do 186,7 mln zł za pierwsze półrocze 2006 r. Głównym źródłem wzrostu naszych przychodów był wzrost przychodów z telefonii stacjonarnej i szerokopasmowego dostępu do Internetu wynikający z Przejścia Spółek Grupy TeleNet, które zostało zrealizowane w kilku etapach w listopadzie i grudniu 2005 r.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. przychody wzrosły o 10,1 mln zł (5,7%) ze 176,6 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 186,7 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. przychody z telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i pozostałe przychody wzrosły odpowiednio o 3,8 mln zł, 6,9 mln zł i 0,3 mln zł, natomiast przychody z usług telefonii stacjonarnej w pierwszym półroczu 2006 r. spadły o 0,8 mln zł.

Telewizja kablowa

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów z usług telewizji kablowej za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. i 30 czerwca 2006 r. oraz zmianę procentową między tymi okresami.

	Sześć miesięcy do 30 czerwca		Zmiana
	2005	2006	
	(w tys. zł)		(%)
Oplaty abonamentowe za standardowe pakiety telewizyjne	79 820,4	83 098,7 ⁽¹⁾	4,1
Oplaty abonamentowe za Programy Premium	2 259,8	2 736,8	21,1
Przychody z usług telewizji kablowej razem	82 080,2	85 835,5	4,6

(1) Obejmuje usługę IPTV.

Poniższa tabela przedstawia wybrane skonsolidowane dane operacyjne i finansowe dotyczące usług telewizji kablowej za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. i 30 czerwca 2006 r.

	Sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2005	2006
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (w tys.), którym świadczymy lub możemy świadczyć usługi telewizji kablowej	657	667 ⁽¹⁾
Jednostki generowania przychodu (RGU) (w tys.) ⁽²⁾	444	465 ⁽¹⁾
Programy Premium (RGU) (w tys.)	22	22 ⁽¹⁾
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodu (w PLN) ⁽³⁾	29,90	30,55 ⁽¹⁾

(1) Nie obejmuje usługi IPTV. Na dzień 30 czerwca 2006 r. liczba lokali z dostępem do IPTV wynosiła ok. 50 000, liczba RGU dla IPTV – ok. 330, a RGU dla Programów Premium IPTV – ok. 40.

(2) Podana liczba RGU dla telewizji kablowej nie obejmuje abonentów Programów Premium.

(3) Przychód z usług telewizji kablowej bez Programów Premium za dany okres podzielony przez liczbę miesięcy oraz podzielony przez średnią liczbę RGU dla określonej usługi w tym okresie (średnia liczba RGU może się różnić od liczby RGU na koniec danego okresu wskazanej powyżej).

Przychody z usług telewizji kablowej za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. wyniosły 85,8 mln zł w porównaniu z 82,1 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r.

Wzrost przychodów z usług telewizji kablowej o ok. 4,6% w okresie sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. był głównie wynikiem wzrostu ilości RGU telewizji kablowej (z wyłączeniem RGU Programów Premium) o 2,8% oraz wyższych efektywnych przychodów abonamentowych od klientów RGU Programów Premium w okresie sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. wzrost przychodów z telewizji kablowej był taki sam jak wzrost opisany powyżej, ponieważ TeleNet nie generował żadnych przychodów z telewizji kablowej w pierwszym półroczu 2005 r. W kwietniu 2006 r. wprowadziliśmy usługę telewizji IPTV, a przychody z tej usługi za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. zostały zaliczone do przychodów z telewizji kablowej i wyniosły ok. 5,5 tys. zł.

Szerokopasmowy dostęp do Internetu

Poniższa tabela przedstawia wybrane skonsolidowane dane operacyjne i finansowe dotyczące usług szerokopasmowego dostępu do Internetu za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (dane faktyczne i zagregowane) i 30 czerwca 2006 r.

	Sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca		
	2005	2005 (zagregowane)	2006
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (w tys.), którym świadczymy lub możemy świadczyć usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu (tylko przez sieci kablowe)	507	507	538
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (w tys.), którym świadczymy lub możemy świadczyć usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu (tylko PSTN)	–	180	181
Jednostki generowania przychodu (RGU) (w tys.)	72	82	117
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodu (w PLN) ⁽¹⁾	59,47	61,14	53,81

(1) Przychód z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu za dany okres podzielony przez liczbę miesięcy oraz podzielony przez średnią liczbę RGU dla określonej usługi w tym okresie (średnia liczba RGU może się różnić od liczby RGU na koniec danego okresu wskazanej powyżej).

Przychody z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu wzrosły o 44,4%, z poziomu 24,4 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do poziomu 35,2 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

Głównym czynnikiem wzrostu przychodów było zwiększenie ilości klientów (RGU) szerokopasmowego dostępu do Internetu o 61,9% w okresie sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. (68,3% RGU stanowi wzrost organiczny, 31,7% pozyskano w wyniku Przejęcia Spółek Grupy TeleNet). Dodatni wpływ na przychody wynikający ze zwiększenia bazy RGU został częściowo zniwelowany na skutek obniżki cen tej usługi.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. przychody z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu wzrosły w pierwszym półroczu 2006 r. o 24,1%, z 28,4 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 35,2 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

Telefonia

Poniżej przedstawiono strukturę przychodów z usług telefonii stacjonarnej za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. i 30 czerwca 2006 r. (wyniki faktyczne i zagregowane) oraz zmianę procentową między tymi okresami.

	Sześć miesięcy do 30 czerwca 2005	Sześć miesięcy do 30 czerwca 2005 (zagregowane)	Sześć miesięcy do 30 czerwca 2006	Zmiana
		(w tys. zł)		(%)
Oplaty abonamentowe	916,7	21 289,7	22 577,6	6,0
Ruch (w tym: usługi dodane)	900,8	31 839,1	27 349,4	(14,1)
Interkonekt hurtowy	–	7 607,7	10 290,9	35,3
Inne (w tym: usługi pośrednie i aparaty wrzutowe)	–	1 909,2	1 599,3	(16,2)
Przychody z telefonii razem	1 817,5	62 645,7	61 817,2	(1,3)

Poniższa tabela przedstawia wybrane skonsolidowane dane operacyjne i finansowe dotyczące usług telefonii stacjonarnej za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (dane faktyczne i zagregowane) i 30 czerwca 2006 r.

	Sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca		
	2005	2005 (zagregowane)	2006
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (w tys.), którym świadczymy lub możemy świadczyć usługi telefonii stacjonarnej (tylko przez sieci kablowe)	72	72	320
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (w tys.), którym świadczymy lub możemy świadczyć usługi telefonii stacjonarnej (tylko PSTN)	–	180	181
Jednostki generowania przychodu (RGU) (w tys.)	9	131	146
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodu (w PLN) ⁽¹⁾	43,66	68,10	58,94

(1) Przychód z usług telefonii stacjonarnej za dany okres podzielony przez liczbę miesięcy oraz podzielony przez średnią liczbę RGU dla określonej usługi w tym okresie (średnia liczba RGU może się różnić od liczby RGU na koniec danego okresu wskazanej powyżej).

Przychody z usług telefonii stacjonarnej wzrosły z poziomu 1,8 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do poziomu około 61,8 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

Głównym źródłem tak znacznego wzrostu przychodów za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. w porównaniu z okresem sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. było Przejęcie Spółek Grupy TeleNet, które zostało zrealizowane w kilku etapach w listopadzie i grudniu 2005 r. Dodatni wpływ na przychody z telefonii stacjonarnej wynikający ze zwiększenia bazy RGU w efekcie Przejęcia Spółek Grupy TeleNet został częściowo zniwelowany na skutek obniżki cen tej usługi. Oczekuje się, że przychody z usług telefonii stacjonarnej w 2006 r. znacznie wzrosną w wyniku połączenia działalności TeleNetu z Multimedia Polska za pełny rok obrotowy.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. przychody z telefonii spadły o 1,3%, z 62,6 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 61,8 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. W pierwszym półroczu 2006 r. Spółka posiadała mniej jednostek generowania przychodu (RGU) w technologii PSTN, a więcej w technologii VoIP. W pierwszym półroczu 2006 r. osiągnęliśmy niższy przychód z RGU VoIP, częściowo z powodu obniżki cen usług telefonicznych w technologii VoIP mającej na celu zdobycie nowych RGU. Ceny usług telefonicznych w technologii PSTN w pierwszym półroczu 2006 r. były również niższe w porównaniu z cenami tych usług w pierwszym półroczu 2005 r.

Pozostałe przychody

Pozostałe przychody spadły z poziomu 8,4 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do poziomu 3,8 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. Spadek ten wynikał głównie z faktu, że w pierwszym półroczu 2006 r. wynagrodzenie za zarządzanie od TeleNetu zostało wyłączone w procesie konsolidacji.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. pozostałe przychody wzrosły o 9,7%, z 3,5 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 3,8 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

Koszty operacyjne

Koszty amortyzacji

Koszty amortyzacji wzrosły o 22,0 mln zł (91,3%) z 24,0 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 46,0 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. Koszty amortyzacji stanowiły 20,6% przychodów w pierwszym półroczu 2005 r. i 24,6% w pierwszym półroczu 2006 r. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu kosztów amortyzacji rzeczowych aktywów trwałych, nabytych w toku Przejęcia Spółek Grupy TeleNet o 15,3 mln zł.

Zgodnie z wynikami zagregowanymi amortyzacja wzrosła o 19,8%, z 38,4 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 46,0 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. Wzrost kosztów amortyzacji był w głównej mierze wynikiem amortyzacji rzeczowych aktywów trwałych, nabytych w związku z rozbudową i modernizacją sieci.

Koszty materiałów i energii

Koszty materiałów i energii wzrosły o 1,1 mln zł (33,8%), z 3,2 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 4,3 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. Koszty materiałów i energii stanowiły 2,8% przychodów w pierwszym półroczu 2005 r. i 2,3% przychodów w pierwszym półroczu 2006 r. Koszty materiałów i energii wzrosły w 2006 r. głównie na skutek wzrostu średniego poziomu zatrudnienia. W pierwszym kwartale 2005 r. średni stan zatrudnienia był znacząco niższy, ponieważ w marcu 2005 r. Spółka przejęła 315 pracowników TeleNetu. Natomiast w pierwszym półroczu 2006 r. efekt przejęcia pracowników był widoczny w kosztach materiałów i energii przez cały okres.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. koszty materiałów i energii spadły o 7,0%, z 4,6 mln zł (zagregowane) do 4,3 mln zł w pierwszym półroczu 2006 r.

Usługi obce

Koszty usług obcych wzrosły o 20,0 mln zł (46,7%), z 42,8 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 62,8 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. Koszty usług obcych stanowiły 36,7% przychodów w pierwszym półroczu 2005 r. i 33,6% w pierwszym półroczu 2006 r. Wzrost kosztów w pierwszym półroczu 2006 r. był spowodowany przede wszystkim wyższym poziomem kosztów interkonektu i kosztów dzierżaw infrastruktury telekomunikacyjnej, co wiązało się bezpośrednio z Przejęciem Spółek Grupy TeleNet i rozszerzeniem działalności operatorskiej w zakresie telefonii stacjonarnej.

Poniżej przedstawiono największe pozycje wzrostu kosztów usług obcych.

	Sześć miesięcy do 30 czerwca		Wzrost kosztów
	2005	2006	
	(w tys. zł)		
Interkonekt	923,3	10 364,3	9 441,0
Dzierżawa	15 176,0	19 306,2	4 130,2
Marketing i obsługa klientów	6 138,9	9 087,2	2 948,3
Koszty programingu	14 301,6	15 574,1	1 272,5
Pozostałe	6 279,8	8 484,6	2 204,8
Razem	42 819,6	62 816,4	19 996,8

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. koszty usług obcych wzrosły o 2,2%, z 61,5 mln zł (zagregowane) do 62,8 mln zł za pierwsze półrocze 2006 r.

Poniżej przedstawiono największe pozycje wzrostu kosztów usług obcych.

	Sześć miesięcy do 30 czerwca		Wzrost kosztów
	2005	2006	
	(zagregowane)		
	(w tys. zł)		
Dzierżawa	20 102,9	19 306,2	(796,7)
Marketing i obsługa klientów	7 294,9	9 087,2	1 792,3
Interkonekt	9 016,7	10 364,3	1 347,6
Koszty programingu	14 301,6	15 574,1	1 272,5
Inne	10 736,9	8 484,6	(2 252,3)
Razem	61 453,0	62 816,4	1 363,4

Podatki i opłaty

Podatki i opłaty wzrosły o 2,9 mln zł (53,0%), z 5,4 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 8,3 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. W pierwszym półroczu 2005 r. podatki i opłaty stanowiły 4,6% przychodów, a w analogicznym okresie 2006 r. – 4,4%. Wzrost kwoty podatków i opłat był w głównej mierze efektem Przejścia Spółek Grupy TeleNet (podatki od nieruchomości w postaci infrastruktury telekomunikacyjnej w wysokości 2,5 mln zł).

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. podatki i opłaty spadły o 10,2%, z 9,2 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 8,3 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. Spadek ten był wynikiem zmiany stawki podatku VAT w 2005 r. W marcu 2005 r. wprowadzono 22% VAT od usług szerokopasmowego dostępu do Internetu, a stawka VAT dla usług telewizji kablowej została podniesiona do 22%. Zanim podatek ten został wprowadzony, Spółka w pozycji „Podatki i opłaty” wykazywała niepodlegający odliczeniu VAT naliczony od kosztów związanych z dostarczaniem usługi. Od momentu wprowadzenia VAT-u na usługę internetową, VAT naliczony od kosztów związanych z jej świadczeniem jest odliczany od kwoty VAT-u należnego i nie obciąża salda podatków i opłat.

Koszty wynagrodzeń

Koszty wynagrodzeń wzrosły o 5,1 mln zł (39,0%), z 13,2 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 18,3 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. W pierwszym półroczu 2005 r. koszty wynagrodzeń stanowiły 11,3% przychodów, a w analogicznym okresie 2006 r. – 9,8%. Na dzień 30 czerwca 2005 r. zatrudnialiśmy 902 pracowników, a na dzień 30 czerwca 2006 r. – 895 pracowników. Wzrost kosztów wynagrodzeń jest spowodowany przede wszystkim niższymi kosztami wynagrodzeń w pierwszych miesiącach 2005 roku, tj. do marca 2005 roku, przed zatrudnieniem 315 pracowników TeleNetu.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. koszty wynagrodzeń wzrosły o 12,2%, z 16,3 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 18,3 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. Na wzrost kosztów wynagrodzeń miało wpływ zwiększenie premii i wynagrodzeń o 1,3 mln zł oraz odprawy pracownicze w wysokości 0,6 mln zł.

Koszty pozostałych świadczeń pracowniczych

Koszty pozostałych świadczeń pracowniczych wzrosły o 0,2 mln zł (7,4%), z 2,3 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 2,5 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. W pierwszym półroczu 2005 r. koszty pozostałych świadczeń pracowniczych stanowiły 2,0% przychodów, a w analogicznym okresie 2006 r. – 1,3%.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. koszty pozostałych świadczeń pracowniczych spadły o 17,0%, z 3,0 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 2,5 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

Pozostałe przychody operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne wzrosły o 1,2 mln zł, z 0,2 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 1,4 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. W obu okresach pozostałe przychody operacyjne stanowiły poniżej 1% przychodów.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. pozostałe przychody operacyjne spadły o 16,7%, z 1,7 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 1,4 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

Pozostałe koszty operacyjne

Pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 3,3 mln zł (279,3%), z 1,2 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 4,4 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. W pierwszym półroczu 2005 r. pozostałe koszty operacyjne stanowiły

1,0% przychodów, a w pierwszym półroczu 2006 r. – 2,4%. Pozostałe koszty operacyjne wzrosły głównie z powodu zwiększenia odpisu pozostałych rzeczowych aktywów trwałych w wysokości 2,5 mln zł.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. pozostałe koszty operacyjne spadły o 59,1%, z 10,8 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 4,4 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. Na spadek pozostałych kosztów operacyjnych miał wpływ niższy o 3,2 mln zł odpis aktywów oraz brak rezerwy na podatek VAT, która w 2005 r. wyniosła 3,4 mln zł i była zdarzeniem jednorazowym.

Zysk z działalności operacyjnej

W związku z przyczynami omówionymi powyżej zysk z działalności operacyjnej wzrósł o 16,5 mln zł, czyli o 70,1%, z 23,5 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 40,0 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. zysk operacyjny wzrósł o 22,0%, z 32,8 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 40,0 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

EBITDA i Skorygowany EBITDA

Wskaźnik EBITDA wzrósł o 38,4 mln zł (80,8%), z ok. 47,6 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 86,0 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. Na zwiększenie wskaźnika EBITDA miał wpływ wzrost zysku operacyjnego o 16,5 mln zł i wzrost amortyzacji o 22,0 mln zł. Skorygowany EBITDA wzrósł o 41,2 mln zł (85,9%), z poziomu 48,0 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do poziomu 89,2 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. EBITDA i Skorygowany EBITDA wzrosły głównie w związku z Przejęciem Spółek Grupy TeleNet.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. EBITDA wzrósł o 20,8%, z 71,2 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 86,0 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. Skorygowany EBITDA wzrósł o 16,3%, z 76,7 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 89,2 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

Przychody finansowe

Przychody finansowe wzrosły o 2,9 mln zł, z 0,1 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 2,9 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. W sześciomiesięcznych okresach zakończonych 30 czerwca 2005 r. i 30 czerwca 2006 r. przychody finansowe stanowiły odpowiednio 0,08% i 1,6% przychodów. Wzrost przychodów finansowych wynikał głównie z wykazania zysku na wycenie kontraktu swap na stopy procentowe w okresie sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. w wysokości 2,4 mln zł.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. przychody finansowe wzrosły o 137,0%, z 1,2 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 2,9 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

Koszty finansowe

Koszty finansowe wzrosły o 3,3 mln zł (34,5%), z 9,6 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 12,9 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. W pierwszym półroczu 2005 r. koszty finansowe stanowiły 8,2% przychodów, a w pierwszym półroczu 2006 r. – 6,9%. Głównym źródłem wzrostu kosztów finansowych był wzrost opłat i odsetek od kredytów bankowych o 6,3 mln zł wynikający głównie z większego zadłużenia, który został częściowo skompensowany przez zmniejszenie ujemnych różnic kursowych o 4,3 mln zł, spowodowanego spłatą zadłużenia wyrażonego w walutach obcych.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. koszty finansowe spadły o 30,0%, z 18,4 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 12,9 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

Podatek dochodowy

Podatek dochodowy wzrósł o 1,7 mln zł (63,4%), z 2,7 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. do 4,4 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze zwiększenia bieżącego podatku dochodowego o 1,8 mln zł. Efektywna stawka opodatkowania spadła do 14,7% za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. w porównaniu z 19,3% za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r.

W porównaniu z wynikami zagregowanymi za pierwsze półrocze 2005 r. podatek dochodowy wzrósł o 114,3%, z 2,1 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2005 r. (zagregowane) do 4,4 mln zł za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.

Rok zakończony 31 grudnia 2005 r. w porównaniu z rokiem zakończonym 31 grudnia 2004 r.**Przychody ze sprzedaży**

Przychody ze sprzedaży wzrosły o 51,7 mln zł, tj. 26,7%, rok do roku z poziomu 193,3 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2004 r. do poziomu 245,0 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. Główne czynniki wzrostu to powiększenie bazy abonentów szerokopasmowego dostępu do Internetu, wzrost innych przychodów obejmujących opłaty za zarządzanie spółkami Grupy TeleNet oraz, w mniejszym stopniu, Przejęcie Spółek Grupy TeleNet, którego dokonano w listopadzie i grudniu 2005 r. Transakcja Przejęcia Spółek Grupy TeleNet zwiększyła skonsolidowane przychody Spółki w 2005 r. o łączną kwotę 3,7 mln zł (przychody z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej).

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost przychodów o 162,7 mln zł, tj. 84,2%, z poziomu 193,3 mln zł w 2004 r. do poziomu 356,0 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Telewizja kablowa

Poniżej przedstawiono strukturę przychodów z usług telewizji kablowej za lata zakończone 31 grudnia 2004 r. i 31 grudnia 2005 r. oraz zmiany procentowe rok do roku.

	Rok zakończony 31 grudnia 2004 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2005 r.	Zmiana procentowa
	(w tys. zł)		(%)
Oplaty abonamentowe za standardowe pakiety telewizyjne	148,2	160,7	8,4
Oplaty abonamentowe za Programy Premium	4,4	4,7	8,0
Przychody z usług telewizji kablowej razem	152,6	165,4	8,4

Poniżej przedstawiono wybrane skonsolidowane dane operacyjne i finansowe dotyczące usługi telewizji kablowej za lata zakończone 31 grudnia 2004 r. i 31 grudnia 2005 r.

	Rok zakończony 31 grudnia 2004 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2005 r.
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci kablowej (w tys.), którym Spółka oferuje lub może oferować usługi telewizji kablowej	651	663
Jednostki generowania przychodu (RGU) (w tys.) ⁽¹⁾	445	451
Programy Premium (RGU) (w tys.)	22	22
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodów ⁽²⁾	28,29	30,08

(1) Podana liczba RGU dla telewizji kablowej nie obejmuje abonentów Programów Premium.

(2) Przychód z usług telewizji kablowej bez Programów Premium za dany okres podzielony przez liczbę miesięcy oraz podzielony przez średnią liczbę RGU dla określonej usługi w tym okresie (średnia liczba RGU może się różnić od liczby RGU na koniec danego okresu wskazanej powyżej).

Przychody z usług telewizji kablowej za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. wyniosły 165,4 mln zł w porównaniu ze 152,6 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2004 r.

Wzrost przychodów z usług telewizji kablowej o ok. 8,4% w roku zakończonym 31 grudnia 2005 r. był wynikiem wyższych opłat abonamentowych pobieranych od klientów w 2005 r. oraz, w mniejszym stopniu, wzrostu RGU telewizji kablowej o 1,4%.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., wzrost przychodów z telewizji kablowej był taki sam jak wzrost opisany powyżej z tego względu, że TeleNet nie generował żadnych przychodów z telewizji kablowej w 2005 r.

Szerokopasmowy dostęp do Internetu

Poniższa tabela przedstawia wybrane skonsolidowane dane operacyjne i finansowe dotyczące usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu za lata zakończone 31 grudnia 2004 r. i 31 grudnia 2005 r.

	Rok zakończony 31 grudnia 2004 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2005 r.	
		(sieć telewizji kablowej)	(sieć PSTN)
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (kablowej i PSTN) (w tys.), którym Spółka oferuje lub może oferować usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu	480	523	180
Jednostki generowania przychodu (RGU) (w tys.)	64	86	12
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodów ⁽¹⁾	62,47	57,97	B/D ⁽²⁾

(1) Przychód z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu za dany okres podzielony przez liczbę miesięcy oraz podzielony przez średnią liczbę RGU dla określonej usługi w tym okresie (średnia liczba RGU może się różnić od liczby RGU na koniec danego okresu wskazanej powyżej).

- (2) Brak kalkulacji średniego miesięcznego przychodu na jednostkę generowania przychodu dla usług telefonii świadczonej z wykorzystaniem sieci PSTN wynika z faktu, że nabycie dziewięciu spółek Grupy TeleNet przez Multimedia Polska miało miejsce w kilku etapach w listopadzie i grudniu 2005 roku. Oznacza to, że obliczenie średniego miesięcznego przychodu na jednostkę generowania przychodu jest znaczenie utrudnione i nie wydaje się zasadne z punktu widzenia istotności tych punktów w roku 2005.

Przychody z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu wzrosły o 41,1%, z poziomu 36,2 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2004 r. do poziomu 51,1 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2005 r.

Głównym czynnikiem wzrostu przychodów było zwiększenie liczby klientów (RGU) szerokopasmowego dostępu do Internetu o 53,8% w roku zakończonym 31 grudnia 2005 r. (34,8% RGU stanowi wzrost organiczny, 19,6% pozyskano w wyniku Przejęcia Spółek Grupy TeleNet). Dodatni wpływ na przychody wynikający ze zwiększenia bazy RGU został częściowo zniwelowany na skutek obniżki cen tej usługi. Po zakończeniu Przejęcia Spółek Grupy TeleNet udział przychodów TeleNetu w skonsolidowanych przychodach Spółki z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu w 2005 r. wyniósł 0,2 mln zł.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost przychodów z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu o 23 mln zł, tj. 63,4%, z poziomu 36,2 mln zł w 2004 r. do poziomu 59,2 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Telefonia

Poniżej przedstawiono strukturę przychodów z usług telefonii stacjonarnej za lata zakończone 31 grudnia 2004 r. i 31 grudnia 2005 r.

	Rok zakończony 31 grudnia 2004 r. ⁽¹⁾	Rok zakończony 31 grudnia 2005 r.	
	sieć telewizji kablowej	sieć PSTN	
	(w tys. zł)		
Oplaty abonamentowe	183,7	2 582,0	794,9
Ruch (w tym: usługi dodane)	296,5	2 623,4	1 288,2
Interkonekt hurtowy	0	0	1 107,6
Inne (w tym: usługi pośrednie i aparaty wrzutowe)	0	0	161,6
Przychody z telefonii razem	480,0	5 205,4	3 352,3

- (1) Przychody z usług telefonii stacjonarnej dla klientów telewizji kablowej Multimedia świadczone przez TeleNet w sieci PSTN, ale fakturowane przez Multimedia.

Poniższa tabela przedstawia wybrane skonsolidowane dane operacyjne i finansowe dotyczące usługi telefonii stacjonarnej za lata zakończone 31 grudnia 2004 r. i 31 grudnia 2005 r.

	Rok zakończony 31 grudnia 2004 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2005 r.	
	sieć telewizji kablowej	sieć PSTN	
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (kablowej i PSTN) (w tys.), którym Spółka oferuje lub może oferować usługi telefonii stacjonarnej	48	300	180
Jednostki generowania przychodu (RGU) (w tys.)	5	21	117
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodu ⁽¹⁾	37,01 ⁽²⁾	42,20 ⁽³⁾	B/D ⁽⁴⁾

- (1) Przychód z usług telefonii stacjonarnej za dany okres podzielony przez liczbę miesięcy oraz podzielony przez średnią liczbę RGU dla określonej usługi w tym okresie (średnia liczba RGU może się różnić od liczby RGU na koniec danego okresu wskazanej powyżej).
- (2) Wskaźnik obliczony w oparciu o przychody z usług telefonii stacjonarnej świadczone przez TeleNet dla klientów Multimedia w sieci PSTN, ale fakturowane przez Multimedia.
- (3) Wskaźnik obliczony w oparciu o przychody z usług telefonii stacjonarnej w sieciach kablowych świadczonych przez Multimedia oraz przychody z usług telefonii stacjonarnej świadczonych przez TeleNet dla klientów Multimedia w sieci PSTN, ale fakturowane przez Multimedia.
- (4) Brak kalkulacji średniego miesięcznego przychodu na jednostkę generowania przychodu dla usług telefonii świadczonej z wykorzystaniem sieci PSTN wynika z faktu, że nabycie dziewięciu spółek Grupy TeleNet przez Multimedia Polska miało miejsce w kilku etapach w listopadzie i grudniu 2005 roku. Oznacza to, że obliczenie średniego miesięcznego przychodu na jednostkę generowania przychodu jest znaczenie utrudnione i nie wydaje się zasadne z punktu widzenia istotności tych punktów w roku 2005.

Przychody z usług telefonii stacjonarnej wzrosły z 0,5 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2004 r. do ok. 8,6 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. W 2004 r. Spółka nie osiągała przychodów z usług VoIP. Spółka zaczęła świadczyć usługi telefoniczne po sieciach telewizji kablowej w technologii VoIP w czerwcu 2005 r. W 2005 r. udział przychodów TeleNetu w całości przychodów Spółki z usług telefonii stacjonarnej wyniósł 3,4 mln zł (39,1%).

Znaczący wzrost przychodów między rokiem 2004 a 2005 zanotowano dzięki przejęciu całości działalności telefonicznej Grupy TeleNet w listopadzie i grudniu 2005 r. oraz dzięki wprowadzeniu usług telefonicznych w technologii VoIP dostarczanych po sieciach kablowych w czerwcu 2005 r. Pozytywny efekt wzrostu bazy klienckiej został częściowo zniwelowany na skutek obniżenia cen tej usługi. Oczekuje się, że

przychody z usług telefonii stacjonarnej w 2006 r. znacznie wzrosną w wyniku połączenia działalności TeleNetu z Multimedia Polska za pełny rok obrotowy.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost przychodów z telefonii o 123,9 mln zł z 0,5 mln zł w 2004 r. do 124,4 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Poniżej przedstawiono strukturę przychodów z usług telefonii stacjonarnej za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. (wyniki pro forma):

	Rok zakończony 31 grudnia 2005 r.
	pro forma
	(w tys. zł)
Oplaty abonamentowe	42 365,3
Ruch (w tym: usługi dodane)	61 684,4
Interkonekt hurtowy i rozliczenia międzyoperatorskie	16 779,9
Inne (w tym: usługi pośrednie i telefony publiczne)	3 590,4
Przychody z telefonii razem	124 420

Pozostałe przychody

Pozostałe przychody wzrosły z 4,0 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2004 r. do 19,9 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. Wzrost ten wynikał głównie z opłat za zarządzanie wypłaconych spółce Multimedia przez TeleNet w 2005 r. (15,2 mln zł).

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost pozostałych przychodów o 3,0 mln zł, tj. 73,7%, z 4,0 mln zł w 2004 r. do 7,0 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Koszty operacyjne

Koszty amortyzacji

Koszty amortyzacji wzrosły o 6,9 mln zł, czyli 16,0%, z 43,2 mln zł w 2004 r. do 50,1 mln zł w 2005 r. Koszty amortyzacji stanowiły 22,4% łącznych przychodów w roku 2004 i 20,5% w roku 2005. Było to głównie rezultatem wzrostu amortyzacji środków trwałych związanych z siecią kablową o 5,6 mln zł.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost kosztów amortyzacji o 35,0 mln zł, tj. 81,0%, z 43,2 mln zł w 2004 r. do 78,2 mln zł (pro forma) w 2005 r. Wzrost kosztów spowodowany jest przede wszystkim zaprezentowaniem pełnych kosztów amortyzacji spółek Grupy TeleNet w sprawozdaniu pro forma za 2005 r.

Koszty materiałów i energii

Koszty materiałów i energii wzrosły o 1,6 mln zł, czyli o 29,2%, z 5,6 mln zł w 2004 r. do 7,2 mln zł w 2005 r. Koszty materiałów i energii stanowiły 2,9% łącznych przychodów zarówno w roku 2004, jak i 2005. Koszty materiałów i energii w 2005 r. wzrosły głównie w związku z zatrudnieniem większej liczby pracowników. Z tego powodu koszty samochodów i materiałów biurowych wzrosły odpowiednio o 0,8 mln zł i 0,3 miliona zł w 2005 r. w porównaniu z rokiem poprzednim. Koszty zużycia energii wzrosły o 0,6 mln zł, z czego 0,5 mln zł to wzrost zużycia utrzymania sieci.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost kosztów materiałów i energii o 4,1 mln zł, tj. 73,7%, z 5,6 mln zł w 2004 r. do 9,7 mln zł (pro forma) w 2005 r. Wzrost kosztów spowodowany jest przede wszystkim zaprezentowaniem pełnych kosztów materiałów i energii spółek Grupy TeleNet w sprawozdaniu pro forma za 2005 r.

Koszty usług obcych

Koszty usług obcych wzrosły o 25,9 mln zł, czyli 38,3%, z poziomu 67,7 mln zł w 2004 r. do 93,7 mln zł w 2005 r. Koszty usług obcych stanowiły 35,0% łącznych przychodów w roku 2004 i 38,2% w roku 2005. Wzrost kosztów usług obcych związany był głównie ze wzrostem kosztów świadczenia dodatkowych usług zarówno dotychczasowym, jak i nowym abonentom.

Poniższa tabela przedstawia kategorie kosztów usług obcych, w których nastąpił największy wzrost rok do roku.

	Rok zakończony 31 grudnia 2004 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2005 r.	Wzrost kosztów
		(w tys. zł)	
Dzierżawa	23 472,3	32 169,3	8 697,0
Marketing i obsługa abonenta	10 491,8	15 920,3	5 428,5
Koszty programmingu	25 211,3	29 231,3	4 020,0
Interkonekt	614,3	3 656,0	3 041,7
Pozostałe	7 937,9	12 675,9	4 738,0
Razem	67 727,5	93 652,8	25 925,3

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost kosztów usług obcych o 57,2 mln zł, tj. 84,4%, z 67,7 mln zł w 2004 r. do poziomu 124,9 mln zł (pro forma) w 2005 r. Wzrost kosztów spowodowany jest przede wszystkim zaprezentowaniem pełnych kosztów usług obcych spółek Grupy TeleNet w sprawozdaniu pro forma za 2005 r.

Poniżej przedstawiono największe pozycje wzrostu kosztów usług obcych.

	Rok zakończony 31 grudnia 2004 r. (faktyczne)	31 grudnia 2005 r. (pro forma)	Wzrost kosztów
		(w tys. zł)	
Interkonekt	614,3	18 880,0	18 265,7
Dzierżawa	23 472,3	40 351,8	16 879,5
Marketing i obsługa klientów	10 491,8	17 597,3	7 105,5
Koszty programingu	25 211,3	29 231,3	4 020,0
Pozostałe	7 937,9	18 833,3	10 895,4
Razem	67 727,5	124 893,6	57 166,1

Podatki i opłaty

Łączna kwota podatków i opłat wyniosła w 2005 r. 9,3 mln zł i była niższa o 2,5 mln zł (20,9%) w porównaniu z 2004 r. (11,7 mln zł). Podatki i opłaty stanowiły 6,1% łącznych przychodów w 2004 r. i 3,8% w 2005 r. Podatki i opłaty wzrosły w 2004 r. z powodu wyższych kosztów podatku VAT, które w 2004 r. wyniosły 4,7 mln zł.

W 2005 r. koszty VAT były niższe z powodu wprowadzenia w 2004 i 2005 roku stawek podatku VAT na usługi telewizji kablowej i szerokopasmowego dostępu do Internetu w różnej wysokości. Do maja 2004 r. usługi telewizji kablowej i szerokopasmowego dostępu do Internetu były zwolnione z VAT. Od maja 2004 r. do marca 2005 r. obowiązywała 7-proc. stawka podatku od usług telewizji kablowej, natomiast szerokopasmowy Internet nadal był zwolniony z podatku VAT. W marcu 2005 r. stawka VAT dla usług telewizji kablowej została podniesiona do 22%, a dla usług szerokopasmowego dostępu do Internetu wprowadzono stawkę 22-proc. Zanim podatki te zostały wprowadzone, Spółka w pozycji „Podatki i opłaty” wykazywała niepodlegający odliczeniu VAT naliczony od kosztów związanych z dostarczaniem usług. Od momentu wprowadzenia VAT-u na te usługi, VAT należny od kosztów związanych z ich świadczeniem jest odliczany od kwoty VAT-u należnego i nie obciąża salda podatków i opłat.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost podatków i opłat o 5,4 mln zł, tj. 46%, z 11,7 mln zł w 2004 r. do 17,1 mln zł (pro forma) w 2005 r. Wzrost kosztów spowodowany jest przede wszystkim zaprezentowaniem pełnych kosztów z tytułu podatków i opłat spółek Grupy TeleNet w sprawozdaniu pro forma za 2005 r.

Koszty wynagrodzeń

Koszty wynagrodzeń wzrosły o 11,2 mln zł, czyli 55,7%, z 20,2 mln zł w 2004 r. do 31,4 mln zł w 2005 r. Koszty wynagrodzeń stanowiły 10,4% łącznych przychodów w roku 2004 i 12,8% w roku 2005. Koszty wynagrodzeń wzrosły z powodu zatrudnienia 315 pracowników Grupy TeleNet w marcu 2005 r. w związku z integracją działalności TeleNetu z działalnością Spółki. Ponadto Spółka zatrudniła dodatkowych pracowników w związku ze zwiększeniem skali świadczonych usług. Na dzień 31 grudnia 2005 r. mieliśmy 880 pracowników w porównaniu z 554 na dzień 31 grudnia 2004 r.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost kosztów wynagrodzeń o 14,8 mln zł, tj. 73,5%, z 20,2 mln zł w 2004 r. do 35,0 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Koszty pozostałych świadczeń na rzecz pracowników

Koszty pozostałych świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 2,5 mln zł, tj. 106,0%, z 2,4 mln zł w 2004 r. do 4,8 mln zł w 2005 r. Koszty pozostałych świadczeń na rzecz pracowników stanowiły 1,2% łącznych przychodów w roku 2004 i 2,0% w roku 2005. Koszty te wzrosły w efekcie zatrudnienia 315 pracowników Grupy TeleNet w marcu 2005 r. w związku z integracją działalności Grupy TeleNet i Multimedia. Ponadto Spółka zatrudniła dodatkowych pracowników w związku ze zwiększeniem skali świadczonych usług.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost kosztów pozostałych świadczeń pracowniczych o 3,2 mln zł, tj. 137,7%, z 2,4 mln zł w 2004 r. do 5,6 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Pozostałe przychody operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne wzrosły o 0,6 mln zł, czyli 55,4%, z 1,1 mln zł w 2004 r. do 1,7 mln zł w 2005 r. i stanowiły odpowiednio 0,6% i 0,7% całkowitych przychodów Spółki. Wzrost pozostałych przychodów operacyjnych wynikał z nadwyżki wartości godziwej aktywów netto nabytych w ramach przejęcia spółek Grupy TeleNet nad ceną nabycia, która wyniosła ok. 0,6 mln zł i została zaksięgowana jako przychód.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost pozostałych przychodów operacyjnych o 6,6 mln zł, tj. 603,8%, z 1,1 mln zł w 2004 r. do 7,7 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Pozostałe koszty operacyjne

Pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 0,8 mln zł, czyli 27,0%, z 2,9 mln zł w 2004 r. do 3,7 mln zł w 2005 r. Pozostałe koszty operacyjne stanowiły 1,5% łącznych przychodów zarówno w roku 2004, jak i 2005. Pozostałe koszty operacyjne wzrosły głównie z powodu wzrostu odpisów należności nieściągalnych o 0,9 mln zł oraz straty wykazanej z tytułu zbycia środków trwałych w wysokości 0,6 mln zł, częściowo zniwelowanych spadkiem odpisów z tytułu utraty wartości firmy o 0,9 mln zł.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost pozostałych kosztów operacyjnych o 16,1 mln zł, tj. 556,5%, z 2,9 mln zł w 2004 r. do 18,9 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Zysk z działalności operacyjnej

Z przyczyn omówionych powyżej zysk z działalności operacyjnej wzrósł o 5,3 mln zł, czyli o 13,8%, z 38,4 mln zł za rok 2004 do 43,7 mln zł za rok 2005.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost zysku z działalności operacyjnej o 31,4 mln zł, tj. 81,9%, z 38,4 mln zł w 2004 r. do 69,8 mln zł (pro forma) w 2005 r.

EBITDA i Skorygowany EBITDA

Wskaźnik EBITDA wzrósł o 12,2 mln zł (15,0%), z 81,6 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2004 r. do 93,8 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. Powodem tego wzrostu był wzrost zysku operacyjnego o 5,3 mln zł i wzrost amortyzacji o 6,9 mln zł. Skorygowany EBITDA wzrósł o 10,9 mln zł (13,0%), z poziomu 83,4 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2004 r. do poziomu 94,3 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2005 r.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost EBITDA o 66,4 mln zł, tj. 81,4%, z 81,6 mln zł w 2004 r. do 148,0 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost Skorygowanego EBITDA o 73,8 mln zł, tj. 88,4%, z poziomu 83,4 mln zł w 2004 r. do poziomu 157,2 mln zł (pro forma) w 2005 r. Marża na Skorygowanym EBITDA spadła z 43,2% w roku zakończonym 31 grudnia 2004 r. do 38,5% w roku zakończonym 31 grudnia 2005 r. Głównym powodem tego spadku były znaczący wzrost kosztów płac w 2005 roku w związku z zatrudnieniem 315 pracowników TeleNet w marcu 2005 r. w ramach integracji działalności TeleNetu z działalnością Multimedia. Wzrostowi temu nie towarzyszył wzrost przychodów.

Przychody finansowe

Przychody finansowe spadły o 11,6 mln zł, czyli 88,1%, z 13,2 mln zł w 2004 r. do 1,6 mln zł w 2005 r. Przychody finansowe stanowiły 6,8% łącznych przychodów w roku 2004 i mniej niż 0,6% w roku 2005. Przychody finansowe spadły głównie z tego powodu, że w 2004 r. wykazaliśmy dodatnie różnice kursowe w wysokości 13,1 mln zł wynikające z aprecjacji złotego w stosunku do dolara amerykańskiego i euro oraz wpływu tej aprecjacji na zadłużenie Spółki w dolarach amerykańskich i euro. Spadek przychodów finansowych został częściowo skompensowany wzrostem opłat i odsetek od pożyczek udzielonych niektórym spółkom Grupy TeleNet o 1,2 mln zł oraz wzrostem należnych odsetek bankowych o 0,3 mln zł.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost przychodów finansowych o 18,8 mln zł, tj. 142,4% z poziomu 13,2 mln zł w 2004 r. do poziomu 31,9 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Koszty finansowe

Koszty finansowe wzrosły o 9,3 mln zł, czyli 87,1%, z 10,7 mln zł w 2004 r. do 20,0 mln zł w 31 grudnia 2005 r. i stanowiły 5,5% łącznych przychodów w roku 2004 i 8,2% w roku 2005. Koszty finansowe w 2005 r. wzrosły głównie z powodu ujemnych różnic kursowych (3,7 mln zł), wynikających z deprecjacji złotego w stosunku do dolara amerykańskiego i wpływu tej deprecjacji na zadłużenie Spółki w dolarach amerykańskich, wzrostu opłat i odsetek od wyższego salda kredytów bankowych (3,0 mln zł) oraz ujemnych różnic w wycenie wartości godziwej kontraktów terminowych na stopy procentowe (2,3 mln zł). Ujemne różnice kursowe za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. wynikały z wpływu spadku kursu złotego wobec dolara amerykańskiego na pożyczkę od podmiotu powiązanego w wysokości 11,7 mln USD.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost kosztów finansowych o 25,8 mln zł, tj. 241,2%, z 10,7 mln zł w 2004 r. do poziomu 36,5 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Podatek dochodowy

Kwota podatku dochodowego spadła o 5,4 mln zł, czyli 64,9%, z poziomu 8,4 mln zł w 2004 r. do poziomu 2,9 mln zł w 2005 r. Spadek ten wynikał głównie ze zmiany poziomu podatku odroczonego o 5,1 mln zł w związku z powstaniem i odwróceniem różnic przejściowych. W wyniku tych różnic efektywna stawka podatku dochodowego spadła z 20,5% w 2004 r. do 11,7% w 2005 r.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała spadek podatku dochodowego o 7,3 mln zł, tj. 87,3%, z 8,4 mln zł w 2004 r. do 1,1 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Rok zakończony 31 grudnia 2004 r. w porównaniu z rokiem zakończonym 31 grudnia 2003 r.**Przychody ze sprzedaży**

Przychody ze sprzedaży wzrosły o około 50,4 mln zł, czyli 35,3%, z 142,9 mln zł w 2003 r. do 193,3 mln zł w 2004 r. Głównymi źródłami wzrostu przychodów w 2004 r. był wzrost liczby abonentów usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu i wyższe ceny za usługi telewizji kablowej.

Telewizja kablowa

Poniżej przedstawiono strukturę przychodów z usług telewizji kablowej za lata zakończone 31 grudnia 2003 r. i 31 grudnia 2004 r. oraz zmiany procentowe rok do roku.

	Rok zakończony 31 grudnia 2003 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2004 r.	Zmiana procentowa
	(w tys. zł)		(%)
Oplaty abonamentowe za telewizję kablową	119,8	148,2	23,7
Oplaty za Programy Premium	2,9	4,4	52,4
Razem przychody z usług telewizji kablowej	122,7	152,6	24,4

Poniżej przedstawiono wybrane skonsolidowane dane operacyjne i finansowe dotyczące usługi telewizji kablowej za lata zakończone 31 grudnia 2003 r. i 31 grudnia 2004 r.

	Rok zakończony 31 grudnia 2003 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2004 r.
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (w tys.), którym świadczymy lub możemy świadczyć usługi telewizji kablowej	638	651
Jednostki generowania przychodu (RGU) (w tys.) ⁽¹⁾	434	445
Programy Premium (RGU) (w tys.)	17	22
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodu (w PLN) ⁽²⁾	26,90	28,29

(1) Podana liczba RGU dla telewizji kablowej nie obejmuje abonentów Programów Premium.

(2) Przychód z usług telewizji kablowej bez Programów Premium za dany okres podzielony przez liczbę miesięcy oraz podzielony przez średnią liczbę RGU dla określonej usługi w tym okresie (średnia liczba RGU może się różnić od liczby RGU na koniec danego okresu wskazanej powyżej).

Przychody z usług telewizji kablowej za rok zakończony 31 grudnia 2004 r. wyniosły 152,6 mln zł w porównaniu ze 122,7 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2003 r. Wzrost przychodów z usług telewizji kablowej o ok. 24,4% w roku zakończonym 31 grudnia 2004 r. był wynikiem wyższych opłat abonamentowych pobieranych od klientów w 2004 r. (w tym opłat abonamentowych za kanały Premium) oraz, w mniejszym stopniu, wzrostu RGU telewizji kablowej o 3,6%.

Szerokopasmowy dostęp do Internetu

Poniższa tabela przedstawia wybrane skonsolidowane dane operacyjne i finansowe dotyczące usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu za lata zakończone 31 grudnia 2003 r. i 31 grudnia 2004 r.

	Rok zakończony 31 grudnia 2003 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2004 r. (sieć telewizji kablowej)
Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (w tys.), którym Spółka może oferować lub oferuje usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu	352	480
Jednostki generowania przychodu (RGU) (w tys.)	37	64
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodu (w PLN) ⁽¹⁾	63,78	62,47

(1) Przychód z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu za dany okres podzielony przez liczbę miesięcy oraz podzielony przez średnią liczbę RGU dla określonej usługi w tym okresie (średnia liczba RGU może się różnić od liczby RGU na koniec danego okresu wskazanej powyżej).

Przychody z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu wzrosły o 124,6% z 16,1 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2003 r. do 36,2 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2004 r.

Głównym czynnikiem wzrostu przychodów było zwiększenie liczby RGU szerokopasmowego dostępu do Internetu o 71,1%.

Telefonia

W czerwcu 2004 r. zaczęliśmy oferować w trzech miastach zintegrowane usługi telefonii, szerokopasmowego dostępu do Internetu i telewizji (Triple Play). W roku zakończonym 31 grudnia 2004 r. osiągnęliśmy przychód z usług telefonicznych w wysokości 0,5 mln zł (w roku zakończonym 31 grudnia 2003 r. Spółka nie miała przychodów z usług telefonicznych).

Pozostałe przychody

Pozostałe przychody wyniosły 4,1 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2003 r. w porównaniu z 4,0 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2004 r.

Do pozostałych przychodów zalicza się m.in. opłaty za przyłączenia i ponowne aktywacje usług, przychody z dzierżawy sieci innym operatorom oraz produkcji telewizyjnej, reklam i otrzymanych opłat licencyjnych.

Koszty operacyjne**Koszty amortyzacji**

Koszty amortyzacji wzrosły o 3,5 mln zł, czyli 8,8%, z 39,7 mln zł w 2003 r. do 43,2 mln zł w 2004 r. Koszty amortyzacji stanowiły 27,8% łącznych przychodów w roku 2003 i 22,4% w roku 2004. Było to głównie rezultatem wzrostu kosztów amortyzacji budynków o 1,8 mln zł i amortyzacji maszyn i urządzeń o 0,9 mln zł oraz środków transportu o 0,8 mln zł.

Koszty materiałów i energii

Koszty materiałów i energii wzrosły o 0,9 mln zł, czyli 20,3%, z 4,6 mln zł w 2003 r. do 5,6 mln zł w 2004 r. i stanowiły 3,2% łącznych przychodów w roku 2003 i 2,9% w roku 2004. Koszty materiałów i energii wzrosły głównie na skutek wzrostu kosztów energii dla utrzymania sieci o około 0,7 mln zł.

Koszty usług obcych

Koszty usług obcych wzrosły o 28,3 mln zł, czyli 71,6%, z 39,5 mln zł w 2003 r. do 67,7 mln zł w 2004 r. Koszty usług obcych stanowiły 27,6% łącznych przychodów w roku 2003 i 35,0% w roku 2004. Wzrost kosztów usług obcych był bezpośrednim efektem wyższych kosztów świadczenia dodatkowych usług nowym i istniejącym abonentom.

Poniższa tabela przedstawia kategorie kosztów usług obcych, w których nastąpił największy wzrost rok do roku.

	Rok zakończony 31 grudnia 2003 r.	Rok zakończony 31 grudnia 2004 r. (w tys. zł)	Wzrost
Koszty programingu	13 526,0	25 211,3	11 685,3
Dzierżawa	14 151,0	23 472,3	9 321,3
Marketing i obsługa abonenta	5 890,9	10 491,8	4 600,9
Pozostałe	5 902,4	7 937,9	2 035,5
Interkonekt	0,0	614,3	614,3
Razem	39 470,2	67 727,5	28 257,3

Podatki i opłaty

Łączna kwota podatków i opłat utrzymywała się w latach 2003–2004 na stałym poziomie ok. 11,7 mln zł. Podatki i opłaty stanowiły 8,2% łącznych przychodów w roku 2003 i 6,1% w roku 2004. Spadek ten wynikał z wyższej stawki VAT.

Do maja 2004 r. usługi telewizji kablowej i szerokopasmowego Internetu były zwolnione z VAT, a Spółka w pozycji „Podatki i opłaty” wykazywała niepodlegający odliczeniu VAT naliczony od kosztów związanych z dostarczaniem tych usług. Od maja 2004 r. obowiązywała 7-proc. stawka podatku od usług telewizji kablowej, natomiast szerokopasmowy Internet nadal był zwolniony z podatku VAT. Od maja 2004 r., tj. od momentu wprowadzenia VAT-u na usługę telewizji kablowej, VAT naliczony od kosztów związanych z jej świadczeniem jest odliczany od kwoty VAT-u należnego i nie obciąża salda podatków i opłat.

Koszty wynagrodzeń

Koszty wynagrodzeń wzrosły o 2,4 mln zł, czyli 13,8%, z 17,7 mln zł w 2003 r. do 20,2 mln zł w 2004 r. i stanowiły 12,4% łącznych przychodów w roku 2003 i 10,4% w roku 2004. Koszty wynagrodzeń wzrosły z powodu zwiększenia zatrudnienia Spółki w związku ze zwiększeniem liczby świadczonych usług. Na dzień 31 grudnia 2003 r. mieliśmy 496 pracowników w porównaniu z 554 na dzień 31 grudnia 2004 r.

Koszty pozostałych świadczeń na rzecz pracowników

Koszty pozostałych świadczeń na rzecz pracowników wzrosły o 0,5 mln zł, czyli 24,7%, z 1,9 mln zł w 2003 r. do 2,4 mln zł w 2004 r. Koszty pozostałych świadczeń na rzecz pracowników stanowiły 1,3% łącznych przychodów w roku 2003 i 1,2% w roku 2004. Koszty pozostałych świadczeń na rzecz pracowników wzrosły z powodu zwiększenia zatrudnienia Spółki w związku ze zwiększeniem liczby świadczonych usług.

Pozostałe przychody operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne spadły o 1,2 mln zł, czyli 52,0%, z 2,3 mln zł w 2003 r. do 1,1 mln zł w 2004 r. i stanowiły odpowiednio 1,6% i 0,6% całkowitych przychodów Spółki. Spadek pozostałych przychodów operacyjnych wynikał ze spadku o ok. 1,1 mln zł przychodów z aktualizacji wyceny i odwrócenia odpisów aktualizacyjnych inne aktywa.

Pozostałe koszty operacyjne

Pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 0,5 mln zł, czyli 18,9%, z 2,4 mln zł w 2003 r. do 2,9 mln zł w 2004 r. Wzrost ten był konsekwencją zwiększenia o 0,8 mln zł trwałej utraty wartości firmy, którego wpływ został częściowo skompensowany zmniejszeniem odpisów innych środków trwałych o 0,2 mln zł i odpisów wierzytelności nieściągalnych o 0,3 mln zł. Pozostałe koszty operacyjne stanowiły 1,7% łącznych przychodów w roku 2003 i 1,5% w roku 2004.

Zysk z działalności operacyjnej

Z przyczyn omówionych powyżej zysk z działalności operacyjnej wzrósł o 12,4 mln zł, tj. o 47,4%, z 26,0 mln zł za rok 2003 do 38,4 mln zł za rok 2004.

EBITDA oraz Skorygowany EBITDA

Wynik EBITDA wzrósł o 15,8 mln zł, tj. 24,1%, z 65,8 mln zł w 2003 r. do 81,6 mln zł w 2004 r. Wzrost ten spowodowany był wzrostem zysku operacyjnego o 12,4 mln zł oraz amortyzacji o 3,5 mln zł. Skorygowany EBITDA wzrósł o 18,1 mln zł, tj. 27,8%, z 65,3 mln zł w 2003 r. do 83,4 mln zł w 2004 r.

Przychody finansowe

Przychody finansowe wzrosły o 13,0 mln zł, z ok. 0,2 mln zł w 2003 r. do 13,2 mln zł w 2004 r. Przychody finansowe stanowiły mniej niż 1% łącznych przychodów w roku 2003 i 6,8% w roku 2004. Przychody finansowe wzrosły głównie z powodu wystąpienia dodatnich różnic kursowych w wysokości 13,1 mln zł w 2004 r. w wyniku aprecjacji złotego w stosunku do dolara amerykańskiego i euro oraz wpływu tej aprecjacji na zadłużenie denominowane w euro i dolarach amerykańskich.

Koszty finansowe

Koszty finansowe spadły o 2,5 mln zł, czyli 19,1%, z 13,2 mln zł w 2003 r. do 10,7 mln zł w 2004 r. i stanowiły 9,3% łącznych przychodów w roku 2003 i 5,5% w roku 2004. Koszty finansowe spadły głównie z powodu niewystąpienia ujemnych różnic kursowych (w 2003 r. różnice te wyniosły 2,7 mln zł). W 2004 r. wystąpił spadek wysokości odsetek od innych zobowiązań (2,5 mln zł) przy jednoczesnym wzroście opłat i odsetek od kredytów bankowych (2,4 mln zł). W 2003 r. zyski i straty z różnic kursowych wystąpiły w związku z kredytem w wysokości 5,4 mln EUR udzielonym przez ING Bank oraz pożyczką w wysokości 11,5 mln USD udzieloną przez jednostkę powiązaną. W wyniku aprecjacji złotówki wobec dolara amerykańskiego w 2003 r. Spółka uzyskała dodatnie różnice kursowe w wysokości 1,4 mln zł z wyceny pożyczki od jednostki powiązanej. W wyniku deprecjacji złotego wobec euro w 2003 r. Spółka odnotowała ujemne różnice kursowe w wysokości 3,8 mln zł z wyceny kredytu zaciągniętego w ING Banku. Po zbilansowaniu Spółka odnotowała stratę z tytułu różnic kursowych w kwocie 2,4 mln. Pozostałe ujemne różnice kursowe w wysokości 0,3 mln zł były związane z wyceną zobowiązań w walutach obcych.

Podatek dochodowy

Kwota podatku dochodowego wzrosła o 4,7 mln zł, czyli 126,9%, z 3,7 mln zł w 2003 r. do 8,4 mln zł w 2004 r. Wzrost ten wynikał ze zwiększenia kwoty podatku odroczonego o 2,9 mln zł w związku z powstaniem i odwróceniem różnic przejściowych oraz zwiększeniem kwoty bieżącego podatku dochodowego o 1,8 mln zł, pomimo korzystnej zmiany stawki podatkowej z 27% na 19%. W wyniku tych zdarzeń efektywna stawka podatku dochodowego spadła z 28,5% w 2003 r. do 20,5% w 2004 r.

Płynność i zasoby kapitałowe**Przepływy środków pieniężnych**

Poniższa tabela przedstawia strukturę historycznych przepływów pieniężnych za wskazane okresy oraz przepływy pieniężne pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 przygotowane przy założeniu, że Przejęcie Spółek Grupy TeleNet zostało dokonane 1 stycznia 2005 r.

	Za rok zakończony 31 grudnia				Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2005	2006
		faktyczne (w tys. zł)		pro forma		
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	67 757	89 961	90 214	141 071	45 964	74 191
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	(154 424)	(78 823)	(185 084)	(201 846)	(29 336)	(62 772)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	88 221	(17 083)	111 813	85 954	(4 569)	(10 676)
Zwiększenie (zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	1 555	(5 945)	16 944	25 180	12 059	742

Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej

Przepływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wzrosły z poziomu 90,0 mln zł w 2004 r. do 90,2 mln zł w 2005 r. Zmiana ta odzwierciedla spadek zysku brutto o około 15,6 mln zł i zwiększenie łącznych korekt zysku brutto około 15,9 mln zł. Główne zmiany

w korektach wynikają ze wzrostu amortyzacji o około 6,9 mln zł oraz zmiany z tytułu różnic kursowych (z dodatniego wyniku wynoszącego około 12,3 mln zł w 2004 r. na ujemny w wysokości około 4,3 mln zł 2005 r.), które wyniosły około 16,6 mln zł, częściowo zrównoważonej zmniejszeniem kapitału obrotowego o 9,6 mln zł.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej z 90,0 mln zł w 2004 r. do 141,1 mln zł (pro forma) w 2005 r. Wzrost ten wynika ze wzrostu zysku przed opodatkowaniem o ok. 24,4 mln zł oraz wzrostu łącznych korekt zysku przed opodatkowaniem o 26,7 mln zł.

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w porównaniu z rokiem 2003 wzrosły z 67,8 mln zł do 90,0 mln zł w roku 2004. Wzrost ten wynika ze wzrostu zysku brutto o 27,9 mln zł, wzrostu amortyzacji i umorzenia o 3,5 mln zł, zmiany wyniku korekt z tytułu różnic kursowych (z ujemnych różnic w wysokości około 2,3 mln zł w 2003 r. na dodatnie w wysokości około 12,3 mln zł w 2004 r.), która wyniosła łącznie 14,5 mln zł, wzrostu kapitału obrotowego o około 6,2 mln zł oraz wzrostu zapłaconego podatku dochodowego o 1,8 mln zł.

W porównaniu z wynikami pro forma za pierwsze półrocze 2005 roku przepływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wzrosły o 0,1 mln zł z 74,1 mln zł w pierwszym półroczu 2005 roku do 74,2 mln zł w pierwszym półroczu 2006 r. Wzrost ten wynika ze zwiększenia zysku brutto o około 14,4 mln zł oraz zmniejszenia łącznych korekt zysku brutto o około 14,3 mln zł. Zmiana stanu korekt wynika w głównej mierze ze zmniejszenia wartości kapitału obrotowego o około 9,5 mln zł.

Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wzrosły z 78,8 mln zł w 2004 r. do 185,1 mln zł w 2005 r. Wzrost ten wynika głównie z kwoty 107,6 mln zł stanowiącej rozliczenie ceny nabycia pomniejszonej o przejęte środki pieniężne w związku z Przejęciem Spółek Grupy TeleNet w 2005 r.

Porównując wyniki pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. z wynikami za rok zakończony 31 grudnia 2004 r., Spółka odnotowała wzrost przepływów pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej o 123 mln zł, tj. 156,1%, z 78,8 mln zł w 2004 r. do 201,8 mln zł (pro forma) w 2005 r.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej zmniejszyły się z poziomu 154,4 mln zł w 2003 r. do poziomu 78,8 mln zł w 2004 r. Spadek ten nastąpił w wyniku niższej wartości nakładów na zakup rzeczowego majątku trwałego o 27,7 mln zł w 2004 r. oraz zaangażowaniu jedynie 2,4 mln zł w zakup spółek zależnych w porównaniu z ok. 43,8 mln zł w 2003 r.

Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej wzrosły z 29,3 mln zł za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2005 roku do 62,8 mln zł w analogicznym okresie 2006 r. Zmiana ta wynikała przede wszystkim ze wzrostu nakładów na zakup rzeczowych środków trwałych o 34,3 mln zł.

Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej w 2005 r. wykazały dodatnie saldo 111,8 mln zł. Według danych finansowych pro forma za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wykazały dodatnie saldo 86,0 mln zł. W 2004 r. przepływy pieniężne netto z działalności finansowej były ujemne, powodując odpływ gotówki w wysokości 17,1 mln zł. W 2003 r. przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły 88,2 mln zł. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej w pierwszym półroczu 2006 r. wyniosły 10,7 mln zł.

W roku 2005 Spółka zaciągnęła około 395,0 mln zł kredytu konsorcjalnego i około 2,2 mln zł kredytu w rachunku bieżącym oraz spłaciła 234,7 mln istniejących kredytów i pożyczek. Ponadto w 2005 r. kwota 27,5 mln zł została przeznaczona na wypłatę dywidendy, a na zapłatę odsetek i prowizji wydaliśmy kwotę około 21,0 mln zł.

W 2004 r. Spółka spłaciła około 7,7 mln zł istniejących kredytów i pożyczek oraz zaciągnęła pożyczkę w wysokości około 0,9 mln zł. Ponadto w 2004 r. kwota zapłaconych odsetek i prowizji wyniosła około 10,3 mln zł.

W 2003 r. Spółka zaciągnęła kredyt w wysokości około 97,5 mln zł, a kwota zapłaconych prowizji i odsetek wyniosła około 9,3 mln zł.

W pierwszym półroczu 2006 r. zapłacono tylko odsetki i opłaty w wysokości 10,7 mln zł.

Spółka wykorzystuje środki pieniężne głównie na wydatki kapitałowe (w tym przejęcia), finansowanie prac rozwojowych, marketingu i sprzedaży nowych usług, finansowanie kapitału obrotowego i obsługę zadłużenia oraz, w 2005 roku, na wypłatę dywidendy. Spółka zamierza finansować ww. nakłady ze środków pieniężnych z rachunków bieżących, środków pieniężnych z działalności operacyjnej, krótkoterminowego finansowania w rachunku bieżącym oraz, po spełnieniu odpowiednich warunków dopuszczających zwiększenie zadłużenia, z kredytu konsorcjalnego.

Spółka utrzymuje saldo środków pieniężnych koniecznych do finansowania bieżącej działalności. Większość środków pieniężnych utrzymywana jest w złotych, ale Spółka utrzymuje też niewielką pozycję w euro i dolarach amerykańskich w celu prowadzenia rozliczeń z dostawcami sprzętu i zawartości programowej (programmingu). Na dzień 31 grudnia 2005 r. Spółka posiadała środki pieniężne w kwocie 12,4 mln zł oraz dostępne środki w ramach linii kredytowej w rachunku bieżącym w wysokości 5,8 mln zł. Dodatkowo na dzień 31 grudnia 2005 r. Spółka wykorzystwała kredyt konsorcjalny w wysokości 395,0 mln zł z dostępnej kwoty 450 mln zł.

Na dzień 30 czerwca 2006 r. Spółka posiadała 14,5 mln zł w środkach pieniężnych i ich ekwiwalentach oraz 4,8 mln zł dostępnych w ramach kredytu w rachunku bieżącym. Dodatkowo na dzień 30 czerwca 2006 r. Spółka posiadała 155,0 mln zł niewykorzystanego kredytu konsorcjalnego z możliwością wykorzystania po spełnieniu pewnych warunków. W dniu 10 czerwca 2006 r. dostępną kwotę kredytu zwiększono do 550 mln zł.

Dodatkowe informacje dotyczące kredytu konsorcjalnego i kredytu w rachunku bieżącym zawarto w części „Umowy finansowe i inne istotne umowy” oraz w Nocie 27 do rocznego sprawozdania finansowego.

Główne ryzyka dotyczące źródeł płynności Spółki to ryzyka operacyjne, w tym w szczególności ryzyka związane ze spadkiem cen za oferowane usługi, mniejszy niż zakładany wzrost liczby abonentów, wyższe koszty technologii i marketingu oraz inne efekty rosnącej konkurencji.

Oświadczenie dotyczące kapitału obrotowego

W opinii Zarządu Spółki i zgodnie z jego najlepszą wiedzą kapitał obrotowy, tj. poziom generowanych przepływów z działalności operacyjnej oraz posiadane zasoby środków pieniężnych, w tym dostępne linie kredytowe (zarówno w rachunku bieżącym, jak i kredyt inwestycyjny) jest wystarczający do finansowania działalności Spółki w zakresie kontynuowania podstawowej działalności operacyjnej, rozwoju i wprowadzania nowych produktów oraz obsługi zadłużenia w okresie co najmniej 12 miesięcy od daty niniejszego Prospektu. Jednocześnie Zarząd Spółki oświadcza, iż nie może zapewnić, że powyższa sytuacja nie ulegnie zmianie.

Wysokość i terminy wszelkich przyszłych wypłat dywidendy będą uzależnione od obecnej i przyszłej kondycji finansowej Spółki, wyników działalności, potrzeb związanych z płynnością i innych kwestii, które w danym momencie możemy uznać za istotne, takich jak m.in. nakłady inwestycyjne, sytuacja na rynku naszej działalności i na rynku kapitałowym.

Posiadany przez nas kredyt konsorcjalny nakłada pewne ograniczenia dotyczące wypłaty dywidendy przez Spółkę, które mogą wystąpić w określonych okolicznościach. Zob. część „Zadłużenie i inne istotne umowy”.

Nakłady kapitałowe

Poniższa tabela przedstawia wysokość nakładów inwestycyjnych oraz ich strukturę w podanych okresach.

	Za rok zakończony 31 grudnia			Za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2003	2004	2005	2005	2006
	(w mln zł)				
Rozbudowa i modernizacja sieci	37,9	54,0	21,4	13,6	31,2
Wprowadzenie usługi telefonii	0,0	3,0	28,1	3,3	14,1
Inne (IT, modernizacja pomieszczeń)	11,0	21,0	23,4	5,3	8,6
Środki transportu	4,2	4,5	2,2	1,4	0,5
Zakup sieci i udziałów operatorów	98,0	1,4	107,6	–	1,2
Razem nakłady kapitałowe	151,1	83,9	182,7	23,6	55,6

Prowadzona przez Spółkę działalność jest bardzo kapitałochłonna. Znacząca część nakładów kapitałowych jest bezpośrednią funkcją wzrostu liczby abonentów bądź też związana jest z ogólnym wzrostem wymogów w zakresie pojemności sieci, który towarzyszy wzrostowi liczby klientów. Nakłady kapitałowe związane ze wzrostem liczby klientów obejmują koszty dostarczenia modemów internetowych i telefonicznych, okablowania i koszty instalacji w siedzibie użytkownika końcowego. Ponadto Spółka ponosi nakłady inwestycyjne niezbędne do modernizacji i utrzymania sieci, zakupów innych operatorów oraz związane z aktualizacją i rozwojem systemów informatycznych.

Spółka poniosła nakłady kapitałowe w wysokości 151,1 mln zł, 67,7 mln zł i 182,7 mln zł odpowiednio za lata zakończone 31 grudnia 2003 r., 31 grudnia 2004 r. i 31 grudnia 2005 r. Według szacunków Spółki koszty związane z aktywacją abonentów stanowiły odpowiednio około 38,8%, 28,4% i 39,0% całości nakładów inwestycyjnych. W pierwszym półroczu 2006 r. Spółka wydała 55,6 mln zł na nakłady inwestycyjne, z czego, według oceny Zarządu, koszty związane z podłączeniem nowych abonentów i usług wyniosły 20% tej kwoty. Spółka w ostatnich trzech latach finansowała wydatki inwestycyjne głównie za pomocą środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz, w mniejszym stopniu, za pomocą zadłużenia zewnętrznego.

W okresie lipiec 2006 r. – grudzień 2007 r. Spółka planuje poniesienie nakładów kapitałowych na poziomie ok. 230–260 mln zł (nie licząc nakładów inwestycyjnych związanych z akwizycjami). Struktura planowanych wydatków inwestycyjnych przedstawia się następująco:

Inwestycje związane z pozyskaniem abonentów (nakłady obejmujące koszty sprzętu – set-top box'ów, modemów, okablowanie oraz koszty instalacji)	100–120 mln zł
Wydatki na utrzymanie i modernizację sieci	80–90 mln zł
Inwestycje związane z modernizacją i rozbudową sieci szkieletowej oraz infrastruktury sieci PSTN	10 mln zł
Inwestycje w systemy IT (w tym: wydatki związane z nowymi systemami billingowymi i usługami call center)	10 mln zł
Inne (w tym: koszty prac badawczo-rozwojowych, środki transportu, modernizacja budynków)	30 mln zł
RAZEM	230–260 mln zł

Źródłami finansowania planowanych wydatków inwestycyjnych w najbliższej przyszłości mają być środki wypracowane z działalności operacyjnej, wpływy netto z Oferty Globalnej oraz kredyt konsorcjalny. Informacje na temat kwot dostępnych w ramach kredytu konsorcjalnego zamieszczono w rozdziale „Informacje jakościowe i ilościowe dotyczące ryzyka rynkowego – Zarządzanie ryzykiem płynności”.

Zobowiązania dotyczące zawartych umów

Według stanu na dzień 31 grudnia 2005 r. Spółka posiadała następujące zobowiązania dotyczące zawartych umów:

Zobowiązania dot. zawartych umów	Stan na dzień 31 grudnia 2005 r.				
	Płatności należne w okresie (w tys. zł)				
	Razem	Poniżej 1 roku	2–3 lata	4–5 lat	Powyżej 5 lat
Zadłużenie długoterminowe	400,0	5,0	79,0	158,0	158,0
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	9,0	6,4	2,1	0,3	0,2
Ugody z wierzycielami	6,6	3,3	3,3	0,0	0,0
Razem zobowiązania umowne	415,6	14,7	84,4	158,3	158,2

Na dzień 30 czerwca 2006 r. Spółka posiadała następujące zobowiązania umowne:

Zobowiązania dot. zawartych umów	Stan na dzień 30 czerwca 2006 r.				
	Płatności należne w okresie (w tys. zł)				
	Razem	Poniżej 1 roku	2–3 lata	4–5 lat	Powyżej 5 lat
Zadłużenie długoterminowe	402,3	7,3	118,5	158,0	118,5
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	5,0	1,2	3,3	0,3	0,2
Ugody z wierzycielami	6,6	3,3	3,3		
Razem zobowiązania umowne	410,7	11,8	125,1	158,3	118,7

Istotne zasady rachunkowości

Sporządzenie historycznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych wymaga dokonania profesjonalnych osądów i szacunków mających wpływ na wykazywane kwoty aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów oraz dodatkowe informacje i objaśnienia. Zarząd opiera swoje osądy i szacunki na doświadczeniu, wiedzy na temat aktualnej sytuacji rynkowej oraz przekonaniach dotyczących możliwych zdarzeń przyszłych opartych na dostępnych informacjach.

Zasady rachunkowości omówione poniżej wymagają subiektywnego osądu ze strony Zarządu. Jeżeli faktyczne wyniki będą znacząco różne od szacunków i prognoz Zarządu, może to mieć istotny wpływ na przyszłe sprawozdania finansowe Spółki. Opis zasad i polityki rachunkowości znajduje się w Nocie 10 do rocznego sprawozdania finansowego.

Rzeczowe aktywa trwałe

Rzeczowe aktywa trwałe są istotną grupą aktywów Spółki, ponieważ w aktywa te dokonano w ostatnich latach znacznych inwestycji, zwłaszcza w sieć i infrastrukturę operacyjną. Rzeczowe aktywa trwałe wykazywane są według ceny nabycia/kosztu wytworzenia pomniejszonych o umorzenie oraz wszelkie odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. Wartość początkowa środków trwałych obejmuje ich cenę nabycia powiększoną o wszystkie koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika majątku do stanu zdolnego do używania. W skład kosztu wchodzi również koszt wymiany części składowych maszyn i urządzeń w momencie poniesienia, jeśli spełnione są kryteria rozpoznania.

Wysokość rocznych odpisów amortyzacyjnych zależy przede wszystkim od okresu amortyzacji przypisanego do danego aktywa. Amortyzacja jest naliczana metodą liniową przez szacowany okres użytkowania danego składnika aktywów, wynoszący:

Typ	Okres amortyzacji
Grunty (prawa wieczystego użytkowania)	5 lat
Budynki i budowle	9–40 lat
Maszyny i urządzenia techniczne	2–25 lat
Urządzenia biurowe	1–10 lat
Środki transportu	3,5–7 lat
Komputery	1–10 lat
Inwestycje w obcych środkach trwałych	10 lat

Zmiany okresów użytkowania aktywów mogą mieć znaczący wpływ na wysokość odpisów amortyzacyjnych za dany rok. Zarząd dokonuje systematycznego przeglądu szacowanych okresów użytkowania i tam, gdzie jest to konieczne, dokonuje aktualizacji okresów użytkowania

aktywów odzwierciedlającej bieżącą prognozę Zarządu co do pozostałego okresu użytkowania w świetle przyjętych założeń i oszacowań, dotyczących m.in. zmian technologicznych, potencjalnej użyteczności ekonomicznej i stanu fizycznego aktywów.

Jeżeli przy sporządzaniu sprawozdania finansowego zaistniały okoliczności, które wskazują na to, że wartość bilansowa rzeczowych aktywów trwałych może nie być możliwa do odzyskania, dokonywany jest przegląd tych aktywów pod kątem ewentualnej utraty wartości. Jeżeli istnieją przesłanki wskazujące na to, że mogła nastąpić utrata wartości, a wartość bilansowa przekracza szacowaną wartość odzyskiwalną, wówczas wartość tych aktywów bądź ośrodków wypracowujących środki pieniężne, do których te aktywa należą, jest obniżana do poziomu wartości odzyskiwalnej. Wartość odzyskiwalna odpowiada wyższej z następujących dwóch wartości: wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży lub wartości użytkowej. Przy ustalaniu wartości użytkowej szacowane przyszłe przepływy pieniężne są dyskontowane do wartości bieżącej przy zastosowaniu stopy dyskontowej brutto odzwierciedlającej aktualne oceny rynkowe wartości pieniądza w czasie oraz ryzyka związanego z danym składnikiem aktywów. W przypadku składnika aktywów, który nie generuje wpływów pieniężnych, wartość odzyskiwalna jest ustalana dla ośrodka wypracowującego środki pieniężne, do którego ten składnik należy. Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości są ujmowane w rachunku zysków i strat w pozostałych kosztach operacyjnych.

Dana pozycja rzeczowych aktywów trwałych może zostać usunięta z bilansu po dokonaniu jej zbycia lub w przypadku, gdy nie są spodziewane żadne ekonomiczne korzyści wynikające z dalszego użytkowania takiego składnika aktywów. Wszelkie zyski lub straty wynikające z usunięcia danego składnika aktywów z bilansu (obliczone jako różnica pomiędzy ewentualnymi wpływami ze sprzedaży netto a wartością bilansową danej pozycji) są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie, w którym dokonano takiego usunięcia.

Wartość końcową, okres użytkowania oraz metodę amortyzacji składników aktywów weryfikuje się i w razie konieczności – koryguje na koniec każdego roku obrotowego.

Wartość firmy i wartości niematerialne

Wartość firmy z tytułu przejęcia jednostki gospodarczej jest początkowo ujmowana według kosztu nabycia stanowiącego nadwyżkę ceny nabycia jednostek gospodarczych nad udziałem jednostki przejmującej w wartości godziwej netto możliwych do zidentyfikowania aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych. Po początkowym ujęciu wartość firmy jest wykazywana według ceny nabycia pomniejszonej o wszelkie skumulowane odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. Test na utratę wartości przeprowadza się raz na rok lub częściej, jeżeli są ku temu przesłanki. Wartość firmy nie podlega amortyzacji.

Na dzień przejęcia nabytą wartość firmy przypisuje się do poszczególnych ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które zgodnie z przewidywaniami odniosą korzyści z połączenia jednostek gospodarczych. Odpis z tytułu utraty wartości ustala się poprzez ocenę odzyskiwalnej wartości ośrodka wypracowującego środki pieniężne, którego wartość firmy dotyczy. Jeżeli wartość odzyskiwalna ośrodka wypracowującego środki pieniężne jest niższa niż wartość bilansowa, ujmuje się stratę z tytułu utraty wartości. Jeżeli wartość firmy stanowi część ośrodka wypracowującego środki pieniężne i część działalności w ramach tego ośrodka zostanie zbyta, wartość firmy związana ze zbyciem działalności jest ujmowana w wartości bilansowej działalności przy ustalaniu zysku lub straty ze sprzedaży działalności. Wartość firmy zbytą w takich okolicznościach wycenia się na podstawie względnych wartości zbytej działalności oraz zachowanej części ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

Wartości niematerialne nabyte w oddzielnej transakcji początkowo wycenia się w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia. Cena nabycia wartości niematerialnych nabytych w transakcji połączenia jednostek gospodarczych jest równa ich wartości godziwej na dzień połączenia. Po ujęciu początkowym wartości niematerialne są wykazywane w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia pomniejszonym o umorzenie i odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości.

Spółka ustala, czy okres użytkowania wartości niematerialnych jest ograniczony czy nieokreślony. Wartości niematerialne o ograniczonym okresie użytkowania są amortyzowane przez okres użytkowania oraz poddawane testom na utratę wartości każdorazowo, gdy istnieją przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. Okres i metoda amortyzacji wartości niematerialnych o ograniczonym okresie użytkowania są weryfikowane przynajmniej na koniec każdego roku obrotowego. Zmiany w oczekiwanym okresie użytkowania lub oczekiwanym sposobie konsumowania przyszłych korzyści ekonomicznych pochodzących z danego składnika aktywów są ujmowane poprzez zmianę odpowiednio okresu lub metody amortyzacji i traktowane jak zmiany wartości szacunkowych. Odpis amortyzacyjny składników wartości niematerialnych o ograniczonym okresie użytkowania ujmuje się w rachunku zysków i strat w ciężar tej kategorii, która odpowiada funkcji danego składnika wartości niematerialnych.

Wartości niematerialne o nieokreślonym okresie użytkowania oraz te, które nie są użytkowane, są corocznie poddawane weryfikacji pod kątem ewentualnej utraty wartości w odniesieniu do poszczególnych aktywów lub na poziomie ośrodka wypracowującego środki pieniężne. W przypadku pozostałych wartości niematerialnych ocenia się co roku, czy wystąpiły przesłanki, które mogą świadczyć o utracie ich wartości. Okresy użytkowania są także poddawane corocznej weryfikacji, a w razie potrzeby korygowane z efektem od początku roku obrotowego.

Na każdy dzień bilansowy Spółka dokonuje oceny aktywów pod kątem istnienia przesłanek wskazujących na utratę ich wartości. W przypadku istnienia takiej przesłanki, Spółka dokonuje formalnego oszacowania wartości odzyskiwalnej aktywów. Ocena aktywów pod kątem utraty wartości wymaga dokonania profesjonalnych osądów i szacunków odnośnie przyszłych przepływów pieniężnych, które zostaną wygenerowane w procesie użytkowania danych aktywów. Zarząd ustala również stopę dyskontową do zastosowania w celu obliczenia bieżącej wartości tych przepływów.

Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

Należności są wykazywane w kwocie wymaganej zapłaty pomniejszonej o odpisy aktualizujące.

Wartość należności aktualizuje się, uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Odpisy aktualizujące wartość należności zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub do kosztów finansowych – zależnie od rodzaju należności, której dotyczy odpis aktualizujący.

Odpisy aktualizujące należności ustala się na podstawie dotychczasowego doświadczenia Spółki w tym zakresie według następującej zasady: dla należności abonenckich przeterminowanych (przeterminowanie liczone od końca miesiąca, w którym przypada termin płatności):

1. Należności od abonentów, którym z powodu zalegania z zapłatą zobowiązań wobec Spółki odłączono sygnał	100%
2. Należności od pozostałych abonentów	
należności przeterminowane o 2 do 3 miesięcy	25%
należności przeterminowane od 3 do 6 miesięcy	50%
należności przeterminowane ponad 6 miesięcy	100%

Należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne zmniejszają dokonane uprzednio odpisy aktualizujące ich wartość.

Należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne, od których nie dokonano odpisów aktualizujących ich wartość lub dokonano odpisów w niepełnej wysokości, zalicza się do pozostałych kosztów operacyjnych.

W przypadku gdy wpływ wartości pieniądza w czasie jest istotny, wartość należności jest ustalana poprzez zdyskontowanie prognozowanych przyszłych przepływów pieniężnych do wartości bieżącej, przy zastosowaniu stopy dyskontowej brutto odzwierciedlającej aktualne oceny rynkowe wartości pieniądza w czasie. Jeżeli zastosowana została metoda polegająca na dyskontowaniu, zwiększenie należności w związku z upływem czasu jest ujmowane jako przychody finansowe.

Rezerwy

Rezerwy tworzone są wówczas, gdy na Spółce ciąży istniejący obowiązek (prawny lub zwyczajowo oczekiwany) wynikający ze zdarzeń przeszłych i gdy prawdopodobne jest, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje konieczność wypływu korzyści ekonomicznych oraz można dokonać wiarygodnego oszacowania kwoty tego zobowiązania. Jeżeli Spółka spodziewa się, że koszty objęte rezerwą zostaną zwrócone, na przykład na mocy umowy ubezpieczenia, wówczas zwrot ten jest ujmowany jako odrębny składnik aktywów, ale tylko wtedy, gdy jest rzeczą praktycznie pewną, że zwrot ten rzeczywiście nastąpi. Koszty dotyczące danej rezerwy są wykazane w rachunku zysków i strat po pomniejszeniu o wszelkie zwroty. W przypadku gdy wpływ wartości pieniądza w czasie jest istotny, wielkość rezerwy jest ustalana poprzez zdyskontowanie prognozowanych przyszłych przepływów pieniężnych do wartości bieżącej, przy zastosowaniu stopy dyskontowej brutto odzwierciedlającej aktualne oceny rynkowe wartości pieniądza w czasie oraz ewentualnego ryzyka związanego z danym zobowiązaniem. Jeżeli zastosowana została metoda polegająca na dyskontowaniu, zwiększenie rezerwy w związku z upływem czasu jest ujmowane jako koszty finansowe. W ocenie Zarządu poziom rezerw został oszacowany zgodnie z dostępnymi informacjami.

Transakcje typu swap na stopy procentowe

Spółka zawiera transakcje z udziałem instrumentów pochodnych, przede wszystkim kontrakty na zamianę stóp procentowych (swapy procentowe), w celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmian stóp procentowych. Pochodne instrumenty finansowe wykazuje się w wartości godziwej. Wartość godziwą swapów procentowych ustala się przez odniesienie do wartości rynkowych podobnych instrumentów.

Podatek odroczony

Spółka nalicza podatek dochodowy zgodnie z MSR 12. Aktywa i rezerwy na podatek odroczony ujmowane są według ustawowych lub obowiązujących stawek podatkowych w celu wyliczenia różnic przejściowych między wartością podatkową aktywów i pasywów, a ich wartością bilansową. Zgodnie z MSR 12 aktywa z tytułu podatku odroczonego ujmowane są w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że zostanie osiągnięty dochód do opodatkowania, który pozwoli wykorzystać ww. różnice i straty podatkowe. Realizacja ww. aktywów nie jest zdarzeniem pewnym, dlatego też Zarząd przeprowadza ocenę prawdopodobieństwa realizacji aktywów w celu ustalenia, czy ujęcie danego składnika aktywów jest uzasadnione.

Przychody

Przychody są ujmowane w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że Spółka uzyska korzyści ekonomiczne związane z daną transakcją oraz gdy kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób. Przychody są rozpoznawane po pomniejszeniu o podatek od towarów i usług (VAT) oraz rabaty. Przychody są ujmowane, jeżeli znaczące ryzyko i korzyści wynikające z prawa własności do towarów i produktów zostały przekazane nabywcy oraz gdy kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób. Przychody ze świadczenia usług

są rozpoznawane w momencie wykonania usługi. W przypadku gdy abonent jest podłączany w trakcie miesiąca, w momencie podłączenia rozpoznawany jest abonament cząstkowy w wysokości 1/30 miesięcznego abonamentu za każdy dzień świadczenia usługi.

Wycena aktywów i zobowiązań przejętych jednostek zależnych

Spółka w procesie przejmowania kontroli nad innym podmiotem dokonuje wyceny jego aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych i na tej podstawie ustala jego wartość godziwą. Szacunkowa wartość godziwa ustalana jest zgodnie z dotychczasowym doświadczeniem Zarządu, wiedzą na temat aktualnej sytuacji rynkowej oraz opiniami Zarządu dotyczącymi możliwych zdarzeń przyszłych opartymi na dostępnych informacjach. Wartości te mogą być oszacowane przez inne podmioty w inny sposób. Zmiany wartości godziwej mogą mieć znaczący wpływ na wartości prezentowane w historycznych skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych.

Nowe standardy i interpretacje

Następujące standardy i interpretacje zostały wydane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości lub Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej, ale nie weszły jeszcze w życie:

- MSSF 6: Poszukiwanie i ocena złóż mineralnych. Standard ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 stycznia 2006 roku i później.
- MSSF 7: Instrumenty finansowe: ujawnianie informacji. Standard ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 stycznia 2007 roku i później.
- Interpretacja KIMSF 4: Ustalenie, czy umowa zawiera w sobie elementy leasingu. Interpretacja ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 stycznia 2006 roku i później.
- Interpretacja KIMSF 5: Prawa do udziału w funduszu rozliczającym zobowiązania z tytułu rekultywacji, odnowy terenu i ochrony środowiska. Interpretacja ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 stycznia 2006 roku i później.
- Interpretacja KIMSF 6: Zobowiązania wynikające z udziału w rynku sprzętu elektrycznego i elektronicznego. Interpretacja ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 stycznia 2006 roku i później.
- Interpretacja KIMSF 7: Zastosowanie podejścia polegającego na przekształceniu według MSR 29 Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji. Interpretacja ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 marca 2006 roku i później.
- Interpretacja KIMSF 8: Zakres MSSF 2. Interpretacja ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 maja 2006 roku i później.
- Interpretacja KIMSF 9: Ponowna ocena wbudowanych instrumentów pochodnych. Interpretacja ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 czerwca 2006 roku i później.

Oprócz tego zmienione zostały następujące standardy MSSF 1, 4 i 6 oraz MSR 1, 19 i 39.

Zarząd przewiduje, że standardy, które zostały dotychczas opublikowane, a ich stosowanie będzie obowiązkowe lub możliwe w następnych okresach sprawozdawczych, nie będą miały istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Spółki.

Zobowiązania warunkowe i uprawdopodobnione przyszłe zobowiązania

Zobowiązania warunkowe i uprawdopodobnione przyszłe zobowiązania, z których część może być istotna, zostały omówione w części „Opis naszej działalności – Postępowania sądowe i administracyjne”. Więcej informacji zawarto w Nocie 30 do rocznego sprawozdania finansowego.

Umowy pozabilansowe

Spółka nie zakładała dotychczas spółek celowych (tzw. SPV) ani nie stosowała innych podobnych konstrukcji finansowych. Spółka nie posiada żadnych pozabilansowych umów finansowania zawartych z jakąkolwiek jednostką powiązaną lub jednostką niepodlegającą konsolidacji.

Informacje jakościowe i ilościowe dotyczące ryzyka rynkowego

Spółka jest narażona na ryzyka rynkowych wahań stóp procentowych i kursów wymiany walut, głównie pomiędzy walutą złoty polski a dolarem amerykańskim i euro. Celem zabezpieczenia Spółka stosuje instrumenty finansowe służące zarządzaniu ryzykiem zmian stóp procentowych, natomiast nie stosuje instrumentów finansowych służących do zarządzania ryzykiem wahań kursów wymiany walut.

Zarządzanie ryzykiem zmiany stóp procentowych i ryzykami powiązanymi

Na zobowiązania kredytowe Spółki składa się długoterminowy kredyt konsorcjalny o charakterze inwestycyjnym oraz linia kredytowa w rachunku bieżącym. Oba kredyty mają oprocentowanie zmienne, w związku z tym Spółka narażona jest na ryzyko zmian stóp procentowych, ponieważ kredyt konsorcjalny i linia kredytowa w rachunku bieżącym stanowią w zasadzie całość zadłużenia, a wysokość zobowiązań z tytułu obsługi tego zadłużenia zmienia się wraz ze zmianami stóp procentowych. W celu częściowego ograniczenia tego ryzyka, Spółka zawarła

kontrakty terminowe na swap stóp procentowych, w myśl których w określonych przedziałach czasowych Spółka płaci stałą stopę procentową, w zamian otrzymując zmienną stopę procentową obliczoną w odniesieniu do uzgodnionej kwoty kapitału. Spółka stosuje politykę zarządzania ryzykiem stóp procentowych poprzez zaciąganie zobowiązań o stałym i zmiennym oprocentowaniu.

W wyniku zawarcia kontraktów terminowych w wysokości nominalnej 225,0 mln zł Spółka w 2005 r. zapłaciła stałe odsetki od umowy kredytu konsorcjalnego według mieszanej stopy procentowej 5,05% (w tym ustalona marża od każdej transzy). Spowodowało to poniesienie dodatkowych kosztów finansowych z powodu straty na wycenie kontraktów swapowych. Na dzień 31 grudnia 2005 r. po uwzględnieniu skutków swapów stóp procentowych ok. 56,6% naszych kredytów (225 mln zł) było oprocentowanych według stałej stopy procentowej, a pozostała część w wysokości 172,2 mln zł była oprocentowana według zmiennej stopy procentowej opartej o WIBOR.

Kwota kapitału objęta zabezpieczeniem stóp procentowych na dzień 30 czerwca 2006 r. wyniosła 225 mln zł. Spółka zapłaciła odsetki od umowy kredytu konsorcjalnego według mieszanej stopy procentowej 5,05% (w tym ustalona marża od każdej transzy). Spowodowało to uzyskanie dodatkowego zysku finansowego z wyceny kontraktów swapowych, ponieważ zmienne stopy WIBOR wzrosły w okresie ostatnich 6 miesięcy. Na dzień 30 czerwca 2006 r. po uwzględnieniu skutków swapów stóp procentowych ok. 56,5% kredytów, czyli 225 mln zł, było oprocentowanych według stałej stopy procentowej, a pozostała część w wysokości 173,2 mln zł była oprocentowana według zmiennej stopy procentowej opartej o WIBOR.

Z uwagi na to, że Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń do transakcji swapów stóp procentowych, zyski i straty powstałe na transakcjach swapów stóp procentowych wykazuje się jako koszty finansowe w rachunku zysków i strat. W latach 2003 i 2004 Spółka nie zawarła żadnych transakcji swapów stóp procentowych. W 2005 r. Spółka poniosła stratę w wysokości 2,3 mln zł, a za sześć miesięcy zakończonych 20 czerwca 2006 r. odnotowała zysk w wysokości 2,4 mln zł w związku ze zmianą wartości godziwej transakcji swapów stóp procentowych.

Zarządzanie ryzykiem kursowym

Spółka stosuje politykę polegającą na finansowaniu w miarę możliwości całej działalności w złotych, aby uniknąć zbędnego ryzyka kursowego. Niektóre transakcje finansowe są z konieczności wyrażone w walutach obcych, a Spółka nie stosuje zabezpieczeń przed ryzykiem kursowym. Na dzień 31 grudnia 2005 r. oraz na dzień 30 czerwca 2006 r. Spółka nie posiadała zadłużenia bankowego wyrażonego w walutach innych niż złoty.

Złoty jest walutą operacyjną i sprawozdawczą Spółki. Wszystkie przychody wyrażone są w złotych, natomiast część kosztów operacyjnych i nakładów kapitałowych ponoszona jest w walutach innych niż złoty. Z tego względu Spółka narażona jest na ujemne skutki osłabienia się złotego w stosunku do euro i dolara amerykańskiego.

W latach zakończonych 31 grudnia 2005 r. i 31 grudnia 2003 r. Spółka poniosła straty z tytułu ujemnych różnic kursowych w wysokości odpowiednio ok. 3,7 mln zł i 2,7 mln zł. Ujemne różnice kursowe za rok 2005 powstały w efekcie deprecjacji złotego w stosunku do dolara amerykańskiego, która miała wpływ na wartość pożyczki udzielonej przez jednostkę powiązaną w kwocie 11,7 mln USD. W 2003 r. ujemne różnice kursowe związane były z wyceną kredytu w wysokości 5,4 mln EUR udzielonego przez ING Bank oraz pożyczki w wysokości 11,5 mln USD udzielonej przez jednostkę powiązaną. Po umocnieniu się złotówki wobec dolara amerykańskiego w 2003 r. Spółka uzyskała dodatnie różnice kursowe o wartości 1,4 mln zł z wyceny pożyczki od jednostki powiązanej. W wyniku deprecjacji złotego wobec euro w 2003 r. Spółka poniosła straty na różnicach kursowych w wysokości 3,8 mln zł z wyceny kredytu zaciągniętego w ING Banku. Po zbilansowaniu Spółka zanotowała w 2003 r. stratę z tytułu różnic kursowych w kwocie 2,4 mln. Pozostałe ujemne różnice kursowe w wysokości 0,3 mln zł za rok 2003 były związane z wyceną pozostałych zobowiązań w walutach obcych.

W roku zakończonym 31 grudnia 2004 r. Spółka uzyskała dodatnie różnice kursowe w wysokości ok. 13,1 mln zł, w tym 3,5 mln zł z wyceny części walutowej kredytu (5,4 mln euro) oraz 8,7 mln zł z wyceny pożyczek od udziałowców (11,7 mln USD). Od wartości dodatnich różnic kursowych z wyceny zobowiązań dokonano naliczenia podatku dochodowego według stawki 19% i utworzono rezerwę na podatek odroczony.

Zarządzanie ryzykiem płynności

Celem Spółki jest utrzymanie równowagi pomiędzy ciągłością a elastycznością finansowania, poprzez korzystanie z rozmaitych źródeł finansowania, takich jak kredyty w rachunku bieżącym, kredyty bankowe, umowy leasingu finansowego. Spółka utrzymuje saldo środków pieniężnych koniecznych do finansowania bieżącej działalności. Większość środków pieniężnych denominowana jest w złotych, ale Spółka utrzymuje też niewielką pozycję w euro i dolarach amerykańskich w celu prowadzenia rozliczeń z dostawcami. Dodatkowo Spółka posiada kredyt konsorcjalny w wysokości 550 mln zł oraz linię kredytową w wysokości 8,0 mln zł. Na dzień 30 czerwca 2006 r. wykorzystanie kredytu konsorcjalnego wyniosło 395,0 mln zł, a kredytu w rachunku bieżącym 4,8 mln zł.

Główne ryzyka dotyczące źródeł płynności Spółki to ryzyka operacyjne, w tym w szczególności ryzyka związane ze spadkiem cen za oferowane usługi, mniejszy niż zakładany wzrost bazy abonentów, wyższe koszty technologii i marketingu oraz inne efekty rosnącej konkurencji.

Zarządzanie ryzykiem kredytowym

Ryzyko kredytowe wiąże się z ryzykiem strat, jakie Spółka mogłaby ponieść w wyniku niewywiązania się kontrahentów z ich zobowiązań. Spółka stosuje odpowiednią politykę w zakresie ryzyka kredytowego w stosunku do swoich kontrahentów, która ma na celu minimalizowanie całkowitego ryzyka kredytowego. Polityka ta obejmuje ocenę sytuacji finansowej potencjalnych kontrahentów, ratingi kredytowe i inne kryteria kredytowe.

Należności brutto podlegające ryzyku kredytowemu to przede wszystkim należności od klientów indywidualnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw. W opinii Spółki prawdopodobieństwo wystąpienia istotnych strat spowodowanych niewywiązaniem się tych klientów ze zobowiązań wobec Spółki jest niewielkie, o ile w gospodarce polskiej nie wystąpią istotne niekorzystne zmiany. Rezerwy na należności nieściągalne w związku z brakiem spłat od tych klientów są tworzone na podstawie doświadczeń z lat ubiegłych.

W związku z ryzykiem kredytowym dotyczącym instrumentów finansowych Spółka stosuje zasadę zawierania takich transakcji tylko z wysoko ocenianymi polskimi i międzynarodowymi instytucjami finansowymi.

OTOCZENIE RYNKOWE

Informacje przedstawione w niniejszej części Prospektu pochodzą z kilku źródeł, ponieważ nie istnieje raport dotyczący wszystkich segmentów rynku ani inne źródło obejmujące wszystkie obszary, w których prowadzimy naszą działalność. Zewnętrzne źródła informacji zostały wykorzystane w następujący sposób:

- informacje dotyczące segmentu telewizji kablowej zostały zaczerpnięte z publikacji Informa Telecoms & Media („Informa”) ⁽¹⁾ oraz danych PIKE;
- informacje dotyczące Internetu zostały zaczerpnięte z publikacji Komisji Europejskiej ⁽²⁾, Informy, Międzynarodowej Unii Telekomunikacyjnej („ITU”) ⁽³⁾, UKE ⁽⁴⁾ oraz Screendigest ⁽⁵⁾;
- informacje dotyczące rynku telefonii zostały zaczerpnięte z publikacji ITU, UKE, European Information Technology Observatory („EITO”) ⁽⁶⁾ oraz Analysys Research Limited ⁽⁷⁾.

Ponadto w odniesieniu do danych demograficznych i gospodarczych dotyczących Europy i Polski korzystaliśmy z danych publikowanych przez Komisję Europejską i Główny Urząd Statystyczny.

(1) Estern European TV (wyd. 10.), Management Report, lipiec 2006 r., („Raport Informa”).

(2) Commission of the European Communities, Commission Staff Working Document, Annex to the European Electronic Communications Regulation and Markets 2005 (11th Report), Volume I, Bruksela, 20 lutego 2006 r. („Raport UE, Tom 1”); Commission of the European Communities, Commission Staff Working Document, Annex to the European Electronic Communications Regulation and Markets 2005 (11th Report), Volume II, Bruksela, 20 lutego 2006 r. („Raport UE, Tom 2”, wspólnie z Tomem 1 Raportu UE – „Raport UE”); oraz European Commission, Directorate General ECFIN (Economic and Financial Affairs), Statistical Annex of European Economy, wiosna 2006 r. („Dodatek Statystyczny”).

(3) World Telecommunication/ICT Indicators, Międzynarodowa Unia Telekomunikacyjna, maj 2006 r. („Raport ITU”)

(4) Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w 2005 roku, czerwiec 2006 r. („Raport UKE”)

(5) Screendigest European Broadband Cable Yearbook, 2006 („Raport Screendigest”)

(6) European Information Technology Observatory 2006, Part Three (Statistical Outlook) („Dodatek EITO”)

(7) Analysys Research Limited, Country Report, Poland: Fixed Telecoms Market, kwiecień 2006 r. („Raport Analysys”)

Polska

Z liczbą ludności wynoszącą na dzień 31 grudnia 2005 r. około 38,2 mln Polska jest szóstym pod tym względem krajem Unii Europejskiej. Gęstość zaludnienia w Polsce wynosi około 122 mieszkańców na 1 km², znacznie powyżej średniej dla Unii Europejskiej, wynoszącej 117 mieszkańców na 1 km². Około 61% ludności Polski zamieszkuje obszary miejskie.

Polska notuje tempo wzrostu produktu krajowego brutto („PKB”) na poziomie należącym do najwyższych wśród państw członkowskich Unii Europejskiej. Poniższa tabela przedstawia dane Komisji Europejskiej na temat rocznych zmian procentowych PKB w 2003, 2004 i 2005 r. oraz PKB na mieszkańca w 2005 r. w wybranych środkowoeuropejskich państwach członkowskich Unii Europejskiej oraz dla wszystkich 25 państw członkowskich Unii Europejskiej.

	Roczna zmiana procentowa PKB ⁽¹⁾			PKB na mieszkańca ⁽²⁾
	2003	2004	2005	2005
Austria	1,4	2,4	1,9	113,2
Czechy	3,2	4,7	6,0	67,8
Niemcy	(0,2)	1,6	0,9	100,0
Węgry	3,4	4,6	4,1	57,2
Polska	3,8	5,3	3,2	46,0
Słowacja	4,5	5,5	6,0	50,1
UE-25	1,2	2,4	1,6	92,3

Źródło: Dodatek Statystyczny

(1) Roczna zmiana procentowa PKB została obliczona na podstawie cen rynkowych w 2000 r.

(2) Wskaźnik PKB na mieszkańca został obliczony na podstawie bieżących cen rynkowych, przy założeniu, że średnia dla 15 „starych” państw członkowskich UE (bez 10 krajów członkowskich, które przystąpiły do Unii Europejskiej w 2004 r.) wynosi 100. Wskaźnik został następnie skorygowany zgodnie ze standardem siły nabywczej.

Komisja Europejska szacuje, że tempo wzrostu PKB w Polsce wyniesie 4,5% w 2006 i 4,6% w 2007 r.

Na przestrzeni kilku minionych lat Polska notowała wysoką stopę bezrobocia: 19,6%, 19,0% i 17,7% według stanu odpowiednio na dzień 31 grudnia 2003, 2004 i 2005 r. Komisja Europejska szacuje, że stopa bezrobocia będzie w dalszym ciągu spadać do 16,2% w 2006 i 15,2% w 2007 r.

Zakładamy, że wzrost poziomu dochodu rozporządzalnego wynikający z szybkiego wzrostu gospodarczego i spadku bezrobocia przyczyni się do zwiększenia wydatków na usługi telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i usługi telefoniczne, zaś względnie duża gęstość zaludnienia umożliwi osiągnięcie oszczędności kosztowych przy rozbudowie, modernizacji i eksploatacji infrastruktury sieci telewizji kablowej i sieci telekomunikacyjnych. Takie czynniki gospodarcze i demograficzne czynią Polskę atrakcyjnym regionem dla operatorów telewizji kablowej i operatorów telekomunikacyjnych.

Europejski rynek telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i telefonii

W minionych kilku latach w europejskim sektorze telewizji kablowej zaszły znaczne zmiany spowodowane rozwojem technologicznym. Liczni operatorzy zakończyli rozbudowę i modernizację swoich sieci i są obecnie w stanie zaoferować odbiorcom rozszerzoną ofertę usług wykraczających poza analogową telewizję kablową, w szczególności szerokopasmowy dostęp do Internetu, usługi telefonii i telewizji cyfrowej, w tym „video na żądanie” czy usług pay-per-view (usługi umożliwiające oglądanie jednego wybranego programu). Na rynku coraz częściej oferuje się usługi zintegrowane, czyli pakiety łączące telewizję kablową, szerokopasmowy dostęp do Internetu i telefonię stacjonarną, określane jako pakiet Triple Play.

Według Raportu Informa również wschodnioeuropejski sektor telewizji kablowej podlega od kilku ostatnich lat szybkim zmianom, a rozwój w tym regionie wspomagają inwestycje zagraniczne. Jednak opóźnienia we wprowadzaniu odpowiednich ustaw lub wadliwie skonstruowane ustawy w niektórych przypadkach opóźniły uruchomienie usług cyfrowej telewizji kablowej i cyfrowej telewizji naziemnej, a także wywołały zamieszanie w takich dziedzinach, jak ochrona praw autorskich czy opodatkowanie. Pomimo problemów legislacyjnych, liczba gospodarstw domowych posiadających telewizję cyfrową w Europie Wschodniej osiągnęła 4,8 mln w 2004 r. oraz 6,1 mln w roku 2005. Według Raportu Informa liczba ta powinna wzrosnąć do 32,0 mln do końca 2011 r. Informa szacuje, że do tego czasu usługi telewizji cyfrowej będą docierać do ponad 23% wszystkich gospodarstw domowych posiadających telewizję w tym regionie, przy czym w sześciu krajach, w tym w Polsce, wskaźnik ten powinien przekroczyć 20%.

Według Screendigest na koniec roku 2005 wskaźnik penetracji na europejskim rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu osiągnął poziom 36%. Jednakże, według Informa, nie we wszystkich państwach członkowskich wzrost był równie szybki, co spowodowało dalsze powiększenie różnicy pomiędzy krajami o najwyższej i najniższej penetracji. Zasadnicze trendy obserwowane na europejskim rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu to spadek cen usług i jednocześnie wzrost oferowanych abonentom prędkości połączeń.

Jednocześnie konkurencja na europejskim rynku usług szerokopasmowego dostępu do Internetu jest coraz bardziej intensywna. Według Raportu UE, Tom 2, operatorzy alternatywni powiększyli swój łączny udział w rynku do 49,8% według stanu na 1 października 2005 r. – z 44,3% w październiku 2004 r. Technologia DSL umocniła się na pierwszej pozycji w zakresie technologii szerokopasmowego dostępu do Internetu kosztem technologii kablowej i innych technologii. Według stanu na 1 października 2005 r. udział technologii DSL w segmencie stacjonarnych łączy szerokopasmowych wynosił 80,4%, udział łączy kablowych – 16,8%, a innych technologii – 2,8%. Liczba łączy DSL wzrosła o 61,5% od października 2004 do października 2005 r., zaś liczba abonentów korzystających z modemów kablowych wzrosła o 39,2%. Uwolnienie lokalnej pętli abonenckiej stało się główną metodą zapewniania dostępu dla alternatywnych dostawców usług w technologii ADSL.

Z kolei na rynku telefonii stacjonarnej ceny połączeń lokalnych, międzymiastowych i międzynarodowych w ostatnim czasie systematycznie spadały. Wraz ze wzrostem liczby nowych operatorów wchodzących na rynek operatorzy narodowi na ogół w dalszym ciągu tracili udział w rynku. Operatorzy narodowi często wdrażali różne strategie obronne służące ochronie przychodów z usług telefonicznych, w tym oferowali usługi pakietowe po niższej cenie oraz kształtowali swe cenniki z myślą o utrzymaniu lub odzyskaniu wartościowych klientów biznesowych. Jednocześnie zasięg oferowanych przez operatorów alternatywnych usług dostępu bezpośredniego, tj. usług telefonicznych świadczonych przez operatorów alternatywnych na łączach stanowiących część ich własnej sieci, pozostawał w dużym stopniu ograniczony – co jest wynikiem trwającej nadal dominacji operatorów narodowych na poszczególnych rynkach dostępu lokalnego.

Daje się również zaobserwować trwający nadal trend do konsolidacji operatorów telekomunikacyjnych. W 2005 roku wzrost przez akwizycje był jedną z najbardziej wyraźnych tendencji na rynku.

Polski rynek telewizyjny

Według Raportu Informa polski rynek telewizji kablowej należy do najbardziej dynamicznych i charakteryzujących się największym nasileniem konkurencji spośród rynków Europy Wschodniej. Pod koniec 2004 r. 12,5 mln gospodarstw domowych w Polsce posiadało odbiornik telewizyjny. Według danych KRRiTV z lutego 2006 r., 95% gospodarstw domowych w Polsce wyposażonych było w co najmniej jeden odbiornik telewizyjny.

Według KRRiTV w Polsce działało, wg stanu na sierpień 2006 r., ponad 630 operatorów telewizji kablowej, przy czym czterech największych – a wśród nich my – miało łącznie prawie 2,4 mln abonentów na koniec 2004 r. Czterech największych operatorów telewizji kablowej w Polsce to, poza nami, UPC Polska, Vectra i Aster City.

UPC Polska jest największym operatorem telewizji kablowej w Polsce, działającym w ośmiu dużych polskich aglomeracjach oraz w wielu mniejszych miejscowościach. Według danych publikowanych przez PIKE, według stanu na sierpień 2006 r., UPC Polska miała około 1 mln jednostek generowania przychodów z tytułu telewizji kablowej. Łączna liczba gospodarstw domowych na obszarach, na których UPC Polska oferuje swoje usługi, obejmujących osiem spośród największych miast Polski (Warszawę, Trójmiasto, Bydgoszcz, Wrocław, Katowice, Kraków, Lublin, Szczecin) i wiele małych miejscowości, wynosiła około 1,9 mln według stanu na koniec 2005 r. Abonentom analogowej telewizji kablowej UPC Polska oferuje Pakiet Pełny zawierający ponad 50 kanałów w języku polskim. O ile pozwalają na to możliwości techniczne, abonenci mogą korzystać z pakietu podstawowego (od 4 do 12 programów) oraz pakietu pośredniego (od 13 do 22 programów). Za dodatkową miesięczną opłatą UPC Polska oferuje abonentom programy premium – HBO Poland, Canal Plus Multiplex, Pakiet Kino (3 programy) oraz Pakiet Angielski (6 programów).

Drugim największym operatorem telewizji kablowej w Polsce, według PIKE, jest Vectra. Według stanu na sierpień 2006 r. posiadała ona około 630.000 abonentów telewizji kablowej. Liczba ta znacznie wzrosła w 2005 r. w porównaniu z 2004 r. w wyniku przejęcia przez spółkę Vectra działającej na Śląsku Śląskiej Telewizji Kablowej w marcu 2005 r. W chwili przejęcia Śląska Telewizja Kablowa posiadała 93.500 abonentów. Było to drugie przejęcie dokonane w ostatnich latach przez Vectrę. W 2003 r. Vectra przejęła operatora telewizji kablowej Dami od Polsatu, komercyjnego nadawcy telewizyjnego. Ta transakcja wzbogaciła bazę klientów spółki o niemal 100.000 abonentów w 11 miastach.

Aster City działa jedynie w trzech polskich miastach: Warszawie, Krakowie i Zielonej Górze. Podstawowym rynkiem tej spółki jest Warszawa. Według PIKE pod względem liczby RGU z tytułu usług telewizji kablowej Aster City jest czwartym największym operatorem telewizji kablowej w Polsce, z bazą abonentów telewizji kablowej na poziomie około 365.000 według stanu na sierpień 2006 r. Aster City wyprzedziła innych dużych operatorów telewizji kablowej w Polsce w obszarze uruchamiania usług telewizji cyfrowej w sieciach kablowych. Pod koniec 2003 r. spółka uruchomiła usługi cyfrowej telewizji kablowej na ograniczoną skalę komercyjną w Warszawie i, według danych PIKE z sierpnia 2006 r., posiadała około 39.000 abonentów cyfrowej telewizji kablowej.

Ponadto na rynku telewizji kablowej działa jeszcze wielu innych operatorów obsługujących mniejsze obszary obejmujące zaledwie kilka tysięcy gospodarstw domowych. Według Raportu Informa jedną z bolączek polskiego rynku jest pirackie przechwytywanie sygnału telewizji kablowej, a w szczególności nielegalna retransmisja programów kodowanych i stosowanie pirackich kart elektronicznych (tzw. smart card).

W poniższej tabeli przedstawiono dane dotyczące dziesięciu największych operatorów telewizji kablowej wraz liczbą abonentów obsługiwanych przez każdego z nich.

Operator telewizji kablowej	Liczba abonentów
UPC Polska	1.000,000
Vectra	630,000
Multimedia Polska	450,000
Aster Group	365,000
TOYA	150,000
Telewizja Kablowa Poznań	100,000
MTK S.Tar	60,000
Stream Communications	40,000
Promax	28,500
Sat Film	25,000

Źródło: Raport PIKE, sierpień 2006

Usługi telewizyjne na alternatywnych platformach dystrybucji, takie jak telewizja satelitarna i naziemna, stanowią znaczące zagrożenie konkurencyjne dla telewizji kablowej. Więcej informacji na temat operatorów telewizji satelitarnej i naziemnej w Polsce znajduje się w częściach „Opis Naszej Działalności – Konkurencja – Operatorzy telewizji satelitarnej” i „Opis Naszej Działalności – Konkurencja – Telewizja naziemna”.

Według Raportu Informa abonenci telewizji kablowej stanowili na początku 2005 r. około 40% gospodarstw domowych posiadających odbiornik telewizyjny. Informa prognozuje, że wskaźnik ten wzrośnie w Polsce do 46% do 2011 r., przede wszystkim w wyniku poszerzenia ofert usług o takie usługi, jak pay-per-view, szerokopasmowy dostęp do Internetu i usługi telefoniczne.

Telewizja cyfrowa znajduje się w Polsce na wczesnym etapie rozwoju. Stosunek liczby gospodarstw domowych w Polsce korzystających z usług telewizji cyfrowej do liczby wszystkich gospodarstw jest znacznie niższy od średniej europejskiej. W odróżnieniu od innych rynków, na przykład rynku brytyjskiego, polscy operatorzy telewizji kablowej nie odczuwają presji zmuszającej ich do zachęcania abonentów

do rezygnacji z analogowej telewizji kablowej na rzecz cyfrowej. Według Raportu Informa pod koniec 2005 r. w Polsce było około 1.539.000 abonentów telewizji cyfrowej, lecz jedynie 39.000 spośród nich korzystało z telewizji cyfrowej poprzez sieci kablowe. Polska planuje zakończyć transmisję sygnału analogowego do 2014 r.

Polski rynek usług dostępu do Internetu

Istnieją dwa rodzaje dostępu do Internetu: szerokopasmowy i wąskopasmowy. Podstawą powyższego rozróżnienia jest z jednej strony szerokość pasma, która decyduje o szybkości wysyłania i pobierania danych, a z drugiej strony typ łącza. Szybkość transferu danych w przypadku dostępu wąskopasmowego waha się w granicach 56 Kbps, podczas gdy łącze szerokopasmowe umożliwia większą szybkość przesyłu i jest jednocześnie łączem stałym. Wciąż nie ustalono, jaka musi być minimalna prędkość łącza, aby daną usługę dostępu do Internetu można było zaliczyć do dostępu szerokopasmowego. Na przykład UKE przy obliczaniu wskaźnika penetracji rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu bierze pod uwagę plany usług dostępu do Internetu o szybkości przesyłu od 128 Kbps wzwyż, gdy tymczasem Komisja Europejska uwzględnia w tym celu jedynie usługi dostępu do Internetu o szybkości powyżej 144 Kbps. Dla potrzeb niniejszego Prospektu przyjmujemy definicję dostępu szerokopasmowego stosowaną przez UKE (minimalna szybkość transmisji danych wynosząca od 128 Kbps wzwyż). W Polsce usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu dostarczane są głównie za pośrednictwem łączy DSL w technologii ADSL lub za pośrednictwem modemów kablowych.

W poniższej tabeli znajdują się dane dotyczące wskaźnika liczby łączy szerokopasmowych przypadających na sto gospodarstw domowych, który jest powszechnie wykorzystywany przy obliczaniu wskaźnika penetracji dostępu szerokopasmowego według stanu na koniec 2005 r. W swoim raporcie Screedigest jako szerokopasmowy dostęp do Internetu uważa dostęp do Internetu o szybkości przesyłu 150 Kbps wzwyż, z wyłączeniem Polski, w którym to przypadku Screendigest przyjął jako szerokopasmowy dostęp do Internetu dostęp o szybkości przesyłu od 128 Kbps wzwyż.

Wskaźnik penetracji %		Wskaźnik penetracji %	
Rumunia	3.0	Hiszpania	34.9
Czechy	9.7	Europa Zachodnia ⁽¹⁾	36.0
Polska	12.1	Portugalia	36.1
Węgry	15.2	Wielka Brytania	36.8
Irlandia	17.9	Francja	38.6
Słowenia	24.0	Belgia	45.5
Niemcy	26.4	Dania	46.6
Estonia	29.0	Finlandia	47.4
Luksemburg	31.2	Norwegia	51.8
Austria	32.8	Szwajcaria	53.5
Szwecja	33.9	Holandia	60.5

Źródło: Raport Screendigest

(1) Kraje Europy Zachodniej to: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Niemcy, Irlandia, Luksemburg, Holandia, Norwegia, Portugalia, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria oraz Wielka Brytania.

Dane opublikowane w Raporcie UE potwierdzają, że TP S.A. wydatnie zwiększyła swój udział w rynku usług szerokopasmowego dostępu do Internetu w okresie pomiędzy styczniem 2004 r., gdy miała 46% udział w rynku, a 1 października 2005 r., kiedy udział TP S.A. w rynku wzrósł do 63%. Konkurentami TP S.A. w tym obszarze działalności byli operatorzy telewizji kablowej posiadający w sumie 175.562 łączy (według stanu na 1 października 2005 r.) oraz alternatywni dostawcy usług telefonii stacjonarnej, w sumie dysponujący 36.389 łączami DSL. Z szacunków zawartych w Raporcie Analysys wynika, że udział TP S.A. w polskim rynku usług szerokopasmowego dostępu do Internetu, określony na podstawie posiadanych łączy dostępowych, osiągnął na koniec 2005 r. poziom 75,5%, co oznacza, że blisko 1.144.000 spośród wszystkich 1.516.000 łączy dostępowych należało do TP S.A.

Według UKE, który klasyfikuje usługę dostępu do Internetu jako szerokopasmową, jeżeli prędkość transmisji danych wynosi przynajmniej 128 Kbps, stosunek liczby łączy szerokopasmowych do całkowitej liczby mieszkańców, według stanu na dzień 30 czerwca 2005 r., wyniósł w przybliżeniu 4,2%. UKE ocenia, że liczba abonentów usługi dostępu szerokopasmowego pod nazwą Neotrada, oferowanej przez TP S.A., wzrosła w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2005 r. o 40%, do ok. 880.000. W tym samym okresie liczba abonentów korzystających z dostępu szerokopasmowego za pośrednictwem sieci telewizji kablowych zwiększyła się o 30%, do ok. 320.000. Według Raportu Analysys w grudniu 2005 r. liczba abonentów usługi Neotrada wyniosła 1.144.000.

W poniższej tabeli przedstawiono dane dotyczące operatorów telewizji kablowej, którzy świadczą usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu za pomocą sieci telewizji kablowej wraz z liczbą abonentów, którym każdy z tych operatorów świadczy taką usługę.

Operator telewizji kablowej	Liczba abonentów
UPC Polska	150,000
Multimedia Polska	105,000
Aster Group	92,000
Vectra	75,000
Telewizja Kablowa Poznań	30,000
TOYA	21,000
Sat Film	7,500
Promax	5,500
MTK S.Tar	5,000
Stream Communications	1,700

Źródło: Raport PIKE, sierpień 2006

Polski rynek telefonii stacjonarnej

Polski rynek telefonii stacjonarnej stopniowo ulega zmianie, w miarę jak trwa migracja abonentów telefonii stacjonarnej do telefonii komórkowej oraz ich odchodzenie od usług wdzwanianego dostępu do Internetu na rzecz dostępu szerokopasmowego. Zgodnie z Raportem Analysys, łączne przychody z tytułu usług telefonii stacjonarnej wyniosły w 2005 r. ok. 15,7 mld PLN, w porównaniu z przychodami rzędu 16,3 mld PLN w 2004 r.

Zgodnie z Raportem UE, według stanu na 1 września 2005 r., w Polsce działało 69 operatorów telefonii stacjonarnej. Jednak niekwestionowanym liderem na tym rynku pozostaje TP S.A. Według Raportu Analysys w roku 2005 TP S.A. posiadała 74,1% udziału w rynku krajowych połączeń telefonicznych oraz 82,3% udziału w rynku lokalnych połączeń telefonicznych w porównaniu z rokiem 2004, w którym udział TP S.A. w tych rynkach wynosił odpowiednio 80% i 99,7%. Na koniec roku 2005 udział TP S.A. w rynku połączeń międzynarodowych wynosił 64,2%.

Na drugim miejscu pod względem wielkości przychodów oraz liczby abonentów znajduje się Netia, która uzyskała koncesje na świadczenie lokalnych usług telefonii stacjonarnej obejmujących swym zasięgiem blisko 40% ludności Polski, a należąca do niej ogólnokrajowa sieć szkieletowa łączy 12 największych polskich miast. Na liście operatorów telefonii stacjonarnej znajduje się również Telefonía Dialog S.A., obsługująca okolice Warszawy oraz osiem innych regionów kraju.

Według UKE rozmowy lokalne w Polsce były w 2005 r. tańsze w porównaniu ze średnią europejską. Z drugiej jednak strony, opłaty za krajowe połączenia międzymiastowe oraz rozmowy międzynarodowe należały do najwyższych w Europie.

W poniższej tabeli przedstawiono dane dotyczące wydatków na usługi telekomunikacyjne na mieszkańca oraz udział tych wydatków w PKB w poszczególnych krajach Unii Europejskiej (oprócz Cypru i Malty) w 2003, 2004 i 2005 r.

	Wydatki na usługi telekomunikacyjne na mieszkańca, w EUR			Wydatki na usługi telekomunikacyjne jako procent PKB		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Austria	870	897	913	3,39	3,36	3,29
Belgia/Luksemburg	907	928	940	3,51	3,43	3,37
Dania	1 079	1 116	1 144	3,17	3,14	3,09
Finlandia	856	877	891	3,39	3,35	3,30
Francja	656	674	686	2,66	2,65	2,63
Niemcy	757	786	797	3,05	3,10	3,09
Grecja	533	551	568	3,97	3,79	3,66
Irlandia	940	961	972	3,47	3,36	3,20
Włochy	708	739	766	3,34	3,37	3,40
Holandia	930	952	971	3,66	3,69	3,70
Portugalia	585	610	633	5,12	5,15	5,23
Hiszpania	619	678	721	3,74	3,82	3,80
Szwecja	1 133	1 175	1 189	4,28	4,26	4,16
Wielka Brytania	884	914	939	3,83	3,77	3,75
Czechy	282	306	315	3,81	3,71	3,69
Estonia	345	384	406	6,56	6,91	6,86
Węgry	389	413	448	5,35	5,49	5,72

	Wydatki na usługi telekomunikacyjne na mieszkańca, w EUR			Wydatki na usługi telekomunikacyjne jako procent PKB		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Łotwa	262	307	333	6,75	7,39	7,43
Litwa	209	271	321	4,64	5,61	6,22
Polska	221	241	261	4,67	4,86	5,03
Słowacja	236	261	277	4,42	4,28	4,37
Słowenia	408	446	465	3,24	3,34	3,36
UE	678	707	728	3,40	3,42	3,41

Źródło: Dodatek EITO.

Wprowadzie wydatki na usługi telekomunikacyjne w Polsce w przeliczeniu na jednego mieszkańca w 2005 r. należały do najniższych w Unii Europejskiej, to jednak wydatki na usługi telekomunikacyjne, wyrażone jako procent PKB, były stosunkowo wysokie i tylko pięć krajów (Węgry, Estonia, Łotwa, Litwa i Portugalia) wyprzedzało Polskę pod tym względem. Ponadto w 2004 i 2005 r. wydatki Polaków na usługi telekomunikacyjne rosły, jako procent PKB, w tempie znacznie szybszym niż w pozostałych krajach Unii Europejskiej, z wyjątkiem Węgier i Litwy.

W poniższej tabeli przedstawiono dane dotyczące liczby głównych linii telefonicznych oraz liczby głównych linii telefonicznych w przeliczeniu na 100 mieszkańców według stanu na 31 grudnia 2000 i 2005 r., a także dane dotyczące składanej rocznej stopy wzrostu (CAGR) w wybranych krajach Europy Środkowej:

	Liczba głównych linii telefonicznych ⁽¹⁾ (w tys.)			Liczba głównych linii telefonicznych na 100 mieszkańców		
	2000	2005	CAGR (%)	2000	2005	CAGR (%)
			2000–2005			2000–2005
Austria	3 995,0	3 705,0	(1,5)	49,87	45,32	(1,9)
Czechy	3 871,7	3 217,3	(3,6)	37,69	31,48	(3,5)
Niemcy	50 220,0	55 046,0	1,9	61,05	66,57	1,7
Węgry	3 798,3	3 356,1	(2,4)	37,25	33,24	(2,3)
Polska	10 945,6	12 458,0	3,3	28,32	32,32	3,4
Słowacja	1 698,0	1 197,0	(6,8)	31,43	22,16	(6,7)

Źródło: Raport ITU.

(1) Termin „główne linie telefoniczne” odnosi się do linii telefonicznych, za pośrednictwem których urządzenia abonenckie (takie jak telefon czy faks) podłączone są do sieci PSTN i które posiadają dedykowany port w centrali telefonicznej. W większości krajów główne linie telefoniczne obejmują również telefony publiczne. Dodatkowo w wielu krajach do głównych linii telefonicznych zaliczane są kanały ISDN.

Oslabienie rynku telefonii stacjonarnej, bardzo widoczne w pozostałych krajach Unii Europejskiej, nie dało się dotychczas odczuć równie dotkliwie w Polsce. Właściwie, jeżeli weźmiemy pod uwagę cały okres między rokiem 2000 a 2005, a nie tylko sam 2005 r., w Polsce nastąpił znaczący rozwój omawianego sektora, ponieważ liczba głównych linii telefonicznych zarówno w ujęciu bezwzględny, jak i na mieszkańca, zwiększyła się, odpowiednio, o 3,3% i o 3,4%. Jednak według Raportu Analizy liczba aktywnych linii PSTN (z wyłączeniem linii cyfrowych ISDN) zmniejszyła się z 10.941.400 na koniec 2004 r. do 10.148.600 na koniec 2005 r. Raport ten zwraca również uwagę, że wskaźnik penetracji linii stacjonarnych wyrażony jako procent wszystkich polskich gospodarstw domowych posiadających linie stacjonarne zmalał z 79,7% na koniec 2004 r. do 74,8% na koniec 2005 r.

OPIS NASZEJ DZIAŁALNOŚCI

Wstęp

Multimedia Polska S.A. działa w branży mediów i telekomunikacji. Zajmujemy trzecią pozycję w Polsce jako dostawca usług telewizji kablowej i usług szerokopasmowego dostępu do Internetu. Nasze usługi oferujemy w 1.647 miejscowościach, głównie w środkowej, północno-zachodniej i południowej części kraju, z których 84 to miasta powyżej 10.000 mieszkańców, a 25 to miasta powyżej 50.000 mieszkańców.

Naszym klientom oferujemy usługi telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługi telefoniczne, a także pakiety tych usług, w tym tzw. pakiet Triple Play obejmujący usługę telewizji kablowej, usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługę telefoniczną. Oferowanie przez nas poszczególnym klientom kilku usług jednocześnie dawało nam łącznie na dzień 30 czerwca 2006 roku około 747.000 jednostek generowania przychodu (RGU), w tym: około 457.000 z tytułu analogowej telewizji kablowej i telewizji cyfrowej w sieci PSTN, około 22.000 z tytułu Programów Premium, około 117.000 z tytułu szerokopasmowego dostępu do Internetu, około 146.000 z tytułu usług telefonicznych oraz 5.000 z tytułu usług telefonii stacjonarnej dla klientów innych operatorów oraz aparatów wrzutowych. Ponadto na dzień 30 czerwca 2006 roku łącznie około 114.000 naszych abonentów korzystało z jednego z oferowanych przez nas pakietów usług, w tym z tzw. pakietu Triple Play. Patrz: „Opis naszej działalności – Produkty i usługi – Klienci usług pakietowych”.

Na dzień 30 czerwca 2006 roku świadczyliśmy usługę analogowej telewizji kablowej i telewizji cyfrowej w sieci PSTN około 457.000 abonentów i jesteśmy liderem wśród operatorów telewizji kablowej na obszarach, na których prowadzimy swoją działalność. Według stanu na 30 czerwca 2006 r. nasza sieć telewizji kablowej obejmowała swoim zasięgiem około 667.000 lokali okablowanych. W około 539.000 spośród tych lokali możemy dodatkowo oferować usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu, a około 320.000 możemy oferować również usługi telefoniczne z wykorzystaniem sieci telewizji kablowej w technologii VoIP. Około 77% lokali okablowanych naszą siecią telewizji kablowej nie jest jednocześnie objętych zasięgiem sieci innych operatorów telewizji kablowych. Na dzień 30 czerwca 2006 roku, w ramach naszej drugiej sieci, PSTN, mogliśmy obsłużyć około 181.000 linii telefonicznych.

Posiadamy największą spośród operatorów telewizji kablowej w Polsce ogólnopolską sieć szkieletową z 66 punktami styku z sieciami innych operatorów telekomunikacyjnych. Nasza ogólnopolska sieć szkieletowa, która łączy większość naszych sieci lokalnych, umożliwia nam między innymi: optymalizację kierowania ruchem telefonicznym i transmisją danych, a w efekcie redukcję kosztów zakańczania połączeń telefonicznych w sieciach innych operatorów oraz kosztów zakupu pasma internetowego, sprawowanie scentralizowanego nadzoru nad zarządzaniem siecią i jej funkcjonowaniem, a także dostarczanie sygnału telewizji cyfrowej do wszystkich naszych sieci z jednej cyfrowej stacji czołowej. Sieć, którą dysponujemy, umożliwia nam świadczenie usług z większą marżą, a także zmniejszanie nakładów inwestycyjnych w przyszłości. Jesteśmy jedynym operatorem telewizji kablowej w Polsce, który posiada zarówno sieci dostępowe HFC, jak również sieci dostępowe PSTN. Nasze sieci telewizji kablowej zostały w sposób znaczący zmodernizowane, tak że na dzień 30 czerwca 2006 roku w 86% naszych sieci (biorąc pod uwagę liczbę lokali okablowanych) możliwe było przesyłanie sygnału w paśmie przenoszenia 862 MHz oraz w 81% sieci możliwa była dwukierunkowa transmisja danych, co pozwalało nam oferować klientom usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu, usługi telefoniczne z wykorzystaniem sieci telewizji kablowej, a w niedalekiej przyszłości także usługi cyfrowej telewizji w sieciach telewizji kablowej.

Jesteśmy znani w Polsce jako jeden z operatorów, który jako pierwszy wprowadza na rynek nowe i innowacyjne produkty oraz usługi, takie jak: cyfrowa telewizja świadczona poprzez sieci PSTN (wprowadzona w kwietniu 2006), usługi telefonii stacjonarnej w technologii VoIP (wprowadzone w czerwcu 2005) oraz usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu (wprowadzone w 2001 r.)

Historia Spółki

Nasza Spółka rozwijała się poprzez organiczny wzrost, a także na bazie szeregu połączeń i przejęć zrealizowanych w ciągu ostatnich 15 lat. W 1991 r. w Kaliszu i Gdyni utworzone zostały dwie niepowiązane ze sobą spółki, które rozpoczęły działalność jako operatorzy telewizji kablowej. Były to Multimedia Polska S.A. i Szel-Sat Sp. z o.o. Spółka Multimedia początkowo koncentrowała swoją działalność w Polsce centralnej i południowo-wschodniej, w Kaliszu i Rzeszowie, a następnie rozszerzyła obszar działalności na Polskę południową i środkową. Szel-Sat początkowo działał w Polsce północnej, głównie w Gdyni, a następnie rozwinął działalność w Polsce północno-wschodniej i środkowej.

Zarówno Multimedia, jak i Szel-Sat (obie działające jako grupy spółek) bardzo szybko zwiększyły obszar swojej działalności i powiększyły bazę klientów po inwestycjach dokonanych przez UNP Holdings. UNP Holdings najpierw zainwestował w Multimedia w 1996 r., a następnie zwiększył zaangażowanie w 1999 r., kiedy to stał się podmiotem pośrednio zależnym od funduszu Emerging Ventures Limited. Na początku 2001 r. UNP Holdings zainwestował w Szel-Sat, w konsekwencji czego Szel-Sat stał się również częścią grupy EVL.

Po włączeniu Multimedia i Szel-Sat do grupy EVL nazwa Szel-Sat została zmieniona na Multimedia Polska. Rozpoczął się również intensywny proces restrukturyzacji i konsolidacji wewnętrznej spółek z grupy Multimedia oraz spółek wchodzących wcześniej w skład grupy Szel-Sat. W czerwcu 2002 r. Multimedia Sieci Sp. z o.o., spółka powstała w wyniku połączenia spółek z grupy Multimedia, została włączona do Multimedia Polska. W wyniku połączenia na dzień 31 grudnia 2002 roku liczba klientów, którym świadczyliśmy usługi telewizji kablowej, wzrosła do 333.000.

W 2003 r. nastąpiła dalsza znaczna rozbudowa naszej sieci i powiększenie bazy klientów. Było to wynikiem przejęcia od TP S.A. aktywów związanych z usługami telewizji kablowej, jak również przejęcia części działalności przedsiębiorstwa Telefonía Polska Zachód Sp. z o.o. dotyczącej usług telewizji kablowej i dostępu do Internetu. W wyniku transakcji z TP S.A. przejęliśmy 56.000 abonentów, a w wyniku transakcji z Telefonią Polską Zachód Sp. z o.o. – 23.500 abonentów.

W marcu 2004 r. nabyliśmy ok. 99,69% udziałów w LTK, operatora telewizji kablowej. W okresie do czerwca 2005 roku nabyliśmy pozostałe udziały w kapitale zakładowym LTK. Po przejęciu LTK liczba naszych abonentów wzrosła o 9.500.

W wyniku opisanych powyżej przejęć, a także przejść kilku mniejszych lokalnych operatorów telewizji kablowej oraz wzrostu organicznego na koniec 2004 r., liczba jednostek generowania przychodu (RGU) z tytułu usług telewizji kablowej wzrosła do ok. 445.000.

W 2001 r. Emerging Ventures Limited, działając za pośrednictwem podmiotu zależnego Emerita, podjął decyzję o inwestycji w polskie spółki z branży telekomunikacyjnej i pośrednio nabył pakiet kontrolny w spółce Przedsiębiorstwo Telekomunikacyjne Centrala Sp. z o.o. (prowadzącej obecnie działalność pod nazwą Multimedia Polska Mielec) oraz – w ramach odrębnej transakcji – spowodował podpisanie umowy sprzedaży akcji pomiędzy UNP Holdings a syndykiem masy upadłościowej Poland Telecom Operators N.V. dotyczącej nabycia pakietu kontrolnego w pięciu spółkach telefonii stacjonarnej prowadzących wówczas działalność pod następującymi firmami: Telefony Brzeskie S.A., Telekomunikacja Dębicka S.A., Telefony Rzeszowskie Teler S.A., Przedsiębiorstwo Telekomunikacyjne Retel S.A. i Środkowo-Zachodnie Telefony Polskie S.A. (obecnie odpowiednio: Multimedia Polska Brzesko, Multimedia Polska Dębica, Multimedia Polska Południe, Multimedia Polska Wschód oraz Multimedia Polska Konin). Transakcje te sfinalizowano w lutym 2003 r.

W 2003 r. TRI MEDIA HOLDINGS, spółka z grupy EVL, przejęła od Elektrim Telekomunikacja Sp. z o.o. i jej spółki zależnej El-Viv Telecom Sp. z o.o. dwóch operatorów telefonii stacjonarnej, Multimedia Polska Zachód (prowadzącą wówczas działalność pod firmą Telefonía Polska Zachód) i Multimedia Polska Centrum (prowadzącą wówczas działalność pod firmą Elektrim TV-Tel).

W 2003 r. Emerging Ventures Limited doprowadził do operacyjnego połączenia powyższych spółek pod nazwą handlową TeleNet. Na początku 2004 r. rozpoczęto operacyjną integrację spółek Grupy TeleNet z dotychczasową działalnością w obszarach telewizji kablowej i szerokopasmowego dostępu do Internetu. Od czerwca 2004 r. część klientów Multimedia Polska uzyskała możliwość korzystania z usługi telefonii stacjonarnej świadczonej przez spółki Grupy TeleNet w ramach pakietu usług zintegrowanych Triple Play w Gorzowie, Szczecinie i Stargardzie Szczecińskim. Usługi telefonii stacjonarnej oferowane były klientom jako element pakietów tzw. MultiPak. W marcu 2005 r. w związku z integracją działalności obu grup przejęliśmy 315 pracowników spółek Grupy TeleNet, których zadaniem było operacyjne wspieranie zarówno naszej działalności, jak i spółek Grupy TeleNet. W zamian otrzymywaliśmy od spółek Grupy TeleNet wynagrodzenie za usługi zarządcze i administracyjne.

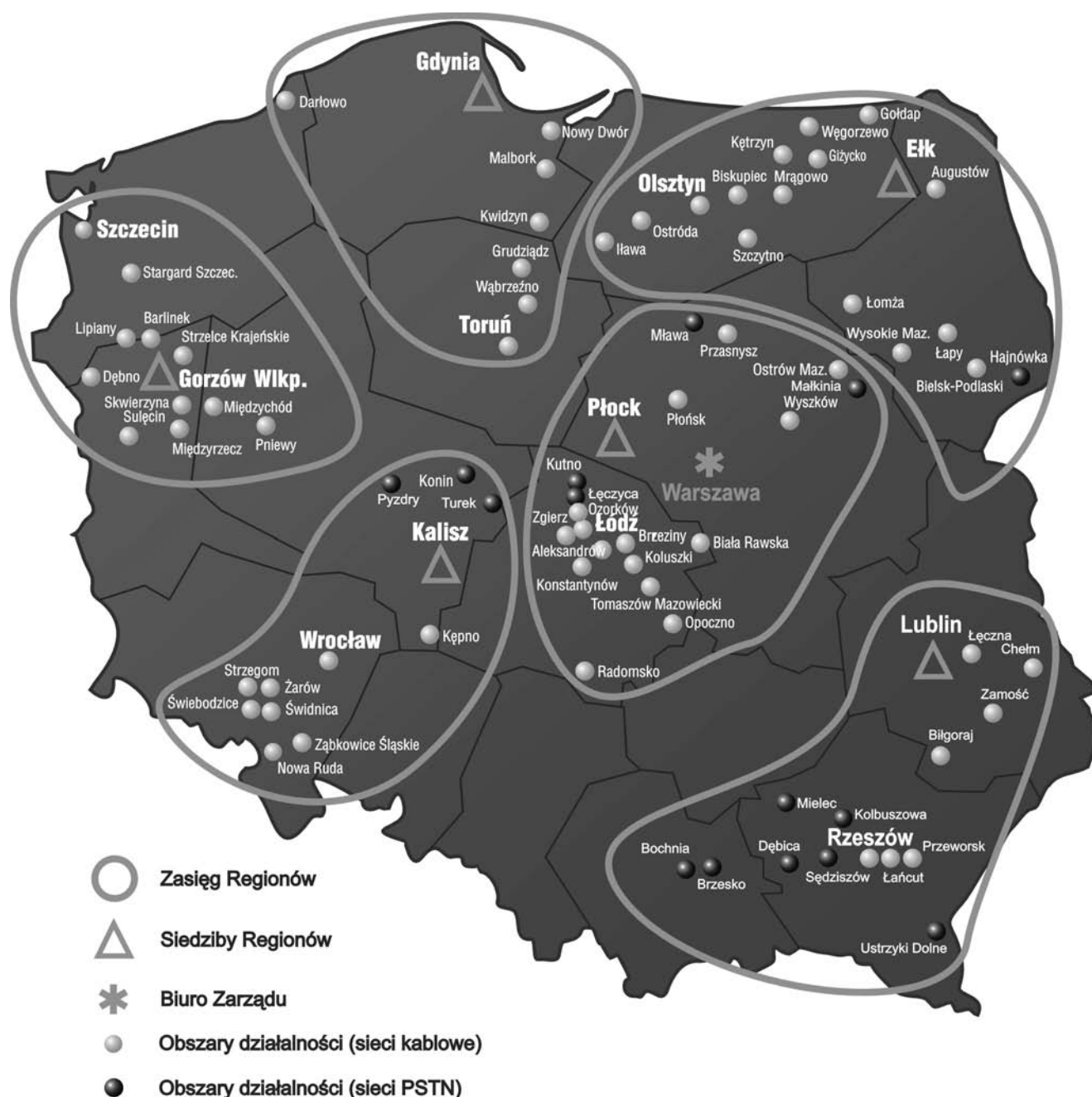
W dniu 1 sierpnia 2005 r. zmieniliśmy formę prawną ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na spółkę akcyjną.

W kilku transakcjach w listopadzie i grudniu 2005 r. nabyliśmy część udziałów i akcji w dziewięciu spółkach stanowiących Grupę TeleNet za kwotę ok. 201,8 mln zł. Część akcji została przez nas nabyta na podstawie umów sprzedaży akcji, a pozostała część akcji i udziałów została wniesiona do naszego kapitału zakładowego w formie aportu. Po nabyciu spółek Grupy TeleNet Multimedia rozpoczęły świadczenie usług telefonii stacjonarnej poprzez sieć PSTN na znacznie większą skalę. Według stanu na 31 grudnia 2005 r. po przejęciu spółek Grupy TeleNet Multimedia posiadały odpowiednio 450.957, 97.717 i 142.006 jednostek generowania przychodów (RGU) z tytułu usług telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i usług telefonicznych, w tym ok. 12.000 RGU z tytułu szerokopasmowego dostępu do Internetu i 117.000 RGU z tytułu usług telefonii świadczonych w oparciu o sieć PSTN, którą Spółka przejęła w wyniku przejęcia spółek Grupy TeleNet.

W czerwcu i lipcu 2006 r. nabyliśmy aktywa telewizji kablowej od Szczecińskiej Spółdzielni Mieszkaniowej oraz aktywa P.H.U. Telesat Bis. Transakcje te zwiększyły udział Spółki w rynku szczecińskim o 9.500 jednostek generowania przychodów (RGU) z tytułu usług telewizji kablowej i 1.400 jednostek generowania przychodów (RGU) z tytułu szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Obszary działalności

Siedziba naszej Spółki znajduje się w Gdyni, natomiast ośrodki zarządzania naszą Grupą znajdują się w Gdyni i Warszawie. Działamy w 1.647 miejscowościach, głównie w środkowej, północno-zachodniej i południowej części kraju, z których 84 to miasta powyżej 10.000 mieszkańców, a 25 to miasta powyżej 50.000. Organizacyjnie nasza działalność podzielona została na sześć regionów: północny z regionalnym biurem w Gdyni, północno-zachodni z regionalnym biurem w Gorzowie Wielkopolskim, północno-wschodni z regionalnym biurem w Elku, centralny z regionalnym biurem w Płocku; południowo-zachodni z regionalnym biurem w Kaliszu oraz południowo-wschodni z regionalnym biurem w Lublinie. Każdy z tych regionów został zakreślony na poniższej mapie, która pokazuje również lokalizację każdego regionalnego biura oraz 84 miast mających ponad 10.000 mieszkańców, w których działamy. Wszystkie regiony, w których prowadzimy naszą działalność, połączone są ze sobą poprzez ogólnokrajową sieć szkieletową. Dzięki temu stanowią one jedną zintegrowaną sieć, za pomocą której możemy świadczyć nasze usługi.



Obszary naszej działalności w tych sześciu regionach obejmują tylko kilka z największych miast w Polsce. Uważamy, że szczególnie intensywna konkurencja wśród dostawców usług telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii koncentruje się i koncentrować się będzie właśnie w największych miastach w Polsce. Oczekujemy, że oferowanie przez nas usług głównie w małych i średnich miastach oraz wybranych większych miastach zmniejszy skalę niekorzystnych efektów walki konkurencyjnej, a jednocześnie pozwoli wykorzystać możliwości wynikające z rozwoju polskiego rynku. Patrz: „Opis naszej działalności – Nasze możliwości rynkowe”.

Poniższa tabela przedstawia dane dotyczące liczby lokali w zasięgu naszej sieci, liczby naszych abonentów, a także liczby naszych RGU we wszystkich sześciu regionach według stanu na 30 czerwca 2006 r. Szczegółowy opis naszych produktów i usług został zaprezentowany w części. „Opis naszej działalności – Produkty i usługi”.

Stan na 30 czerwca 2006 r.

	Region północny	Region północno- zachodni	Region północno- wschodni	Region centralny	Region południowo- zachodni	Region południowo- wschodni	Ogółem
Liczba lokali w zasięgu sieci ⁽¹⁾	128 990	129 759	128 447	157 549	113 627	190 111	848 483
Lokale okablowane siecią telewizyjną kablówką	128 990	102 044	121 479	121 618	101 822	91 333	667 286
Pojemność sieci PSTN ⁽²⁾	0	27 715	6 968	35 931	11 805	98 778	181 197
Liczba abonentów	95 951	80 851	90 424	110 080	68 818	117 558	563 682
Jednostki Generowania Przychodu (RGU)							
Analogowa telewizja kablowa	94 122	67 358	84 995	88 260	62 298	59 350	456 383
Programy Premium ⁽³⁾	6 268	4 888	2 910	3 079	2 942	1 928	22 015
Cyfrowa telewizja w sieci PSTN (IPTV)	0	0	0	29	0	303	332
Internet	28 329	19 141	20 840	13 883	14 552	20 157	116 902
W sieci telewizyjnej kablówkowej	28 329	17 888	20 593	11 163	14 332	10 408	102 713
W sieci PSTN	0	1 253	247	2 720	220	9 749	14 189
Telefonia	11 250	33 516	4 531	24 099	10 363	67 842	151 601
W sieci PSTN	0	17 597	4 377	22 581	6 278	62 228	113 061
W sieć telewizyjną kablówką	11 246	14 152	0	1 223	4 012	2 492	33 125
Inne RGU	4	1 767	154	295	73	3 122	5 415
Pośrednie usługi głosowe	4	1 767	89	224	1	2 612	4 697
Telefony publiczne	0	0	65	71	72	510	718
Łączna liczba jednostek generowania przychodów (RGU)	139 969	124 903	113 276	129 350	90 155	149 580	747 233

- (1) Liczba lokali w zasięgu naszej sieci reprezentuje liczbę potencjalnych abonentów, którym można zaoferować odpowiednio nasze usługi telewizyjnej kablówkowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu lub usługi telefonii stacjonarnej.
- (2) Pojemność sieci PSTN odnosi się do mniejszej z następujących liczb: liczby zainstalowanych linii telefonicznych i pojemności central znajdujących się w każdej z naszych lokalnych pętli abonenckich w ramach sieci PSTN.
- (3) Programy Premium są to programy, za które abonenci muszą płacić dodatkowe opłaty, tj. Canal+ i HBO. Korzystanie z Programów Premium liczymy jako oddzielne RGU.

Nasze możliwości rynkowe

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

Atrakcyjność polskiego rynku

Na 31 grudnia 2005 r. Polska posiadała 38 mln mieszkańców i była szóstym co do wielkości krajem Unii Europejskiej pod względem liczby ludności. Na dzień 31 grudnia 2005 r. gęstość zaludnienia w Polsce wynosiła ok. 122 mieszkańców na kilometr kwadratowy i była wyższa od średniego poziomu gęstości zaludnienia w Unii Europejskiej. Ponadto, Polska wyróżniała się jedną z najwyższych w Unii Europejskiej stopą wzrostu PKB, średnio o 4,1% rocznie w okresie od 2003 roku do 2005 roku, w porównaniu ze wzrostem na poziomie 1,7% w tych samych latach w krajach 25 członków Unii Europejskiej łącznie. W okresie ostatnich kilku lat polska waluta była stabilna, a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej oraz środki uzyskane z unijnych funduszy strukturalnych korzystnie wpłynęły na rozwój gospodarki kraju.

Korzystne regulacje prawne

Obowiązujące w Polsce regulacje prawne dotyczące telewizji kablówkowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej są stosunkowo korzystne dla usługodawców. W szczególności, co do zasady regulacje te nie nakładają na operatorów bezpośrednich ograniczeń w zakresie ustalania przez nich cen za świadczone usługi. Ponadto, obowiązujące regulacje jedynie w ograniczonym zakresie nakładają na operatorów telewizji kablówkowej obowiązki dotyczące umieszczania w ich ofercie określonych programów telewizyjnych (ogólnokrajowych i regionalnych programów telewizji publicznej). Niezależnym organem regulacyjnym właściwym do nadzoru nad działalnością telekomunikacyjną jest Prezes UKE. Zakładamy również, iż dokonana w ostatnim czasie liberalizacja polskiego rynku telekomunikacyjnego związana z uwolnieniem lokalnych pętli abonenckich oraz usługi przenoszenia numeru abonenta między operatorami zwiększą perspektywę rozwoju alternatywnych dostawców usług telefonii stacjonarnej. Patrz: „Otoczenie Prawne”.

Duży i rozproszony rynek telewizji kablówkowej

Na koniec 2005 roku Polska była trzecim największym rynkiem telewizji kablówkowej w Unii Europejskiej pod względem liczby abonentów. W roku 2004 łączna liczba gospodarstw domowych korzystających z usług telewizji kablówkowej wyniosła 5,1 mln, co stanowiło 40% wszystkich gospodarstw domowych w Polsce posiadających odbiorniki telewizyjne. Zgodnie z szacunkami firmy Informa, w przyszłości oczekuje się

dalszego wzrostu tej liczby do poziomu 5,9 mln w 2011 r., co będzie stanowiło 46% wszystkich gospodarstw domowych posiadających odbiorniki telewizyjne.

Rynek telewizji kablowej w Polsce jest rozproszony. Według danych Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji na dzień 17 sierpnia 2006 r. na rynku tym działało ponad 630 operatorów. Większość z nich obejmuje swoim zasięgiem kilka tysięcy gospodarstw domowych. Jesteśmy jednym z czterech największych operatorów telewizji kablowej w Polsce i wraz z pozostałymi trzema operatorami posiadaliśmy na koniec 2005 roku około 47% udziału w rynku. Naszym zdaniem, daje nam to mocną pozycję i pozwala na wykorzystanie możliwości, jakie mogą powstać w wyniku dalszych procesów konsolidacji na rynku telewizji kablowej.

Szybko rosnący wskaźnik penetracji rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego na koniec roku 2005 wskaźnik penetracji szerokopasmowego dostępu do Internetu wśród gospodarstw domowych w Polsce wynosił około 16%, co jest znacznie poniżej analogicznych wskaźników penetracji w Europie Zachodniej. Zgodnie z danymi GUS penetracja szerokopasmowego dostępu do Internetu wzrosła o około 100% w porównaniu z rokiem 2004. Szacuje się, że wskaźnik penetracji na rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu osiągnie poziom około 22% już w roku 2006, a przyczyni się do tego znaczny wzrost liczby osób korzystających z komputerów osobistych. Z uwagi na fakt, że na dzień 30 czerwca 2006 roku mogliśmy dostarczyć usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu do około 81% lokali okablowanych naszą siecią telewizji kablowej, oczekujemy, że osiągniemy korzyści z rosnącego wskaźnika penetracji rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Znaczne perspektywy rozwoju cyfrowej telewizji kablowej

Cyfrowa telewizja kablowa w Polsce znajduje się obecnie na wczesnym etapie rozwoju. Według danych i szacunków firmy Informa dotyczących Polski na koniec 2005 r. jedynie 39.000 abonentów w Polsce korzystało z usług cyfrowej telewizji kablowej, jednakże w następnych kilku latach liczba ta ulegnie znacznemu wzrostowi. Naszym zdaniem istnieją duże możliwości rozwoju związane z wprowadzeniem w Polsce usług telewizji cyfrowej, w szczególności związane z możliwością oferowania klientom nowych usług, zapewniających im większą kontrolę nad doбором oglądanych programów oraz wyższą funkcjonalność dostarczanych usług.

Elementy naszej przewagi konkurencyjnej

Jako dostawca usług telewizji kablowej jesteśmy liderem na większości obszarów, na których świadczymy usługi

Na dzień 30 czerwca 2006 r. mieliśmy około 457.000 jednostek generowania przychodu z tytułu analogowej telewizji kablowej i telewizji cyfrowej w sieci PSTN i jesteśmy liderem wśród operatorów telewizji kablowej na obszarach, na których prowadzimy swoją działalność. Działamy w 1.647 miejscowościach, głównie w środkowej, północno-zachodniej i południowej części kraju, z których 84 to miasta powyżej 10.000 mieszkańców, a 25 to miasta powyżej 50.000 mieszkańców. Geograficzne zróżnicowanie bazy naszych klientów stanowi barierę dla potencjalnych konkurentów, którzy chcieliby świadczyć usługi na naszych obszarach. Uważamy, że nasi konkurenci koncentrować się będą przede wszystkim na największych miastach.

Posiadamy rozbudowaną bazę klientów, którym oferujemy różnorodne usługi i produkty, w tym pakiety Double Play i Triple Play

Naszą silną stroną jest duża baza klientów (na dzień 30 czerwca 2006 roku obejmująca około 564.000 klientów indywidualnych i biznesowych), która daje odpowiednią skalę działalności niezbędną do skutecznego konkurowania na szybko rozwijającym się rynku. Obecnie naszym klientom oferujemy wszystkie trzy usługi podstawowe o bardzo wysokiej jakości, jak i różne pakiety usług obejmujące telewizję kablową, szerokopasmowy dostęp do Internetu oraz telefonię stacjonarną w pakietach podwójnych znanych jako „Double Play” i potrójnych znanych jako „Triple Play”.

Oferowanie przez nas trzech podstawowych usług w postaci pakietów, a zwłaszcza pakietu Triple Play, znacznie zwiększyło nasze średnie przychody na abonenta w 2005 roku i w okresie pierwszych sześciu miesięcy 2006 roku. Naszym zdaniem, oferowanie usług pakietowych daje nam znaczną przewagę konkurencyjną w pozyskiwaniu nowych klientów, pomaga zwiększyć lojalność dotychczasowych klientów, a tym samym zmniejszyć wskaźnik utraty klientów. Koszty świadczenia usług pakietowych w przeliczeniu na pojedynczego abonenta są niższe niż koszty tych samych usług oferowanych indywidualnie, ponieważ koszty dotarcia do klienta z ofertą oraz fakturowania usług ponoszone są tylko raz. Ponadto, oferując usługi Triple Play, jesteśmy w stanie pozyskiwać dotychczasowych klientów TP S.A. (operatora posiadającego największy udział w rynku telefonii stacjonarnej w Polsce), jak również innych operatorów telefonii stacjonarnej oraz wielu operatorów telewizji kablowej przynajmniej do momentu, w którym wprowadzą oni własną, porównywalną ofertę Triple Play na obszarach, na których działamy.

Oprócz pakietów usług, w tym pakietu Double Play i Triple Play, zamierzamy również oferować dotychczasowym klientom nowe produkty i usługi, co do których już obecnie prowadzimy prace badawcze i rozwojowe (należą do nich: usługa telewizji cyfrowej dostarczana odbiorcom poprzez sieć telewizji kablowej, usługa „video na żądanie”, telewizja wysokiej rozdzielczości (HDTV)) lub które możemy opracować w przyszłości (takie jak: usługi telefonii oraz dostępu do Internetu za pośrednictwem technologii Wi-Max lub telefonu komórkowego (poprzez sprzedaż usług operatorów sieci komórkowych pod nazwą Multimedia w ramach naszych rozszerzonych pakietów)).

Dysponujemy rozległą ogólnokrajową siecią, która nie wymaga dalszej istotnej modernizacji

Jesteśmy jedynym operatorem telewizji kablowej w Polsce, który posiada równocześnie ogólnokrajową sieć szkieletową oraz dostępowe sieci PSTN, co pozwala nam optymalizować kierowanie ruchem telefonicznym i transmisją danych, a w efekcie zredukować koszty zakańczania

połączeń telefonicznych w sieciach innych operatorów oraz kosztów zakupu pasma internetowego. Swoje usługi świadczymy poprzez między innymi sieci dostępne HFC, które zostały w istotny sposób zmodernizowane. Według stanu na 30 czerwca 2006 r. około 86% tych sieci (biorąc pod uwagę liczbę lokali okablowanych) zostało zmodernizowanych w sposób umożliwiający przesyłanie sygnału w paśmie przenoszenia 862 MHz, a 81% w celu zapewnienia dwukierunkowej transmisji danych. Dwukierunkowa transmisja danych w naszych sieciach jest konieczna w celu oferowania naszym klientom usługi cyfrowej telewizji kablowej, usługi telefonicznej w technologii VoIP oraz usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu. Około 77% lokali okablowanych naszą siecią nie jest jednocześnie objętych sieciami innych operatorów telewizji kablowej.

Spodziewamy się, że większość naszych przyszłych nakładów inwestycyjnych będzie bezpośrednio dotyczyła zwiększania naszej bazy klientów oraz rozszerzenia oferty o nowe usługi i produkty, takie jak usługa cyfrowej telewizji świadczona poprzez sieci telewizji kablowej.

Nasza kadra zarządzająca ma wieloletnie doświadczenie i osiągnięcia w przejmowaniu innych operatorów telewizji kablowych i operatorów sieci telekomunikacyjnych oraz ich integracji z naszymi strukturami

Nasza kadra zarządzająca posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu zarówno spółkami będącymi operatorami telewizji kablowej, jak i telefonii stacjonarnej. Prezes naszego Zarządu był przez wiele lat prezesem zarządu w spółkach Grupy Multimedia oraz spółkach Grupy TeleNet przed ich nabyciem przez naszą Spółkę. Również pozostali członkowie naszej kadry kierowniczej mają wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu działalności w obu wyżej wymienionych branżach.

Nasza kadra zarządzająca posiada również wieloletnie doświadczenie w przejmowaniu i integracji z naszymi strukturami innych operatorów telewizji kablowych i operatorów telefonii stacjonarnej. Od momentu połączenia się w czerwcu 2002 roku spółek Szel-Sat Sp. z o.o. oraz Multimedia Sieci Sp. z o.o. nabyliśmy aktywa TP S.A. związane z usługami telewizji kablowej, przejęliśmy aktywa oraz nabyliśmy udziały i akcje kilkunastu innych lokalnych operatorów telewizji kablowej, a także nabyliśmy i włączyliśmy w nasze struktury dziewięć spółek Grupy TeleNet („Nabycie Spółek Grupy TeleNet”). Dzięki powyższym działaniom zwiększyliśmy łączną liczbę naszych abonentów z 333.000 na dzień 31 grudnia 2002 do 564.000 na dzień 30 czerwca 2006 roku. Potrafimy szybko i skutecznie reagować na ciągłe zmiany warunków rynkowych.

Przy podejmowaniu strategicznych decyzji dotyczących zarządzania naszym przedsiębiorstwem korzystamy i liczymy, że będziemy korzystać w przyszłości z wiedzy i doświadczenia naszego większościowego akcjonariusza Emerging Ventures Limited oraz naszej Rady Nadzorczej, w szczególności Współprzewodniczących Rady Nadzorczej – Panów Ygala Ozechova i Tomka Ulatowskiego.

Posiadamy dobrze rozpoznawalną markę i cieszymy się dobrą opinią klientów

Multimedia jest dobrze rozpoznawalną marką na rynkach, na których świadczymy usługi. Naszą markę rozwijaliśmy poprzez kampanie reklamowe, promocje, działania działu sprzedaży, a także działania koncentrujące się na obsłudze klientów. Badania wykonane dla nas przez firmę zewnętrzną wskazują, że nasza marka Multimedia jako dostawcy usług telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej, jest łatwo rozpoznawalna w Polsce. Jesteśmy znani w Polsce jako jedna z tych spółek, które jako pierwsze wprowadzają nowe produkty i usługi, takie jak: usługa cyfrowej telewizji kablowej świadczona poprzez sieci PSTN (w kwietniu 2006 roku), usługi telefoniczne w technologii VoIP (w czerwcu 2005 roku) oraz usługa szerokopasmowego dostępu do Internetu (w roku 2001).

Uważamy, że rozwój naszej marki oraz koncentracja działań na obsłudze klientów, w tym działalność dwóch telefonicznych centrów obsługi klienta skutecznie wykorzystujących informacje o rynku i klientach, monitorujących instalację produktów i świadczenie usług w czasie rzeczywistym oraz na bieżąco odpowiadających na pytania klientów umożliwiają nam nie tylko utrzymanie istniejącej bazy klientów, ale także sprzedaż dodatkowych produktów i usług dotychczasowym klientom oraz pozyskiwanie nowych klientów.

Osiągamy dobre wyniki finansowe

W ostatnich latach osiągaliliśmy bardzo dobre wyniki finansowe, odnotowując wzrost przychodów przy równoczesnym utrzymaniu wysokiego poziomu marży EBIDTA. Uzyskaliśmy to dzięki znaczącym nakładom inwestycyjnym, które przyczyniają się do dalszego wzrostu liczby jednostek generowania przychodu (RGU) i naszym zdaniem umożliwią nam świadczenie usługi Double Play i usługi Triple Play. Niezależnie od wysokich nakładów które ponieśliśmy, w naszej opinii mamy korzystne wskaźniki struktury bilansowej.

Nasza strategia

Naszą strategią jest kreowanie wartości dodanej dla akcjonariuszy. Realizując tę strategię, koncentrujemy się na poniższych działaniach.

Wzrost liczby jednostek generowania przychodu (RGU) poprzez sprzedaż usług pakietowych

Naszym celem jest zwiększenie sprzedaży usług pakietowych (zarówno nowym, jak i dotychczasowym klientom), rozwój i promocja usług szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonicznych w technologii VoIP o coraz lepszych parametrach oraz w dalszym ciągu wprowadzanie nowych i innowacyjnych produktów i usług. Sprzedaż usług pakietowych umożliwia nam znaczące zwiększenie średnich przychodów na abonenta oraz podwyższanie marży. Naszym zdaniem dzięki korzystaniu z usług pakietowych nasi klienci będą wykazywać wzrastającą lojalność, co obniży przyszłe wskaźniki liczby klientów rezygnujących z naszych usług oraz zredukuje koszty utrzymania abonenta w naszej sieci.

Wykorzystywanie możliwości wynikających z konsolidacji na rozproszonym polskim rynku telewizji kablowej

Zamierzamy uczestniczyć w procesie konsolidacji na polskim rynku telewizji kablowej i nadal przejmować innych operatorów telewizji kablowej (w szczególności takich, których sieci pokrywają się lub sąsiadują z obszarami naszej obecnej działalności). Uważamy, że takie

transakcje mogą być dla nas korzystne oraz mogą podnosić wartość naszego przedsiębiorstwa. Uważamy również, że przejmowanie takich operatorów lub włączanie ich sieci do naszej sieci telewizji kablowej stworzy nam możliwości wzrostu przychodów i jednocześnie redukcji kosztów, co przełoży się na wartość dodaną dla akcjonariuszy. Sądzymy, że nasze zamierzenia w tym zakresie mogą zostać osiągnięte m.in. dzięki naszemu know-how pozwalającemu, po uprzedniej modernizacji przejętej sieci, na wprowadzenie dodatkowych usług (takich jak telewizja cyfrowa i „wideo na żądanie”).

Wprowadzenie innowacyjnych produktów i usług

Zamierzamy wprowadzać takie nowe usługi i produkty, które naszym zdaniem będą zwiększać wartość dodaną dla akcjonariuszy, w tym: usługę telewizji cyfrowej świadczonej poprzez sieć telewizji kablowej, usługę dostępu do Internetu i usługi telefonii z wykorzystaniem technologii Wi-Max oraz oferowanie abonentom TP S.A. usług telefonicznych, dostępu do Internetu i telewizji cyfrowej za pomocą sieci dostępowych TP S.A., których możliwość świadczenia związana jest z deregulacją rynku (poprzez tzw. *bitstream access* i *local loop unbundling*). Spodziewamy się, że usługa cyfrowej telewizji kablowej pozwoli nam dzięki kompresji sygnału telewizyjnego na zwiększenie liczby oferowanych programów, a w konsekwencji umożliwi nam zwiększenie liczby dostępnych pakietów i ich konfiguracji. Umożliwi nam to również oferowanie innych produktów i usług, takich jak: „wideo na żądanie”, telewizja wysokiej rozdzielczości (HDTV), nagrywanie i odtwarzanie programów telewizyjnych oraz oferowanie elektronicznego przewodnika po programach. Naszym zdaniem dzięki temu będziemy mogli zwiększyć średnie przychody na abonenta. Jako pierwsi w Polsce w kwietniu 2006 r. wprowadziliśmy usługę cyfrowej telewizji kablowej poprzez sieć PSTN i możemy rozszerzyć tę ofertę na większą grupę klientów znajdujących się w obszarze naszej sieci PSTN. Dodatkowo rozważamy możliwość podpisania umów z operatorami sieci komórkowych działającymi w Polsce, celem rozszerzenia pakietu Triple Play o czwarty element, jakim byłaby usługa telefonii komórkowej i wprowadzenia tzw. pakietu Quadruple Play.

Zwiększenie efektywności naszej działalności operacyjnej

Obecnie integrujemy nasze systemy billingowe i bazy danych w jeden system, który zapewni włączenie ich do nowego systemu zarządzania informacjami. Pozwoli nam to w sposób bardziej efektywny zbierać i analizować informacje o osiągniętych przychodach, klientach oraz o poziomie ściągłości należności. Zamierzamy zredukować koszty pozyskiwania nowych klientów poprzez koncentrację naszych działań na telemarketingu i sprzedaży bezpośredniej usług, ograniczając sprzedaż realizowaną za pośrednictwem punktów obsługi klienta. Planujemy również poprawić organizację kontroli wszystkich naszych kosztów w taki sposób, aby maksymalnie zwiększyć efektywność finansową naszej działalności operacyjnej.

Produkty i usługi

Informacje ogólne

Naszym klientom, indywidualnym i biznesowym, oferujemy różnorodne usługi analogowej telewizji kablowej, usługi telewizji cyfrowej poprzez sieć PSTN, usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługi telefonii stacjonarnej. Usługi te są dostarczane za pośrednictwem własnych dostępowych sieci telewizji kablowej lub dostępowych sieci PSTN. Do kwietnia 2006 r. nasze usługi telewizji kablowej dostępne były jedynie w standardzie analogowym. W kwietniu 2006 r. jako pierwszy operator w Polsce rozpoczęliśmy świadczenie usług cyfrowej telewizji poprzez sieć PSTN na rzecz klientów w Mielcu, Brzesku, Dębicy i Kutnie. Oferta skierowana była do ok. 50.000 potencjalnych abonentów. Nasz Departament Strategii i Rozwoju pracuje obecnie nad rozwiązaniami umożliwiającymi świadczenie usług telewizji cyfrowej na rzecz abonentów telewizji kablowej. Usługi te mają zostać wprowadzone do naszej oferty w 2007 r.

Klienci indywidualni oraz klienci biznesowi

Na dzień 30 czerwca 2006 roku w całej Polsce mieliśmy około 554.000 klientów indywidualnych. Oferujemy im różnorodne usługi analogowej telewizji kablowej, telewizji cyfrowej świadczonej poprzez sieć PSTN, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej. Te same usługi oferujemy również w pakietach, w tym jako pakiet Triple Play.

Na dzień 30 czerwca 2006 roku obsługiwaliśmy również około 10.000 klientów biznesowych na terenie całego kraju, z których większość to małe i średnie przedsiębiorstwa. Klientom biznesowym oferujemy głównie usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej. Na dzień 30 czerwca 2006 roku w zakresie usług świadczonych naszym klientom biznesowym mieliśmy około 29.000 RGU z tytułu usług telefonii stacjonarnej, 5.000 RGU z tytułu usług telefonii stacjonarnej świadczonych dla klientów innych operatorów oraz 3.000 RGU z tytułu usług szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Klienci usług pakietowych

Poniższa tabela przedstawia zestawienie abonentów korzystających z pakietów usług Multimedia Polska według stanu na dzień: 31 grudnia 2003 roku, 31 grudnia 2004 roku, 31 grudnia 2005 roku oraz 30 czerwca 2006 roku.

	Stan na 31 grudnia			Stan na 30 czerwca
	2003	2004	2005	2006
Abonenci pakietu Double Play ⁽¹⁾	37 116	63 322	87 160	88 725
Abonenci pakietu Triple Play ⁽²⁾	0	1 589	13 506	25 181
Łączna liczba abonentów pakietu Triple Play i Double Play	37 116	64 911	100 666	113 906

	Stan na 31 grudnia			Stan na 30 czerwca
	2003	2004	2005	2006
Abonenci jednej usługi	396 642	381 400	453 740	449 776
Abonenci razem	433 758	446 311	554 406	563 682

- (1) Abonenci, którym oferujemy dwie z trzech oferowanych przez nas usług.
- (2) Abonenci, którym oferujemy wszystkie rodzaje usług, tj.: usługę telewizji kablowej, usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usługi telefoniczne.

Pakiet Triple Play obejmuje usługi analogowej telewizji kablowej, telewizji cyfrowej świadczonej poprzez sieci PSTN (IPTV), szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej. Pakiet dwóch usług może obejmować dowolną kombinację dwóch z trzech wyżej wymienionych usług. Patrz: „Opis naszej działalności – Produkty i usługi – Pakiety usług – Double Play i Triple Play”.

Telewizja

Nasza oferta usług analogowej telewizji kablowej oraz telewizji cyfrowej świadczonej poprzez sieci PSTN (IPTV) skierowana jest głównie do klientów indywidualnych, a w mniejszym zakresie również do klientów biznesowych prowadzących działalność na niewielką skalę, np. hoteli. Według stanu na 30 czerwca 2006 r. posiadaliśmy około 456.000 RGU z tytułu usług telewizji kablowej oferowanej w formacie analogowym w ponad 90 miastach oraz około 330 RGU z tytułu usługi telewizji cyfrowej oferowanej za pośrednictwem sieci PSTN, która została wprowadzona do naszej oferty w kwietniu 2006 r. w czterech miastach.

Poniższa mapa przedstawia miasta, w których świadczymy usługi analogowej telewizji kablowej oraz IPTV według stanu na 30 czerwca 2006 r.



Poniższa tabela przedstawia dane dotyczące działalności Spółki w zakresie usług analogowej telewizji kablowej oraz IPTV według stanu na 31 grudnia 2003 r., 31 grudnia 2004 r., 31 grudnia 2005 r. oraz 30 czerwca 2006 r. lub za okresy zakończone w tych dniach.

	Dane na 31 grudnia lub za rok zakończony 31 grudnia			Dane na 30 czerwca 2006 r. lub za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca
	2003	2004	2005	2006
Liczba lokali w zasięgu sieci ⁽¹⁾ (w tys.)				717
Analogowa telewizja kablowa	638	651	663	667
Cyfrowa telewizja w sieci PSTN (IPTV)	–	–	–	50
Jednostki generowania przychodów (w tys.)				457
Analogowa telewizja kablowa	434	445	451	456
Cyfrowa telewizja w sieci PSTN (IPTV)	–	–	–	0,3
Wskaźnik penetracji ⁽²⁾				
Analogowa telewizja kablowa	68%	68%	68%	68%
Telewizja cyfrowa	–	–	–	0,7%
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodów (w PLN netto) ⁽³⁾				30,54
Analogowa telewizja kablowa	26,90	28,29	30,08	30,55
Cyfrowa telewizja w sieci PSTN (IPTV)	–	–	–	11,07
Średnioroczny wskaźnik utraty klientów ⁽⁴⁾	1,09%	1,05%	0,72%	0,58%

(1) Liczba lokali w zasięgu sieci oznacza liczbę potencjalnych abonentów, którym można zaoferować nasze usługi telewizji kablowej.

(2) Wskaźnik penetracji w odniesieniu do wszystkich okresów obliczony jest na podstawie liczby jednostek generowania przychodów na koniec danego okresu i ma postać odsetka liczby lokali w zasięgu naszej sieci na koniec danego okresu.

(3) Przychody uzyskane w danym okresie z tytułu usług telewizji kablowej podzielona przez liczbę miesięcy w okresie oraz średnią liczbę jednostek generowania przychodów z tytułu usług telewizji kablowej za ten okres (przy czym średnia liczba jednostek generowania przychodów może różnić się od liczby jednostek przedstawionych powyżej wg stanu na koniec danego okresu).

(4) Łączna liczba utraconych jednostek generowania przychodów z tytułu usług telewizji kablowej w okresie podzielona przez średnią liczbę jednostek generowania przychodów w okresie oraz podzielona przez liczbę miesięcy w tym okresie.

Telewizja analogowa

Analogowe programy telewizji kablowej dostarczamy bez konieczności stosowania konwerterów czy dekodery.

Usługi telewizji kablowej oferowane są w trzech różnych pakietach:

- Pakiet A (Podstawowy), obejmujący od 4 do 7 programów;
- Pakiet B (Rodzinny), obejmujący od 15 do 30 programów; oraz
- Pakiet C (Komfort), obejmujący od 60 do 65 programów.

W skład każdego pakietu wchodzi ponadto ok. 22 programy radiowe.

Według stanu na 30 czerwca 2006 r. liczba abonentów Pakietu A (Podstawowego) wynosiła 77.138, Pakietu B (Rodzinny) – 103.666, a Pakietu C (Komfort) – 275.579, co stanowi odpowiednio 17%, 23% i 60% ogólnej liczby naszych klientów korzystających z usług telewizji kablowej.

Na dzień 30 czerwca 2006 r., w zależności od regionu, wysokość miesięcznej opłaty za korzystanie z telewizji kablowej mieściła się w przedziale od 1,86 PLN do 8,99 PLN za Pakiet A (Podstawowy), od 17,75 PLN do 35,99 PLN za Pakiet B (Rodzinny) oraz od 33,63 PLN do 43,91 PLN za Pakiet C (Komfort). Podane kwoty nie uwzględniają podatku VAT. Różnice w cenach pomiędzy poszczególnymi regionami podyktowane są warunkami konkurencyjnymi istniejącymi na danym lokalnym rynku, jak również historycznym poziomem cen różnych pakietów telewizji kablowej u przejętych operatorów. Okresowo stosujemy promocje, w trakcie których dodatkowo obniżamy ceny naszych usług, m.in. zmniejszając opłaty aktywacyjne lub czasowo obniżając opłaty abonamentowe (np. Pakiet C sprzedawany jest w cenie Pakietu B). Na obszarach, na których nasze sieci pokrywają się z sieciami innych operatorów i doświadczamy silnej konkurencji, z zasady staramy się dostosować ceny naszych usług do cen konkurencji.

Oprócz zwykłej oferty programowej abonenci Pakietu C (Komfort) i Pakietu B (Rodzinny) mogą również zamawiać Programy Premium (HBO i Canal+), które oferowane są po stałej cenie w całym kraju. Na dzień 30 czerwca 2006 r. liczba abonentów korzystających z co najmniej jednego Programu Premium wynosiła około 22.000. Korzystanie z Programów Premium liczymy jako oddzielne RGU.

Poniższa tabela przedstawia dane na temat liczby RGU i cen miesięcznych za Programy Premium według stanu na 30 czerwca 2006 r.

Programy Premium	Liczba abonentów	Cena miesięczna brutto (PLN)
CANAL+ Multiplex	5.124	39,00
HBO	16.891	25,00
Ogólna liczba RGU z tytułu oferowania Programów Premium	22.015	N/D

Zawartość programowa

Poniższa tabela zawiera zestawienie podstawowych programów oferowanych naszym abonentom w ramach Pakietu A (Podstawowego), Pakietu B (Rodzinnego) i Pakietu C (Komfort), jak również listę Programów Premium, które na dzień 30 czerwca 2006 r. są oferowane abonentom Pakietu B (Rodzinnego) i Pakietu C (Komfort). Wśród programów oferowanych w ramach Pakietu B (Rodzinnego) i Pakietu C (Komfort) znajduje się wiele programów tematycznych, takich jak programy sportowe, rozrywkowe, popularnonaukowe czy filmowe oraz programy przygotowywane z myślą o dzieciach i młodzieży.

Generalnie polscy widzowie wolą oglądać programy telewizyjne w języku polskim. Według danych publikowanych przez TVN udział 4 najpopularniejszych programów telewizyjnych w Polsce w sierpniu br. (TVP 1, TVP 2, Polsat i TVN) wynosił 74,2%. Według opublikowanego raportu AGB Nielsen Media Research także w sierpniu 2006 roku udział najpopularniejszych polskojęzycznych programów tematycznych (około 30 programów telewizyjnych) wynosił ok. 20,49%. Jak więc wynika z powyższych danych – udział polskojęzycznych programów oglądanych przez widzów w sierpniu był na poziomie co najmniej 94,69%. Dlatego większość zagranicznych programów telewizyjnych w sieciach kablowych nadawana jest w polskiej wersji językowej.

Pakiet A (Podstawowy)	Pakiet B (Rodzinny) ⁽¹⁾	Pakiet C (Komfort) ⁽²⁾	Kanały Premium
INFO	TVN	BBC PRIME (jęz. angielski)	CANAL+ (KODOWANY)
TV POLONIA	TVN 7	TVN TURBO	CANAL+ FILM (KODOWANY)
TVP 1	KINO POLSKA	AXN CENTRAL EUROPE	CANAL+ SPORT (KODOWANY)
TVP 2	TVP 3	CNN (jęz. angielski)	HBO (KODOWANY)
TVP 3 lokalny	TELE-TOP	EXTREME SPORTS	HBO 2 (KODOWANY)
	POLSAT	RTR PLANETA (jęz. rosyjski)	
	TVN METEO	CLUB CENTRAL EUROPE	
	TV TRWAM	MTV POLSKA	
	MANGO 24	VH1	
	TRAVEL CHANNEL	SAT 1 (jęz. niemiecki)	
	TELE 5	JETIX (FOX KIDS)	
	TV 4	RTL (jęz. niemiecki)	
	TVN STYLE	TVN GRA	
	TV PULS	REALITY TV	
	FASHION TV (jęz. angielski)	EUROPA	
	VIASAT EXPLORER	POLSAT SPORT	
	ITV	PLANETE	
	VIASAT HISTORY	TV 5 EUROPE (jęz. francuski)	
	VIVA PLUS (jęz. niemiecki)	DISCOVERY SCIENCE	
	MINIMINI	DISCOVERY CIVILISATION	
	VIVA POLSKA	DISCOVERY TRAVEL & LIVING	
	JETIX PLAY (FOX KIDS PLAY)	POLSAT 2	
	4 FunTV	ANIMAL PLANET	
	TVP Kultura	TVN 24	
	EDUSAT	ALE KINO	
	Polsat Zdrowie i Uroda	CARTOON NETWORK / TCM CE	
		ZIGZAP (MINIMAX)	
		POLSAT SPORT EXTRA	
		DISCOVERY CHANNEL	
		EUROSPORT	

(1) W skład Pakietu B (Rodzinnego) wchodzi w zasadzie wszystkie programy z Pakietu A (Podstawowego) wymienione w pierwszej kolumnie tabeli.

(2) W skład Pakietu C (Komfort) wchodzi w zasadzie wszystkie programy z Pakietu A (Podstawowego) i Pakietu B (Rodzinnego) wymienione w pierwszej i drugiej kolumnie tabeli.

Przedstawiona powyżej oferta programów nie obejmuje programów o zasięgu lokalnym. Każda z naszych 80 stacji czołowych może dostarczać nieco inną ofertę programów w poszczególnych pakietach w zależności od wymagań rynku lokalnego i preferencji abonentów. Jednakże liczba programów oferowanych przez nas w każdym z pakietów jest zbliżona we wszystkich regionach. Uaktualniamy naszą ofertę programową na podstawie ocen widzów, miejscowych preferencji oraz oceny otoczenia konkurencyjnego. Dodatkowo dostosowujemy również swoją ofertę do ofert konkurencji, biorąc jednak pod uwagę opłaty licencyjne i koszty związane z technicznymi aspektami wprowadzenia danego programu. Wprowadzamy zmiany do naszej oferty programów w odpowiedzi na zapotrzebowanie naszych klientów.

Obowiązująca Ustawa o Radiofonii i Telewizji nakłada na nas obowiązek rozprowadzania programów telewizyjnych w określonej w ustawie kolejności. Zgodnie z ustawą Pakiet A (Podstawowy) oferowany naszym klientom korzystającym z usług analogowej telewizji kablowej oraz telewizji cyfrowej świadczonej poprzez sieci PSTN (IPTV) powinien zawierać co najmniej wszystkie ogólnokrajowe programy telewizji publicznej (TVP 1, TVP 2 oraz TVP Polonia). Patrz: „Otoczenie prawne – Ustawa o Radiofonii i Telewizji”. Nie uiszczamy żadnych opłat za prawo rozprowadzania powyższych programów. Ponadto na dzień 30 czerwca 2006 r. posiadamy prawo do rozprowadzania 17 innych programów telewizyjnych bez wnoszenia opłat licencyjnych na rzecz ich nadawców (ITV, 4FunTV, Mango 24, TV Puls, TV 4, TV Trwam, TVP 3, TVP Kultura, TVP Polonia, Polsat, TVN, TVN 7, Edusat, Polsat 2, Polsat Zdrowie i Uroda, TV 5 Europe oraz Viva Polska).

Niektórzy nadawcy komercyjni (np. TVN, Polsat) udzielili nam – jako członkowi Polskiej Izby Komunikacji Kablowej – tymczasowej zgody na nieodpłatne rozprowadzanie nadawanych przez nich programów. Zgoda ta obowiązuje do czasu zawarcia stosownych umów licencyjnych. Udostępniając nam powyższe programy nieodpłatnie, nadawcy osiągają wyższe przychody z reklam, ponieważ ich programy docierają do naszych abonentów telewizji kablowej, podczas gdy my mamy możliwość zaoferowania naszym klientom dodatkowych programów. Nadawcy programów telemarketingowych, takich jak Mango 24 i ITV, płacą nam za rozprowadzanie ich programów. Opłata uzależniona jest od liczby naszych abonentów.

Na rzecz pozostałych nadawców komercyjnych, których programy znajdują się w naszej ofercie, uiszczamy opłaty licencyjne. Umowy z nadawcami zawierane są zazwyczaj na okres od trzech do pięciu lat. Z uwagi na konkurencję między wieloma nadawcami na polskim rynku negocjujemy atrakcyjne ceny zakupu programów telewizyjnych.

Umowy zawierane pomiędzy operatorami telewizji kablowych a nadawcami programów przewidują rozliczanie na podstawie opłaty ryczałtowej lub według stawki na jednego abonenta. W umowach przewidujących opłaty według stawki na jednego abonenta opłaty licencyjne obliczane są poprzez przemnożenie ustalonej w umowie stawki na jednego abonenta przez liczbę abonentów raportowaną danemu nadawcy. Umowy licencyjne przewidują również, że w momencie przekroczenia określonej liczby abonentów stawka na abonenta jest automatycznie obniżana lub może być renegocjowana.

Większość nadawców preferuje rozwiązanie, w którym wielkość opłaty uzależniona jest od liczby abonentów, ponieważ w ten sposób czerpią korzyści ze zwiększania się bazy klientów operatorów. Umowy przez nas zawierane przewidują często opłaty ryczałtowe, co umożliwiłoby maksymalizację korzyści wynikających ze stałego wzrostu liczby abonentów. Aby zredukować koszty zakupu licencji programów, aktywnie negocjujemy obniżanie opłat licencyjnych lub rezygnację z opłat w odniesieniu do pewnych grup klientów.

Na 30 czerwca 2006 r. 18 zawartych przez nas umów licencyjnych przewidywało opłaty ryczałtowe, natomiast zgodnie z 10 umowami rozliczenia dokonywane są według stawki na jednego abonenta.

W odniesieniu do Programów Premium (Canal+ i HBO) opłaty licencyjne na rzecz nadawców składają się z opłaty ryczałtowej według stawki na abonenta oraz kwoty uzależnionej od miesięcznych opłat, którymi obciążamy naszych abonentów Programów Premium.

Rozprowadzanie programów telewizyjnych w sieciach telewizji kablowej podlega regulacjom zawartym w Ustawie o Prawie Autorskim i Prawach Pokrewnych. Zgodnie z nimi jesteśmy zobowiązani do uiszczania obowiązkowych opłat na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, takich jak Stowarzyszenie Autorów ZAiKS („ZAiKS”), Związek Artystów Scen Polskich („ZASP”) czy Stowarzyszenie Filmowców Polskich („SFP”). Wysokość opłat ustala się jako procent od uzyskiwanych przez nas przychodów z tytułu świadczenia usług telewizji kablowej lub, jak w przypadku ZAiKS, opłata naliczana jest poprzez przemnożenie odpowiedniej stawki przez ilość abonentów mających dostęp do określonych programów telewizyjnych i radiowych. Ponadto, zgodnie z przepisami Ustawy o Kinematografii, uiszczamy również opłatę na rzecz Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej w wysokości 1,5% przychodów z tytułu świadczenia usług telewizji kablowej. Za pierwszych sześć miesięcy 2006 r. łączna wysokość opłat uiszczonych na rzecz Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej wyniosła ok. 955.756,03 PLN. Patrz: „Umowy finansowe i inne istotne umowy – Relacje umowne z organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi”.

Cyfrowa telewizja w sieci PSTN (IPTV)

W kwietniu 2006 r. wprowadziliśmy do swojej oferty usługi cyfrowej telewizji dostarczane za pośrednictwem sieci telefonicznych dla klientów w czterech miastach Polski (Mielcu, Brzesku, Dębicy i Kutnie i przyległych mniejszych ośrodkach). Ofertą tą zostało objętych ok. 50.000 potencjalnych abonentów.

Klientom korzystającym z usługi cyfrowej telewizji w sieciach PSTN oferujemy dwa pakiety programowe o nazwach Cyfrowy Dom (40 programów) i Cyfrowy Komfort (48 programów). W skład tych pakietów wchodzi najpopularniejsze programy oferowane klientom analogowej telewizji kablowej. Do powyższych pakietów abonent może dokupić dodatkowo Programy Premium (HBO i Canal+). Abonenci usługi IPTV – bez względu na region – płacą miesięczną opłatę w wysokości 37,90 PLN za pakiet Cyfrowy Dom oraz 47,90 PLN za pakiet Cyfrowy Komfort. W najbliższym czasie zamierzamy poszerzyć ofertę programową cyfrowej telewizji w sieciach PSTN.

Abonenci cyfrowej telewizji odbierają sygnał telewizyjny poprzez cyfrowy dekodery konieczny do odkodowania i dekompresji sygnału.

Obecnie abonentom cyfrowej telewizji w sieciach PSTN oferujemy również dodatkową usługę – tzw. elektroniczny przewodnik programowy. Jest to pojawiający się na ekranie przewodnik po nadawanych programach telewizyjnych umożliwiający widzowi poruszanie się pomiędzy programami, wybór programu, który widz ma ochotę obejrzeć, oraz zapoznanie się z treścią danego programu. Wyświetlane informacje podzielone są według czasu emisji i programu.

Przewidujemy, że w przyszłości dzięki cyfrowym dekodery będziemy mogli wprowadzić do swojej oferty dodatkowe interaktywne usługi, takie jak możliwość dokonywania zakupów produktów i usług (tzw. T-commerce), dostęp do portali informacyjnych i portali gier, nagrywanie i odtwarzanie wybranych audycji telewizyjnych (DVR), usługę „video na żądanie” oraz połączenia wideokonferencyjne. Dzięki tym usługom dodanym nasi klienci będą mieli większą kontrolę nad doбором oglądanych programów, co w połączeniu z usługą elektronicznego przewodnika programowego zapewni wyższą funkcjonalność dostarczanych usług.

Wyżej wymienione usługi związane z telewizją cyfrową zamierzamy również wprowadzić w sieciach telewizji kablowej, co ma fundamentalne znaczenie dla naszej działalności.

Szerokopasmowy dostęp do Internetu

Klientom indywidualnym i biznesowym oferujemy w całej Polsce usługi dostępu do Internetu zarówno za pośrednictwem sieci telewizji kablowych, jak i sieci PSTN. Usługa dostępu do Internetu poprzez sieci telewizji kablowej świadczona jest z zastosowaniem kablowych modemów internetowych oraz internetowych i telefonicznych modemów o podwójnym zastosowaniu przy wykorzystaniu protokołów DOCSIS/EuroDOCSIS. Abonentom korzystającym z szerokopasmowego dostępu do Internetu za pośrednictwem sieci PSTN usługa ta jest udostępniana w technologii xDSL. Niektórym klientom oferujemy również usługi dostępu do Internetu z wykorzystaniem technologii Wi-Fi.

Poniższa tabela przedstawia wybrane informacje dotyczące usług szerokopasmowego dostępu do Internetu świadczonych przez (i) Multimedia Polska według stanu odpowiednio na dzień lub za lata zakończone w dniu 31 grudnia 2003 roku, 31 grudnia 2004 roku, 31 grudnia 2005 roku oraz odpowiednio na dzień lub za okres sześciu miesięcy zakończony w dniu 30 czerwca 2006 roku, (ii) Multimedia Polska oraz spółki Grupy TeleNet według stanu odpowiednio na dzień lub za rok zakończony w dniu 31 grudnia 2005 r. w ujęciu pro forma.

	(w tym Grupa TeleNet po nabyciu spółek Grupy TeleNet)		wraz z Grupą TeleNet w ujęciu pro forma ⁽¹⁾		
	Dane na 31 grudnia lub za rok zakończony 31 grudnia				Dane na 30 czerwca 2006 r. lub za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.
	2003	2004	2005	2005	2006
Liczba lokali w zasięgu sieci (w tys.) ⁽²⁾			703	703	718
Technologia kablowa	352	480	523	523	538
Technologia xDSL	–	–	180	180	181
Jednostki generowania przychodów (RGU) (w tys.) ⁽³⁾			98	98	117
Technologia kablowa	37	64	86	86	103
Technologia xDSL	–	–	12	12	14
Wskaźnik penetracji(%) ⁽⁴⁾					
Technologia kablowa	11%	13%	16%	16%	19%
Technologia xDSL	–	–	7%	7%	8%
Średni miesięczny przychód netto na jednostkę generowania przychodów (w PLN) (PLN/RGU/mies.) ⁽⁵⁾			– ⁽⁶⁾	59,26	53,81
Technologia kablowa	63,78	62,47	57,97	57,97	54,04
Technologia xDSL	–	–	– ⁽⁶⁾	69,00	52,16
Wskaźnik rezygnacji (w ujęciu miesięcznym) (%) ⁽⁷⁾					
Technologia kablowa	1,2%	1,6%	2,1%	2,1%	1,4%
Technologia xDSL	–	–	–	1,5%	1,3%

(1) Na podstawie połączonych informacji operacyjnych i finansowych Multimedia Polska i spółek Grupy TeleNet za 12 miesięcy do dnia 31 grudnia 2005.

(2) Liczba lokali w zasięgu sieci oznacza liczbę potencjalnych abonentów, którym możemy zaoferować naszą usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu. Jest to suma: (i) liczby lokali w zasięgu dostępowych sieci telewizji kablowej Spółki o dwukierunkowej transmisji oraz (ii) liczby linii telefonicznych, za pośrednictwem których Spółka może świadczyć usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu.

- (3) Jednostki generowania przychodów z tytułu usług szerokopasmowego dostępu do Internetu obejmują klientów indywidualnych (gospodarstwa domowe) i klientów biznesowych.
- (4) Wskaźniki penetracji w odniesieniu do wszystkich okresów obliczane są na podstawie liczby jednostek generowania przychodów na koniec danego okresu i mają postać odsetka liczby lokali w zasięgu sieci na koniec tego okresu.
- (5) Przychody z tytułu usług szerokopasmowego dostępu do Internetu wykazane za dany okres podzielone przez liczbę miesięcy w danym okresie oraz średni wskaźnik RGU za ten sam okres (przy czym średni RGU w danym okresie może różnić się od liczby RGU na koniec okresu).
- (6) Brak kalkulacji średniego miesięcznego przychodu na jednostkę generowania przychodu dla usług telefonii świadczonej z wykorzystaniem sieci PSTN wynika z faktu, że nabycie dziewięciu spółek Grupy TeleNet przez Multimedia Polska miało miejsce w kilku etapach w listopadzie i grudniu 2005 roku. Oznacza to, że obliczenie średniego miesięcznego przychodu na jednostkę generowania przychodu jest znaczenie utrudnione i nie wydaje się zasadne z punktu widzenia istotności tych punktów w roku 2005.
- (7) Łączna liczba RGU z tytułu usług szerokopasmowego dostępu do Internetu odłączonych od sieci w okresie podzielona przez średnią liczbę RGU w okresie oraz podzielona przez liczbę miesięcy w okresie.

Usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu świadczymy dla klientów indywidualnych i biznesowych.

Usługa szerokopasmowego dostępu do Internetu dla klientów indywidualnych

Według stanu na dzień 30 czerwca 2006 r. nasza oferta skierowana do klientów indywidualnych obejmowała szybkości transmisji danych w przedziale od 128 Kb/s do 2 Mb/s (pobieranie danych) i od 64 Kb/s do 256 Kb/s (wysyłanie danych). W ramach oferty szerokopasmowego dostępu do Internetu oferujemy abonentom przestrzeń dyskową w przedziale od 100 MB do 200 MB.

W ramach wszystkich oferowanych pakietów usług szerokopasmowego dostępu do Internetu dla klientów indywidualnych nasi abonenci otrzymują jeden adres IP oraz trzy skrzynki poczty elektronicznej z limitem wielkości załącznika dla każdej wiadomości elektronicznej wynoszącym 20 MB. Poniższa tabela przedstawia pozostałe główne cechy pakietów usług szerokopasmowego dostępu do Internetu obecnie oferowanych naszym klientom indywidualnym.

	Internet 128+	Internet 256+	Internet 512+	Internet 1Mb+	Internet 2Mb+
Przebieżnia dyskowa	100 MB	100 MB	200 MB	200 MB	200 MB
Maksymalna szybkość pobierania danych	128 Kb/s	256 Kb/s	512 Kb/s	1024 Kb/s	2048 Kb/s
Maksymalna szybkość wysyłania danych	64 Kb/s	128 Kb/s	256 Kb/s	256 Kb/s	256 Kb/s
Miesięczny limit danych	6 GB	10 GB	15 GB	25 GB	35 GB
Miesięczny abonament (brutto), umowa na czas nieokreślony	59,99 PLN	77,99 PLN	95,99 PLN	138,99 PLN	239,97 PLN
Miesięczny abonament (brutto), umowa na 12 miesięcy	49,98 PLN	59,99 PLN	79,98 PLN	119,99 PLN	199,99 PLN

Według stanu na 30 czerwca 2006 r. około 52% naszych klientów indywidualnych wybrało pakiet Internet 128+, 37% wybrało pakiet Internet 256+, 10% wybrało pakiet Internet 512+, a 1% pakiet 1MB+ i 2MB+. Mimo że szybkość transmisji danych jest podstawowym wyznacznikiem jakości usług szerokopasmowego dostępu do Internetu, istnieje również kilka innych istotnych czynników wpływających na popularność oferowanych pakietów. Należą do nich: cena, limit transferu danych, pojemność skrzynki poczty elektronicznej i przestrzeń dyskowa na strony WWW klientów (tzw. web hosting). Większość klientów indywidualnych wybiera opcję o najmniejszych szybkościach transferu, ponieważ są to najtańsze usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Jednym z najistotniejszych trendów wpływających na rynek polskich dostawców usług dostępu do Internetu jest presja klientów na zwiększenie oferowanych im szybkości transmisji danych. Wierzymy, że jesteśmy dobrze przygotowani, aby odpowiadać na takie oczekiwania. Według stanu na dzień 30 czerwca 2006 roku 91% naszych obecnych abonentów możemy zaoferować usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu o szybkości transmisji danych 512Kb/s i wyższych.

Na rynku tych usług widoczna jest również tendencja do obniżania cen. Aby zachować obecną wysokość naszych marży z tytułu tych usług, dążymy do poszerzenia naszej oferty i uzupełniania jej o usługi dodane, takie jak komunikatory IP, serwery gier online, zabezpieczenia antywirusowe i skrzynki poczty elektronicznej dostępne poprzez przeglądarki internetowe.

Uważamy, że wprowadzenie tych, a także innych usług dodanych nie tylko pozwoli nam utrzymać, ale będzie także sprzyjać wzrostowi wskaźnika penetracji oferowanych usług szerokopasmowego dostępu do Internetu w ramach istniejącej bazy klientów i poprawi skuteczność działań mających na celu zapobieżenie utracie abonentów, a nawet zwiększy ich liczbę.

Poniższa tabela przedstawia wybrane usługi aktualnie oferowane naszym klientom indywidualnym.

Rodzaj usługi	Opłata miesięczna ⁽¹⁾
Dodatkowy komputer	18,00–71,99 PLN ^{(2) (3)}
Usunięcie limitu transferu danych	6,00–47,99 PLN ⁽²⁾

(1) Cena brutto

(2) W regionie Gdyni, inne regiony mogą mieć inne ceny.

(3) 30% zakładanej miesięcznej opłaty

Innym sposobem zminimalizowania skutków dalszych obniżek cen usług podstawowych jest wprowadzenie limitów ilości przesyłanych danych. Ostatnio wprowadziliśmy limity pobierania i wysyłania danych przez klientów w ciągu jednego miesiąca zgodnie z praktyką stosowaną na rynkach europejskich. W przyszłości planujemy wprowadzenie specjalnych rozwiązań związanych z limitem pobierania danych, które obejmować będą zwiększenie lub usunięcie takiego limitu.

Usługa szerokopasmowego dostępu do Internetu dla klientów biznesowych

Klientom biznesowym oferujemy trzy pakiety usług różniące się szybkością transmisji danych: Biznes Internet 512+, Biznes Internet 1 Mb+ i Biznes Internet 2 Mb+. Według stanu na 30 czerwca 2006 r. 40% klientów biznesowych korzystało z pakietu Biznes Internet 512+, podczas gdy pakiety Biznes Internet 1 Mb+ i Biznes Internet 2 Mb+ zostały wybrane przez odpowiednio 37% i 23% klientów.

W ofertach dla klientów biznesowych nie wprowadzamy żadnych limitów w zakresie ilości przesyłanych danych. W odróżnieniu od usług oferowanych klientom indywidualnym, poszczególne pakiety usług dla klientów biznesowych obejmują takie elementy, jak statyczny adres IP, 300 MB przestrzeni dyskowej na skrzynkę poczty elektronicznej i strony WWW oraz nieograniczoną liczbę komputerów lub terminali. Szybkość przesyłania danych dla klientów biznesowych jest dwa razy wyższa niż w porównywalnych pakietach usług dla klientów indywidualnych. Klienci biznesowi zwykle zainteresowani są również różnymi usługami dodatkowymi, takimi jak ochrona antywirusowa, usługi zarządzania stronami WWW klienta oraz udostępnianie przestrzeni dyskowej na strony WWW klienta. Oferty dla klientów biznesowych są droższe niż oferty dla klientów indywidualnych, czego przykładem może być Gdynia. Miesięczne ceny pakietów oferowanych klientom biznesowym w Gdyni wynoszą: 230,58 PLN brutto za pakiet Biznes Internet 512+, 279,38 PLN brutto za pakiet Biznes Internet 1 MB+ (który jest najpopularniejszym pakietem wśród naszych klientów biznesowych) oraz 425,78 PLN za pakiet Biznes Internet 2 MB+.

Telefonia stacjonarna

Abonentom indywidualnym i klientom biznesowym w całej Polsce oferujemy standardowe usługi telefoniczne (połączenia lokalne, międzymiastowe, międzynarodowe oraz połączenia do sieci komórkowych), jak również różnego rodzaju usługi dodatkowe. Usługi telefoniczne świadczymy przede wszystkim za pośrednictwem własnych sieci PSTN, przy użyciu łączy analogowych lub łączy cyfrowych ISDN pozwalających na szybszą i bardziej niezawodną transmisję danych. Począwszy od czerwca 2005 r. oferujemy również usługi telefoniczne dostarczane za pośrednictwem własnych sieci telewizji kablowej z wykorzystaniem technologii VoIP. Klientom biznesowym innych operatorów również oferujemy usługi telefonii stacjonarnej za pośrednictwem tzw. pośredniego połączenia (dostępu) głosowego. Pośrednie połączenie głosowe pozwala takim abonentom na wykonywanie połączeń poprzez wykorzystanie Numeru Dostępu Sieci (NDS) zwanego także prefiksem.

Poniższa tabela przedstawia informacje dotyczące liczby RGU w zakresie klientów indywidualnych i biznesowych korzystających z usług telefonicznych świadczonych poprzez sieć PSTN, sieci telewizji kablowej oraz klientów korzystających z pośrednich usług głosowych świadczonych przez: (i) Multimedia Polska według stanu odpowiednio na dzień 31 grudnia 2004 oraz na dzień 30 czerwca 2006 roku; oraz (ii) Multimedia Polska oraz spółki Grupy TeleNet, po ich nabyciu przez Multimedia Polska, według stanu na dzień 31 grudnia 2005 roku.

	Dane na 31 grudnia		Dane na 30 czerwca
	2004	2005	2006
Klienci indywidualni (RGU)			
Sieci PSTN	–	89	84
Sieci telewizji kablowej	5	21	33
Pośrednie połączenia głosowe ⁽¹⁾	0	0	0
Klienci indywidualni ogółem	5	110	114
Klienci biznesowi (RGU)			
Sieci PSTN	–	29	29
Sieci telewizji kablowej	0	0	0
Pośrednie połączenia głosowe ⁽¹⁾	–	4	5
Klienci biznesowi ogółem	–	33	34
Telefony publiczne	–	0,7	0,7

(1) Uwzględniono usługę Telelink oraz usługę NDS oferowaną klientom biznesowym.

Sieci PSTN

W tabeli poniżej przedstawiono informacje dotyczące usług telefonicznych świadczonych przez nas za pośrednictwem własnych sieci PSTN według stanu na dzień lub za rok zakończony w dniu 31 grudnia 2005 oraz na dzień lub za okres zakończony w dniu 30 czerwca 2006 roku. Przed nabyciem spółek Grupy TeleNet w roku 2005 Multimedia Polska nie posiadała własnej sieci PSTN i w związku z tym w tabeli poniżej nie

zostały przedstawione informacje dotyczące usług telefonicznych świadczonych przez nas za pośrednictwem sieci PSTN w latach poprzednich. Dane przedstawione w niniejszej tabeli nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta.

	Dane na 31 grudnia lub za rok zakończony 31 grudnia	Dane na 30 czerwca 2006 r. lub za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.
	2005	2006
Liczba lokali w zasięgu sieci (w tys.) ⁽¹⁾	180	181
Jednostki generowania przychodów (w tys.) ⁽²⁾	117	113
Wskaźnik penetracji ⁽³⁾	65%	63%
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodów (w PLN netto) ⁽⁴⁾	– ⁽⁵⁾	62,96
Wskaźnik rezygnacji (w ujęciu miesięcznym) ⁽⁶⁾	0,96%	0,99%

- (1) Liczba lokali i klientów biznesowych w zasięgu sieci, którym Spółka może oferować usługi telefonii za pośrednictwem własnych sieci PSTN, która stanowi mniejszą z następujących liczb: (i) liczbę zainstalowanych linii telefonicznych, (ii) pojemności central znajdujących się w każdej z naszych lokalnych pętli abonenckich w ramach sieci PSTN.
- (2) Jednostki generowania przychodów obejmują klientów indywidualnych (gospodarstwa domowe) i klientów biznesowych.
- (3) Wskaźniki penetracji w odniesieniu do wszystkich okresów obliczane są na podstawie liczby RGU z tytułu usług telefonicznych za pośrednictwem sieci PSTN na koniec danego okresu i stanowią odsetek liczby lokali w zasięgu sieci na koniec takiego okresu.
- (4) Wartość przychodów z tytułu usług telefonii stacjonarnej oferowanych poprzez sieci PSTN uzyskanych w okresie podzielona przez liczbę miesięcy w okresie oraz średnią liczbę RGU z tytułu tych usług za okres (która może różnić się od liczby jednostek generowania przychodów przedstawionej na koniec okresu).
- (5) Brak kalkulacji średniego miesięcznego przychodu na jednostkę generowania przychodu dla usług telefonii świadczonej z wykorzystaniem sieci PSTN wynika z faktu, że nabycie dziewięciu spółek Grupy TeleNet przez Multimedia Polska miało miejsce w kilku etapach w listopadzie i grudniu 2005 roku. Oznacza to, że obliczenie średniego miesięcznego przychodu na jednostkę generowania przychodu jest znaczenie utrudnione i nie wydaje się zasadne z punktu widzenia istotności tych punktów w roku 2005.
- (6) Łączna liczba RGU z tytułu usług telefonii stacjonarnej oferowanych poprzez sieci PSTN odłączonych od sieci w okresie podzielona przez średnią liczbę jednostek generowania przychodów w okresie oraz podzielona przez liczbę miesięcy w okresie.

Liczba jednostek generowania przychodu z tytułu usług telefonicznych świadczonych przez nas za pośrednictwem naszej sieci PSTN zmniejszyła się z około 117.446 na 31 grudnia 2005 r. do około 113.061 na 30 czerwca 2006 r. Oczekujemy dalszego spadku abonentów usług telefonicznych świadczonych poprzez tradycyjną sieć PSTN w przyszłości w związku z nasileniem się konkurencji ze strony telefonii komórkowej oraz alternatywnych technologii telefonii wykorzystywanych przez innych operatorów (jak np. Skype).

Usługa VoIP

Technologia VoIP (Voice Over Internet Protocol) jest alternatywną technologią pozwalającą na świadczenie usług telefonii stacjonarnej poprzez transmisję ruchu głosowego w pakietach IP, a nie poprzez sieć PSTN. W czerwcu 2005 r. wprowadziliśmy usługi telefoniczne w technologii VoIP w naszych sieciach telewizji kablowej. Jakość oferowanych przez nas usług telefonicznych w tej technologii jest zbliżona do usług głosowych udostępnianych poprzez sieci PSTN. Oferujemy usługi VoIP wyłącznie na tych obszarach, na których sieć umożliwia nam zapewnienie odpowiedniej jakości połączeń.

Na dzień 30 czerwca 2006 około 8.000 jednostek generowania przychodu (RGU) otrzymywało powyższe usługi przy wykorzystaniu technologii HDT, która opiera się na skrętce miedzianej wewnątrz budynków. Pomiędzy budynkami i stacjami czołowymi nasze dostępne sieci telewizji kablowej są wykorzystywane w celu realizacji połączeń głosowych.

W tabeli poniżej przedstawiono informacje dotyczące usług telefonicznych świadczonych przez Multimedia Polska za pośrednictwem własnych sieci kablowych w technologii VoIP lub w technologii HDT według stanu odpowiednio na dzień lub za lata kończące się w dniu 31 grudnia 2004 r. oraz 31 grudnia 2005 r. oraz według stanu odpowiednio na dzień lub za okres kończący się w dniu 30 czerwca 2006 r. W tabeli nie zostały przedstawione informacje dotyczące spółek Grupy TeleNet, ponieważ spółki te nie posiadały własnej sieci telewizji kablowej przed dniem ich nabycia przez Multimedia Polska. Dane przedstawione w niniejszej tabeli nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta.

	Dane na 31 grudnia lub za rok zakończony 31 grudnia		Dane na 30 czerwca 2006 r. lub za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r.
	2004	2005	2006
Liczba lokali w zasięgu sieci (w tys.) ⁽¹⁾	48	300	320
Jednostki generowania przychodów (RGU) (w tys.) ^{(2) (3)}	5	21	33
Wskaźnik penetracji ⁽⁴⁾	10%	7%	10%
Średni miesięczny przychód na jednostkę generowania przychodów (w PLN netto) (PLN/RGU/mies.) ⁽⁵⁾	37,01	42,20	42,06
Wskaźnik rezygnacji (w ujęciu miesięcznym) ⁽⁶⁾	0,05%	0,71%	1,06%

(1) Liczba lokali w zasięgu sieci oznacza liczbę potencjalnych abonentów indywidualnych i biznesowych, którym Spółka może oferować usługi telefonii w technologii VoIP.

(2) Jednostki generowania przychodów obejmują klientów indywidualnych (gospodarstwa domowe) i klientów biznesowych.

(3) 5.000 RGU na dzień 31 grudnia 2004, a także około 8.000 RGU na dzień 31 grudnia 2005 oraz 30 czerwca 2006 korzystało z telefonii stacjonarnej bazującej na analogowej technologii HDT, która opiera się na skrętkę miedzianej wewnątrz budynków oraz na dostępowych sieciach telewizji kablowej pomiędzy budynkami i centralami.

(4) Wskaźniki penetracji w odniesieniu do wszystkich okresów obliczane są na podstawie liczby RGU z tytułu usług telefonii stacjonarnej oferowanych w technologii VoIP na koniec danego okresu i stanowią odsetek liczby lokali w zasięgu sieci na koniec tego okresu.

(5) Wartość przychodów z tytułu usług telefonii stacjonarnej oferowanych w technologii VoIP lub w technologii HDT uzyskanych w okresie podzielona przez liczbę miesięcy w okresie oraz średnią liczbę RGU z tytułu tych usług za okres (która może różnić się od liczby jednostek generowania przychodów przedstawionej na koniec okresu).

(6) Łączna liczba RGU z tytułu usług telefonii stacjonarnej oferowanych w technologii VoIP odłączonych od sieci w okresie podzielona przez średnią liczbę jednostek generowania przychodów w okresie oraz podzielona przez liczbę miesięcy w takim okresie.

Pośrednie połączenia głosowe

Świadczymy również usługi telefoniczne klientom innych operatorów. Oprócz usługi prefiksu należy do nich usługa świadczona pod nazwą Telelink umożliwiającą klientom innych operatorów wykonywanie połączeń lokalnych, międzymiastowych, międzynarodowych oraz połączeń do sieci komórkowych. Usługa Telelink świadczona jest poprzez urządzenie abonenckie (dialer) zainstalowane u klienta, które pozwala na realizację przez abonenta połączeń wychodzących z wykorzystaniem funkcji oddzwaniania do sieci (tzw. call-back).

Obsługujemy również ponad 700 telefonów publicznych zlokalizowanych głównie w południowo-wschodniej części Polski.

Ceny

Nasi abonenci indywidualni i biznesowi uiszczają stałą miesięczną opłatę abonamentową za każdą linię telefoniczną oraz opłatę o zmiennej wysokości, uzależnioną od liczby i czasu trwania realizowanych połączeń.

Poniższa tabela przedstawia informacje o dwóch naszych planach taryfowych dla klientów indywidualnych: Niskim i Efektywnym+. Obowiązują one nowych abonentów rozpoczynających korzystanie z naszych usług począwszy od 1 lipca 2006 r. Poniższe taryfy obowiązują nowych klientów niezależnie od tego, czy usługi są świadczone za pomocą naszych sieci PSTN czy też sieci telewizji kablowej. Obecna oferta promocyjna przewiduje bezpłatną instalację.

Taryfa za połączenia wychodzące z sieci Spółki dla klientów indywidualnych	Niski	Efektywny +
	(PLN brutto za minutę – o ile nie wskazano inaczej)	
Miesięczna opłata abonamentowa (w PLN)	30,50	42,70
Połączenia lokalne i strefowe do sieci stacjonarnych		
W godzinach szczytu ⁽¹⁾	0,24	0,12
Poza godzinami szczytu ⁽²⁾	0,24	0,06
Połączenia międzymiastowe do sieci stacjonarnych		
W godzinach szczytu ⁽¹⁾	0,49	0,40
W godzinach szczytu – weekendy i święta	0,37	0,31
Poza godzinami szczytu ⁽²⁾	0,24	0,20
Połączenia krajowe z sieci stacjonarnych do sieci bezprzewodowych		
W godzinach szczytu ⁽¹⁾	2,50	1,09
W godzinach szczytu – weekendy i święta ⁽³⁾	1,89	0,84
Poza godzinami szczytu ⁽²⁾	1,71	0,76

Taryfa za połączenia wychodzące z sieci Spółki dla klientów indywidualnych

	Niski	Efektywny +
	(PLN brutto za minutę – o ile nie wskazano inaczej)	
Połączenia międzynarodowe do sieci stacjonarnych		
Europa, USA, Kanada, Australia i Japonia	2,93	1,04
Pozostałe kraje świata	7,32	3,54
Połączenia wdzwaniane do sieci Internet		
W godzinach szczytu ⁽¹⁾	0,12	0,10
Poza godzinami szczytu ⁽²⁾	0,12	0,06

- (1) Godziny szczytu dla połączeń lokalnych i strefowych oraz dla połączeń wdzwanianych do sieci Internet to godziny 8.00–22.00, natomiast dla krajowych połączeń z sieci stacjonarnych do sieci komórkowych oraz połączeń międzymiastowych – 8.00–18.00.
- (2) Taryfa poza godzinami szczytu obowiązuje w godzinach 22.00–8.00 dla połączeń lokalnych i strefowych, krajowych połączeń z sieci stacjonarnych do sieci komórkowych oraz połączeń wdzwanianych do sieci Internet. Dla krajowych połączeń międzystrefowych taryfa poza godzinami szczytu obowiązuje w godzinach 18.00–8.00.
- (3) Taryfa ta dotyczy również połączeń realizowanych codziennie w godzinach 18.00–22.00.

Oprócz dwóch głównych planów taryfowych dla klientów indywidualnych w ofercie Spółki znajdują się następujące usługi dodatkowe:

- **Tanie Numery** – usługa, w ramach której abonent wybiera numery dla połączeń lokalnych, międzymiastowych, międzynarodowych lub do sieci komórkowych i oszczędza 20% na każdym połączeniu. Klienci mogą wybrać do trzech numerów w każdej grupie połączeń.
- **TeleWieczory** – usługa, w której abonent może realizować bezpłatnie połączenia z numerami lokalnymi, strefowymi oraz międzymiastowymi w godz. 20.00–8.00 (TeleWieczory Lokalne lub TeleWieczory Międzymiastowe).
- **Tanie Pakiety** – usługa, w której abonent może realizować tańsze połączenia lokalne, międzymiastowe i międzynarodowe.

Do abonentów indywidualnych skierowana jest również rozszerzona oferta usług telefonicznych, z których część świadczonych jest nieodpłatnie, a część za dodatkową opłatą.

W skład oferty wchodzi pakiet usług lub usługi pojedyncze, takie jak: identyfikacja numeru przychodzącego, przekierowanie połączenia i połączenia konferencyjne. Poniższa tabela przedstawia informacje dotyczące cen brutto niektórych dodatkowych usług telefonicznych według stanu na 1 lipca 2006 r.

Usługi dodatkowe	Opłata (brutto)
Blokada połączeń przychodzących	bez opłat
Identyfikacja numeru przychodzącego	3,05 PLN miesięcznie
Przekierowanie połączenia	usługa – bez opłat; koszt połączenia wg cennika
Budzenie telefoniczne	0,71 PLN za jedno połączenie
Wielokrotny numer abonenta (MSN) (wyłącznie w wypadku łączy ISDN)	1,22 PLN miesięcznie

W porównaniu z taryfami dla abonentów indywidualnych taryfy oferowane przez nas klientom biznesowym charakteryzują się wyższą stałą opłatą abonamentową i niższymi opłatami za połączenia. Poniższa tabela przedstawia informacje dotyczące naszych dwóch planów taryfowych dla klientów biznesowych. Obowiązują one abonentów rozpoczynających korzystanie z naszych usług od 30 czerwca 2006 r.

Taryfa za połączenia wychodzące z sieci Spółki dla klientów biznesowych

	Efektywny Biznes	Taktyczny +
	(PLN za minutę brutto)	
Miesięczna opłata abonamentowa (w PLN)	48,80	73,20
Połączenia lokalne i strefowe do sieci stacjonarnych		
W godzinach szczytu ⁽¹⁾	0,12	0,11
Poza godzinami szczytu ⁽²⁾	0,12	0,11
Połączenia międzymiastowe do sieci stacjonarnych		
W godzinach szczytu ⁽¹⁾	0,32	0,29
W godzinach szczytu – weekendy i święta	0,32	0,29
Poza godzinami szczytu ⁽²⁾	0,32	0,29
Połączenia krajowe z sieci stacjonarnych do sieci bezprzewodowych		
W godzinach szczytu ⁽¹⁾	1,21	1,16
W godzinach szczytu – weekendy i święta ⁽³⁾	1,21	1,16
Poza godzinami szczytu ⁽²⁾	1,21	1,16

Taryfa za połączenia wychodzące z sieci Spółki dla klientów biznesowych	Efektywny Biznes	Taktyczny+
	(PLN za minutę brutto)	
Połączenia międzynarodowe do sieci stacjonarnych		
Europa, USA, Kanada, Australia i Japonia	1,02	0,99
Pozostałe kraje świata	3,51	2,99
Połączenia wdzwaniane do sieci Internet		
W godzinach szczytu ⁽¹⁾	0,10	0,10
Poza godzinami szczytu ⁽²⁾	0,10	0,10

(1) Godziny szczytu dla połączeń lokalnych i strefowych oraz dla połączeń wdzwanianych do sieci Internet to godziny 8.00–22.00, natomiast dla krajowych połączeń z sieci stacjonarnych do sieci komórkowych oraz dla połączeń międzymiastowych – 8.00–18.00.

(2) Taryfa poza godzinami szczytu obowiązuje w godzinach 22.00–8.00 dla połączeń lokalnych i strefowych, krajowych połączeń z sieci stacjonarnych do sieci komórkowych oraz połączeń wdzwanianych do sieci Internet. Dla krajowych połączeń międzystrefowych taryfa poza godzinami szczytu obowiązuje w godzinach 18.00–8.00

(3) Taryfa ta dotyczy również połączeń realizowanych codziennie w godzinach 18.00–22.00.

Dla abonentów biznesowych oferujemy dodatkowe usługi, takie jak Tanie strefy, Tanie kraje i Tanie sieci komórkowe. Usługi te umożliwiają wybór określonych stref numeracyjnych w Polsce (np. wszystkie połączenia ze strefą Warszawy), określonych krajów lub numerów w danej sieci komórkowej i wykonywanie połączeń do nich po obniżonej cenie, pod warunkiem uiszczenia wyższej opłaty abonamentowej.

Usługi hurtowe i usługi międzyoperatorskie

Oferujemy usługi hurtowe innym operatorom telefonicznym. Usługi te polegają na tranzycie i zakańczaniu połączeń w naszych sieciach lub w sieciach innych operatorów – na podstawie zawartych umów międzyoperatorskich i obejmują m.in.: (i) zakańczanie połączenia w naszej sieci, (ii) zakańczanie połączenia w sieci TP S.A. w strefach numeracyjnych naszego działania; (iii) zakańczanie połączenia w sieciach operatorów telefonii komórkowej oraz (iv) tranzyt połączeń w naszej sieci szkieletowej.

Oferujemy również usługi zakańczania połączeń w sieciach operatorów niezależnych i w sieci TP S.A. na terenie całego kraju. Świadczone są one jednak w marginalnej skali, ponieważ charakterystyka naszych umów międzyoperatorskich powoduje, że są one relatywnie drogie. Sporadycznie świadczymy także usługi hurtowe polegające na realizacji połączeń do numerów usługowych w sieci TP S.A. lub innych operatorów niezależnych.

W chwili obecnej podstawową usługą świadczoną podmiotom zewnętrznym jest tranzyt i zakańczanie połączeń w sieci TP S.A. w strefach numeracyjnych, w których prowadzimy działalność. Umowy międzyoperatorskie z TP S.A., przewidujące dokonywanie rozliczeń na zasadzie bill and keep (każda ze stron zatrzymuje przychody od abonentów z tytułu połączeń miejscowych i strefowych dla siebie), pozwalają nam osiągać znaczne przychody z tytułu tych usług. Obserwujemy również wzrost przychodów z tytułu usług związanych z zakańczaniem połączeń w naszych sieciach.

Obecnie zachodzi duża asymetria pomiędzy ruchem zakańczanym w sieci TP S.A. a ruchem przychodzącym z sieci TP S.A. do naszej sieci. Spowodowane jest to dużą ilością ruchu hurtowego, który kierujemy do sieci TP S.A., a także naszą przewagą konkurencyjną na obszarach, na których prowadzimy działalność w oparciu o umowy rozliczane na zasadzie bill and keep, umożliwiające pozyskanie znacznych ilości ruchu hurtowego. Spodziewamy się, że w momencie przejścia na umowy z TP S.A., które będą oparte na warunkach rynkowych, nasza przewaga konkurencyjna spadnie, a asymetria ruchu zmaleje, ponieważ pozyskanie ruchu hurtowego będzie znacznie utrudnione.

Obowiązujące obecnie umowy międzyoperatorskie z TP S.A. przewidujące dokonywanie rozliczeń na zasadzie bill and keep wygasną w roku 2007, nie wcześniej jednak niż z dniem 1 lipca 2007 r. Utrata umów rozliczanych na zasadzie bill and keep spowoduje znaczny wzrost kosztów zakańczania ruchu miejscowego i strefowego zarówno własnego, jak i hurtowego w sieci TP S.A., co przełoży się na spadek naszej marży. Nasze nowe umowy z TP S.A. umożliwią nam również znaczne obniżenie kosztów obsługi własnego ruchu w sieciach innych operatorów. W związku z renegocjacją istniejących umów z TP S.A. oraz strategią regulacyjną UKE na lata 2006–2007, wprowadzającą niższe stawki w rozliczeniach operatorów z TP S.A., przewidujemy, że rola usług hurtowych w naszej działalności będzie malała.

W dniu 3 sierpnia 2006 r. zawarliśmy z TP S.A. pozasądową ugodę regulującą: (i) zobowiązania TP S.A. wynikające z decyzji Prezesa UKE z 30 lipca 2003 r. ustalającej warunki ustanowienia punktów styku naszych sieci z siecią TP S.A., warunki techniczne oraz zasady rozliczeń wzajemnych usług operatorskich oraz (ii) ostateczną treść umów międzyoperatorskich pomiędzy Spółką i TP S.A. W wyniku zawartej ugody pozasądowej obecnie obowiązujące umowy międzyoperatorskie z TP S.A. przewidujące dokonywanie rozliczeń na zasadzie bill and keep wygasną w roku 2007, nie wcześniej jednak niż z dniem 1 lipca 2007 r. Wygaśnięcie umów rozliczanych na zasadzie bill and keep spowoduje wzrost kosztów zakańczania ruchu miejscowego i strefowego oraz spadek zysków ze sprzedaży tranzytu i zakańczania połączeń od innych operatorów, co przełoży się na spadek marży. Jednocześnie pojawiają się dodatkowe przychody z tytułu zakańczania ruchu TP S.A. w naszej sieci.

W wyniku zawartej ugody pozasądowej z TP S.A. planowane jest utworzenie 12 dodatkowych punktów styku w terminie do końca lutego 2007 r., co pozwoli nam oferować klientom TP S.A. usługi preselekcji w oparciu o własny Numer Dostępowy Sieci (NDS). Patrz: „Opis naszej działalności – Produkty i usługi – Nowe produkty i usługi”.

W okresie sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2006 r. koszty przez nas poniesione z tytułu opłat międzyoperatorskich kształtowały się na poziomie 10,4 mln PLN, a przychody z tego tytułu wyniosły 10,3 mln PLN. Za rok zakończony 31 grudnia 2005 r. kwoty te wyniosły odpowiednio 18,9 mln PLN oraz około 16,8 mln PLN.

Naszymi kluczowymi umowami międzyoperatorskimi są umowy z TP S.A., która na koniec 2005 r. kontrolowała 89,6% rynku lokalnej pętli dostępowej w Polsce. Według stanu na 30 czerwca 2006 r. byliśmy stroną 19 umów międzyoperatorskich z TP S.A., z których 16 przewidywało stosowanie zasady bill and keep, 41 umów międzyoperatorskich z alternatywnymi (innymi niż TP S.A.) operatorami telefonii stacjonarnej oraz 3 umów międzyoperatorskich z operatorami telefonii komórkowej.

Według stanu na 30 czerwca 2006 r. nasza sieć posiada łącznie 66 punktów styku z sieciami innych operatorów telefonii stacjonarnej i komórkowej w Polsce, w tym:

- 28 punktów styku z siecią TP S.A. – w odniesieniu do 21 z nich obowiązują rozliczenia według zasady bill and keep, które pozwalają na zakończenie ruchu hurtowego w obrębie strefy bez ponoszenia kosztów międzyoperatorskich;
- 35 punktów styku z sieciami pozostałych operatorów telefonii stacjonarnej, w tym największych operatorów alternatywnych, np. Telefonía Dialog S.A., Netia S.A., Exatel S.A. i GTS Energis Sp. z o.o.; oraz
- 3 punkty styku sieci z sieciami operatorów komórkowych (Polkomtel S.A. oraz P.T.C. Sp. z o.o.), które pozwalają na obniżenie kosztów zakańczania połączeń komórkowych poprzez uniknięcie dodatkowych tranzytów.

Korzystanie z infrastruktury telekomunikacyjnej innych operatorów umożliwia nam zwiększenie obszaru geograficznego naszej działalności. Pozwala nam to również na redukcję kosztów świadczenia przez nas usług poprzez hurtowy zakup pasma internetowego od różnych dostawców, jak również poprzez kierowanie ruchem telefonicznym przez punkty styku z sieciami innych operatorów, w odniesieniu do których mamy najniższe stawki.

Pakiety usług – Double Play i Triple Play

Zachęcamy naszych klientów, aby wykorzystali możliwość wykupienia abonamentu na więcej niż jedną usługę, co przekłada się dla nich na niższą łączną cenę oraz możliwość objęcia wszystkich usług jednym rachunkiem.

Według stanu na 30 czerwca 2006 r. oferta Spółki dla dotychczasowych oraz nowych klientów obejmuje wiele różnych pakietów usług opartych na: dwóch pakietach telewizji kablowej (Pakiet B Rodzinny i Pakiet C Komfort), dwóch telefonicznych planach taryfowych (Niski i Efektywny+) oraz trzech planach usług internetowych (Internet 128+, Internet 256+ i Internet 512+). Klienci mają więc możliwość wyboru pomiędzy pakietem Double Play i Triple Play.

Mimo, że cena każdego z tych pakietów ustalana jest na podstawie obowiązujących cen poszczególnych usług zawartych w pakiecie, jest ona przynajmniej o 5–10% niższa od sumy indywidualnych cen danych usług, ze względu na upusty oferowane przez nas abonentom usług pakietowych.

Według stanu na 30 czerwca 2006 r. ceny pakietów połączonych, obejmujących usługi telewizji kablowej i usługi telefonii stacjonarnej, mieściły się w przedziale od 49,87 PLN do 79,99 PLN, a ceny pakietów usług internetowych oraz telefonii stacjonarnej – od 72,43 PLN do 89,99 PLN. Ceny różnych kombinacji usług potrójnych mieściły się natomiast w granicach od 89,99 PLN do 152,70 PLN. Dodatkowe opłaty pobierane są za połączenia telefoniczne poza abonamentem.

W celu maksymalizacji efektów naszych wysiłków, mających na celu zwiększenie liczby abonentów usług pakietowych, wybraliśmy na potrzeby promocji i reklamy kilka tzw. pakietów usług Double Play i Triple Play (które funkcjonują jako tzw. pakiety flagowe). W tabeli poniżej przedstawione zostały informacje na temat powyższych pakietów flagowych według stanu na dzień 30 czerwca 2006 roku, a w przypisach do tabeli dodatkowe korzyści oferowane przez nas wraz z danym pakietem.

Usługi pakietowe	Pakiet telewizji kablowej	Telefoniczny plan taryfowy	Szerokopasmowy Internet	Miesięczny abonament⁽¹⁾ (w PLN)
TvPAK ⁽²⁾	Pakiet C (Komfort)	Efektywny+	–	79,99
InterPAK ⁽²⁾	–	Efektywny+	Internet 256+	89,99
MultiPAK ⁽³⁾	Pakiet B (Rodzinny)	Niski	Internet 128+	99,99
MultiPAK+ ⁽⁴⁾	Pakiet C (Komfort)	Efektywny+	Internet 256+	129,99

(1) Oprócz opłat miesięcznych abonenci ponoszą również koszty zmienne związane z połączeniami telefonicznymi, korzystaniem z Programów Premium bądź z innymi usługami dodanymi. Ceny podane w ostatniej kolumnie są normalnymi cenami za usługi pakietowe oferowane nowym klientom (nieoferowanymi w ramach promocji).

(2) Obejmuje nieograniczoną ilość darmowych rozmów lokalnych oraz 50% zniżki na rozmowy z jednym wybranym przez klienta numerem komórkowym.

(3) Obejmuje 100 darmowych minut na połączenia lokalne oraz 50% zniżki na wszystkie połączenia z jednym wybranym przez klienta numerem komórkowym.

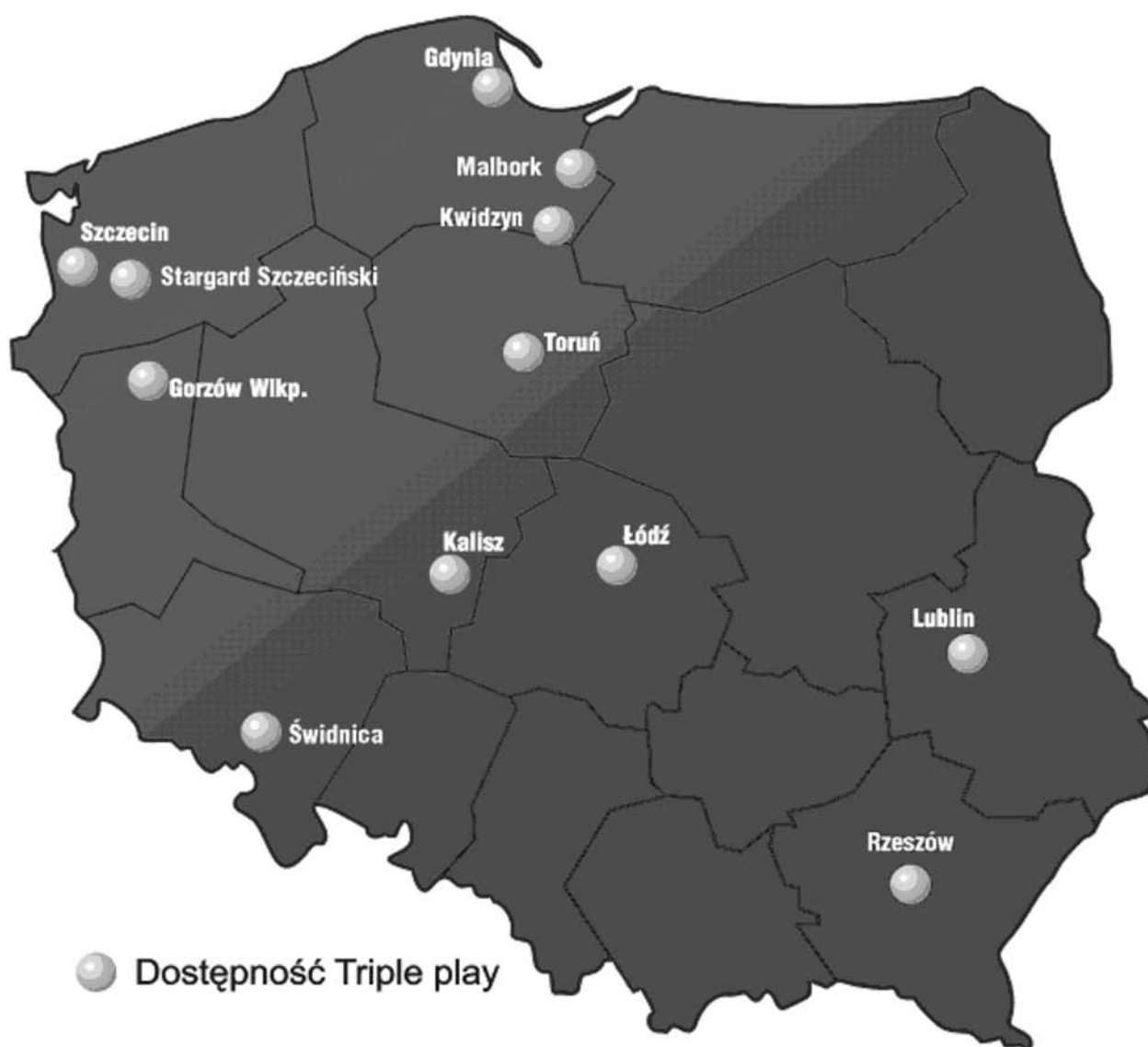
(4) Obejmuje nieograniczoną ilość darmowych rozmów lokalnych oraz 50% zniżki na rozmowy z jednym numerem komórkowym oraz na połączenia międzymiastowe z jednym numerem domowym wybranym przez klienta.

Abonament za pakiety TvPAK, InterPAK, MultiPAK i MultiPAK+ pozwala zaoszczędzić w ciągu 13 miesięcy odpowiednio około 11%, 12%, 16% i 13% w porównaniu z sumą indywidualnych cen za poszczególne usługi uwzględnione w ofercie.

Dla naszych abonentów pakietu Double i Triple Play wprowadziliśmy również program lojalnościowy. Po pierwszych 12 miesiącach opłacania abonamentu klient otrzymuje darmowe rozmowy w obrębie sieci oraz inne korzyści, włącznie z rabatami na abonament oraz darmowym dostępem do usługi Tanie Numery.

Koszty usług pakietowych są niższe, ponieważ koszt dotarcia do klienta z ofertą oraz fakturowania usług jest ponoszony tylko raz. Dodanie usług telefonicznych do pozostałych usług dostarczanych naszym abonentom lub oferowanie pakietu zawierającego usługi telefoniczne nowym klientom jest obecnie tańsze dla nas niż dla innych operatorów kablowych, ponieważ połączenia głosowe są realizowane głównie z wykorzystaniem własnej rozległej sieci telekomunikacyjnej. Nawet jeśli realizowane jest połączenie z numerem w sieci innego dostawcy, to dzięki możliwości wyboru jednego z ponad 66 punktów styku z siecią TP S.A. lub z sieciami alternatywnych operatorów stacjonarnych i komórkowych, jesteśmy w stanie minimalizować koszty i osiągnąć wyższe dochody z połączenia głosowego w stosunku do innych operatorów kablowych oferujących usługi telefoniczne.

Na poniższej mapie zaznaczono miejsca, w których dostępne są usługi Triple Play, według stanu na 30 czerwca 2006 r.



Według stanu na 30 czerwca 2006 r. liczba lokali okablowanych naszą siecią telewizji kablowej, którym można było zaoferować usługi potrójne, wynosiła około 320.000, a liczba abonentów korzystających już z tych usług za pośrednictwem sieci kablowych Spółki wynosiła

24.000. Na dzień 30 czerwca 2006 r. mieliśmy również możliwość świadczenia usługi typu Triple Play przy użyciu około 50.000 linii telefonicznych w naszych sieciach PSTN, a około 330 naszych abonentów zdecydowało się na skorzystanie z tej usługi od momentu wprowadzenia przez nas usługi cyfrowej telewizji w sieciach PSTN w kwietniu 2006 r.

Na obecnym etapie usługi typu Triple Play są adresowane głównie do klientów indywidualnych. Od początku sierpnia 2006 r. świadczymy usługę Triple Play na rzecz klientów biznesowych pod nazwą „BiznesPak”.

Nowe produkty i usługi

Nasz dotychczasowy rozwój wynikał w dużej mierze z ciągłego opracowywania i wprowadzania na rynek nowych lub udoskonalonych usług, które oferowaliśmy istniejącym oraz potencjalnym klientom. Oczekujemy, że będziemy nadal stosować to podejście, a nowe lub ulepszone usługi będą pozytywnie wpływać na rozwój naszej działalności, umocnienie marki Multimedia i poziom satysfakcji naszych abonentów.

W kwietniu 2006 r. zaoferowaliśmy usługi cyfrowej telewizji w sieciach PSTN (IPTV) części naszym abonentom telefonicznym. Obecnie pracujemy nad wprowadzeniem telewizji cyfrowej w sieciach telewizji kablowej. Pełne komercyjne uruchomienie tej usługi planowane jest nie wcześniej niż w 2007 r. Spodziewamy się, że wraz z nim będziemy mogli udostępnić również usługę „video na żądanie”, która będzie dostarczana za pośrednictwem zarówno sieci PSTN, jak i sieci telewizji kablowej. Usługa ta umożliwi klientom pobieranie i oglądanie filmów oraz audycji, prawami do rozpowszechniania których dysponujemy.

Przygotowujemy również wprowadzenie do naszej oferty usługi telewizji wysokiej rozdzielczości (HDTV). Technologia ta zapewnia lepszą jakość odbioru, zwłaszcza pod względem ostrości. Wprowadzenie HDTV będzie w znacznym stopniu uzależnione od dostępności programów w tym formacie.

Obecnie oferujemy usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu z wykorzystaniem trzech różnych technologii: kablowej, ADSL i Wi-Fi (dostęp radiowy), prowadząc równocześnie prace nad wprowadzeniem czwartej technologii, Wi-Max. Jest ona koncepcyjnie podobna do Wi-Fi (Patrz: „Terminy Techniczne”), ale umożliwia dostęp do Internetu na znacznie większym obszarze. W rejonach, w których nie istnieje infrastruktura stacjonarnej łączności szerokopasmowej lub w których infrastruktura stacjonarna nie została jeszcze zmodernizowana w stopniu pozwalającym na transmisję szerokopasmową, technologia Wi-Max umożliwia oferowanie usług związanych z taką transmisją i konkurowanie z tradycyjnymi operatorami telefonii stacjonarnej w zakresie przesyłu danych i obsługi ruchu głosowego. Przewidujemy, że w tym roku zostanie ogłoszony przetarg na częstotliwości radiowe umożliwiające stosowanie technologii Wi-Max, do którego zamierzamy przystąpić. Zwycięstwo w przetargu umożliwi nam komercyjne uruchomienie usług opartych na technologii Wi-Max w okresie od 6 miesięcy do roku od momentu faktycznego przydziału niezbędnych częstotliwości.

Dodatkowo rozważamy możliwość podpisania umów z operatorami sieci komórkowych działających w Polsce. W ich wyniku pakiet Triple Play mógłby zostać rozszerzony o czwarty komponent w postaci usługi telefonii komórkowej (tzw. pakiet Quadruple Play). Będziemy mogli wówczas nabywać hurtowo minuty połączeń i usługi od operatorów komórkowych oraz odsprzedać je pod własną marką jako część rozszerzonego zintegrowanego pakietu usług.

Rozważamy również możliwość oferowania międzymiastowych i międzynarodowych połączeń telefonicznych abonentom innych operatorów, głównie, ale nie wyłącznie, TP S.A. Do świadczenia tych usług zamierzamy wykorzystać naszą sieć szkieletową, a także 66 wszystkich istniejących oraz 12 planowanych punktów styku z siecią TP S.A. Klienci mogliby korzystać z tych usług z wykorzystaniem tzw. prefiksu lub na zasadzie preselekcji. Preselekcja umożliwi abonentom swobodny wybór operatora usług międzymiastowych bez wybierania dodatkowego prefiksu lub instalowania specjalistycznego sprzętu w jego lokalu. Zakładamy, że relatywnie niski poziom kosztów zakańczania ruchu w sieci TP S.A., przewidziany w naszych nowych umowach z TP S.A., umożliwi nam przedstawienie oferty detalicznej na atrakcyjnym poziomie, co ułatwi konkurowanie na tym rynku.

W związku z ogłoszeniem nowej strategii regulacyjnej UKE na lata 2006–2007, której realizacja już się rozpoczęła, otworzyły się przed nami nowe możliwości w zakresie świadczenia nowych usług hurtowych, z których najbardziej interesujące to:

- WLR (Wholesale Line Rental) – hurtowa sprzedaż abonamentu – usługa jest rozwinięciem usługi preselekcji. Rozwiązanie to pozwalałoby nam kupować, po cenie hurtowej, abonamenty w sieci TP S.A. i odsprzedać je indywidualnym klientom. Dzięki temu moglibyśmy oferować abonentom TP S.A. pakiety taryfowe na usługi telefoniczne. Zamierzamy podejmować wszelkie działania związane z obsługą klienta, marketingiem, administracją i rozliczaniem płatności. Wprowadzenie na rynek oferty ramowej WLR przewidywane jest w listopadzie 2006 r.
- LLU (Local Loop Unbundling) – uwolnienie lokalnej pętli abonenckiej – jest sposobem na ułatwienie rozwoju konkurencji wśród operatorów telekomunikacyjnych w obszarze sieci dostępowej (łącza abonenckie) poprzez dopuszczenie ich do już istniejącej infrastruktury technicznej operatora o znaczącej pozycji rynkowej. Pozwoli nam ono na świadczenie potencjalnym klientom pełnego wachlarza usług telekomunikacyjnych. Oferta ramowa LLU została wprowadzona w 2005 r., jednak ze względu na zawarty w niej wysoki poziom stawek dostępowych nie była powszechnie wykorzystywana. Zapowiedziana przez UKE zmiana tych stawek, planowana na jesień 2006 r., umożliwi operatorom alternatywnym, w tym również nam, wprowadzenie konkurencyjnych ofert detalicznych dla abonentów TP S.A.

- Bitstream Access – umożliwia operatorom świadczenie niezależnych usług szerokopasmowego dostępu do Internetu dla abonentów TP S.A. poprzez węzły sieci telekomunikacyjnej TP S.A. Oferta ramowa Bitstream Access została przez UKE wprowadzona z urzędu w maju 2006 r. Podjęliśmy już negocjacje z TP S.A. mające na celu podpisanie umowy umożliwiającej świadczenie przedmiotowych usług abonentom tej Spółki.

Zakładamy, że przedstawione w tym rozdziale nowe usługi będą stanowić dla nas znaczące źródło dodatkowych dochodów, zwłaszcza że, posiadając większość wymaganej infrastruktury, nie będziemy musieli ponosić istotnych nakładów inwestycyjnych w związku z ich wprowadzeniem.

Sprzedaż, marketing i obsługa klienta

Według stanu na 30 czerwca 2006 r. łączna liczba naszych przedstawicieli handlowych wynosiła 558. Wszyscy przedstawiciele handlowi współpracują z nami jako niezależni agenci lub kooperanci wynagradzani na zasadzie prowizji, której wysokość zależy od osiągnięcia zadanych celów, promocji produktów oraz innych czynników. Przedstawiciele tworzą sieć handlową nadzorowaną przez 12 regionalnych kierowników sprzedaży. Poprzez tę sieć w 2005 r. zawarte zostało około 66% naszych nowych umów abonenckich, a w okresie pierwszych sześciu miesięcy 2006 r. jej udział w nowo podpisanych umowach wynosił 57%.

Liczba przedstawicieli handlowych jest uzależniona od wielkości lokalnego rynku. Przedstawiciele handlowi pozyskują nowych klientów głównie poprzez sprzedaż akwizycyjną. Zajmują się także sprzedażą nowych produktów lub usług dodatkowych dotychczasowym klientom oraz dystrybucją faktur i dowodów wpłat.

Sprzedaż naszych usług prowadzą także lokalne biura obsługi klienta. Ich udział w sprzedaży systematycznie spada na korzyść pozostałych metod pozyskiwania klientów, w tym telemarketingu, którego udział na koniec 2006 roku może osiągnąć 15%.

Posiadamy dwa telefoniczne centra obsługi klienta w Kaliszu i Mielcu, które są bardzo ważnym elementem systemu obsługi naszych istniejących klientów. Dodatkowo systematycznie rośnie ich udział w sprzedaży nowych usług. W centrach obsługi telefonicznej nasi konsultanci udzielają informacji na temat oferowanych przez nas produktów, a także prowadzą kompleksową obsługę posprzedażową naszych abonentów. Na dzień 30 czerwca 2006 r. kaliskie i mieleckie centra zatrudniały, odpowiednio, 48 i 38 osób. Obecnie centra są czynne siedem dni w tygodniu przez 24 godziny na dobę.

Poza telefonicznymi biurami obsługi klienta Spółka udostępnia w swojej witrynie internetowej wybrane aplikacje samoobsługowe, dzięki którym abonenci mogą zadawać pytania dotyczące abonamentu, billingu lub kwestii technicznych. Wkrótce planujemy również wyposażać naszą witrynę w dodatkowe funkcje, umożliwiające klientom bezpośredni dostęp do billingów i rozliczeń finansowych na ich kontach. Po zakończeniu procesu zastępowania dotychczasowego systemu billingowego nowym, o charakterze zintegrowanym (w roku 2007), planujemy uruchomić specjalny portal, za pośrednictwem którego klienci będą mogli m.in. zwiększyć lub zmniejszyć liczbę usług w abonamencie, dotrzeć do instrukcji obsługi i zamawiać produkty. Patrz: „Opis naszej działalności – System billingowy”.

Posiadamy również specjalny dział zajmujący się marketingiem i sprzedażą usług telefonii stacjonarnej i szerokopasmowego dostępu do Internetu klientom biznesowym. Na dzień 30 czerwca 2006 r. w dziale tym pracowało 25 konsultantów.

Co do zasady niezależnie od rodzaju usługi jesteśmy w stanie podłączyć naszych klientów do sieci oraz zainstalować niezbędne wyposażenie w okresie dwóch tygodni od dnia przyjęcia zamówienia.

System billingowy

Obecnie korzystamy z pięciu niezależnie działających systemów billingowych wykorzystujących oprogramowanie billingowe SARA oraz TYTAN na licencji Altar Sp. z o.o. oraz Comarch S.A., odpowiednio. Każdy z tych systemów współpracuje z odrębną bazą danych działającą w środowisku Oracle lub IBM Informix. W celu usprawnienia procesu przetwarzania danych zdecydowaliśmy się na połączenie wszystkich używanych systemów billingowych poprzez zakup licencji na zaawansowany system rozliczeń abonenckich TYTAN 6 od Comarch S.A. Umożliwi on zbieranie danych do rozliczania wszystkich świadczonych przez nas usług. Produkcyjne uruchomienie systemu do obsługi produktów typu Triple Play nastąpiło już w sierpniu 2005 r. Zakładamy, że implementacja nowego systemu zakończy się w czwartym kwartale 2006 r. Spodziewamy się, że TYTAN 6 zostanie również zintegrowany z systemami zarządzającymi zasobami przedsiębiorstwa, m.in. systemem Axapta.

Po zakończeniu procesu integracji baz danych będziemy mogli otrzymywać pełne dane billingowe oraz finansowe nie później niż dziesiątego dnia każdego miesiąca.

Rachunki dostarczane są klientom przez naszych przedstawicieli handlowych (w większości klientom indywidualnym) lub za pośrednictwem poczty (klientom biznesowym). Abonenci mają możliwość zamówienia szczegółowej specyfikacji usług, z których skorzystali w danym okresie rozliczeniowym.

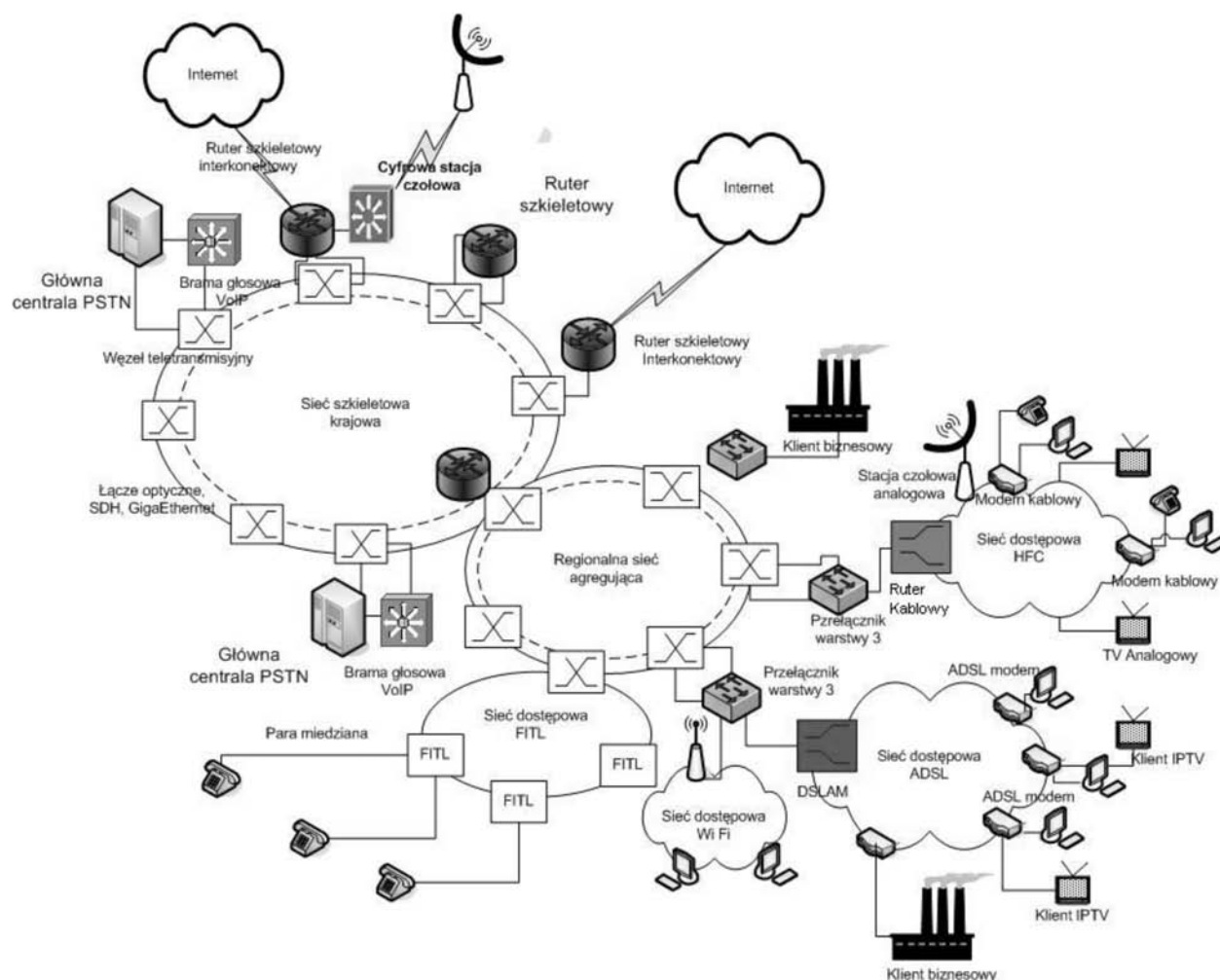
Sieć

Obecnie nasza sieć stanowi zintegrowaną ogólnokrajową strukturę umożliwiającą świadczenie takiego samego zestawu usług większości naszych klientów, niezależnie od technologii stosowanej w sieci dostępowej.

W ramach naszej sieci możemy wyszczególnić trzy podstawowe segmenty:

- sieć szkieletowa oparta na światłowodowych systemach teletransmisyjnych;
- infrastruktura komutacyjna służąca zestawianiu połączeń głosowych i pakietowych (na potrzeby transmisji danych);
- sieci dostępowe oparte w większości na technologii HFC i skrętki miedzianej. Sieć szkieletowa zapewnia łączność pomiędzy naszymi sieciami regionalnymi.

Poniższy schemat ilustruje sposoby połączenia i wykorzystywania poszczególnych elementów sieci na potrzeby świadczenia usług na rzecz klientów.



Szkieletowa sieć światłowodowa

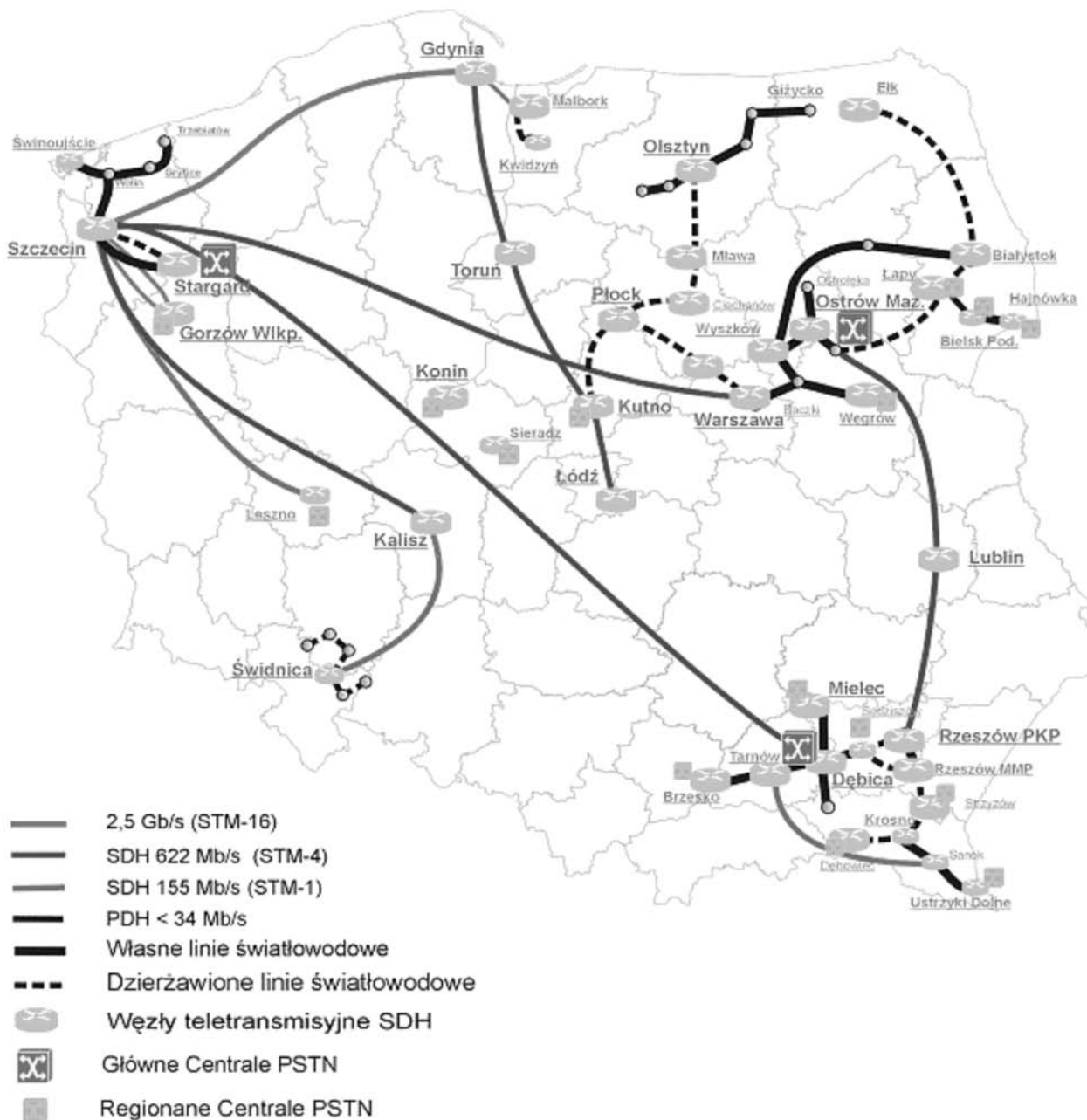
Szkielet naszej sieci według stanu na dzień 30 czerwca 2006 r. obejmuje około 2.340 km kabli światłowodowych (z których 1.374 km było naszą własnością, a 966 km było przedmiotem dzierżawy), a także 3.669 km dzierżawionych łączy teletransmisyjnych SDH o wysokiej przepływności. Sieć szkieletowa łączy większość naszych sieci regionalnych.

Dysponowanie własną siecią szkieletową umożliwia nam:

- oferowanie usług głosowych większości naszych klientów za pomocą własnej infrastruktury, dzięki czemu możemy znacząco obniżyć koszty połączeń;
- eliminację części stacji czołowych telewizji kablowej dzięki doprowadzaniu sygnału telewizyjnego z jednej stacji do kilku sieci za pośrednictwem łączy światłowodowych;
- optymalizację kosztów dostępu do sieci Internet poprzez centralizację zakupów pasma i połączenie różnych sieci regionalnych przez kilka wybranych punktów styku;

- utworzenie 66 punktów styku z innymi operatorami, dzięki czemu możliwe jest optymalne kierowanie ruchem i dalsza redukcja kosztów połączeń telefonicznych;
- utworzenie mechanizmów alternatywnego kierowania ruchem w przypadku awarii, dzięki czemu znacząco poprawia się jakość świadczonych przez nas usług.

Poniższa mapa przedstawia rozmieszczenie szkieletowej sieci światłowodowej, głównych stacji komutacyjnych oraz węzłów transmisyjnych według stanu na 30 czerwca 2006 r.



Pierwotnym celem stworzenia naszej ogólnokrajowej szkieletowej sieci światłowodowej było połączenie lokalnych sieci PSTN znajdujących się w różnych regionach Polski. Wobec dynamicznie rosnącego zapotrzebowania na pasmo przez naszych klientów pojemność sieci szkieletowej w coraz większym stopniu jest wykorzystywana na potrzeby transmisji danych.

W naszej światłowodowej sieci szkieletowej wykorzystujemy wiele powszechnie stosowanych na świecie i zgodnych z normami organizacji telekomunikacyjnych protokołów transmisyjnych. Najważniejszy z nich to protokół SDH (Synchronous Digital Hierarchy), który stanowi

bazową warstwę transportową dla pozostałych protokołów, między innymi protokołu IP, stanowiącego bazę przede wszystkim dla usług szerokopasmowego dostępu do Internetu, telefonii świadczonej w technologii VoIP i telewizji cyfrowej udostępnianej za pomocą sieci PSTN. Protokół SDH zyskał popularność, stając się standardem w sieciach większości operatorów. Szczególną cechą sieci zbudowanej w oparciu o protokół SDH jest synchroniczność pracy pozwalająca uzyskać gwarancję jakości transmisji danych. Sieć zbudowana w oparciu o protokół SDH umożliwia łatwe zestawianie łączy teletransmisyjnych z sieciami innych operatorów, a także ich dzierżawę od operatorów innych ogólnokrajowych i międzynarodowych sieci szkieletowych. Skalowalność protokołu SDH pozwala nam na rozbudowę przepływności naszej sieci do wielokrotności 10 Gbps. Dzięki zastosowaniu protokołu SDH, a także dzięki ilości punktów styku z sieciami światłowodowymi innych operatorów, jaką dysponujemy, mamy możliwość elastycznego wyboru operatora dzierżawionych łączy teletransmisyjnych, co pozwala nam uzyskiwać niższe koszty i zapewniać większą niezawodność sieci.

Przeważająca część naszej sieci szkieletowej działa w tzw. strukturze pierścieniowej, co umożliwia nam automatyczne kierowanie ruchu na alternatywne trasy w wypadku awarii systemu, podnosząc poziom niezawodności świadczenia usług. Spośród 90 miast i miejscowości, które obejmują nasze sieci telewizji kablowej, 50 jest przyłączonych do sieci szkieletowej za pośrednictwem urządzeń teletransmisyjnych zainstalowanych w pomieszczeniach stacji czołowych, które pełnią zarazem funkcję głównych centrów dystrybucji sygnału telewizji kablowej. Stacje czołowe stanowią zarazem punkty styku pomiędzy siecią szkieletową a sieciami dostępowymi.

Routery protokołu IP umieszczone we wspomnianych 50 miejscowościach stanowią zasadniczy element naszej sieci pakietowej wykorzystywanej na potrzeby transmisji danych i ruchu głosowego przesyłanego w technologii pakietowej. Umieszczenie routerów IP w głównych węzłach sieci szkieletowej umożliwia również automatyczne kierowanie ruchu alternatywną drogą w przypadku awarii.

Sygnał analogowej telewizji kablowej może być przesyłany z odległych stacji czołowych naszą światłowodową siecią szkieletową i rozprowadzany w sieciach dostępowych. Możliwość przesyłania sygnału z odległych stacji czołowych pozwala nam redukować liczbę (i koszty) stacji czołowych w sieciach podłączanych do szkieletu światłowodowego.

Nasza sieć szkieletowa służy również do transportu sygnału telewizji cyfrowej. Obecnie taka transmisja jest realizowana na potrzeby usługi cyfrowej telewizji w sieciach PSTN. Dzięki takiemu rozwiązaniu jedna cyfrowa stacja czołowa w Gdyni stanowi źródło sygnału dla wszystkich usług cyfrowej telewizji i może być źródłem sygnału dla innych stacji czołowych po uzyskaniu możliwości dołączenia tychże stacji czołowych do sieci szkieletowej. Specyfika transmisji cyfrowej opartej na technologii SDH uniezależnia jakość transmitowanego sygnału od odległości, na jaką jest on przesyłany.

Infrastruktura central telefonicznych oraz infrastruktura w sieci transmisji danych

Połączenia telefoniczne oraz transmisja danych realizowane są za pomocą dwóch podstawowych rodzajów infrastruktury telekomunikacyjnej: infrastruktury klasycznych central telefonicznych znajdujących się w naszej sieci PSTN oraz routerów protokołu IP znajdujących się w naszej sieci IP.

Infrastruktura central telefonicznych obejmuje centrale mające charakter głównych central tranzytowych, central regionalnych oraz central lokalnych. Na dzień 30 czerwca 2006 roku nasza sieć PSTN składała się z trzech głównych central tranzytowych, 15 central regionalnych oraz 41 central dostępowych, które są uproszczonymi centralami telefonicznymi zlokalizowanymi bliżej lokali naszych klientów.

Opisywana powyżej infrastruktura łączy naszą sieć z sieciami innych operatorów telefonii stacjonarnej oraz operatorów telefonii komórkowej za pośrednictwem 66 punktów styku. Punkty te umożliwiają wymianę ruchu telekomunikacyjnego z innymi operatorami i zapewniają elastyczne trasowanie ruchu z wykorzystaniem punktów styku charakteryzujących się najniższymi kosztami. Takie kierowanie ruchem obniża cenę połączeń telefonicznych dla klienta oraz przyczynia się do poprawy marż uzyskiwanych przez nas, a także pozwala oferować abonentom wiele usług dodanych. Tak duża ilość punktów styku w połączeniu z rozbudowaną infrastrukturą naszych central daje nam unikalne wśród operatorów kablowych możliwości zarządzania ruchem, co po pierwsze, przekłada się na łatwość wdrażania usług głosowych dla naszych abonentów, po drugie, umożliwia nam znaczne redukcje cen połączeń.

W celu zapewnienia usług telefonicznych naszym abonentom sieci telewizji kablowej wykorzystujemy technologię VoIP. W tym celu do wyznaczonych głównych central telefonicznych dołączone są tzw. bramki głosowe (ang. *voice gateway*). Bramki głosowe dokonują konwersji połączeń z central telefonicznych w postaci strumieni o przepływności 64 kbps na strumienie pakietów danych, które są dostarczane do naszych klientów poprzez sieci telewizji kablowej. Połączenie naszych głównych central tranzytowych oraz central regionalnych z sieciami telewizji kablowej za pomocą bramek głosowych umożliwia nam realizację połączeń telefonicznych pomiędzy sieciami PSTN i sieciami telewizji kablowej. Centrale dostępowe konwertują cyfrowe sygnały głosowe w sygnały analogowe w celu ich przesyłania do abonenta za pomocą skrzynki miedzianej. W efekcie możemy wykorzystywać nasze centrale cyfrowe, pierwotnie nabyte w celu ich używania do świadczenia usług telefonicznych poprzez sieć PSTN, do dostarczania usług telefonicznych klientom, którym świadczyliśmy usługi telewizji kablowej.

Pakiety danych (zawierające również dane głosowe) są przesyłane przy użyciu routerów protokołu IP oraz przełączników Ethernet poprzez sieć transportową SDH. Zasadniczy element naszej infrastruktury w ramach sieci transmisji danych stanowią routery szkieletowe i dostępowe. Odpowiadają one za zapewnienie tras kierowania pakietów danych pomiędzy klientami korzystającymi z usług dostępu do Internetu, telefonii świadczonych w technologii VoIP, globalną siecią Internet, a także pozostałymi elementami rozległej sieci transmisji

danych. Sieć ta zbudowana jest w oparciu o 72 routery protokołu IP, oraz 101 przełączników Ethernet wykorzystywanych na potrzeby transmisji danych, a także trzy bramki głosowe opisane powyżej.

50 routerów protokołu IP jest zlokalizowanych w stacjach czołowych telewizji kablowej. Stacje czołowe stanowią zarazem węzły naszej sieci szkieletowej. Dzięki takiemu rozwiązaniu drogi transmisyjne pomiędzy routerami IP mogą korzystać z mechanizmów protekcyjnych zaimplementowanych w sieci szkieletowej.

Sieci dostępne

Nasze sieci dostępne stanowią najbardziej wartościowy element infrastruktury. Zapewniają one połączenie klientów z siecią Spółki. Obejmują swoim zasięgiem wszystkie lokalizacje naszych klientów i muszą być wyposażone w wystarczającą rezerwową pojemność dla zapewnienia wzrostu liczby klientów w przyszłości.

W ramach naszej sieci można wyróżnić dwa rodzaje sieci dostępowych: sieci dostępne telewizji kablowej i sieci dostępne PSTN. Zasadniczą różnicę pomiędzy tymi sieciami stanowi rodzaj kabla miedzianego wykorzystywanego do podłączania klientów stanowiącego tzw. abonencką pętlę ostatniej mili.

Sieci dostępne telewizji kablowej

Sieci dostępne telewizji kablowej zbudowane są w oparciu o miedziane kable koncentryczne, które charakteryzują się bardzo dobrymi parametrami transmisyjnymi. Dzięki temu bez problemu można przesyłać przy ich pomocy zarówno dziesiątki programów telewizyjnych, głos, dane, a w niedalekiej przyszłości usługi wideo na żądanie, telewizję wysokiej rozdzielczości i wiele innych usług, które są dopiero definiowane.

Sieci te początkowo były przeznaczone wyłącznie do przesyłania analogowego sygnału telewizyjnego od stacji czołowej do klienta. Wprowadzenie bardziej zaawansowanych usług, jak Internet, czy telefonia wymusiło na operatorach telewizji kablowej wyposażenie sieci w dwukierunkowe wzmacniacze umożliwiające transmisję od klienta w stronę sieci, a także wprowadzenie do sieci dostępowej technologii światłowodowych, które zastąpiły część miedzianych kabli magistralnych. Obecnie nowoczesne sieci telewizji kablowej oparte są o tzw. technologię HFC, która łączy w sobie zarówno technologie światłowodowe, jak i kable koncentryczne. Kable koncentryczne są stosowane w sieciach HFC do rozprowadzenia sygnału wewnątrz budynków, natomiast światłowody rozprowadzają sygnał na większe odległości, pomiędzy budynkami i osiedlami. Dzięki znakomitym parametrom transmisyjnym – sieci HFC umożliwiają bardzo szybkie wdrażanie usług związanych z przesyłaniem obrazu, które ze względu na ilości przesyłanych danych – wymagają szerokiego pasma.

Według stanu na 30 czerwca 2006 r. w zasięgu naszych sieci HFC znajdowało się 569.196 gospodarstw domowych i firm. W 538.647 z nich dokonano modernizacji sieci umożliwiającej świadczenie usług z wykorzystaniem kanału zwrotnego. Dzięki temu zdecydowana większość klientów znajdujących się w obrębie naszej sieci HFC może obecnie korzystać z usług dostępu do Internetu. Równocześnie większość z naszych klientów (około 320.000) może również korzystać z usług telefonii stacjonarnej oferowanej w technologii VoIP. W przyszłości będziemy mogli oferować jeszcze bardziej zaawansowane usługi takie jak telewizja wysokiej rozdzielczości (HDTV) czy usługa „wideo na żądanie”.

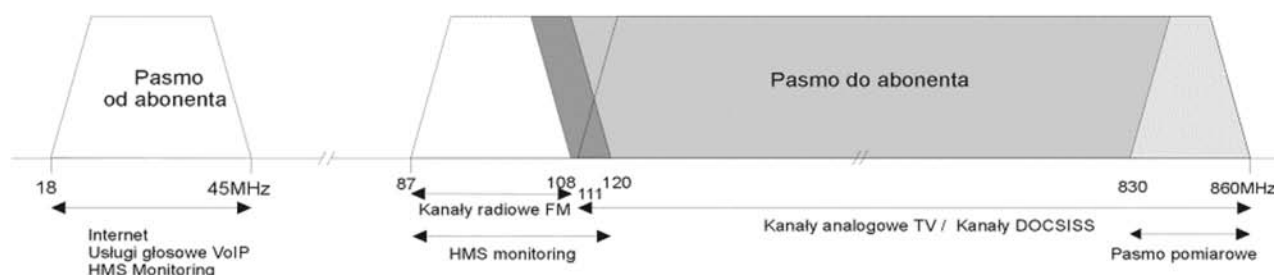
Według stanu na 30 czerwca 2006 r. na nasze sieci dostępne telewizji kablowej składały się z kabli światłowodowych o łącznej długości około 1.283 km i kabli koncentrycznych o łącznej długości około 17.091 km (w tym 2.525 km dalekosiężnego kabla koncentrycznego i 14.571 km koncentrycznego kabla dystrybucyjnego). Z łącznej liczby 667.286 gospodarstw domowych i firm pozostających w zasięgu naszej sieci według stanu na 30 czerwca 2006 r., około 81% posiadało kanał zwrotny.

Szerokość pasma przenoszenia sygnału w sieciach kablowych Spółki mieści się w przedziale od 300 MHz do standardowego w naszym wypadku poziomu 862 MHz, co bardziej szczegółowo przedstawia poniższa tabela:

Pasmo przenoszenia kablowych pętli dostępowych	Liczba lokali w zasięgu sieci
862 MHz	574.068
750 MHz	18.476
606 MHz	66.798
450 MHz	4.830
300 MHz	1.448

Dostępowe sieci telewizji kablowej o paśmie przenoszenia 862 MHz oferują maksymalnie do 94 kanałów transmisji w kierunku od sieci do użytkownika. Są one wykorzystywane przede wszystkim na potrzeby transmisji sygnału analogowej telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usług telefonicznych. Kanał zwrotny (w kierunku od klienta do sieci) naszych sieci kablowych posiada pasmo przenoszenia do 55 lub 65 MHz, które obecnie wykorzystywane jest na potrzeby szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz rozmów

telefonicznych. Poniższy wykres pokazuje alokację pasma w sieciach kablowych o szerokości pasma przenoszenia sygnału na poziomie 862 MHz:



Sygnał telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz sygnał telefoniczny dostarczany jest do lokali naszych abonentów przez gniazdo koncentryczne montowane u klienta. W wypadku analogowej telewizji kablowej abonenci mogą podłączyć odpowiedni przewód swojego odbiornika telewizyjnego bezpośrednio do gniazda koncentrycznego. W wypadku innych usług, takich jak szerokopasmowy dostęp do Internetu lub usługi telefoniczne, sygnał przechodzi przez przystawkę sieciową (tzw. NIU – network interface unit). Przystawka sieciowa dzieli sygnał na strumienie telewizji analogowej, Internetu lub telefonii oraz ogranicza zakłócenia sygnału wprowadzane do sieci przez odbiorniki. Montowane u klientów tzw. modemy kablowe umożliwiają zarówno połączenie komputerów klientów z siecią Internet, jak i realizację rozmów telefonicznych.

Klienci usług telefonii stacjonarnej świadczonej w technologii VoIP łączą się z siecią z wykorzystaniem otwartego protokołu DOCSIS/EuroDOCSIS, który jest przystosowany do obsługi transmisji internetowych i telefonicznych z wykorzystaniem protokołu IP. Oferta VoIP Spółki opiera się na pakietowej technologii kablowej, która oznakowuje ruch VoIP w taki sposób, że posiada on pierwszeństwo w sieciach kablowych, umożliwiając oferowanie usług telefonii cyfrowej o jakości takiej samej jak tradycyjna telefonia analogowa.

Sieci PSTN

Dostępowe sieci PSTN Spółki zostały utworzone w 14 z 49 regionów w Polsce (regiony lub strefy numeracyjne odpowiadają podziałowi administracyjnemu kraju obowiązującego do roku 1999) w okresie od 1995 r. do 2003 r. Sieci te obejmują obecnie 13 central telefonicznych działających w ramach naszej szkieletowej sieci światłowodowej, z których trzy obsługują tranzyt rozmów międzymiastowych. Sieci PSTN posiadają 66 punktów styku z sieciami innych operatorów telefonii stacjonarnej i komórkowej, z których 28 to punkty styku z siecią TP S.A. Trzy centrale telefoniczne zlokalizowane w obrębie sieci PSTN Spółki w Gorzowie Wielkopolskim, Kutnie i Mielcu współpracują z trzema bramkami VoIP, tworząc platformę, na bazie której świadczymy usługi w technologii VoIP.

Dostępowe sieci PSTN budowane są w oparciu o miedzianą skrętkę dwużyłową, która łączy stację komutacyjną z abonentem, tworząc lokalną pętlę dostępową. Część sieci PSTN jest budowana z wykorzystaniem technologii FITL (tzw. fiber in the loop), polegającej na wprowadzeniu kabli światłowodowych w całość lub w części pętli lokalnej. Sieć dostępową opartą na klasycznym okablowaniu typu skrętka dwużyłowa i technologii FITL jest podstawową formą dostarczania usług w technologii ADSL, która umożliwia nam dostarczanie usług szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz cyfrowej telewizji klientom korzystającym z usług telefonicznych.

Centra zarządzania siecią

Nasze centra zarządzania siecią zlokalizowane w Gdyni i Mielcu na bieżąco monitorują pracę naszych sieci kablowych i sieci PSTN w celu jak najszybszego wykrycia wszelkich ewentualnych przerw lub zakłóceń w jej działaniu. Nasza sieć została zaprojektowana z uwzględnieniem pewnych elementów nadmiarowych w celu zminimalizowania ryzyka wystąpienia przerw w jej działaniu. W wypadku odcięcia części sieci szkieletowej – dzięki wykorzystywanej strukturze pierścieniowej możliwe jest przekierowanie ruchu drogą alternatywną. Zespół zarządzający ruchem prowadzi analizę wydajności wszystkich sieci jako całości i ocenia, gdzie niezbędna jest jej rozbudowa lub modernizacja w celu obsługi rosnącego ruchu.

Dostawcy sprzętu

Co do zasady dostawcy istotnego dla nas sprzętu wybierani są przez nas w drodze przetargów.

Głównymi dostawcami sprzętu komutacyjnego dla realizacji usług telefonicznych są firmy: Siemens Sp. z o.o. (centrale typu EWSD między innymi w Mielcu, Ostrowi Mazowieckiej, Dębicy i Brzesku) i Lucent Technologies Poland Sp. z o.o. (centrale typu 5ESS w Stargardzie Szczecińskim, Gorzowie Wielkopolskim i Kutnie). Do budowy centrów dystrybucji sygnału (stacje czołowe telewizji kablowej) korzystamy głównie ze sprzętu firm Teleste Corporation i Scientific-Atlanta Europe N.V.

Naszą sieć szkieletową budujemy w oparciu o urządzenia teletransmisyjne firm: Tellabs OY, Siemens Sp. z o.o. i Lucent Technologies Poland Sp. z o.o., natomiast sprzęt sieciowy na potrzeby realizacji usług szerokopasmowego dostępu do Internetu kupujemy w firmie Cisco Systems, Inc., współpracując w tym zakresie z Prokom Software S.A.

Sieci dostępowe składające się z kabli koncentrycznych, miedzianych i światłowodowych, urządzeń pasywnych i aktywnych, urządzeń zasilających, urządzeń dostępowych oraz sprzętu radiowego budujemy, współpracując ściśle z firmami: Klonex VCS PUH Sp. z o.o. i Vector Sp. z o.o. oferującymi sprzęt i materiały następujących producentów: Tele-Fonika Kable S.A., Tratec Telecom Poland Sp. z o.o., Gdańskie Zakłady Teleelektroniczne Telkom-Telmor Sp. z o.o., Commscope., Solutions Poland Sp. z o.o., C-cor Broadband Communications Europe GmbH, Corning Cabelcon ApS, Trilogy Communications Inc., Alpha Technologies Europe Ltd., Lucent Technologies Poland Sp. z o.o., Siemens Sp. z o.o., Alcatel Polska S.A., FCA Sp. z o.o. i innych.

W obszarze abonenckich urządzeń dostępowych (modemy do odbioru usług w zakresie Internetu, telefonii, telewizji cyfrowej) współpracujemy z firmami: Motorola, Inc., Thompson, Inc., Alcatel Polska S.A., Terayon Communications Systems S.A. i Cisco Systems, Inc.

Konkurencja

Telewizja kablowa

Wszyscy czołowi operatorzy telewizji kablowej w Polsce oferują podobne zestawy popularnych programów. Nie ma też między nimi istotnych różnic pod względem liczby programów objętych standardowym pakietem czy też zawartości programowej takich pakietów. Ponadto, podstawowe ceny porównywalnych pakietów standardowych oferowanych w tej samej miejscowości są zbliżone (zgodnie z publikowanymi cenami usług i opłatami). Dlatego konkurencja pomiędzy operatorami telewizji kablowej w Polsce polega głównie na przyznawaniu rabatów, oferowaniu usług promocyjnych i usług pakietowych, zapewnianiu wysokiego poziomu obsługi klienta oraz wprowadzaniu najnowocześniejszych usług.

Obszar, na którym oferujemy usługi telewizji kablowej, tylko w ograniczonym zakresie pokrywa się z obszarami, na których działają inni znaczący operatorzy telewizji kablowej (zazwyczaj jedynie w większych miastach, w których świadczymy nasze usługi, takich jak Gdynia lub Olsztyn). Według stanu na 31 grudnia 2005 r. ponad 77% ogólnej liczby lokali okablowanych naszą siecią telewizji kablowej (ok. 514.000 na 667.000) pozostawało poza obszarem działalności innych operatorów telewizji kablowej. Spośród pozostałych ok. 153.000 lokali okablowanych ok. 50.000 znajdowało się również w obszarze sieci UPC Polska, a 60.000 – w obszarze sieci Vectra. Z konkurencją ze strony tych operatorów spotykamy się m.in. w Gdyni i Olsztynie. Ponadto 22.000 lokali okablowanych naszą siecią znajdowało się w obszarach obsługiwanych przez mniejszych lokalnych dostawców usług telewizji kablowej, w wypadku których liczba lokali okablowanych nie przekracza 5.000, a oferta produktów jest ograniczona.

Inne konkurencyjne technologie telewizyjne

Zgodnie z danymi publikowanymi przez Krajową Radę Radiofonii i Telewizji w 2005 r. 20% mieszkańców Polski odbierało programy telewizyjne za pomocą telewizji satelitarnej, 30% – za pomocą telewizji kablowej, a 50% – za pomocą telewizji naziemnej. Dlatego operatorzy telewizji kablowej konkurują nie tylko między sobą, lecz także z operatorami telewizji satelitarnej i – w ograniczonym zakresie – z operatorami telewizji naziemnej.

Operatorzy telewizji satelitarnej

Operatorzy telewizji satelitarnej konkurują z operatorami telewizji kablowej przede wszystkim na obszarach wiejskich i w miejscowościach pozbawionych infrastruktury telewizji kablowej. Na obszarach miejskich i w rejonie wielkich aglomeracji liczba abonentów telewizji kablowej zazwyczaj znacznie przewyższa liczbę abonentów telewizji satelitarnej. Nasilenie konkurencji pomiędzy telewizją satelitarną a kablową uzależnione jest od gęstości zaludnienia w danym mieście lub miejscowości. Podczas gdy telewizja satelitarna cieszy się większą popularnością wśród mieszkańców domów jednorodzinnych, telewizja kablowa jest częściej wybierana przez mieszkańców bloków mieszkalnych i domów jednorodzinnych w większych dzielnicach mieszkaniowych. Znaczna większość abonentów telewizji kablowej korzystających z naszych usług to mieszkańcy budynków wielorodzinnych.

Niższa cena usług stanowi często przewagę konkurencyjną telewizji kablowej nad telewizją satelitarną. Cena jest dla potencjalnych klientów bardzo istotnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji, dlatego możliwość oferowania klientom atrakcyjnych cenowo usług jest jedną z podstawowych przyczyn naszej przewagi konkurencyjnej nie tylko nad innymi operatorami telewizji kablowej, ale również nad innymi dostawcami usług telewizji satelitarnej.

Ponadto, nadawcy telewizji satelitarnej na ogół oferują setki niekodowanych kanałów, ale są to w większości programy bez polskiej wersji językowej.

W chwili obecnej na polskim rynku telewizji satelitarnej obecni są dwaj operatorzy: Canal Plus Cyfrowy, oferujący usługi pod marką Cyfra Plus, oraz Cyfrowy Polsat. Ponadto ITI Holdings S.A. ogłosiła, iż uruchamia platformę cyfrową nowej generacji na jesieni 2006 roku.

Telewizja naziemna

Okolo sześć milionów gospodarstw domowych w Polsce korzysta z bezpłatnej telewizji naziemnej. Oferta ogranicza się do trzech programów telewizji publicznej oraz czterech programów prywatnych nadawanych przez m.in. dwóch ogólnokrajowych nadawców komercyjnych – TVN

i Polsat. Zagrożenie konkurencyjne ze strony operatorów telewizji naziemnej polega na rozwoju naziemnej telewizji cyfrowej, który – jak do tej pory – przebiega stosunkowo wolno. Państwowa TVP obecnie oferuje usługi telewizji cyfrowej na ograniczoną skalę w południowo-wschodniej części kraju. Polsat i TVN utworzyły w kwietniu 2005 r. wspólne przedsięwzięcie pod nazwą Polski Operator Telewizyjny w celu budowy własnej platformy naziemnej telewizji cyfrowej. Jej uruchomienie, na ograniczoną skalę komercyjną, jest oczekiwane najwcześniej w 2008 r. lub 2009 r.

TP S.A.

TP S.A. ogłosiła, że jesienią 2006 r. prawdopodobnie zaoferuje usługi telewizji cyfrowej abonentom telefonicznym korzystającym z cyfrowych łącz abonenckich w Warszawie i kilku innych dużych polskich miastach. Ponieważ TP S.A. jest podmiotem zajmującym dominującą pozycję na krajowym rynku telefonii stacjonarnej, a rozległa infrastruktura pętli abonenckiej TP S.A. obejmuje obszary zasięgu praktycznie wszystkich sieci telewizji kablowej, pomyślnie wprowadzenie usług telewizji cyfrowej przez TP S.A. będzie mieć znaczący niekorzystny wpływ na dostawców usług telewizji kablowej w Polsce, w tym także na nas. Jednak na obecnym etapie nie jesteśmy w stanie oszacować, kiedy TP S.A. będzie w stanie zaoferować usługi telewizji cyfrowej na szeroką skalę ani jaki będzie tego wpływ na nas jako operatora telewizji kablowej.

Szerokopasmowy dostęp do Internetu

Dostęp do Internetu jest w Polsce oferowany przez ponad 200 operatorów. Większość z nich udostępnia swoim klientom szybkości pobierania danych w przedziale od 128 Kb/s do 1024 Kb/s, choć dostępne są również oferty znacznie szybszej transmisji danych – do 12 Mb/s.

Naszym głównym konkurentem na rynku usług szerokopasmowego dostępu do Internetu jest TP S.A. Na obszarach, na których oferujemy usługi telewizji kablowej i szerokopasmowego dostępu do Internetu, jedynie w ograniczonym zakresie spotykamy się z konkurencją innych dużych operatorów telewizji kablowej. Z taką konkurencją mamy do czynienia w Gdyni i Olsztynie.

Spodziewamy się ponadto nasilonej konkurencji w zakresie szerokopasmowego dostępu do Internetu ze strony dostawców usług dostępu bezprzewodowego, w tym Sferia S.A. – operatora sieci Sferia. Do tej pory jednak oferta operatorów sieci kablowych była tańsza w porównaniu z ofertą bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Pod względem cen usług szerokopasmowego dostępu do Internetu operatorzy kablowi są na ogół w stanie zaproponować klientom korzystniejsze oferty niż firmy telekomunikacyjne, dzięki sieciom o często wyższej jakości i przepustowości oraz ze względu na większe możliwości oferowania usług w pakietach.

Telefonia stacjonarna

TP S.A. oraz alternatywni operatorzy telefonii stacjonarnej

Mimo trwającego procesu liberalizacji polskiego rynku telekomunikacyjnego jest on wciąż zdominowany przez narodowego operatora TP S.A. Według stanu na koniec 2005 r. udział TP S.A. w rynku telefonii stacjonarnej, mierzony ilością posiadanych linii telefonicznych, wynosił ok. 90%. Według danych Analysys Research głównymi konkurentami TP S.A. są Netia S.A., Telefonia Dialog S.A. Tele2 Polska Sp. z o.o., grupa GTS-Energis i Exatel S.A.

Oferując usługi telefoniczne i internetowe, zarówno Netia S.A., jak i Telefonia Dialog S.A. korzystają z własnych sieci. Działalność tych operatorów pokrywa się z naszą działalnością na ograniczonym obszarze. Obszarem wzmożonej konkurencji z Netią S.A. jest głównie Gdynia, a z Telefonią Dialog S.A. – Wrocław i Łódź.

Liczba użytkowników telefonii stacjonarnej w Polsce maleje. Powodem tego jest konkurencja ze strony operatorów telefonii komórkowej, która wpływa również na obniżenie cen za usługi telefonii stacjonarnej. Skutki malejącej liczby użytkowników oraz obniżek cen są niwelowane przez wydłużenie czasu i zwiększającą się liczbę połączeń. Z uwagi jednak na dominującą pozycję TP S.A. i wolno postępującą liberalizację rynku usług telefonicznych, ceny tych usług w Polsce pozostają wysokie w porównaniu z cenami w innych krajach Europy. Na tak konkurencyjnym rynku możliwość oferowania nowych usług, takich jak pakiet Triple Play, jest szczególnie istotna. Patrz: „Opis naszej działalności – Produkty i usługi – Usługi pakietowe Double Play i Triple Play”.

Konkurencja ze strony operatorów telefonii komórkowej

Naszymi ważnymi konkurentami są również operatorzy telefonii komórkowej. Według danych UKE liczba użytkowników telefonów komórkowych w 2005 r. wynosiła 29,2 mln, co stanowi 76,4% populacji Polski, w porównaniu z 60,4% w 2004 r. Tak szybki wzrost nastąpił, przynajmniej w części, kosztem operatorów telefonii stacjonarnej, którzy utracili pewną ilość abonentów w ostatnich latach.

Na polskim rynku usług telefonii komórkowej działa obecnie trzech głównych operatorów – PTC S.A., Polkomtel S.A. oraz Centertel S.A., którzy eksploatują własne sieci. Według danych UKE w 2005 r. PTC S.A. posiadała około 35% użytkowników telefonii komórkowej, na drugim miejscu plasował się Centertel S.A. z około 34% użytkowników, a na trzecim Polkomtel S.A. z około 31% użytkowników.

Inne konkurencyjne technologie telefoniczne

W ostatnich dwóch latach usługi telefoniczne oferowane poprzez Internet przez operatorów z wykorzystaniem technologii VoIP, takich jak Skype, zyskały w Polsce znaczną popularność. Oferta tego typu jest atrakcyjna przede wszystkim dla użytkowników zainteresowanych połączeniami międzynarodowymi. Jednakże jakość tych usług ulega ciągłemu pogorszeniu ze względu na to, że operatorzy sieci starają się

kontrolować ruch głosowy generowany w ich sieciach przez użytkowników Skype. Z tego względu technologie te nie są obecnie przez nas uznawane za istotne zagrożenie konkurencyjne.

Własność intelektualna

Znaki towarowe

W Urzędzie Patentowym Rzeczypospolitej Polskiej zarejestrowaliśmy lub złożyliśmy wnioski o rejestrację kilku znaków towarowych. Uważamy, że jedynie dwa z tych znaków są istotne dla naszej działalności. Znaki te zostały już zarejestrowane i zawierają logo Spółki „Multimedia”.

Patenty

Nie posiadamy żadnych patentów. Naszym zdaniem patenty nie mają istotnego znaczenia dla naszej działalności.

Licencje

Nabyliśmy licencje na standardowe systemy operacyjne, platformy danych i oprogramowanie pośredniczące. Posiadamy również licencje na oprogramowanie specjalistyczne wspomagające procesy billingu, projektowania sieci, obsługi centrów telefonicznych oraz obsługi klientów.

Licencjodawca	Przedmiot licencji
ComArch S.A.	Tytan 6 – mediacja / billing / obsługa klienta (obecnie uruchamiany)
	Tytan 5 – mediacja / billing / obsługa klienta
Microsoft Ireland Operations Ltd.	Axapta – zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa
CSF Polska Sp. z o.o.	
Globema Sp. z o.o.	Small World – paszportyzacja i system informacji przestrzennej
GE Network Solutions	
CDS Communication Distribution Systems GmbH	AND – projektowanie sieci telewizji kablowej
Altar Sp. z o.o.	TBOK – telefoniczne centrum obsługi klienta
DomData Sp. z o.o.	InForum – kontroling i budżetowanie, analizy
Altar Sp. z o.o.	SARA, PIRAMID – mediacja / billing / obsługa klienta
Minera Inc.	middleware IPTV
Lateks Systems	system dostępu warunkowego

Środki trwałe i nieruchomości

Nasza siedziba oraz centrum zarządzania siecią mieszczą się w Gdyni. W Mielcu posiadamy centrum operacyjne, centrum zarządzania siecią, departamenty wdrażania produktów i marketingu oraz centrum obsługi klientów. Drugie centrum obsługi klientów znajduje się w Kaliszu.

Korzystamy również z wielu nieruchomości, gdzie umiejscowione są nasze stacje komutacyjne, stacje czołowe, anteny i inne urządzenia techniczne o kluczowym znaczeniu dla funkcjonowania sieci. Niektóre z tych nieruchomości są naszą własnością (patrz tabela poniżej), jednak z większości z nich korzystamy na podstawie umów dzierżawy lub umów najmu. Dzierżawimy także część naszej sieci szkieletowej oraz dostępowych sieci telewizji kablowej i PSTN, a także lokali, w których znajdują się nasze biura obsługi klienta.

Niektóre fragmenty naszej sieci przebiegają przez prywatne nieruchomości. Zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym właściciel lub użytkownik wieczysty nieruchomości ma obowiązek umożliwić operatorowi telekomunikacyjnemu zainstalowanie sprzętu lub poprowadzenie przewodów na terenie jego nieruchomości. W celu korzystania z gruntów osób trzecich mamy obowiązek zawrzeć z ich posiadaczami stosowne umowy. Umowa powinna zostać podpisana w terminie 30 dni od daty zwrócenia się przez nas do takiej osoby o zawarcie umowy. W przypadku niezawarcia umowy przez danego właściciela lub użytkownika wieczystego nieruchomości w ciągu 30 dni, umowę może zastąpić decyzja administracyjna, którą wydaje starosta właściwy dla miejsca położenia nieruchomości. Zgodnie z zawieranymi przez nas umowami właściciel lub użytkownik wieczysty zazwyczaj otrzymuje jednorazowe wynagrodzenie, którego kwota jest ustalana zgodnie z naszym cennikiem, przygotowanym w oparciu o doświadczenie z podobnymi nieruchomościami oraz biorąc pod uwagę powierzchnię nieruchomości i długości trasy kablowej. Cennik ten jest również zróżnicowany w zależności od tego, czy chodzi o grunt położony w dużym mieście, małej miejscowości czy na wsi. W dużych miastach wynagrodzenie jest wyższe niż na wsi.

Jesteśmy właścicielami lub użytkownikami wieczystymi nieruchomości o łącznej powierzchni gruntu 34.607 m² i łącznej powierzchni lokali wynoszącej 18.344 m². Poniższa tabela przedstawia zestawienie najważniejszych nieruchomości będących naszą własnością lub przedmiotem użytkowania wieczystego. W lokalizacjach tych mieszczą się centra operacyjne i punkty techniczne, które są kluczowe dla nieprzerwanego funkcjonowania naszej sieci.

Nieruchomość	Lokalizacja	Tytuł prawny	Przeznaczenie
Multimedia Polska S.A.			
Grunt (1162 m ²). Powierzchnia budynku (1908,50 m ²) ⁽¹⁾ ;	Gdynia, ul. Tadeusza Wendy 7/9	grunt – użytkowanie wieczyste do 5 grudnia 2089 r.; budynek – własność	główna siedziba administracji Spółki
Grunt (1056 m ²). Powierzchnia budynku (2121,07 m ²)	Kutno, ul. Grunwaldzka 1	grunt – użytkowanie wieczyste do 5 grudnia 2089 r.; budynek – własność	stacja komutacyjna oraz główne węzły transmisyjne sieci szkieletowej
Grunt (1874 m ²). Powierzchnia budynku (2057,09 m ²)	Mielec, ul. Wojska Polskiego 3	grunt – użytkowanie wieczyste do 5 grudnia 2089 r.; budynek – własność	drugie centrum operacyjne Spółki obejmujące centrum zarządzania siecią oraz biura działu marketingu i rozwoju produktów
Multimedia Polska Wschód			
Grunt (1179 m ²). Powierzchnia budynku (612,49 m ²)	Ostrów Mazowiecka, ul. Bolesława Prusa 66a	grunt i budynek – własność	stacja komutacyjna oraz główne węzły transmisyjne sieci szkieletowej
Multimedia Polska Zachód			
Grunt (3482 m ²). Łączna powierzchnia dwóch budynków (1001 m ²)	Stargard Szczeciński, ul. Bolesława Chrobrego 25	grunt – użytkowanie wieczyste do 5 grudnia 2089 r.; budynek – własność	stacja komutacyjna oraz główne węzły transmisyjne sieci szkieletowej
Multimedia Polska Dębica			
Grunt (766 m ²). Powierzchnia budynku (883,30 m ²)	Dębica, ul. Rzeszowska 135	grunt – użytkowanie wieczyste do 24 maja 2092 r.; budynek – własność	stacja komutacyjna oraz główne węzły transmisyjne sieci szkieletowej

(1) Na nieruchomości ustanowiona jest hipoteka kaucyjna do kwoty 4.000.000 PLN na rzecz Banku BPH S.A. tytułem zabezpieczenia kredytu w rachunku bieżącym. Patrz: „Umowy finansowe i inne istotne umowy – kredyt w rachunku bieżącym”.

Poniższa tabela przedstawia informacje dotyczące naszych głównych środków trwałych według stanu na dzień 31 grudnia 2005 r.

Rodzaj środka trwałego	Wycena na 31 grudnia 2005 (w PLN)
Grunty	456.997
Budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	315.379.633
Urządzenia techniczne i maszyny	232.467.987
Środki transportu	9.095.977
Inne środki trwałe	3.263.878
Środki trwałe w budowie, w tym:	41.587.041
Zaliczki na środki trwałe w budowie	24.646
Rzeczowe aktywa trwałe razem	602.251.513

Ochrona środowiska

Uważamy, że prowadząc naszą działalność, podejmujemy wszelkie starania, aby działać zgodnie z przepisami prawa i regulacjami dotyczącymi korzystania z gruntów oraz ochrony środowiska naturalnego. Nic nam nie wiadomo o jakichkolwiek postępowaniach toczących się wobec nas obecnie lub co do których istnieje realna groźba, że zostaną wszczęte w przyszłości wynikających z takich przepisów prawa i regulacji, jak również o jakichkolwiek zobowiązaniach, które mogą zostać na nas nałożone na tej podstawie.

Ubezpieczenie

Posiadamy standardowe polisy ubezpieczeniowe obejmujące ochroną ubezpieczeniową nasz majątek ruchomy i nieruchomości na wypadek szkody, a także ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej wobec osób trzecich. W szczególności cała nasza infrastruktura telekomunikacyjna oraz sieci telewizji kablowej są ubezpieczone na wypadek szkody spowodowanej przez ogień, na wypadek kradzieży, a także innych rodzajów ryzyka. W 2005 r. łączna wartość aktywów objętych ubezpieczeniem wynosiła 1.091.574.544 PLN, a łączna wysokość składki ubezpieczeniowej – 1.144.670,74 PLN.

Pojedynczą umową przewidującą najwyższą sumę ubezpieczenia jest umowa ubezpieczenia z Tryg Polska Towarzystwo Ubezpieczeń S.A., dotycząca ubezpieczenia kabli światłowodowych i koncentrycznych, a także naszych stacji czołowych od ognia, a także innych rodzajów

ryzyka. Ubezpieczenie to zapewnia ochronę do łącznej kwoty 168.000.000 PLN. Składka zapłacona przez nas z tytułu tej polisy wyniosła 47.040 PLN. Polisa, obowiązująca przez okres jednego roku, wygasa 12 listopada 2006 r.

Postępowania sądowe i administracyjne

Jesteśmy stroną wielu postępowań sądowych i administracyjnych wszczętych w związku z prowadzoną przez nas działalnością. Poniżej opisano niektóre toczące się obecnie postępowania sądowe lub postępowania, co do których istnieje realna groźba, że zostaną one wszczęte, w których uczestniczymy lub możemy uczestniczyć w przyszłości, a które mogą w istotnym stopniu wpłynąć na naszą sytuację finansową i wyniki działalności. W poniższym opisie pominięto postępowania, które w naszym przekonaniu nie będą miały istotnego niekorzystnego wpływu na naszą działalność i sytuację finansową. Jednocześnie należy podkreślić, iż końcowy wynik postępowań sądowych jest trudny do przewidzenia i dlatego nie możemy zagwarantować, że zostaną one rozstrzygnięte na naszą korzyść.

Postępowania w sprawie podatku od nieruchomości

Zgodnie z naszą generalną strategią dotyczącą deklarowania podstawy opodatkowania w podatku od nieruchomości należnym od infrastruktury telekomunikacyjnej, podstawa opodatkowania obejmuje w tym przypadku wyłącznie wartość urządzeń trwale związanych (połączonych) z gruntem. Konsekwentnie wyłączamy z podstawy opodatkowania tę część infrastruktury, która nie jest trwale związana z gruntem, taką jak wszelkie okablowanie zainstalowane w kanalizacji kablowej (z wyjątkiem okablowania zainstalowanego bezpośrednio doziemnie). Uważamy, że taka kwalifikacja jest uzasadniona w świetle polskich przepisów o podatku od nieruchomości oraz przepisów prawa budowlanego, do którego przepisy podatkowe odsyłają w powyższym zakresie, oraz które w ostatnich latach pozostawały niejasne i podlegały kilku nowelizacjom.

Niektóre lokalne organy podatkowe właściwe do poboru podatku od nieruchomości zakwestionowały nasze stanowisko i wszczęły postępowania podatkowe przeciwko nam. W większości takich postępowań sporna wartość podatku waha się w przedziale od około PLN 1.200,00 do około PLN 51.000,00. Łączna wartość przedmiotu sporu w postępowaniach wszczętych z urzędu przez organy podatkowe wynosi około PLN 300.000,00. Kwota powyższa została już przez nas zapłacona w całości lokalnym władzom podatkowym.

Postępowanie dotyczące przepisów o ochronie konkurencji i konsumentów

Dnia 6 kwietnia 2005 r. Prezes UOKiK wszczął postępowanie wyjaśniające w celu ustalenia, czy zaistniał obowiązek zgłoszenia koncentracji Prezesowi UOKiK w związku z połączeniem Spółki i Multimedia Polska Zachód. Postanowieniem Prezesa UOKiK z 17 stycznia 2006 r. postępowanie to zostało zakończone ze skutkiem od dnia wydania decyzji.

Zatrudnienie

Nasi pracownicy zatrudnieni są na podstawie umów o pracę oraz współpracują z nami na podstawie umów cywilnoprawnych. Poniższa tabela przedstawia dane na temat liczby pracowników Spółki oraz spółek Grupy Multimedia oraz liczby osób współpracujących, według stanu na dany dzień.

	31 grudnia			30 czerwca
	2003	2004	2005	2006
Spółka				
Umowa o pracę	240	312	600	611
na czas nieokreślony	0	0	2	17
na czas określony	240	312	598	594
Umowa cywilnoprawna	233	236	245	284
Spółki z Grupy Multimedia				
Umowa o pracę	23	4	33	5
na czas nieokreślony	–	–	26	–
na czas określony	23	4	7	5
Umowa cywilnoprawna	–	2	2	–
Ogółem	496	554	880	900

Poniższa tabela przedstawia dane na temat naszych pracowników z podziałem na podstawowe kategorie naszej działalności.

	Liczba pracowników oraz osób współpracujących na 30 czerwca 2006 r.
Dział	
Techniczny	188
Inwestycyjny	46
Sprzedaży i obsługi klienta	487
Administracyjny	23
Finansowy	54
Inne	102
Ogółem	900

Głównym założeniem naszej polityki personalnej jest budowanie zespołu pracowników, których wiedza, doświadczenie i umiejętności będą pozwalały na realizację planów i założeń naszej bieżącej działalności oraz gwarantowały nasz rozwój. Charakterystyczna dla prowadzonej przez nas działalności jest rotacja pracowników, szczególnie związanych ze sprzedażą. Poniższa tabela przedstawia stopień płynności kadr Spółki według stanu na dany dzień.

	31 grudnia		30 czerwca	
	2003	2004	2005	2006
Stan zatrudnienia na początku okresu	352	454	546	842
Przyjęcia	179	148	453	117
Zwolnienia	58	54	157	64
Stan zatrudnienia na koniec okresu	473	548	845	895
Zmiana zatrudnienia	121	94	298	53

Duża rotacja kadr w roku 2005 związana była z nabyciem spółek Grupy TeleNet i przejęciem ich pracowników przez Multimedia Polska S.A. Drugą przyczyną było wprowadzenie zmian w naszej strukturze organizacyjnej. W czwartym kwartale 2005 roku rozwiązaliśmy umowy z 42 pracownikami. Dodatkowo zatrudniliśmy znaczną liczbę wysokiej klasy specjalistów technicznych i informatycznych niezbędnych w procesie włączenia w nasze struktury spółek Grupy TeleNet.

Zgodnie z posiadanymi przez nas informacjami, żaden z naszych pracowników nie jest członkiem związku zawodowego. Ponadto od 1 stycznia 2003 r. nie odnotowaliśmy żadnej akcji protestacyjnej z udziałem naszych pracowników. Uważamy, że relacje Spółki z jej pracownikami są bardzo dobre.

Wynagrodzenie naszych pracowników, w tym premie, ustalane są przez Zarząd.

OTOCZENIE PRAWNE

Świadczone przez nas usługi telewizji kablowej (w formacie analogowym i cyfrowym), usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu i usługi telefonii stacjonarnej regulowane są zarówno przez prawo unijne, jak i prawo polskie. Coraz więcej regulacji odnosi się do usług telekomunikacyjnych. Poniżej opisano kwestie prawne odnoszące się do świadczonych przez nas usług.

Nowe Ramy Regulacyjne UE w zakresie Łączności Elektronicznej

7 marca 2002 Parlament Europejski i Rada przyjęły nowe Unijne Ramy Regulacyjne w zakresie Łączności Elektronicznej, wymuszając znaczące reformy w zakresie telefonii, Internetu oraz usług związanych z radiofonią i telewizją, których należy przestrzegać w państwach członkowskich, w tym w Polsce. Na Ramy Regulacyjne składa się główna Dyrektywa Ramowa i 5 szczegółowych dyrektyw: Dyrektywa o Usłudze Powszechnej, Dyrektywa o Dostępie, Dyrektywa o Zezwoleniach, Dyrektywa o Konkurencji, Dyrektywa o Prywatności i Łączności Elektronicznej (łącznie: „Nowe Ramy Regulacyjne”).

Nowe Ramy Regulacyjne mają ustanowić zharmonizowane ramy prawne dla wszystkich rynków komunikacji elektronicznej oraz definiują poszczególne segmenty rynków właściwych telefonii, Internetu, oraz radiofonii i telewizji, zgodnie z zasadami prawa konkurencji Unii Europejskiej. Zgodnie z nimi zaleca się krajowym organom regulacyjnym badanie rynków właściwych w zakresie braku skutecznej konkurencji oraz identyfikowanie podmiotów działających na tych rynkach, posiadających znaczącą pozycję rynkową (ZPR). Komisja Europejska zidentyfikowała 18 takich rynków właściwych i poleciła krajowym organom regulacyjnym ich analizę. Nowe Ramy Regulacyjne wymagają od krajowych organów regulacyjnych usunięcia spostrzeżonych uchybień rynkowych poprzez nakładanie na podmioty posiadające ZPR proporcjonalnych oraz obiektywnie uzasadnionych obowiązków. Zgodnie z Nowymi Ramami Regulacyjnymi działalność nimi objęta nie wymaga koncesji ani innych zezwoleń. Nowe Ramy Regulacyjne wymagają również od państw członkowskich ochrony użytkowników usług komunikacji elektronicznej, w tym poprzez udzielanie abonentom prawa do rozwiązania umowy bez kar umownych, za wypowiedzeniem zmieniającym, oraz poprzez nakładanie wymogów co do przejrzystości faktur.

Polskie regulacje mające zastosowanie do świadczonych przez nas usług

Prawo Telekomunikacyjne, które weszło w życie w dniu 3 września 2004 r. (zastępując Poprzednie Prawo Telekomunikacyjne z dnia 21 lipca 2000 r.), implementuje w Polsce Nowe Ramy Regulacyjne. Ponadto, celem Prawa Telekomunikacyjnego jest wspieranie dalszego rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej w Polsce, a także poprawienie dostępności usług telekomunikacyjnych oraz dalsza liberalizacja polskiego rynku tych usług.

Nasza działalność w Polsce regulowana jest także Ustawą o Radiofonii i Telewizji, Ustawą o Kinematografii, Ustawą o Prawach Autorskich i Prawach Pokrewnych oraz Ustawą o Ochronie Konkurencji i Konsumentów.

Organami regulacyjnymi właściwymi do nadzoru nad naszą działalnością są:

- Prezes UKE, który posiada uprawnienia regulacyjne i nadzorcze w odniesieniu do podmiotów świadczących usługi telekomunikacyjne, włączając telewizję kablową, szerokopasmowy dostęp do Internetu oraz telefonię stacjonarną;
- KRRiTV oraz Przewodniczący KRRiTV, którzy posiadają uprawnienia regulacyjne i nadzorcze na podstawie Ustawy o Radiofonii i Telewizji, odnoszące się, między innymi, do podmiotów świadczących usługi telewizji kablowej; oraz
- Prezes UOKiK, który posiada uprawnienia regulacyjne na podstawie Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, w zakresie praktyk nieuczciwej konkurencji oraz koncentracji przedsiębiorców.

Prawo Telekomunikacyjne

Prawo Telekomunikacyjne reguluje zasady podejmowania, wykonywania i kontroli działalności telekomunikacyjnej, prawa i obowiązki dostawców usług telekomunikacyjnych, użytkowników urządzeń radiowych oraz użytkowników końcowych, warunki świadczenia usługi powszechnej, regulowania rynków telekomunikacyjnych oraz inne aspekty związane z działalnością telekomunikacyjną.

Zgłoszenia i pozwolenia

Prawo Telekomunikacyjne zastąpiło stary system zezwoleń istniejący pod rządami Poprzedniego Prawa Telekomunikacyjnego, bardziej liberalnym systemem wymogów rejestracyjnych. Obecnie każdy podmiot, który zamierza świadczyć usługi telekomunikacyjne w Polsce (tj. wszyscy przedsiębiorcy telekomunikacyjni), musi uzyskać wpis do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych prowadzonego przez Prezesa UKE. Rejestracja następuje nieodpłatnie i dokonywana jest po złożeniu przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego odpowiedniego wniosku do Prezesa UKE. Decyzja o wpisie do rejestru powinna być wydana przez Prezesa UKE w ciągu siedmiu dni od dnia złożenia wniosku. Prezes UKE może odmówić zarejestrowania przedsiębiorcy telekomunikacyjnego tylko wówczas, gdy prawomocnym orzeczeniem sądowym zakazano wnioskodawcy świadczenia usług telekomunikacyjnych. Po dokonaniu rejestracji Prezes UKE przesyła przedsiębiorcy telekomunikacyjnemu stosowne zaświadczenie o rejestracji. Niezależnie od powyższego obowiązku uzyskania wpisu do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych przedsiębiorca używający urządzeń radiowych musi uzyskać oddzielne pozwolenie radiowe wydane przez Prezesa UKE.

Zgodnie z powyższymi regulacjami zarówno Multimedia Polska, jak i spółki naszej Grupy prowadzące działalność telekomunikacyjną (tj. Multimedia Polska Mielec, Multimedia Polska Konin, Multimedia Polska Południe, Multimedia Polska Wschód, Multimedia Polska Zachód, Multimedia Polska Brzesko oraz Multimedia Polska Dębica) jako przedsiębiorcy telekomunikacyjni zostali wpisani do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych.

Przedsiębiorcy telekomunikacyjni nie mają już obowiązku uiszczania opłat koncesyjnych z tytułu świadczenia usług telekomunikacyjnych. Jednakże zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym wszyscy przedsiębiorcy telekomunikacyjni zobowiązani są do uiszczenia rocznej opłaty telekomunikacyjnej związanej z realizacją zadań w zakresie telekomunikacji przez Prezesa UKE oraz ministra właściwego do spraw komunikacji. Opłata obliczana jest w oparciu o poniesione koszty i w żadnym wypadku nie może być wyższa niż 0,05% rocznych przychodów przedsiębiorców z tytułu świadczenia usług telekomunikacyjnych uzyskanych w roku obrotowym poprzedzającym o 2 lata rok, za który taka opłata jest należna. W roku 2006 opłata równa jest powyższej, maksymalnej stawce (tj. 0,05%).

Opłaty z tytułu koncesji na świadczenie usług telekomunikacyjnych

Zgodnie z obowiązującą do dnia 31 grudnia 2000 r. Ustawą o Łączności świadczenie usług telekomunikacyjnych wymagało uzyskania koncesji, które udzielane były w trybie przetargów. Koncesje upoważniały do prowadzenia działalności telekomunikacyjnej na określonym obszarze Polski. W zamian za to beneficjenci koncesji zobowiązani byli do zapłaty wysokich opłat koncesyjnych ustalanych w indywidualnych decyzjach.

Już w Poprzednim Prawie Telekomunikacyjnym (obowiązującym od 1 stycznia 2001 r.), które zastąpiło Ustawę o Łączności, powyższe restrykcje dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie telekomunikacji zostały zniesione. Na podstawie przepisów przejściowych Poprzedniego Prawa Telekomunikacyjnego wszystkie koncesje na świadczenie usług telekomunikacyjnych wraz z pozwoleniami na ustanowienie oraz użytkowanie publicznych sieci telefonicznych zostały automatycznie, z mocy prawa przekształcone w pozwolenia telekomunikacyjne. Nie pobierane już były żadne opłaty za wydanie pozwolenia, a jedynie niewielkie opłaty administracyjne. Powyższe zmiany nie przewidywały jednakże umorzenia istniejących opłat koncesyjnych obciążających operatorów w dniu wejścia w życie tej ustawy.

Niektóre spółki z naszej Grupy, działając jako niezależni operatorzy telefonii stacjonarnej, prowadziły działalność telekomunikacyjną na podstawie koncesji udzielonych w latach 1997–1998 i z tego tytułu były zobowiązane do uiszczenia wysokich opłat koncesyjnych.

W dniu 28 grudnia 2002 r. weszła w życie Ustawa o Restrukturyzacji Zobowiązań Koncesyjnych Operatorów Stacjonarnych Publicznych Sieci Telefonicznych. Ustawa ta umożliwiła operatorom telekomunikacyjnym restrukturyzację opłat koncesyjnych, między innymi poprzez ich umorzenie w związku z wydatkami poniesionymi przez operatorów na infrastrukturę telekomunikacyjną, włączając w to wydatki poniesione przed dniem wejścia w życie tej ustawy, lecz nie przed 1 stycznia 2001 r. Zgodnie z tą ustawą wydatki poniesione przez wnioskodawcę obejmowały także wydatki poniesione przez podmiot należący do jego grupy kapitałowej.

Zgodnie z Ustawą o Restrukturyzacji Zobowiązań Koncesyjnych Operatorów Stacjonarnych Publicznych Sieci Telefonicznych w roku 2004 minister właściwy do spraw telekomunikacji wydał na rzecz niektórych spółek z naszej Grupy decyzje o umorzeniu około jednej czwartej wszystkich nałożonych opłat koncesyjnych z uwagi na wydatki poniesione przez spółki. W konsekwencji kwota opłat koncesyjnych należnych od spółek z naszej Grupy na koniec 2005 r. wynosiła 261 milionów złotych.

Następnie w lipcu 2006 r. Minister Transportu, działając na podstawie powyższej ustawy, wydał kolejną decyzję, umarzającą pozostałą kwotę opłat koncesyjnych w związku z wydatkami inwestycyjnymi, które zostały wcześniej poniesione przez spółki z naszej Grupy.

W związku z powyższym, na dzień złożenia Prospektu nie istnieją żadne zobowiązania z tytułu opłat koncesyjnych z tytułu świadczenia usług telekomunikacyjnych obciążające spółki z naszej Grupy.

Analiza rynku. Dostawcy usług telekomunikacyjnych posiadający ZPR

Prezes UKE jest obowiązany regularnie, nie rzadziej jednak niż raz na 2 lata, przeprowadzać analizę rynków właściwych produktów i usług telekomunikacyjnych. Rynki właściwe podlegające analizie przez Prezesa UKE zostały określone w przepisach wykonawczych wydanych przez Ministra Infrastruktury przy uwzględnieniu zalecenia Komisji Europejskiej w sprawie rynków właściwych produktów i usług w sektorze łączności elektronicznej. Celem analizy rynków właściwych przez Prezesa UKE jest stwierdzenie, czy na rynku właściwym występuje skuteczna konkurencja. Jeżeli Prezes UKE stwierdzi, iż na rynku właściwym nie występuje skuteczna konkurencja, wyznacza on przedsiębiorcę lub przedsiębiorców telekomunikacyjnych posiadających ZPR na rynku właściwym oraz nakłada na takiego przedsiębiorcę lub przedsiębiorców obowiązki regulacyjne przewidziane w Prawie Telekomunikacyjnym.

Prezes UKE, w drodze decyzji, może nałożyć na przedsiębiorcę telekomunikacyjnego posiadającego ZPR między innymi następujące obowiązki regulacyjne: (i) obowiązek uwzględniania uzasadnionych wniosków przedsiębiorców telekomunikacyjnych o zapewnienie im dostępu telekomunikacyjnego, w tym użytkowania elementów sieci oraz udogodnień towarzyszących, (ii) obowiązek równego traktowania przedsiębiorców telekomunikacyjnych w zakresie dostępu telekomunikacyjnego, w szczególności przez oferowanie jednakowych warunków w porównywalnych okolicznościach, a także oferowanie usług oraz udostępnianie informacji na warunkach nie gorszych od stosowanych w ramach własnego przedsiębiorstwa lub w stosunkach z podmiotami zależnymi, (iii) obowiązek ogłaszania i udostępniania informacji w sprawach zapewnienia dostępu telekomunikacyjnego, dotyczących informacji księgowych, specyfikacji technicznych sieci i urządzeń telekomunikacyjnych, charakterystyki sieci, zasad i warunków świadczenia usług oraz korzystania z sieci, a także opłat, (iv) obowiązek

prowadzenia rachunkowości regulacyjnej w sposób umożliwiający identyfikację przepływów transferów wewnętrznych związanych z działalnością w zakresie dostępu telekomunikacyjnego, (v) obowiązku kalkulacji uzasadnionych kosztów świadczenia dostępu telekomunikacyjnego w sposób określony w decyzji Prezesa UKE, (vi) stosowania opłat z tytułu dostępu telekomunikacyjnego uwzględniających zwrot uzasadnionych kosztów, (vii) obowiązku ustalania opłat z tytułu dostępu telekomunikacyjnego w oparciu o ponoszone koszty, (viii) obowiązku przygotowania i przedstawienia projektu oferty ramowej o dostępie telekomunikacyjnym – jedynie w stosunku do przedsiębiorcy telekomunikacyjnego, na którego został nałożony obowiązek równego traktowania przedsiębiorców telekomunikacyjnych w zakresie dostępu telekomunikacyjnego.

Jeżeli w wyniku analizy danego rynku detalicznego Prezes UKE stwierdzi, iż dany rynek nie jest skutecznie konkurencyjny, Prezes UKE może również, w drodze decyzji, nałożyć na przedsiębiorcę telekomunikacyjnego posiadającego ZPR na rynku usług detalicznych następujące obowiązki: (i) nieustalania zawyżonych cen za usługi, (ii) nieutrudniania wejścia na rynek innym przedsiębiorcom, (iii) nieograniczania konkurencji poprzez ustalanie cen zaniżonych w stosunku do kosztów ich świadczenia, (iv) niestosowania nieuzasadnionych preferencji dla określonych użytkowników końcowych oraz (v) niezobowiązywania użytkownika końcowego do korzystania z usług, które są dla niego zbędne.

Prezes UKE, w drodze decyzji, nakłada na przedsiębiorcę telekomunikacyjnego posiadającego ZPR w zakresie zapewnienia części lub całości minimalnego zestawu łączny dzierżawionych obowiązków ich zapewnienia na zasadach niedyskryminacji i przejrzystości.

Dostęp telekomunikacyjny oraz umowy międzyoperatorskie

Warunki dostępu telekomunikacyjnego regulują umowy zawarte pomiędzy przedsiębiorcami telekomunikacyjnymi (umowy dostępu). Prawo Telekomunikacyjne określa minimalny zakres postanowień, które powinna zawierać umowa o dostępie telekomunikacyjnym. Patrz: „Opis naszej działalności – Telefonacja stacjonarna – Usługi międzyoperatorskie”.

Zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym operatorzy publicznych sieci telekomunikacyjnych (tj. sieci wykorzystywanych głównie w celu świadczenia usług telekomunikacyjnych dostępnych dla ogółu użytkowników) są zobowiązani do prowadzenia negocjacji w sprawie zawarcia umowy o dostępie telekomunikacyjnym. Prezes UKE może, na wniosek każdej ze stron negocjacji o zawarcie umowy o dostępie telekomunikacyjnym albo z urzędu, określić termin zakończenia negocjacji o zawarcie tej umowy, nie dłuższy niż 90 dni od dnia wystąpienia z wnioskiem o zawarcie umowy o dostęp telekomunikacyjny. W przypadku niepodjęcia negocjacji, odmowy dostępu telekomunikacyjnego przez przedsiębiorcę lub niezawarcia umowy w terminie wyznaczonym przez Prezesa UKE, każda ze stron może się zwrócić do Prezesa UKE o wydanie decyzji w sprawie rozstrzygnięcia kwestii spornych lub określenia warunków współpracy. W terminie 90 dni Prezes UKE wydaje decyzję o dostępie telekomunikacyjnym, która zastępuje umowę o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie objętym tą decyzją.

Prezes UKE może z urzędu, w drodze decyzji, zmienić treść umowy o dostępie telekomunikacyjnym zawartej pomiędzy przedsiębiorcami telekomunikacyjnymi lub zobowiązać strony tej umowy do jej zmiany, w przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia ochrony interesów użytkowników końcowych, skutecznej konkurencji lub interoperacyjności sieci.

Oferta ramowa

Oferta ramowa to zestaw warunków i zasad współpracy pomiędzy przedsiębiorcą telekomunikacyjnym, na którego został nałożony przez Prezesa UKE obowiązek przygotowania oferty ramowej, z innymi przedsiębiorcami oraz określenie opłat za świadczenie usług w zakresie dostępu telekomunikacyjnego. Stopień szczegółowości takich warunków i zasad składających się na ofertę ramową określa Prezes UKE w decyzji nakładającej ten obowiązek, z tym że zakres oferty ramowej co do połączeń sieci, łączny dzierżawionych oraz uwolnienia lokalnej pętli abonenckiej określony został w przepisach wykonawczych.

Jeżeli oferta ramowa przygotowana przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego odpowiada przepisom prawa i potrzebom rynku, Prezes UKE zatwierdza projekt oferty ramowej przedstawiony przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego. Prezes UKE może również zmienić przedstawiony projekt lub, w przypadku nieprzedstawienia projektu oferty ramowej, samodzielnie ustalić treść oferty ramowej. Dostawca usług telekomunikacyjnych jest zobowiązany do zawierania umów o dostępie telekomunikacyjnym na warunkach nie gorszych, niż określone w zatwierdzonej ofercie.

Prezes UKE decyzją z dnia 14 grudnia 2005 roku (zmienioną w części decyzją z dnia 30 czerwca 2006 roku) zmienił i zatwierdził ofertę ramową TP S.A. o dostępie telekomunikacyjnym w części dotyczącej infrastruktury telekomunikacyjnej w zakresie kanalizacji kablowej. TP S.A. jest zobowiązana stosować tę ofertę ramową przy zawieraniu umów o dostępie do jej infrastruktury telekomunikacyjnej z innymi operatorami.

Prezes UKE wprowadził z urzędu do stosowania przez TP S.A. również następujące oferty ramowe: (i) oferta określająca ramowe warunki zawierania przez TP S.A. z innymi operatorami umów dzierżawy łączny telekomunikacyjnych wprowadzona decyzją z dnia 10 maja 2006 roku, (ii) oferta określająca ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej i związanych z nim udogodnień w zakresie dostępu pełnego i współdzielonego wprowadzona decyzją z dnia 9 sierpnia 2005 roku.

Ponadto, decyzją z dnia 4 lipca 2006 roku Prezes UKE zatwierdził ofertę ramową o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie połączenia sieci. Oferta ta określa ramowe warunki i zasady połączenia publicznej stacjonarnej sieci telekomunikacyjnej TP S.A. z publicznymi sieciami telefonicznymi innych operatorów telekomunikacyjnych oraz związanej z tym współpracy.

Usługa Bitstream Access

Usługa Bitstream Access oznacza uwolnienie lokalnej pętli abonenckiej do celów świadczenia usług szerokopasmowej transmisji danych. Uwolnienie osiąga się poprzez wykorzystanie sieci oraz sprzętu telekomunikacyjnego, a także technicznej infrastruktury telekomunikacyjnej przeznaczonych dla celów przesyłów szerokopasmowych będących własnością obecnego dostawcy usług telekomunikacyjnych przez innego dostawcę telekomunikacyjnego w celu umożliwienia temu ostatniemu świadczenia usług przesyłu szerokopasmowego abonentom obecnego dostawcy usług telekomunikacyjnych bez konieczności konstruowania nowej sieci telekomunikacyjnej lub tworzenia nowej linii telekomunikacyjnej. W rezultacie dostawcy usług telekomunikacyjnych mogą świadczyć usługi szerokopasmowej transmisji danych do użytkowników końcowych podłączonych do sieci telekomunikacyjnej innego dostawcy usług telekomunikacyjnych w oparciu o sieć telekomunikacyjną tego dostawcy. Decyzją z dnia 10 maja 2004 roku Prezes UKE wprowadził z urzędu do stosowania przez TP S.A. ofertę określającą ramowe warunki dostępu do lokalnej sieci abonenckiej poprzez dostęp do węzłów sieci telekomunikacyjnych na potrzeby sprzedaży usług szerokopasmowej transmisji danych (oferta ramowa Bitstream Access).

Przenaszalność numeru

Zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, jeżeli abonent usług telefonicznych zamierza zmienić obecnego dostawcę usług telefonicznych i zastąpić go innym, obaj dostawcy powinni zapewnić abonentowi możliwość przeniesienia numeru do sieci nowego dostawcy, z zastrzeżeniem jednakże, że w przypadku numerów geograficznych, to jest numerów kierunkowych, przeniesienie takie odbywa się w tej samej strefie numeracyjnej. Powyższego przepisu nie stosuje się do przenoszenia numerów pomiędzy stacjonarnymi i komórkowymi sieciami telefonicznymi. Dostawcy usług telekomunikacyjnych mogą odmówić przeniesienia numeru jedynie w sytuacji, gdy ich obowiązek umożliwienia przeniesienia numeru został czasowo wstrzymany przez Prezesa UKE lub gdy ich sieć telekomunikacyjna nie obsługuje obszaru, którego dotyczy wniosek o przeniesienie numeru. Na dostawcę usług telekomunikacyjnych, który nie zapewni przeniesienia numeru, może zostać nałożona kara w wysokości do 3% dochodu tego dostawcy.

Rezerwacja częstotliwości

Prezes UKE rezerwuje dla danego podmiotu, na jego wniosek, częstotliwości lub zasoby orbitalne dla celów prowadzenia działalności telekomunikacyjnej. Rezerwacji częstotliwości dokonuje się na czas określony. W przypadku braku dostatecznych zasobów częstotliwości, rezerwacja częstotliwości dokonywana jest w drodze konkursu (w przypadku rezerwacji częstotliwości na cele rozprowadzania programów radiofonicznych i telewizyjnych) lub postępowania przetargowego (w pozostałych przypadkach). Decydującym kryterium oceny ofert jest zachowanie warunków konkurencji w przypadku konkursu oraz zachowanie warunków konkurencji oraz wysokość kwoty zadeklarowanej za dokonanie rezerwacji, w przypadku postępowania przetargowego.

Obowiązki na rzecz obronności i bezpieczeństwa państwa

Na przedsiębiorcach telekomunikacyjnych ciąży obowiązek na rzecz obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego. W ramach wykonywania powyższych obowiązków przedsiębiorcy telekomunikacyjni są obowiązani do zapewnienia, na koszt przedsiębiorców telekomunikacyjnych, technicznych i organizacyjnych warunków dostępu przez uprawnione organy do treści przekazów telekomunikacyjnych i posiadanych przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego danych związanych ze świadczoną usługą telekomunikacyjną, jak również utrwalania takich treści i danych.

Wykonalność decyzji Prezesa UKE

Zasadniczo wszystkie decyzje Prezesa UKE są wykonalne z chwilą upływu terminu do złożenia wniosku o ponowne rozpatrzenie sprawy, chyba że Prezes UKE nada decyzji rygor natychmiastowej wykonalności ze względu na, między innymi, interes społeczny lub ważny interes strony. Decyzje Prezesa UKE mogą być przedmiotem zaskarżenia poprzez złożenie wniosku o ponowne rozpatrzenie sprawy (rozpatrywanego przez Prezesa UKE), skargi do sądu administracyjnego oraz, w szczególnych przypadkach, skargi kasacyjnej do Naczelnego Sądu Administracyjnego.

Ustawa o Radiofonii i Telewizji

Ustawa o Radiofonii i Telewizji normuje rozprowadzanie programów radiowych lub telewizyjnych, reklam i innych przekazów w sieciach telewizji kablowej.

Zgodnie z Ustawą o Radiofonii i Telewizji reemisja istniejących programów osób trzecich przez operatorów telewizji kablowej nie wymaga koncesji na rozpowszechnianie. Koncesja taka jest wymagana na produkcję i nadawanie nowych programów, co obecnie znajduje się poza zakresem działalności Multimedia Polska. Jednakże nasza spółka zależna – Tele Top Grupa Multimedia Polska – posiada koncesję udzieloną przez Przewodniczącego KRRiTV na nadawanie lokalnego programu telewizyjnego w naszej sieci telewizji kablowej.

Ustawa o Radiofonii i Telewizji wymaga rejestracji każdego programu telewizyjnego i radiowego rozprowadzanego przez operatora telewizji kablowej w rejestrze prowadzonym przez Przewodniczącego KRRiTV, z wyjątkiem ogólnokrajowych programów publicznej radiofonii i telewizji, które zgodnie z polskim prawem posiadają status obowiązkowego nadawania. Rejestracja każdego programu przez Przewodniczącego KRRiTV wymaga jednorazowego uiszczenia opłaty rejestracyjnej.

Zgodnie z Ustawą o Radiofonii i Telewizji operator sieci kablowej wprowadza programy do swojej sieci kablowej w następującej kolejności: (i) ogólnokrajowe programy radiofonii i telewizji publicznej, (TVP 1, TVP 2 i TV Polonia), (ii) regionalne programy radiofonii i telewizji publicznej dostępne na danym obszarze (np. TVP 3), przed wprowadzeniem jakiegokolwiek kanału komercyjnego, (iii) programy krajowych nadawców społecznych dostępne na danym obszarze, (iv) programy innych nadawców krajowych dostępne na danym obszarze oraz (v) programy innych nadawców krajowych i zagranicznych.

KRRiT odmawia wpisu programu do rejestru, jeżeli: (i) wnioskodawca nie ma uprawnień do używania urządzeń radiowych i sieci telekomunikacyjnych; lub (ii) w rozpowszechnianym programie, w okresie ostatnich 12 miesięcy, co najmniej dwukrotnie zamieszczone zostały treści naruszające przepisy Ustawy o Radiofonii i Telewizji. KRRiT zakazuje operatorowi sieci telewizji kablowej rozprowadzania programów albo określonego programu, jeżeli: (i) w rozprowadzanym programie, w okresie ostatnich 12 miesięcy, co najmniej dwukrotnie zamieszczone zostały treści podlegające do nienawiści ze względu na rasę, płeć, narodowość lub religię lub naruszające przepisy Ustawy o Radiofonii i Telewizji dotyczące rozpowszechniania audycji lub innych przekazów zagrażających lub mogących mieć negatywny wpływ na fizyczny, psychiczny lub moralny rozwój małoletnich; lub (ii) operator wprowadza zmiany do programu, rozpowszechnia go nie w całości lub nierównocześnie; lub (iii) operator nie przestrzega ustawowej kolejności wprowadzania programów do sieci telewizji kablowej. W przypadku wydania zakazu, o którym mowa powyżej, Przewodniczący KRRiT z urzędu wykreśla z rejestru wpis programów lub programu. Ponadto, wpis do rejestru programów w sieciach telewizji kablowych podlega wykreśleniu z urzędu w przypadku utraty przez operatora sieci telewizji kablowej uprawnień do używania urządzeń nadawczych i sieci telekomunikacyjnych wykorzystywanych do rozprowadzania programów.

Ustawa o Kinematografii

Od 1 stycznia 2006 r. Ustawa o Kinematografii nałożyła na operatorów telewizji kablowej obowiązek dokonywania wpłat na rzecz Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej („PISF”). Zgodnie z powyższą ustawą, operatorzy telewizji kablowej dokonują wpłat na rzecz PISF w wysokości 1,5% przychodów uzyskanych z opłat za dostęp do reemitowanych programów telewizyjnych oraz świadczenia usług reemisji. Wpłaty te przekazywane są kwartalnie, w ciągu 30 dni po upływie każdego kwartału.

Rzecznik Praw Obywatelskich, działając na wniosek PIKE, reprezentującej operatorów telewizji kablowej, oraz Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych „Lewiatan” złożyli do Trybunału Konstytucyjnego wnioski o stwierdzenie zgodności z konstytucją niektórych przepisów Ustawy o Kinematografii, nakładających powyższe opłaty na operatorów telewizji kablowej. Do dnia dzisiejszego Trybunał Konstytucyjny nie wydał żadnego orzeczenia w powyższych sprawach.

Ustawa o Prawie Autorskim i Prawach Pokrewnych

Każdy operator sieci telewizji kablowej musi przestrzegać regulacji zawartych w Ustawie o Prawie Autorskim i Prawach Pokrewnych chroniących prawa własności intelektualnej nadawców i autorów uczestniczących przy produkcji każdego programu telewizyjnego rozprowadzanego przez operatora telewizji kablowej oraz artystów odpowiedzialnych za tworzenie dzieł audiowizualnych. Ochrona i udzielanie licencji przez polskich artystów i polskich producentów programów radiowych i telewizyjnych są regulowane Ustawą o Prawie Autorskim i Prawach Pokrewnych.

W celu rozprowadzania programów telewizyjnych i radiowych za pośrednictwem telewizji kablowej operatorzy sieci kablowych muszą zawierać umowy licencyjne z nadawcami posiadającymi prawa do poszczególnych programów oraz być stroną generalnych umów licencyjnych w zakresie praw autorskich z właściwą organizacją zbiorowego zarządzania prawami autorskimi. Istnieje kilka stowarzyszeń i organizacji reprezentujących polskich artystów, a nowe stowarzyszenia ciągle powstają. Patrz: „Umowy finansowe i inne istotne umowy – Relacje umowne z organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi”.

Zgodnie z Ustawą o Prawie Autorskim i Prawach Pokrewnych, jeżeli na danym polu eksploatacji działa więcej niż jedna organizacja zbiorowego zarządzania, organizacją właściwą w rozumieniu ustawy jest organizacja, do której należy twórca lub artysta wykonawca, a gdy twórca lub artysta wykonawca nie należy do żadnej organizacji albo nie ujawnił swojego autorstwa – organizacja wskazana przez Komisję Prawa Autorskiego powołaną przez ministra właściwego do spraw kultury i ochrony dziedzictwa narodowego.

EMITENT

Podstawowe informacje

Nazwa i forma prawna:	Multimedia Polska Spółka Akcyjna
Siedziba:	Gdynia (woj. pomorskie)
Kraj siedziby:	Polska
Adres siedziby:	ul. Tadeusza Wendy 7/9, 81-341 Gdynia
Numer telefonu:	0 (58) 666 03 00
Numer telefaksu:	0 (58) 666 03 09
Poczta elektroniczna:	eBOK_info@multimedia.pl
Strona internetowa:	www.multimedia.pl

Miejsce i data naszej rejestracji

Jesteśmy wpisani do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy Gdańsk – Północ w Gdańsku VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000238931.

Staliśmy się spółką akcyjną w wyniku przekształcenia Multimedia Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Gdyni. Multimedia Polska Sp. z o.o. została zawiązana w dniu 21 czerwca 1991 roku i wpisana w dniu 25 czerwca 1991 roku do rejestru handlowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Gdańsku, Wydział IX Gospodarczy-Rejestrowy, pod numerem RHB Nr 6115. W dniu 22 lipca 2005 roku nadzwyczajne zgromadzenie wspólników Multimedia Polska Sp. z o.o. podjęło uchwałę o przekształceniu spółki Multimedia Polska Sp. z o.o. w spółkę Multimedia Polska Spółka Akcyjna. Przekształcenie zostało zarejestrowane w dniu 1 sierpnia 2005 roku.

Przepisy prawa, na podstawie których i zgodnie z którymi działamy

Prowadzimy naszą działalność zgodnie z postanowieniami naszego Statutu oraz przepisów Kodeksu Spółek Handlowych, a także innymi przepisami polskiego prawa.

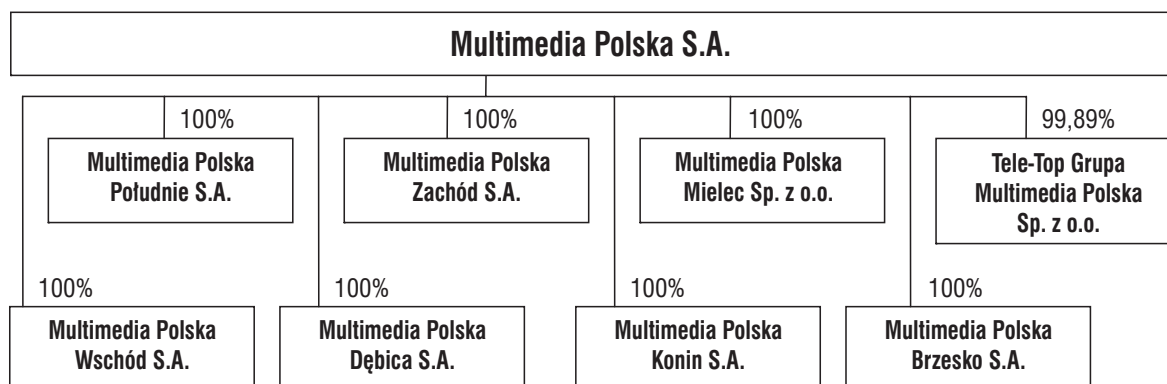
Przedmiot naszej działalności

Zgodnie z § 5 Statutu przedmiotem naszej działalności jest:

- (i) działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji;
- (ii) produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych;
- (iii) produkcja maszyn biurowych i komputerów;
- (iv) produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych;
- (v) budownictwo;
- (vi) handel hurtowy i komisowy, z wyjątkiem handlu pojazdami samochodowymi, motocyklami;
- (vii) handel detaliczny, z wyjątkiem sprzedaży pojazdów samochodowych, motocykli; naprawa artykułów użytku osobistego i domowego;
- (viii) hotele i restauracje;
- (ix) transport lądowy pozostały;
- (x) działalność wspomagająca transport; działalność związana z turystyką;
- (xi) telekomunikacja;
- (xii) pośrednictwo finansowe pozostałe;
- (xiii) obsługa nieruchomości;
- (xiv) wynajem maszyn i urządzeń bez obsługi oraz wypożyczanie artykułów użytku osobistego i domowego;
- (xv) informatyka;
- (xvi) działalność gospodarcza pozostała, z wyłączeniem działalności prawniczej;
- (xvii) działalność związana z kulturą, rekreacją i sportem.

Opis Grupy Kapitałowej oraz pozycji Emitenta w Grupie

Poniżej przedstawiony został schemat naszej Grupy.



Multimedia Polska posiada osiem spółek zależnych, w tym siedem spółek prowadzących działalność telekomunikacyjną. Są to: Multimedia Polska Dębica, Multimedia Polska Brzesko, Multimedia Polska Wschód, Multimedia Polska Konin, Multimedia Polska Południe, Multimedia Polska Mielec oraz Multimedia Polska Zachód.

Obszar, na którym powyższe spółki prowadzą działalność telekomunikacyjną pokrywa regiony centralnej, południowo-wschodniej oraz północno-zachodniej Polski, w tym takie miasta, jak: Szczecin, Gorzów Wielkopolski, Białystok, Siedlce, Rzeszów, Zamość, Kielce, Tarnów, Mielec, Konin, Leszno i Sieradz. Spółki te świadczą: (i) usługi telefonii stacjonarnej, (ii) usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu, (iii) usługi wymiany ruchu między operatorami, w ramach umów międzyoperatorskich zawartych z innymi operatorami telekomunikacyjnymi oraz (iv) usługi dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej.

Ostatnią spółką należącą do Grupy Multimedia Polska jest Tele-Top Grupa Multimedia Polska. Tele-Top Grupa Multimedia Polska jest lokalnym nadawcą telewizyjnym.

W czerwcu 2006 roku nasze trzy spółki zależne (Lubelska Telewizja Kablowa, TeleNet Polska oraz Multimedia Polska Centrum) zostały przez nas przejęte. Planowany jest dalszy proces konsolidacji Grupy – dotychczas wstrzymywany głównie przez zakończony w lipcu 2006 roku proces restrukturyzacji zobowiązań koncesyjnych, dotyczący niektórych z naszych spółek zależnych. Konsolidacja przebiegać będzie w dwóch etapach. W pierwszym, już realizowanym, jedna z naszych spółek zależnych – Multimedia Polska Południe – przejmie cztery kolejne, czyli Multimedia Polska Brzesko, Multimedia Polska Dębica, Multimedia Polska Konin i Multimedia Polska Wschód. W drugiej kolejności przewiduje się połączenie Spółki z Multimedia Polska Południe, Multimedia Polska Zachód oraz Multimedia Polska Mielec. Tele-Top Grupa Multimedia jest naszą spółką zależną prowadzącą działalność w zakresie rozpowszechniania lokalnych programów telewizyjnych i jako że jej przedmiot działalności różni się znacząco od przedmiotu działalności całej Grupy, nie jest brana pod uwagę w najbliższych procesach konsolidacyjnych.

Wykaz i podstawowe informacje dotyczące naszych spółek zależnych.

Nazwa spółki zależnej	Kraj założenia oraz siedziba	Udział Emitenta w kapitale i głosach
Multimedia Polska Wschód	Polska, Gdynia	100%
Multimedia Polska Zachód	Polska, Gdynia	100%
Multimedia Polska Dębica	Polska, Gdynia	100%
Multimedia Polska Południe	Polska, Gdynia	100%
Multimedia Polska Brzesko	Polska, Gdynia	100%
Multimedia Polska Konin	Polska, Gdynia	100%
Multimedia Polska Mielec	Polska, Gdynia	100%
Tele-Top Grupa Multimedia Polska	Polska, Gdynia	99,89%

ZARZĄDZANIE I NADZÓR

Zgodnie z polskim prawem handlowym proces podejmowania decyzji w Spółce odbywa się przy udziale Walnego Zgromadzenia, Zarządu oraz Rady Nadzorczej. Uprawnienia tych organów oraz ich wzajemne relacje określone są w odpowiednich przepisach Kodeksu Spółek Handlowych, postanowieniach naszego Statutu oraz wewnętrznych regulaminów.

Zarząd

Zarząd jest odpowiedzialny za prowadzenie naszej bieżącej działalności oraz reprezentuje nas na zewnątrz wobec osób trzecich. Do składania oświadczeń woli w naszym imieniu upoważniony jest: (i) Prezes Zarządu działający łącznie z innym członkiem Zarządu lub prokurentem, lub (ii) dwaj członkowie Zarządu działający łącznie.

Zarząd Spółki składa się z od dwóch do czterech członków, w tym Prezesa Zarządu, powoływanych i odwoływanych przez Radę Nadzorczą. Członkowie Zarządu powoływani są na wspólną kadencję dwóch lat. Mandaty członków Zarządu wygasają w dniu odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zwołanego celem zatwierdzenia sprawozdania finansowego za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji członków Zarządu. Dopuszczalne jest ponowne powołanie tych samych osób w skład Zarządu na kolejne kadencje.

Prezes Zarządu kieruje pracami Zarządu oraz zwołuje jego posiedzenia. Prezes Zarządu przewodniczy posiedzeniom Zarządu, a w razie jego nieobecności członek Zarządu przez niego wyznaczony. Uchwały Zarządu mogą być powzięte, jeżeli wszyscy członkowie Zarządu zostali prawidłowo zawiadomieni o posiedzeniu, a na posiedzeniu jest obecna co najmniej połowa członków Zarządu. Uchwały Zarządu zapadają zwykłą większością głosów. W przypadku równej liczby głosów oddanych „za” oraz „przeciw” Prezes Zarządu ma głos rozstrzygający. Uchwały Zarządu mogą być również podejmowane w pisemnym głosowaniu bez zwoływania posiedzenia, o ile wszyscy członkowie Zarządu wyrażą na to zgodę.

Skład Zarządu

Zarząd składa się obecnie z dwóch członków. Szczegółowe informacje na ich temat (wraz z ich wiekiem na dzień 30 czerwca 2006 r.) przedstawione zostały w tabeli poniżej. Mandaty członków Zarządu wygasają w dniu odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego nasze sprawozdanie finansowe za rok 2006, które odbędzie się w roku 2007.

Imię i nazwisko	Wiek	Funkcja	Adres miejsca pracy
Andrzej Rogowski	52	Prezes Zarządu	ul. Solec 63, 00-409 Warszawa ul. Tadeusza Wendy 7/9, 81-341 Gdynia
Arkadiusz Dorynek	40	Wiceprezes Zarządu	ul. Solec 63, 00-409 Warszawa ul. Tadeusza Wendy 7/9, 81-341 Gdynia

Zgodnie ze złożonymi oświadczeniami, na dzień sporządzenia Prospektu żaden z członków Zarządu: (i) w okresie ostatnich pięciu lat nie został skazany wyrokiem za przestępstwo oszustwa, (ii) w okresie poprzednich pięciu lat nie pełnił funkcji nadzorczych lub zarządzających w podmiotach, które znalazły się w stanie upadłości, likwidacji lub zarządu komisyjnego, (iii) nie został formalnie oskarżony lub nie podlegał sankcji nałożonej przez organy państwowe, jak również inne organizacje (w tym organizacje zawodowe), (iv) w okresie ostatnich pięciu lat nie został pozbawiony prawa pełnienia funkcji w organach zarządzających lub nadzorujących jakiegokolwiek emitenta, jak również nie został pozbawiony prawa uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta. Nie występują powiązania rodzinne pomiędzy osobami zarządzającymi i nadzorującymi naszej Spółki.

Andrzej Rogowski

Pan Andrzej Rogowski jest jednym z założycieli naszej Spółki i był pierwszym prezesem Zarządu w latach 1992–2000. W latach 2004–2005 był członkiem Rady Nadzorczej, zaś w latach 2001–2004 pełnił funkcję prezesa Zarządu TeleNet Polska i innych spółek Grupy Multimedia. W listopadzie 2005 r. ponownie objął funkcję Prezesa Zarządu. Wcześniej był dyrektorem technicznym i kierownikiem zespołu eksploatacji sieci telekomunikacyjnych w wojewódzkim urzędzie telekomunikacji w Kaliszu. Od 2003 r. sprawuje również funkcję przewodniczącego rady nadzorczej Kaliskich Linii Autobusowych Sp. z o.o. Pan Andrzej Rogowski jest absolwentem Politechniki Poznańskiej na wydziałach elektrycznym (specjalność: automatyka i metrologia elektryczna) oraz budowy maszyn (specjalność: organizacja i zarządzanie przemysłem).

Arkadiusz Dorynek

Pan Arkadiusz Dorynek pracę w naszej Spółce rozpoczął w 1999 r. i od tego czasu do dnia dzisiejszego pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu. Pan Arkadiusz Dorynek jest również członkiem zarządów spółek Grupy Multimedia. Od stycznia 1998 r. jest również zatrudniony w EVL Poland Sp. z o.o. na stanowisku dyrektora ds. inwestycji. W ramach tego stanowiska pełnił również funkcję członka rad nadzorczych spółek Biawar Sp. z o.o. oraz Unipak Sp. z o.o. Wcześniej zajmował związane z zarządzaniem inwestycjami stanowisko w Enterprise Investors Sp. z o.o. jako analityk ds. inwestycji w latach 1995–1998, pełniąc również funkcję członka rad nadzorczych Polfa Kutno S.A. oraz Zakładów Chemicznych Wizów S.A. Pan Dorynek pracował również w firmach z sektora remontowego statków i sektora maszynowego jako samodzielny konstruktor w Cemet Ltd Sp. z o.o. w latach 1990–1991 oraz specjalista ds. przygotowania remontów statków oraz pełnomocnik ds. windykacji

należności zagranicznych w Gdańskiej Stoczni Remontowej w latach 1991–1995. Pan Arkadiusz Dorynek uzyskał tytuł Master of Business Administration na Indiana University. Jest również absolwentem Politechniki Gdańskiej.

Wynagrodzenia i inne świadczenia

Łączna wysokość wynagrodzeń wypłaconych przez Spółkę i jej podmioty zależne członkom Zarządu za ostatni rok obrotowy, tj. za 2005 r., wyniosła 2.702.812 PLN, z czego łączne wynagrodzenie wypłacone przez Spółkę wyniosło 1.684.385 PLN. W tabeli poniżej przedstawione zostały informacje na temat wysokości wynagrodzeń wypłaconych poszczególnym członkom Zarządu w roku 2005.

Imię i nazwisko członka Zarządu	Wynagrodzenie w złotych
Andrzej Rogowski	596.688
Arkadiusz Dorynek	733.847
Marek Szeliga ⁽¹⁾	185.664
Wojciech Kamieniecki	1.040.653
Andrzej Strehlau	145.960
Łącznie:	2.702.812

(1) Pan Marek Szeliga pełnił funkcję Prezesa Zarządu w okresie od 1 stycznia do 28 lutego 2005 r.

Umowy i porozumienia z członkami Zarządu

Zgodnie z przekazanymi oświadczeniami członków Zarządu brak jest umów i porozumień pomiędzy Spółką a członkami Zarządu z wyjątkiem: (i) kontraktu menedżerskiego Spółki reprezentowanej przez Radę Nadzorczą z panem Andrzejem Rogowskim oraz (ii) umowy o pracę pomiędzy Spółką i panem Arkadiuszem Dorynkiem. Zgodnie z przekazanymi oświadczeniami kontrakt menedżerski pana Andrzeja Rogowskiego oraz umowa o pracę pana Arkadiusza Dorynka przewidują odpłatność w wysokości 12-miesięcznego wynagrodzenia.

Konflikt interesów

Zgodnie z przekazanymi oświadczeniami członków Zarządu nie istnieje żaden konflikt interesów między obowiązkami wobec Spółki a ich prywatnymi interesami lub innymi obowiązkami.

Posiadane Akcje i opcje na Akcje

Pan Andrzej Rogowski posiada bezpośrednio 1.451.270 Akcji Serii A. Ponadto pan Andrzej Rogowski posiada pośrednio, poprzez podmiot zależny, 670.870 Akcji Serii A. Pakiet 670.870 Akcji Serii A został przyznany panu Andrzejowi Rogowskiemu w 2005 r. jako premia za konsolidację i wzrost wartości spółek Grupy Multimedia.

Drugi członek Zarządu – pan Arkadiusz Dorynek – nie posiada Akcji.

Osoby zarządzające wyższego szczebla

Oprócz Zarządu istotne znaczenie dla naszej działalności mają następujące osoby zajmujące stanowiska kierownicze wyższego szczebla:

Imię i nazwisko	Wiek	Funkcja	Adres miejsca pracy
Maciej Dziekański	45	Dyrektor Departamentu Inwestycji, Pełnomocnik Zarządu ds. Akwizycji Sieci	ul. Solec 63, 00-409 Warszawa
Bartłomiej Kasiński	33	Dyrektor Departamentu Strategii i Rozwoju	ul. Wojska Polskiego 53a, 62-800 Kalisz
Stefan Kossecki	34	Doradca Zarządu ds. Inwestycji, Przewodniczący Komitetu Inwestycyjnego	ul. Solec 63, 00-409 Warszawa
Piotr Stryczek	34	Dyrektor Pionu Marketingu i Produktów	ul. Wojska Polskiego 3, 39-300 Mielec
Jerzy Trzaskowski	53	Dyrektor Departamentu Rynku Telekomunikacyjnego, Pełnomocnik Zarządu ds. Współpracy z Operatorami	ul. Solec 63, 00-409 Warszawa
Sergiusz Urbaniak	32	Dyrektor Pionu Sprzedaży i Obsługi Klienta	ul. Wojska Polskiego 53a, 62-800 Kalisz
Andrzej Zawierucha	43	Dyrektor Techniczny	ul. Solec 63, 00-409 Warszawa ul. Wojska Polskiego 3, 39-300 Mielec

Zgodnie ze złożonymi oświadczeniami na dzień sporządzenia Prospektu żadna z osób zarządzających wyższego szczebla naszej Spółki: (i) w okresie ostatnich pięciu lat nie została skazana wyrokiem za przestępstwo oszustwa, (ii) w okresie poprzednich pięciu lat nie pełniła funkcji nadzorczych lub zarządzających w podmiotach, które znalazły się w stanie upadłości, likwidacji lub zarządu komisyjnego, z wyjątkiem pana Andrzeja Zawieruchy, który był członkiem Rady Nadzorczej P.P.H.U. Alcom Sp. z o.o. (spółka została zlikwidowana po sprzedaży 100% posiadanych udziałów w spółce Przedsiębiorstwo Telekomunikacyjne Centrala Sp. z o.o. – obecnie Multimedia Polska Mielec) oraz prezesem zarządu i likwidatorem Spółdzielni Telekomunikacyjnej w Łąncucie (spółdzielnia została zlikwidowana, ponieważ nie podjęła działalności), (iii) nie została formalnie oskarżona lub nie podlegała sankcji nałożonej przez organy państwowe, jak również inne organizacje (w tym organizacje zawodowe), (iv) w okresie ostatnich pięciu lat nie została pozbawiona prawa pełnienia funkcji w organach zarządzających lub nadzorujących jakiegokolwiek emitenta, jak również nie została pozbawiona prawa uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzenia spraw jakiegokolwiek emitenta. Nie występują powiązania rodzinne pomiędzy osobami zarządzającymi i nadzorującymi naszej Spółki.

Maciej Dziekański

Pan Maciej Dziekański rozpoczął pracę w Grupie TeleNet (obecnie Grupa Multimedia) w 1998 r. Posiada 16 lat doświadczenia na stanowiskach kierowniczych, w tym ostatnie osiem lat w spółkach Grupy Multimedia w obszarze zarządzania projektami inwestycyjnymi. Od ponad sześciu lat jest koordynatorem zespołu zajmującego się akwizycjami sieci i spółek telekomunikacyjnych, w tym od 2005 r. jest dyrektorem departamentu inwestycji Spółki. Wcześniej w latach 2002–2005 zajmował stanowisko dyrektora inwestycji i rozwoju w TeleNet Polska Sp. z o.o. W latach 2000–2001 zajmował stanowisko dyrektora działu technicznego a w latach 1998–2000 dyrektora d/s technicznych w Multimedia Sieci Sp. z o.o. W latach 1997–1998 pan Maciej Dziekański był prezesem zarządu Hurt – CAL Sp. z o.o., zaś w latach 1995–1998 zajmował stanowisko dyrektora w tej spółce. W latach 1986–1994 pan Maciej Dziekański był zatrudniony w FAMOT Pleszew S.A. ostatnio na stanowisku członka zarządu, dyrektora finansowego. Pan Maciej Dziekański jest absolwentem Politechniki Poznańskiej oraz podyplomowych studiów na Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

Bartłomiej Kasiński

Pan Bartłomiej Kasiński jest związany z Grupą TeleNet (obecnie Grupa Multimedia) od 1998 r. Od listopada 2005 r. jest dyrektorem departamentu strategii i rozwoju Spółki. W latach 2002–2005 był zastępcą dyrektora ds. rozwoju w TeleNet Polska. Wcześniej był zatrudniony w Multimedia Sieci Sp. z o.o. na stanowisku dyrektora ds. usług cyfrowych (lata 2000–2001) oraz zastępcy kierownika d/s rozwoju (lata 1998–2000). Pan Bartłomiej Kasiński w 2001 r. był odpowiedzialny za wdrożenie usług internetu szerokopasmowego. W kolejnych latach zajmował się usługami dodanymi w sieciach PSTN Grupy. Był odpowiedzialny za uruchomienie usług szerokopasmowego dostępu do Internetu w technologii xDSL i Wi-Fi usługi IPTV oraz wdrożenie przedsięwzięć obejmujących usługi głosowe (technologie VoIP, telefoniczne centrum obsługi klienta itp.). Pan Bartłomiej Kasiński uzyskał tytuł Master of Business Administration na University of Minnesota. Jest również absolwentem Politechniki Poznańskiej (Wydział Budowy Maszyn i Zarządzania).

Stefan Kossecki

Pan Stefan Kossecki pracuje w naszej Spółce od marca 2006 r. Od 2003 r. do 2006 r. był kierownikiem działu kontroingu sieci w Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. (operator sieci Era GSM). W latach 2001–2003 był zatrudniony w Elektrim Telekomunikacja Sp. z o.o., a wcześniej w Elektrim S.A., gdzie odpowiadał za koordynację i kontrolę finansową rozwoju technicznego spółek zależnych (PTC, Aster City, AutoCom, TPZ i El-Net). W latach 1996–2000 był pracownikiem Telekomunikacji Polskiej S.A., gdzie zajmował się utrzymaniem, a później planowaniem i rozwojem ogólnokrajowych sieci teletransmisyjnych. Współorganizował przetarg na budowę ogólnokrajowej sieci SDH i DWDM dla TP S.A. Pan Stefan Kossecki jest absolwentem Politechniki Warszawskiej (Wydział Elektroniki i Technik Informacyjnych).

Piotr Stryczek

Pan Piotr Stryczek w Grupie TeleNet (obecnie Grupa Multimedia) pracuje od 9 lat. Od 1997 r. sprawuje kierownicze stanowiska w spółkach Grupy Multimedia w zakresie marketingu i handlu, w tym w latach 2003–2005 był dyrektorem ds. marketingu i sprzedaży spółki TeleNet Polska Sp. z o.o., zaś w latach 2000–2003 dyrektorem ds. marketingu i sprzedaży w spółce Telefony Rzeszowskie Teler S.A. (obecnie Multimedia Polska Południe). Pan Piotr Stryczek jako menedżer projektu Triple Play był odpowiedzialny za stworzenie i wprowadzenie marki multiPAK (usługi Triple Play). Pan Piotr Stryczek jest absolwentem Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej (Wydział Marketingu i Zarządzania), jak również ukończył studia dzienne na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, Wydział Fizyki i Energetyki.

Jerzy Trzaskowski

Pan Jerzy Trzaskowski rozpoczął pracę w Grupie TeleNet (obecnie Grupa Multimedia) w 2000 r. Jest odpowiedzialny za działalność Spółki na rynku telekomunikacyjnym oraz uczestniczy w negocjacjach umów z innymi operatorami. W latach 2002–2005 pracował w TeleNet Polska Sp. z o.o. jako pełnomocnik zarządu do spraw współpracy z operatorami, a w latach 2000–2002 w Przedsiębiorstwie Telekomunikacyjnym Retel S.A. jako dyrektor i wiceprezes zarządu (w latach 2001–2002) do spraw marketingu. Od 2003 r. jest członkiem władz Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji (KIGEIT). Pan Jerzy Trzaskowski w latach 1970–1977 studiował na Wydziale Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego, a w latach 1980–1981 na Wydziale Handlu Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (Szkoły Głównej Handlowej).

Sergiusz Urbaniak

Pan Sergiusz Urbaniak pracuje w naszej Spółce od 2000 r. kolejno na stanowiskach specjalisty d/s marketingu i sprzedaży (lata 2000–2001), specjalisty d/s produktu Multimedia Internet (2001 r.), regionalnego kierownika sprzedaży (2002 r.), kierownika działu marketingu i sprzedaży (lata 2002–2003), dyrektora działu marketingu i sprzedaży (lata 2003–2004), a od 2004 r. dyrektora pionu sprzedaży i obsługi klienta. W latach 2004–2005 był doradcą zarządu d/s sprzedaży w Telenet Polska Sp. z o.o. Wcześniej prowadził własną działalność gospodarczą (lata 1993–2000) w zakresie informacji gospodarczej i agencji reklamowej. Posiada 10-letnie doświadczenie w budowaniu i kierowaniu zespołami sprzedaży. Jest laureatem nagród za najszybszy wzrost sprzedaży usług. W latach 2003 i 2004 otrzymywał nagrodę HBO Poland za najszybszy wzrost sprzedaży w branży operatorów telewizji kablowej. Pan Sergiusz Urbaniak studiował w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości we Wrocławiu oraz skończył wiele specjalistycznych szkoleń z zakresu procesu sprzedaży, budowania zespołów i zarządzania zespołami sprzedaży.

Andrzej Zawierucha

Pan Andrzej Zawierucha jest związany z Grupą TeleNet (obecnie Grupa Multimedia) od 2002 r. Od 2005 był w Spółce dyrektorem d/s telekomunikacji. W latach 2002–2004 zajmował stanowisko dyrektora d/s eksploatacji w TeleNet Polska Sp. z o.o. Wcześniej pełnił funkcje wiceprezesa zarządu Przedsiębiorstwa Telekomunikacyjnego Centrala Sp. z o.o. (lata 1995–2002), funkcję prezesa zarządu (lata 1997–2002) i likwidatora (2003 r.) Spółdzielni Telekomunikacyjnej w Łańcutcie oraz funkcję prezesa zarządu P.P.H.U. Alcom Sp. z o.o. (lata 1993–1995). Wcześniej, w latach 1989–1993 był współwłaścicielem BHU Alcom s.c. Był również członkiem rad nadzorczych TeleNet Dębica S.A. (obecnie Multimedia Polska Dębica), (lata 2002–2004), PRIT S.A. (lata 2002–2004) oraz P.P.H.U. Alcom Sp. z o.o. (lata 1995–2003). Pan Andrzej Zawierucha studiował na Politechnice Rzeszowskiej (informatyka i automatyzacja). Obecnie studiuje informatykę i ekonometrię w Wyższej Szkole Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie.

Wynagrodzenia i inne świadczenia

Łączna wysokość wynagrodzeń wypłaconych osobom zarządzającym wyższego szczebla wypłaconego przez Spółkę i jej jednostki zależne za ostatni rok obrotowy, tj. za 2005 r. (za wyjątkiem Stefana Kosseckiego, który rozpoczął współpracę z nami w 2006 roku), wyniosła 1.217.554 PLN, z czego łączne wynagrodzenie wypłacone przez Spółkę wyniosło 886.441 PLN.

Umowy i porozumienia z osobami zarządzającymi wyższego szczebla

Zgodnie z przekazanymi oświadczeniami osób zarządzających wyższego szczebla osoby te nie są stronami żadnej umowy lub porozumienia ze znacznymi akcjonariuszami, klientami, dostawcami lub innymi osobami, na mocy których zostały wybrane na osoby zarządzające wyższego szczebla.

Konflikt interesów

Zgodnie z przekazanymi oświadczeniami osób zarządzających wyższego szczebla nie istnieje żaden konflikt interesów między obowiązkami wobec Spółki a ich prywatnymi interesami lub innymi obowiązkami.

Posiadane Akcje i opcje na Akcje

Żadna z osób zarządzających wyższego szczebla nie posiada akcji Spółki oraz opcji na akcje Spółki.

Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza sprawuje nadzór nad prowadzoną przez nas działalnością. Rada Nadzorcza składa się z od pięciu do jedenastu członków powoływanych i odwoływanych przez Walne Zgromadzenie, z tym zastrzeżeniem, że jeden członek jest powoływany i odwoływany przez ABN AMRO Ventures. Jeżeli ABN AMRO Ventures nie wykona tego uprawnienia w terminie 45 dni od dnia rozpoczęcia nowej kadencji bądź od dnia wygaśnięcia z jakiegokolwiek przyczyny mandatu tego członka Rady Nadzorczej, jest on powoływany przez Walne Zgromadzenie. Powyższe uprawnienie ABN AMRO Ventures wygaśnie w przypadku zaistnienia jednego ze zdarzeń określonych w § 10 ust. 3 Statutu, nie później jednak niż w dniu, w którym Akcje stanowiące nie mniej niż 6,22% ogólnej liczby Akcji zostaną nabyte w Ofercie Publicznej. Niezależnie od powyższego, w określonych przypadkach Rada Nadzorcza może zostać wybrana w drodze głosowania oddzielnymi grupami. Patrz: „Prawa i obowiązki związane z Akcjami – Prawo żądania wyboru Rady Nadzorczej oddzielnymi grupami”.

Członkowie Rady Nadzorczej powoływani są na wspólną trzyletnią kadencję. Dopuszczalne jest powołanie do Rady Nadzorczej tej samej osoby na kolejne kadencje.

Rada Nadzorcza sprawuje stały ogólny nadzór nad działalnością Spółki. Oprócz spraw zastrzeżonych w Kodeksie Sądów Handlowych, Rada Nadzorcza zatwierdza: (i) roczne plany naszej działalności oraz nasz budżet, a także ich zmiany, (ii) zmiany stosowanych przez nas zasad księgowych. Dodatkowo Rada Nadzorcza udziela zgody na dokonanie następujących czynności:

- (i) Nabycie, w ramach jednej lub kilku powiązanych ze sobą transakcji, przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części bądź składników majątkowych innego przedsiębiorstwa, jeżeli wartość takich składników przekracza równowartość kwoty 500.000 euro;
- (ii) Nabycie lub zbycie nieruchomości (w tym prawa użytkowania wieczystego) lub udziału w niej;

- (iii) Sprzedaż, dzierżawę, oddanie do używania innej osobie bądź obciążenie prawami rzeczowymi lub obligacyjnymi składników majątku przedsiębiorstwa Spółki, których jednostkowa wartość księgowa netto przekracza równowartość kwoty 500.000 euro, z wyjątkiem umów lub czynności ujętych indywidualnie w rocznym planie działalności i budżecie zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą;
- (iv) Objęcie lub nabycie udziałów (akcji) w innej spółce oraz zbycie udziałów (akcji) będących własnością Spółki, za wyjątkiem umów lub czynności ujętych indywidualnie w rocznym planie działalności i budżecie zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą;
- (v) Zaciągnięcie pożyczki, kredytu lub innego zobowiązania finansowego, którego jednostkowa wartość księgowa netto przekracza równowartość kwoty 500.000 euro, zaś łączna wartość w roku obrotowym przekracza równowartość 1.000.000 euro, z wyjątkiem zobowiązań finansowych ujętych indywidualnie w rocznym planie działalności i budżecie zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą; oraz
- (vi) Zawarcie umowy bądź dokonanie jednostronnej czynności prawnej przewidującej spełnienie przez Spółkę świadczenia pieniężnego lub niepieniężnego o wartości przekraczającej równowartość 250.000 euro bądź skutkującej powstaniem zobowiązania Spółki o okresie ważności dłuższym niż 2 lata, z wyjątkiem umów i czynności prawnych ujętych indywidualnie w rocznym planie działalności i budżecie zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą.

Uchwały Rady Nadzorczej zapadają bezwzględną większością głosów oddanych w obecności co najmniej połowy członków Rady Nadzorczej, z zastrzeżeniem, że wszyscy członkowie Rady Nadzorczej zostali prawidłowo zaproszeni na posiedzenie. W przypadku równej liczby głosów oddanych „za” oraz „przeciw” podjęciu uchwały Przewodniczący Rady Nadzorczej ma głos rozstrzygający. Niezależnie od powyższego, tak długo jak ABN AMRO Ventures jest uprawniona do powoływania jednego członka Rady Nadzorczej, ale w żadnym przypadku nie dłużej niż do dnia, w którym Akcje stanowiące nie mniej niż 6,22% ogólnej liczby Akcji zostaną nabyte w Ofercie Publicznej, podjęcie uchwały w następujących sprawach będzie wymagać oddania głosu „za” podjęciem uchwały przez członka Rady Nadzorczej powołanego przez ABN AMRO Ventures:

- (i) Powołanie lub zmiana biegłego rewidenta, jeżeli biegłym rewidentem nie jest jedna z następujących uznanych międzynarodowych firm audytorskich (Deloitte & Touche, Ernst & Young, KPMG lub PricewaterhouseCoopers);
- (ii) Zmiana stosowanych przez nas zasad księgowych;
- (iii) Zaciągnięcie zobowiązań finansowych przekraczających kwotę 450.000.000 zł lub iloczyn wskaźnika 3,5 i kwoty EBITDA, w zależności od tego, która z powyższych kwot będzie wyższa, oraz
- (iv) Zawarcie z pracownikami, kadrą zarządzającą, bezpośrednimi lub pośrednimi akcjonariuszami oraz członkami ich rodzin, a także podmiotami dominującymi nad akcjonariuszami bądź powiązanymi z akcjonariuszami istotnych umów, których jednostkowa wartość świadczenia przekracza równowartość kwoty 250.000 euro lub łączna wartość świadczenia w okresie roku przekracza równowartość 1.000.000 euro.

Skład Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza składa się obecnie z pięciu członków. W tabeli poniżej przedstawione zostały szczegółowe informacje na ich temat (z uwzględnieniem wieku na dzień 30 czerwca 2006 r.). Mandaty członków Rady Nadzorczej wygasną w dniu odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok 2007, które odbędzie się w 2008 r.

Imię i nazwisko	Wiek	Funkcja	Adres miejsca pracy
Ygal Ozechov	44	Współprzewodniczący Rady Nadzorczej ⁽¹⁾	adres korespondencyjny: EVL Poland Sp. z o.o., ul. Emilii Plater 53, 00-113 Warszawa
Tomek Ulatowski	60	Współprzewodniczący Rady Nadzorczej ⁽¹⁾	adres korespondencyjny: EVL Poland Sp. z o.o., ul. Emilii Plater 53, 00-113 Warszawa
Vikram Pant	37	Członek Rady Nadzorczej	ABN Amro Capital (HC2100) Gustav Mahlerplein 106, 1000EA Amsterdam, Holandia
Konrad Jaskóła	62	Członek Rady Nadzorczej	Polimex – Mostostal S.A., ul. Czackiego 15/17, 00-950 Warszawa
Gabriel Wujek	54	Członek Rady Nadzorczej	Radzikowski, Szubielska i Wspólnicy sp. k., ul. Emilii Plater 53, 00-113 Warszawa

- (1) Zgodnie z paragrafem 3 ust. 4 regulaminu Rady Nadzorczej Spółki Rada może wybrać na funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej dwie osoby. W takim przypadku, każda z tych dwóch osób ma tytuł Współprzewodniczącego. Współprzewodniczący wykonują obowiązki i uprawnienia Przewodniczącego przewidziane w regulaminie Rady Nadzorczej oraz właściwych przepisach prawnych indywidualnie na zasadzie miesięcznej rotacji. Charakter obowiązków Przewodniczącego Rady Nadzorczej określony w regulaminie Rady Nadzorczej oraz Statucie ma charakter porządkowy.

Zgodnie ze złożonymi oświadczeniami na dzień sporządzenia Prospektu żaden z członków Rady Nadzorczej: (i) w okresie ostatnich pięciu lat nie został skazany wyrokiem za przestępstwo oszustwa, (ii) w okresie poprzednich pięciu lat nie pełnił funkcji nadzorczych lub zarządzających

w podmiotach, które znalazły się w stanie upadłości, likwidacji lub zarządu komisyjnego, z wyjątkiem pana Konrada Jaskóła, który jest przewodniczącym rady nadzorczej Poilen Sp. z o.o. w likwidacji (postawienie spółki w stan likwidacji jest wynikiem przeprowadzania restrukturyzacji grupy kapitałowej Polimex – Mostostal i zostało dokonane na podstawie decyzji organu właścicielskiego) oraz pana Vikrama Panta, który był członkiem władz UniXS Solutions N.V. (wspólnicy, w tym ABN Amro Capital, postanowili o jej likwidacji), (iii) nie został formalnie oskarżony lub nie podlegał sankcji nałożonej przez organy państwowe, jak również inne organizacje (w tym organizacje zawodowe), (iv) w okresie ostatnich pięciu lat nie został pozbawiony prawa pełnienia funkcji w organach zarządzających lub nadzorujących jakiegokolwiek emitenta, jak również nie został pozbawiony prawa uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta. Nie występują powiązania rodzinne pomiędzy osobami zarządzającymi i nadzorującymi naszej Spółki.

Ygal Ozechov

Pan Ygal Ozechov jest związany z Grupą Multimedia od roku 1999, pełniąc funkcję członka Rady Nadzorczej spółki Multimedia Polska S.A. z siedzibą w Kaliszu, a po tym, jak UNP Holdings B.V. zainwestował w naszą Spółkę w roku 2001, pełniąc funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej. Obecnie pan Ygal Ozechov pełni funkcję Współprzewodniczącego Rady Nadzorczej. Pan Ygal Ozechov ma ponad 20 lat doświadczenia w zakresie zarządzania inwestycjami w różnych branżach, od 10 lat działając w Polsce. W 1996 r. założył spółkę Emerging Ventures Limited i do chwili obecnej pozostaje jej wspólnikiem i dyrektorem zarządzającym. W 1992 współzałożył spółkę będącą poprzednikiem prawnym Jerusalem Venture Partners Group – prowadzącą działalność w zakresie inwestycji kapitałowych typu venture capital, a obecnie posiada w Jerusalem Venture Partners Group ekonomiczne uprawnienia. Pan Ygal Ozechov pełni również funkcję dyrektora zarządzającego (co-managing member) w spółce YTD, LCC oraz dyrektora w AFO Imaging Inc. W przeszłości pan Ygal Ozechov był członkiem rad nadzorczych: Polimex Cekop S.A. oraz spółek z Grupy Multimedia (spółek dawniej Grupy TeleNet). W latach 1989–1992 był dyrektorem (principal) w firmie Berkeley International Capital Corporation prowadzącej działalność w zakresie inwestycji kapitałowych typu venture capital. Wcześniej, w latach 1988–1989, był konsultantem do spraw zarządzania (management consultant) w Putnam, Hayes & Bartlett a w latach 1987–1988 w Arthur Andersen. Pan Ygal Ozechov jest absolwentem University of Illinois (wydział ekonomii) oraz University of Chicago (gdzie uzyskał tytuł Master of Business Administration).

Tomek Ulatowski

Pan Tomek Ulatowski jest związany z Grupą Multimedia od roku 1999, pełniąc funkcję członka Rady Nadzorczej spółki Multimedia Polska S.A. z siedzibą w Kaliszu, a po tym, jak UNP Holdings B.V. zainwestował w naszą Spółkę w roku 2001, pełniąc funkcję członka Rady Nadzorczej. Obecnie pan Tomek Ulatowski pełni funkcję Współprzewodniczącego Rady Nadzorczej. Pan Tomek Ulatowski ma ponad trzydzieści trzy lata doświadczenia w zakresie zarządzania inwestycjami w różnych branżach. Od 1997 r. jest wspólnikiem i dyrektorem zarządzającym Emerging Ventures Limited. W latach 1986–1996 pan Tomek Ulatowski był wspólnikiem oraz prezesem i dyrektorem zarządzającym (managing director) w Amsterdam Pacific Corporation, prowadzącej działalność w zakresie bankowości inwestycyjnej, a od 1987 r. jest wspólnikiem zarządzającym (managing partner) w BBU Mezannine Finance Fund 1 oraz Fund 2, które prowadzą działalność w zakresie zarządzania funduszami inwestycyjnymi w USA. Pan Tomek Ulatowski jest również dyrektorem zarządzającym (managing member) w YTD, LCC oraz członkiem rad nadzorczych spółek Grupy Multimedia. W przeszłości pan Tomek Ulatowski był przewodniczącym Rady Nadzorczej Polimex Cekop S.A. oraz członkiem rad nadzorczych spółek Grupy Multimedia (byłych spółek Grupy TeleNet). W latach 1980–1986 był wiceprezesem (Senior Vice-President) w Crocker National Bank San Francisco. W latach 1973–1980 pracował w Bank of America, w ostatnim okresie na stanowisku wiceprezesa (Senior Vice-President) odpowiedzialnego za finansowanie projektów. Pan Tomek Ulatowski jest absolwentem University of California Berkeley (gdzie uzyskał tytuł Master of Business Administration) oraz Wyższej Szkoły Morskiej w Szczecinie.

Vikram Pant

Pan Vikram Pant jest członkiem Rady Nadzorczej powołanym przez ABN Amro Ventures. Posiada ponad 15 lat doświadczenia w bankowości inwestycyjnej i finansach. Od 1999 r. jest odpowiedzialny za inwestycje kapitałowe w sektorze telekomunikacyjnym ABN Amro Capital, które jest częścią ABN Amro Bank. Jest również członkiem rady dyrektorów (board of directors) spółki Escaline s.a.r.l. W ciągu ostatnich 5 lat pan Vikram Pant był członkiem rady nadzorczej lub rady dyrektorów w następujących spółkach: Euro Fiber N.V., Mysticom Limited oraz UniXS Solutions N.V. Pan Vikram Pant uzyskał tytuł Master of Business Administration na INSEAD. Pan Vikram Pant jest również absolwentem Uniwersytetu SRCC w Delhi (wydział ekonomii).

Konrad Jaskół

Pan Konrad Jaskół został powołany na członka Rady Nadzorczej uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 29 czerwca 2006 r. Obecnie pełni funkcję prezesa Zarządu Polimex – Mostostal S.A. Jest również przewodniczącym lub wiceprzewodniczącym rady nadzorczej w następujących spółkach: Naftobudowa S.A. (od roku 2000 r.), ZREW S.A. (od roku 2002 r.), Polimex-Sices Sp. z o.o. (od roku 2002, Porty S.A. (od roku 2001), Terminal LNG S.A. (od roku 2001), Fund 1 NFI S.A. (od roku 2002), Poilen Sp. z o.o. w likwidacji (od roku 2003), Polimex-Mostostal Ukraina S.A.Z. (od roku 2006), Polimex Hotele Sp. z o.o. (od roku 2006), Polimex – Development Kraków Sp. z o.o. (od roku 2006). Jest również przewodniczącym rady Polskiej Izby Przemysłu Chemicznego oraz członkiem zarządu Polskiego Forum Akademicko-Gospodarczego. W latach 1999–2004 pan Konrad Jaskół pełnił funkcję prezesa zarządu Polimex – Cekop S.A., a w latach 2001–2004 był członkiem rady nadzorczej Mostostalu Siedlce S.A. Przez 25 lat był związany z Petrochemią Płock S.A. (obecnie PKN Orlen S.A.), w ostatnim okresie jako prezes zarządu. Pan Konrad Jaskół jest absolwentem Politechniki Śląskiej (Wydział Chemiczny) i podyplomowych studiów w Szkole Głównej Handlowej w zakresie zarządzania w przemyśle rafineryjnym.

Gabriel Wujek

Pan Gabriel Wujek został powołany do Rady Nadzorczej uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 28 lipca 2006 r. Obecnie jest partnerem w amerykańskiej firmie prawniczej Chadbourne & Parke LLP oraz komandytariuszem w kancelarii prawnej Radzikowski, Szubielska i Wspólnicy sp. k. świadczącej usługi doradztwa prawnego na rzecz Spółki. W latach 1990–2003 był partnerem w amerykańskiej kancelarii prawnej Altheimer & Gray. W latach 1973–2000 był pracownikiem naukowym Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, a w latach 1986–1990 wicedyrektorem i dyrektorem departamentu prawnego w Ministerstwie Współpracy Gospodarczej z Zagranicą. Pan Gabriel Wujek jest doktorem nauk prawnych (Uniwersytet Warszawski – 1978 r.).

Wynagrodzenia i inne świadczenia

W 2005 roku członkowie Rady Nadzorczej nie otrzymywali wynagrodzenia z tytułu pełnionych przez nich funkcji w Radzie Nadzorczej.

W dniu 28 lipca 2006 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę o przyznaniu każdemu członkowi Rady Nadzorczej miesięcznego wynagrodzenia w wysokości 4,000 PLN z tytułu pełnionej funkcji w Radzie Nadzorczej.

Umowy i porozumienia z członkami Rady Nadzorczej

Pan Tomek Ulatowski oraz pan Ygal Ozechov są stronami Ramowej Umowy Inwestycyjnej opisanej w części Prospektu „Umowy z podmiotami powiązаныmi”. Pan Gabriel Wujek jest komandytariuszem w kancelarii prawnej Radzikowski, Szubielska i Wspólnicy sp. k. świadczącej usługi doradztwa prawnego na rzecz Spółki.

Konflikt interesów

Zgodnie z przekazanymi oświadczeniami nie istnieje żaden konflikt interesów między obowiązkami członków Rady Nadzorczej wobec Spółki a ich prywatnymi interesami lub innymi obowiązkami.

Posiadane Akcje i opcje na Akcje

Pan Tomek Ulatowski oraz pan Ygal Ozechov posiadają pośrednio Akcje Spółki poprzez Emering Ventures Limited.

Plany opcji dla osób zarządzających bądź nadzorujących

Nie wykluczamy w przyszłości wprowadzenia programu motywacyjnego dla osób zarządzających. Program taki będzie administrowany przez Komitet do spraw Wynagrodzeń. Do chwili obecnej nie opracowaliśmy programu motywacyjnego.

Komitety Rady Nadzorczej

Zgodnie z § 25 ust. 4 Statutu Rada Nadzorcza może powoływać spośród jej członków komitety stałe lub ad hoc. Stałymi komitetami Rady Nadzorczej są Komitet Audytu oraz Komitet do spraw Wynagrodzeń. Komitety Rady Nadzorczej powinny składać Radzie Nadzorczej okresowe sprawozdania ze swojej działalności.

Komitet Audytu

W skład Komitetu Audytu wchodzi trzech członków, z których co najmniej dwóch powinno być członkami niezależnymi, a przynajmniej jeden posiadać kwalifikacje i doświadczenie w zakresie rachunkowości i finansów. Zadaniem Komitetu Audytu jest doradztwo na rzecz Rady Nadzorczej w kwestiach właściwego wdrażania zasad sprawozdawczości budżetowej i finansowej oraz kontroli wewnętrznej Spółki oraz jej Grupy Kapitałowej, a także współpraca z biegłymi rewidentami badającymi sprawozdania finansowe Spółki. W szczególności do zadań Komitetu Audytu należy: (i) przegląd zasad rachunkowości w Spółce, (ii) przegląd okresowych i rocznych sprawozdań finansowych Spółki (jednostkowych i skonsolidowanych), (iii) przegląd systemu kontroli wewnętrznej, (iv) analiza raportów z przeprowadzanych wewnętrznych audytów Spółki, w tym transakcji z podmiotami powiązаныmi ze Spółką, (v) przegląd programów audytu wewnętrznego oraz współpraca z audytorami wewnętrznymi i okresowa ocena ich pracy, (vi) współpraca z biegłym rewidentem badającym sprawozdania finansowe Spółki i przedstawianie Radzie Nadzorczej rekomendacji co do wyboru biegłych rewidentów, (vii) omawianie z biegłymi rewidentami Spółki przez rozpoczęciem każdego badania rocznego sprawozdania finansowego charakteru i zakresu badania, (viii) przedstawianie Radzie Nadzorczej informacji z prac Komitetu Audytu, wraz z ewentualnymi wnioskami co do konieczności podjęcia określonych działań, oraz (ix) wykonywanie innych zadań z zakresu rachunkowości i finansów uzgodnionych z Radą Nadzorczą.

Członkami Komitetu Audytu są pan Tomek Ulatowski, pan Konrad Jaskóła oraz pan Gabriel Wujek

Komitet do spraw Wynagrodzeń

W skład Komitetu do spraw Wynagrodzeń wchodzi trzech członków, z których co najmniej dwóch powinno być członkami niezależnymi. Zadaniem Komitetu do spraw Wynagrodzeń jest doradztwo na rzecz Rady Nadzorczej w kwestiach kształtowania systemu wynagrodzeń Zarządu oraz kadry kierowniczej Spółki, zezwalającego na pozyskanie oraz utrzymanie w Spółce najwyższej klasy specjalistów oraz stwarzającego motywację do działań mających na celu zwiększanie efektywności działalności Spółki.

Członkami Komitetu do spraw Wynagrodzeń są pan Ygal Ozechov, pan Konrad Jaskóła oraz pan Gabriel Wujek.

Oświadczenie na temat stosowania zasad ładu korporacyjnego

W dotychczasowym funkcjonowaniu naszych władz nie znalazły zastosowania zasady ładu korporacyjnego wynikające z Dobrych Praktyk w Spółkach Publicznych 2002, ani z zastępujących poprzednio wspomniane Dobre Praktyki w Spółkach Publicznych 2005 ze względu na fakt, iż nie byliśmy dotychczas spółką publiczną. Po wprowadzeniu naszych Akcji do obrotu na rynku regulowanym na GPW zamierzamy stosować wszystkie przyjęte we wspomnianych Dobrych Praktykach w Spółkach Publicznych 2005 zasady ładu korporacyjnego.

Informacje o stosowaniu przez nas wszystkich zasad ładu korporacyjnego zawartych w Dobrych Praktykach w Spółkach Publicznych 2005 podamy do publicznej wiadomości w formie informacji bieżącej oraz zamieścimy na naszej stronie internetowej (www.multimedia.pl) niezwłocznie po wprowadzeniu naszych Akcji do obrotu na rynku regulowanym na GPW.

W Radzie Nadzorczej następujące osoby pełnią funkcje niezależnych członków Rady Nadzorczej: pan Konrad Jaskóła oraz pan Gabriel Wujek.

ZNACZNI AKCJONARIUSZE, WPROWADZAJĄCY

Znaczni akcjonariusze

Tabela poniżej przedstawia informacje na temat naszej struktury własnościowej, bezpośrednio przed Ofertą oraz bezpośrednio po jej zakończeniu.

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji ⁽¹⁾	%
TRI MEDIA HOLDINGS Limited ⁽²⁾	14.244.550 Akcji Serii A 32.205.874 ⁽³⁾ Akcji Serii D 17.088.607 Akcji Serii E	46,41
UNP Holdings B.V. ⁽²⁾	45.439.617 Akcji Serii A	33,18
Emerita B.V. ⁽²⁾	15.781.292 Akcji Serii E	11,53
ABN AMRO Ventures B.V. ⁽²⁾	270.319 Akcji Serii A 1 Akcja Serii B ⁽⁴⁾ ⁽⁵⁾ 8.245.623 Akcji Serii C	6,22
Pozostali akcjonariusze	3.636.390 Akcji Serii A	2,66

(1) Akcje nie są uprzywilejowane co do głosu, tak więc liczba Akcji posiadanych przez poszczególnych akcjonariuszy odpowiada posiadanej przez nich liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

(2) Siedziba TRI MEDIA HOLDINGS Limited mieści się w Nikozji, na Cyprze. Siedziby UNP Holdings B.V. oraz Emerita B.V. mieszczą się w Hoofddorp, w Holandii. Siedziba ABN AMRO Ventures mieści się w Amsterdamie, w Holandii.

(3) TRI MEDIA HOLDINGS Limited posiada akcje bezpośrednio oraz poprzez Biscoden Trading & Investment Holdings Limited z siedzibą w Nikozji, na Cyprze, w której TRI MEDIA HOLDINGS Limited posiada 100% akcji. Biscoden Trading & Investment Holdings Limited posiada 2.765.628 Akcji Serii A, które stanowią 2,02% kapitału zakładowego.

(4) Zgodnie ze Statutem, jedna Akcja Serii B będąca własnością ABN Amro Ventures zostanie automatycznie umorzona. Patrz: „Akcje i Kapitał zakładowy – Umorzenie Akcji”.

(5) Z Akcją Serii B związane są specjalne uprawnienia. Patrz: „Akcje i Kapitał zakładowy, Zarządzanie i Nadzór – Rada Nadzorcza”.

Informacja na temat naszej struktury własnościowej bezpośrednio po zakończeniu Oferty Globalnej zostanie podana do publicznej wiadomości wraz z informacją na temat Ceny Sprzedaży w trybie art. 54 ust. 3 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Emerging Ventures Limited

Emerging Ventures Limited, prywatna spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, z siedzibą na Guernsey, posiada pośrednio pakiet kontrolny około 91% Akcji: (i) poprzez TRI MEDIA HOLDINGS, w której to spółce Emerging Ventures Limited posiada pośrednio 70,2% ekonomicznych uprawnień, jak również (ii) poprzez podmioty zależne od TRI MEDIA HOLDINGS. EVL Direct Ltd. posiada udziały w TRI MEDIA HOLDINGS poprzez spółki, z siedzibami na Antylach Holenderskich, które są w trakcie procesu likwidacji. Po zakończeniu Oferty Globalnej Emerging Ventures Limited zamierza nadal posiadać pośrednio pakiet kontrolny powyżej 50% Akcji.

Pan Tomek Ulatowski oraz Pan Ygal Ozechov jako dyrektorzy oraz mniejszościowi akcjonariusze Emerging Ventures Limited wywierają znaczny wpływ na procesy decyzyjne w Emerging Ventures Limited, a jednocześnie działając między innymi w oparciu o pełnomocnictwa udzielone im przez TRI MEDIA HOLDINGS i jej podmioty zależne i pełniąc funkcję Współprzewodniczących Rady Nadzorczej, wywierają oni znaczny wpływ na decyzje podejmowane przez Multimedia Polska S.A.

Wprowadzający

Wprowadzającymi, tj. właścicielami Akcji Istniejących objętych Ofertą Publiczną, są TRI MEDIA HOLDINGS Limited z siedzibą przy Thasos 3, Dadlaw House, 1520, Nikozja, Cypr, ABN Amro Ventures z siedzibą przy 10 Gustav, Mahlerlaan, Amsterdam, Holandia, Andrzej Rogowski, Stanisław Tyc oraz Jan Owczarek, których adresy zamieszkania zostały objęte wnioskiem o zwolnienie z publikacji w prospekcie emisyjnym.

Odnosnie powiązań Wprowadzających z Emitentem. Patrz: „Transakcje z podmiotami powiązanymi”.

TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W okresie od 1 stycznia 2003 roku do dnia sporządzenia niniejszego Prospektu zawarliśmy wiele transakcji z podmiotami powiązanymi. Wszystkie umowy zawierane były na warunkach nie odbiegających od warunków rynkowych, a ich charakter i warunki wynikały z bieżącej działalności Spółki i podmiotów powiązanych. Informacje na temat transakcji z podmiotami powiązanymi, w tym zestawienie i wartości, zostały przedstawione w Nocie nr 31 do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych za lata zakończone dnia 31 grudnia 2003 roku, 31 grudnia 2004 roku i 31 grudnia 2005 roku oraz w Nocie nr 18 do śródrocznych skróconych sprawozdań finansowych za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku. Poniżej przedstawione zostały informacje o istotnych transakcjach zawartych przez nas z podmiotami powiązanymi w okresie objętym historycznymi danymi finansowymi, jak również transakcje przeprowadzone po 30 czerwca 2006 roku.

Umowy pomiędzy akcjonariuszami

W dniu 24 maja 2005 roku Emerging Ventures Limited, EVL, L.P., UNP Holdings, ABN AMRO Ventures, ABN AMRO Ventures (Jersey) Limited, Pan Tomek Ulatowski, Pan Ygal Ozechov oraz Spółka zawarli Zmienioną i Ujednoliconą Ramową Umowę Inwestycyjną pomiędzy Akcjonariuszami („Amended and Restated RP Shares Master Investment Agreement” zwaną dalej „Ramową Umową Inwestycyjną”). Celem tej umowy było określenie pomiędzy akcjonariuszami kwestii dotyczących stosunków własnościowych i zarządzania Spółką, warunków przekształcenia formy prawnej Spółki ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną, warunków nabycia i włączenia w struktury Spółki spółek dawniej Grupy TeleNet, warunków, na których ABN AMRO Ventures przestanie być akcjonariuszem Spółki, oraz warunków przeprowadzenia pierwszej publicznej oferty akcji Spółki.

Ramowa Umowa Inwestycyjna została już w znacznej części zrealizowana i w związku z tym większość praw i obowiązków z niej wynikających wygasła. Forma prawna Spółki została zmieniona, ABN AMRO Ventures objęło uprzywilejowane akcje imienne, jak również zostały mu przyznane określone w Statucie uprawnienia osobiste. Zakończył się również proces nabycia i włączenia w struktury Spółki spółek dawniej Grupy TeleNet. Ponadto w dniu 19 września 2006 roku na żądanie ABN AMRO Ventures Akcje imienne Serii C zostały zamienione na Akcje na okaziciela.

Postanowienia Ramowej Umowy Inwestycyjnej, które nadal pozostają w mocy, określają warunki, na których ABN AMRO Ventures przestanie być akcjonariuszem Spółki oraz warunki przeprowadzenia pierwszej publicznej oferty akcji Spółki.

Warunki, na których ABN AMRO Ventures przestanie być akcjonariuszem Spółki

Zgodnie z Ramową Umową Inwestycyjną ABN AMRO Ventures przestanie być akcjonariuszem Spółki w przypadku wystąpienia Przypadku Umorzenia, który zgodnie z Ramową Umową Inwestycyjną oznacza: (i) zbycie przez jakikolwiek podmiot powiązany z Emerging Ventures Limited – podmiotem pośrednio dominującym wobec Spółki („Podmioty Powiązane z EVL”) – na rzecz osoby trzeciej własności lub ekonomicznych uprawnień wynikających z własności wszystkich lub części posiadanych przez nich Akcji, lub (ii) taką zmianę w strukturze kapitałowej Spółki, w wyniku której Podmioty Powiązane z EVL oraz pozostali obecni akcjonariusze Spółki, wraz z ABN AMRO Ventures, będą łącznie, pośrednio lub bezpośrednio, posiadaczami mniej niż 76% ogólnej liczby wyemitowanych Akcji, lub (iii) połączenie Spółki lub jej przejęcie przez inną spółkę, w wyniku którego Spółka utraci byt prawny, (iv) zbycie całości lub istotnej części aktywów Spółki. Postanowienia te były skuteczne tak długo, jak długo Akcje Serii C Spółki były akcjami imiennymi i przestały być skuteczne z dniem 19 września 2006 roku, kiedy to, na żądanie ABN AMRO Ventures, Akcje Serii C zostały zamienione na akcje na okaziciela.

W zaistniałej sytuacji ABN AMRO Ventures nabyła uprawnienie do przeniesienia na Spółkę własności Akcji Serii C na okaziciela zgodnie z postanowieniami Umowy Przedwstępnej zawartej w dniu 11 lipca 2006 roku pomiędzy Spółką oraz ABN AMRO Ventures („Umowa Przedwstępna”). Umowa Przedwstępna przyznaje ABN AMRO Ventures, z chwilą wystąpienia Przypadku Umorzenia, prawo, lecz nie obowiązek, żądania nabycia przez Spółkę wszystkich Akcji na okaziciela Serii C w celu ich dobrowolnego umorzenia, a Spółka, po otrzymaniu takiego żądania, zobowiązana jest nabyć od ABN AMRO Ventures Akcje na okaziciela Serii C celem ich dobrowolnego umorzenia. Z tytułu dobrowolnego umorzenia Akcji na okaziciela Serii C ABN AMRO Ventures otrzyma łączne wynagrodzenie stanowiące równowartość w złotych polskich kwoty 17.000.000 USD, pomniejszonej o wszelkie kwoty wypłacone przez Spółkę na rzecz ABN AMRO Ventures („Wynagrodzenie z Tytułu Umorzenia”). ABN AMRO Ventures jest uprawnione do otrzymania Wynagrodzenia z Tytułu Umorzenia z pierwszeństwem przed jakimikolwiek wypłatami na rzecz innych akcjonariuszy.

Zgodnie z postanowieniami Umowy Przedwstępnej Akcje na okaziciela Serii C zostaną nabyte na podstawie ostatecznej umowy przenoszącej własność akcji („Umowa Ostateczna”), która zostanie zawarta pomiędzy Spółką oraz ABN AMRO Ventures w ciągu 30 dni od dnia otrzymania przez Spółkę pisemnego żądania ABN AMRO Ventures. ABN AMRO Ventures jest uprawnione do skierowania do Spółki takiego żądania w każdym czasie po wystąpieniu Przypadku Umorzenia, nie później jednak w dniu 31 grudnia 2014 roku. Wynagrodzenie z tytułu umorzenia jednej Akcji na okaziciela Serii C równe będzie kwocie stanowiącej równowartość w złotych polskich kwoty 1,9289 USD, zgodnie ze średnim kursem wymiany ogłoszonym przez Narodowy Bank Polski w ostatnim dniu przed datą płatności wynagrodzenia, z tym że kwota ta ulegnie pomniejszeniu o łączną przypadającą na jedną Akcję kwotę dywidendy bądź innych wypłat dokonanych przez Spółkę na rzecz ABN AMRO Ventures. W przypadku gdy ABN AMRO Ventures zażąda, aby Spółka nabyła od niego Akcje na okaziciela Serii C, ABN AMRO Ventures będzie

zobowiązane również do przeniesienia na rzecz Spółki tytułu własności wszystkich Akcji Serii A (niezależnie od tego, czy Akcje Serii A będą akcjami imiennymi, czy akcjami na okaziciela) bez otrzymania z tego tytułu wynagrodzenia.

Na podstawie Umowy Przedwstępnej Spółka oraz ABN AMRO Ventures zobowiązali się również do zawarcia ostatecznej umowy przenoszącej własność Akcji, w przypadku gdyby Spółka dokonywała wypłat na rzecz akcjonariuszy, stosując mechanizm dobrowolnego umorzenia Akcji, w odniesieniu do takiej liczby Akcji będących własnością ABN AMRO Ventures, która zostanie uzgodniona jako objęta danym dobrowolnym umorzeniem.

W związku z zaciągniętymi przez Spółkę w Umowie Przedwstępnej zobowiązaniami do nabycia od ABN AMRO Ventures Akcji, Spółka wypłaciła na rzecz ABN AMRO Ventures kwotę 6.095.600 PLN tytułem zaliczki na poczet wynagrodzenia z tytułu doradczego umorzenia Akcji („Zaliczka”). W przypadku gdyby ABN AMRO Ventures zdecydowało się sprzedać posiadane Akcje w ramach oferty publicznej („Oferta”) przed dniem 31 grudnia 2006 roku, będzie ono zobowiązane do zwrotu Spółce Zaliczki wraz z odsetkami obliczonymi według stopy procentowej równej stawce WIBOR dla depozytów 3-miesięcznych powiększonej o marżę w wysokości 1% w stosunku rocznym, kapitalizowanymi w ujęciu dziennym. Zaliczka nie może być zwrócona później niż w dniu rozliczenia Oferty. Jeżeli jakiegokolwiek Akcje Serii C będące własnością ABN AMRO Ventures zostaną sprzedane osobie trzeciej w ramach Oferty lub w inny sposób, wówczas Spółka jest zwolniona z obowiązku nabycia Akcji wynikającego z Umowy Przedwstępnej.

Akcja imienna Serii B będąca własnością ABN AMRO Ventures zostanie automatycznie umorzona zgodnie z postanowieniami § 10 ust. 2 Statutu (Patrz: „Akcje i kapitał zakładowy – Umorzenie Akcji”).

Oferta Akcji Spółki

ABN AMRO Ventures zobowiązało się do udzielenia wszelkich koniecznych zgód wymaganych na podstawie Statutu oraz do głosowania wszystkimi Akcjami posiadanymi przez ABN AMRO Ventures w zakresie koniecznym do zatwierdzenia Oferty oraz dopuszczenia i wprowadzenia Akcji do notowań na Gieldzie Papierów Wartościowych. W celu zagwarantowania ABN AMRO Ventures prawa do uzyskania Wynagrodzenia z Tytułu Umorzenia w ramach Oferty, Spółka oraz każdy z akcjonariuszy będący Podmiotem Powiązanym z EVL jest zobowiązany do wydania instrukcji biuram maklerskim, poprzez które Akcje będą oferowane, do przekazania wszelkich środków netto uzyskanych przez Spółkę oraz Podmioty Powiązane z EVL będące akcjonariuszami Spółki z tytułu Oferty na rachunek zastrzeżony. Środki te zostaną zwolnione z rachunku zastrzeżonego i przekazane odpowiednio Spółce oraz Podmiotom Powiązanym z EVL po przedstawieniu potwierdzenia, że ABN AMRO Ventures otrzymało określone w Ramowej Umowie Inwestycyjnej Wynagrodzenie z Tytułu Umorzenia. Po przeprowadzeniu Oferty ABN AMRO Ventures może również sprzedać będące jego własnością akcje na okaziciela na GPW.

Obligacja wyemitowana przez TRI MEDIA HOLDINGS

W dniu 11 lipca 2006 roku Spółka nabyła obligację o wartości nominalnej 93.780.000 PLN („Obligacja”) wyemitowaną przez TRI MEDIA HOLDINGS („Emitent Obligacji”), jednego z akcjonariuszy Spółki, za kwotę 91.904.400 PLN. Ostateczny termin zapadalności obligacji przypada na dzień 30 czerwca 2011 roku („Ostateczny Dzień Zapadalności”).

Odsetki od Obligacji naliczane są według stopy procentowej równej stawce WIBOR dla depozytów 3-miesięcznych powiększonej o marżę równą 1% w skali roku i są kapitalizowane w ujęciu dziennym. Odsetki płatne są w Ostatecznym Dniu Zapadalności lub w dniu, w którym Obligacja zostanie przymusowo lub dobrowolnie wykupiona.

Obligacja będzie podlegać przymusowemu wykupowi w następujących przypadkach: (i) w przypadku gdy Akcje Spółki będą sprzedane w ramach oferty publicznej („Oferta”) w rozumieniu Ustawy o Ofercie Publicznej – wówczas Emitent Obligacji wykupi Obligację w części, która pozostaje do wykupu na dzień rozliczenia Oferty, powiększonej o należne odsetki, (ii) w przypadku gdy Spółka wypłaci akcjonariuszom dywidendę lub dokona na ich rzecz jakiegokolwiek innych wypłat, w tym również wynagrodzenie z tytułu odkupu akcji („Wypłata na rzecz Akcjonariuszy”) – wówczas Emitent Obligacji wykupi Obligację w takiej części (powiększonej o należne odsetki), która równa będzie dokonanej na rzecz Akcjonariuszy, Wypłacie netto. Wykup Obligacji zostanie rozliczony w formie potrącenia odpowiedniej kwoty Wypłaty na rzecz Akcjonariuszy z kwotą Obligacji podlegającej wykupowi powiększonej o należne odsetki.

Emitent Obligacji ma prawo wykupić Obligację w całości lub dokonywać przedpłat tytułem wykupu Obligacji wraz z zapłatą należnych odsetek, bez konieczności uiszczania jakichkolwiek dodatkowych opłat, w każdym dniu roboczym, z zastrzeżeniem przekazania Spółce zawiadomienia o zamiarze wykupu Obligacji z co najmniej 5-dniowym wyprzedzeniem. Spółka ma prawo zażądać wykupu Obligacji przed Ostatecznym Dniem Zapadalności w przypadku wystąpienia i trwania Przypadku Naruszenia zdefiniowanego w Obligacji.

W przypadku gdy wartość nominalna Obligacji lub jakiegokolwiek inne kwoty wymagalne z tytułu Obligacji nie zostaną spłacone w całości w dniu ich wymagalności, odsetki od takich kwot będą naliczane w oparciu o stopę procentową równą 12% *per annum*.

Wszelkie dodatkowe opłaty, podatki i koszty płatne z tytułu Obligacji będą uiszczane przez Emitenta Obligacji.

Zobowiązania płatnicze Emitenta Obligacji z tytułu Obligacji mają pierwszeństwo przed wszystkimi innymi obecnymi i przyszłymi zobowiązaniami Emitenta Obligacji.

Obligacja została wyemitowana zgodnie z prawem cypryjskim.

Umowa kredytowa dotycząca udzielenia kredytu w wysokości 550.000.000 PLN

My, jako kredytobiorca, oraz niektóre z naszych podmiotów zależnych jako gwaranci jesteśmy stroną umowy kredytowej zawartej między innymi z podmiotami powiązanymi z naszym akcjonariuszem ABN AMRO Ventures – ABN AMRO Bank oraz ABN AMRO (Bank) Polska S.A. Patrz: „Umowy finansowe oraz inne istotne umowy”.

Pożyczki udzielone nam przez naszych akcjonariuszy

W okresie objętym historycznymi informacjami finansowymi byliśmy stroną wielu umów pożyczek zawartych z naszymi akcjonariuszami, na podstawie których: (i) UNP Holdings udzielił nam (lub naszym poprzednikom prawnym: Multimedia Sieci Sp. z o.o. oraz Multimedia Polska S.A.) pożyczek oraz ABN AMRO Ventures udzielił nam pożyczki w kwocie 10.500.000 USD.

W dniu 31 sierpnia 2005 roku zawarliśmy z UNP Holdings porozumienie, na podstawie którego wszystkie udzielone nam na podstawie wskazanych powyżej umów pożyczki zostały przekształcone w drodze nowacji w jedną pożyczkę w wysokości 38,6 mln PLN. W dniu 17 listopada 2005 roku zawarliśmy z UNP Holdings kolejne porozumienie, w myśl którego spłaciliśmy pożyczkę w wysokości 37,8 mln złotych oraz dokonaliśmy potrącenia kwoty 2,6 mln złotych za naszą należność od UNP Holdings z tytułu wierzytelności wykupionej od Emerging Ventures Limited. Na dzień 31 grudnia 2005 roku nasze zobowiązania wobec UNP Holdings z tytułu otrzymanych pożyczek wynosiły zero.

W dniu 8 września 2005 roku wykupiliśmy od Emerging Ventures Limited wierzytelność przysługującą Emerging Ventures Limited wobec UNP Holdings w wysokości 8,3 mln euro (równowartość 32,6 mln złotych). W wyniku zawartych porozumień z dnia 17 listopada 2005 roku i 21 listopada 2005 roku dotyczących potrącenia wzajemnych należności i zobowiązań naszych i UNP Holdings oraz porozumienia zmieniającego dłużnika, saldo naszych należności od UNP Holdings z tytułu wykupionej wierzytelności na dzień 31 grudnia 2005 roku wynosiło zero.

W roku 2005 na podstawie umowy z dnia 24 maja 2005 roku otrzymaliśmy od ABN AMRO Ventures pożyczkę w wysokości 10,5 mln USD. W dniu 18 października 2005 roku spłaciliśmy pożyczkę wraz z należnymi na ten dzień odsetkami.

Nabycie akcji i udziałów naszych jednostek zależnych

Do końca 2005 roku zakończyliśmy proces włączania spółek działających w ramach Grupy TeleNet w struktury Grupy Multimedia. W listopadzie i grudniu zawarliśmy szereg umów z naszym akcjonariuszem Emerita, na podstawie których zakupiliśmy od Emerita 100% udziałów i akcji w kapitale zakładowym Multimedia Polska Konin, Multimedia Polska Mielec oraz TeleNet Polska, jak również 70% udziałów i akcji w kapitale zakładowym Multimedia Polska Wschód, Multimedia Polska Dębica, Multimedia Polska Południe oraz Multimedia Polska Brzesko. Łączna cena za wszystkie nabyte akcje i udziały ustalona została przez strony na kwotę około 116 mln PLN. Pozostałe 30% udziałów i akcji w kapitale zakładowym Multimedia Polska Wschód, Multimedia Polska Dębica, Multimedia Polska Południe oraz Multimedia Polska Brzesko zostało wniesione przez Emerita do naszego kapitału zakładowego aportem w grudniu 2005. Ponadto, w grudniu 2005 roku TRI MEDIA HOLDINGS wniosła do naszego kapitału zakładowego aport w postaci 100% akcji w kapitale zakładowym Multimedia Polska Zachód oraz 97,71% akcji w kapitale zakładowym Multimedia Polska Centrum. Szczegółowe informacje dotyczące podwyższenia naszego kapitału zakładowego, objęcia nowo wyemitowanych akcji przez Emerita i TRI MEDIA HOLDINGS oraz wniesionego aportu zostały przedstawione w punkcie „Akcje i kapitał zakładowy”.

UMOWY FINANSOWE I INNE ISTOTNE UMOWY

Umowa kredytowa dotycząca udzielenia kredytu na 550.000.000 PLN

Spółka jako kredytobiorca, Tele-Top Grupa Multimedia Polska, Multimedia Polska Mielec, Multimedia Polska Zachód, Multimedia Polska Południe, Multimedia Polska Konin, Multimedia Polska Brzesko, Multimedia Polska Wschód oraz Multimedia Polska Dębica jako gwaranci są stronami umowy kredytowej zawartej pierwotnie w dniu 7 września 2005 roku i następnie zmienionej umową zmieniającą z dnia 27 grudnia 2005 roku oraz z dnia 20 czerwca 2006 roku z następującymi bankami: ABN AMRO Bank i Bankiem BPH S.A. (jako Pierwotnymi Kredytodawcami oraz Umocowanymi Wiodącymi Organizatorami), ABN AMRO Bank (Polska) S.A. i Bankiem Austria Creditanstalt A.G. (jako Umocowanymi Wiodącymi Organizatorami), Bankiem BPH S.A. (jako Agentem Kredytu) oraz ABN AMRO Bank i jako Agentem Zabezpieczeń. W dalszej części niniejszego opisu Spółka wraz z gwarantami zwani są łącznie „Dłużnikami”.

Kwota kredytu

Na mocy powyższej umowy został nam udostępniony kredyt w maksymalnej wysokości: (i) 320.000.000 PLN w ramach transzy A, (ii) 130.000.000 PLN w ramach transzy B oraz (iii) 100.000.000 PLN w ramach transzy C.

Na dzień 30 lipca 2006 roku kredyt został przez nas wykorzystany: (i) w ramach transzy A – w wysokości 295.000.000 PLN oraz (ii) w ramach transzy B – w wysokości 99.978.928 PLN oraz (iii) w ramach transzy C – w wysokości 100.000.000 PLN.

Przeznaczenie kredytu

Kredyt został przeznaczony:

- w odniesieniu do transzy A: (a) na spłatę kredytów udzielonych nam oraz Multimedia Polska Mielec, (b) na sfinansowanie prowizji i opłat od kredytu, (c) w kwocie nieprzekraczającej 150.000.000 zł na sfinansowanie płatności wobec wspólników, oraz (d) na sfinansowanie nakładów inwestycyjnych naszych lub Gwarantów, oraz;
- w odniesieniu do transzy B: (a) w kwocie nieprzekraczającej 100.000.000 zł na: (i) sfinansowanie płatności wobec wspólników lub wspólników naszych Gwarantów, lub (ii) zapłatę ceny za udziały/akcje w spółkach Grupy TeleNet nabytych przez nas od Emerita (patrz: „Transakcje z podmiotami powiązanymi – Nabycie akcji i udziałów naszych jednostek zależnych”) oraz (b) na sfinansowanie nakładów inwestycyjnych;
- w odniesieniu do transzy C: na wypłaty dla wspólników, w tym w formie udzielenia pożyczek lub nabycia dłużnych papierów wartościowych.

Kwoty w ramach transzy A oraz transzy B mogą zostać udostępnione Gwarantom w formie pożyczek na wskazanych w umowie warunkach.

Spłata kredytu

Jesteśmy zobowiązani do spłaty kredytu w ratach płatnych co pół roku zgodnie ze wskazanym poniżej harmonogramem w kwotach, które pozwolą na obniżenie łącznej kwoty ciągnięć (w ramach transzy A, transzy B oraz transzy C) pozostających do spłaty w dniach wskazanych w tabeli (Dni Spłaty) do wysokości kwot obliczonych jako procent łącznej kwoty ciągnięć (w ramach transzy A oraz transzy B) pozostających do spłaty w ostatnim dniu okresu udostępnienia kredytu. Saldo ciągnięć (jeżeli takie będzie), które pozostanie do spłaty po dokonaniu spłaty rat zgodnie z poniższym harmonogramem, zostanie spłacone w dacie ostatecznej w dniu 7 września 2012 roku.

Data spłaty	Ciągnięcie do spłaty (%)
7 marca 2008 roku	10
7 września 2008 roku	20
7 marca 2009 roku	30
7 września 2009 roku	40
7 marca 2010 roku	50
7 września 2010 roku	60
7 marca 2011 roku	70
7 września 2011 roku	80
7 marca 2012 roku	90
7 września 2012 roku	100

Odsetki i prowizje

Oprocentowanie każdego ciągnięcia w każdym okresie odsetkowym stanowi stopę procentową składającą się z: (i) WIBOR dla trzymiesięcznych depozytów w PLN oraz (ii) marży wynoszącej 0,85% w stosunku rocznym, z zastrzeżeniem jej dostosowywania, tj. odpowiedniego zmniejszania (do 0,65%) lub zwiększania (do nie więcej odpowiednio niż 0,90%), zgodnie ze wskazanymi w umowie

warunkami w oparciu o stosunek wskaźnika Skonsolidowany Dług Netto (skonsolidowany dla całej naszej Grupy) do Rocznej EBITDA (skonsolidowanego dla naszej Grupy), po upływie sześciu miesięcy od pierwszej daty wykorzystania kredytu.

W razie wystąpienia przypadku naruszenia umowy oprocentowanie każdego ciążnienia będzie stanowiło pierwotną stopę procentową (tj. z uwzględnieniem marży w wysokości 0,85%) powiększoną o 2% lub 1% (po naszym połączeniu z Multimedia Polska Południe, Multimedia Polska Konin, Multimedia Polska Brzesko, Multimedia Polska Wschód oraz Multimedia Polska Dębica).

Gwaranci

Zgodnie z postanowieniami umowy, w przypadku gdy nie zapłacimy jakichkolwiek kwot przypadających do zapłaty w dniu ich wymagalności, każdy z Gwarantów solidarnie z pozostałymi Dłużnikami zobowiązany jest do ich zapłaty, tak jakby był on stroną zobowiązaną do zapłaty.

Zobowiązania Dłużników

Zgodnie z postanowieniami Umowy zobowiązaliśmy się do zdeponowania na wskazanym w umowie rachunku: (i) kwoty równej części przychodów netto z rozporządzenia, która po dodaniu do wszystkich innych kwot przychodów netto z rozporządzenia otrzymanych w danym roku finansowym stanowi nadwyżkę ponad kwotę 15.000.000 PLN, (ii) środki pochodzące z wyegzekwowanych przez nas lub Gwarantów roszczeń z tytułu ubezpieczenia, w kwocie przewyższającej w odniesieniu do pojedynczej szkody w składnikach majątku Grupy kwotę 1.000.000 zł, (iii) wszelkie przychody z oferty publicznej (zwaną dalej „Ofertą”), uzyskane przez nas do dnia 31 grudnia 2006 roku włącznie i do kwoty równej pozostałym do spłaty ciążnieniom z transzy C i naliczonym od nich odsetkom. W rozumieniu umowy przychody netto z rozporządzenia oznaczają jakiekolwiek przychody netto z rozporządzenia składnikami majątku (w tym akcjami i udziałami) dokonany przez nas i podmioty od nas zależne, z wyjątkiem zbycia składników dozwolonych na mocy umowy, co obejmuje między innymi rozporządzenie na warunkach rynkowych: składnikami majątku dokonane pomiędzy członkami naszej Grupy, towarami i środkami pieniężnymi w toku zwykłej działalności, składnikami majątkowymi dokonane w zamian za inne składniki majątkowe o podobnych lub lepszych właściwościach, wartości i jakości. Zdeponowane kwoty zostaną przeznaczone na wcześniejszą spłatę kredytu, z tym że przychody z Oferty zostaną wykorzystane wyłącznie na wcześniejszą spłatę ciążnień z transzy C. Powyższy obowiązek nie ma zastosowania do przychodów z Oferty uzyskanych przez Spółkę po zakończeniu roku 2006. Ponadto, przychody netto z rozporządzenia oraz środki pochodzące z wyegzekwowanych roszczeń z tytułu ubezpieczenia nie zostaną przez nas zdeponowane na rachunku, jeżeli zostaną one wykorzystane, na określonych w umowie warunkach, na odpowiednio nabycie składników majątku, które mogą być użyte lub mogą być użyteczne w działalności naszej Grupy albo ich naprawienie lub zastąpienie i ponowne ubezpieczenie. Jakiegokolwiek przychody uzyskane z publicznej Oferty naszych akcji uzyskane po dniu 31 grudnia 2006 roku nie zostaną również zdeponowane na rachunku w celu wcześniejszej spłaty kredytu.

Umowa kredytowa przewiduje ponadto zobowiązanie, aby w roku finansowym 2006 oraz 2007 łączna kwota nakładów inwestycyjnych poniesionych przez Grupę była nie mniejsza niż 70.000.000 PLN. rocznie. Ponadto, na mocy umowy zobowiązaliśmy się również, że do września 2007 roku połączymy się z następującymi naszymi jednostkami zależnymi: Multimedia Polska Południe, Multimedia Polska Konin, Multimedia Polska Brzesko, Multimedia Polska Wschód oraz Multimedia Polska Dębica.

Ponadto umowa kredytowa nakłada na nas oraz na każdego z pozostałych Dłużników ograniczenia, między innymi, w zakresie:

- zaciągania zadłużenia finansowego;
- udzielania pożyczek i gwarancji czy też przyjmowania odpowiedzialności za zobowiązania osób trzecich w innej formie;
- zbywania swoich aktywów;
- ustanawiania zabezpieczenia na swoich aktywach;
- nabywania przedsięwzięć lub udziałów oraz inwestycji w przedsięwzięcia;
- zawierania umów, które miałyby gospodarczy efekt factoringu;
- wypłat na rzecz wspólników (między innymi w formie wypłaty dywidendy);
- dokonywania transakcji w ramach naszej Grupy.

Przypadki Naruszenia Umowy

Umowa przewiduje Przypadki Naruszenia typowe dla tego rodzaju umów kredytowych, w tym w szczególności wystąpienie przypadku zmiany kontroli lub sprzedaży wszystkich lub wszystkich istotnych składników majątku naszej Grupy. Zgodnie z postanowieniami Umowy zmiana kontroli oznacza przypadek, w którym Emerging Ventures Limited utraci kontrolę nad którymkolwiek Dłużnikiem, lub osoba lub grupa osób działających w porozumieniu uzyska kontrolę nad którymkolwiek Dłużnikiem, przy czym kontrola w rozumieniu Umowy oznacza posiadanie bezpośrednio lub pośrednio (także przez podmioty zależne) więcej niż 50% udziałów lub akcji w kapitale zakładowym Kredytobiorcy, nie uwzględniając tej części kapitału zakładowego, z którą nie są związane prawa do udziału w zysku lub podziale majątku powyżej określonej kwoty.

Wskaźniki finansowe

Jesteśmy zobowiązani zapewnić, aby Wskaźnik Zadłużenia Netto pomniejszony o kwotę kaucji pieniężnej utrzymywanej w każdej Dacie Badania, określonej w kolumnie pierwszej poniżej, do Rocznej EBITDA w odniesieniu do Odnosnego Okresu kończącego się w tej Dacie Badania nie będzie wyższy, niż wskazany w kolumnie 2 poniżej naprzeciwko tej daty.

Kolumna 1 Odnosny Okres	Kolumna 2 Maksymalny Wskaźnik Zadłużenia Netto
Okres od pierwszej Daty Badania do 30 września 2006 włącznie	3,5:1
Okres od 31 grudnia 2006 do 30 czerwca 2007 włącznie	3,0:1
Okres od 30 września 2007 do 31 marca 2008 włącznie	2,5:1
Okres od 30 czerwca 2008 do dnia 7 września 2012 roku włącznie	2:1

Jesteśmy zobowiązani zapewnić, aby stosunek Rocznej EBITDA do Skonsolidowanych Odsetek Netto obliczany w każdej Dacie Badania w odniesieniu do każdego Odnosnego Okresu wskazanego w kolumnie 1 poniżej będzie nie niższy, niż wskazany w kolumnie 2 poniżej naprzeciwko tego Odnosnego Okresu:

Kolumna 1 Odnosny Okres	Kolumna 2 Minimalny Wskaźnik Obsługi Odsetek
Okres od pierwszej Daty Badania do 30 czerwca 2007 włącznie	3:1
Okres od 30 września 2007 do 31 marca 2008 włącznie	3,5:1
Okres od 30 czerwca 2008 do dnia 7 września 2012 roku włącznie	4:1

Jesteśmy zobowiązani zapewnić, aby stosunek Wolnych Przepływów Gotówkowych do Całkowitej Obsługi Zadłużenia w odniesieniu do każdego Odnosnego Okresu wskazanego w kolumnie 1 poniżej będzie nie niższy, niż wskazany w kolumnie 2 poniżej naprzeciwko tego Odnosnego Okresu:

Kolumna 1 Odnosny Okres	Kolumna 2 Minimalny Wskaźnik Obsługi Zadłużenia
Okres od Pierwszej Daty Badania do dnia 7 września 2012 roku włącznie	1,05:1

Jesteśmy zobowiązani zapewnić, aby stosunek Wartości Netto do Całkowitych Aktywów w odniesieniu do każdego Odnosnego Okresu wskazanego w kolumnie 1 poniżej będzie nie niższy, niż wskazany w kolumnie 2 poniżej naprzeciwko tego Odnosnego Okresu:

Kolumna 1 Odnosny Okres	Kolumna 2 Wskaźnik Wartości Netto
Okres od Pierwszej Daty Badania do Umorzenia Zobowiązań Koncesyjnych	17,5%
Okres od Umorzenia Zobowiązań Koncesyjnych do dnia 7 września 2012 roku włącznie	20%

Dla celów określania powyższych wskaźników finansowych terminy pisane dużymi literami mają następujące znaczenie:

„Całkowita Obsługa Zadłużenia Netto” oznacza w odniesieniu do odnośnego okresu badania łączną kwotę:

- Skonsolidowanych Odsetek Netto;
- kapitału każdej Raty Spłaty przypadającej do zapłaty w trakcie tego okresu w kwocie określonej niniejszą Umową; oraz
- innych kwot z tytułu Zadłużenia Finansowego, których płatność przypada w ciągu tego okresu, z wyłączeniem kwoty głównej kredytu w rachunku bieżącym, kredytu obrotowego lub odnawialnego, które mogą być spłacone poprzez równoczesne pociągnięcie kwot na warunkach określonych w odnośnych umowach.

„Całkowite Aktywa” oznacza na dany dzień sumę aktywów trwałych i obrotowych, które wykazuje się w pozycjach A i B strony „Aktywa”, zgodnie ze wzorem bilansu stanowiącym załącznik 1 do Ustawy o Rachunkowości.

„Data Badania” oznacza ostatni dzień każdego Odnosnego Okresu.

„EBITDA” oznacza dla danego okresu zysk z działalności operacyjnej przed odliczeniem kosztów finansowych, opodatkowania i odpisów amortyzacyjnych skonsolidowany za ten okres dla całej Grupy lub tylko dla Grupy Kredytobiorcy (w zależności od przypadku):

- z wyłączeniem pozycji lub zdarzeń nadzwyczajnych oraz z wyłączeniem zysku lub straty zrealizowanych na sprzedaży aktywów trwałych materialnych i niematerialnych, ale w taki sposób, aby nie odliczyć żadnej kwoty więcej niż jeden raz;
- z wyłączeniem, o ile zostały uprzednio włączone, odsetek należnych członkowi Grupy Kredytobiorcy/Grupy;

- (c) z uwzględnieniem (w stopniu, w jakim były dodane do EBITDA) kwot amortyzacji i innych obciążeń niepieniężnych dokonanych lub poniesionych w takim okresie; oraz
- (d) pomniejszony o zyski wynikające z rozwiązania rezerw na zobowiązania i obciążenia, chyba że rozwiązanie rezerw zostało dokonane w toku zwykłej działalności i w sposób zgodny z przyjętą polityką rachunkową.

„Oдноśny Okres” oznacza każdy okres dwunastu miesięcy kończący się w ostatnim dniu Roku Finansowego i każdy okres dwunastu miesięcy kończący się w ostatnim dniu każdego kwartału Roku Finansowego.

„Roczna EBITDA” oznacza EBITDA za ostatnie cztery kwartały poprzedzające daną Datę Badania.

„Skonsolidowane Odsetki Netto” oznacza za dany okres sumę:

- (a) odsetek, prowizji od zaangażowania oraz innych prowizji od kredytu naliczonych w tym okresie,
- (b) odsetek, prowizji od zaangażowania oraz innych prowizji od pozostałego Zadłużenia Finansowego naliczonych w tym okresie (łącznie z odsetkową częścią rat za leasing kapitałowy), oraz
- (c) wynagrodzenia zapłaconego przez Grupę w tym okresie z tytułu dyskonta lub w inny sposób związany z dowolnym kredytem akceptacyjnym, dyskontem weksli, faktoringiem lub podobnym instrumentem;
- (d) skorygowane przez:
 - (i) odjęcie wszelkich odsetek lub wynagrodzenia płatnego przez jednego Dłużnika innemu Dłużnikowi (w takim zakresie, w jakim nie dokonano już ich kompensaty przy konsolidacji);
 - (ii) odjęcie innych dochodów otrzymanych z tytułu odsetek od wkładów obciążonych Zabezpieczeniem utworzonym na podstawie Dokumentów Zabezpieczenia; oraz
 - (iii) odjęcie odsetek naliczonych od każdej Pożyczki Podporządkowanej, chyba że Umowa Podporządkowania pozwala na ich zapłatę w tym okresie.

„Skonsolidowane Zadłużenie Netto” oznacza w danym dniu łączne Zadłużenie Finansowe Grupy (z wyjątkiem zadłużenia opisanego w paragrafach (g) lub (i) definicji „Zadłużenie Finansowe” oraz zadłużenia z tytułu każdej Pożyczki Podporządkowanej), pomniejszone o łączną kwotę Gotówki wszystkich członków Grupy;

„Zadłużenie Finansowe” oznacza jakiegokolwiek zadłużenie z tytułu:

- (a) pożyczonych środków pieniężnych;
- (b) kwot pozyskanych na podstawie akceptu z tytułu jakiegokolwiek kredytu akceptacyjnego lub poprzez dyskonto weksli;
- (c) kwot pozyskanych z tytułu jakichkolwiek instrumentów nabytych przez podmioty finansujące emitenta lub z tytułu emisji obligacji, weksli, papierów dłużnych, kapitału objętego przez podmioty finansujące emitenta lub innego podobnego instrumentu;
- (d) zobowiązań z tytułu umowy leasingu lub zakupu ratalnego, które zgodnie z GAAP są traktowane jako leasing finansowy;
- (e) wierzytelności zbytych lub zdyskontowanych (innych niż wierzytelności zbyte bez prawa regresu);
- (f) kwot pozyskanych z tytułu innych transakcji (łącznie z transakcjami zakupu bądź sprzedaży z odroczonym terminem dostawy), które pełnią z handlowego punktu widzenia funkcję pożyczki/kredytu;
- (g) transakcji pochodnych zawartych w celu zabezpieczenia przed wahaniami stóp procentowych lub cen lub obliczone na osiągnięcie dochodów z takich wahań (przy czym przy obliczeniu wartości transakcji pochodnej wyłącznie wartość rynkowa będzie brana pod uwagę);
- (h) zobowiązania o charakterze regwarancyjnym zabezpieczającego gwarancję, poręczenie, przejęcie odpowiedzialności, gwarancję wykonania, akredytywę dokumentową lub typu stand-by; lub inny podobny instrument wystawiony przez bank lub instytucję finansową; oraz
- (i) jakiegokolwiek kwoty zobowiązania z tytułu gwarancji lub przejęcia odpowiedzialności udzielonego w odniesieniu do transakcji wymienionych w punktach od (a) do (h) powyżej.

„Umorzenie Zobowiązań Koncesyjnych” oznacza w odniesieniu do każdego Dłużnika, na którym ciąży zobowiązania koncesyjne:

- a) dzień, w którym ostatni z tych Dłużników uzyska decyzję (ostateczną i niepodlegającą zaskarżeniu) właściwego organu w sprawie umorzenia i ostatecznego zwolnienia tego Dłużnika ze zobowiązań koncesyjnych od niego należnych w całości albo w części, przy czym będzie wystarczające, jeżeli zostanie w ten sposób umorzone nie mniej niż 95% łącznej kwoty zobowiązań koncesyjnych wszystkich Dłużników (albo nie mniej niż 90% łącznej kwoty tychże zobowiązań koncesyjnych, jeżeli 5% różnica jest wynikiem zmian w kursach walut); oraz
- b) powyższe zostanie potwierdzone opinią prawną kancelarii akceptowalnej dla agenta kredytu.

„Wartość Netto” oznacza w danym dniu sumę kapitałów (obejmującą subskrybowany kapitał zakładowy, kapitał rezerwowy, niepodzielony zysk z lat ubiegłych) pomniejszoną o kwoty związane z aktywami niematerialnymi i prawnymi (włącznie z goodwill i innymi takimi aktywami).

„Wolne Przepływy Gotówkowe” oznacza dla danego okresu EBITDA za ten okres (bez podwójnego uwzględniania):

- (a) plus saldo Gotówki według stanu na początek tego okresu;
- (b) minus wszelkie zwiększenia kapitału obrotowego (bądź plus wszelkie zmniejszenia kapitału obrotowego) w danym okresie;
- (c) pomniejszone o kwoty poniesionych Nakładów Inwestycyjnych;
- (d) pomniejszone o kwoty płatności gotówkowych lub kwoty płatne z tytułu podatku dochodowego, podatku od osób prawnych lub podatku płatnego u źródła w danym okresie;
- (e) doliczając ponownie kwoty wszelkich ulg w zakresie podatku dochodowego lub podatku płatnego u źródła (lub ich odpowiedników w jakimkolwiek systemie prawnym) faktycznie otrzymane w gotówce w takim okresie przez członka Grupy;
- (f) plus wszelkie pozycje nadzwyczajne lub wyjątkowe otrzymane w gotówce w danym okresie (z tytułów innych niż zbycie aktywów) i minus wszelkie nadzwyczajne lub wyjątkowe koszty i wydatki poniesione lub wymagalne i płatne w tym okresie w takim zakresie, w jakim takie ruchy nie są uwzględnione w EBITDA;
- (g) plus wszelkie niepieniężne obciążenia o charakterze rentowym uwzględnione w EBITDA;
- (h) plus dywidendy otrzymane przez jednoosobową Spółkę Zależną Dłużnika; oraz
- (i) minus dywidendy wypłacone na zewnątrz Grupy.

Zabezpieczenia spłaty kredytu

Prawne zabezpieczenie spłaty kredytu stanowią:

- przelew wierzytelności przysługujących każdemu z Dłużników z tytułu zawartych umów ubezpieczenia i wystawionych na ich podstawie polis ubezpieczeniowych;
- zastawy rejestrowe na wszystkich istniejących i przyszłych składnikach majątku będących ruchomościami lub prawami majątkowymi będącymi każdorazowo własnością każdego z Dłużników (z wyłączeniem wierzytelności z umów ubezpieczenia oraz wierzytelności z umów rachunku bankowego); zgodnie ze zmienionymi umowami, na podstawie których zastawy rejestrowe zostały ustanowione, maksymalna suma zabezpieczenia została zwiększona do kwoty 825.000.000 PLN, jednakże powyższa zmiana będzie skuteczna z chwilą jej wpisu do rejestru zastawów;
- zastawy rejestrowe na wierzytelnościach przysługujących każdemu z Dłużników z tytułu zawartych przez niego umów o prowadzenie rachunku bankowego.

Kredyt w rachunku bieżącym

Jesteśmy stroną umowy zawartej z Bankiem BPH S.A., Centrum Korporacyjne w Krakowie w dniu 29 stycznia 2002 roku (z późniejszymi zmianami), na podstawie której udzielony został nam kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 8.000.000 PLN. Oprocentowanie kredytu jest zmienne i jest obliczane w oparciu o zmienną stawkę WIBOR dla depozytów 1M powiększoną o stałą marżę banku równą 1,5%. Od kwoty niewykorzystanego kredytu jesteśmy zobowiązani uiszczać na rzecz banku prowizję w wysokości 0,15% miesięcznie. Kredyt został udostępniony do dnia 25 maja 2007 roku. Zabezpieczenie kredytu stanowi: (i) przewłaszczenie sieci telewizji kablowej funkcjonującej w Darłowie oraz w Przasnyszu wraz z kompletem urządzeń studyjnych o wartości 6.700.000 PLN (zgodnie z wyceną z dnia 25 maja 2006 roku), (ii) hipoteka kaucyjna na udziale w nieruchomości położonej w Malborku, dla której Sąd Rejonowy w Malborku prowadzi księgę wieczystą KW nr 17064, (iii) hipoteka kaucyjna na nieruchomości położonej w Płocku, dla której Sąd Rejonowy w Płocku prowadzi księgę wieczystą KW nr 75068, (iv) hipoteka kaucyjna na udziale w użytkowaniu wieczystym i własności budynku stanowiącego odrębną nieruchomość wynoszącą 6544/10.000 części nieruchomości położonej w Gdyni, dla której Sąd Rejonowy w Gdyni prowadzi księgę wieczystą KW nr 30830, (v) cesja praw z polis ubezpieczeniowych obciążonych nieruchomości oraz sieci telewizyjnych będących przedmiotem przewłaszczenia, (vi) weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową, (vii) pełnomocnictwo do wszystkich rachunków Spółki prowadzonych przez bank, (viii) oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 16.000.000 PLN.

Relacje umowne z organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi

Reemisja programów w sieci telewizji kablowej podlega regulacji Ustawy o Prawie Autorskim i Prawach Pokrewnych. Operatorzy telewizji kablowej mogą reemitować programy wyłącznie na podstawie umowy zawartej z właściwą organizacją zbiorowego zarządzania prawami autorskimi. Żeby zapewnić zgodność naszej działalności z postanowieniami Ustawy o Prawie Autorskim i Prawach Pokrewnych, uiszczamy obowiązkowe opłaty na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, takich jak Stowarzyszenie Autorów – ZAiKS, Związek Artystów Scen Polskich – ZASP i Stowarzyszenie Filmowców Polskich.

Nasze relacje z ZAiKS są obecnie regulowane umową licencyjną zawartą w dniu 21 czerwca 2006 roku. Na podstawie tej umowy ZAiKS udzielił nam niewyłącznej licencji na reemitowanie utworów ze swojego repertuaru, w tym również utworów audiowizualnych. Za reemisję utworów

uiszczamy na rzecz ZAiKS wynagrodzenie autorskie obliczane według stawek wynikających z tabeli stawek wynagrodzeń autorskich ZAiKS za reemitowanie utworów w sieciach kablowych. Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Każdej ze stron przysługuje prawo jej rozwiązania z zachowaniem trzymiesięcznego wypowiedzenia. Postanowienia umowy określają również szczególne przypadki, w których ZAiKS będzie miał prawo rozwiązania umowy w trybie natychmiastowym. Nasze wcześniejsze zobowiązania finansowe wobec ZAiKS z tytułu wynagrodzenia za bezumowną reemisję przez nas utworów w sieci telewizji kablowej, do których autorskimi prawami majątkowymi zarządza ZAiKS, zostały uregulowane na podstawie porozumienia zawartego przez nas w dniu 18 maja 2006 roku z ZAiKS. Zgodnie tym porozumieniem zapłaciliśmy na rzecz ZAiKS określoną ryczałtową kwotę za reemisję programów w okresie od 1 sierpnia 2003 roku do 31 maja 2006.

Stowarzyszenie Filmowców Polskich udzieliło nam zgody na korzystanie z majątkowych praw autorskich związanych z eksploatacją utworów audiowizualnych przysługujących ich producentom i ich twórcom w zakresie prowadzonej przez nas działalności polegającej na reemisji kablowej programów telewizyjnych na podstawie kontraktu generalnego zawartego w dniu 1 października 2004 roku pomiędzy Stowarzyszeniem Filmowców Polskich a PIKE. Przedmiotem kontraktu generalnego jest udzielenie operatorom telewizji kablowej zrzeszonym w PIKE zgody na korzystanie z praw autorskich i pokrewnych oraz rozliczenia płatności z tego tytułu. Miesięczna opłata z tytułu uzyskania przez nas wyżej wymienionych praw stanowi równowartość określonego procentu wszystkich miesięcznych rzeczywistych wpływów netto, które otrzymujemy z tytułu świadczenia usług reemisji programów telewizyjnych. Kontrakt generalny został zawarty na czas określony do dnia 30 września 2007 roku i ulega automatycznemu przedłużeniu na dalsze okresy trzyletnie, o ile żadna ze stron nie wypowie go na 3 miesiące przed upływem kolejnego okresu. Postanowienia umowy określają również szczególne przypadki, w których Stowarzyszenie Filmowców Polskich będzie miało prawo rozwiązania umowy.

Nasze relacje z ZASP jako organizacją zbiorowego zarządzania prawami autorskimi były regulowane na podstawie umowy licencyjnej zawartej w dniu 15 listopada 2001 roku. Umowa licencyjna została wypowiedziana przez nas ze skutkiem na dzień 30 kwietnia 2003 roku. W dniu 5 stycznia 2004 roku przystąpiliśmy do zawartego pomiędzy ZASP i PIKE porozumienia z dnia 19 grudnia 2003 roku, dotyczącego uiszczania przez operatorów telewizji kablowej na rzecz ZASP zaliczkowych płatności w wysokości 0,09% przychodów z tytułu abonamentu za retransmisję programów telewizyjnych i radiowych w sieciach telewizji kablowej. Porozumienie zostało zawarte na okres 6 miesięcy do czasu zawarcia umowy generalnej. Do dnia dzisiejszego umowa generalna nie została zawarta i nadal uiszczamy opłaty zaliczkowe.

Umowy licencyjne z nadawcami programów telewizyjnych

Zawarliśmy wiele umów licencyjnych, na podstawie których nadawcy udzielają nam niewyłącznych licencji na rozprowadzanie programów w naszej sieci telewizji kablowej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Zgodnie z umowami licencyjnymi mamy prawo rozprowadzać programy jedynie w sposób równoczesny i integralny. Program jest rozprowadzany w całości, co oznacza, że nie możemy dokonywać w programie jakichkolwiek zmian, a w szczególności przerw, skrótów, poprawek, dodatków i komentarzy.

Z reguły zobowiązani jesteśmy do uiszczania na rzecz nadawców opłat licencyjnych. Jednakże niektórzy nadawcy krajowi m.in. TVP 1, TVP 2, TVN, TVN 7, Polsat 1 i Polsat 2, udzielili nam licencji lub wyrazili zgodę na rozprowadzanie ich programów nieodpłatnie. W przypadku programów niebędących Programami Premium miesięczna opłata licencyjna stanowi albo określony w umowie ryczałt, albo ustalana jest przez pomnożenie podanej w umowie stawki przez liczbę naszych abonentów. Po przekroczeniu określonej liczby abonentów stawka opłaty licencyjnej albo ulega automatycznemu zmniejszeniu, albo może być negocjowana. W przypadku Programów Premium – Canal+, HBO – opłaty licencyjne oparte są na przychodach uzyskiwanych od abonentów. W dwóch przypadkach, w których rozprowadzane programy mają charakter serwisów i programów reklamowych, to nadawcy uiszczają określoną opłatę licencyjną na naszą rzecz, obliczoną w oparciu o liczbę naszych abonentów.

Niektóre programy nadawców krajowych rozprowadzane są w naszej sieci telewizji kablowej na podstawie zgody tymczasowej. Nadawcy ci udzielili zgody na rozprowadzanie nadawanych przez nich programów operatorom telewizji kablowej będących członkami PIKE. Zgoda ta zachowuje ważność do czasu wynegocjowania i zawarcia umowy licencyjnej na rozprowadzanie danego programu.

Uгода pozasądowa z TP S.A.

W dniu 3 sierpnia 2006 r. Spółka oraz spółki z Grupy Multimedia zawarły z TP S.A. pozasądową ugodę regulującą: (i) wzajemne zobowiązania stron wynikające z decyzji Prezesa URTiP z dnia 30 czerwca 2003 r. nr DRT-WWM-0752-12/02/03 ustalającej warunki połączenia sieci Multimedia Polska Mielec z siecią TP S.A., warunki techniczne tego połączenia, jak i zasady rozliczeń za świadczone wzajemnie usługi operatorskie oraz (ii) ostateczną treść umowy interkonektowej wynegocjowanej przez Spółkę oraz spółki z Grupy Multimedia z TP S.A.

AKCJE I KAPITAŁ ZAKŁADOWY

Kapitał zakładowy

Nasz kapitał zakładowy wynosi 136.912.273 zł i dzieli się na 136.912.273 akcje o wartości nominalnej 1 zł każda, w tym:

- 63.590.876 akcji serii A, w tym 48.876.115 akcji imiennych oraz 14.741.761 akcji na okaziciela;
- 1 akcję imienną serii B;
- 8.245.623 akcje na okaziciela serii C;
- 32.205.874 akcje na okaziciela serii D;
- 32.869.899 akcji serii E, w tym 15.781.292 akcje imiennych oraz 17.088.607 akcji na okaziciela.

Akcje wszystkich Serii, z wyjątkiem Serii B, inkorporują te same prawa.

Akcja Serii B jest uprzywilejowana (patrz „Akcje i kapitał zakładowy – Prawa i obowiązki związane z akcjami”). Zgodnie z postanowieniami naszego Statutu, Akcja ta zostanie jednak automatycznie umorzona z chwilą zamknięcia Oferty Globalnej.

Dane historyczne na temat kapitału zakładowego

W okresie od dnia 1 stycznia 2003 roku nasz kapitał zakładowy został podwyższony trzykrotnie. W dniu 21 stycznia 2004 roku nasz kapitał zakładowy został podwyższony z kwoty 55.426.500 PLN do kwoty 71.836.500 PLN, w dniu 28 grudnia 2005 r. do kwoty 104.042.374 PLN oraz w dniu 24 stycznia 2006 r. do kwoty 136.912.273. PLN.

Tabela poniżej przedstawia informacje dotyczące podwyższenia naszego kapitału zakładowego w okresie od dnia 1 stycznia 2003 roku (zarówno przed, jak i po przekształceniu w spółkę akcyjną).

Data ⁽¹⁾	Wkłady na kapitał zakładowy wniesione przez udziałowców/akcjonariuszy	Liczba udziałów/akcji	Wysokość kapitału zakładowego po podwyższeniu (w PLN)
Multimedia Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością			
21 stycznia 2004	Udziały zostały objęte przez UNP Holdings i pokryte wkładem pieniężnym	32.820	71.836.500
Multimedia Polska Spółka Akcyjna			
1 sierpnia 2005	Przekształcenie w spółkę akcyjną	–	–
28 grudnia 2005	Akcje zostały objęte przez TRI MEDIA HOLDINGS i pokryte aportem	32.205.874	104.042.374
24 stycznia 2006	Akcje zostały objęte przez Emerita i pokryte aportem	32.869.899	136.912.273

(1) Data wpisania podwyższenia kapitału zakładowego do rejestru przedsiębiorców.

Poniżej przedstawione zostały informacje o aportach wniesionych do naszego kapitału zakładowego.

Akcje Serii D

Akcje Serii D zostały pokryte aportem w postaci: (i) 298.000 udziałów w spółce Multimedia Polska Zachód, stanowiących 100% kapitału zakładowego tej spółki, które zostały wycenione na kwotę 39.061.040 zł, oraz (ii) 68.888 akcji serii A spółki Multimedia Polska Centrum, stanowiących 97,71% kapitału zakładowego tej spółki, które zostały wycenione na kwotę 2.295.620 zł.

Akcje Serii E

Akcje Serii E zostały pokryte aportem w postaci: (i) 10.445.520 akcji w spółce Multimedia Polska Wschód, stanowiących 30% kapitału zakładowego tej spółki, które zostały wycenione na kwotę 11.801.640 zł oraz (ii) 2.563.870 akcji spółki Multimedia Polska Dębica, stanowiących 30% kapitału zakładowego tej spółki, które zostały wycenione na kwotę 18.512.175 zł, (iii) 26.152.440 akcji spółki Multimedia Polska Południe, stanowiących 30% kapitału zakładowego tej spółki, które zostały wycenione na kwotę 9.734.745 zł, oraz (iv) 3.382.035 akcji spółki Multimedia Polska Brzesko, stanowiących 30% kapitału zakładowego tej spółki, które zostały wycenione na kwotę 10.777.653 zł.

Umorzenie Akcji

Zgodnie z naszym Statutem w określonych przypadkach część naszych Akcji może ulec automatycznemu umorzeniu. Statut przewiduje również możliwość dobrowolnego umorzenia Akcji (za zgodą akcjonariusza, którego Akcje mają być umorzone).

Umorzenie automatyczne

Zgodnie z § 10 ust. 2 Statutu Akcja imienna Serii B ulega automatycznemu umorzeniu z chwilą ziszczenia się jednego ze zdarzeń przedstawionych poniżej.

- (i) W Ofercie Publicznej sprzedane zostaną Akcje stanowiące co najmniej 6,22% ogólnej liczby naszych Akcji lub
- (ii) ABN AMRO Ventures bądź podmioty, na rzecz których ABN AMRO Ventures przeniosła Akcje zgodnie z postanowieniami Statutu, przestaną być właścicielami jakichkolwiek Akcji, poza Akcją imienną Serii B, zaś w przypadku automatycznego umorzenia Akcji imiennych Serii C ABN AMRO Ventures, bądź podmiotowi, na rzecz którego ABN AMRO Ventures przeniosła takie Akcje imienne Serii C zgodnie z postanowieniami Statutu, zostało wypłacone pełne wynagrodzenie należne z tytułu umorzenia Akcji.

Wynagrodzenie z tytułu automatycznego umorzenia Akcji imiennej Serii B jest równe wartości aktywów netto przypadających na jedną Akcję wykazanych w naszym sprawozdaniu finansowym za ostatni rok obrotowy, pomniejszonych o kwotę zysku przeznaczonego do podziału między akcjonariuszy.

Zgodnie z § 10 ust. 3 Statutu automatycznemu umorzeniu z chwilą ziszczenia się jednego ze zdarzeń przedstawionych w Statucie ulegały również Akcje imienne Serii C. Postanowienia Statutu o automatycznym umorzeniu Akcji imiennych Serii C przestały obowiązywać w dniu 19 września 2006 roku, to jest z chwilą, kiedy zgodnie z § 7 ust. 2 Statutu na żądanie ABN AMRO Ventures Akcje imienne Serii C zostały zamienione na Akcje na okaziciela.

Umorzenie dobrowolne

Zgodnie z § 10 ust. 1 Statutu Akcje mogą być umorzone za zgodą akcjonariusza w drodze ich nabycia przez nas.

Prawa i obowiązki związane z Akcjami

Zgodnie z Kodeksem Spółek Handlowych i naszym Statutem akcjonariuszom przysługują następujące prawa związane z posiadanymi przez nich Akcjami:

Prawo do dywidendy

Zgodnie z art. 347 Kodeksu Spółek Handlowych akcjonariusze mają prawo do udziału w zysku wykazanym w ostatnim zbadanym przez biegłego rewidenta sprawozdaniu finansowym i przeznaczonym przez Walne Zgromadzenie do wypłaty akcjonariuszom.

Wypłata dywidendy

Uchwała o podziale zysku (lub pokryciu straty) oraz o wypłacie dywidendy jest podejmowana przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie, które powinno się odbyć w terminie 6 miesięcy po upływie każdego roku obrotowego w oparciu o niewiążącą rekomendację Zarządu. Uchwała taka wymaga dla swej ważności bezwzględnej większości głosów. Z uwagi na fakt, iż naszym rokiem obrotowym jest rok kalendarzowy, Zwyczajne Walne Zgromadzenie powinno się odbywać do końca czerwca roku następującego po danym roku kalendarzowym.

Kwota przeznaczona do podziału między akcjonariuszy nie może przekroczyć zysku za ostatni rok obrotowy powiększonego o niepodzielone zyski z lat ubiegłych oraz o kwoty przeniesione z utworzonych z zysku kapitałów zapasowego i rezerwowych, które mogą być przeznaczone na wypłatę dywidendy. Kwotę tę należy jednak pomniejszyć o niepokryte straty, akcje własne oraz o kwoty, które zgodnie z ustawą lub statutem powinny być przeznaczone z zysku za ostatni rok obrotowy na kapitały zapasowy i rezerwowe.

Akcjonariusze uprawnieni do dywidendy

Zwyczajne Walne Zgromadzenie wyznacza dzień, według którego ustala się listę akcjonariuszy uprawnionych do dywidendy za dany rok obrotowy, tzw. dzień dywidendy. Osobami uprawnionymi do dywidendy są akcjonariusze, którym przysługiwały Akcje w dniu dywidendy. Zgodnie z postanowieniami Kodeksu Spółek Handlowych dzień dywidendy może być wyznaczony na dzień podjęcia uchwały albo w okresie kolejnych trzech miesięcy, licząc od tego dnia.

Zysk rozdziela się między akcjonariuszy w stosunku do liczby Akcji przez nich posiadanych. Jeżeli Akcje nie są całkowicie pokryte, zysk rozdziela się w stosunku do dokonanych wpłat na Akcje. Statut może jednak przewidywać inny sposób podziału zysku. Nasz Statut nie zawiera postanowień modyfikujących powyższą zasadę.

Akcje Serii F będą uczestniczyć w dywidendzie, poczynwszy od wypłat z zysku, jaki przeznaczony będzie do podziału za rok obrotowy 2006.

Ogłoszenie informacji o odbiorze dywidendy

Informacje dotyczące wypłaty i odbioru dywidendy ogłaszane są przez nas w Monitorze Sądowym i Gospodarczym. Po złożeniu wniosku o dopuszczenie naszych Akcji do obrotu na GPW wszystkie nasze decyzje dotyczące deklaracji wypłat lub wstrzymania wypłat dywidendy będą przekazywane w formie raportu bieżącego.

Warunki odbioru dywidendy

Szczegółowe warunki wypłaty dywidendy ustalane będą zgodnie z zasadami przyjętym dla spółek publicznych. Zgodnie z § 9 Rozdziału XIII Oddział 3 Szczegółowych Zasad Obrotu Giełdowego jesteśmy zobowiązani poinformować niezwłocznie GPW o podjęciu uchwały o przeznaczeniu zysku na wypłatę dywidendy, wysokości dywidendy, dniu ustalenia prawa do dywidendy oraz dniu wypłaty dywidendy.

Ponadto, zgodnie z § 91 Szczegółowych Zasad Działania KDPW jesteśmy zobowiązani poinformować KDPW o wysokości dywidendy, dniu dywidendy oraz terminie wypłaty dywidendy; przesyłając nie później niż 10 dni przed dniem dywidendy odpowiednią uchwałę Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia. Między dniem dywidendy a dniem wypłaty dywidendy musi upłynąć co najmniej 10 dni (§ 91 ust. 2 Szczegółowych Zasad Działania KDPW).

Ponadto, zgodnie z § 26 Regulaminu GPW po dopuszczeniu naszych Akcji do obrotu na GPW jesteśmy zobowiązani niezwłocznie poinformować GPW o zamiarze wypłaty dywidendy i uzgadniać z GPW decyzje w tym zakresie, jeżeli mogą one mieć wpływ na organizację i sposób przeprowadzania transakcji giełdowych.

Uprzywilejowania co do dywidendy

Nasze Akcje nie są uprzywilejowane w zakresie prawa do dywidendy.

Ograniczenia w zakresie wypłaty dywidendy

Umowa kredytowa dotycząca udzielenia kredytu na 550.000.000 PLN zawiera postanowienia, które w przypadku niespełnienia określonych w umowie warunków ograniczają lub wyłączają możliwość wypłaty przez nas dywidendy. Patrz: „Umowy finansowe i inne istotne umowy”.

Prawo poboru

Zgodnie z art. 433 § 1 Kodeksu Spółek Handlowych w przypadku podwyższania kapitału zakładowego akcjonariuszom przysługuje prawo pierwszeństwa do objęcia nowych akcji w stosunku do liczby posiadanych Akcji. Walne Zgromadzenie może pozbawić akcjonariuszy prawa poboru akcji w całości lub w części, w drodze uchwały, która dla swej ważności wymaga większości co najmniej czterech piątych głosów. Pozbawienie akcjonariuszy prawa poboru akcji może nastąpić jedynie w przypadku, gdy zostało to zapowiedziane w porządku obrad Walnego Zgromadzenia (art. 433 § 2 Kodeksu Spółek Handlowych).

Zgodnie z art. 433 § 3 Kodeksu Spółek Handlowych wymogu uzyskania większości co najmniej czterech piątych głosów nie stosuje się, gdy uchwała o podwyższeniu kapitału zakładowego stanowi, że nowe akcje:

- mają być objęte w całości przez instytucję finansową (subemitenta) z obowiązkiem oferowania ich następnie akcjonariuszom celem umożliwienia im wykonania prawa poboru na warunkach określonych w uchwale, oraz
- mają być objęte przez subemitenta w przypadku, gdy akcjonariusze, którym służy prawo poboru, nie obejmą części lub wszystkich oferowanych im akcji.

Prawo do udziału w naszym majątku w przypadku naszej likwidacji

Zgodnie z art. 397 Kodeksu Spółek Handlowych, jeżeli nasz bilans wykaże stratę przewyższającą sumę kapitałów zapasowego i rezerwowych oraz jedną trzecią kapitału zakładowego, Zarząd obowiązany jest niezwłocznie zwołać Walne Zgromadzenie celem powzięcia uchwały dotyczącej naszego dalszego istnienia.

Co do zasady w przypadku rozwiązania lub likwidacji spółki akcyjnej, majątek pozostały po zaspokojeniu lub zabezpieczeniu roszczeń wierzycieli jest dzielony między akcjonariuszy w stosunku do dokonanych przez każdego z nich wpłat na kapitał zakładowy, z zastrzeżeniem jednakże odmiennych zasad podziału, które mogą być przewidziane w statucie, i uprzywilejowania w zakresie podziału majątku w przypadku likwidacji, które może być związane z daną serią akcji. Podział majątku nie może nastąpić przed upływem roku od dnia ostatniego ogłoszenia o otwarciu likwidacji i wezwaniu wierzycieli.

Zgodnie z § 6 ust. 3 i § 8 Statutu Akcje imienne Serii C były uprzywilejowane w zakresie podziału majątku w przypadku naszej likwidacji. Jednakże zgodnie z § 6 ust. 3 Statutu postanowienia Statutu o uprzywilejowaniu Akcji imiennych Serii C w zakresie podziału majątku przestały obowiązywać w dniu 19 września 2006 roku, to jest z chwilą, kiedy zgodnie z § 7 ust. 2 Statutu na żądanie ABN AMRO Ventures Akcje imienne Serii C zostały zamienione na Akcje na okaziciela.

Ograniczenia dotyczące zbywania Akcji

Nasz Statut przewiduje określone ograniczenia w zakresie zbywania Akcji imiennych oraz reguluje procedurę ich zbywania.

Akcjonariusz posiadający Akcje imienne zamierzający dokonać zbycia części bądź wszystkich takich Akcji („Akcjonariusz Zbywający”) na rzecz jakiegokolwiek innej osoby zobowiązany jest wystąpić z pisemnym wnioskiem o wyrażenie zgody („Wniosek”), wskazując we Wniosku potencjalnego nabywcę Akcji, liczbę Akcji podlegających zbyciu („Akcje Zbywane”), cenę (bądź uzgodnioną z potencjalnym nabywcą wartość Akcji Zbywanych w przypadku transakcji innych niż sprzedaż) oraz warunki płatności ceny. W przypadku odmowy udzielenia takiej zgody, Zarząd zobowiązany jest do wyznaczenia nabywcy Akcji Zbywanych w terminie 60 dni od dnia otrzymania Wniosku. Zarząd wyznaczy w pierwszej kolejności TRI MEDIA HOLDINGS jako nabywcę Akcji Zbywanych. W przypadku gdy TRI MEDIA HOLDINGS nie wyrazi zgody w terminie 7 dni od dnia otrzymania naszego powiadomienia o wskazaniu jej jako nabywcy Akcji Zbywanych, wskażemy ABN AMRO Ventures.

Cena nabycia Akcji Zbywanych jest równa cenie (wartości) Akcji Zbywanych uzgodnionej przez Akcjonariusza Zbywającego z potencjalnym nabywcą i podanej we Wniosku. Akcjonariusz Zbywający oraz osoba wskazana przez nas będą zobowiązani do zawarcia umowy sprzedaży Akcji Zbywanych w terminie 30 dni od dnia wskazania nabywcy. Przeniesienie własności Akcji Zbywanych powinno nastąpić w dniu zawarcia umowy sprzedaży, z chwilą zapłaty przez nabywcę na rzecz Akcjonariusza Zbywającego ceny sprzedaży w całości. Jeśli sprzedaż Akcji

Zbywanych uzależniona będzie od uzyskania jakiegokolwiek zgody lub zezwoleń ze strony organów administracji rządowej (w tym organów Unii Europejskiej) lub samorządowej, powyższy termin ulegnie wydłużeniu o czas niezbędny do uzyskania takiej zgody lub zezwoleń. W przypadku niezawarcia umowy sprzedaży Akcji Zbywanych lub jej niewykonania w powyższym trzydziestodniowym terminie z przyczyn leżących po stronie nabywcy wskazanego przez nas, bądź w przypadku jeśli nie wskażemy nabywcy w terminie 60 dni od dnia otrzymania Wniosku, Akcjonariusz Zbywający będzie miał prawo zbyć Akcje Zbywane na rzecz nabywcy wskazanego we Wniosku na warunkach, które nie będą bardziej korzystne dla takiego nabywcy, niż podane we Wniosku.

Zbycie Akcji imiennych z naruszeniem powyższych postanowień Statutu jest względem nas bezskuteczne, zaś nabywca takich Akcji nie może wykonywać jakichkolwiek praw przypisanych do tych Akcji. Ponadto, stanowi to zdarzenie skutkujące automatycznym umorzeniem Akcji imiennych będących własnością ABN AMRO Ventures.

Powyższe ograniczenia dotyczące zbywania Akcji nie mają zastosowania w przypadku zbycia Akcji imiennych Serii C na rzecz podmiotów, wobec których ABN AMRO Bank jest podmiotem dominującym, z zastrzeżeniem jednak, że nabywca nie może prowadzić, w sposób bezpośredni lub pośredni, działalności konkurencyjnej wobec nas w Polsce bądź poza jej granicami. Jednakże zgodnie z postanowieniami § 10 ust. 3, pkt (i) naszego Statutu odnoszącymi się do automatycznego umorzenia Akcji, ustanowienie użytkowania Akcji przez UNP Holdings lub podmioty z nim powiązane lub wykorzystanie przez UNP Holdings lub podmioty z nim powiązane instytucji powierniczych stanowi zdarzenie skutkujące automatycznym umorzeniem Akcji imiennych Serii C będących własnością ABN AMRO Ventures. Postanowienia Statutu o automatycznym umorzeniu Akcji imiennych Serii C przestały obowiązywać w dniu 19 września 2006 roku, to jest z chwilą, kiedy zgodnie z § 7 ust. 2 Statutu na żądanie ABN AMRO Ventures Akcje imienne Serii C zostały zamienione na Akcje na okaziciela.

Statut nie przewiduje żadnych ograniczeń dotyczących zastawiania Akcji oraz ustanawiania na nich prawa użytkowania. Statut nie przewiduje również zakazu przyznawania prawa głosu zastawnikowi lub użytkownikowi Akcji ani nie uzależnia przyznania takiego uprawnienia od zgody jakiegokolwiek naszego organu.

Prawo do zamiany Akcji imiennych na Akcje na okaziciela

Zgodnie z § 7 ust. 2 Statutu Akcje imienne mogą być w każdej chwili zamienione na żądanie ich właściciela na Akcje na okaziciela. Zamiana Akcji na okaziciela na Akcje imienne jest niedopuszczalna.

Prawo do żądania badania przez biegłego rewidenta

Zgodnie z art. 84 Ustawy o Ofercie Publicznej na wniosek akcjonariusza lub akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów Walne Zgromadzenie może podjąć uchwałę w sprawie zbadania przez biegłego rewidenta do spraw szczególnych określonego zagadnienia związanego z naszym utworzeniem lub prowadzeniem naszych spraw.

Prawo żądania wyboru Rady Nadzorczej oddzielnymi grupami

Zgodnie z art. 385 § 3 – § 9 Kodeksu Spółek Handlowych na wniosek akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną piątą kapitału zakładowego wybór Rady Nadzorczej powinien być dokonany przez najbliższe Walne Zgromadzenie w drodze głosowania oddzielnymi grupami, nawet jeżeli Statut przewiduje inny sposób powołania Rady Nadzorczej. W takim przypadku akcjonariusze reprezentujący na Walnym Zgromadzeniu tę część Akcji, która przypada z podziału ogólnej liczby reprezentowanych Akcji przez liczbę członków Rady Nadzorczej, mogą utworzyć oddzielną grupę celem wyboru jednego członka Rady Nadzorczej. Akcjonariusze ci nie biorą jednak udziału w wyborze pozostałych członków Rady Nadzorczej. Mandaty w Radzie Nadzorczej nieobsadzone przez odpowiednią grupę akcjonariuszy obsadza się w drodze głosowania, w którym uczestniczą wszyscy akcjonariusze, których głosy nie zostały oddane przy wyborze członków Rady Nadzorczej, wybieranych w drodze głosowania oddzielnymi grupami. Jeżeli na Walnym Zgromadzeniu nie dojdzie do utworzenia co najmniej jednej grupy zdolnej do wyboru członka Rady Nadzorczej, nie dokonuje się wyborów.

Walne Zgromadzenie

Zwyczajne oraz Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie

Walne Zgromadzenie może być zwyczajne lub nadzwyczajne.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie powinno się odbyć w terminie sześciu miesięcy po upływie każdego roku obrotowego, tzn. do końca czerwca następnego roku kalendarzowego. Rada Nadzorcza może zwołać Zwyczajne Walne Zgromadzenie, jeżeli Zarząd nie zwoła go w powyższym terminie.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie zwołuje Zarząd z własnej inicjatywy. Zarząd zwołuje również Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie na pisemny wniosek Rady Nadzorczej albo akcjonariuszy reprezentujących co najmniej dziesiątą część kapitału zakładowego w ciągu 14 dni od daty zgłoszenia wniosku. Żądanie akcjonariuszy należy złożyć na piśmie do Zarządu najpóźniej na miesiąc przed planowanym terminem Walnego Zgromadzenia. Jeżeli w terminie dwóch tygodni od dnia przedstawienia żądania Zarządowi Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie nie zostanie zwołane, sąd rejestrowy może upoważnić do zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia akcjonariuszy występujących z tym żądaniem. Sąd wyznacza przewodniczącego tego zgromadzenia. Rada Nadzorcza może zwołać Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, jeżeli

zwołanie go uzna za wskazane, a Zarząd nie zwoła Walnego Zgromadzenia w terminie dwóch tygodni od dnia zgłoszenia odpowiedniego żądania przez Radę Nadzorczą.

Walne Zgromadzenie odbywa się w naszej siedzibie lub w Warszawie.

Ogłoszenie o zwołaniu Walnego Zgromadzenia

Walne Zgromadzenie zwołuje się przez ogłoszenie, które powinno być dokonane co najmniej na trzy tygodnie przed terminem Walnego Zgromadzenia. W ogłoszeniu należy oznaczyć datę, godzinę i miejsce Walnego Zgromadzenia oraz szczegółowy porządek obrad. W przypadku zamierzonej zmiany Statutu powołać należy dotychczas obowiązujące postanowienia, jak również treść projektowanych zmian. Jeżeli jest to uzasadnione znacznym zakresem zamierzonych zmian, ogłoszenie może zawierać projekt nowego tekstu jednolitego Statutu wraz z wyczeniem nowych lub zmienionych postanowień Statutu.

Zgodnie z § 39 ust. 1 Rozporządzenia w sprawie Informacji Bieżących i Okresowych jesteśmy zobowiązani do przekazania w formie raportu bieżącego daty, godziny i miejsca Walnego Zgromadzenia, wraz z jego szczegółowym porządkiem obrad oraz daty i godziny, do której należy składać imienne świadectwa depozytowe lub zaświadczenia o złożeniu akcji do depozytu, wraz ze wskazaniem miejsca, w którym należy je złożyć. W przypadku zamierzonej albo dokonanej zmiany Statutu jesteśmy również zobowiązani do przekazania w formie raportu bieżącego dotychczas obowiązującego jego postanowienia, treści proponowanych albo dokonanych zmian. Jeżeli w związku ze znacznym zakresem zamierzonych zmian podejmiemy decyzję o sporządzeniu projektu nowego tekstu jednolitego Statutu lub sporządzimy tekst jednolity wraz z wyczeniem jego nowych lub zmienionych postanowień, jesteśmy zobowiązani do przekazania w formie raportu bieżącego treści nowego tekstu jednolitego Statutu wraz z wyczeniem jego nowych lub zmienionych postanowień. Dodatkowo, na osiem dni przed datą Walnego Zgromadzenia jesteśmy zobowiązani do przekazania w formie raportu bieżącego treści projektów uchwał oraz załączników do tych projektów, które mają być przedmiotem obrad Walnego Zgromadzenia, istotnych z punktu widzenia podejmowanych uchwał.

Prawo do uczestniczenia i głosowania na Walnym Zgromadzeniu

Zgodnie z art. 412 Kodeksu Spółek Handlowych akcjonariusze mogą uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocników.

Stosownie do art. 9 ust. 3 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi w celu uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu akcjonariusze posiadający Akcje zdematerializowane są zobowiązani do złożenia imiennego świadectwa depozytowego w naszej siedzibie najpóźniej na tydzień przed terminem Walnego Zgromadzenia. Takie świadectwo jest wystawiane na żądanie akcjonariusza przez podmiot prowadzący rachunek, na którym zapisane są Akcje, celem potwierdzenia uprawnień posiadacza Akcji zdematerializowanych do uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu.

Zgodnie z art. 411 Kodeksu Spółek Handlowych każda Akcja daje prawo do jednego głosu na Walnym Zgromadzeniu. Statut nie przewiduje uprzywilejowania Akcji co do głosu.

Prawo do uzyskania informacji

Stosownie do art. 428 Kodeksu Spółek Handlowych podczas obrad Walnego Zgromadzenia Zarząd jest obowiązany do udzielenia akcjonariuszowi na jego żądanie informacji dotyczących naszej Spółki, jeżeli jest to uzasadnione do oceny sprawy objętej porządkiem obrad. Zarząd powinien odmówić udzielenia informacji w przypadku, gdy:

- mogłoby to wyrządzić szkodę nam albo spółce z nami powiązanej, albo spółce lub spółdzielni zależnej, w szczególności przez ujawnienie tajemnic technicznych, handlowych lub organizacyjnych przedsiębiorstwa,
- mogłoby narazić członka Zarządu na odpowiedzialność karną, cywilną lub administracyjną.

Kompetencje Walnego Zgromadzenia

Do kompetencji Walnego Zgromadzenia należy w szczególności:

- rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z naszej działalności oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy,
- powzięcie uchwały w sprawie podziału zysku lub pokrycia strat,
- udzielenie absolutionu członkom naszych organów z wykonania przez nich obowiązków,
- postanowienie dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru,
- zbycie i wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego,
- emisja obligacji, w tym obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa,
- nabycie własnych akcji w przypadku określonym w art. 362 § 1 pkt 2 Kodeksu Spółek Handlowych,
- ustalanie dnia dywidendy i terminu wypłaty dywidendy,

- zmiana Statutu, w tym podwyższenie lub obniżenie kapitału zakładowego,
- rozwiązanie i likwidacja Spółki, oraz
- inne sprawy określone w Kodeksie Spółek Handlowych lub w innych przepisach prawa albo w Statucie, z wyłączeniem nabywania i zbywania nieruchomości lub udziału w nieruchomości, które nie wymagają uchwały Walnego Zgromadzenia.

Tak długo, jak długo ABN AMRO Ventures jest właścicielem Akcji imiennej Serii B, ale w żadnym przypadku nie dłużej niż do dnia, w którym Akcje stanowiące nie mniej niż 6,22% ogólnej liczby Akcji zostaną nabyte w Ofercie Publicznej, uprzednia pisemna zgoda ABN AMRO Ventures będzie wymagana do podjęcia uchwał Walnego Zgromadzenia w następujących sprawach:

- zmiany Statutu,
- zmiany przedmiotu naszej działalności,
- podwyższenia naszego kapitału zakładowego, jeżeli w stosunku do ABN AMRO Ventures wyłączone zostanie prawo poboru akcji danej emisji albo jeśli w następstwie pokrycia akcji nowej emisji aportem zadłużenie finansowe Spółki miałoby przekroczyć kwotę 450.000.000 PLN lub kwotę będącą iloczynem współczynnika 3,5 oraz kwoty EBITDA, w zależności, która z tych dwóch kwot będzie wyższa. EBITDA ustala się w odniesieniu do roku finansowego objętego ostatnim sprawozdaniem finansowym Spółki zaopiniowanym pozytywnie przez biegłego rewidenta i zatwierdzonym przez Walne Zgromadzenie. Zarząd jest zobowiązany zapewnić, aby kwota EBITDA została każdorazowo wyliczona przez biegłego rewidenta w raporcie z badania sprawozdań finansowych za każdy rok finansowy Spółki,
- przeprowadzenie emisji papierów wartościowych innych niż akcje bądź umorzenie akcji, w następstwie których to zdarzeń (tak w chwili ich wystąpienia, jak i w przyszłości) mógłby ulec zmniejszeniu procentowy udział ABN AMRO Ventures w naszym kapitale zakładowym, lub procentowy udział głosów posiadanych przez ABN AMRO Ventures, lub mogłoby nastąpić uszczuplenie praw akcjonariusza przysługujących ABN AMRO Ventures,
- rozwiązania i likwidacji Spółki,
- zbycia przedsiębiorstwa Spółki lub istotnej jego części (tzn. aktywów stanowiących co najmniej 25% wartości bilansowej netto naszych aktywów).

Zmiana przedmiotu działalności Spółki może być dokonana bez wykupu Akcji. Uchwała w tej sprawie wymaga dla swej ważności większości 2/3 głosów oddanych przy obecności akcjonariuszy reprezentujących co najmniej połowę kapitału oraz – tak długo, jak długo ABN AMRO Ventures będzie korzystać z praw osobistych przysługujących jej zgodnie z § 16 ust. 1(a) Statutu – zgody ABN AMRO Ventures.

Prawo do zaskarzania uchwał Walnego Zgromadzenia

Na zasadach określonych w art. 422–427 Kodeksu Spółek Handlowych akcjonariusze mają prawo do zaskarzania uchwał Walnego Zgromadzenia w drodze powództwa o uchylenie uchwały lub w drodze powództwa o stwierdzenie nieważności uchwały.

Powództwo o uchylenie uchwały

Zgodnie z art. 422 Kodeksu Spółek Handlowych uchwała Walnego Zgromadzenia sprzeczna ze Statutem bądź dobrymi obyczajami i godząca w nasze interesy lub mająca na celu pokrzywdzenie akcjonariusza może być zaskarżona w drodze wytoczonego przeciwko nam powództwa o uchylenie uchwały. Prawo to przysługuje: (i) Zarządowi, Radzie Nadzorczej oraz poszczególnym członkom tych organów, (ii) akcjonariuszowi, który głosował przeciwko uchwale, a po jej powzięciu zażądał zaprotokołowania sprzeciwu, (iii) akcjonariuszowi bezzasadnie niedopuszczonemu do udziału w Walnym Zgromadzeniu, (iv) akcjonariuszom, którzy nie byli obecni na Walnym Zgromadzeniu, jedynie w przypadku wadliwego zwołania Walnego Zgromadzenia lub też powzięcia uchwały w sprawie nieobjętej porządkiem obrad. W przypadku spółki publicznej powództwo o uchylenie uchwały Walnego Zgromadzenia należy wnieść w terminie miesiąca od dnia otrzymania wiadomości o uchwale, nie później jednak niż w terminie trzech miesięcy od dnia powzięcia uchwały.

Powództwo o stwierdzenie nieważności uchwały

Zgodnie z art. 425 Kodeksu Spółek Handlowych uchwała Walnego Zgromadzenia sprzeczna z ustawą może być zaskarżona w drodze wytoczonego przeciwko nam powództwa o stwierdzenie nieważności uchwały. Prawo to przysługuje wymienionym powyżej (powództwo o uchylenie uchwały) naszym organom i osobom. W przypadku spółki publicznej powództwo o stwierdzenie nieważności uchwały Walnego Zgromadzenia powinno być wniesione w terminie trzydziestu dni od dnia jej ogłoszenia, nie później jednak niż w terminie roku od dnia powzięcia uchwały.

Informacje o Nowych Akcjach

Nowe Akcje zostaną wyemitowane na podstawie Uchwały Nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 17 sierpnia 2006 r. podjętej zgodnie z przepisami art. 430–441 Kodeksu Spółek Handlowych.

Podstawa prawna emisji Akcji Serii F

Podstawę emisji Akcji Serii F stanowi Uchwała Nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 17 sierpnia 2006 r. zmieniona Uchwałą Nr 1 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 20 września 2006 r., której istotne postanowienia zostały przytoczone poniżej.

„§ 1. Emisja Akcji Serii F

1. *Działając na podstawie art. 431 § 1, art. 432, art. 433 § 2 i art. 310 § 2 w związku z art. 431 § 7 Kodeksu spółek handlowych Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podwyższa kapitał zakładowy Spółki o kwotę nie wyższą niż 44.087.728 złotych, tj. z kwoty 136.912.273 złote, do kwoty nie wyższej niż 181.000.001 złotych poprzez emisję nie więcej niż 44.087.728 akcji zwykłych na okaziciela serii F („Akcje Serii F”) o wartości nominalnej 1 złoty.*
2. *Emisja Akcji Serii F nastąpi w ramach (a) oferty publicznej w rozumieniu ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych („Oferta Publiczna”); lub (b) subskrypcji prywatnej skierowanej do wybranych inwestorów kwalifikowanych na terenie Polski oraz poza jej granicami („Oferta Prywatna” razem z Ofertą Publiczną, „Oferty”).*
3. *Akcje Serii F są akcjami zwykłymi na okaziciela.*
4. *Akcje Serii F będą uczestniczyć w dywidendzie, począwszy od wypłat z zysku, jaki przeznaczony będzie do podziału za rok obrotowy 2006.*
5. *Akcje Serii F zostaną w całości pokryte wkładami pieniężnymi przed zarejestrowaniem podwyższenia kapitału.*
6. *Akcje Serii F oraz prawa do Akcji Serii F („PDA”) zostaną dopuszczone i wprowadzone do obrotu na rynku regulowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („GPW”).*
7. *Akcje Serii F oraz PDA będą mieć formę zdematerializowaną.*
8. *Zawarcie umów objęcia Akcji Serii F w ramach Oferty Prywatnej nastąpi do dnia 31 grudnia 2006 r.*

§ 2. Upoważnienia dla Rady Nadzorczej i Zarządu

1. *Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki upoważnia Radę Nadzorczą Spółki do ustalenia ceny emisyjnej Akcji Serii F.*
2. *Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki upoważnia Zarząd Spółki do:*
 - a) *określenia szczegółowych warunków emisji Akcji Serii F, a w szczególności terminów otwarcia i zamknięcia subskrypcji Akcji Serii F, podziału Akcji Serii F pomiędzy Ofertę Publiczną i Ofertę Prywatną, podziału na transze w ramach poszczególnych Ofert, określenia warunków składania zapisów na Akcje Serii F i zasad ich przydziału w poszczególnych Ofertach i transzach oraz dokonywania przesunięć pomiędzy Ofertami i transzami,*
 - b) *zaoferowania w Ofertach mniejszej liczby Akcji Serii F niż liczba maksymalna wskazana w niniejszej uchwale,*
 - c) *podjęcia wszelkich czynności faktycznych i prawnych niezbędnych do wykonania niniejszej uchwały, a w szczególności do: (i) złożenia odpowiednich wniosków i zawiadomień do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd; (ii) dokonania odpowiednich czynności z Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A. („KDPW”), w tym do podpisania umowy o rejestrację Akcji Serii F i PDA w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez KDPW; (iii) złożenia wniosków o dopuszczenie i wprowadzenie Akcji Serii F oraz PDA do obrotu na GPW,*
 - d) *zawarcia umów o subemisję inwestycyjną, subemisję usługową lub umów o podobnym charakterze w związku z emisją Akcji Serii F.*
3. *Dokonanie przez Zarząd czynności określonych w ust. 2 lit. (a) i b) oraz d) wymaga uprzedniego uzyskania opinii Rady Nadzorczej.*

§ 3. Prawo Poboru

1. *W interesie Spółki wyłącza się prawo poboru dotychczasowych akcjonariuszy w stosunku do Akcji Serii F.*
2. *Opinia Zarządu Spółki uzasadniająca powody wyłączenia prawa poboru oraz określająca zasady ustalania ceny emisyjnej Akcji Serii F sporządzona zgodnie z art. 433 § 2 Kodeksu spółek handlowych stanowi załącznik do niniejszej uchwały. (...)”*

Poniżej został zamieszczony tekst opinii Zarządu dotyczącej wyłączenia prawa poboru Akcji Serii F.

„Zarząd Spółki, działając w trybie art. 433 § 2 Kodeksu spółek handlowych poniżej przedstawia swoją opinię w sprawie wyłączenia prawa poboru akcji Spółki Serii F („Akcje”) oraz w sprawie ustalenia ceny emisyjnej tych akcji.

Spółka zamierza w drodze publicznej emisji akcji pozyskać dodatkowe środki konieczne do realizacji planowanych inwestycji.

Z uwagi na zamierzaną przed dotychczasowych akcjonariuszy sprzedaż posiadanych akcji Spółki w ramach Oferty Publicznej, Zarząd jest zdania, że realizacja prawa poboru przez dotychczasowych akcjonariuszy na podstawie art. 433 § 1 Kodeksu spółek handlowych byłaby niecelowa. W związku z powyższym Zarząd rekomenduje akcjonariuszom głosowanie za wyłączeniem w całości prawa poboru Akcji przysługującego dotychczasowym akcjonariuszom Spółki.

Cena emisyjna Akcji zostanie ustalona w toku publicznej emisji Akcji w oparciu o mechanizm budowania książki popytu (book-building). Po zaprezentowaniu Spółki potencjalnym inwestorom będą oni mogli składać deklaracje zainteresowania nabyciem Akcji. W tych deklaracjach będą musieli określić liczbę Akcji, jaką chcieliby objąć oraz cenę emisyjną, po której są gotowi objąć określoną liczbę Akcji. Na podstawie złożonych deklaracji Spółka uzyska informację na temat rynkowej wyceny Akcji oraz ustali ich cenę emisyjną na takim poziomie, który zapewni jej wpływ z emisji na wymaganym poziomie”.

Podstawa prawna ubiegania się o dopuszczenie Akcji serii A, C, D i E do obrotu na rynku regulowanym

Jednocześnie Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 17 sierpnia 2006 roku podjęło uchwałę w sprawie ubiegania się o dopuszczenie akcji serii A, B, C, D i E do obrotu na rynku regulowanym, dokonania innych czynności związanych z tym dopuszczeniem oraz w sprawie ich dematerializacji o następującej treści:

- „1. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, na podstawie art. 27 ust. 2 pkt 3 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych („Ustawa o ofercie”) oraz art. 5 ust. 8 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi („Ustawa o obrocie”) niniejszym postanawia o ubieganiu się o dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („GPW”) wszystkich akcji Spółki serii A, B, C, D i E („Akcje”) pod warunkiem złożenia przez ich właścicieli wniosku o zamianę tych akcji z akcji imiennych na akcje na okaziciela. Wszystkie Akcje dopuszczone i wprowadzone do obrotu na rynku regulowanym na GPW będą miały formę zdematerializowaną.
2. Zarząd Spółki określi ostateczną liczbę akcji Spółki, które mają zostać objęte wnioskiem o dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym na GPW, nie później niż do dnia zawarcia z Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A. („KDPW”) umowy o rejestrację tych akcji, na podstawie art. 5 ust. 8 Ustawy o obrocie, w celu ich dematerializacji.
3. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki upoważnia i zobowiązuje niniejszym Zarząd Spółki do podjęcia wszystkich czynności faktycznych i prawnych niezbędnych do wykonania niniejszej uchwały, w szczególności do:
 - a) złożenia odpowiednich wniosków i zawiadomień do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd;
 - b) dokonania odpowiednich czynności z KDPW, w tym do zawarcia umowy o rejestrację Akcji w depozycie papierów wartościowych prowadzonych przez KDPW;
 - c) złożenia wniosków o dopuszczenie Akcji do obrotu na GPW i wprowadzenie ich do obrotu na rynku giełdowym”.

REGULACJE DOTYCZĄCE RYNKU KAPITAŁOWEGO

Poniższy opis przedstawia wybrane zagadnienia polskiego prawa dotyczące oferty publicznej, dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym i spółek publicznych, a także wybrane zagadnienia odnoszące się do prawa ochrony konkurencji. Ustawa o Obrocie Instrumentami Finansowymi i Ustawa o Ofercie Publicznej w sposób odmienny od postanowień Kodeksu Spółek Handlowych i Kodeksu Cywilnego regulują zagadnienia dotyczące papierów wartościowych i ich zbywania. Regulacje te nakładają określone obowiązki na akcjonariuszy spółek publicznych, w tym konieczność przestrzegania określonych obowiązków informacyjnych.

Ustawa o Obrocie Instrumentami Finansowymi

Dematerializacja papierów wartościowych

Zgodnie z art. 5 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi papiery wartościowe będące przedmiotem oferty publicznej, podlegające dopuszczeniu do obrotu na rynku regulowanym, nie mają formy dokumentu od chwili ich zarejestrowania na podstawie umowy z Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych, tj. ich dematerializacji. Prawa ze zdematerializowanych papierów wartościowych powstają z chwilą ich zapisania po raz pierwszy na rachunku papierów wartościowych i przysługują osobie będącej posiadaczem tego rachunku.

Zgodnie z art. 9 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi podmiot prowadzący rachunek papierów wartościowych wystawia na żądanie jego posiadacza imienne świadectwo depozytowe, oddzielnie dla każdego rodzaju papierów wartościowych. Świadectwo depozytowe potwierdza legitymację do realizacji uprawnień wynikających z papierów wartościowych wskazanych w jego treści, które nie są lub nie mogą być realizowane wyłącznie na podstawie zapisów na rachunku papierów wartościowych, a w szczególności do uczestnictwa w walnym zgromadzeniu. Świadectwo depozytowe może być wystawione przez domy maklerskie, banki prowadzące działalność maklerską, banki powiernicze, zagraniczne firmy inwestycyjne i zagraniczne osoby prawne prowadzące działalność maklerską na terytorium Polski w formie oddziału, KDPW oraz NBP – jeżeli oznaczenie tych rachunków pozwala na identyfikację osób, którym przysługują prawa z papierów wartościowych.

Od chwili wystawienia świadectwa papiery wartościowe w liczbie wskazanej w treści świadectwa nie mogą być przedmiotem obrotu do chwili utraty jego ważności albo zwrotu świadectwa wystawiającemu przed upływem terminu jego ważności. Na okres ten wystawiający dokonuje blokady odpowiedniej liczby papierów wartościowych na tym rachunku.

Ustawa o Ofercie Publicznej – prawa i obowiązki związane z nabywaniem oraz zbywaniem znacznych pakietów akcji

Obowiązek zawiadomienia KNF

Zgodnie z art. 69 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej każdy, kto:

- osiągnął lub przekroczył 5%, 10%, 20%, 25%, 33%, 50% albo 75% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej; albo
- posiadał co najmniej 5%, 10%, 20%, 25%, 33%, 50% albo 75% ogólnej liczby głosów w tej spółce, a w wyniku zmniejszenia tego udziału osiągnął odpowiednio 5%, 10%, 20%, 25%, 33%, 50% albo 75% lub mniej ogólnej liczby głosów, jest obowiązany zawiadomić o tym KNF oraz spółkę w terminie 4 dni od dnia zmiany udziału w ogólnej liczbie głosów albo od dnia, w którym dowiedział się o takiej zmianie lub przy zachowaniu należytej staranności mógł się o niej dowiedzieć.

Zgodnie z art. 69 ust. 2 Ustawy o Ofercie Publicznej obowiązek dokonania zawiadomienia KNF oraz spółki publicznej powstaje również w przypadku, w którym akcje spółki dopuszczonej do obrotu na rynku oficjalnych notowań giełdowych stanowiące 2% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu są nabywane lub zbywane przez akcjonariusza, który posiada akcje reprezentujące ponad 10% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu. Obowiązek dokonania zawiadomienia KNF oraz spółki publicznej powstaje także w przypadku, w którym osoba posiadająca akcje stanowiące ponad 33% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu nabywa lub zbywa akcje tej spółki publicznej reprezentujące co najmniej 1% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.

Wezwania

Zgodnie z art. 72 Ustawy o Ofercie Publicznej nabycie akcji spółki publicznej w liczbie powodującej zwiększenie udziału w ogólnej liczbie głosów o więcej niż:

- 10% ogólnej liczby głosów w okresie krótszym niż 60 dni przez podmiot, którego udział w ogólnej liczbie głosów w tej spółce wynosi mniej niż 33%;
- 5% ogólnej liczby głosów w okresie krótszym niż 12 miesięcy przez akcjonariusza, którego udział w ogólnej liczbie głosów w tej spółce wynosi co najmniej 33%, może nastąpić wyłącznie w wyniku ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamiętanie tych akcji.

Zgodnie z art. 73 Ustawy o Ofercie Publicznej przekroczenie 33% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej może nastąpić wyłącznie w wyniku ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamiętanie akcji tej spółki w liczbie zapewniającej osiągnięcie 66% ogólnej liczby głosów, z wyjątkiem przypadku, gdy przekroczenie 33% ogólnej liczby głosów ma nastąpić w wyniku ogłoszenia wezwania, o którym mowa w art. 74 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Zgodnie z art. 74 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej przekroczenie 66% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej może nastąpić wyłącznie w wyniku ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamięną wszystkich pozostałych akcji tej spółki.

Zgodnie z art. 75 ust. 4 Ustawy o Ofercie Publicznej akcje obciążone zastawem, do chwili jego wygaśnięcia, nie mogą być przedmiotem obrotu, z wyjątkiem przypadku, gdy nabycie tych akcji następuje w wykonaniu umowy o ustanowienie zabezpieczenia finansowego w rozumieniu Ustawy o Niektórych Zabezpieczeniach Finansowych.

Zgodnie z art. 77 Ustawy o Ofercie Publicznej ogłoszenie wezwania może nastąpić dopiero po ustanowieniu zabezpieczenia w wysokości nie mniejszej niż 100% wartości akcji, które mają być przedmiotem wezwania. Ustanowienie zabezpieczenia powinno być udokumentowane zaświadczeniem banku lub innej instytucji finansowej udzielającej zabezpieczenia lub pośredniczącej w jego udzieleniu. Wezwanie jest ogłaszane i przeprowadzane za pośrednictwem podmiotu prowadzącego działalność maklerską na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, który jest obowiązany – nie później niż na 7 dni roboczych przed dniem rozpoczęcia przyjmowania zapisów – do równoczesnego zawiadomienia o zamiarze jego ogłoszenia KNF oraz spółki prowadzącej rynek regulowany, na którym notowane są dane akcje. Odstąpienie od ogłoszonego wezwania jest niedopuszczalne, chyba że po jego ogłoszeniu inny podmiot ogłosił wezwanie dotyczące tych samych akcji. Odstąpienie od wezwania ogłoszonego na wszystkie pozostałe akcje tej spółki jest dopuszczalne jedynie wtedy, gdy inny podmiot ogłosił wezwanie na wszystkie pozostałe akcje tej spółki po cenie nie niższej niż w tym wezwaniu.

Przymusowy wykup akcji

Zgodnie z art. 82 Ustawy o Ofercie Publicznej akcjonariuszowi spółki publicznej, który samodzielnie lub wspólnie z podmiotami od niego zależnymi lub wobec niego dominującymi oraz podmiotami będącymi stronami zawartego z nim porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie Publicznej (tj. pisemnego lub ustnego porozumienia dotyczącego nabywania przez podmioty będące stronami tego porozumienia akcji spółki publicznej lub zgodnego głosowania na walnym zgromadzeniu dotyczącego istotnych spraw spółki), osiągnął lub przekroczył 90% ogólnej liczby głosów w tej spółce, przysługuje prawo żądania od pozostałych akcjonariuszy sprzedaży wszystkich posiadanych przez nich akcji (przymusowy wykup). Nabycie akcji w wyniku przymusowego wykupu następuje bez zgody akcjonariusza, do którego skierowane jest żądanie wykupu. Odstąpienie od ogłoszonego przymusowego wykupu jest niedopuszczalne.

Prawo do żądania wykupu akcji

Zgodnie z art. 83 Ustawy o Ofercie Publicznej akcjonariusz spółki publicznej może zażądać wykupienia posiadanych przez niego akcji przez innego akcjonariusza, który osiągnął lub przekroczył 90% ogólnej liczby głosów w tej spółce. Żądaniu temu są obowiązani zadośćuczynić solidarnie akcjonariusz, który osiągnął lub przekroczył 90% ogólnej liczby głosów, jak również podmioty wobec niego zależne i dominujące, w terminie 30 dni od dnia jego zgłoszenia. Obowiązek nabycia akcji od akcjonariusza spoczywa również solidarnie na każdej ze stron porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o Ofercie Publicznej, o ile członkowie tego porozumienia posiadają wspólnie, wraz z podmiotami dominującymi i zależnymi, co najmniej 90% ogólnej liczby głosów.

Podmioty objęte obowiązkami związanymi ze znacznymi pakietami akcji

Stosownie do art. 87 Ustawy o Ofercie Publicznej obowiązki określone w przepisach dotyczących znacznych pakietów akcji spoczywają:

- na podmiocie, który osiągnął lub przekroczył określony w ustawie próg ogólnej liczby głosów w związku z: (i) zajęciem innego niż czynność prawna zdarzenia prawnego; (ii) nabywaniem lub zbywaniem obligacji zamiennych na akcje spółki publicznej, kwitów depozytowych wystawionych w związku z akcjami takiej spółki, jak również innych papierów wartościowych, z których wynika prawo lub obowiązek nabycia jej akcji; (iii) uzyskaniem statusu podmiotu dominującego w spółce kapitałowej lub innej osobie prawnej posiadającej akcje spółki publicznej lub w innej spółce kapitałowej bądź innej osobie prawnej będącej wobec niej podmiotem dominującym lub zajęciem innego zdarzenia prawnego dotyczącego tego podmiotu zależnego;
- na funduszu inwestycyjnym – również w przypadku, gdy osiągnięcie lub przekroczenie danego progu ogólnej liczby głosów określonego w tych przepisach następuje w związku z posiadaniem akcji łącznie przez inne fundusze inwestycyjne zarządzane przez to samo towarzystwo funduszy inwestycyjnych, inne fundusze inwestycyjne utworzone poza terytorium RP zarządzane przez ten sam podmiot;
- na podmiocie, w przypadku którego osiągnięcie lub przekroczenie danego progu ogólnej liczby głosów określonego w tych przepisach następuje w związku z posiadaniem akcji: (i) przez osobę trzecią w imieniu własnym, lecz na zlecenie lub na rzecz tego podmiotu, z wyłączeniem akcji nabytych w ramach wykonywania czynności, o których mowa w art. 69 ust. 2 pkt 2 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi; (ii) w ramach wykonywania czynności, o których mowa w art. 69 ust. 2 pkt 4 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi – w zakresie akcji wchodzących w skład zarządzanych portfeli papierów wartościowych, z których podmiot ten, jako zarządzający, może w imieniu zleceńodawców wykonywać prawo głosu na walnym zgromadzeniu; (iii) przez osobę trzecią, z którą ten podmiot zawarł umowę, której przedmiotem jest przekazanie uprawnienia do wykonywania prawa głosu;
- na podmiocie prowadzącym na terytorium RP działalność maklerską, który w ramach reprezentowania posiadaczy papierów wartościowych wobec emitentów tych papierów wykonuje, na zlecenie osoby trzeciej, prawo głosu z akcji spółki publicznej, jeżeli osoba ta nie wydała wiążącej dyspozycji co do sposobu głosowania;

- łącznie na wszystkich podmiotach, które łączy pisemne lub ustne porozumienie dotyczące nabywania przez te podmioty akcji spółki publicznej lub zgodnego głosowania na walnym zgromadzeniu dotyczącego istotnych spraw spółki, chociażby tylko jeden z tych podmiotów podjął lub zamierzał podjąć czynności powodujące powstanie tych obowiązków;
- na podmiotach, które zawierają porozumienie, o którym mowa w poprzednim ustępie, posiadając akcje spółki publicznej w liczbie zapewniającej łącznie osiągnięcie lub przekroczenie danego progu ogólnej liczby głosów określonego w tych przepisach. W przypadkach, o których mowa w dwóch ostatnich punktach, obowiązki określone w przepisach dotyczących znacznych pakietów akcji mogą być wykonywane przez jedną ze stron porozumienia, wskazaną przez strony porozumienia.

Obowiązki określone w przepisach dotyczących znacznych pakietów akcji powstają również w przypadku, gdy prawa głosu są związane z:

- papierami wartościowymi stanowiącymi przedmiot zabezpieczenia; nie dotyczy to sytuacji, gdy podmiot, na rzecz którego ustanowiono zabezpieczenie, ma prawo wykonywać prawo głosu i deklaruje zamiar wykonywania tego prawa – w takim przypadku prawa głosu uważa się za należące do podmiotu, na rzecz którego ustanowiono zabezpieczenie;
- akcjami, z których prawa przysługują danemu podmiotowi osobiście i dożywnotnio;
- papierami wartościowymi zdeponowanymi lub zarejestrowanymi w podmiocie, który może nimi rozporządzać według własnego uznania.

Stosownie do art. 88 Ustawy o Ofercie Publicznej obligacje zamienne na akcje spółki publicznej oraz kwity depozytowe wystawione w związku z akcjami takiej spółki uważa się za papiery wartościowe, z którymi wiąże się taki udział w ogólnej liczbie głosów, jaką posiadacz tych papierów wartościowych może osiągnąć w wyniku zamiany na akcje. Stosuje się to odpowiednio do innych papierów wartościowych, z których wynika prawo lub obowiązek nabycia akcji spółki publicznej.

Zgodnie z art. 89 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej akcjonariusz nie może wykonywać prawa głosu z:

- akcji spółki publicznej będących przedmiotem czynności prawnej lub innego zdarzenia prawnego powodującego osiągnięcie lub przekroczenie danego progu ogólnej liczby głosów, jeżeli osiągnięcie lub przekroczenie tego progu nastąpiło z naruszeniem obowiązków dotyczących zawiadomienia KNF, zbycia akcji lub ogłoszenia wezwania określonych odpowiednio w art. 69, art. 72 ust. 1 lub art. 73 ust. 1 i opisanych powyżej w niniejszym punkcie;
- wszystkich akcji spółki publicznej, jeżeli przekroczenie progu 66% ogólnej liczby głosów nastąpiło z naruszeniem obowiązków ogłoszenia wezwania określonych w art. 74 ust. 1 i opisanych powyżej w niniejszym punkcie;
- akcji spółki publicznej nabytych w wezwaniu po cenie ustalonej z naruszeniem obowiązku proponowania w wezwaniu tzw. ceny godziwej akcji określonej w art. 79.

Z zastrzeżeniem przepisów innych ustaw, prawo głosu z akcji spółki publicznej wykonane wbrew wyżej wymienionemu zakazowi nie jest uwzględniane przy obliczaniu wyniku głosowania nad uchwałą walnego zgromadzenia.

Ustawa o Ochronie Konkurencji i Konsumentów

Kontrola koncentracji

Zgodnie z art. 12 ust. 1 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów zamiar koncentracji przedsiębiorców podlega zgłoszeniu Prezesowi UOKiK, jeżeli łączny obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekracza równowartość 50 mln EUR. Przedsiębiorcami w rozumieniu Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów są osoby będące przedsiębiorcami w rozumieniu Ustawy o Swobodzie Działalności Gospodarczej, a także między innymi osoby fizyczne posiadające akcje zapewniające co najmniej 25% głosów w organach przedsiębiorcy lub posiadające decydujący wpływ na przedsiębiorcę, jeżeli podejmują dalsze działania podlegające kontroli koncentracji.

Stosownie do art. 12 ust. 2 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów obowiązek zgłoszenia Prezesowi UOKiK zamiaru koncentracji dotyczy zamiaru: (i) połączenia dwóch lub więcej samodzielnych przedsiębiorców; (ii) przejęcia – poprzez nabycie lub objęcie akcji, innych papierów wartościowych, całości lub części majątku lub w jakikolwiek inny sposób – bezpośredniej lub pośredniej kontroli nad całym albo częścią jednego lub więcej przedsiębiorców przez jednego lub więcej przedsiębiorców; (iii) utworzenia przez przedsiębiorców wspólnego przedsiębiorcy. Stosownie do art. 12 ust. 3 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji dotyczy również: (i) objęcia lub nabycia akcji innego przedsiębiorcy, powodującego uzyskanie co najmniej 25% głosów na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników; (ii) objęcia przez tę samą osobę funkcji członka organu zarządzającego albo organu kontrolnego u konkurujących ze sobą przedsiębiorców; (iii) rozpoczęcia wykonywania praw z akcji lub udziałów objętych lub nabytych bez uprzedniego zgłoszenia zgodnie z art. 13 pkt 3 i 4 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów. W rozumieniu Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów przejęciem kontroli są wszelkie formy bezpośredniego lub pośredniego uzyskania uprawnień, które osobno albo łącznie, przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności prawnych lub faktycznych, umożliwiają wywieranie decydującego wpływu na określonego przedsiębiorcę.

Sankcje administracyjne za naruszenie przepisów

Zgodnie z art. 101 ust. 1 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów Prezes UOKiK może nałożyć na przedsiębiorcę, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli przedsiębiorca ten dokonał koncentracji bez uzyskania zgody Prezesa UOKiK.

Rozporządzenie w sprawie Koncentracji

Wymogi w zakresie kontroli koncentracji wynikają także z przepisów Rozporządzenia Rady w sprawie Koncentracji. Rozporządzenie powyższe reguluje tzw. koncentracje o wymiarze wspólnotowym, a więc dotyczące przedsiębiorstw i powiązanych z nimi podmiotów, które przekraczają określone progi obrotu towarami i usługami. Rozporządzenie Rady w Sprawie Koncentracji obejmuje jedynie takie koncentracje, w wyniku których dochodzi do trwałej zmiany struktury własności w przedsiębiorstwie. Koncentracje wspólnotowe podlegają zgłoszeniu do Komisji Europejskiej przed ich ostatecznym dokonaniem.

Koncentracja przedsiębiorstw posiada wymiar wspólnotowy w przypadku, gdy:

- łączny światowy obrót wszystkich przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi więcej niż 5 mld EUR; oraz
- łączny obrót przypadający na Wspólnotę Europejską każdego z co najmniej dwóch przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi więcej niż 250.000 tys. EUR, chyba że każde z przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji uzyskuje więcej niż dwie trzecie swoich łącznych obrotów przypadających na Wspólnotę w jednym i tym samym państwie członkowskim.

Koncentracja przedsiębiorstw posiada również wymiar wspólnotowy w przypadku, gdy:

- łączny światowy obrót wszystkich przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi więcej niż 2.5 mld EUR;
- w każdym z co najmniej trzech państw członkowskich łączny obrót wszystkich przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi więcej niż 100.000 tys. EUR;
- w każdym z co najmniej trzech państw członkowskich łączny obrót wszystkich przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi więcej niż 100.000 tys. EUR, z czego łączny obrót co najmniej dwóch przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi co najmniej 25.000 tys. EUR; oraz
- łączny obrót przypadający na Wspólnotę Europejską każdego z co najmniej dwóch przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi więcej niż 100.000 tys. EUR, chyba że każde z przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji uzyskuje więcej niż dwie trzecie swoich łącznych obrotów przypadających na Wspólnotę w jednym i tym samym państwie członkowskim.

OPODATKOWANIE

Opodatkowanie dochodów z oferowanych papierów wartościowych

Informacje zawarte poniżej mają charakter ogólny i zostały sporządzone na podstawie regulacji podatkowych obowiązujących w czasie przygotowywania niniejszego Prospektu, jak również na podstawie dostępnych interpretacji Ministerstwa Finansów i organów podatkowych oraz wykładni Naczelnego Sądu Administracyjnego. W celu uzyskania bardziej szczegółowych informacji zalecane jest zasięgnięcie porady doradców podatkowych i prawnych odnośnie skutków podatkowych związanych z nabyciem akcji oraz z posiadaniem i obrotem akcjami.

Dochody z odpłatnego zbycia akcji

Opodatkowanie dochodów krajowych osób fizycznych z odpłatnego zbycia akcji

Dochody uzyskiwane w Polsce przez krajowe osoby fizyczne z tytułu odpłatnego zbycia (w tym ze sprzedaży) akcji są opodatkowane na zasadach określonych w Ustawie o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych.

Zgodnie z art. 30b ust. 1 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych, do dochodów z tytułu odpłatnego zbycia akcji ma zastosowanie jedna, liniowa, 19% stawka podatkowa. Dochodów tych nie łączy się z dochodami uzyskanymi z innych źródeł opodatkowanymi według progresywnej (w 2006 r. – 19%, 30%, 40%) skali podatkowej ani też z dochodami z pozarolniczej działalności gospodarczej uzyskiwanymi przez podatników, którzy dokonali wyboru liniowej stawki opodatkowania dochodów z tej działalności w wysokości 19% uzyskanego dochodu.

Przedmiotem opodatkowania jest dochód z odpłatnego zbycia akcji osiągnięty w roku podatkowym, stanowiący różnicę między sumą przychodów uzyskanych z odpłatnego zbycia akcji oraz kosztami uzyskania przychodów. Jeżeli akcje zostały objęte w zamian za wkład pieniężny lub nabyte w inny odpłatny sposób nie związany z wniesieniem wkładu niepieniężnego (aportu), kosztami uzyskania przychodów są wydatki poniesione na objęcie lub nabycie akcji.

Ustawa o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych nie zawiera katalogu wydatków, które stanowią koszty uzyskania przychodów. Określenie, co jest wydatkiem na nabycie lub objęcie akcji, powinno być oceniane w świetle postanowień art. 22 ust. 1 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych, tzn. kosztami uzyskania przychodów z poszczególnego źródła są wszelkie koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 23 tej ustawy. Zgodnie z art. 23 ust. 1 pkt 38 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych wydatki na nabycie lub objęcie akcji stają się kosztem uzyskania przychodów w momencie odpłatnego zbycia akcji.

W przypadku dochodów uzyskanych przez osoby fizyczne z odpłatnego zbycia akcji, opodatkowaniu podlega dochód roczny. Podatnik nie ma obowiązku wpłacania zaliczek na podatek dochodowy w trakcie roku. Po zakończeniu roku podatkowego podatnik ma obowiązek złożyć w terminie do 30 kwietnia następnego roku odrębne zeznanie podatkowe, w którym wykazuje dochody wymienione w art. 30b Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych, tj. m.in. dochody z odpłatnego zbycia akcji. Od tych dochodów podatnik odprowadza podatek w wysokości 19% uzyskanego dochodu w terminie złożenia zeznania rocznego.

Przedstawione powyżej regulacje nie mają zastosowania, gdy odpłatne zbycie akcji następuje w ramach wykonywanej działalności gospodarczej.

Opodatkowanie dochodów krajowych osób prawnych z odpłatnego zbycia akcji

Dochody uzyskiwane w Polsce przez krajowe osoby prawne z tytułu odpłatnego zbycia (w tym ze sprzedaży) akcji opodatkowane są na zasadach ogólnych określonych w Ustawie o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych.

Przedmiotem opodatkowania jest dochód stanowiący różnicę pomiędzy przychodem uzyskanym z odpłatnego zbycia akcji a kosztami uzyskania przychodu. Jeżeli akcje zostały objęte w zamian za wkład pieniężny lub nabyte w inny odpłatny sposób nie związany z wniesieniem wkładu niepieniężnego (aportu), kosztami uzyskania przychodów są wydatki poniesione na objęcie lub nabycie akcji.

Ustawa o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych nie zawiera katalogu wydatków, które stanowią koszty uzyskania przychodów. Określenie, co jest wydatkiem na nabycie lub objęcie akcji, powinno być oceniane w świetle postanowień art. 15 ust. 1 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych, tzn. kosztami uzyskania przychodów są wszelkie koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 16 tej ustawy. Zgodnie z art. 16 ust. 1 pkt 8 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych wydatki na nabycie lub objęcie akcji stają się kosztem uzyskania przychodów w momencie odpłatnego zbycia akcji.

Dochód z odpłatnego zbycia akcji uzyskany przez osoby prawne łączy się z dochodami osiąganymi z innych źródeł. Stosownie do art. 19 ust. 1 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych wysokość podatku dochodowego od osób prawnych od dochodu z odpłatnego zbycia akcji wynosi 19% podstawy opodatkowania, tj. uzyskanego dochodu.

Osoby prawne, które dokonały odpłatnego zbycia akcji, zobowiązane są zgodnie z art. 25 ust. 1 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych do wykazania uzyskanego z tego tytułu dochodu w składanej, bez wezwania co miesiąc, deklaracji podatkowej o wysokości dochodu (lub straty) osiągniętego od początku roku podatkowego oraz do wpłacania na rachunek urzędu skarbowego zaliczek miesięcznych

na podatek dochodowy. Zaliczka obliczana jest jako różnica pomiędzy podatkiem należnym od dochodu osiągniętego od początku roku podatkowego a sumą zaliczek zapłaconych za poprzednie miesiące.

Zgodnie z art. 12 ust. 4d Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych w przypadku podatników dokonujących zbycia udziałów (akcji) jednej spółki kapitałowej innej spółce kapitałowej, jeżeli:

- (i) spółka nabywająca oraz spółka zbywająca (obejmująca) podlegają w państwie członkowskim Unii Europejskiej opodatkowaniu od całości swoich dochodów bez względu na miejsce ich osiągania, oraz
- (ii) w wyniku nabycia udziałów (akcji) spółka nabywająca uzyska bezwzględną większość praw głosu w spółce, której udziały (akcje) są zbywane, oraz
- (iii) w zamian za zbywane udziały (akcje) spółka zbywająca otrzyma udziały (akcje) spółki nabywającej albo otrzyma udziały (akcje) spółki nabywającej wraz z zapłatą w gotówce w wysokości nie wyższej niż 10% wartości bilansowej otrzymanych udziałów (akcji)

– do przychodów nie zalicza się wartości otrzymanych udziałów (akcji) w spółce zbywającej i w spółce nabywającej.

Zgodnie z art. 12 ust. 11 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych przedstawione powyżej zasady określone w art. 12 ust. 4d tej ustawy stosuje się odpowiednio również do podmiotów wymienionych w załączniku nr 3 do tej ustawy.

Opodatkowanie dochodów z dywidendy

Opodatkowanie dochodów z dywidendy uzyskanych przez krajowe osoby fizyczne

Dochody osiągnięte przez krajowe osoby fizyczne z tytułu dywidendy są opodatkowane na zasadach określonych w Ustawie o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych. Podstawą opodatkowania jest cały przychód otrzymany lub postawiony do dyspozycji podatnika z tytułu dywidendy.

Zgodnie z art. 30a ust. 7 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych przychodu z tytułu dywidendy nie łączy się z przychodami z innych źródeł opodatkowanymi według progresywnej (w 2006 r. – 19%, 30%, 40%) skali podatkowej. Zryczałtowany podatek z tytułu dywidendy wynosi 19% otrzymanego przychodu bez pomniejszania go o koszty jego uzyskania. Zgodnie z art. 41 ust. 4 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych do poboru podatku od dywidendy są obowiązane podmioty dokonujące wypłat (świadczeń) lub stawiające do dyspozycji podatnika pieniądze lub wartości pieniężne z tytułu dywidendy.

Kwota podatku jest potrącana z przypadającej do wypłaty sumy oraz wpłacana na rachunek właściwego dla płatnika urzędu skarbowego (art. 42 ust. 1 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych).

Opodatkowanie dochodów z dywidendy uzyskanych przez krajowe osoby prawne

Dochody osiągane przez krajowe osoby prawne z tytułu dywidendy opodatkowane są na zasadach określonych w Ustawie o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych. Stosownie do art. 22 ust. 1 tej ustawy podstawą opodatkowania jest cały przychód uzyskany z tytułu dywidendy. Zryczałtowany podatek wynosi 19% osiągniętego przychodu z tytułu dywidendy bez pomniejszania go o koszty jego uzyskania.

Płatnikiem podatku, stosownie do art. 26 ust. 1 i 3 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych, jest podmiot wypłacający dywidendę, który potrąca kwotę zryczałtowanego podatku dochodowego z przypadającej do wypłaty sumy oraz wpłaca ją na rachunek właściwego dla podatnika urzędu skarbowego.

Zgodnie z art. 22 ust. 3 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych zwalnia się od podatku dochodowego od dochodów z dywidend oraz innych przychodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych mających siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej spółki wchodzące w skład podatkowej grupy kapitałowej uzyskujące dochody od spółek tworzących tę grupę.

Zgodnie z art. 23 ust. 1 i 2 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych kwotę uiszczanego podatku od otrzymanych dywidend od osób prawnych mających siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej odlicza się od kwoty podatku obliczonego na zasadach ogólnych zgodnie z art. 19 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych. W braku możliwości odliczenia kwotę tę odlicza się w następnych latach podatkowych.

Podatek dochodowy od zagranicznych osób fizycznych i prawnych – umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania

Opisane w punktach poprzedzających zasady opodatkowania stosuje się także co do zasady do inwestorów zagranicznych niemających na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej miejsca zamieszkania albo siedziby lub zarządu i podlegających w Polsce ograniczonemu obowiązkowi podatkowemu, chyba że umowa w sprawie zapobieżenia podwójnemu opodatkowaniu, której stroną jest Rzeczypospolita Polska oraz kraj będący miejscem zamieszkania inwestora zagranicznego albo miejscem jego siedziby lub zarządu, stanowi inaczej.

Większość tych umów przewiduje redukcję stawki podatku dochodowego w stosunku do dywidend do 15%, 10%, 5% albo 0% w porównaniu ze stawką podstawową 19% obowiązującą zgodnie z wewnętrznymi przepisami polskimi.

Zastosowanie przez podmiot wypłacający dywidendę stawki wynikającej z właściwej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania albo niepobranie podatku od dywidendy zgodnie z taką umową jest możliwe pod warunkiem udokumentowania miejsca zamieszkania lub siedziby

podatnika dla celów podatkowych, uzyskanym od niego zaświadczeniem (certyfikat rezydencji) wydanym przez właściwy organ zagranicznej administracji podatkowej.

W przypadku uzyskania dochodu z tytułu odpłatnego zbycia akcji przez podmioty zagraniczne, zastosowanie stawki podatku wynikającej z właściwej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania lub niezapłacenie podatku zgodnie z taką umową jest możliwe pod warunkiem posiadania przez podmiot zagraniczny certyfikatu rezydencji, wydanego przez właściwy organ zagranicznej administracji podatkowej.

Zgodnie z art. 22 ust. 4–4b Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych zwalnia się od podatku dochodowego dochody (przychody) z dywidend oraz inne przychody z tytułu udziału w zyskach osób prawnych, jeżeli spełnione są łącznie następujące warunki:

1. wypłacającym dywidendę oraz inne należności z tytułu udziału w zyskach osób prawnych jest spółka będąca podatnikiem podatku dochodowego, mająca siedzibę lub zarząd na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
2. uzyskującym dochody (przychody) z dywidend oraz inne przychody z tytułu udziału w zyskach osób prawnych, o których mowa w pkt 1 powyżej, jest spółka podlegająca w innym niż Rzeczpospolita Polska państwie członkowskim Unii Europejskiej opodatkowaniu podatkiem dochodowym od całości swoich dochodów, bez względu na miejsce ich osiągania,
3. spółka, o której mowa w pkt 2 powyżej, posiada bezpośrednio nie mniej niż 20% udziałów (akcji) w kapitale spółki, o której mowa w pkt 1 powyżej,
4. odbiorcą dochodów (przychodów) z dywidend oraz innych przychodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych jest:
 - a) spółka, o której mowa w pkt 2 powyżej, albo
 - b) położony poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej zagraniczny zakład, w rozumieniu art. 20 ust. 13 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych, spółki, o której mowa w pkt 2 powyżej, jeżeli osiągnięty dochód (przychód) podlega opodatkowaniu w tym państwie członkowskim Unii Europejskiej, w którym ten zagraniczny zakład jest położony.

Wysokość udziału w kapitale będąca jednym z warunków skorzystania z powyższego zwolnienia z opodatkowania kształtować się będzie następująco:

1. od dnia 1 stycznia 2005 r. do dnia 31 grudnia 2006 r. – w wysokości nie mniejszej niż 20%;
2. od dnia 1 stycznia 2007 r. do dnia 31 grudnia 2008 r. – w wysokości nie mniejszej niż 15%;
3. od dnia 1 stycznia 2009 r. w wysokości nie mniejszej niż 10%.

Powyższe zwolnienie z podatku ma zastosowanie w przypadku, kiedy spółka uzyskująca dochody (przychody) z dywidend oraz inne przychody z tytułu udziału w zyskach osób prawnych posiada udziały (akcje) w spółce wypłacającej te należności w wysokości, o której mowa w art. 22 ust. 4 pkt 3 powyższej ustawy, nieprzerwanie przez okres dwóch lat.

Zwolnienie to ma również zastosowanie w przypadku, gdy okres dwóch lat nieprzerwanego posiadania udziałów (akcji), w wysokości określonej w art. 22 ust. 4 pkt 3 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych, przez spółkę uzyskującą dochody z tytułu udziału w zysku osoby prawnej, upływa po dniu uzyskania tych dochodów. W przypadku niedotrzymania warunku posiadania udziałów (akcji) w wysokości określonej w art. 22 ust. 4 pkt 3 powyższej ustawy, nieprzerwanie przez okres dwóch lat, spółka, o której mowa w art. 22 ust. 4 pkt 2 tej ustawy otrzymująca wypłatę należności, jest obowiązana do zapłaty podatku, wraz z odsetkami za zwłokę, od dochodów (przychodów) z dywidend oraz innych przychodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych w wysokości 19% przychodów, z uwzględnieniem umów w sprawie unikania podwójnego opodatkowania, których stroną jest Rzeczpospolita Polska.

Przedstawione powyżej zasady opodatkowania oraz zwolnienia z podatku, wynikające z art. 22 ust. 2–4b Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych, stosuje się odpowiednio do podmiotów wymienionych w załączniku nr 4 do powyższej ustawy. Ponadto, przedstawione powyżej zasady opodatkowania oraz zwolnienia z podatku, wynikające z art. 22 ust. 2–4b Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych, stosuje się z uwzględnieniem umów w unikaniu podwójnego opodatkowania, których stroną jest Rzeczpospolita Polska.

Zgodnie z art. 27 i 28 Prawa Dewizowego dokonanie przekazu pieniężnego za granicę lub rozliczenia w kraju z nierezydentem, związanego z osiągnięciem przychodu lub dochodu, w odniesieniu do którego nierezydent podlega w kraju obowiązkowi podatkowemu, następuje po przedstawieniu bankowi pośredniczącemu w przekazie lub rozliczeniu zaświadczenia właściwego urzędu skarbowego, potwierdzającego wygaśnięcie zobowiązania podatkowego wynikającego z takiego obowiązku. W przypadku gdy przekaz lub rozliczenie jest związane z osiągnięciem przez nierezydenta przychodu lub dochodu, od którego podatek lub zaliczka na podatek są pobierane przez płatnika lub inkasenta będącego rezydentem, dokonanie przekazu lub rozliczenia następuje po złożeniu bankowi przez płatnika lub inkasenta pisemnego oświadczenia o obliczeniu i pobraniu podatku lub zaliczki na podatek oraz dowodu wpłaty podatku lub zaliczki na podatek właściwemu urzędowi skarbowemu, o ile zgodnie z odrębnymi przepisami upłynął termin ich płatności.

Zasady powyższe stosuje się odpowiednio przy dokonywaniu przez nierezydentów przekazów gotówkowych za granicę oraz wpłat gotówkowych na ich własne rachunki bankowe oraz rachunki bankowe innych nierezydentów.

Opodatkowanie dochodów z odpłatnego zbycia praw do akcji (PDA)

Prawa do akcji stanowią papiery wartościowe w rozumieniu art. 3 ust. 1 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi oraz art. 5a pkt 11 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych. Zasady opodatkowania dochodu z odpłatnego zbycia PDA są analogiczne jak przy opodatkowaniu dochodów z odpłatnego zbycia akcji uzyskiwanych przez osoby fizyczne. Także w przypadku podatników podatku dochodowego od osób prawnych zasady opodatkowania dochodów z odpłatnego zbycia PDA są analogiczne jak przy odpłatnym zbyciu akcji.

Opodatkowanie dochodów z odpłatnego zbycia praw poboru

Prawa poboru stanowią papiery wartościowe w rozumieniu art. 3 ust. 1 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi oraz art. 5a pkt 11 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych. Zasady opodatkowania dochodu z odpłatnego zbycia praw poboru są analogiczne jak przy opodatkowaniu dochodów z odpłatnego zbycia akcji uzyskiwanych przez osoby fizyczne. Także w przypadku podatników podatku dochodowego od osób prawnych zasady opodatkowania dochodów z odpłatnego zbycia prawa poboru są analogiczne jak przy odpłatnym zbyciu akcji.

Podatek od czynności cywilnoprawnych

Zgodnie z art. 9 pkt 9 Ustawy o Podatku od Czynności Cywilnoprawnych sprzedaż papierów wartościowych domom maklerskim i bankom prowadzącym działalność maklerską oraz sprzedaż papierów wartościowych dokonywana za pośrednictwem domów maklerskich lub banków prowadzących działalność maklerską jest zwolniona od podatku od czynności cywilnoprawnych.

Ustawa o Obrocie Instrumentami Finansowymi dopuszcza jednak możliwość zawierania umów przenoszących własność papierów wartościowych bez pośrednictwa podmiotu prowadzącego przedsiębiorstwo maklerskie.

Dodatkowo, zgodnie z art. 2 pkt 4 Ustawy o Podatku od Czynności Cywilnoprawnych, opodatkowaniu podatkiem od czynności cywilnoprawnych nie podlegają czynności prawne, w tym również odpłatne zbycie akcji, jeżeli przynajmniej jedna ze stron z tytułu dokonania tej czynności jest opodatkowana podatkiem od towarów i usług lub jest zwolniona od tego podatku.

W przypadku zawarcia umowy przenoszącej własność akcji, która nie korzysta ze zwolnienia lub wyłączenia z opodatkowania zgodnie z powyższymi zasadami, strony takiej umowy, stosownie do art. 7 ust. 1 pkt 1 lit. b w związku z art. 6 ust. 1 pkt 1 lit. c Ustawy o Podatku od Czynności Cywilnoprawnych, zobowiązane są solidarnie do uiszczenia podatku od czynności cywilnoprawnych w wysokości 1% wartości rynkowej tych akcji.

Podatnicy są obowiązani, bez wezwania organu podatkowego, złożyć deklaracje w sprawie podatku od czynności cywilnoprawnych oraz obliczyć i wpłacić podatek w terminie 14 dni od dnia powstania obowiązku podatkowego.

Podatek od spadków i darowizn

Zgodnie z Ustawą o Podatku od Spadków i Darowizn nabycie przez osoby fizyczne w drodze spadku lub darowizny praw majątkowych, w tym również praw związanych z posiadaniem akcji, podlega opodatkowaniu podatkiem od spadków i darowizn, jeżeli:

1. w chwili otwarcia spadku lub zawarcia umowy darowizny spadkobierca lub obdarowany był obywatelem polskim lub miał miejsce stałego pobytu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, lub
2. prawa majątkowe związane z akcjami są traktowane jako podlegające wykonaniu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Wysokość stawki podatku od spadków i darowizn jest zróżnicowana i zależy od rodzaju pokrewieństwa lub powinowactwa albo innego osobistego stosunku pomiędzy spadkobiercą i spadkodawcą albo pomiędzy darczyńcą i obdarowanym.

WARUNKI OFERTY

Oferta

Na podstawie niniejszego Prospektu w ramach Oferty Publicznej Spółka oferuje Nowe Akcje Inwestorom Instytucjonalnym, a Wprowadzający oferują Akcje Istniejące Inwestorom Detalicznym i Inwestorom Instytucjonalnym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Równolegle do Oferty Publicznej Spółka i Wprowadzający oferują Akcje w Ofercie Międzynarodowej będącej ofertą prywatną skierowaną do kwalifikowanych nabywców instytucjonalnych w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej zgodnie z Przepisem 144A Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych oraz innym inwestorom instytucjonalnym poza Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej (z wyłączeniem Rzeczypospolitej Polskiej) na mocy Regulacji S Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych.

Decyzję o ostatecznej liczbie Nowych Akcji i Akcji Istniejących będących przedmiotem Oferty Publicznej oraz Oferty Międzynarodowej podejmiemy wraz z Wprowadzającymi po zakończeniu procesu budowania Księgi Popytu wśród Inwestorów Instytucjonalnych w dniu 2 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie, przy czym przedmiotem Oferty Globalnej będą zawsze 8.515.942 Akcje Istniejące będące własnością ABN AMRO Ventures. Zamiarem pozostałych Wprowadzających jest, aby proporcja Akcji, które ostatecznie zostaną zaoferowane przez każdego z nich w ramach Oferty Globalnej do ogólnej liczby Akcji, które każdy Wprowadzający posiada, bezpośrednio lub pośrednio, w kapitale zakładowym Spółki, była taka sama.

Informacja na temat ostatecznej liczby Nowych Akcji i Akcji Istniejących oferowanych w ramach Oferty Publicznej i Oferty Międzynarodowej zostanie podana wraz z informacją o Cenie Sprzedaży w trybie art. 54 ust. 3 Ustawy o Ofercie Publicznej. Inwestorom, którzy złożą zapisy na Akcje w ramach Oferty Publicznej przed przekazaniem do publicznej wiadomości powyższej informacji, przysługiwać będzie uprawnienie do uchylecia się od skutków prawnych złożonego zapisu w terminie dwóch dni roboczych od dnia przekazania do publicznej wiadomości takiej informacji, stosownie do art. 54 ust. 1 pkt 2) Ustawy o Ofercie Publicznej.

Oferta Publiczna nie jest podzielona na transze. Decyzja o liczbie Akcji, które zostaną przydzielone Inwestorom Detalicznym i Inwestorom Instytucjonalnym, będzie miała charakter uznaniowy i zostanie podjęta przez Spółkę i Wprowadzających w porozumieniu z Menedżerami niezwłocznie po zakończeniu przyjmowania zapisów na Akcje od Inwestorów Instytucjonalnych. Przewiduje się, że liczba Akcji, która zostanie przydzielona Inwestorom Detalicznym, będzie stanowić około 15% wszystkich Akcji przydzielonych w ramach Oferty Globalnej, z zastrzeżeniem, że Spółka i Wprowadzający w porozumieniu z Menedżerami zastrzegają sobie prawo do przydziału Inwestorom Detalicznym większej lub mniejszej liczby Akcji, niż określona powyżej. Informacja na temat wyników przydziału Akcji w Ofercie Publicznej i Ofercie Międzynarodowej zostanie podana do publicznej wiadomości w trybie art. 56 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej w dniu 7 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie.

Umowa o subemisję

Z zastrzeżeniem warunków umowy o subemisję inwestycyjną („Umowa Subemisyjna”), która ma zostać zawarta pomiędzy Spółką, Wprowadzającymi oraz UBS Securities Limited (adres: 1 Finsbury Avenue, Londyn EC2M 2PP, Wielka Brytania), Bank Austria Creditanstalt AG (adres: Vordere Zollamtstrasse 13, 1030 Wiedeń, Austria) oraz Centralnym Domem Maklerskim Pekao S.A. (adres: ul. Wołoska 18, 02-675 Warszawa, Polska) (łącznie „Subemitenci”), każdy z Subemitentów zobowiąże się znaleźć subskrybentów lub nabywców Nowych Akcji lub Akcji Istniejących, lub nabyć Nowe Akcje lub Akcje Istniejące określone w Umowie Subemisyjnej, które będą oferowane w ramach Oferty Instytucjonalnej, po Cenie Sprzedaży. Umowa Subemisyjna zostanie zawarta w dniu ustalenia Ceny Sprzedaży, tj. w dniu 2 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie.

Spółka i Wprowadzający zobowiążą się zapłacić Subemitentom wynagrodzenie, na które składać się będą prowizje za sprzedaż, za subemisję oraz za zarządzanie, w wysokości 2,5% łącznych wpływów brutto z Oferty Globalnej. Umowa Subemisyjna będzie przewidywać, że zobowiązania Subemitentów będą zależne od spełnienia się pewnych warunków. Subemitenci będą również uprawnieni do wypowiedzenia swoich zobowiązań określonych w Umowie Subemisyjnej do dnia określonego w Umowie Subemisyjnej. Zgodnie z Umową Subemisyjną Spółka i Wprowadzający zobowiążą się do zwolnienia Subemitentów oraz innych określonych osób z odpowiedzialności i obowiązku świadczenia w związku z określonymi zobowiązaniami, w tym zobowiązaniami wynikającymi z Ustawy o Ofercie Publicznej. Subemitenci zobowiążą się, że z zastrzeżeniem wyjątków przewidzianych w Umowie Subemisyjnej, nie będą oni oferować ani zbywać Akcji w związku z Ofertą Globalną w inny sposób, niż przewidziany w Umowie Subemisyjnej.

Informacja o zawarciu Umowy Subemisyjnej zostanie podana do publicznej wiadomości w trybie art. 56 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Działania stabilizacyjne

W związku z Ofertą Globalną Menedżer Stabilizujący (lub inna osoba działająca w jego imieniu) może nabywać na GPW Akcje lub PDA w celu stabilizacji ich kursu na poziomie wyższym niż poziom, który ustaliłby się w innych okolicznościach. Nabywanie Akcji lub PDA przez Menedżera Stabilizującego (lub inne osoby działające w jego imieniu) będzie dokonywane na zasadach określonych w Rozporządzeniu w sprawie Stabilizacji. Menedżer Stabilizujący (ani żadna osoba działająca w jego imieniu) nie jest zobowiązany do podjęcia takich działań. Jeżeli działania takie zostaną podjęte, mogą zostać w każdej chwili przerwane, jednakże nie później niż w terminie 30 dni od rozpoczęcia notowań Akcji lub PDA na GPW.

W związku z możliwością dokonywania transakcji stabilizacyjnych na GPW przez Menedżera Stabilizującego, TRI MEDIA HOLDINGS przyzna Menedżerowi Stabilizującemu, działającemu w imieniu Menedżerów, opcję sprzedaży na rzecz TRI MEDIA HOLDINGS Akcji lub PDA w liczbie równej do 10% wszystkich Akcji, które zostaną nabyte w ramach Oferty Globalnej, podlegającą wykonaniu w ciągu 30 dni od rozpoczęcia notowań Akcji na GPW za cenę równą Cenie Sprzedaży pomniejszoną o 2,5%. Wszelkie zyski oraz straty Menedżera Stabilizującego w związku z wykonaniem Opcji Stabilizacyjnej, będą realizowane przez Menedżera Stabilizującego na rachunek TRI MEDIA HOLDINGS.

Przewidywany harmonogram Oferty Publicznej

20 października 2006 r. – 2 listopada 2006 r.	Budowanie Księgi Popytu wśród Inwestorów Instytucjonalnych
27 października 2006 r. – 2 listopada 2006 r. (do godz. 15.00)	Przyjmowanie zapisów od Inwestorów Detalicznych
2 listopada 2006 r.	Ustalenie Ceny Sprzedaży oraz ostatecznej liczby Akcji oferowanych w ramach Oferty Publicznej oraz Oferty Międzynarodowej.
3 listopada 2006 r. – 6 listopada 2006 r. (do godz. 15.00)	Przyjmowanie zapisów od Inwestorów Instytucjonalnych
7 listopada 2006 r.	Ewentualne zapisy składane w wykonaniu Umowy Subemisyjnej
7 listopada 2006 r.	Przydział Akcji w Ofercie Globalnej oraz przekazanie do publicznej wiadomości informacji na temat wyników przydziału Akcji
10 listopada 2006 r.	Dzień Zamknięcia

Spółka i Wprowadzający, w porozumieniu z Menedżerami, zastrzegają sobie prawo do zmiany powyższego harmonogramu Oferty Publicznej, w tym terminów przyjmowania zapisów. Informacja o zmianie terminów Oferty Publicznej zostanie przekazana w formie aneksu do niniejszego Prospektu w trybie przewidzianym w art. 51 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Cena Maksymalna

Cena Sprzedaży Akcji, które zostaną sprzedane Inwestorom Detalicznym, nie będzie wyższa niż Cena Maksymalna. Informacja na temat Ceny Maksymalnej zostanie opublikowana w formie aneksu do Prospektu przed rozpoczęciem przyjmowania zapisów od Inwestorów Detalicznych w trybie przewidzianym art. 51 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Ustalenie Ceny Sprzedaży

Cena Sprzedaży (tj. cena emisyjna Nowych Akcji oraz cena sprzedaży Akcji Istniejących) zostanie ustalona wspólnie przez Spółkę i Wprowadzających, w porozumieniu z Menedżerami, niezwłocznie po zakończeniu procesu budowania Księgi Popytu wśród Inwestorów Instytucjonalnych.

Informacja na temat Ceny Sprzedaży zostanie przekazana przez Spółkę do publicznej wiadomości w trybie art. 54 ust. 3 Ustawy o Ofercie Publicznej. Inwestorom, którzy złożą zapisy na Akcje przed przekazaniem do publicznej wiadomości powyższej informacji, przysługiwać będzie uprawnienie do uchylenia się od skutków prawnych złożonego zapisu, w terminie dwóch dni roboczych od dnia przekazania do publicznej wiadomości takiej informacji, stosownie do art. 54 ust. 1 pkt 2 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Cena Sprzedaży zostanie ustalona przy uwzględnieniu następujących czynników: (i) wielkości i oceny wrażliwości cenowej popytu określonego w procesie budowania Księgi Popytu na potrzeby Oferty Instytucjonalnej; (ii) bieżącej i prognozowanej sytuacji na rynku kapitałowym w Polsce i na zagranicznych rynkach kapitałowych; oraz (iii) oceny perspektyw rozwoju i czynników ryzyka oraz innych informacji dotyczących działalności Spółki zawartych w Prospekcie.

Zwraca się uwagę, że o ile powyższe czynniki to uzasadnią, Cena Sprzedaży dla Inwestorów Instytucjonalnych może zostać ustalona na poziomie wyższym od Ceny Maksymalnej. Tylko w takim przypadku Cena Sprzedaży Akcji dla Inwestorów Detalicznych będzie różna od Ceny Sprzedaży Akcji dla Inwestorów Instytucjonalnych, z zastrzeżeniem, iż Cena Sprzedaży Akcji dla Inwestorów Detalicznych nie będzie w żadnym przypadku wyższa od Ceny Maksymalnej.

Cena Sprzedaży Nowych Akcji i Akcji Istniejących oferowanych w ramach Polskiej Oferty Instytucjonalnej będzie identyczna. Ponadto Cena Sprzedaży Akcji w Polskiej Ofercie Instytucjonalnej będzie równa Cenie Sprzedaży Akcji w Ofercie Międzynarodowej.

Zasady składania zapisów

Zapisy składane przez Inwestorów Detalicznych przyjmowane będą w POK-ach Biura Maklerskiego Banku BPH S.A. oraz Centralnego Domu Maklerskiego Pekao S.A., których lista stanowi Załącznik nr 1 do niniejszego Prospektu.

W celu uzyskania informacji na temat szczegółowych zasad składania zapisów, w szczególności na temat: (i) dokumentów wymaganych przy składaniu zapisów przez przedstawicieli ustawowych, pełnomocników lub inne osoby działające w imieniu inwestorów oraz (ii) zasad składania zapisów i dyspozycji deponowania za pośrednictwem telefonu lub internetu, inwestorzy powinni skontaktować się z POK-iem firmy inwestycyjnej przyjmującej zapisy na Akcje od Inwestorów Detalicznych, w którym zamierzają złożyć zapis.

Po zakończeniu procesu budowania Księgi Popytu Menedżerowie, w porozumieniu ze Spółką oraz Wprowadzającymi, dokonają uznaniowego wyboru Inwestorów Instytucjonalnych, którzy będą uprawnieni do złożenia zapisów na Akcje. Zapisy składane przez Inwestorów Instytucjonalnych, którzy zostali zaproszeni przez Menedżerów do składania zapisów na Akcje, będą przyjmowane w siedzibie CA IB Securities S.A. w Warszawie, ul. Emilii Plater 53 oraz w siedzibie Centralnego Biura Maklerskiego Pekao S.A. w Warszawie, ul. Wołoska 18. W celu uzyskania informacji na temat szczegółowych zasad składania zapisów, w szczególności na temat: (i) dokumentów wymaganych przy składaniu zapisu przez przedstawicieli ustawowych, pełnomocników lub inne osoby działające w imieniu inwestorów, oraz (ii) możliwości składania zapisów i dyspozycji deponowania w innej formie niż pisemna, Inwestorzy Instytucjonalni powinni skontaktować się z Menedżerami.

Inwestorzy Detaliczni mogą złożyć zapisy na Akcje w liczbie nie większej niż 1.000.000 Akcji. Zapisy Inwestorów Detalicznych opiewające łącznie na większą liczbę Akcji, niż wskazana powyżej, będą traktowane jak zapisy na maksymalną liczbę Akcji, na które mogą złożyć zapisy tacy inwestorzy. Nie ma ograniczeń w zakresie wielkości zapisów składanych przez Inwestorów Instytucjonalnych.

Zapisy na Akcje będą składane na formularzach zapisu dostępnych w firmach inwestycyjnych przyjmujących zapisy na Akcje.

Inwestorzy nie mogą składać wielokrotnych zapisów.

Zasady płatności za Akcje

Inwestorzy Detaliczni składający zapisy na Akcje powinni je opłacić w momencie składania zapisu w kwocie stanowiącej iloczyn liczby Akcji, na jaką inwestor składa zapis, oraz Ceny Maksymalnej.

Inwestorzy Instytucjonalni winni opłacić składany zapis najpóźniej do końca terminu przyjmowania zapisów od Inwestorów Instytucjonalnych. W przypadku dokonania wpłaty niepełnej zapis będzie uważany za złożony na liczbę Akcji, która została w pełni opłacona.

Zapisy powinny zostać opłacone przelewem na rachunek wskazany przez firmę inwestycyjną przyjmującą zapisy na Akcje.

Przydział Akcji

Decyzja o liczbie Akcji, które zostaną przydzielone Inwestorom Detalicznym i Inwestorom Instytucjonalnym, będzie miała charakter uznaniowy i zostanie podjęta przez Spółkę i Wprowadzających w porozumieniu z Menedżerami niezwłocznie po zakończeniu przyjmowania zapisów od Inwestorów Instytucjonalnych.

Warunkiem przydziału Akcji inwestorowi jest złożenie przez inwestora prawidłowo wypełnionego formularza zapisu w okresie przyjmowania zapisów oraz dokonanie płatności za Akcje zgodnie z zasadami określonymi w niniejszym Prospekcie.

Przydział Akcji Inwestorom Detalicznym nastąpi na zasadach proporcjonalnej redukcji każdego ze złożonych zapisów. Części ułamkowe Akcji nie będą przydzielane. W przypadku, gdy na skutek proporcjonalnej redukcji liczba Akcji, która miałaby zostać przydzielona Inwestorowi Detalicznemu, nie będzie liczbą całkowitą, liczba Akcji, które zostaną przydzielone takiemu inwestorowi, zostanie zaokrąglona w dół do najbliższej liczby całkowitej, a pozostałe Akcje zostaną przydzielone Inwestorom Detalicznym, którzy złożyli kolejno zapisy na największą liczbę Akcji. Zwrot środków pieniężnych Inwestorom Detalicznym, którym nie przydzielono Akcji lub których zapisy na Akcje zostały zredukowane, oraz nadpłat zostanie dokonany zgodnie z dyspozycją wskazaną przez Inwestora Detalicznego zgodnie z procedurami obowiązującymi w biurze maklerskim, w którym został złożony zapis, w terminie do 14 dni od dnia przydziału Akcji lub od daty ogłoszenia o odstąpieniu od przeprowadzenia Oferty Publicznej. Zwrot nadpłat i wpłat nastąpi bez odszkodowań, odsetek oraz bez kosztów poniesionych przez Inwestorów Detalicznych podczas składania zapisów na Akcje.

Przydział Akcji poszczególnym Inwestorom Instytucjonalnym nastąpi na podstawie złożonych przez nich zapisów w liczbie, o której poszczególni Inwestorzy Instytucjonalni zostaną poinformowani przez Menedżerów w zaproszeniu do składania zapisów, o którym mowa powyżej w części „Zasady składania zapisów”, pod warunkiem złożenia przez Inwestora Instytucjonalnego zapisu na taką liczbę Akcji oraz pełnego opłacenia złożonego zapisu zgodnie z zasadami opisanymi w niniejszym Prospekcie. W przypadku dokonania niepełnej wpłaty na Akcje bądź złożenia przez Inwestora Instytucjonalnego zapisu na liczbę Akcji mniejszą, niż określona w zaproszeniu, Inwestorom Instytucjonalnym może zostać przydzielona mniejsza liczba Akcji.

Inwestorom Detalicznym przydzielone zostaną jedynie Akcje istniejące, natomiast Inwestorom Instytucjonalnym mogą być przydzielone zarówno Akcje Istniejące, jak i Nowe Akcje. Przewiduje się, że proporcja istniejących Akcji Istniejących do Nowych Akcji przydzielonych poszczególnym Inwestorom Instytucjonalnym będzie zasadniczo taka sama dla każdego inwestora.

Informacja na temat wyników przydziału akcji zostanie podana do publicznej wiadomości w trybie art. 56 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej w dniu 7 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie.

Inwestorom przysługuje uprawnienie do uchylenia się od skutków prawnych złożonych przez nich zapisów w okolicznościach opisanych w art. 51 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Niezwłocznie po dokonaniu przydziału Nowych Akcji w ramach Oferty Globalnej wystąpimy do KDPW o zarejestrowanie w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez KDPW Praw do Akcji. Prawa do Akcji zostaną zapisane na rachunkach papierów wartościowych inwestorów, którym zostaną przydzielone Nowe Akcje.

Rozliczenie

Zapisanie Akcji lub PDA na rachunkach papierów wartościowych inwestorów jest spodziewane w dniu 10 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie.

Odstąpienie od przeprowadzenia Oferty Publicznej

Spółka i Wprowadzający mogą w każdym czasie zarówno przed, jak i po rozpoczęciu Oferty Publicznej odstąpić od przeprowadzenia Oferty Publicznej lub jej części bez podawania przyczyn. Informacja o odstąpieniu od przeprowadzenia Oferty Publicznej zostanie podana do publicznej wiadomości w trybie art. 56 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Notowanie Akcji i PDA

Akcje zostaną zdematerializowane i zarejestrowane w KDPW. Złożymy wniosek do GPW o dopuszczenie wszystkich istniejących Akcji na okaziciela oraz PDA, oraz Nowych Akcji do notowań oraz obrotu w systemie notowań ciągłych na rynku podstawowym GPW. Przewiduje się, że obrót Akcjami oraz PDA rozpocznie się 10 listopada 2006 r. lub w zbliżonym terminie.

Do czasu wygaśnięcia PDA i zastąpienia ich Nowymi Akcjami Akcje oraz PDA będą notowane w ramach odrębnych linii notowań na GPW. Niezwłocznie po zarejestrowaniu podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji Nowych Akcji wystąpimy do KDPW o zarejestrowanie Nowych Akcji w depozycie papierów wartościowych. Z chwilą rejestracji Nowych Akcji w depozycie Prawa do Akcji wygasną, a na rachunkach inwestorów, którzy w tym dniu będą posiadali Prawa do Akcji, zostaną automatycznie zapisane Nowe Akcje w stosunku jedna Nowa Akcja w zamian za jedno Prawo do Akcji. Przewiduje się, że rejestracja Nowych Akcji przez KDPW nastąpi w terminie około 4 tygodni od Dnia Zamknięcia.

Umowy ograniczające zbywalność

Spółka oraz wszyscy obecni akcjonariusze Spółki (za wyjątkiem ABN AMRO Ventures, który zamierza sprzedać w ramach Oferty Globalnej wszystkie posiadane Akcje, za wyjątkiem jednej Akcji Serii B), zobowiążą się, że nie będą, bezpośrednio lub pośrednio, oferować, sprzedawać, zobowiązywać się do sprzedaży, sprzedawać opcji lub zobowiązywać się do nabycia lub sprzedaży, lub wykonania opcji sprzedaży, nabywać opcji lub zobowiązywać się do sprzedaży, udzielać opcji, praw lub warrantów uprawniających do nabycia, zastawiać, pożyczać ani w jakikolwiek inny sposób rozporządzać Akcjami lub innymi papierami wartościowymi, zamiennymi lub wymiennymi na Akcje lub innymi papierami wartościowymi powiązanymi z Akcjami przez okres 180 dni od daty pierwszego notowania Akcji na GPW. Spółka zobowiązała się ponadto nie emitować żadnych Akcji w tym okresie bez uprzedniej zgody Menedżerów. Powyższe zobowiązania zostaną potwierdzone przez Spółkę i Wprowadzających w Umowie Subemisyjnej. Pozostali akcjonariusze Spółki potwierdzą swoje zobowiązania w pisemnych oświadczeniach, które zostaną dostarczone do Menedżerów w dniu zawarcia Umowy Subemisyjnej.

Koszty Oferty

Spodziewamy się, że uzyskane przez nas środki netto z tytułu emisji Akcji w ramach Oferty Globalnej wyniosą około 300 milionów PLN, a wpływy brutto równe będą kwocie netto powiększonej o koszty związane z oferowaniem Akcji w ramach Oferty Globalnej w kwocie 17 milionów PLN.

Koszty i wydatki związane z oferowaniem Akcji w ramach Oferty Globalnej obejmują między innymi koszty doradztwa prawnego, koszty administracyjne i inne związane z emisją nowych Akcji, opłaty rejestracyjne w odniesieniu do emisji Nowych Akcji, koszty związane z publikacją prawnie wymaganych zawiadomień, niniejszego Prospektu, dokumentu sporządzonego w związku z Ofertą Międzynarodową oraz innych dokumentów o charakterze marketingowym, a także wynagrodzenie Subemitentów.

Spółka wypłaci Subemitentom wynagrodzenie ustalone w oparciu o łączną kwotę wpływów brutto uzyskanych z emisji Nowych Akcji. Wprowadzający wypłaci Subemitentom wynagrodzenie ustalone w oparciu o łączną kwotę wpływów brutto uzyskanych ze sprzedaży Akcji Istniejących.

Inne powiązania

Menedżerowie oraz ich podmioty powiązane prowadzili w przeszłości oraz mogą w przyszłości świadczyć usługi bankowości inwestycyjnej lub dokonywać innego rodzaju transakcji z nami i Wprowadzającymi oraz ich podmiotami powiązanymi w ramach zwykłego zarządu. Menedżerowie oraz ich podmioty powiązane otrzymywali i mogą w przyszłości otrzymywać wynagrodzenia i prowizje zwyczajowo stosowane w wypadku takich usług lub transakcji.

HISTORYCZNE INFORMACJE FINANSOWE

W niniejszej części prezentowane są: historyczne skonsolidowane informacje finansowe obejmujące: (i) skonsolidowane historyczne informacje finansowe Grupy Kapitałowej Multimedia za lata obrotowe kończące się w dniu 31 grudnia 2005 roku, w dniu 31 grudnia 2004 oraz w dniu 31 grudnia 2003 oraz (ii) śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej Multimedia Polska za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku, sporządzone odpowiednio według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonych przez Unię Europejską lub Międzynarodowym Standardem Rachunkowości MSR 34.

Skonsolidowane historyczne informacje finansowe Grupy Kapitałowej Multimedia za lata obrotowe kończące się w dniu 31 grudnia 2005 roku, w dniu 31 grudnia 2004 oraz w dniu 31 grudnia 2003 r.

Opinia z badania niezależnego biegłego rewidenta o historycznych skonsolidowanych informacjach finansowych dla Rady Nadzorczej Multimedia Polska S.A. („Emitent”) z siedzibą w Gdyni

1. Na potrzeby niniejszego dokumentu rejestracyjnego oraz zgodnie z wymogami Rozporządzenia Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 roku, wykonującego dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam, przeprowadziliśmy badanie prezentowanych w nim przez Emitenta historycznych skonsolidowanych informacji finansowych Grupy Kapitałowej Multimedia Polska S.A. („Grupa”) na dzień 31 grudnia 2003 roku, 2004 roku oraz 2005 roku oraz za lata wtedy zakończone odpowiednio przedstawionych na stronach 166 do 227 („załączone historyczne skonsolidowane informacje finansowe Grupy”), które zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE.
2. Za rzetelność i jasność załączonych historycznych skonsolidowanych informacji finansowych, jak również prawidłowość ich sporządzenia odpowiedzialny jest Zarząd Emitenta. Naszym zadaniem było zbadanie załączonych historycznych skonsolidowanych informacji finansowych oraz wyrażenie opinii o ich rzetelności i jasności.
3. Badanie załączonych historycznych skonsolidowanych informacji finansowych przeprowadziliśmy zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz normami zawodowymi stosownie do postanowień:
 - rozdziału 7 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz.U. z 2002 roku nr 76, poz. 694, wraz z późniejszymi zmianami) oraz
 - norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów, oraz
 - międzynarodowych standardów rewizji finansowejw taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, że załączone historyczne skonsolidowane informacje finansowe nie zawierają istotnych nieprawidłowości. W szczególności badanie obejmowało sprawdzenie poprawności zastosowania przez jednostkę zasad (polityki) rachunkowości i znaczących szacunków, sprawdzenie – w przeważającej mierze w sposób wyrywkowy – dowodów i zapisów księgowych, z których wynikają liczby i informacje zawarte w załączonych historycznych skonsolidowanych informacjach finansowych, jak i całościową ocenę załączonych historycznych skonsolidowanych informacji finansowych. Uważamy, że przeprowadzone przez nas badanie dostarczyło nam wystarczających podstaw do wyrażenia opinii o załączonych historycznych skonsolidowanych informacjach finansowych traktowanych jako całość.
4. Naszym zdaniem załączone historyczne skonsolidowane informacje finansowe Grupy sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE, we wszystkich istotnych aspektach przedstawiają rzetelnie i jasno wszystkie informacje istotne dla oceny sytuacji majątkowej i finansowej Grupy na dzień 31 grudnia 2003 roku, 31 grudnia 2004 roku oraz 31 grudnia 2005 roku oraz wyników działalności, zmian w kapitałach i przepływów pieniężnych odpowiednio za lata zakończone w tych terminach.

w imieniu
Ernst & Young Audit Sp. z o.o.
Rondo ONZ 1,
00-124 Warszawa
numer ewid. 130

Robert Klimacki
Biegły rewident Nr 90055/7482

Andrzej Kowal
Biegły rewident Nr 90032/6977

Warszawa, 28 lipca 2006 roku

ZATWIERDZENIE HISTORYCZNYCH SKONSOLIDOWANYCH INFORMACJI FINANSOWYCH

Zarząd Multimedia Polska S.A. zatwierdził historyczne skonsolidowane informacje finansowe Grupy Multimedia Polska S.A. za lata zakończone dnia 31 grudnia 2003 roku, 31 grudnia 2004 roku, 31 grudnia 2005 roku.

Skonsolidowany bilans, skonsolidowany rachunek zysków i strat, zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym, rachunek przepływów środków pieniężnych zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) oraz MSSF zatwierdzonymi przez UE. Informacje zostały zaprezentowane w niniejszym raporcie w następującej kolejności:

				strona
Skonsolidowany Rachunki Zysków i Strat				
1.	za okres:			3
	od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 31 grudnia 2005 roku	wyказuje zysk netto w wysokości:	22.298.066 złotych	
	od dnia 1 stycznia 2004 roku do dnia 31 grudnia 2004 roku	wyказuje zysk netto w wysokości:	32.476.198 złotych	
	od dnia 1 stycznia 2003 roku do dnia 31 grudnia 2003 roku	wyказuje zysk netto w wysokości:	9.274.738 złotych	
Skonsolidowane Bilanse				
2.	na dzień:			4
	31 grudnia 2005 roku	po stronie aktywów i pasywów wyказuje sumę:	679.229.269 złotych	
	31 grudnia 2004 roku	po stronie aktywów i pasywów wyказuje sumę:	331.555.959 złotych	
	31 grudnia 2003 roku	po stronie aktywów i pasywów wyказuje sumę:	297.023.335 złotych	
Skonsolidowane Rachunki Przepływów Pieniężnych za okres:				5
	od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 31 grudnia 2005 roku	wyказuje zwiększenie środków pieniężnych netto o kwotę:	16.943.629 złotych	
	od dnia 1 stycznia 2004 roku do dnia 31 grudnia 2004 roku	wyказuje zmniejszenie środków pieniężnych netto o kwotę:	(5.945.175) złotych	
	od dnia 1 stycznia 2003 roku do dnia 31 grudnia 2003 roku	wyказuje zwiększenie środków pieniężnych netto o kwotę:	1.554.833 złotych	
Skonsolidowane Sprawozdania ze Zmian w Kapitałach Własnych za okres:				6
	od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 31 grudnia 2005 roku	wyказuje zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę:	46.657.293 złotych	
	od dnia 1 stycznia 2004 roku do dnia 31 grudnia 2004 roku	wyказuje zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę:	31.607.341 złotych	
	od dnia 1 stycznia 2003 roku do dnia 31 grudnia 2003 roku	wyказuje zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę:	78.581.557 złotych	
5.	Dodatkowe informacje i objaśnienia			7

Historyczne skonsolidowane informacje finansowe zostały sporządzone w złotych polskich z wyjątkiem pozycji, w których wyraźnie wskazano inaczej.

Andrzej Rogowski
Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek
Wiceprezes Zarządu

Gdynia, 28 lipca 2006 roku

SPIS TREŚCI

SKONSOLIDOWANE RACHUNKI ZYSKÓW I STRAT	169
SKONSOLIDOWANE BILANSE	170
SKONSOLIDOWANE RACHUNKI PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	171
SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIA ZE ZMIAN W KAPITAŁACH WŁASNYCH	172
DODATKOWE INFORMACJE I OBJAŚNIENIA	173
1. Informacje ogólne	173
2. Skład Grupy	173
3. Połączenie spółek	174
4. Skład Zarządu Spółki dominującej	175
5. Zatwierdzenie do publikacji historycznych skonsolidowanych informacji finansowych	176
6. Istotne wartości oparte na profesjonalnym osądzie i szacunkach	176
6.1. Profesjonalny osąd	176
6.2. Niepewność szacunków	176
7. Podstawa przygotowania historycznych skonsolidowanych informacji finansowych	176
7.1. Oświadczenie o zgodności	177
7.2. Waluta pomiaru i waluta historycznych skonsolidowanych informacji finansowych	177
8. Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości po raz pierwszy	177
9. Nowe standardy i interpretacje, które zostały opublikowane, a nie weszły jeszcze w życie	178
10. Istotne zasady rachunkowości	178
10.1. Zasady konsolidacji	178
10.2. Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	178
10.3. Przeliczanie pozycji wyrażonych w walucie obcej	179
10.4. Rzeczowe aktywa trwałe	179
10.5. Koszty finansowania zewnętrznego	180
10.6. Wartość firmy	180
10.7. Wartości niematerialne	180
10.8. Odzyskiwalna wartość aktywów długoterminowych	181
10.9. Instrumenty finansowe	181
10.10. Instrumenty zabezpieczające	182
10.11. Zapasy	183
10.12. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	183
10.13. Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych	184
10.14. Oprocentowane kredyty bankowe, pożyczki i papiery dłużne	184
10.15. Rezerwy	184
10.16. Leasing	184
10.17. Przychody	184
10.17.1 Sprzedaż towarów i produktów	184
10.17.2 Świadczenie usług	185
10.17.3 Odsetki	185
10.17.4 Dywidendy	185
10.17.5 Dotacje rządowe	185
10.18. Podatek dochodowy	185
10.19. Zysk netto na akcję	186
11. Efekt zastosowania Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej	186
12. Informacje dotyczące segmentów działalności	188
13. Przychody i koszty	189
13.1. Przychody ze sprzedaży	189
13.2. Pozostałe przychody operacyjne	189
13.3. Pozostałe koszty operacyjne	189
13.4. Przychody finansowe	190
13.5. Koszty finansowe	190
13.6. Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych, odpisy aktualizujące ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat	190
13.7. Koszty świadczeń pracowniczych	190
14. Zysk operacyjny EBITDA	191

15. Podatek dochodowy	191
16. Majątek socjalny oraz zobowiązania ZFŚS	194
17. Zysk przypadający na jedną akcję	194
18. Dywidendy wypłacone i zaproponowane do wypłaty	194
19. Rzeczowe aktywa trwałe	195
20. Wartości niematerialne	198
21. Połączenia jednostek gospodarczych	201
22. Test na utratę wartości dla wartości firmy oraz dla wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania	205
23. Zapasy	206
24. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	206
25. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	207
26. Kapitał podstawowy i kapitały zapasowe/rezerwowe	207
26.1. Kapitał podstawowy	207
26.2. Kapitały rezerwowe	209
26.3. Zyski zatrzymane	209
26.4. Udziały mniejszości	209
27. Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki	209
28. Rezerwy	213
29. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania (krótkoterminowe)	214
30. Zobowiązania warunkowe	214
30.1. Zobowiązania z tytułu umów leasingu finansowego i umów dzierżawy z opcją zakupu	214
30.2. Inne zobowiązania warunkowe, w tym również udzielone przez Grupę gwarancje i poręczenia, także wekslowe	215
30.3. Sprawy sądowe	216
30.4. Rozliczenia podatkowe	217
31. Informacje o podmiotach powiązanych	217
31.1. Akcjonariusze	217
31.2. Inne podmioty powiązane	218
31.3. Wynagrodzenie wyższej kadry kierowniczej Grupy	225
32. Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym	225
32.1. Ryzyko stopy procentowej	225
32.2. Ryzyko kredytowe	225
32.3. Ryzyko związane z płynnością	225
33. Instrumenty finansowe	226
33.1. Ryzyko stopy procentowej	226
33.2. Zabezpieczenia	226
34. Struktura zatrudnienia	227
35. Zdarzenia następujące po dniu bilansowym	227

SKONSOLIDOWANE RACHUNKI ZYSKÓW I STRAT

(w złotych)

	Nota	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Działalność kontynuowana				
Przychody ze sprzedaży abonenckiej i międzyoperatorskiej		226.463.747	190.461.412	139.831.552
Pozostałe przychody ze sprzedaży		<u>18.517.905</u>	<u>2.828.200</u>	<u>3.073.777</u>
Przychody ze sprzedaży	13.1	244.981.652	193.289.612	142.905.329
Amortyzacja	13.6	50.111.958	43.212.122	39.718.490
Zużycie materiałów		7.219.926	5.586.785	4.643.884
Usługi obce		93.652.825	67.727.458	39.470.232
Podatki i opłaty		9.274.200	11.725.543	11.727.704
Wynagrodzenia	13.7	31.407.239	20.172.471	17.727.516
Pozostałe świadczenia pracownicze	13.8	4.844.011	2.351.689	1.885.341
Pozostałe koszty		2.661.580	2.185.750	1.420.515
Wartość sprzedanych materiałów i towarów		<u>148.686</u>	<u>146.398</u>	<u>122.506</u>
Koszty działalności podstawowej		199.320.425	153.108.216	116.716.188
Zysk ze sprzedaży		45.661.227	40.181.396	26.189.141
Pozostałe przychody operacyjne	13.2	1.699.436	1.093.897	2.277.467
Pozostałe koszty operacyjne	13.3	<u>3.662.920</u>	<u>2.884.747</u>	<u>2.426.787</u>
Zysk operacyjny		43.697.743	38.390.546	26.039.821
Przychody finansowe	13.4	1.567.273	13.170.635	177.545
Koszty finansowe	13.5	20.023.196	10.702.675	13.228.193
Udział w zysku jednostki stowarzyszonej		<u>-</u>	<u>-</u>	<u>(19.487)</u>
Zysk brutto		25.241.820	40.858.506	12.969.686
Podatek dochodowy	15	<u>2.943.754</u>	<u>8.382.308</u>	<u>3.694.948</u>
Zysk netto z działalności kontynuowanej		22.298.066	32.476.198	9.274.738
Działalność zaniechana				
Strata za rok obrotowy z działalności zaniechanej		<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Zysk netto za rok obrotowy		<u>22.298.066</u>	<u>32.476.198</u>	<u>9.274.738</u>
Przypisany				
Akcjonariuszom jednostki dominującej		22.299.955	32.463.850	9.676.750
Akcjonariuszom mniejszościowym		<u>(1.889)</u>	<u>12.348</u>	<u>(402.012)</u>
		<u>22.298.066</u>	<u>32.476.198</u>	<u>9.274.738</u>
 Zysk za rok obrotowy na jedną akcję	17	0,30	0,45	0,17

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

SKONSOLIDOWANE BILANSE

(w złotych)

	Nota	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
AKTYWA				
Aktywa trwałe				
Rzeczowe aktywa trwałe	19	602.251.513	292.189.657	256.307.687
Nieruchomości inwestycyjne		-	-	-
Wartość firmy	21	4.796.498	4.809.430	4.314.503
Wartości niematerialne	20	18.029.736	13.117.226	12.422.824
Aktywa finansowe		11.417	9.831	9.831
Rozliczenia międzyokresowe		603.559	556.041	492.922
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	15	6.316.403	2.563.810	2.468.063
		<u>632.009.126</u>	<u>313.245.995</u>	<u>276.015.830</u>
Aktywa obrotowe				
Zapasy	23	578.036	657.915	524.195
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	24	32.796.069	15.969.174	16.892.565
Rozliczenia międzyokresowe		1.417.240	876.588	858.357
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	25	12.428.798	806.287	2.732.388
		<u>47.220.143</u>	<u>18.309.964</u>	<u>21.007.505</u>
SUMA AKTYWÓW		<u>679.229.269</u>	<u>331.555.959</u>	<u>297.023.335</u>
PASYWA				
Kapitał własny (przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej)				
Kapitał własny	26.1	136.912.273	71.836.500	71.836.500
w tym niezarejestrowany na dzień bilansowy		32.869.899	-	16.410.000
Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	26.2	37.499.091	18.816.034	18.816.034
Pozostałe kapitały rezerwowe	26.2	3.460.828	48.553.874	48.258.071
Zyski zatrzymane / Niepokryte straty	26.3	25.708.613	(14.227.877)	(46.395.924)
		<u>203.580.805</u>	<u>124.978.531</u>	<u>92.514.681</u>
Kapitały akcjonariuszy mniejszościowych	26.4	-	20.717	877.226
Kapitał własny ogółem		<u>203.580.805</u>	<u>124.999.248</u>	<u>93.391.907</u>
Zobowiązania długoterminowe				
Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki, leasingi finansowe	27	389.620.380	135.423.988	160.915.821
Pozostałe zobowiązania długoterminowe		3.311.002	-	-
Rezerwy	28	249.410	102.000	102.000
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	15	9.944.163	7.274.389	3.586.813
		<u>403.124.955</u>	<u>142.800.377</u>	<u>164.604.634</u>
Zobowiązania krótkoterminowe				
Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki, inne	27	11.367.237	27.765.669	17.427.659
Kontrakty terminowe SWAP	33.2	2.275.373	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	29	47.746.392	31.611.875	18.975.756
Podatek dochodowy		255.041	1.339	10.578
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	29	3.978.737	2.398.043	855.597
Przychody przyszłych okresów	29	6.900.729	1.979.408	1.757.204
		<u>72.523.509</u>	<u>63.756.334</u>	<u>39.026.794</u>
Zobowiązania razem		<u>475.648.464</u>	<u>206.556.711</u>	<u>203.631.428</u>
SUMA PASYWÓW		<u>679.229.269</u>	<u>331.555.959</u>	<u>297.023.335</u>

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

SKONSOLIDOWANE RACHUNKI PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

(w złotych)

	Nota	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
Zysk brutto		25.241.820	40.858.506	12.969.686
Korekty o pozycje:		64.972.152	49.102.098	54.787.516
Udział w wyniku jednostek stowarzyszonych wycenianych metoda praw własności		-	-	19.487
Amortyzacja		50.111.958	43.212.122	39.718.490
Odsetki i dywidendy netto		10.885.672	10.147.837	10.463.771
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych		4.324.443	(12.272.592)	2.254.487
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej		573.342	(44.799)	(203.577)
Zmiana stanu należności		(3.924.002)	(3.637)	(1.475.432)
Zmiana stanu zapasów		79.879	(133.720)	(170.444)
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów		2.652.752	2.087.886	4.124.563
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych		2.676.037	9.132.356	1.482.447
Zmiana stanu rezerw		147.410	-	99.751
Podatek dochodowy zapłacony	15	(4.471.038)	(4.790.479)	(3.009.812)
Inne korekty, w tym		1.915.699	1.767.124	1.483.785
- likwidacja środków trwałych		1.090.775	1.110.787	1.280.227
- aktualizacja wartości aktywów rzeczowych (odpis lub odwrócenie odpisu)		(632.176)	400.000	83.313
- przychody z tytułu wyceny magazynów inwestycyjnych		-	(486.430)	-
- prowizje finansowe		1.634.021	-	-
- wartość firmy / ujemna wartość firmy		(633.491)	860.064	54.643
- pozostałe		456.570	(117.297)	65.602
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		90.213.972	89.960.604	67.757.202
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
Sprzedaż rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych		172.949	988.342	1.618.608
Nabycie wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych		(77.731.697)	(77.342.471)	(105.051.007)
Nabycie jednostki zależnej, po potrąceniu przejętych środków pieniężnych		(107.638.423)	(2.376.342)	(43.793.063)
Odsetki otrzymane		29.934	-	-
Spłata udzielonych pożyczek		83.423	-	-
Udzielenie pożyczek		-	(101.183)	-
Pozostałe		-	8.680	(7.198.365)
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej		(185.083.814)	(78.822.974)	(154.423.827)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
Wpływy z tytułu emisji akcji		-	-	-
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego		-	-	-
Wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek/ kredytów		394.978.928	922.235	97.511.136
Spłata pożyczek / kredytów		(234.720.760)	(7.750.343)	-
Dywidendy wypłacone akcjonariuszom jednostki dominującej		(27.456.511)	-	-
Dywidendy zapłacone akcjonariuszom mniejszościowym		-	-	-
Odsetki i prowizje zapłacone		(20.988.186)	(10.254.697)	(9.289.678)
Środki pieniężne z działalności finansowej		111.813.471	(17.082.805)	88.221.458
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów		16.943.629	(5.945.175)	1.554.833
Środki pieniężne na początek okresu	25	(6.704.857)	(759.682)	(2.314.515)
Środki pieniężne na koniec okresu	25	10.238.772	(6.704.857)	(759.682)

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIA ZE ZMIAN W KAPITAŁACH WŁASNYCH

(w złotych)

	Nota	Przypisane akcjonariuszom jednostki dominującej					Razem	Udziały akcjonariuszy mniejszościowych	Kapitał własny ogółem
		Kapitał podstawowy	Przebieg sprzedaży akcji/ udziałów powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały rezerwowe	Zyski zatrzymane/ (straty) niepokryte	Nacwyzka ze			
Na dzień 1 stycznia 2003 roku		55.426.500	-	48.258.071	(57.115.534)		46.569.037	165.577	46.734.614
Korekty błędów		-	-	-	(7.290)		(7.290)	-	(7.290)
Zmiany zasad rachunkowości		-	-	-	1.050.151		1.050.151	-	1.050.151
Na dzień 1 stycznia 2003 roku		55.426.500	-	48.258.071	(56.072.674)		47.611.897	165.577	47.777.474
Zysk lub (strata) roku		-	-	-	9.676.750		9.676.750	(402.012)	9.274.738
Emisja akcji / udziałów	26.1	16.410.000	18.816.034	-	-		35.226.034	-	35.226.034
Udział akcjonariuszy mniejszościowych	26.4	-	-	-	-		-	1.113.661	1.113.661
Na dzień 31 grudnia 2003 roku		71.836.500	18.816.034	48.258.071	(46.395.924)		92.514.681	877.226	93.391.907
Na dzień 1 stycznia 2004 roku		71.836.500	18.816.034	48.258.071	(46.395.924)		92.514.681	877.226	93.391.907
Zysk lub (strata) roku		-	-	-	32.463.850		32.463.850	12.348	32.476.198
Podział zysku		-	-	295.803	(295.803)		-	-	-
Udział akcjonariuszy mniejszościowych	26.4	-	-	-	-		-	(868.857)	(868.857)
Na dzień 31 grudnia 2004 roku		71.836.500	18.816.034	48.553.874	(14.227.877)		124.978.531	20.717	124.999.248
Na dzień 1 stycznia 2005 roku		71.836.500	18.816.034	48.553.874	(14.227.877)		124.978.531	20.717	124.999.248
Zysk lub (strata) roku		-	-	-	22.299.955		22.299.955	(1.889)	22.298.066
Emisja akcji	26.1	65.075.773	18.683.057	-	-		83.758.830	-	83.758.830
Pokrycie straty		-	-	(53.748.424)	53.748.424		-	-	-
Podział zysku		-	-	8.655.378	(8.655.378)		-	-	-
Wypłata dywidendy	18	-	-	-	(27.456.511)		(27.456.511)	-	(27.456.511)
Udział akcjonariuszy mniejszościowych	26.4	-	-	-	-		-	(18.828)	(18.828)
Na dzień 31 grudnia 2005 roku		136.912.273	37.499.091	3.460.828	25.708.613		203.580.805	-	203.580.805

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

DODATKOWE INFORMACJE I OBJAŚNIENIA

1. Informacje ogólne

W skład Grupy Kapitałowej Multimedia Polska S.A. („Grupa”) wchodzi Multimedia Polska Spółka Akcyjna i jej spółki zależne (patrz Nota 2). Historyczne skonsolidowane informacje finansowe Grupy obejmują lata zakończone w dniu 31 grudnia 2003 roku, 31 grudnia 2004 roku, 31 grudnia 2005 roku.

Jednostką dominującą Grupy Multimedia jest Spółka Multimedia Polska Spółka Akcyjna („Spółka” lub „Spółka dominująca”) z siedzibą w Gdyni. Multimedia Polska Sp. z o.o. została utworzona na mocy Aktu Notarialnego z dnia 21 czerwca 1991 roku. W dniu 1 sierpnia 2005 roku, zgodnie z postanowieniem Sądu Rejonowego Gdańsk – Północ VIII Wydział Gospodarczy, Spółka zmieniła formę prawną ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na spółkę akcyjną i od tego dnia występuje w obrocie gospodarczym jako Multimedia Polska S.A. Spółka jest wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy, XVI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w Gdańsku pod numerem 0000238931. Spółce nadano numer statystyczny REGON 190007345. Siedziba Spółki mieści się w Gdyni, ul. Tadeusza Wendy 7/9.

Czas trwania Spółki oraz jednostek wchodzących w skład Grupy jest nieoznaczony.

Podstawowym przedmiotem działalności Grupy Multimedia jest świadczenie usług w szeroko rozumianym zakresie telekomunikacji, a w szczególności usług radia i telewizji, Internetu i telefonii stacjonarnej w systemach telewizji kablowej.

2. Skład Grupy

W skład Grupy wchodzi Multimedia Polska S.A. oraz następujące spółki zależne:

Nazwa jednostki	Siedziba	Rodzaj działalności	Udział w kapitale		
			2005	2004	2003
1 Telewizja Kablowa Kwidzyn Sp. z o.o. (TKK)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- telewizja kablowa - działalność radiowa i telewizyjna	połączona z MMP	100,0%	97,1%
2 Lorient Investment Sp.z o.o. (Lorient)	Warszawa ul.E.Plater 53	- telekomunikacja - wynajem maszyn i urządzeń	połączona z MMP	100,0%	100,0%
3 Lubelska Telwizja Kablowa S.A. (LTK)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- telewizja kablowa - działalność radiowa i telewizyjna	100,0%	99,7%	88,8%
4 Tele Top Grupa Multimedia Polska Sp.z o.o. (TOP)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- produkcja filmów i nagrań video	99,9%	99,9%	77,8%
5 TeleNet Polska Sp. z o.o. (TNP)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania - działalność rachunkowo księgowa	100,0%	n/d	n/d
6 Multimedia Polska - Centrum S.A. (TNC)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	n/d	n/d
7 Multimedia Polska - Zachód Sp. z o.o. (TNZ)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	n/d	n/d
8 Multimedia Polska - Mielec Sp. z o.o. (TNM)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	n/d	n/d
9 Multimedia Polska - Wschód S.A. (TNW)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	n/d	n/d
10 Multimedia Polska - Konin S.A. (TNK)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	n/d	n/d
11 Multimedia Polska - Dębica S.A. (TND)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	n/d	n/d
12 Multimedia Polska - Brzesko S.A. (TNB)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	n/d	n/d
13 Multimedia Polska - Południe S.A. (TNPD)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	n/d	n/d

Na dzień 31 grudnia 2003 roku, 31 grudnia 2004 roku i 31 grudnia 2005 roku udział w ogólnej liczbie głosów posiadany przez Grupę w podmiotach zależnych był równy udziałowi Grupy w kapitałach tych jednostek.

W 2002 roku Multimedia Polska posiadała w Spółce Tele-Top 43,7% udziałów i konsolidowała spółkę metodą praw własności. W wyniku dokonanego we wrześniu 2003 roku podwyższenia kapitału Spółki Tele-Top o 1.255 tys. złotych poprzez wyemitowanie nowych 2.450 udziałów w całości objętych przez Multimedia Polska Sp. z o.o., udział wzrósł do 57,4%. W grudniu 2003 dokonano kolejnego

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

podwyższenia kapitału poprzez emisję 1.280 nowych udziałów, które w całości objęte zostały przez Lorient Investment Sp. z o.o., spółkę zależną od Multimedia Polska Sp. z o.o., dzięki czemu Spółka dominująca posiadała na koniec 2003 roku 77,8% udziałów. Multimedia Polska Sp. z o.o. w sprawozdaniu skonsolidowanym za rok 2003 dokonała konsolidacji Tele-Top metodą pełną, przy założeniu, że kontrolę sprawowała przez cały 2003 rok. Zarząd Spółki dominującej zdecydował o takim sposobie prezentacji, gdyż właścicielem udziałów Tele-Top był członek zarządu Multimedia Polska Sp. z o.o., dlatego też zdaniem Zarządu Multimedia Polska Sp. z o.o. kontrolowała Tele-Top przez cały 2003 rok, biorąc pod uwagę zapisy MSR 27. Zarząd Spółki dominującej jest przekonany, że taki sposób rozliczenia konsolidacji Tele-Top nie miał istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe. W październiku 2004 roku Multimedia Polska odkupiła od udziałowca Tele-Top 1.378 udziałów, dzięki czemu zwiększyła swój udział w kapitale Spółki do 99,9%.

W marcu 2003 roku Multimedia Polska Sp. z o.o. podpisała przedwstępną umowę zakupu udziałów Lubelskiej Telewizji Kablowej (LTK). W umowie przedwstępnej określono cenę zakupu, a strona sprzedająca zobowiązała się do wydania pełnomocnictwa dla Multimedia Polska Sp. z o.o. do wykonywania praw ze zbywanych udziałów, w tym do czynności przekraczających czynności zwykłego zarządu, natomiast strona kupująca zobowiązała się do wpłacenia zadatku. Na podstawie otrzymanego pełnomocnictwa od marca 2003 roku Multimedia Polska Sp. z o.o. kontrolowała LTK. Doprowadzono do zmiany składu członkowskiego Zarządu oraz Rady Nadzorczej, w skład których weszli pracownicy Multimedia Polska Sp. z o.o. Od maja 2003 roku Spółka dominująca objęła operatorstwo telewizji kablowej na terenie działalności LTK i w ramach tej działalności dzierżyła od LTK sieć telewizji kablowej. Kierując się zapisami MSR 27, LTK została potraktowana jak spółka zależna od marca 2003 roku. Zarząd Spółki dominującej uznał, że wobec ustalenia stałej ceny, wpłaty zadatku i faktycznego przejęcia kontroli nad LTK, Multimedia Polska Sp. z o.o. stała się właścicielem 88%, stosując treść transakcji, udziałów już w marcu 2003 roku. W dniu 2 marca 2004 roku zgodnie z podpisaną w roku 2003 umową przedwstępną zawarto przyrzeczoną umowę kupna udziałów Lubelskiej Telewizji Kablowej Sp. z o.o., w efekcie Multimedia Polska S.A. stała się prawnym właścicielem 99,7% udziałów LTK. W czerwcu 2005 roku Multimedia Polska S.A. nabyła pozostałe udziały mniejszości w LTK.

W ostatnim kwartale 2005 roku Multimedia Polska S.A. nabyła udziały i akcje dziewięciu spółek Grupy TeleNet. W dniu 29 listopada 2005 roku Multimedia Polska S.A. nabyła 100% udziałów w TeleNet Polska Sp. z o.o. (2.000 udziałów) i 100% Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. (4.000 udziałów). W dniu 16 grudnia 2005 roku Spółka wyemitowała akcje w zamian za 100% udziałów w Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. (298.000 udziałów) i 97,71% akcji w Multimedia Polska Centrum S.A. (Multimedia posiadała już na ten moment pozostałe 68.888 akcji – 2,3%). W dniu 27 grudnia 2005 roku Multimedia nabyła 100% akcji (24.104.500 akcji) w kapitale zakładowym Multimedia Polska Konin S.A. W dniu 27 grudnia 2005 roku Multimedia nabyła 70% akcji, a następnie w dniu 30 grudnia 2005 roku pozostałe 30% akcji w następujących spółkach:

- Multimedia Polska Południe S.A.
- Multimedia Polska Dębica S.A.
- Multimedia Polska Brzesko S.A.
- Multimedia Polska Wschód S.A.

Powyższe spółki należące do tzw. Grupy TeleNet były kontrolowane przed nabyciem przez Multimedia Polska S.A. przez podmioty powiązane, TRI MEDIA HOLDINGS Ltd. oraz Emerita B.V. Szczegóły transakcji zostały przedstawione w Nocie 21 w dalszej części historycznych informacji finansowych.

3. Połączenie spółek

W roku 2005 nastąpiło połączenie Multimedia Polska z dwiema spółkami zależnymi:

1. Telewizja Kablowa Kwidzyn Sp. z o.o. (TKK) – połączenie zarejestrowane 28 grudnia 2005 roku,
2. Lorient Investment Sp. z o.o. (LIN) – połączenie zarejestrowane 28 grudnia 2005 roku.

Na moment objęcia kontroli Multimedia Polska dokonała wyceny aktywów, zobowiązań oraz zobowiązań warunkowych spółek zależnych (z wyjątkiem spółek, wobec których Spółka zastosowała zwolnienie, o którym mowa w punkcie 8) oraz wyliczenia wartości firmy. W kolejnych latach po przejęciu kontroli Multimedia Polska dokonywała konsolidacji spółek zależnych. Połączenie nie miało wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

W roku 2003 nastąpiło połączenie Multimedia Polska z czterema spółkami zależnymi:

1. Ostrowska Telewizja Kablowa Sp. z o.o. (OTK) – połączenie zarejestrowane 22 stycznia 2003 roku,
2. Telewizja Spółdzielcza Toruń Sp. z o.o. (TST) – połączenie zarejestrowane 22 stycznia 2003 roku,
3. Przedsiębiorstwo Elektroniki Antenowej Telsat Sp. z o.o. (TEL) – połączenie zarejestrowane 8 grudnia 2003 roku,
4. Zamojska Telewizja Kablowa Sp. z o.o. (ZTK) – połączenie zarejestrowane 8 grudnia 2003 roku.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Na moment objęcia kontroli Multimedia Polska dokonała wyceny aktywów, zobowiązań oraz zobowiązań warunkowych spółek zależnych oraz wycenienia wartości firmy. W kolejnych latach po przejęciu kontroli Multimedia Polska dokonywała konsolidacji spółek zależnych, z wyjątkiem spółki Telewizja Spółdzielcza Toruń Sp. z o.o. Spółka w latach ubiegłych nie obejmowała konsolidacją podmiotu Telewizja Spółdzielcza Toruń Sp. z o.o. („TST”). TST nie prowadziła działalności gospodarczej w roku 2002 i dane finansowe tej jednostki były nieistotne dla Spółki. Połączenie nie miało wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

4. Skład Zarządu Spółki dominującej

Przez cały okres 2003 roku Zarząd Multimedia Polska działał w składzie:

Marek Szeliga – Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek – Wiceprezes Zarządu

Do dnia 7 września 2004 roku Zarząd działał w składzie:

Marek Szeliga – Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek – Wiceprezes Zarządu

Dnia 7 września 2004 roku na stanowisko Wiceprezesa Zarządu powołano Wojciecha Kamienieckiego.

Od tego dnia Zarząd działał w składzie:

Marek Szeliga – Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek – Wiceprezes Zarządu

Wojciech Kamieniecki – Wiceprezes Zarządu

Od dnia 1 stycznia do dnia 22 lutego 2005 roku Zarząd działał w składzie:

Marek Szeliga – Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek – Wiceprezes Zarządu

Wojciech Kamieniecki – Wiceprezes Zarządu

Dnia 22 lutego 2005 roku powołano na Członka Zarządu Andrzeja Strehlau. W dniu 28 lutego 2005 zmarł Prezes Zarządu Marek Szeliga.

Na dzień przekształcenia w spółkę akcyjną Zarząd działał w składzie:

Arkadiusz Dorynek – Wiceprezes Zarządu

Wojciech Kamieniecki – Wiceprezes Zarządu

Andrzej Strehlau – Członek Zarządu

Dnia 11 września 2005 roku na stanowisko Prezesa Zarządu powołano Andrzeja Rogowskiego.

Od tego dnia Zarząd działał w składzie:

Andrzej Rogowski – Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek – Wiceprezes Zarządu

Wojciech Kamieniecki – Wiceprezes Zarządu

Andrzej Strehlau – Członek Zarządu

Dnia 29 listopada 2005 roku odwołano ze stanowiska Wiceprezesa Zarządu Wojciecha Kamienieckiego i Członka Zarządu Andrzeja Strehlau.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Od tego dnia Zarząd działał w składzie:

Andrzej Rogowski – Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek – Wiceprezes Zarządu

5. Zatwierdzenie do publikacji historycznych skonsolidowanych informacji finansowych

Niniejsze historyczne skonsolidowane informacje finansowe zostały zatwierdzone do publikacji przez Zarząd w dniu 28 lipca 2006 roku.

6. Istotne wartości oparte na profesjonalnym osądzie i szacunkach

6.1. Profesjonalny osąd

W procesie stosowania zasad (polityki) rachunkowości wobec zagadnień podanych poniżej największe znaczenie, oprócz szacunków księgowych, miał profesjonalny osąd kierownictwa.

Klasyfikacja umów leasingu

Spółka jest stroną umów leasingu, które zdaniem Zarządu spełniają warunki umów leasingu finansowego.

Aktywa i rezerwy na odroczony podatek dochodowy.

Aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego wycenia się przy zastosowaniu stawek podatkowych, które według obowiązujących przepisów będą stosowane na moment zrealizowania aktywa lub rozwiązania rezerwy, przyjmując za podstawę przepisy podatkowe, które obowiązywały prawnie lub faktycznie na dzień bilansowy. Grupa rozpoznaje składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, bazując na założeniu, że w przyszłości zostanie osiągnięty zysk podatkowy pozwalający na jego wykorzystanie. Pogorszenie uzyskanych wyników finansowych w przyszłości mogłoby spowodować, że założenie to stałoby się nieuzasadnione.

Stawki amortyzacyjne

Wysokość stawek amortyzacyjnych ustalana jest na podstawie przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności składników rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych.

Wycena wartości godziwej aktywów netto spółek przejętych

Spółka w procesie przejmowania kontroli nad innym podmiotem dokonuje wyceny jego aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych i na tej podstawie ustala jego wartość godziwą.

6.2. Niepewność szacunków

Poniżej omówiono podstawowe założenia dotyczące przyszłości i inne kluczowe źródła niepewności występujące na dzień bilansowy, z którymi związane jest istotne ryzyko znaczącej korekty wartości bilansowych aktywów i zobowiązań w następnym roku finansowym.

Utrata wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, w tym wartości firmy

Spółka przeprowadziła testy na utratę wartości środków trwałych i wartości niematerialnych, w tym wartości firmy. Wymagało to oszacowania wartości użytkowej ośrodka wypracowującego środki pieniężne, do którego należą te środki trwałe. Oszacowanie wartości użytkowej polega na ustaleniu przyszłych przepływów pieniężnych generowanych przez ośrodek wypracowujący środki pieniężne i ustalenia stopy dyskontowej do zastosowania w celu obliczenia bieżącej wartości tych przepływów.

Odpis aktualizujący należności

Spółka dokonała aktualizacji wartości należności, oceniła prawdopodobieństwo uzyskania wpływów z tytułu przeterminowanych należności i oszacowała wartość utraconych wpływów, na które utworzyła odpis aktualizujący.

Układy i koncesje

W spółkach nabytych w ostatnim kwartale 2005 roku Spółka dokonała przeglądu należności i zobowiązań spółek przejmowanych i na moment objęcia kontroli dokonała odpisów aktualizujących i umorzeń do wysokości przewidywanych przepływów pieniężnych. Zarząd dokonał wyceny zobowiązań koncesyjnych i zobowiązań układowych w części objętej redukcją przejętych spółek, których wartość godziwa została wyceniona na zero (szerzej zobacz notę „Zobowiązania warunkowe”).

7. Podstawa przygotowania historycznych skonsolidowanych informacji finansowych

Historyczne skonsolidowane informacje finansowe zostały przygotowane zgodnie z zasadą kosztu historycznego, z wyjątkiem instrumentów finansowych. Wartość bilansowa ujętych zabezpieczanych aktywów i zobowiązań jest korygowana o zmiany wartości godziwej, które można przypisać ryzyku, przed którym te aktywa i zobowiązania są zabezpieczone.

Historyczne skonsolidowane informacje finansowe są przedstawione w złotych („PLN”), o ile nie wskazano inaczej.

Historyczne skonsolidowane informacje finansowe zostały przygotowane przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez spółki Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości, nie krócej niż w okresie 12 miesięcy od daty bilansowej. Na dzień zatwierdzenia niniejszych skonsolidowanych informacji finansowych nie stwierdza się istnienia okoliczności wskazujących na zagrożenie kontynuowania działalności przez spółki Grupy. Na koniec 2003 roku, 2004 roku oraz 2005 roku zobowiązania krótkoterminowe były wyższe od majątku obrotowego odpowiednio o około 16,3 mln złotych, 43,5 mln złotych oraz o 18,4 mln złotych. Zdaniem Zarządu powyższa kwestia nie stanowi zagrożenia dla kontynuacji działalności Spółek Grupy w ciągu co najmniej 12 miesięcy po 31 grudnia 2005 roku. We wszystkich zaprezentowanych latach Grupa wygenerowała znaczące przepływy pieniężne, zapewniające Grupie środki na bieżące finansowanie działalności. W 2003 roku, 2004 roku oraz 2005 roku wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły odpowiednio 67,9 mln złotych, 90 mln złotych oraz 90,2 mln złotych. Grupa wypracowywała również dobre wyniki EBITDA na poziomie 65,3 mln złotych i 83,4 mln złotych, odpowiednio w 2003 oraz 2004 roku, i na poziomie 94,3 mln złotych w 2005 roku.

Historyczne skonsolidowane informacje finansowe zostały przygotowane na podstawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych sporządzonych w celach statutowych w poprzednich latach. Przedstawiane historyczne skonsolidowane informacje finansowe zostały sporządzone w celu załączenia do Prospektu Emisyjnego Spółki. Ze względu na różne zasady rachunkowości przyjęte w trakcie sporządzania statutowych skonsolidowanych sprawozdań finansowych oraz historycznych skonsolidowanych informacji finansowych dane w nich zaprezentowane mogą się różnić od siebie.

7.1. Oświadczenie o zgodności

Niniejsze historyczne skonsolidowane informacje finansowe zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) oraz MSSF zatwierdzonymi przez UE. MSSF obejmują standardy i interpretacje zaakceptowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („RMSR”) oraz Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej („KIMSF”). Na dzień zatwierdzenia niniejszych historycznych skonsolidowanych informacji finansowych do publikacji, biorąc pod uwagę toczący się w UE proces wprowadzania standardów MSSF oraz prowadzoną przez Grupę działalność, w zakresie stosowanych przez Grupę zasad rachunkowości nie ma różnicy między standardami MSSF oraz standardami MSSF zatwierdzonymi przez Unię Europejską.

Spółki Grupy prowadzą swoje księgi rachunkowe zgodnie z polityką (zasadami) rachunkowości określonymi przez Ustawę z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („Ustawa”) i wydanymi na jej podstawie przepisami („polskie standardy rachunkowości”). Podobnie statutowe skonsolidowane sprawozdania finansowe za 2003 rok, 2004 rok oraz 2005 rok były sporządzone zgodnie z Ustawą. Historyczne skonsolidowane informacje finansowe zawierają korekty nie zawarte w księgach rachunkowych jednostek Grupy wprowadzone w celu doprowadzenia sprawozdań finansowych tych jednostek do zgodności z MSSF.

W dniu 29 czerwca 2006 roku akcjonariusze Spółki podjęli uchwałę o upublicznieniu akcji Spółki na Giełdzie w Warszawie. Tym samym Spółka stała się podmiotem ubiegającym się o dopuszczenie do obrotu publicznego. Statutowe skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 2005 rok zostało przekazane akcjonariuszom 29 czerwca 2006 roku. Wobec powyższych faktów organ zatwierdzający sprawozdania finansowe Spółki podjął uchwałę, że kolejne statutowe skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostanie sporządzone zgodnie z MSSF. Dlatego też w Prospekcie Emisyjnym Zarząd Spółki zamieścił historyczne skonsolidowane informacje finansowe sporządzone zgodnie z MSSF za 2003 rok, 2004 rok oraz 2005 rok.

7.2. Waluta pomiaru i waluta historycznych skonsolidowanych informacji finansowych

Walutą pomiaru Spółki dominującej i walutą sprawozdawczą niniejszych skonsolidowanych informacji finansowych jest złoty polski.

8. Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości po raz pierwszy

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości wydała Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej nr 1 („MSSF 1”) „Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy”, który obowiązuje przy sporządzaniu sprawozdań finansowych za okresy rozpoczynające się w dniu 1 stycznia 2004 roku lub później. MSSF 1 dotyczy jednostek, które przygotowują po raz pierwszy sprawozdanie finansowe według MSSF. MSSF 1 wymaga, aby pierwsze sprawozdanie finansowe według MSSF było pierwszym rocznym sprawozdaniem finansowym, w którym jednostka zastosuje wszystkie standardy MSSF, wraz ze stwierdzeniem pełnej zgodności z wszystkimi standardami MSSF.

Grupa do sporządzenia skonsolidowanych informacji finansowych przyjęła, że przejście na stosowanie standardów MSSF nastąpiło w dniu 1 stycznia 2003 roku. Ostatnim skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym Grupy sporządzonym zgodnie z polskimi standardami rachunkowości, zdefiniowanymi w Ustawie o rachunkowości, było sprawozdanie finansowe sporządzone za rok zakończony 31 grudnia 2005 roku.

Zgodnie z MSSF 1 skonsolidowane informacje finansowe zostały sporządzone w taki sposób, jak gdyby Grupa zawsze stosowała MSSF, przy czym Grupa skorzystała ze zwolnienia z obowiązku przekształcania, o których mowa w standardzie MSSF 1, i Spółka dominująca nie

skorygowała rozliczeń połączeń jednostek gospodarczych dokonanych na podstawie polskich standardów rachunkowości, a które miały miejsce przed dniem przejścia na stosowanie MSSF.

Szczegóły dotyczące wpływu tych korekt na sprawozdania finansowe zostały przedstawione w Nocie 11.

9. Nowe standardy i interpretacje, które zostały opublikowane, a nie weszły jeszcze w życie

Następujące standardy i interpretacje zostały wydane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości lub Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej, a nie weszły jeszcze w życie:

- MSSF 6: Poszukiwanie i ocena złóż mineralnych. Standard ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 stycznia 2006 roku i później,
- MSSF 7: Instrumenty finansowe: ujawnianie informacji. Standard ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 stycznia 2007 roku i później,
- Interpretacja KIMSF 4: Ustalenie, czy umowa zawiera w sobie elementy leasingu. Interpretacja ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 stycznia 2006 roku i później,
- Interpretacja KIMSF 5: Prawa do udziału w funduszu rozliczającym zobowiązania z tytułu rekultywacji, odnowy terenu i ochrony środowiska. Interpretacja ma zastosowanie do okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 stycznia 2006 roku i później,
- Interpretacja KIMSF 6: Zobowiązania wynikające z udziału w rynku sprzętu elektrycznego i elektronicznego. Interpretacja ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 stycznia 2006 roku i później,
- Interpretacja KIMSF 7: Zastosowanie podejścia polegającego na przekształceniu według MSR 29 Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji. Interpretacja ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 marca 2006 roku i później,
- Interpretacja KIMSF 8: Zakres MSSF 2. Interpretacja ma zastosowanie dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 maja 2006 roku i później,
- Interpretacja KIMSF 9: Ponowna ocena wbudowanych instrumentów pochodnych. Interpretacja ma zastosowanie do okresów sprawozdawczych rozpoczynających się w dniu 1 czerwca 2006 roku i później,

Oprócz tego zmienione zostały następujące standardy MSSF 1,4 i 6 oraz MSR 1, 19 i 39.

Na dzień przygotowywania informacji finansowych, Zarząd przewiduje, że standardy, które zostały opublikowane, a ich stosowanie będzie obowiązkowe lub możliwe w następnych okresach sprawozdawczych nie będą miały wpływu na wyniki finansowe Grupy.

10. Istotne zasady rachunkowości

10.1. Zasady konsolidacji

Skonsolidowane informacje finansowe obejmują sprawozdanie finansowe Multimedia Polska S.A. oraz sprawozdania finansowe jej jednostek zależnych sporządzone za lata zakończone dnia 31 grudnia 2003 roku, 31 grudnia 2004 roku i 31 grudnia 2005 roku, przekształcone z uwzględnieniem MSSF. Sprawozdania finansowe jednostek zależnych sporządzane są za ten sam okres sprawozdawczy co sprawozdanie jednostki dominującej, przy wykorzystaniu spójnych zasad rachunkowości, w oparciu o jednolite zasady rachunkowości zastosowane dla transakcji i zdarzeń gospodarczych o podobnym charakterze. W celu eliminacji jakichkolwiek rozbieżności w stosowanych zasadach rachunkowości wprowadza się korekty.

Wszystkie znaczące salda i transakcje pomiędzy jednostkami Grupy, w tym niezrealizowane zyski i straty wynikające z transakcji w ramach Grupy, zostały w całości wyeliminowane.

Jednostki zależne podlegają konsolidacji w okresie od dnia objęcia nad nimi kontroli przez Grupę, a przestają być konsolidowane od dnia ustania kontroli. Sprawowanie kontroli przez Spółkę dominującą ma miejsce wtedy, gdy posiada ona bezpośrednio lub pośrednio, poprzez swoje jednostki zależne, więcej niż połowę liczby głosów w danej spółce, chyba że możliwe jest do udowodnienia, że taka własność nie stanowi o sprawowaniu kontroli. Sprawowanie kontroli ma miejsce również wtedy, gdy Spółka ma możliwość wpływania na politykę finansową i operacyjną danej jednostki.

10.2. Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych

Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych są ujmowane metodą praw własności. Są to jednostki, na które Spółka dominująca bezpośrednio lub poprzez spółki zależne wywiera znaczący wpływ i które nie są ani jej jednostkami zależnymi, ani wspólnymi przedsięwzięciami.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Sprawozdania finansowe jednostek stowarzyszonych są podstawą wyceny posiadanych przez Spółkę dominującą udziałów metodą praw własności. Rok obrotowy jednostek stowarzyszonych i Spółki dominującej jest jednakowy. Spółki stowarzyszone stosują zasady rachunkowości zawarte w Ustawie. Przed obliczeniem udziału w aktywach netto jednostek stowarzyszonych dokonuje się odpowiednich korekt w celu doprowadzenia danych finansowych tych jednostek do zgodności z MSSF stosowanymi przez Grupę.

Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych są wykazywane w bilansie według ceny nabycia powiększonej o późniejsze zmiany udziału Spółki dominującej w aktywach netto tych jednostek, pomniejszonej o ewentualne odpisy z tytułu utraty wartości. Rachunek zysków i strat odzwierciedla udział w wynikach działalności jednostek stowarzyszonych. W przypadku zmiany ujętej bezpośrednio w kapitale własnym jednostek stowarzyszonych, Spółka dominująca ujmuje swój udział w każdej zmianie i ujawnia go, jeśli jest to właściwe, w sprawozdaniu ze zmian w kapitale własnym.

10.3. Przeliczanie pozycji wyrażonych w walucie obcej

Transakcje wyrażone w walutach innych niż polski złoty są przeliczane na złote polskie przy zastosowaniu kursu obowiązującego w dniu zawarcia transakcji.

Na dzień bilansowy aktywa i zobowiązania pieniężne wyrażone w walutach innych niż polski złoty są przeliczane na złote polskie przy zastosowaniu odpowiednio obowiązującego na koniec okresu sprawozdawczego średniego kursu ustalonego dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski. Powstałe z przeliczenia różnice kursowe ujmowane są odpowiednio w pozycji przychodów (kosztów) finansowych. Aktywa i zobowiązania niepieniężne ujmowane według kosztu historycznego wyrażonego w walucie obcej są wykazywane po kursie historycznym z dnia transakcji. Aktywa i zobowiązania niepieniężne ujmowane według wartości godziwej wyrażonej w walucie obcej są przeliczane po kursie z dnia dokonania wyceny do wartości godziwej.

Następujące kursy zostały przyjęte dla potrzeb wyceny bilansowej:

Waluta	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
	Średni kurs NBP	Średni kurs NBP	Średni kurs NBP
USD	3,2613	2,9904	3,7405
CHF	2,4788	2,6421	3,0281
EURO	3,8598	4,0790	4,7170
GBP	5,6253	5,7699	6,6686
DKK	0,5174	0,5483	0,6336

10.4. Rzeczowe aktywa trwałe

Rzeczowe aktywa trwałe wykazywane są według ceny nabycia/kosztu wytworzenia pomniejszonych o umorzenie oraz wszelkie odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. Wartość początkowa środków trwałych obejmuje ich cenę nabycia powiększoną o wszystkie koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika majątku do stanu zdatnego do używania. W skład kosztu wchodzi również koszt wymiany części składowych maszyn i urządzeń w momencie poniesienia, jeśli spełnione są kryteria rozpoznania. Koszty poniesione po dacie oddania środka trwałego do używania, takie jak koszty konserwacji i napraw, obciążają rachunek zysków i strat w momencie ich poniesienia.

Z uwagi na fakt, że niektóre jednostki wchodzące w skład Grupy, powstały przed rokiem 1997, Spółka dokonała przeglądu środków trwałych powstałych w latach, kiedy w Polsce panowała hiperinflacja i dokonała przeszacowania wartości tych środków.

Spółka dokonuje wydzielenia ze środków trwałych części składowych będących pozycjami o istotnej wartości, do których można przyporządkować odrębny okres ekonomicznej użyteczności.

Amortyzacja jest naliczana metodą liniową przez szacowany okres użytkowania danego składnika aktywów, wynoszący:

Typ	Okres
Grunty (prawa wieczystego użytkowania)	5 lat
Budynki i budowle	9–40 lat
Maszyny i urządzenia techniczne	2–25 lat
Urządzenia biurowe	1–10 lat
Środki transportu	3,5–7 lat
Komputery	1–10 lat
Inwestycje w obcych środkach trwałych	10 lat

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Jeżeli przy sporządzaniu sprawozdania finansowego zaistniały okoliczności, które wskazują na to, że wartość bilansowa rzeczowych aktywów trwałych może nie być możliwa do odzyskania, dokonywany jest przegląd tych aktywów pod kątem ewentualnej utraty wartości. Jeżeli istnieją przesłanki wskazujące na to, że mogła nastąpić utrata wartości, a wartość bilansowa przekracza szacowaną wartość odzyskiwalną, wówczas wartość tych aktywów bądź ośrodków wypracowujących środki pieniężne, do których te aktywa należą, jest obniżana do poziomu wartości odzyskiwalnej. Wartość odzyskiwalna odpowiada wyższej z następujących dwóch wartości: wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży lub wartości użytkowej. Przy ustalaniu wartości użytkowej szacowane przyszłe przepływy pieniężne są dyskontowane do wartości bieżącej przy zastosowaniu stopy dyskontowej brutto odzwierciedlającej aktualne oceny rynkowe wartości pieniądza w czasie oraz ryzyka związanego z danym składnikiem aktywów. W przypadku składnika aktywów, który nie generuje wpływów pieniężnych w sposób znacząco samodzielny, wartość odzyskiwalna jest ustalana dla ośrodka wypracowującego środki pieniężne, do którego ten składnik należy. Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości są ujmowane w rachunku zysków i strat w pozostałych kosztach operacyjnych.

Dana pozycja rzeczowych aktywów trwałych może zostać usunięta z bilansu po dokonaniu jej zbycia lub w przypadku, gdy nie są spodziewane żadne ekonomiczne korzyści wynikające z dalszego użytkowania takiego składnika aktywów. Wszelkie zyski lub straty wynikające z usunięcia danego składnika aktywów z bilansu (obliczone jako różnica pomiędzy ewentualnymi wpływami ze sprzedaży netto a wartością bilansową danej pozycji) są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie, w którym dokonano takiego usunięcia.

Środki trwałe w budowie dotyczą środków trwałych będących w toku budowy lub montażu i są wykazywane według cen nabycia lub kosztu wytworzenia. Środki trwałe w budowie nie podlegają amortyzacji do czasu zakończenia budowy i przekazania środka trwałego do używania.

Wartość końcową, okres użytkowania oraz metodę amortyzacji składników aktywów weryfikuje się i w razie konieczności – koryguje na koniec każdego roku obrotowego.

Każdorazowo, przy wykonywaniu remontu generalnego, koszt remontu jest ujmowany w wartości bilansowej rzeczowych aktywów trwałych.

10.5. Koszty finansowania zewnętrznego

Na koszty finansowania zewnętrznego składają się odsetki oraz zyski lub straty z tytułu różnic kursowych do wysokości odpowiadającej korekcie kosztu odsetek.

Koszty finansowania zewnętrznego są kapitalizowane jako część kosztu wytworzenia środków trwałych.

10.6. Wartość firmy

Wartość firmy z tytułu przejęcia jednostki gospodarczej jest początkowo ujmowana według kosztu nabycia stanowiącego nadwyżkę ceny nabycia jednostek gospodarczych nad udziałem jednostki przejmującej w wartości godziwej netto możliwych do zidentyfikowania aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych. Po początkowym ujęciu wartość firmy jest wykazywana według ceny nabycia pomniejszonej o wszelkie skumulowane odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. Test na utratę wartości przeprowadza się raz na rok lub częściej, jeżeli są ku temu przesłanki. Wartość firmy nie podlega amortyzacji.

Na dzień przejęcia nabyta wartość firmy jest alokowana do każdego z ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które mogą skorzystać z synergii połączenia. Utrata wartości ustalana jest poprzez oszacowanie odzyskiwalnej wartości ośrodka wypracowującego środki pieniężne, którego dotyczy dana wartość firmy. W przypadku, gdy odzyskiwalna wartość ośrodka wypracowującego środki pieniężne jest niższa niż wartość bilansowa, ujęty zostaje odpis z tytułu utraty wartości. W przypadku gdy wartość firmy stanowi część ośrodka wypracowującego środki pieniężne i dokonana zostanie sprzedaż części działalności w ramach tego ośrodka, przy ustalaniu zysków lub strat ze sprzedaży takiej działalności wartość firmy związana ze sprzedaną działalnością zostaje włączona do jej wartości bilansowej. W takich okolicznościach sprzedana wartość firmy jest ustalana na podstawie względnej wartości sprzedanej działalności i wartości zachowanej części ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

W przypadku nabycia udziału mniejszości rozpoznawana jest wartość firmy będąca różnicą pomiędzy ceną nabycia a wartością księgową nabytego udziału w aktywach netto.

10.7. Wartości niematerialne

Wartości niematerialne nabyte w oddzielnej transakcji początkowo wycenia się w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia. Cena nabycia wartości niematerialnych nabytych w transakcji połączenia jednostek gospodarczych jest równa ich wartości godziwej na dzień połączenia. Po ujęciu początkowym wartości niematerialne są wykazywane w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia pomniejszonym o umorzenie i odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. Nakłady poniesione na wartości niematerialne wytworzone we własnym zakresie, z wyjątkiem aktywowanych nakładów poniesionych na prace rozwojowe, nie są aktywowane i są ujmowane w kosztach okresu, w którym zostały poniesione.

Grupa ustala, czy okres użytkowania wartości niematerialnych jest ograniczony, czy nieokreślony. Wartości niematerialne o ograniczonym okresie użytkowania są amortyzowane przez okres użytkowania oraz poddawane testom na utratę wartości każdorazowo, gdy istnieją

przesłanki wskazujące na utratę ich wartości. Okres i metoda amortyzacji wartości niematerialnych o ograniczonym okresie użytkowania są weryfikowane przynajmniej na koniec każdego roku obrotowego. Zmiany w oczekiwanym okresie użytkowania lub oczekiwanym sposobie konsumowania korzyści ekonomicznych pochodzących z danego składnika aktywów są ujmowane poprzez zmianę odpowiednio okresu lub metody amortyzacji i traktowane jak zmiany wartości szacunkowych. Odpis amortyzacyjny składników wartości niematerialnych o ograniczonym okresie użytkowania ujemnie się w rachunku zysków i strat w ciężar tej kategorii, która odpowiada funkcji danego składnika wartości niematerialnych.

Wartości niematerialne o nieokreślonym okresie użytkowania oraz te, które nie są użytkowane, są corocznie poddawane weryfikacji pod kątem ewentualnej utraty wartości w odniesieniu do poszczególnych aktywów lub na poziomie ośrodka wypracowującego środki pieniężne. W przypadku pozostałych wartości niematerialnych ocenia się co roku, czy wystąpiły przesłanki, które mogą świadczyć o utracie ich wartości. Okresy użytkowania są także poddawane corocznej weryfikacji, a w razie potrzeby, korygowane z efektem od początku roku obrotowego.

Podsumowanie zasad stosowanych w odniesieniu do wartości niematerialnych Grupy przedstawia się następująco:

	Patenty i licencje	Oprogramowanie komputerowe	Dostęp do rynku
Okresy użytkowania	Nieokreślone. Dla patentów i licencji użytkowanych na podstawie umowy zawartej na czas określony przyjmuje się ten okres, uwzględniając dodatkowy okres, na który użytkowanie może być przedłużone.	2–5 lat	Jeżeli umowa została zawarta na czas określony, przyjmuje się ten okres, nie uwzględnia się okresu, na który użytkowanie może zostać przedłużone.
Wykorzystana metoda	Wartości o nieokreślonym okresie użytkowania nie są amortyzowane ani przeszacowywane. Pozostałe są amortyzowane przez okres umowy (1–5 lat) – metodą liniową.	metodą liniową	Wartości o nieokreślonym okresie użytkowania nie są amortyzowane ani przeszacowywane. Pozostałe są amortyzowane przez okres umowy – metodą liniową.
Weryfikacja pod kątem utraty wartości/ badanie wartości odzyskiwalnej	Nieokreślony okres użytkowania – coroczna oraz w przypadku istnienia przesłanki wskazującej na utratę wartości. Dla pozostałych – coroczna ocena, czy wystąpiły przesłanki świadczące o wystąpieniu utraty wartości.	Coroczna ocena, czy wystąpiły przesłanki świadczące o wystąpieniu utraty wartości.	Nieokreślony okres użytkowania – coroczna oraz w przypadku istnienia przesłanki wskazującej na utratę wartości. Dla pozostałych – coroczna ocena, czy wystąpiły przesłanki świadczące o wystąpieniu utraty wartości.

Dostęp do rynku jest wartością powstałą w wyniku transakcji zakupu sieci telewizji kablowej, w przypadku których Multimedia Polska S.A. przejęła operatorstwo telewizji kablowej na zasobach administrowanych przez spółdzielnie mieszkaniowe i wspólnoty lokatorskie, z którymi dotychczasowi operatorzy posiadali umowy gwarantujące im możliwość świadczenia usług na obszarze przez nie administrowanym. W następstwie tego Multimedia Polska zawarła ze spółdzielniami i wspólnotami umowy o różnym okresie obowiązywania, które określają wzajemne prawa i obowiązki obu stron w związku z działalnością prowadzoną przez Multimedia Polska.

Zyski lub straty wynikające z usunięcia wartości niematerialnych z bilansu są wyceniane według różnicy pomiędzy wpływami ze sprzedaży netto a wartością bilansową danego składnika aktywów i są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie jego wysięgowania.

10.8. Odzyskiwalna wartość aktywów długoterminowych

Na każdy dzień bilansowy Grupa dokonuje oceny aktywów pod kątem istnienia przesłanek wskazujących na utratę ich wartości. W przypadku istnienia takiej przesłanki, Grupa dokonuje formalnego oszacowania wartości odzyskiwalnej. W przypadku gdy wartość bilansowa danego składnika aktywów lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne przewyższa jego wartość odzyskiwalną, uznaje się utratę jego wartości i dokonuje odpisu aktualizującego jego wartość do poziomu wartości odzyskiwalnej. Wartość odzyskiwalna jest jedną z dwóch wartości w zależności od tego, która z nich jest wyższa: wartością godziwą pomniejszoną o koszty zbycia lub wartością użytkową danego składnika aktywów lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

10.9. Instrumenty finansowe

Instrumenty finansowe dzielone są na następujące kategorie:

- Aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności,
- Instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy,
- Pożyczki i należności,
- Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności są to inwestycje o określonych lub możliwych do określenia płatnościach oraz ustalonym terminie wymagalności, które Grupa zamierza i ma możliwość utrzymać w posiadaniu do tego czasu. Aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności wyceniane są według zamortyzowanego kosztu przy użyciu metody efektywnej stopy procentowej.

Instrumenty finansowe nabyte w celu generowania zysku dzięki krótkoterminowym wahaniom ceny są klasyfikowane jako instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy. Instrumenty finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy są wyceniane w wartości godziwej, uwzględniając ich wartość rynkową na dzień bilansowy. Zmiany tych instrumentów finansowych uwzględniane są w przychodach lub kosztach finansowych.

Pożyczki i należności ujmowane są według zamortyzowanego kosztu.

Wszystkie pozostałe aktywa finansowe są aktywami finansowymi dostępnymi do sprzedaży. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży są ujmowane według wartości godziwej, nie potrącając kosztów transakcji, uwzględniając ich wartość rynkową na dzień bilansowy. W przypadku braku notowań giełdowych na aktywnym rynku i braku możliwości wiarygodnego określenia ich wartości godziwej metodami alternatywnymi, aktywa finansowe dostępne do sprzedaży wyceniane są w cenie nabycia skorygowanej o odpis z tytułu utraty wartości. Dodatnią i ujemną różnicę pomiędzy wartością godziwą a ceną nabycia, po pomniejszeniu o podatek odroczone, aktywów dostępnych do sprzedaży (jeśli istnieje cena rynkowa ustalona na aktywnym rynku regulowanym albo których wartość godziwa może być ustalona w inny wiarygodny sposób), odnosi się na kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny. Spadek wartości aktywów dostępnych do sprzedaży spowodowany utratą wartości odnosi się do rachunku zysków i strat jako koszt finansowy.

Aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności kwalifikowane są jako aktywa długoterminowe, jeżeli ich zapadalność przekracza 12 miesięcy od dnia bilansowego.

Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy zaliczane są do aktywów obrotowych.

Nabycie i sprzedaż aktywów finansowych rozpoznawane są na dzień dokonania transakcji. W momencie początkowego ujęcia są one wyceniane po cenie nabycia, czyli w wartości godziwej, obejmującej koszty transakcji z wyjątkiem aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy.

Zobowiązania finansowe niebędące instrumentami finansowymi wycenianymi w wartości godziwej przez wynik finansowy są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu metody efektywnej stopy procentowej.

Instrument finansowy zostaje usunięty z bilansu, gdy Grupa traci kontrolę nad prawami umownymi składającymi się na dany instrument finansowy; zazwyczaj ma to miejsce w przypadku sprzedaży instrumentu lub gdy wszystkie przepływy środków pieniężnych przypisane danemu instrumentowi przechodzą na niezależną stronę trzecią.

10.10. Instrumenty zabezpieczające

Instrumenty pochodne, z których korzysta Grupa w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem związanym ze zmianami stóp procentowych i kursów wymiany walut, to przede wszystkim kontrakty walutowe oraz kontrakty na zamianę stóp procentowych (swapy procentowe). Tego rodzaju pochodne instrumenty finansowe są wyceniane według wartości godziwej.

Wartość godziwa walutowych kontraktów terminowych jest ustalana w odniesieniu do bieżących kursów terminowych (forward) występujących przy kontraktach o podobnym terminie zapadalności. Wartość godziwa kontraktów na zamianę stóp procentowych jest ustalana w odniesieniu do wartości rynkowej podobnych instrumentów.

W rachunkowości zabezpieczeń zabezpieczenia klasyfikowane są albo jako zabezpieczenie wartości godziwej, zabezpieczające przed ryzykiem zmian wartości godziwej ujętego składnika aktywów lub zobowiązania, albo jako zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych, zabezpieczające przed zmianami przepływów środków pieniężnych, które przypisać można konkretnemu rodzajowi ryzyka związanego z ujętym składnikiem aktywów, zobowiązaniem lub prognozowaną transakcją.

W przypadku zabezpieczeń wartości godziwej, które spełniają warunki umożliwiające stosowanie specjalnych zasad rachunkowości zabezpieczeń, zysk lub strata z aktualizacji wyceny instrumentu zabezpieczającego według wartości godziwej są bezzwłocznie ujmowane w rachunku zysków i strat. Zysk lub strata na zabezpieczanej pozycji, które przypisać można ryzyku, przed którym jednostka pragnie się zabezpieczyć, korygują wartość bilansową zabezpieczanej pozycji oraz są ujmowane w rachunku zysków i strat. Jeśli korygowana jest wartość bilansowa zabezpieczanego oprocentowanego instrumentu finansowego, korekta ta jest odpisywana w ciężar wyniku finansowego netto w sposób umożliwiający jej całkowite zamortyzowanie przed upływem terminu wymagalności/zapadalności tego instrumentu.

W przypadku zabezpieczeń przepływów środków pieniężnych, które spełniają warunki umożliwiające stosowanie specjalnych zasad rachunkowości zabezpieczeń, część zysku lub straty na instrumencie zabezpieczającym, którą uznano za skuteczne zabezpieczenie, jest ujmowana bezpośrednio w kapitale własnym, natomiast część uznana za nieskuteczną jest ujmowana w zysku lub stracie netto.

Jeśli zabezpieczana planowana transakcja skutkuje następnie ujęciem składnika aktywów finansowych lub zobowiązania finansowego, związane z nią zyski lub straty, które były ujęte bezpośrednio w kapitale własnym, przenosi się do rachunku zysków i strat w tym samym okresie albo w okresach, w których nabyty składnik aktywów lub przyjęte zobowiązanie mają wpływ na rachunek zysków i strat.

Jeśli zabezpieczenie planowanej transakcji skutkuje następnie ujęciem składnika aktywów niefinansowych lub zobowiązania niefinansowego albo planowana transakcja związana ze składnikiem aktywów niefinansowych lub zobowiązaniem niefinansowym staje się uprawdopodobnionym przyszłym zobowiązaniem, do którego będzie się stosować zabezpieczenie wartości godziwej, wtedy zyski lub straty, które były ujęte bezpośrednio w kapitale własnym, są wyłączone i włącza się je do początkowego kosztu nabycia lub do innej wartości bilansowej składnika aktywów lub zobowiązania.

Zyski lub straty powstałe w wyniku zmian wartości godziwej instrumentów pochodnych, które nie spełniają warunków umożliwiających stosowanie specjalnych zasad rachunkowości zabezpieczeń, są ujmowane bezpośrednio w wyniku finansowym netto za bieżący okres.

Grupa zaprzestaje stosowania zasad rachunkowości zabezpieczeń, gdy instrument zabezpieczający wygaś lub został sprzedany, jego wykorzystanie dobiegło końca lub nastąpiła jego realizacja, bądź gdy zabezpieczenie przestało spełniać warunki umożliwiające stosowanie wobec niego specjalnych zasad rachunkowości zabezpieczeń. W takim przypadku, łączny zysk lub strata na instrumencie zabezpieczającym, które były początkowo ujęte w kapitale własnym, są nadal wykazywane w kapitale własnym aż do momentu wystąpienia prognozowanej transakcji. Jeżeli Grupa przestała spodziewać się, że prognozowana transakcja nastąpi, wówczas ujęty w kapitale własnym łączny zysk lub strata netto są odnoszone na wynik finansowy netto za bieżący okres.

10.11. Zapasy

Zapasy są wyceniane według niższej z dwóch wartości: ceny nabycia/kosztu wytworzenia i możliwej do uzyskania ceny sprzedaży netto.

Koszty poniesione na doprowadzenie każdego składnika zapasów do jego aktualnego miejsca i stanu – zarówno w odniesieniu do bieżącego, jak i poprzedniego roku – są ujmowane w następujący sposób:

Materiały	– w cenie nabycia ustalonej metodą „pierwsze weszło – pierwsze wyszło”;
Produkty gotowe i produkty w toku	– koszt bezpośrednich materiałów i robocizny oraz odpowiedni narzut pośrednich kosztów produkcji ustalony przy założeniu normalnego wykorzystania mocy produkcyjnych, z wyłączeniem kosztów finansowania zewnętrznego;
Towary	– w cenie nabycia ustalonej metodą „pierwsze weszło – pierwsze wyszło”.

Ceną sprzedaży netto możliwą do uzyskania jest szacowana cena sprzedaży dokonywana w toku zwykłej działalności gospodarczej, pomniejszona o koszty wykończenia i szacowane koszty niezbędne do doprowadzenia sprzedaży do skutku.

10.12. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

Należności są wykazywane w kwocie wymaganej zapłaty pomniejszonej o odpisy aktualizujące.

Wartość należności aktualizuje się, uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Odpisy aktualizujące wartość należności zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub do kosztów finansowych – zależnie od rodzaju należności, której dotyczy odpis aktualizujący.

Odpisy aktualizujące ustala się według następującej zasady: dla należności abonenckich przeterminowanych (przeterminowanie liczone od końca miesiąca, w którym przypada termin płatności):

1. należności od abonentów, którym z powodu zalegania z zapłatą zobowiązań wobec spółki odłączono sygnał	100%
2. należności od pozostałych abonentów,	
• należności przeterminowane od 2 do 3 miesięcy	25%
• należności przeterminowane powyżej 3 do 6 miesięcy	50%
• należności przeterminowane powyżej 6 miesięcy	100%

Należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne zmniejszają dokonane uprzednio odpisy aktualizujące ich wartość.

Należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne, od których nie dokonano odpisów aktualizujących ich wartość lub dokonano odpisów w niepełnej wysokości, zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych.

W przypadku gdy wpływ wartości pieniądza w czasie jest istotny, wartość należności jest ustalana poprzez zdyskontowanie prognozowanych przyszłych przepływów pieniężnych do wartości bieżącej, przy zastosowaniu stopy dyskontowej brutto odzwierciedlającej aktualne oceny rynkowe wartości pieniądza w czasie. Jeżeli zastosowana została metoda polegająca na dyskontowaniu, zwiększenie należności w związku z upływem czasu jest ujmowane jako przychody finansowe.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

10.13. Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych

Środki pieniężne i lokaty krótkoterminowe wykazane w bilansie obejmują środki pieniężne w banku i w kasie oraz lokaty krótkoterminowe o pierwotnym okresie zapadalności nieprzekraczającym trzech miesięcy.

Kredyt w rachunku bieżącym jest prezentowany na bilansie jako składnik krótkoterminowych kredytów i pożyczek w ramach zobowiązań krótkoterminowych.

Saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wykazane w skonsolidowanym rachunku przepływów pieniężnych składa się z określonych powyżej środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, pomniejszonych o niespłacone kredyty w rachunkach bieżących.

10.14. Oprocentowane kredyty bankowe, pożyczki i papiery dłużne

W momencie początkowego ujęcia wszystkie kredyty bankowe, pożyczki i papiery dłużne są ujmowane według ceny nabycia odpowiadającej wartości godziwej otrzymanych środków pieniężnych, pomniejszonej o koszty związane z uzyskaniem kredytu lub pożyczki.

Po początkowym ujęciu oprocentowane kredyty, pożyczki i papiery dłużne są następnie wyceniane według zamortyzowanego kosztu, przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej.

Przy ustalaniu zamortyzowanego kosztu uwzględnia się koszty związane z uzyskaniem kredytu lub pożyczki oraz dyskonta lub premie uzyskane przy rozliczeniu zobowiązania.

Zyski i straty są ujmowane w rachunku zysków i strat z chwilą usunięcia zobowiązania z bilansu, a także w wyniku naliczania odpisu.

10.15. Rezerwy

Rezerwy tworzone są wówczas, gdy na Grupie ciąży istniejący obowiązek (prawny lub zwyczajowo oczekiwany) wynikający ze zdarzeń przeszłych i gdy prawdopodobne jest, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje konieczność wypływu korzyści ekonomicznych oraz można dokonać wiarygodnego oszacowania kwoty tego zobowiązania. Jeżeli Grupa spodziewa się, że koszty objęte rezerwą zostaną zwrócone, na przykład na mocy umowy ubezpieczenia, wówczas zwrot ten jest ujmowany jako odrębny składnik aktywów, ale tylko wtedy, gdy jest rzeczą praktycznie pewną, że zwrot ten rzeczywiście nastąpi. Koszty dotyczące danej rezerwy są wykazane w rachunku zysków i strat po pomniejszeniu o wszelkie zwroty. W przypadku gdy wpływ wartości pieniądza w czasie jest istotny, wielkość rezerwy jest ustalana poprzez zdyskontowanie prognozowanych przyszłych przepływów pieniężnych do wartości bieżącej, przy zastosowaniu stopy dyskontowej brutto odzwierciedlającej aktualne oceny rynkowe wartości pieniądza w czasie oraz ewentualnego ryzyka związanego z danym zobowiązaniem. Jeżeli zastosowana została metoda polegająca na dyskontowaniu, zwiększenie rezerwy w związku z upływem czasu jest ujmowane jako koszty finansowe.

10.16. Leasing

Umowy leasingu finansowego, które przenoszą na Grupę zasadniczo całe ryzyko i wszystkie pożytki wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, są ujmowane w bilansie na dzień rozpoczęcia leasingu według niższej z następujących dwóch wartości: wartości godziwej środka trwałego stanowiącego przedmiot leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych. Opłaty leasingowe są rozdzielane pomiędzy koszty finansowe i zmniejszenie salda zobowiązania z tytułu leasingu w sposób umożliwiający uzyskanie stałej stopy odsetek od pozostałego do spłaty zobowiązania. Koszty finansowe są ujmowane bezpośrednio w ciężar rachunku zysków i strat.

Środki trwale użytkowane na mocy umów leasingu finansowego są amortyzowane przez krótszy z dwóch okresów: szacowany okres użytkowania środka trwałego lub okres leasingu.

Umowy leasingowe, zgodnie z którymi leasingodawca zachowuje zasadniczo całe ryzyko i wszystkie pożytki wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, zaliczane są do umów leasingu operacyjnego. Opłaty leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego ujmowane są jako koszty w rachunku zysków i strat metodą liniową przez okres trwania leasingu.

10.17. Przychody

Przychody są ujmowane w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że Grupa uzyska korzyści ekonomiczne związane z daną transakcją oraz gdy kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób. Przychody są rozpoznawane po pomniejszeniu o podatek od towarów i usług (VAT) oraz rabaty. Przy ujmowaniu przychodów obowiązują również kryteria przedstawione poniżej.

10.17.1 Sprzedaż towarów i produktów

Przychody są ujmowane, jeżeli znaczące ryzyko i korzyści wynikające z prawa własności do towarów i produktów zostały przekazane nabywcy oraz gdy kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

10.17.2 Świadczenie usług

Przychody ze świadczenia usług są rozpoznawane w momencie wykonania usługi. W przypadku gdy abonent jest podłączany w trakcie miesiąca, w momencie podłączenia rozpoznawany jest abonament częściowy w wysokości 1/30 miesięcznego abonamentu za każdy dzień świadczenia usługi.

10.17.3 Odsetki

Przychody z tytułu odsetek są ujmowane sukcesywnie w miarę ich narastania (z uwzględnieniem metody efektywnej stopy procentowej, stanowiącej stopę dyskontującą przyszłe wpływy gotówkowe przez szacowany okres ważności instrumentów finansowych) w stosunku do wartości bilansowej netto danego składnika aktywów finansowych.

10.17.4 Dywidendy

Dywidendy są ujmowane w momencie ustalenia praw akcjonariuszy lub udziałowców do ich otrzymania.

10.17.5 Dotacje rządowe

Jeżeli istnieje uzasadniona pewność, że dotacja zostanie uzyskana oraz spełnione zostaną wszystkie związane z nią warunki, wówczas dotacje rządowe są ujmowane według ich wartości godziwej.

Jeżeli dotacja dotyczy danej pozycji kosztowej, wówczas jest ona ujmowana jako przychód w sposób współmierny do kosztów, które dotacja ta ma w zamierzeniu kompensować. Jeżeli dotacja dotyczy składnika aktywów, wówczas jej wartość godziwa jest ujmowana na koncie przychodów przyszłych okresów, a następnie stopniowo, drogą równych odpisów rocznych, odpisywana do rachunku zysków i strat przez szacowany okres użytkowania związanego z nią składnika aktywów.

Dotacje gmin do zakupu rzeczowych aktywów trwałych ujmuje się jako rozliczenia międzyokresowe przychodów z tytułu dotacji państwowych i odnosi się je w przychody w rachunku zysków i strat metodą liniową w czasie odpowiadającym przewidywanym okresom użytkowania odnośnych aktywów.

10.18. Podatek dochodowy

Na potrzeby sprawozdawczości finansowej rezerwa na podatek dochodowy jest tworzona metodą zobowiązań bilansowych w stosunku do wszystkich różnic przejściowych występujących na dzień bilansowy między wartością podatkową aktywów i pasywów a ich wartością bilansową wykazaną w sprawozdaniu finansowym.

Rezerwa na podatek odroczony ujmowana jest w odniesieniu do wszystkich dodatnich różnic przejściowych:

- z wyjątkiem sytuacji, gdy rezerwa na podatek odroczony powstaje w wyniku początkowego ujęcia wartości firmy lub początkowego ujęcia składnika aktywów bądź zobowiązania przy transakcji niestanowiącej połączenia jednostek gospodarczych i w chwili jej zawierania niemającej wpływu ani na wynik finansowy brutto, ani na dochód do opodatkowania czy stratę podatkową oraz
- w przypadku dodatnich różnic przejściowych wynikających z inwestycji w jednostkach zależnych lub stowarzyszonych i udziałów we wspólnych przedsięwzięciach – z wyjątkiem sytuacji, gdy terminy odwracania się różnic przejściowych podlegają kontroli inwestora i gdy prawdopodobne jest, iż w dającej się przewidzieć przyszłości różnice przejściowe nie ulegną odwróceniu.

Aktywa z tytułu podatku odroczonego ujmowane są w odniesieniu do wszystkich ujemnych różnic przejściowych, jak również niewykorzystanych aktywów podatkowych i niewykorzystanych strat podatkowych przeniesionych na następne lata w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że zostanie osiągnięty dochód do opodatkowania, który pozwoli wykorzystać ww. różnice, aktywa i straty:

- z wyjątkiem sytuacji, gdy aktywa z tytułu odroczonego podatku dotyczące ujemnych różnic przejściowych powstają w wyniku początkowego ujęcia składnika aktywów bądź zobowiązania przy transakcji niestanowiącej połączenia jednostek gospodarczych i w chwili jej zawierania nie mają wpływu ani na wynik finansowy brutto, ani na dochód do opodatkowania czy stratę podatkową oraz
- w przypadku ujemnych różnic przejściowych z tytułu inwestycji w jednostkach zależnych lub stowarzyszonych oraz udziałów we wspólnych przedsięwzięciach składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku jest ujmowany w bilansie jedynie w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, iż w dającej się przewidzieć przyszłości ww. różnice przejściowe ulegną odwróceniu i osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, który pozwoli na potrącenie ujemnych różnic przejściowych.

Wartość bilansowa składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku jest weryfikowana na każdy dzień bilansowy i ulega stosownemu obniżeniu o tyle, o ile przestało być prawdopodobne osiągnięcie dochodu do opodatkowania wystarczającego do częściowego lub całkowitego zrealizowania składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz rezerwy na podatek odroczony wyceniane są z zastosowaniem stawek podatkowych, które według przewidywań będą obowiązywać w okresie, gdy składnik aktywów zostanie zrealizowany lub rezerwa rozwiązana, przyjmując za podstawę stawki podatkowe (i przepisy podatkowe) obowiązujące na dzień bilansowy lub takie, których obowiązywanie w przyszłości jest pewne na dzień bilansowy.

Spółka nie kompensuje rezerwy z aktywem z tytułu odroczonego podatku dochodowego, Spółka nie ma podstaw prawnych do kompensowania tych pozycji, podatek dochodowy płacony jest przez poszczególne spółki do różnych urzędów skarbowych.

Podatek dochodowy dotyczący pozycji ujmowanych bezpośrednio w kapitale własnym jest ujmowany w kapitale własnym, a nie w rachunku zysków i strat.

10.19. Zysk netto na akcję

Zysk netto na akcję dla każdego okresu jest obliczony poprzez podzielenie zysku netto za dany okres przez średnią ważoną liczbę akcji w danym okresie sprawozdawczym. Grupa nie prezentuje rozwodnionego zysku/straty na akcję, ponieważ nie występują rozwodniące potencjalne akcje zwykłe.

11. Efekt zastosowania Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej

Rodzaje korekt, które musiała wprowadzić Grupa, aby zastosować w pełni MSSF, oraz ich wpływ na wynik finansowy i kapitały własne okresów porównywalnych zostały przedstawione poniżej

1. Spółka posiadała na dzień 1 stycznia 2003 roku środki trwałe, które zostały zakupione w okresie hiperinflacji, dlatego dokonano korekty efektu hiperinflacji, doprowadzając wartość środków trwałych do okresu po hiperinflacji.
2. Zgodnie z polityką rachunkowości przyjętą przy sporządzaniu statutowych sprawozdań finansowych Spółka spisywała w koszty niskocenne środki trwałe, które jednak były używane przez okres dłuższy niż rok. Dlatego w momencie przejścia na MSSF Spółka wycofała z zysków zatrzymanych koszty związane z niskocennymi środkami trwałymi, które nadal były użytkowane na dzień przejścia na MSSF, a ze względu na nieistotną wartość jednostkową w polskim sprawozdaniu zostały odpisane jednorazowo w koszty. Spółka rozpoczęła amortyzację tych środków trwałych zgodnie z ekonomicznym okresem użytkowania.
3. Spółka dokonała wydzielenia ze środków trwałych części składowych będących pozycjami o istotnej wartości, do których można przyporządkować odrębny okres ekonomicznej użyteczności. Spółka dokonała naliczenia amortyzacji tych komponentów zgodnej z ekonomicznym okresem użytkowania.
4. i 5. Na dzień 1 stycznia 2003 roku Spółka posiadała wartość firmy oraz dostęp do rynku, które zgodnie z polityką rachunkowości przyjętą dla statutowych sprawozdań finansowych były amortyzowane. Zgodnie z MSSF Spółka dokonała korekty odpisów amortyzacyjnych z lat 2003, 2004 oraz 2005 i uznała, że wartości te nie podlegają amortyzacji, ponieważ ich okres ekonomicznej użyteczności nie jest określony. W zamian Spółka przeprowadziła testy na trwałą utratę wartości, upewniając się, czy nie wystąpiła trwała utrata wartości.
6. W 2005 roku Spółka dokonała przejęcia kilku spółek zależnych. W wyniku transakcji przejęcia kontroli nad tymi Spółkami w statutowym sprawozdaniu finansowym Spółka rozpoznała nadwyżkę wartości godziwej nabytych aktywów netto nad ceną nabycia. Zgodnie z MSSF po przekształceniu wartość ta została spisana w pozostałe przychody operacyjne Spółki w roku, w którym miała miejsce powyższa transakcja.

Od wprowadzonych korekt, które stanowią różnicę w podstawie naliczania podatku dochodowego od osób prawnych, Spółka naliczyła podatek odroczony.

Przypisane akcjonariuszom jednostki dominującej	Kapitały własne na dzień 31 grudnia 2005	Kapitały własne na dzień 1 stycznia 2005	Zysk netto za rok zakończony 31 grudnia 2005
Dane wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z polskimi standardami rachunkowości	191.041.374	112.896.950	21.842.135
1. Przeszacowanie środków trwałych z tytułu hiperinflacji	1.279.087	1.370.451	(91.364)
2. Wycena środków niskocennych	1.324.401	4.330.873	(3.006.472)
3. Amortyzacja wydzielonych komponentów	(1.714.134)	(1.216.836)	(497.298)
4. Odpis wartości firmy z konsolidacji	3.207.942	2.101.038	1.106.904
5. Dostęp do rynku	9.848.915	7.837.170	2.011.744
6. Nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto nad ceną nabycia	633.491	-	633.491
7. Udział mniejszości w amortyzacji	-	-	(1.918)
8. Podatek dochodowy z tytułu powyższych korekt	(2.040.271)	(2.341.115)	300.844
a) przeszacowanie środków trwałych z tytułu hiperinflacji	(243.027)	(260.386)	17.359
b) wycena środków niskocennych	(251.635)	(822.866)	571.231
c) amortyzacja wydzielonych komponentów	325.685	231.199	94.486
d) dostęp do rynku	(1.871.294)	(1.489.062)	(382.232)
Dane wykazane w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z MSSF	203.580.805	124.978.531	22.298.066

Przypisane akcjonariuszom jednostki dominującej	Kapitały własne na dzień 31 grudnia 2004	Kapitały własne na dzień 1 stycznia 2004	Zysk netto za rok zakończony 31 grudnia 2004
Dane wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z polskimi standardami rachunkowości	112.896.950	80.808.581	32.129.429
1. Przeszacowanie środków trwałych z tytułu hiperinflacji	1.370.451	1.461.814	(91.363)
2. Wycena środków niskocennych	4.330.873	7.448.187	(3.117.314)
3. Amortyzacja wydzielonych komponentów	(1.216.836)	(915.445)	(301.391)
4. Odpis wartości firmy z konsolidacji	2.101.038	879.359	1.221.679
5. Dostęp do rynku	7.837.170	5.371.791	2.465.380
6. Nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto nad ceną nabycia	-	-	-
7. Udział mniejszości w amortyzacji	-	-	(28.714)
8. Podatek dochodowy z tytułu powyższych korekt	(2.341.115)	(2.539.606)	198.492
a) przeszacowanie środków trwałych z tytułu hiperinflacji	(260.385)	(277.745)	17.360
b) wycena środków niskocennych	(822.866)	(1.415.156)	592.290
c) amortyzacja wydzielonych komponentów	231.198	173.935	57.264
d) dostęp do rynku	(1.489.062)	(1.020.640)	(468.422)
Dane wykazane w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z MSSF	124.978.531	92.514.681	32.476.198

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Przypisane akcjonariuszom jednostki dominującej	Kapitały własne na dzień 31 grudnia 2003	Kapitały własne na dzień 1 stycznia 2003	Zysk netto za rok zakończony 31 grudnia 2003
Dane wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z polskimi standardami rachunkowości	80.808.581	41.816.771	3.515.936
1. Przeszacowanie środków trwałych z tytułu hiperinflacji	1.461.814	1.553.177	(91.363)
2. Wycena środków niskocennych	7.448.187	3.018.179	4.430.008
3. Amortyzacja wydzielonych komponentów	(915.445)	(323.290)	(592.155)
4. Odpis wartości firmy z konsolidacji	879.359	-	879.359
5. Dostęp do rynku	5.371.791	2.906.411	2.465.380
6. Nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto nad ceną nabycia	-	-	-
7. Udział mniejszości w amortyzacji	-	-	(152.171)
8. Podatek dochodowy z tytułu powyższych korekt	(2.539.606)	(1.359.351)	(1.180.256)
a) przeszacowanie środków trwałych z tytułu hiperinflacji	(277.745)	(295.104)	17.359
b) wycena środków niskocennych	(1.415.156)	(573.454)	(841.702)
c) amortyzacja wydzielonych komponentów	173.935	61.425	112.509
d) dostęp do rynku	(1.020.640)	(552.218)	(468.422)
Dane wykazane w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z MSSF	92.514.681	47.611.897	9.274.738

Rodzaje korekt, które musiała wprowadzić Grupa, aby zastosować w pełni MSSF oraz ich wpływ na aktywa bilansowe zostały przedstawione poniżej

	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
Dane wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z polskimi standardami rachunkowości	670.299.640	317.268.218	282.890.201
1. Przeszacowanie środków trwałych z tytułu hiperinflacji	1.279.087	1.370.451	1.461.814
2. Wycena środków niskocennych	1.324.401	4.330.873	7.448.187
3. Amortyzacja wydzielonych komponentów	(1.714.134)	(1.216.836)	(915.445)
4. Odpis wartości firmy z konsolidacji	3.207.942	2.101.038	879.359
5. Dostęp do rynku	9.848.914	7.837.169	5.371.791
6. Znetowanie zobowiązań i należności VAT	(4.895.638)	(38.370)	(19.739)
7. Zakładowy fundusz świadczeń socjalnych (nota 16)	(120.943)	(96.584)	(92.833)
Dane wykazane w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z MSSF	679.229.269	331.555.959	297.023.335

Nie wystąpiły żadne zmiany w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych sporządzonym zgodnie z polskimi zasadami rachunkowości w porównaniu z informacją finansową sporządzoną zgodnie z MSSF za lata zakończone dnia 31 grudnia 2003, 31 grudnia 2004, 31 grudnia 2005, z wyjątkiem prezentacji wyniku finansowego, podatku zapłaconego i kredytu w rachunku obrotowym oraz zmian, które wynikają bezpośrednio z korekt przedstawionych powyżej.

12. Informacje dotyczące segmentów działalności

Segmenty branżowe

Grupa nie dokonuje podziału świadczonych usług na segmenty branżowe, co wynika ze zintegrowanego charakteru oferowanych usług oraz aktywów związanych ze ich świadczeniem. Usługi oferowane przez Grupę to przede wszystkim telewizja kablowa, Internet i telefonia stacjonarna. Oferta dla klienta przewiduje możliwość zakupu jednej podstawowej usługi (telewizja kablowa, Internet lub telefon) lub dwóch/trzech usług jednocześnie. Świadczenie usług odbywa się przy wykorzystaniu tej samej infrastruktury, co jest bezpośrednim efektem rozwoju technologicznego, umożliwiającego rozszerzanie zakresu usług.

Zarząd Spółki dokonuje jedynie analizy sprzedaży w podziale na produkty oraz marży bezpośredniej. Podział kosztów całkowitych ponoszonych przez Spółkę nie jest możliwy w taki sposób, aby odzwierciedlić rzeczywiste wyniki poszczególnych segmentów.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

13. Przychody i koszty

13.1. Przychody ze sprzedaży

	rok zakończony	rok zakończony	rok zakończony
	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
Przychody ze sprzedaży abonenckiej i międzyoperatorskiej	226.463.747	190.461.412	139.831.552
Telewizja Kablowa	165.424.784	152.556.545	122.655.273
Internet	51.105.106	36.206.868	16.121.287
Telefon	8.557.743	480.157	-
sprzedaż abonencka	7.450.117	480.157	-
rozliczenia międzyoperatorskie	1.107.626	-	-
Pozostałe	1.376.114	1.217.842	1.054.992
Pozostałe przychody ze sprzedaży	18.517.905	2.828.200	3.073.777
Przychody ze sprzedaży do podmiotów niepowiązanych	1.500.569	1.125.701	1.579.551
Przychody ze sprzedaży do podmiotów powiązanych	17.017.336	1.702.500	1.494.226
Przychody ze sprzedaży	244.981.652	193.289.612	142.905.329

Pozostałe przychody ze sprzedaży stanowią przychody z dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej i innych środków trwałych, produkcji programów telewizyjnych, reklamy, sprzedaży licencji oraz materiałów. Multimedia Polska S.A. w latach 2003–2005 świadczyła usługi dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej, obsługi eksploatacyjnej i zarządczej spółek Grupy TeleNet (patrz szerzej nota). Przychody osiągnięte z tego tytułu wyniosły w 17 mln w roku 2005, 1,7 mln w roku 2004 oraz 1,5 mln 2003.

13.2. Pozostałe przychody operacyjne

	rok zakończony	rok zakończony	rok zakończony
	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
Zysk ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	-	44.799	198.262
Przychody z tytułu wyceny, rozwiązanie odpisów aktualizujących aktywa pozostałe	632.176	490.026	1.587.002
Umorzenie zobowiązań	-	194.383	227.526
Nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto nad ceną nabycia.	633.491	-	-
Pozostałe	433.769	364.689	264.677
	1.699.436	1.093.897	2.277.467

13.3. Pozostałe koszty operacyjne

	rok zakończony	rok zakończony	rok zakończony
	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
Strata ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	565.211	-	-
Odpisy aktualizujące i spisanie należności nieściągalnych	974.669	11.335	269.218
Odpisy aktualizujące pozostałe aktywa trwałe	1.187.682	1.510.787	1.756.463
Utrata wartości wartości firmy z konsolidacji	-	860.064	54.643
Pozostałe	935.358	502.561	346.463
	3.662.920	2.884.747	2.426.787

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

13.4. Przychody finansowe

	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Przychody z tytułu odsetek bankowych	311.088	27.657	160.073
Dodatnie różnice kursowe	-	13.085.520	-
Odsetki i prowizje od udzielonych pożyczek	1.181.468	10.950	313
Pozostałe	74.717	46.508	17.159
	1.567.273	13.170.635	177.545

13.5. Koszty finansowe

	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Odsetki i prowizje od kredytów bankowych	10.452.496	7.471.444	5.060.795
Odsetki od innych zobowiązań	2.332.767	1.252.438	3.724.751
Koszty finansowe z tytułu leasingu finansowego	1.015.579	1.512.706	1.745.564
Wycena kontraktów terminowych	2.275.373	-	-
Ujemne różnice kursowe	3.747.541	-	2.691.133
Pozostałe	199.440	466.087	5.950
	20.023.196	10.702.675	13.228.193

13.6. Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych, odpisy aktualizujące ujęte w skonsolidowanym rachunku zysków i strat

	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Amortyzacja sieci kablowej			
Amortyzacja środków trwałych	42.740.728	37.155.605	34.277.589
Amortyzacja wartości niematerialnych	423.159	423.159	423.159
	43.163.887	37.578.764	34.700.748
Amortyzacja pozostała			
Amortyzacja środków trwałych	5.416.083	4.421.577	3.815.975
Amortyzacja wartości niematerialnych	1.531.988	1.211.781	1.201.767
	6.948.071	5.633.358	5.017.742
Razem amortyzacja	50.111.958	43.212.122	39.718.490

13.7. Koszty świadczeń pracowniczych

	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Wynagrodzenia	31.407.239	20.172.471	17.727.516
Koszty ubezpieczeń społecznych	3.654.195	1.746.415	1.358.924
Pozostałe	1.189.816	605.274	526.417
	36.251.250	22.524.160	19.612.857

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

14. Zysk operacyjny EBITDA

Podstawową miarą zysku w branży telekomunikacyjnej jest tzw. EBITDA (zysk przed amortyzacją, odsetkami i opodatkowaniem). Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Spółkę w warunkach powtarzalnych. Spółka definiuje EBITDA jako zysk operacyjny skorygowany o amortyzację i inne koszty oraz przychody związane ze zmianą wartości aktywów trwałych. Do wyliczania wskaźnika EBITDA Spółka nie bierze pod uwagę wydarzeń jednorazowych i niezwiązanych bezpośrednio z bieżącą działalnością operacyjną, takich jak zysk/strata na sprzedaży aktywów trwałych czy aktualizacja wyceny aktywów trwałych. Poziom zysku EBITDA nie jest definiowany przez MSSF i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Zysk operacyjny	43.697.743	38.390.546	26.039.821
Amortyzacja	50.111.958	43.212.122	39.718.490
EBITDA	93.809.701	81.602.668	65.758.311
Pozostałe korekty związane z aktywami trwałymi, w tym	487.226	1.836.025	(450.394)
- wynik na sprzedaży środków trwałych	565.211	(44.799)	(198.262)
- odpis z tytułu trwałej utraty, wycena i likwidacja aktywów trwałych	555.506	1.020.760	(306.775)
- nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto nad ceną nabycia	(633.491)	-	-
- wartość firmy z konsolidacji	0	860.064	54.643
EBITDA skorygowana	94.296.927	83.438.693	65.307.917

15. Podatek dochodowy

Główne składniki obciążenia podatkowego za rok zakończony dnia 31 grudnia 2005 roku, 31 grudnia 2004 roku i 31 grudnia 2003 roku przedstawiają się następująco:

	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Skonsolidowany rachunek zysków i strat			
<i>Bieżący podatek dochodowy</i>			
Bieżące obciążenie z tytułu podatku dochodowego	4.471.038	4.790.479	3.009.812
<i>Odroczony podatek dochodowy</i>			
Związany z powstaniem i odwróceniem się różnic przejściowych	(1.527.284)	3.591.829	685.136
Obciążenie podatkowe wykazane w skonsolidowanym rachunku zysków i strat	2.943.754	8.382.308	3.694.948

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Uzgodnienie podatku dochodowego od wyniku finansowego brutto przed opodatkowaniem według ustawowej stawki podatkowej z podatkiem dochodowym liczonym według efektywnej stawki podatkowej Grupy za rok zakończony dnia 31 grudnia 2005 roku, 31 grudnia 2004 roku i 31 grudnia 2003 roku przedstawia się następująco:

	rok zakończony	rok zakończony	rok zakończony
	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
Zysk brutto Grupy przed opodatkowaniem	25.241.820	40.858.506	12.969.686
Obowiązująca stawka podatku dochodowego od osób prawnych	19%	19%	27%
Podatek według ustawowej stawki podatkowej	4.795.946	7.763.116	3.501.815
Odwrócenie podatku - różnice trwałe			
Koszty powiększające koszty uzyskania przychodu	(2.970.668)	(668.677)	(805.853)
Koszty nie stanowiące kosztów uzyskania przychodów	1.254.533	936.609	513.558
Przychody nie będące podstawą do opodatkowania	(187.463)	-	-
Przychody zwiększające podstawę opodatkowania	-	-	380.144
Pozostałe	51.406	351.260	(169.028)
Zmiana podatku odroczonego z tytułu zmiany stawki podatku	-	-	274.312
Efektywna stawka podatkowa	<u>12%</u>	<u>21%</u>	<u>28%</u>
Podatek dochodowy (obciążenie) wykazany w skonsolidowanym rachunku zysków i strat	<u>2.943.754</u>	<u>8.382.308</u>	<u>3.694.948</u>

Na dzień 31 grudnia 2005 roku wysokość rezerwy z tytułu podatku odroczonego w spółkach przejętych w ostatnim kwartale 2005 roku wyniosła 1,7 mln złotych, aktywo wyniosło 1,3 mln złotych.

W czterech spółkach zależnych ze względu na niskie prawdopodobieństwo realizacji różnic przejściowych dokonano korekty aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego do wysokości rezerwy.

Efektywna stawka podatkowa w 2005 roku obniżyła się w stosunku do 2004 roku oraz stawki zgodnej z przepisami podatkowymi ze względu na rozwiązanie części rezerwy na podatek odroczoney dotyczącej niezrealizowanych różnic kursowych z 2004 roku.

Odroczony podatek dochodowy

Odroczony podatek dochodowy wynika z następujących pozycji:

	Skonsolidowany bilans			Skonsolidowany rachunek zysków i strat			
	na dzień 31 grudnia 2005	w tym bez połączonych spółek	na dzień 31 grudnia 2004	na dzień 31 grudnia 2003	na dzień 1 stycznia 2003	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Rezerwa z tytułu podatku odroczonego							
Amortyzacja	6.708.466	6.708.466	4.531.294	2.646.722	1.064.247	1.884.572	1.582.475
Wycena środków trwałych z tytułu hiperinflacji	243.027	243.027	260.386	277.745	295.104	(17.359)	(17.359)
Leasing operacyjny	-	-	-	-	157.432	-	(157.432)
Różnice kursowe niezrealizowane	420.714	4.861	2.482.290	662.346	866.668	1.819.944	(204.322)
Odsetki naliczone niezapłacone	200.339	102.945	419	-	67	419	(67)
Wycena aportu	-	-	-	-	62.521	-	(62.521)
Przedpłaty	7.239	-	-	-	-	-	-
Przychody podatkowe stycznia 2006	2.003.052	-	-	-	-	-	-
Koszty związane z przychodem	(837.292)	-	-	-	-	-	-
Prowizje	1.072.469	1.072.469	-	-	-	-	-
Inne	126.149	126.149	-	-	-	-	-
Rezerwa brutto z tytułu podatku odroczonego	9.944.163	8.257.917	7.274.389	3.586.813	2.446.039	3.687.576	1.140.774
Aktywa z tytułu podatku odroczonego							
Różnice kursowe niezrealizowane	31.614	30.417	69.118	864.241	229.736	795.123	(634.505)
Odsetki naliczone niezapłacone	1.250.884	628.482	310.802	288.168	752.039	(22.634)	463.871
Amortyzacja	1.201.244	1.201.244	119.275	100.241	-	(19.034)	(100.241)
Odpis na utratę wartości aktywów finansowych	-	-	-	-	83.245	-	83.245
Odpis na utratę wartości aktywów obrotowych	1.988.013	328.762	207.335	165.011	423.259	(42.324)	258.248
Czynne rozliczenia międzyokresowe	138.985	-	-	210.772	145.040	210.772	(65.732)
Bierne rozliczenia międzyokresowe	2.603.819	2.453.396	1.701.805	528.679	379.106	(1.173.126)	(149.573)
Nierozliczone straty podatkowe	-	-	155.475	310.951	-	155.475	(310.951)
Wycena kontraktów terminowych	432.321	432.321	-	-	-	-	-
Pozostałe	5.623	-	-	-	-	-	-
Aktywa brutto z tytułu podatku odroczonego	7.652.503	5.074.622	2.563.810	2.468.063	2.012.425	(95.747)	(455.638)
Odpis na aktywo	(1.336.100)	-	-	-	-	-	-
Aktywa netto z tytułu podatku odroczonego	6.316.403	5.074.622	2.563.810	2.468.063	2.012.425	3.591.829	685.136
Obciążenie z tytułu odroczonego podatku dochodowego							
Aktywa/Rezerwa netto z tytułu podatku odroczonego	(3.627.760)	(3.183.295)	(4.710.579)	(1.118.750)	(433.614)		

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

16. Majątek socjalny oraz zobowiązania ZFŚS

Ustawa z dnia 4 marca 1994 r. o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych z późniejszymi zmianami stanowi, że Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych tworzą pracodawcy zatrudniający powyżej 20 pracowników na pełne etaty. Grupa tworzy taki fundusz i dokonuje okresowych odpisów w wysokości odpisu podstawowego. Celem Funduszu jest subsydiowanie działalności socjalnej Spółki, pożyczek udzielonych jej pracownikom oraz pozostałych kosztów socjalnych.

Spółka skompensowała aktywa Funduszu ze swoimi zobowiązaniami wobec Funduszu, ponieważ aktywa te nie stanowią oddzielnych aktywów Spółki. Tabela poniżej przedstawia analitykę aktywów, zobowiązań, kosztów oraz saldo netto skompensowanych aktywów i zobowiązań Funduszu.

	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Pożyczki udzielone pracownikom	53.330	57.667	-
Środki pieniężne	67.613	38.917	92.833
Zobowiązania z tytułu Funduszu	(129.629)	(104.486)	(109.659)
Saldo po skompensowaniu	(8.686)	(7.902)	(16.826)
Odpisy na Fundusz w okresie obrotowym	393.787	187.259	134.142

17. Zysk przypadający na jedną akcję

Zysk podstawowy przypadający na jedną akcję oblicza się poprzez podzielenie zysku netto za okres przypadającego na zwykłych akcjonariuszy Spółki dominującej przez średnią ważoną liczbę wyemitowanych akcji zwykłych występujących w ciągu okresu. Spółka nie posiada instrumentów powodujących rozwodnienie ilości akcji, dlatego też nie jest prezentowany zysk rozwodniony.

Poniżej przedstawione zostały dane dotyczące zysku oraz akcji, które posłużyły do wyliczenia podstawowego zysku na jedną akcję, w związku z przekształceniem Multimedia Polska Sp. z o.o. w spółkę akcyjną w lipcu 2005 roku, średnią ważoną ilość udziałów w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością przeliczono przez parytet wymiany udziałów na akcje przyjęty na moment przekształcenia.

	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Zysk netto z działalności kontynuowanej	22.299.955	32.463.850	9.676.750
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych / udziałów (przeliczonych według parytetu wymiany) zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	74.941.108	71.836.500	55.966.007
Zysk na 1 akcję / udział (przeliczony według parytetu wymiany)	0,30	0,45	0,17

W okresie między dniem bilansowym a dniem sporządzenia niniejszych skonsolidowanych informacji finansowych nie wystąpiły żadne inne transakcje dotyczące akcji zwykłych lub potencjalnych akcji zwykłych.

18. Dywidendy wypłacone i zaproponowane do wypłaty

Zgodnie z uchwałą Zgromadzenia Wspólników, które odbyło się 30 czerwca 2005 roku, z zysku Multimedia Polska Sp. z o.o. za rok 2004 na wypłatę dywidendy przeznaczono 27,5 mln złotych (191,10 złotych na udział). Była to pierwsza wypłata dywidendy w Spółce. Przyszłe wypłaty dywidendy będą zdaniem Zarządu zależały od sytuacji finansowej Spółki i zapotrzebowania na gotówkę przez Spółkę. Zarząd zwraca jednocześnie uwagę, że zgodnie z zapisami umowy kredytowej Spółka ma ograniczone możliwości wypłaty dywidendy. Zgodnie z art. 396 § 1 Kodeksu Spółek Handlowych na pokrycie straty należy utworzyć kapitał zapasowy, do którego przelewa się co najmniej 8% zysku za dany rok obrotowy, dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej kapitału zakładowego. Dywidenda może być wypłacona w oparciu o wynik finansowy ustalony w jednostkowym rocznym sprawozdaniu finansowym przygotowanym dla celów statutowych.

19. Rzeczowe aktywa trwałe

Wartość bilansowa środków trwałych użytkowanych na dzień 31 grudnia 2005 roku na mocy umów leasingu finansowego wynosi 16,5 milionów złotych (2004: 15,8 milionów złotych, 2003 14,7 milionów złotych). Na aktywach użytkowanych na mocy umów leasingowych został ustanowiony zastaw pod zabezpieczenie związanych z nimi zobowiązań z tytułu leasingu finansowego oraz umów dzierżawy z opcją zakupu.

rok kończący się 31 grudnia 2005	Grunty i budynki	Maszyny i urządzenia	Środki transportu	Pozostałe	Środki trwałe w budowie i zaliczki	Ogółem
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2005 roku,	119.134.801	152.720.050	7.438.675	3.397.078	9.499.053	292.189.657
Zwiększenia stanu	19.076.200	41.526.451	2.218.209	596.721	70.820.850	134.238.431
Zmniejszenia stanu	(1.021.495)	(805.486)	(97.229)	251.972	(62.305.803)	(63.978.041)
Aktualizacja wartości	-	-	-	-	-	-
Nabycie jednostki zależnej	186.493.868	76.074.856	1.687.547	129.065	26.937.977	291.323.313
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	-	-
Odpis amortyzacyjny za rok obrotowy	(7.846.744)	(37.047.884)	(2.151.225)	(1.110.958)	-	(48.156.811)
<u>Transfery</u>	-	-	-	-	(3.365.036)	(3.365.036)
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2005 roku,	315.836.630	232.467.987	9.095.977	3.263.878	41.587.041	602.251.513
Na dzień 1 stycznia 2005 roku						
Wartość brutto	143.170.963	281.878.902	9.300.500	5.432.798	9.932.671	449.715.834
Umorzenie	(23.683.633)	(129.136.885)	(1.861.825)	(2.035.720)	(433.618)	(157.151.681)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	(352.529)	(21.967)	-	-	-	(374.496)
Wartość netto	119.134.801	152.720.050	7.438.675	3.397.078	9.499.053	292.189.657
Na dzień 31 grudnia 2005 roku						
Wartość brutto	447.896.145	610.595.106	13.941.395	10.447.510	41.587.041	1.124.467.197
Umorzenie	(131.706.986)	(378.105.152)	(4.845.418)	(7.183.632)	-	(521.841.188)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	(352.529)	(21.967)	-	-	-	(374.496)
Wartość netto	315.836.630	232.467.987	9.095.977	3.263.878	41.587.041	602.251.513

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

rok kończący się 31 grudnia 2004	Grunt i budynki	Maszyny i urządzenia	Środki transportu	Pozostałe	Środki trwałe w budowie i zaliczki	Ogółem
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2004 roku,	106.389.181	130.525.793	5.294.936	1.022.183	13.075.594	256.307.687
Zwiększenia stanu	19.698.880	55.912.471	4.450.995	2.945.674	68.455.701	151.463.721
Zmniejszenia stanu	(206.889)	(982.704)	(769.721)	(13.013)	(71.598.623)	(73.570.950)
Aktualizacja wartości	-	-	-	-	-	-
Nabycie jednostki zależnej	-	-	-	-	-	-
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	(433.619)	(433.619)
Odpis amortyzacyjny za rok obrotowy	(6.746.371)	(32.735.510)	(1.537.535)	(557.766)	-	(41.577.182)
Transfery	-	-	-	-	-	-
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2004 roku,	119.134.801	152.720.050	7.438.675	3.397.078	9.499.053	292.189.657
Na dzień 1 stycznia 2004 roku						
Wartość brutto	123.780.794	228.444.705	6.500.532	2.653.757	13.075.594	374.455.382
Umożnienie	(17.039.084)	(97.896.945)	(1.205.596)	(1.631.574)	-	(117.773.199)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	(352.529)	(21.967)	-	-	-	(374.496)
Wartość netto	106.389.181	130.525.793	5.294.936	1.022.183	13.075.594	256.307.687
Na dzień 31 grudnia 2004 roku						
Wartość brutto	143.170.963	281.878.902	9.300.500	5.432.798	9.932.671	449.715.834
Umożnienie	(23.683.633)	(129.136.885)	(1.861.825)	(2.035.720)	(433.618)	(157.151.681)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	(352.529)	(21.967)	-	-	-	(374.496)
Wartość netto	119.134.801	152.720.050	7.438.675	3.397.078	9.499.053	292.189.657

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

rok kończący się 31 grudnia 2003	Grunty / budynki	Maszyny i urządzenia	Środki transportu	Pozostałe	Środki trwałe w budowie i zaliczki	Ogółem
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2003 roku,	64.379.691	71.230.830	2.186.807	848.813	5.654.729	144.300.870
Zwiększenia stanu	45.631.822	91.735.094	4.325.869	467.947	49.484.893	191.645.625
Zmniejszenia stanu	(380.163)	(8.582.588)	(524.876)	18.145	(42.191.054)	(51.660.536)
Aktualizacja wartości	-	-	-	-	-	-
Nabywanie jednostki zależnej	1.884.490	8.015.861	52.326	38.417	127.026	10.118.120
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	-	-
Odpis amortyzacyjny za rok obrotowy	(4.991.297)	(31.818.692)	(778.518)	(505.057)	-	(38.093.564)
Transfery	(135.362)	(54.712)	33.328	153.918	-	(2.828)
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2003 roku,	106.389.181	130.525.793	5.294.936	1.022.183	13.075.594	256.307.687
Na dzień 1 stycznia 2003 roku						
Wartość brutto	75.151.954	140.130.437	3.044.609	1.843.141	5.654.729	225.824.870
Umożnienie	(10.419.734)	(68.877.640)	(857.802)	(994.328)	-	(81.149.504)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	(352.529)	(21.967)	-	-	-	(374.496)
Wartość netto	64.379.691	71.230.830	2.186.807	848.813	5.654.729	144.300.870
Na dzień 31 grudnia 2003 roku						
Wartość brutto	123.780.794	228.444.705	6.500.532	2.653.757	13.075.594	374.455.382
Umożnienie	(17.039.084)	(97.896.945)	(1.205.596)	(1.631.574)	-	(117.773.199)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	(352.529)	(21.967)	-	-	-	(374.496)
Wartość netto	106.389.181	130.525.793	5.294.936	1.022.183	13.075.594	256.307.687

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

20. Wartości niematerialne

rok kończący się 31 grudnia 2005	Nabyte koncesje, patenty, licencje i pozostałe	Dostęp do rynku	w tym o nieokreślonym okresie użytkowania	Koncesje	Ogółem
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2005 roku,	2.162.661	10.954.565	6.557.486	-	13.117.226
Zwiększenia stanu	5.770.321	-	-	-	5.770.321
Zmniejszenia stanu	-	-	-	-	-
Aktualizacja wartości	-	-	-	-	-
Nabycie jednostki zależnej	1.070.442	-	-	26.894	1.097.336
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	-
Odpis amortyzacyjny za rok obrotowy	(1.531.988)	(423.159)	-	-	(1.955.147)
<u>Transfery</u>	-	-	-	-	-
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2005 roku,	7.471.436	10.531.406	6.557.486	26.894	18.029.736
Na dzień 1 stycznia 2005 roku					
Wartość brutto	6.770.022	11.800.883	6.557.486	-	18.570.905
Umorzenie	(4.607.361)	(846.318)	-	-	(5.453.679)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	-
Wartość netto	2.162.661	10.954.565	6.557.486	-	13.117.226
Na dzień 31 grudnia 2005 roku					
Wartość brutto	21.525.059	11.800.883	6.557.486	25.202.366	58.528.308
Umorzenie	(14.053.623)	(1.269.477)	-	(25.175.472)	(40.498.572)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	-
Wartość netto	7.471.436	10.531.406	6.557.486	26.894	18.029.736

W pięciu umowach ze spółdzielni i wspólnotami mieszkaniowymi, na podstawie których ustalono wartość dostępu do rynku, czas obowiązywania jest nieokreślony. Nie istnieją ograniczenia prawne, technologiczne, jak również ograniczeniem nie jest okres użytkowania środków trwałych i w związku z powyższym oraz biorąc pod uwagę fakt, że Spółka nie zamierza zaprzestać działalności operatorskiej na obszarze działania, którego dotyczy dana umowa, czas użytkowania dostępu do rynku uznaje się za nieokreślony. W pozostałych przypadkach umowy, na podstawie których ustalono wartość dostępu do rynku, zostały zawarte na czas określony. Na dzień 31 grudnia 2005 roku pozostały okres użytkowania tych wartości wynosi od 7 do 15 lat. Wartość bilansowa dostępu do rynku o nieokreślonym okresie użytkowania wynosiła w latach 2003–2005 6,6 mln złotych. Wartość bilansowa dostępu do rynku o określonym okresie użytkowania wynosiła w roku 2003 4,8 mln złotych, w roku 2004 4,4 mln złotych i w roku 2005 4 mln złotych.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

rok kończący się 31 grudnia 2004	Nabyte koncesje, patenty, licencje i pozostałe	Dostęp do rynku	w tym o nieokreślonym okresie użytkowania	Koncesje	Ogółem
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2004 roku,	1.045.100	11.377.724	6.557.486	-	12.422.824
Zwiększenia stanu	2.350.538	-	-	-	2.350.538
Zmniejszenia stanu	(21.196)	-	-	-	(21.196)
Aktualizacja wartości	-	-	-	-	-
Nabycie jednostki zależnej	-	-	-	-	-
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	-
Odpis amortyzacyjny za rok obrotowy	(1.211.781)	(423.159)	-	-	(1.634.940)
<u>Transfery</u>	-	-	-	-	-
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2004 roku,	2.162.661	10.954.565	6.557.486	-	13.117.226
Na dzień 1 stycznia 2004 roku					
Wartość brutto	4.828.316	11.800.883	6.557.486	-	16.629.199
Umorzenie	(3.783.216)	(423.159)	-	-	(4.206.375)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	-
Wartość netto	1.045.100	11.377.724	6.557.486	-	12.422.824
Na dzień 31 grudnia 2004 roku					
Wartość brutto	6.770.022	11.800.883	6.557.486	-	18.570.905
Umorzenie	(4.607.361)	(846.318)	-	-	(5.453.679)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	-
Wartość netto	2.162.661	10.954.565	6.557.486	-	13.117.226

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

rok kończący się 31 grudnia 2003	Nabyte koncesje, patenty, licencje i pozostałe	Dostęp do rynku	w tym o nieokreślonym okresie użytkowania	Koncesje	Ogółem
Wartość netto na dzień 1 stycznia 2003 roku,	1.900.418	11.800.883	6.557.486	-	13.701.301
Zwiększenia stanu	344.158	-	-	-	344.158
Zmniejszenia stanu	-	-	-	-	-
Aktualizacja wartości	-	-	-	-	-
Nabycie jednostki zależnej	2.291	-	-	-	2.291
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	-
Odpis amortyzacyjny za rok obrotowy	(1.201.767)	(423.159)	-	-	(1.624.926)
Transfery	-	-	-	-	-
Wartość netto na dzień 31 grudnia 2003 roku,	1.045.100	11.377.724	6.557.486	-	12.422.824
Na dzień 1 stycznia 2003 roku					
Wartość brutto	4.489.772	11.800.883	6.557.486	-	16.290.655
Umożnienie	(2.589.354)	-	-	-	(2.589.354)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	-
Wartość netto	1.900.418	11.800.883	6.557.486	-	13.701.301
Na dzień 31 grudnia 2003 roku					
Wartość brutto	4.828.316	11.800.883	6.557.486	-	16.629.199
Umożnienie	(3.783.216)	(423.159)	-	-	(4.206.375)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości	-	-	-	-	-
Wartość netto	1.045.100	11.377.724	6.557.486	-	12.422.824

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

21. Połączenia jednostek gospodarczych

Wartość firmy z konsolidacji

Obszar działalności	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Gdynia	-	-	95.034
Lublin	749.126	762.058	445.095
Szczecin, Stargard Szczeciński	1.621.564	1.621.564	1.621.564
Kwidzyn	1.910.911	1.910.911	1.657.913
Lublin	339.534	339.534	329.534
Zamość	175.363	175.363	165.363
Razem wartość bilansowa	4.796.498	4.809.430	4.314.503

Poszczególne spółki zależne stanowią odrębne ośrodki generujące przepływy pieniężne, do których powyższe wartości firmy zostały alokowane.

W trakcie 2003, 2004 i 2005 roku wystąpiły następujące zmiany wartości firmy:

	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Wartość firmy z konsolidacji na początek okresu	4.809.430	4.314.503	1.903.993
Zwiększenia wartości firmy z konsolidacji w wyniku nabycia	-	1.354.991	2.465.153
Zmniejszenia wartości firmy z tytułu dokonanych odpisów	(12.932)	(860.064)	(54.643)
Razem wartość bilansowa na koniec okresu	4.796.498	4.809.430	4.314.503

Wartość firmy powstała w wyniku nabycia jednostek gospodarczych została zbadana w zakresie utraty wartości na każdy dzień bilansowy. Przy badaniu brano pod uwagę ilość abonentów oraz generowane przez nich wpływy pieniężne na dzień objęcia kontroli oraz na dzień bilansowy. Odpis z tytułu utraty wartości został rozpoznany, jeżeli na dzień przeprowadzenia testu wartość odzyskiwalna ośrodka generującego przepływy pieniężne, do którego alokowana została wartość firmy, jest niższa od jego wartości bilansowej. Odpis z tytułu utraty wartości firmy ujęty został w pozostałych kosztach operacyjnych w rachunku zysków i strat.

Nabycie jednostek gospodarczych

Nabycie spółek Grupy TeleNet – 2005 rok

W ostatnim kwartale 2005 roku Multimedia nabyła udziały i akcje dziewięciu spółek Grupy TeleNet.

W dniu 29 listopada 2005 roku Multimedia Polska S.A. nabyła 100% udziałów w TeleNet Polska Sp. z o.o. (2 tys. udziałów) i 100% Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. (4.000 udziałów).

W dniu 16 grudnia 2005 roku Spółka wyemitowała akcje w zamian za 100% udziałów w Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. (298.000 udziałów) i 97,71% akcji w Multimedia Polska Centrum S.A. (Multimedia posiadała już na ten moment pozostałe 68.888 akcji – 2,29%).

W dniu 27 grudnia 2005 roku Multimedia Polska nabyła 100% akcji (24.104.500) w kapitale zakładowym Multimedia Polska Konin S.A.

W dniu 27 grudnia 2005 roku Multimedia nabyła 70% akcji, a następnie w dniu 30 grudnia 2005 roku pozostałe 30% akcji w następujących spółkach:

- Multimedia Polska Południe S.A.
- Multimedia Polska Dębica S.A.
- Multimedia Polska Brzesko S.A.
- Multimedia Polska Wschód S.A.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Wartość godziwa możliwych do zidentyfikowania aktywów i zobowiązań spółek na dzień przejęcia przedstawia się następująco:

	Wartość bilansowa	Wartość ujęta w momencie przejęcia
Rzeczowe aktywa trwałe	288.757.904	290.132.964
Wartości niematerialne	1.025.429	1.025.429
Inwestycje	12.420.376	12.420.376
Składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.241.781	1.241.781
Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych	10.404.203	10.404.203
Należności z tytułu dostaw i usług	40.923.490	43.279.882
Rozliczenia międzyokresowe	631.084	631.084
	355.404.267	359.135.719
Zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe	501.808.163	154.667.552
Rezerwa na odroczony podatek dochodowy	1.686.246	1.686.246
	503.494.409	156.353.798
korekta o wynik skonsolidowany		353.158
Wartość godziwa aktywów netto		202.428.763
Nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto nad ceną nabycia		(633.491)

Cena nabycia:

Wyemitowane akcje	83.769.602
Koszty poniesione w związku z przejęciem	1.806.938
Płatność gotówką	116.218.732
Zapłata ogółem (akcje i gotówka)	201.795.272
Ilość wyemitowanych akcji	65.075.773

Wpływ środków pieniężnych z tytułu przejęcia przedstawia się następująco:

Środki pieniężne netto przejęte wraz z jednostką zależną	10.404.203
Środki pieniężne zapłacone	118.025.670
Wpływ środków pieniężnych netto	107.621.467

Przejęcie zostało rozliczone zgodnie z regulacjami IFRS 3 przy użyciu metody nabycia.

Ponieważ w wyniku pierwszej alokacji ceny nabycia do wartości godziwej nabytych aktywów netto wystąpiła nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto nad ceną nabycia Grupa dokonała ponownej alokacji. Ponowna ocena nie zmieniła jednak rozliczenia nabycia.

Pomimo że transakcja dotyczyła zakupu 9 spółek, Zarząd traktuje transakcję jako nabycie jednego podmiotu. Spółki Grupy TeleNet w ramach struktury Grupy podzielone były na operatorów telekomunikacyjnych obejmujących swoim zasięgiem określone regiony kraju oraz jedną spółkę, która zatrudniała pracowników i realizowała wszelkie zadania związane z zarządzaniem i obsługą pozostałych spółek telekomunikacyjnych.

Wielkość emisji akcji została wyznaczona w oparciu o parytet wyceny wartości względnej określonej w operacie niezależnego eksperta.

W okresie od daty przejęcia udział spółki w wypracowanym przez Grupę zysku netto wyniósł 353 tysiące złotych.

W spółkach nabytych w czwartym kwartale 2005 roku Spółka dokonała przeglądu należności, zobowiązań oraz zobowiązań warunkowych spółek przejmowanych i na moment objęcia kontroli dokonała wyceny do wartości godziwej. Zarząd dokonał wyceny zobowiązań koncesyjnych i zobowiązań układowych przejętych spółek, których wartość godziwa została wyceniona na zero (szerzej zobacz Nota 30).

Nabycie udziałów Lubelskiej Telewizji Kablowej Sp. z o.o. (LTK) – lata 2003–2005

W marcu 2003 roku Multimedia Polska Sp. z o.o. podpisała przedwstępną umowę zakupu udziałów Lubelskiej Telewizji Kablowej (LTK). W umowie przedwstępnej określono cenę zakupu, a strona sprzedająca zobowiązała się do wydania pełnomocnictwa dla Multimedia Polska Sp. z o.o. do wykonywania praw ze zbywanych udziałów, w tym do czynności przekraczających czynności zwykłego zarządu, natomiast strona kupująca zobowiązała się do wpłacenia zadatku. Na podstawie otrzymanego pełnomocnictwa od marca 2003 roku Multimedia Polska Sp. z o.o. kontrolowała LTK. Doprowadzono do zmiany składu członkowskiego Zarządu oraz Rady Nadzorczej, w skład których weszli

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

pracownicy Multimedia Polska Sp. z o.o. Od maja 2003 roku Spółka dominująca objęła operatorstwo telewizji kablowej na terenie działalności LTK i w ramach tej działalności dzierżawiła od LTK sieć telewizji kablowej. Kierując się zapisami MSR 27, LTK została potraktowana jak spółka zależna od marca 2003 roku. Zarząd Spółki dominującej uznał, że wobec ustalenia stałej ceny, wpłaty zadatku i faktycznego przejęcia kontroli nad LTK, Multimedia Polska Sp. z o.o. stała się właścicielem 88%, stosując treść transakcji, udziałów już w marcu 2003 roku. W dniu 2 marca 2004 roku zgodnie z podpisaną w roku 2003 umową przedwstępną zawarto przyrzeczoną umowę kupna udziałów Lubelskiej Telewizji Kablowej Sp. z o.o., w efekcie Multimedia Polska S.A. stała się prawnym właścicielem 99,69% udziałów LTK. W czerwcu 2005 roku Multimedia Polska S.A. nabyła pozostałe udziały mniejszości w LTK.

Wartość godziwa możliwych do zidentyfikowania aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych spółki na dzień przejęcia kontroli (88,2% udziałów) przedstawia się następująco:

	Wartość bilansowa	Wartość ujęta w momencie przejęcia
Rzeczowe aktywa trwałe	2.651.043	9.579.215
Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych	198.867	198.867
Zapasy	56.969	56.969
Należności z tytułu dostaw i usług	285.953	285.953
Rozliczenia międzyokresowe	16.472	16.472
	3.209.304	10.137.476
 Zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe	 423.802	 532.952
Wartość godziwa aktywów netto		9.604.524
Wartość udział w aktywach netto objętych kontrolą (88,2%)		8.467.995
Wartość firmy powstała w wyniku przejęcia		443.124
Cena nabycia:		
Zapłata ogółem (gotówka)		8.911.119
Wpływ środków pieniężnych z tytułu przejęcia przedstawia się następująco:		
Środki pieniężne netto przejęte wraz z jednostką zależną		198.867
Środki pieniężne zapłacone		8.911.119
Wpływ środków pieniężnych netto		8.712.252

Wartość aktywów netto LTK na dzień nabycia udziałów mniejszości oraz cena nabycia przedstawia się następująco:

data nabycia udziałów mniejszości	udział w aktywach netto	wartość aktywów netto	zapłata	wartość firmy
sierpień 2003	0,7%	60.953	62.923	1.970
luty 2004	10,9%	802.783	1.119.747	316.964
czerwiec 2005	0,3%	19.115	6.183	(12.932)
		882.851	1.188.853	306.002

Nabycie udziałów Lorien Investment Sp. z o.o.

W roku 2003 Multimedia Polska Sp. z o.o. na mocy aktu notarialnego zawiązała spółkę Lorien Investment Sp. z o.o. W kwietniu 2003 roku Lorien Investment Sp. z o.o. wyemitowała 70 tys. nowych udziałów. Multimedia Polska objęła 3,1% (2200 tysięcy) nowo wyemitowanych udziałów. Pozostałe udziały stanowiące 96,9% udziału, objęte zostały przez innego udziałowca, od którego Multimedia odkupiła udziały w czerwcu 2003 roku. Wartość firmy powstała na tej transakcji wyniosła 1.621.564 złote.

data nabycia udziałów mniejszości	udział w aktywach netto	wartość aktywów netto	zapłata	wartość firmy
kwiecień 2003	96,7%	33.900.000	35.521.564	1.621.564

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Nabycie udziałów Tele-Top Grupa Multimedia Sp. z o.o.

Do końca 2002 roku Tele-Top była spółką stowarzyszoną. W latach 2003–2005 w wyniku objęcia przez Grupę Multimedia nowych emisji udziałów w spółce Tele-Top i zakup udziałów od udziałowca mniejszościowego Grupa osiągnęła 99,9% kontroli nad spółką (zobacz Nota 2).

Wartość aktywów netto Tele-Top na dzień objęcia udziałów oraz cena nabycia przedstawia się następująco:

data nabycia udziałów mniejszości	udział w aktywach netto	wartość emisji udziałów / wartość aktywów netto	zapłata	wartość firmy
emisja udziałów				
wrzesień 2003	40,2%	1.255.500	1.255.500	
grudzień 2003	20,5%	640.000	640.000	
objęcie udziałów				
październik 2004	22,0%	(71.267)	693.763	765.029
		1.824.233	2.589.263	765.029

Wartość firmy powstała przy nabyciu udziałów Tele-Top została z tytułu trwałej utraty wartości odpisana w koszty w 2004 roku.

Nabycie udziałów mniejszości spółek zależnych

W latach 2003–2005 wykupione zostały udziały mniejszości spółek zależnych, nad którymi przejęto kontrolę w latach wcześniejszych.

1. Telewizja Kablowa Kwidzyn Sp. z o.o.

We wrześniu 2000 roku Multimedia Polska przejęła kontrolę w Telewizji Kablowej Kwidzyn Sp. z o.o. poprzez nabycie 91,9% udziałów spółki. W latach 2003–2004 Spółka nabyła udziały mniejszości, obejmując 100% udziału w aktywach netto. W grudniu 2005 roku nastąpiło połączenie spółek.

Wartość aktywów netto TKK na dzień nabycia udziałów mniejszości oraz cena nabycia przedstawia się następująco:

data nabycia udziałów mniejszości	udział w aktywach netto	wartość aktywów netto	zapłata	wartość firmy
styczeń 2003	3,0%	61.557	79.081	17.524
marzec 2003	2,2%	45.085	228.171	183.086
luty 2004	2,9%	25.217	278.213	252.996
		131.859	585.465	453.606

2. PEA Telast Sp. z o.o. (TEL) i Zamojska Telewizja Kablowa Sp. z o.o. (ZTK)

Spółka przejęła kontrolę nad spółkami w latach 1996–1997. W latach 2003–2005 nabyła ostatnie mniejszościowe udziały w tych spółkach i dokonała połączenia w grudniu 2003 roku. Wartość firmy powstała przy nabyciu udziałów mniejszości w latach 2003–2005 wynosiła w TEL 11,6 tys i 175,3 w ZTK.

22. Test na utratę wartości dla wartości firmy oraz dla wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania

Wartość bilansowa wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania

	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
- wartość firmy	4.796.498	4.809.430	4.314.503
- dostęp do rynku	<u>6.557.486</u>	<u>6.557.486</u>	<u>6.557.486</u>
Wartość bilansowa wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania	11.353.984	11.366.916	10.871.989

Główne założenia stosowane przy obliczaniu wartości użytkowej ośrodków generujących środki pieniężne na dzień 31 grudnia 2005 roku, 31 grudnia 2004 roku i 31 grudnia 2003.

Wartości niematerialne o nieokreślonym okresie użytkowania zostały alokowane do następujących ośrodków generujących przepływy pieniężne:

Wartość firmy z konsolidacji

Obszar działalności	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Gdynia	-	-	95.034
Lublin	749.126	762.058	445.095
Szczecin, Stargard Szczeciński	1.621.564	1.621.564	1.621.564
Kwidzyn	1.910.911	1.910.911	1.657.913
Lublin	339.534	339.534	329.534
Zamość	<u>175.363</u>	<u>175.363</u>	<u>165.363</u>
Razem wartość bilansowa	<u>4.796.498</u>	<u>4.809.430</u>	<u>4.314.503</u>

Dostęp do rynku

Miasto, obszar działalności	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Bielsk Podlaski	1.973.088	1.973.088	1.973.088
Biskupiec	837.244	837.244	837.244
Goldap	805.190	805.190	805.190
Prabuty	329.039	329.039	329.039
Płock	<u>2.612.925</u>	<u>2.612.925</u>	<u>2.612.925</u>
Razem wartość bilansowa	<u>6.557.486</u>	<u>6.557.486</u>	<u>6.557.486</u>

Wartość odzyskiwalna ośrodków generujących środki pieniężne, do których alokowaną są wartości niematerialne o nieokreślonym okresie użytkowania, została ustalona na podstawie ich wartości użytkowej

Poniżej przedstawione są główne założenia, na których opierało się kierownictwo, sporządzając prognozy przepływów środków pieniężnych w celu przeprowadzenia badania utraty wartości w odniesieniu do wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania.

Spółka przeprowadziła test na trwałą utratę wartości wartości niematerialnych i prawnych w oparciu własne prognozy przepływów pieniężnych możliwych do odzyskania z tych aktywów. Prognozę przygotowano na okres 10 lat. Na podstawie danych historycznych przyjęto, że wysokość przepływów pieniężnych netto dla obszarów bezpośredniej działalności operatorskiej wynosi 52% wartości przychodów prognozowanych w okresie. Wysokość marży została ustalona jako średnia marża zysku EBITDA dla lat 2003–2005, wynosząca 42% (zobacz nota 14) powiększona o 10% z tytułu eliminacji kosztów ogólnej administracji. Wartości prognozowanych przepływów pieniężnych zdyskontowano do wartości bieżącej przy użyciu 7% stopy procentowej.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

23. Zapasy

	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
Materiały (według ceny nabycia)	316.000	495.674	472.405
Towary	261.783	157.717	51.790
Zaliczki na dostawy	253	4.524	-
Zapasy ogółem	578.036	657.915	524.195

Żadna kategoria zapasów nie stanowiła zabezpieczenia kredytów lub pożyczek w roku 2005, 2004 i 2003. Na dzień 31 grudnia 2005 ani na dzień 31 grudnia 2004 roku i 31 grudnia 2003 roku nie było zapasów wycenianych w cenie sprzedaży netto.

24. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
Należności z tytułu dostaw i usług	28.020.180	6.101.420	5.318.700
Należności od jednostek stowarzyszonych	-	259	-
Należności budżetowe	3.655.050	9.057.189	10.268.716
Pozostałe należności od osób trzecich	1.120.839	810.306	1.305.149
Należności ogółem (netto)	32.796.069	15.969.174	16.892.565
Odpis aktualizujący należności	(2.779.896)	(2.069.331)	(2.169.657)
Należności brutto	35.575.965	18.038.505	19.062.222

Należności z tytułu dostaw i usług nie są oprocentowane i mają zazwyczaj 14-dniowy termin płatności. Jednakże część faktur jest płaconych po terminie wymaganym na fakturze. Dlatego też rzeczywisty okres spłaty należności handlowych i innych jest dłuższy. W Spółce dominującej rzeczywisty okres spłaty należności w 2005 roku był zbliżony do okresu wymaganego na fakturze, jednak w niektórych spółkach zależnych okres ten wynosił nawet około 50 dni.

Grupa posiada odpowiednią politykę w zakresie dokonywania sprzedaży tylko zweryfikowanym klientom. Dzięki temu, zdaniem kierownictwa, nie istnieje dodatkowe ryzyko kredytowe ponad poziom określony rezerwą na nieściągalne należności właściwą dla należności handlowych Grupy.

25. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
Środki pieniężne w banku i w kasie	7.134.561	657.114	2.687.020
Lokaty krótkoterminowe	5.269.504	-	-
Inne środki pieniężne	12.695	32.415	32.062
	12.416.760	689.529	2.719.082
Udzielone pożyczki krótkoterminowe	12.038	116.758	13.306
	12.428.798	806.287	2.732.388

Środki pieniężne w banku i w kasie są oprocentowane według zmiennych stóp procentowych, których wysokość zależy od stopy oprocentowania jednodniowych lokat bankowych. Lokaty krótkoterminowe są dokonywane na różne okresy, od jednego dnia do jednego miesiąca, w zależności od aktualnego zapotrzebowania Grupy na środki pieniężne i są oprocentowane według ustalonych dla nich stóp procentowych. Wartość godziwa środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na dzień 31 grudnia 2005 roku wynosi 12,4 miliona złotych (31 grudnia 2004 roku: 0,7 miliona złotych, 31 grudnia 2003 roku: 2,7 miliona złotych).

Na dzień 31 grudnia 2005 roku Grupa dysponowała niewykorzystanymi przyznanymi krótkoterminowymi środkami kredytowymi w wysokości 5,8 miliona złotych, 31 grudnia 2004 roku: 0,6 miliona złotych, 31 grudnia 2003 roku: 4,5 miliona złotych, w odniesieniu do których wszystkie warunki zawieszające zostały spełnione.

Saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wykazane w skonsolidowanym rachunku przepływów pieniężnych składało się z następujących pozycji na dzień:

	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
Środki pieniężne w banku i w kasie	7.134.561	657.114	2.687.020
Lokaty krótkoterminowe	5.269.504	-	-
Inne środki pieniężne	12.695	32.415	32.062
Kredyt w rachunku bieżącym	(2.177.988)	(7.394.386)	(3.478.764)
	10.238.772	(6.704.857)	(759.682)

26. Kapitał podstawowy i kapitały zapasowe/rezerwowe

26.1. Kapitał podstawowy

W dniu 1 sierpnia 2005 roku nastąpiło przekształcenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością Multimedia Polska Sp. z o.o. w spółkę akcyjną na podstawie uchwały zgromadzenia wspólników z dnia 22 lipca 2005 roku zarejestrowanej 1 sierpnia 2005 roku przez Sąd Rejonowy w Gdańsku – Północ VIII Wydział Gospodarczy. Akcjonariusze objęli akcje spółki proporcjonalnie do posiadanych udziałów w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością.

Kapitał udziałowy	31 lipca 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
Udziały serii A o wartości nominalnej 500,00 złotych każda	34.023	34.023	34.023
Udziały serii B o wartości nominalnej 500,00 złotych każda	67.306	67.306	67.306
Udziały serii C o wartości nominalnej 500,00 złotych każda	9.523	9.523	9.523
Udziały serii D o wartości nominalnej 500,00 złotych każda	1	1	1
Udziały serii E o wartości nominalnej 500,00 złotych każda	32.820	32.820	32.820
	143.673	143.673	143.673

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Udziały wyemitowane i w pełni opłacone	Ilość	Wartość
Na dzień 1 stycznia 2005 roku	143.673	71.836.500
Na dzień 31 lipca 2005 roku	<u>143.673</u>	<u>71.836.500</u>
Na dzień 1 stycznia 2004 roku	143.673	71.836.500
Na dzień 31 grudnia 2004 roku	<u>143.673</u>	<u>71.836.500</u>
Na dzień 1 stycznia 2003 roku	110.853	55.426.500
Emisja udziałów - uchwała 19 grudnia 2003 roku	32.820	16.410.000
Na dzień 31 grudnia 2003 roku	<u>143.673</u>	<u>71.836.500</u>

W wyniku zmiany formy prawnej zmieniła się wartość nominalna – w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością 1 udział miał wartość 500 zł, w spółce akcyjnej 1 akcja ma wartość 1 zł.

Kapitał akcyjny	31 grudnia 2005	1 sierpnia 2005
Akcje zwykłe serii A o wartości nominalnej 1,00 złotych każda	63.590.876	63.590.876
Akcje zwykłe serii B o wartości nominalnej 1,00 złotych każda	1	1
Akcje zwykłe serii C o wartości nominalnej 1,00 złotych każda	8.245.623	8.245.623
Akcje zwykłe serii D o wartości nominalnej 1,00 złotych każda	32.205.874	-
Akcje zwykłe serii E o wartości nominalnej 1,00 złotych każda	32.869.899	-
	<u>136.912.273</u>	<u>71.836.500</u>

Akcje zwykłe wyemitowane i w pełni opłacone	Ilość	Wartość
Emisja akcji - uchwała 22 lipca 2005 roku	71.836.500	71.836.500
Emisja akcji - uchwała 5 grudnia 2005 roku	32.205.874	32.205.874
Emisja akcji - uchwała 22 grudnia 2005 roku	<u>32.869.899</u>	<u>32.869.899</u>
Na dzień 31 grudnia 2005 roku	<u>136.912.273</u>	<u>136.912.273</u>

Na dzień bilansowy zarejestrowany kapitał zakładowy Spółki wynosił 104.042.374 złote.

W dniu 5 grudnia 2005 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego do 104.042.374 złotych w drodze emisji 32.205.874 zwykłych imiennych akcji serii D o wartości nominalnej 1 złoty. Uchwała została zarejestrowana 28 grudnia 2005 roku.

W dniu 22 grudnia 2005 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego do 136.912.273 złotych w drodze emisji 32.869.899 zwykłych imiennych akcji serii E o wartości nominalnej 1 złoty. Uchwała została zarejestrowana 24 stycznia 2006 roku.

Pomimo faktu, że podwyższenie kapitału zostało zarejestrowane w roku 2006, mając na uwadze, że decyzja sądu została wydana przed dniem sporządzenia sprawozdania finansowego za rok 2005, Spółka w sprawozdaniu za rok 2005 zaprezentowała kapitał po podwyższeniu.

Wartość nominalna akcji

Wszystkie wyemitowane akcje posiadają wartość nominalną wynoszącą 1 złoty i zostały w pełni opłacone.

Prawa akcjonariuszy

Akcje uprzywilejowane (Akcje Serii C) w przypadku likwidacji Spółki dają ich posiadaczowi pierwszeństwo do udziału w jej majątku do wartości określonej w statucie Spółki.

Akcjonariusze o znaczącym udziale

	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
UNP Holding B.V.	41,65%	96,01%	96,01%
TRI MEDIA HOLDINGS LTD	26,03%	0,00%	0,00%
EMERITA B.V.	24,01%	0,00%	0,00%

Procentowy udział w prawach głosu na zgromadzeniu wspólników Spółki odpowiada jej udziałowi w kapitale podstawowym.

26.2. Kapitały rezerwowe

Inne kapitały niż kapitał podstawowy zostały utworzone z nadwyżki wartości emisyjnej nad nominalną w kwocie 37,5 mln złotych. Ponadto inne kapitały powstały też z odpisów z zysków generowanych w poprzednich latach obrotowych, które zostały przeznaczone na rozwój Spółki, jak również w wyniku przejęć i połączeń ze spółkami zależnymi. Zgodnie z art. 396 § 1 Kodeksu Spółek Handlowych na pokrycie straty należy utworzyć kapitał zapasowy, do którego przelewa się co najmniej 8% zysku za dany rok obrotowy, dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej kapitału zakładowego.

26.3. Zyski zatrzymane

Statutowe sprawozdania finansowe wszystkich jednostek objętych skonsolidowanym sprawozdaniem są przygotowywane zgodnie z polskimi standardami rachunkowości. Dywidenda może być wypłacona w oparciu o wynik finansowy ustalony w jednostkowym rocznym sprawozdaniu finansowym przygotowanym dla celów statutowych.

26.4. Udziały mniejszości

	2005	2004	2003
Na dzień 1 stycznia	20.717	877.226	165.577
Nabycie spółki LTK	-	-	963.289
Nabycie udziałów mniejszości przez MMP:	(19.115)	(756.734)	37.990
TKK		(25.217)	(106.642)
LTK	(19.115)	(731.517)	144.632
Udział w wyniku jednostek zależnych	(1.889)	12.348	(402.012)
Odpis aktualizujący należność na ujemne kapitały	287	(112.123)	112.382
Na dzień 31 grudnia	-	20.717	877.226

27. Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki

W 2005 roku Multimedia otrzymała kredyt od konsorcjum kredytowego ABN AMRO Bank N.V. i Banku BPH S.A. Termin spłaty kredytu upływa we wrześniu 2012 roku, a rozpoczęcia spłat ma mieć miejsce w marcu 2008 roku. Kredyt ma być spłacany w ratach płatnych co pół roku. Szczegółowy harmonogram spłat przedstawia poniższa tabela:

Data spłaty	Spłata w %
7 marca 2008 roku	10.0
7 września 2008 roku	20.0
7 marca 2009 roku	30.0
7 września 2009 roku	40.0
7 marca 2010 roku	50.0
7 września 2010 roku	60.0
7 marca 2011 roku	70.0
7 września 2011 roku	80.0
7 marca 2012 roku	90.0
7 września 2012 roku	0

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Umowa kredytowa nakłada na Spółkę oraz na podmioty zależne między innymi następujące ograniczenia:

1. ograniczenia w wypłacie dywidendy i dokonywaniu innych płatności na rzecz akcjonariuszy;
2. dokonywania nabyć lub przejęć oraz inwestycji kapitałowych;
3. dokonywania transakcji z podmiotami powiązanymi;
4. rozporządzanie składnikami majątkowymi poza normalnym tokiem naszej działalności,
5. połączeń z innymi spółkami;
6. zaciągania dodatkowego zadłużenia finansowego oraz udzielania gwarancji;
7. zawierania transakcji factoringowych;
8. zawierania umów zabezpieczających przed ryzykiem kursowym (umowy hedgingowe);
9. obciążania naszego majątku, w tym ustanawiania zastawów na majątku; oraz
10. zmiany naszych planów biznesowych;
11. udzielania pożyczek i gwarancji czy też przyjmowania odpowiedzialności za zobowiązania osób trzecich w innej formie;
12. ustanawiania zabezpieczenia na swoich aktywach;
13. zawierania umów, które miałyby gospodarczy efekt factoringu.

Zgodnie z postanowieniami Umowy Spółka zobowiązała się do zdeponowania na wskazanym w umowie rachunku:

1. kwoty równej części Przychodów Netto z Rozporządzenia, która po dodaniu do wszystkich innych kwot Przychodów Netto z Rozporządzenia otrzymanych w danym roku finansowym stanowi nadwyżkę ponad kwotę 15.000.000 złotych,
2. środki pochodzące z wyegzekwowanych przez Spółkę lub podmioty zależne roszczeń z tytułu ubezpieczenia, w kwocie przewyższającej w odniesieniu do pojedynczej szkody w składnikach majątku grupy kwotę 1.000.000 złotych,
3. wszelkie przychody z emisji akcji, uzyskane przez Spółkę do dnia 31 grudnia 2006 roku włącznie i do kwoty równej pozostającym do spłaty ciągnięciom z transzy C i naliczonym od nich odsetkom (przychody z emisji uzyskane po 31 grudnia 2006 roku nie podlegają obowiązkowi zdeponowania)

W rozumieniu umowy Przychody Netto z Rozporządzenia oznaczają jakiekolwiek przychody netto z rozporządzenia składnikami majątku (w tym akcjami i udziałami) dokonany przez Spółkę i podmioty zależne z wyjątkiem zbycia składników dozwolonych na mocy umowy, co obejmuje między innymi rozporządzenie na warunkach rynkowych: składnikami majątku dokonane pomiędzy członkami Grupy, towarami i środkami pieniężnymi w toku zwykłej działalności, składnikami majątkowymi dokonane w zamian za inne składniki majątkowe o podobnych lub lepszych właściwościach, wartości i jakości.

Zdeponowane kwoty zostaną przeznaczone na wcześniejszą spłatę kredytu, z tym że przychody z emisji akcji zostaną wykorzystane wyłącznie na wcześniejszą spłatę ciągnięć z transzy C. Ponadto Przychody Netto z Rozporządzenia oraz środki pochodzące z wyegzekwowanych roszczeń z tytułu ubezpieczenia nie zostaną przez Spółkę zdeponowane na rachunku, jeżeli zostaną one wykorzystane, na określonych w umowie warunkach, na odpowiednio nabycie składników majątku, które mogą być użyte lub mogą być użyteczne w działalności Grupy, albo ich naprawienie lub zastąpienie i ponowne ubezpieczenie.

Umowa kredytowa przewiduje ponadto zobowiązanie, aby w roku finansowym 2006 oraz 2007 łączna kwota nakładów inwestycyjnych poniesionych przez Grupę była nie mniejsza niż 70.000.000 zł rocznie.

Ponadto na mocy umowy Spółka zobowiązała się również, że do września 2007 roku połączy się z następującymi jednostkami zależnymi: Multimedia Polska Południe, Multimedia Polska Konin, Multimedia Polska Brzesko, Multimedia Polska Wschód oraz Multimedia Polska Dębica.

Umowa kredytowa zobowiązuje spółkę do utrzymywania na odpowiednim poziomie:

1. skonsolidowanego zadłużenia netto Grupy Kapitałowej,
2. skonsolidowanego zysku EBITDA,
3. stosunku wolnych przepływów gotówkowych do całkowitej obsługi zadłużenia,
4. stosunku wartości netto aktywów do całkowitych aktywów.

Według najlepszej wiedzy Zarządu na dzień 31 grudnia 2005 roku Spółka spełnia zapisy umowy.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Na dzień bilansowy Spółka dominująca i Spółki zależne posiadały następujące rodzaje zobowiązań zabezpieczone na ich majątku:

Kredyt w rachunku bieżącym w BPH S.A.:

1. przewłaszczenie sieci telewizji kablowej w Darłowie i Przasnyszu wraz z kompletem urządzeń studyjnych o wartości 5.800.000 PLN zgodnie z wyceną z dnia 18 stycznia 2002 roku,
2. hipoteka kaucyjna na udziale w użytkowaniu wieczystym i własności budynku stanowiącego odrębną nieruchomość wynoszącym 6544/10.000 części nieruchomości położonej w Gdyni przy ul. Tadeusza Wendy 7/9, KW nr 30830 do kwoty 4,0 mln złotych,
3. hipoteka na nieruchomości zlokalizowanej w Płocku przy ul. Gierzyńskiego 17, KW nr 75068 na kwotę 2,1 mln złotych,
4. hipoteka na udziale kredytobiorcy części nieruchomości (202/1000) zlokalizowanej w Malborku, przy ul. Żeromskiego 36, KW nr 17064 na kwotę 298,6 tysięcy złotych,
5. weksel własny in blanco kredytobiorcy wraz z deklaracją wekslową,
6. pełnomocnictwo do wszystkich rachunków w BPH S.A.,
7. cesja praw z polis ubezpieczeniowych,
8. oświadczenie o poddaniu się egzekucji.

Kredyt w BPH S.A. i ABN AMRO Bank N.V. (długoterminowy)

1. umowa zastawu rejestrowe na wszystkich istniejących i przyszłych składnikach majątku będących ruchomościami lub prawami majątkowymi będącymi każdorazowo własnością każdego z Dłużników (z wyłączeniem wierzytelności z umów ubezpieczenia oraz wierzytelności z umów rachunku bankowego); każdy z zastawów zabezpiecza wierzytelności do maksymalnej sumy zabezpieczenia wynoszącej 675.000.000 PLN;
2. umowa przelewu wierzytelności z umów ubezpieczenia;
3. umowa podporządkowania przyszłych wierzytelności;
4. oświadczenie o poddaniu się egzekucji.

	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003	Nominalna stopa procentowa %	Efektywna stopa procentowa %	termin spłaty
Krótkoterminowe						
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	6.398.041	5.525.126	4.685.429			
Kredyty w rachunku bieżącym BPH S.A.	2.177.988	7.394.386	3.478.764			
Długoterminowy kredyt bankowy Bank BPH S.A. i ABN AMRO	2.791.208	-	-		5,54%	09.2012
Długoterminowy kredyt bankowy Bank ING Bank Śląski S.A.	-	14.648.502	8.897.293	EURIBOR + marża banku dla kredytu w EUR / WIBOR + marża banku dla kredytu w PLN *		
Pożyczka od akcjonariusza UNP Holding B.V.	-	199.655	366.173	LIBOR +0,75% do 2%		
	11.367.237	27.765.669	17.427.659			
Długoterminowe						
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	2.631.724	5.678.483	6.534.212			
Długoterminowy kredyt bankowy Bank BPH S.A. i ABN AMRO Bank N.V.	386.988.656	-	-	WIBOR 3M + marża banku	5,54%	09.2012
Długoterminowy kredyt bankowy Bank ING Bank Śląski S.A.	-	94.902.500	111.888.200	EURIBOR + marża banku dla kredytu w EUR / WIBOR + marża banku dla kredytu w PLN *		
Pożyczka od akcjonariusza UNP Holding B.V.	-	34.843.005	42.493.409	LIBOR +0,75% do 2%		
	389.620.380	135.423.988	160.915.821			
Oprocentowane kredyty i pożyczki razem	400.987.617	163.189.657	178.343.480			

* na dzień 31.12.2004 zobowiązanie z tytułu kredytu w EUR wyniosło 22.026.600 zł., natomiast z tytułu kredytu w PLN 87.522.402 zł.

* na dzień 31.12.2003 zobowiązanie z tytułu kredytu w EUR wyniosło 26.618.750 zł., natomiast z tytułu kredytu w PLN 94.166.743 zł.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

28. Rezerwy

rok kończący się 31 grudnia 2005	Rezerwy na zobowiązania	Pozostałe rezerwy	Ogółem
Na dzień 1 stycznia 2005 roku, w tym	102.000	-	102.000
Krótkoterminowe	102.000	-	102.000
Długoterminowe	-	-	-
Zmiany w roku 2005			
Nabycie jednostki zależnej	-	-	-
Utworzone w ciągu roku obrotowego	147.410	-	147.410
Wykorzystane	-	-	-
Rozwiązane	-	-	-
Na dzień 31 grudnia 2005 roku, w tym	249.410	-	249.410
Krótkoterminowe	249.410	-	249.410
Długoterminowe	-	-	-

rok kończący się 31 grudnia 2004	Rezerwy na zobowiązania	Pozostałe rezerwy	Ogółem
Na dzień 1 stycznia 2004 roku, w tym	102.000	-	102.000
Krótkoterminowe	102.000	-	102.000
Długoterminowe	-	-	-
Zmiany w roku 2004			
Nabycie jednostki zależnej	-	-	-
Utworzone w ciągu roku obrotowego	-	-	-
Wykorzystane	-	-	-
Rozwiązane	-	-	-
Na dzień 31 grudnia 2004 roku, w tym	102.000	-	102.000
Krótkoterminowe	102.000	-	102.000
Długoterminowe	-	-	-

rok kończący się 31 grudnia 2003	Rezerwy na zobowiązania	Pozostałe rezerwy	Ogółem
Na dzień 1 stycznia 2003 roku, w tym	-	2.249	2.249
Krótkoterminowe	-	2.249	2.249
Długoterminowe	-	-	-
Zmiany w roku 2003			
Nabycie jednostki zależnej	102.000	-	102.000
Utworzone w ciągu roku obrotowego	-	-	-
Wykorzystane	-	-	-
Rozwiązane	-	(2.249)	(2.249)
Na dzień 31 grudnia 2003 roku, w tym	102.000	-	102.000
Krótkoterminowe	102.000	-	102.000
Długoterminowe	-	-	-

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

29. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania (krótkoterminowe)

	31 grudnia 2005	31 grudnia 2004	31 grudnia 2003
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	26.256.116	20.831.704	11.281.215
Wobec jednostek powiązanych	1.893	-	-
Wobec jednostek pozostałych	26.254.223	20.831.704	11.281.215
Podatek dochodowy od osób prawnych	255.041	1.339	10.578
Pozostałe zobowiązania z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych i innych	3.317.963	653.514	544.033
Kontrakty terminowe SWAP	2.275.373	-	-
Pozostałe zobowiązania	18.427.354	10.127.996	7.161.086
Zobowiązania wobec pracowników z tytułu wynagrodzeń	47.338	23.453	35.271
Zobowiązania wobec podmiotów powiązanych	6.832	6.832	-
Zobowiązania inwestycyjne	14.186.718	9.910.676	5.823.314
Układy	3.297.471	-	-
Inne zobowiązania	888.995	187.035	1.302.501
Rozliczenia międzyokresowe kosztów z tytułu:	3.978.737	2.398.043	855.597
Niewykorzystanych urlopów	889.431	394.982	255.597
Premii	2.992.809	2.000.000	600.000
Inne	96.497	3.061	-
Przychody przyszłych okresów	6.900.729	1.979.408	1.757.204
Otrzymane dotacje	1.846.921	-	-
Różnica z zakupu wierzytelności	101.644	66.120	66.120
Przedpłaty, sprzedaż zafakturowana	4.952.164	1.913.288	1.691.084

Zasady i warunki płatności powyższych zobowiązań finansowych:

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług są nieoprocentowane i zazwyczaj rozliczane w terminach 14-dniowych.

Pozostałe zobowiązania są nieoprocentowane, ze średnim 1-miesięcznym terminem płatności.

Kwota wynikająca z różnicy pomiędzy zobowiązaniami a należnościami z tytułu podatku od towarów i usług jest płacona właściwym władzom podatkowym w okresach miesięcznych.

30. Zobowiązania warunkowe**30.1. Zobowiązania z tytułu umów leasingu finansowego i umów dzierżawy z opcją zakupu**

Przedmiotem leasingu są przede wszystkim środki transportu i sprzęt komputerowy.

Przyszłe minimalne opłaty leasingowe z tytułu tych umów oraz wartość bieżąca minimalnych opłat leasingowych netto przedstawiają się następująco:

	31 grudnia 2005		31 grudnia 2004		31 grudnia 2003	
	Opłaty minimalne	Wartość bieżąca opłat	Opłaty minimalne	Wartość bieżąca opłat	Opłaty minimalne	Wartość bieżąca opłat
W okresie 1 roku	6.710.374	6.398.041	6.458.702	5.525.126	5.935.592	4.685.429
W okresie od 1 do 5 lat	2.837.804	2.631.724	6.371.268	5.678.483	7.635.046	6.534.212
Minimalne opłaty leasingowe ogółem	9.548.178	9.029.765	12.829.970	11.203.609	13.570.638	11.219.641
Minus koszty finansowe	(518.413)		(1.626.361)		(2.350.997)	
Wartość bieżąca minimalnych opłat leasingowych	9.029.765		11.203.609		11.219.641	

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

30.2. Inne zobowiązania warunkowe, w tym również udzielone przez Grupę gwarancje i poręczenia, także wekslowe

W związku z faktem, że Multimedia Polska jest stroną umów leasingowych, Spółka wystawia weksle in blanco jako zabezpieczenie płatności. Przedmiotem leasingu są przede wszystkim środki transportu i sprzęt komputerowy.

Spółka jest również stroną kilkunastu postępowań w kwestii poboru podatku od nieruchomości prowadzonych przez urzędy miast, przed Samorządowymi Kolegiami Odwoławczymi oraz Wojewódzkimi Sądami Administracyjnymi. Zdaniem Zarządu, po konsultacji z prawnikami, ryzyko obciążenia Spółki ewentualnymi dodatkowymi podatkami nie jest istotne, jednakże na dzień sporządzenia tych informacji finansowych sprawy te nadal są w toku i nie można określić ich pewnego rezultatu. Podstawowe ryzyko podatkowe w powyższym zakresie dotyczy określenia należnego podatku od nieruchomości za okres od 1 stycznia 2003 r. do 27 stycznia 2006 roku. Niektóre lokalne organy podatkowe zinterpretowały zmiany w obowiązujących przepisach prawnych wprowadzone w tym okresie jako dające podstawę do nałożenia podatku od nieruchomości na te części infrastruktury sieciowej, którą spółki Grupy wyłączyły z deklarowanej podstawy opodatkowania. Decyzje dotyczące zaległości w podatku od nieruchomości wydawane w podobnych sprawach przez właściwe organy podatkowe były dotychczas niejednoznaczne i zróżnicowane, w związku z czym utrudniona jest ocena ewentualnego wpływu takich decyzji na spór spółek Grupy z lokalnymi organami podatkowymi. Obecnie nie ma gwarancji, że nie będą wobec spółek Grupy wszczęte nowe postępowania podatkowe w podatku od nieruchomości oraz że spółki Grupy nie będą zobowiązane do zapłaty dodatkowego podatku wraz z należnymi odsetkami za zwłokę.

Na dzień bilansowy prowadzone było także przez UOKiK postępowanie wyjaśniające mające na celu ustalenie, czy wystąpiła przyczyna wyłączająca obowiązek notyfikacji zamiaru koncentracji spółek Grupy w 2003 roku. Na dzień sporządzenia niniejszych informacji finansowych Zarząd był poinformowany, że postępowanie zostało zakończone w styczniu 2006 roku, a Spółka nie została poinformowana o żadnych dalszych konsekwencjach tego postępowania. Powyżej wymieniona sprawa zdaniem Zarządu nie będzie miała negatywnego wpływu na działalność Grupy.

Zobowiązania koncesyjne

Na dzień 31 grudnia 2005 roku spółki Grupy posiadały zobowiązania z tytułu udzielonych koncesji telekomunikacyjnych w łącznej wysokości 266 mln złotych, z czego trzy spółki posiadają zobowiązania w euro: Multimedia Polska Południe S.A. – 11,2 mln euro, Multimedia Polska Konin S.A. – 10 mln euro, Multimedia Polska Wschód S.A. – 0,17 mln euro.

W dwóch spółkach, tj. Multimedia Polska Dębica S.A. i Multimedia Polska Brzesko S.A., zobowiązania z tytułu koncesji weszły do układu sądowego z wierzycielami i zostały przewalutowane na PLN. Na dzień 31 grudnia 2005 roku stan tych zobowiązań wynosi 179 mln złotych zł, z czego: Multimedia Polska Brzesko S.A. 160 mln złotych, Multimedia Polska Dębica S.A. 18,6 mln złotych.

Na moment nabycia spółek Multimedia Polska S.A. Zarząd dokonał wyceny zobowiązań koncesyjnych i uznał, że ich wartość jest zerowa. W procesie restrukturyzacji zobowiązań koncesyjnych Spółki zależne posiadające zobowiązania koncesyjne wystąpiły do Ministerstwa Budownictwa i Transportu z wnioskiem o umorzenie tych zobowiązań. Wnioski zawierały listę inwestycji poniesionych przez Spółki w latach 2001–2004, wycenionych zgodnie z przyjętym w ustawie o restrukturyzacji zobowiązań koncesyjnych przelicznikiem. W marcu i kwietniu 2006 roku Ministerstwo udzieliło promes umorzenia zobowiązań koncesyjnych i dokonało audytu złożonych wniosków. Zgodnie z uzyskanym stanowiskiem Unii Europejskiej umorzenie zobowiązań nie stanowi pomocy publicznej. Do dnia sporządzenia historycznych skonsolidowanych informacji finansowych Spółki zależne otrzymały decyzje o umorzeniu powyższych zobowiązań.

Układy z wierzycielami

W Grupie Multimedia Spółki Multimedia Polska Wschód S.A., Multimedia Polska Konin S.A., Multimedia Polska Dębica S.A. i Multimedia Polska Brzesko S.A. są objęte postępowaniem układowym.

Postanowieniem z dnia 23 lutego 2001 roku Sąd Rejonowy w Białymstoku, przed którym toczyło się postępowanie układowe, zatwierdził zawarty w dniu 16 lutego 2001 roku układ Multimedia Polska Wschód S.A. z wierzycielami. W wyniku uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu postępowania układowego w dniu 10 kwietnia 2003 roku Spółka dokonała redukcji zobowiązań układowych na łączną kwotę 21,5 mln złotych. Spłata układu nastąpi w roku 2007. Na dzień 31 grudnia 2005 roku spółka terminowo wywiązała się z płatności rat układu.

Postanowieniem Sądu Rejonowego w Koninie z dnia 24 lipca 2001 roku został zatwierdzony układ Multimedia Polska Konin S.A. z wierzycielami, na mocy którego wszystkie wierzytelności zostały zredukowane na łączną kwotę 15,6 mln złotych. Spłata układu nastąpi w roku 2007. Na dzień 31 grudnia 2005 roku spółka terminowo wywiązała się z płatności rat układu.

Postanowieniem Sądu Rejonowego w Tarnowie dnia 21.05.2001 roku został zatwierdzony układ Multimedia Polska Dębica S.A. z wierzycielami, na mocy którego wszystkie wierzytelności z wyjątkiem wierzytelności Skarbu Państwa zostały zredukowane na łączną kwotę 11,6 mln złotych. Spółka w 2004 roku spłaciła układ z wierzycielami w zakresie zobowiązań innych niż koncesyjne. Zgodnie z układem zobowiązania koncesyjne będą wymagalne w roku 2010. Spółka złożyła do Ministerstwa Transportu i Budownictwa wnioski o umorzenie zobowiązań koncesyjnych. Oczekuje się, że decyzja o umorzeniu zobowiązań koncesyjnych zostanie wydana w drugiej połowie 2006 roku.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Spółka Multimedia Polska Brzesko S.A. została objęta postępowaniem układowym zatwierdzonym na mocy postanowienia Sądu Rejonowego w Tarnowie dnia 21 maja 2001 roku. Wierzytelności objęte układem zostały zredukowane na łączną kwotę 52,6 mln złotych. Spółka w 2004 roku spłaciła układ z wierzycielami w zakresie zobowiązań innych niż koncesyjne. Zobowiązania koncesyjne będą wymagalne w roku 2010. Spółka złożyła do Ministerstwa Transportu i Budownictwa wnioski o umorzenie zobowiązań koncesyjnych. Oczekuje się, że decyzja o umorzeniu zobowiązań koncesyjnych zostanie wydana w drugiej połowie 2006 roku.

Na moment nabycia spółek Multimedia Polska S.A. przyjęła, że istnieją wszelkie przesłanki, że w wyniku spłaty lub umorzenia zobowiązań objętych układem postępowanie układowe zostanie zamknięte i nastąpi rozliczenie redukcji zobowiązań. Na dzień 31 grudnia 2005 roku wysokość zobowiązań do zapłaty w latach 2006–2007 wynosi 6,6 mln złotych. Zarząd Spółki dominującej w razie konieczności będzie wspierał spółki zależne w spłacie zobowiązań układowych. Zobowiązania przeznaczone do umorzenia nie stanowią części aktywów netto.

30.3. Sprawy sądowe

Sprawy, w których MMP (lub inne spółki z Grupy) występuje (lub może wystąpić) w roli pozwanego:

1. Spółka prawa handlowego przeciwko Multimedia Polska S.A.

Stan: Na skutek powództwa wniesionego przez Spółkę w lipcu 2000 roku Sąd Okręgowy zasądził od poprzednika prawnego Multimedia Polska kwotę 65.918,64 złotych tytułem czynszu dzierżawnego za okres styczeń – marzec 1999 roku i kosztów eksploatacji sieci telekomunikacyjnej. W październiku 2003 r. Spółka wystąpiła do Sądu Okręgowego przeciwko Multimedia Polska o zapłatę kwoty 1.339.416,00 złotych. Powództwo powyższe nie stało się jednak przedmiotem zawisłego sporu sądowego, z uwagi na fakt nieopłacenia przez powoda wpisu sądowego. Dnia 16 maja 2005 roku Multimedia Polska otrzymała za pośrednictwem Sądu Rejonowego zawiadanie do próby ugodowej. Do ugody nie doszło z uwagi na stanowisko Multimedia Polska, która ew. ugodę uznała za bezprzedmiotową. Dnia 28 grudnia 2005 roku wspólnik Spółki zwrócił się do Multimedia Polska z wezwaniem do podjęcia negocjacji celem ustalenia wysokości zaległego i przyszłego czynszu dzierżawnego. Z uwagi, iż Multimedia Polska kwestionuje zasadność tych roszczeń, do negocjacji nie doszło.

2. Były pracownik przeciwko Multimedia Polska S.A.

Wartość przedmiotu sporu: 147.410 złotych;

Stan: Sprawa pracownicza o odszkodowanie. W chwili obecnej toczy się postępowanie przed sądem I instancji. Spółka prowadzi negocjacje ze stroną postępowania w celu zawarcia ugody.

3. Były pracownik przeciwko TeleNet Polska Sp. z o.o.

Wartość przedmiotu sporu: 110.000 złotych.

Stan: Przeciwko Spółce zostały wytoczone pozwy o odszkodowanie z tytułu rozwiązania umowy o pracę oraz o odszkodowanie z tytułu godzin nadliczbowych. Sąd I instancji oddalił powództwo. Powód wniósł apelację. Spółka oczekuje na termin rozprawy.

Wysokość rezerw utworzonych w związku z przytoczonymi sporami wynosi 147 tys. złotych. Pozostała kwota nie jest objętą rezerwą. W ocenie Zarządu istnieje małe ryzyko zasądzenia na rzecz podmiotów skarżących Spółkę.

Sprawy, w których MMP (lub inne spółki z Grupy) występuje (lub może wystąpić) w roli powoda:

1. Multimedia Polska S.A. przeciwko osobie fizycznej

Wartość przedmiotu sporu: 240.000 złotych.

Stan: Sąd Okręgowy w Gdańsku wydał orzeczenie kończące postępowanie w I instancji zasądzające od pozwanego na rzecz Multimedia Polska S.A. kwotę 200.000 złotych wraz z odsetkami umownymi oraz zasądził koszty procesu, zaś co do kwoty 40.000 złotych powództwo oddalił. Spółka oczekuje na rozprawę apelacyjną.

2. Multimedia Polska S.A. przeciwko osobie fizycznej

Wartość przedmiotu sporu: 110.176 złotych.

Stan: Spółka uzyskała nakaz zapłaty ww. kwoty, jednak Komornik Sądowy umorzył postępowanie. W przygotowaniu jest sprawa o ujawnienie majątku oraz ewentualnie sprawa karna.

3. Na rzecz Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. wydana została przez URTIP decyzja, na mocy której Telekomunikacja Polska S.A. miała wskazać punkty styku jej sieci i sieci Multimedia Polska Mielec. W związku z tym, że TP S.A. przedmiotowej decyzji, pomimo starań ze strony Multimedia Polska Mielec nie wykonała, URTIP wydał decyzję nakładającą na TP S.A. karę w wysokości 10.000.000 złotych. Od początku stycznia 2006 roku toczą się z TP S.A. negocjacje w sprawie ustalenia warunków wykonania wskazanej decyzji. Od tych

ustaleń zależało będzie czy MMP Mielec wnieśnie pozew o zapłatę utraconych korzyści z powodu niewykonywania przez TP S.A. wskazanej decyzji, czy też nie.

30.4. Rozliczenia podatkowe

Przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych, fizycznych, podatku od nieruchomości czy składek na ubezpieczenia społeczne podlegają częstym zmianom, wskutek czego niejednokrotnie brak jest odniesienia do utrwalonych regulacji bądź precedensów. Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach, co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i przedsiębiorstwami. Przykładem bezpośrednio związanym z działalnością Grupy są różne interpretacje dotyczące podatku od nieruchomości. Jednostki wchodzące w skład Grupy są stroną kilkunastu postępowań w kwestii poboru podatku od nieruchomości prowadzonymi przed urzędami miast, Samorządowymi Kolegiami Odwoławczymi oraz Wojewódzkimi Sądami Administracyjnymi.

31. Informacje o podmiotach powiązanych

31.1. Akcjonariusze

Głównymi akcjonariuszami Multimedia Polska S.A. są UNP Holding B.V., TRI MEDIA HOLDINGS Ltd. i Emerita B.V., które w sumie posiadają 91,7% akcji.

Multimedia Polska S.A. w latach 2000–2002 zawarła z UNP Holding B.V. i Szel. Sat Holding () liczne umowy pożyczek. Na dzień 1 stycznia 2003 roku kwota zobowiązania z tytułu tych pożyczek wynosiła wraz z należnymi odsetkami około 76,6 mln złotych (w tym saldo pożyczek udzielonych w dolarach amerykańskich około 11,5 mln). Na ten dzień zobowiązania z tytułu otrzymanych pożyczek wynikały z następujących umów:

1. umowa dnia 18 sierpnia 2000 roku
2. umowa z dnia 16 marca 2001 roku
3. umowa z dnia 20 września 2001 roku
4. umowa z dnia 18 października 2001 roku
5. umowa z dnia 16 listopada 2001 roku
6. umowa z dnia 19 listopada 2001 roku
7. umowa z dnia 18 grudnia 2001 roku
8. umowa z dnia 20 grudnia 2001 roku
9. umowa z dnia 26 lutego 2002 roku
10. umowa z dnia 18 marca 2002 roku
11. umowa z dnia 12 kwietnia 2002 roku
12. umowa z dnia 28 maja 2002 roku
13. umowa z dnia 26 sierpnia 2002 roku
14. umowa z dnia 16 września 2002 roku

W 2003 roku Multimedia Polska S.A. otrzymała od UNP Holding B.V. nowe pożyczki w wysokości 2,75 mln USD (równowartość w PLN 11,5 mln) na podstawie następujących umów:

1. umowa z dnia 28 marca 2003 roku
2. umowa z dnia 26 kwietnia 2003 roku
3. umowa z dnia 9 maja 20063 roku
4. umowy z dnia 19 grudnia 2003 roku

W roku 2003 dokonano potrącenia wzajemnych zobowiązań i należności Multimedia Polska z UNP Holding, w wyniku której nastąpiło zmniejszenie zobowiązań Multimedia Polska z tytułu pożyczek oraz odsetek od tych pożyczek na łączną kwotę 35,2 mln złotych. W roku 2003 koszty odsetek z tytułu pożyczek wyniosły 3,7 mln złotych, przychody z tytułu różnic kursowych wynikających z wyceny kwoty głównej pożyczki i odsetek wyniosły 1,3 mln złotych. Multimedia Polska spłaciła do UNP Holding B.V. odsetki w wysokości 3,4 mln złotych. Na dzień 31 grudnia 2003 roku saldo zobowiązań do UNP Holding B.V. z tytułu otrzymanych pożyczek wraz z należnymi odsetkami wyniosło 42,9 mln złotych (w tym 11,5 mln USD).

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

W roku 2004 Multimedia Polska S.A. zgodnie z umową z dnia 31 stycznia 2004 roku otrzymała od UNP Holding B.V. pożyczkę w wysokości 286 tys. USD (równowartość w PLN 922 tys.). Koszt odsetek z tytułu otrzymanych pożyczek wyniósł w roku 2004 1,2 mln złotych, przychody z tytułu różnic kursowych wynikających z wyceny kwoty głównej pożyczki i odsetek wyniosły 8,7 mln złotych. Na dzień 31 grudnia 2004 roku saldo zobowiązań do UNP Holding B.V. z tytułu otrzymanych pożyczek wraz z należnymi odsetkami wyniosło 35,0 mln złotych (w tym 11,7 mln USD).

W dniu 31 sierpnia 2005 roku Multimedia Polska zawarła z UNP Holding B.V. porozumienie, które zastąpiło dotychczas obowiązujące umowy pożyczek. W myśl nowego porozumienia nastąpiło przewalutowanie na złoty polski wszystkich zobowiązań z tytułu umów pożyczek i ustalono, że łączna wartość kwoty głównej pożyczek stanowi 38,6 mln złotych, odsetki stanowią 1,3 mln złotych. Dla nowej wartości pożyczki ustalono koszt odsetek jako stopa trzymiesięczna WIBOR powiększona o marżę w wysokości 0,85% w stosunku rocznym. Koszt naliczonych odsetek z tytułu otrzymanej pożyczki wyniósł w roku 2005 1,5 mln złotych, koszt różnic z tytułu wyceny kwoty głównej pożyczki i odsetek wyniosły 3,8 mln złotych. W dniu 17 listopada 2005 roku Multimedia Polska zawarła z UNP Holding B.V. porozumienie, w myśl którego spłaciła pożyczkę w wysokości 37,8 mln złotych oraz dokonała potrącenia kwoty 2,6 mln złotych z należnością Multimedia Polska od UNP Holding B.V. z tytułu wierzytelności wykupionej od Emergin Venturs Limited. Na dzień 31 grudnia zobowiązania Multimedia Polska S.A. wobec UNP Holding B.V. z tytułu otrzymanych pożyczek wynosiło zero.

W dniu 8 września 2005 roku Multimedia Polska S.A. wykupiła od Emerging Ventures Limited (EVL) wierzytelność przysługującą EVL wobec UNP Holding B.V. w wysokości 8,3 mln euro (równowartość 32,6 mln złotych), od którego Spółka uzyskiwała przychody z tytułu odsetek w wysokości 219 tys. złotych oraz różnic kursowych z wyceny w wysokości 190 tys. złotych. W wyniku zawartych porozumień z dnia 17 listopada 2005 roku, 21 listopada 2005 roku dotyczących potrącenia wzajemnych należności i zobowiązań Multimedia Polska i UNP Holding B.V. oraz porozumienia zmieniającego dłużnika saldo należności Multimedia Polska od UNP Holding B.V. z tytułu wykupionej wierzytelności na dzień 31 grudnia 2005 roku wynosiło zero.

W roku 2005 na podstawie umowy z dnia 24 maja 2005 roku Multimedia Polska otrzymała od ABN AMRO pożyczkę w wysokości 10,5 mln USD. Koszty odsetek z tytułu otrzymanej pożyczki wyniosły 1,6 mln złotych, koszty różnic kursowych związanych z wyceną kwoty głównej i odsetek wyniosły 1,7 mln złotych. W dniu 18 października Multimedia Polska S.A. spłaciła pożyczkę wraz z należnymi na ten dzień odsetkami.

31.2. Inne podmioty powiązane

Multimedia Polska w latach 2003–2005 zawarła ze spółkami Grupy TeleNet wiele umów związanych ze świadczeniem usług i budową, modernizacją oraz sprzedażą aktywów trwałych oraz umowy pożyczek.

Umowy, w ramach których Multimedia Polska S.A. osiągnęła przychody i zwiększyła swoje należności, to:

1. Umowy o zarządzanie

W marcu 2005 roku Multimedia Polska zawarła ze spółkami Grupy TeleNet „Umowy o zarządzanie oraz doradztwo w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem oraz świadczenie usług obsługi przedsiębiorstwa”. W związku z faktem, że od marca 2005 roku Multimedia Polska S.A. zatrudniała wszystkich pracowników, istotą tej umowy było świadczenie usług związanych z zarządzaniem szeroko rozumianą działalnością operacyjną spółek. W roku 2005 Multimedia w ramach tej umowy osiągnęła przychód w wysokości 15,11 mln złotych, w tym ze spółkami:

- 1) Multimedia Polska Południe S.A. 1,88 mln złotych
- 2) Multimedia Polska Konin S.A. 0,72 mln złotych
- 3) Multimedia Polska Brzesko S.A. 1,89 mln złotych
- 4) Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. 1,43 mln złotych
- 5) Multimedia Polska Wschód S.A. 1,64 mln złotych
- 6) Multimedia Polska Dębica S.A. 2,60 mln złotych
- 7) Multimedia Polska Centrum S.A. 1,75 mln złotych
- 8) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. 3,21 mln złotych

W związku z zwiększeniem zakresu obsługi przedsiębiorstw pozostałe Umowy o Zarządzanie zostały w dniu 3 lipca 2006 rozwiązane i w ich miejsce Multimedia Polska S.A. zawarła „Umowy o Zarządzanie oraz Doradztwo w zakresie Zarządzania Przedsiębiorstwem oraz świadczenie usług obsługi Przedsiębiorstwa”.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

2. Umowy dzierżawy aktywów trwałych

W latach 2003–2005 Multimedia Polska S.A. zawarła ze spółkami Grupy TeleNet umowy, w ramach których dzierżawiła spółkom aktywa trwałe, w tym infrastrukturę telekomunikacyjną, pomieszczenia biurowe oraz inne środki trwałe. Przychód, jaki Multimedia Polska osiągnęła z tego tytułu, wyniósł w poszczególnych latach: w roku 2005 1,34 mln złotych, w roku 2004 1,59 mln złotych i w roku 2003 0,98 mln złotych

- 1) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa z dnia 3 maja 2003 roku – poddzierżawa pomieszczeń biurowych
- 2) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa z dnia 28 kwietnia 2003 roku – dzierżawa infrastruktury telekomunikacyjnej
- 3) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa z dnia 1 maja 2003 roku – dzierżawa infrastruktury telekomunikacyjnej (z Lorient Investment Sp. z o.o.)
- 4) TeleNet Polska Sp. z o.o. umowa z dnia 5 marca 2005 roku – dzierżawa samochodów.

3. Umowy związane obsługą inwestycyjną i sprzedażą środków trwałych

Multimedia Polska S.A. zawarła w dniu 1 marca 2005 roku ze spółkami umowy o realizacji inwestycji telekomunikacyjnych, które dotyczyły wykonania przez Multimedia Polska S.A. na rzecz spółek ogółu czynności związanych z inwestycjami telekomunikacyjnymi w zakresie budowy i modernizacji sieci w obszarze działania spółek. W ramach tych umów Multimedia Polska osiągnęła roku 2005 przychód w wysokości 3,39 mln złotych (koszt wykonania usługi 3,28 mln złotych). Umowa zawarta została ze spółkami:

- 1) Multimedia Polska Południe S.A.
- 2) Multimedia Polska Konin S.A.
- 3) Multimedia Polska Brzesko S.A.
- 4) Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o.
- 5) Multimedia Polska Wschód S.A.
- 6) Multimedia Polska Dębica S.A.
- 7) Multimedia Polska Centrum S.A.
- 8) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o.

Lorient Investment Sp. z o.o. zawarła dnia 1 października 2003 roku ze spółką Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowę sprzedaży elementów infrastruktury internetowej.

4. Umowy – pozostałe usługi

Multimedia Polska S.A. zawarła ze spółkami umowy na świadczenie innych usług, w tym usług paszportyzacji sieci, serwisu sieci, usług abonenckich, dostępu do numeracji, dostępu do sieci Internet. W ramach tych umów Multimedia Polska S.A. osiągnęła w poszczególnych latach przychody wysokości: w roku 2005 461 tys. złotych, w 2004 roku 410 tys. złotych i w roku 2003 114 tys. złotych

- 1) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa z dnia 28 kwietnia 2003 roku – świadczenie usług serwisu
- 2) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa z dnia 3 kwietnia 2003 roku – świadczenie usług abonenckich
- 3) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa z dnia 28 kwietnia 2003 roku – świadczenie usług abonenckich na terenie Gorzowa
- 4) Multimedia Polska Dębica S.A. umowa z dnia 5 kwietnia 2005 roku – paszportyzacja sieci
- 5) Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. umowa z dnia 5 kwietnia 2005 roku – paszportyzacja sieci
- 6) Multimedia Polska Południe S.A. umowa z dnia 5 kwietnia 2005 roku – paszportyzacja sieci
- 7) Multimedia Polska Wschód S.A. umowa z dnia 5 kwietnia 2005 roku – paszportyzacja sieci
- 8) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa z dnia 5 kwietnia 2005 roku – paszportyzacja sieci
- 9) Multimedia Polska Brzesko S.A. umowa z dnia 5 kwietnia 2005 roku – paszportyzacja sieci
- 10) Multimedia Polska Centrum S.A. umowa z dnia 5 kwietnia 2005 roku – paszportyzacja sieci
- 11) Multimedia Polska Południe S.A. umowa z dnia 24 maja 2005 roku – połączenie sieci i zasady rozliczeń
- 12) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa z dnia 24 maja 2005 roku – połączenie sieci i zasady rozliczeń
- 13) Multimedia Polska Centrum S.A. umowa z dnia 24 maja 2005 roku – połączenie sieci i zasady rozliczeń

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

- 14) Multimedia Polska Centrum S.A. umowa z dnia 20 listopada 2005 roku – udostępnienie numeracji
- 15) Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. umowa z dnia 30 listopada 2005 roku – dostęp do sieci Internet.

5. Umowy pożyczek

Multimedia Polska S.A. w 2005 roku zawarła ze spółkami TeleNet następujące umowy pożyczki:

- 1) Multimedia Polska Centrum S.A. umowa pożyczki z dnia 17 listopada 2005 roku, kwota pożyczki 5,25 mln złotych, termin spłaty 15 listopada 2006 roku, oprocentowanie 1-miesięczna stopa WIBOR powiększona o marżę w wysokości 1,2%; w roku 2005 oprocentowanie wyniosło 5,29%
- 2) Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. umowa pożyczki z dnia 17 listopada 2005 roku, kwota pożyczki 1,5 mln złotych, termin spłaty 15 listopada 2006 roku, oprocentowanie 1-miesięczna stopa WIBOR powiększona o marżę w wysokości 1,2%; w roku 2005 oprocentowanie wyniosło 5,29%
- 3) TeleNet Polska Sp. z o.o. umowa pożyczki z dnia 17 listopada 2005 roku, kwota pożyczki 5 mln złotych, termin spłaty 15 listopada 2006 roku, oprocentowanie 1-miesięczna stopa WIBOR powiększona o marżę w wysokości 1,2%; w roku 2005 oprocentowanie wyniosło 5,29%
- 4) Multimedia Polska Centrum S.A. umowa pożyczki z dnia 25 listopada 2005 roku, kwota pożyczki 17 mln złotych, termin spłaty 25 listopada 2006 roku, oprocentowanie 1-miesięczna stopa WIBOR powiększona o marżę w wysokości 1,2%; w roku 2005 oprocentowanie wyniosło 5,48%
- 5) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa pożyczki z dnia 12 grudnia 2005 roku, kwota pożyczki 51,5 mln złotych, termin spłaty 12 grudnia 2006 roku, oprocentowanie 1-miesięczna stopa WIBOR powiększona o marżę w wysokości 1,2%; w roku 2005 oprocentowanie wyniosło 5,78%
- 6) W dniu 8 grudnia 2005 roku Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. zawarła z TRI MEDIA HOLDING Ltd. umowę przejęcia długu TRI MEDIA HOLDING Ltd. wobec Multimedia Polska S.A. z tytułu wykupionej wierzytelności w wysokości 1,8 mln euro.

Umowy, w ramach których Multimedia Polska S.A. poniosła koszty i zwiększyła swoje zobowiązania, to:

6. Umowy o połączeniu sieci i zasadach rozliczeń i inne związane ze świadczeniem usług telekomunikacyjnych

Multimedia Polska S.A., wprowadzając usługę telefonii dla abonentów kablowych, podpisała ze spółkami TeleNet umowy o połączeniu sieci i zasadach rozliczeń, które regulują warunki przyłączenia ich sieci telekomunikacyjnych w celu wymiany ruchu telekomunikacyjnego oraz umowy o współpracy w zakresie świadczenia umowy o telekomunikacyjnych i umowy o udostępnienie numeracji. Umowy te zostały zawarte z następującymi spółkami:

- 1) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. – umowy z dnia: 31 maja 2004 roku, 30 kwietnia 2005 roku, 24 maja 2005 roku oraz dniu 31 maja 2004 roku. Multimedia Polska S.A. zawarła z Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowę o współpracy w zakresie utrzymania sieci telekomunikacyjnej, outsourcingu billingu i usług dodatkowych
- 2) Multimedia Polska Centrum S.A. – umowa z dnia 24 maja 2005 roku
- 3) Multimedia Polska Południe S.A. – umowy z dnia 30 kwietnia 2005 roku i 24 maja 2005 roku
- 4) Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. – umowy z dnia 15 września 2005 roku i 20 listopada 2005 roku

Opłaty wynikające z tych umów obejmujące opłaty za ruch telefoniczny, abonament, udostępnienie numeracji, serwis i utrzymanie wyniosły 5,5 mln złotych w roku 2005 oraz 0,61 mln złotych w roku 2004.

7. Umowy dzierżawy aktywów trwałych

W latach 2003–2005 Multimedia Polska S.A. zawarła ze spółkami Grupy TeleNet umowy, w ramach których wydierżawiała od spółek aktywa trwałe, w tym infrastrukturę telekomunikacyjną, pomieszczenia biurowe i techniczne oraz inne środki trwałe. Koszt, jaki Multimedia Polska poniosła z tego tytułu, wyniósł w poszczególnych latach: w roku 2005 2,11 mln złotych, w roku 2004 0,92 mln złotych i w roku 2003 0,64 mln złotych

- 1) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowy z dnia 28 kwietnia i 1 października 2003 roku – dzierżawa infrastruktury telekomunikacyjnej
- 2) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa z dnia 1 maja 2003 roku – dzierżawa pomieszczeń
- 3) TeleNet Polska Sp. z o.o. umowa z dnia 1 marca 2005 roku i 10 maja 2005 roku (PRIT) – dzierżawa pomieszczeń i innych nieruchomości
- 4) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa z dnia 1 marca 2005 roku – dzierżawa samochodów

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączone na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

- 5) Multimedia Polska Dębica S.A. umowa z dnia 1 marca 2005 roku – dzierżawa samochodów
- 6) Multimedia Polska Konin S.A. umowa z dnia 1 marca 2005 roku – dzierżawa samochodów
- 7) Multimedia Polska Południe S.A. umowa z dnia 1 marca 2005 roku – dzierżawa samochodów
- 8) Multimedia Polska Brzesko S.A. umowa z dnia 1 marca 2005 roku – dzierżawa samochodów
- 9) Multimedia Polska Centrum S.A. umowa z dnia 1 marca 2005 roku – dzierżawa samochodów
- 10) TeleNet Polska Sp. z o.o. umowa z dnia 1 marca i 1 kwietnia 2005 roku – dzierżawa samochodów
- 11) Multimedia Polska Wschód S.A. umowa z dnia 1 marca 2005 roku – dzierżawa samochodów
- 12) TeleNet Polska Sp. z o.o. umowa z dnia 1 marca 2003 roku – dzierżawa sprzętu komputerowego.

8. Umowy związane ze sprzedażą środków trwałych

W roku 2005 Multimedia Polska S.A. zakupiła od TeleNet Polska Spółka z o.o.

- 1) system paszportyzacji wraz ze sprzętem (umowy z dnia 1 marca 2005 roku i 30 kwietnia 2005 roku)
- 2) sprzęt komputerowy z oprogramowaniem, sprzęt biurowy i inne środki trwałe (umowy z dnia 1 marca 2005 roku, 30 kwietnia 2005 roku, 31 maja 2005 roku, 1 czerwca 2005 roku, 29 lipca 2005 roku).

W latach 2003 i 2004 Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. sprzedała do Lorien Investment Sp. z o.o. środki trwałe związane z siecią telekomunikacyjną na łączną kwotę 626 tys złotych.

9. Pozostałe usługi i koszty

Spółki TeleNet świadczą na rzecz Multimedia Polska S.A. obsługę połączeń telefonicznych, za rok 2005 koszty wynikające z tej obsługi wyniosły 1,1 mln złotych. W dniu 1 maja 2004 roku Multimedia Polska zawarła z Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowę na dostawę energii elektrycznej.

10. Umowy pożyczek

Multimedia Polska S.A. w 2005 roku zawarła ze spółkami TeleNet następujące umowy pożyczki:

- 1) Multimedia Polska Brzesko S.A. umowa pożyczki z dnia 26 września 2005 roku, kwota pożyczki 1 mln złotych, zgodnie z umową termin spłaty przypadał na 26 września 2006 roku, pożyczka wraz z należnymi odsetkami spłacona została 21 listopada 2005 roku; oprocentowanie 1-miesięczna stopa WIBOR powiększona o marżę w wysokości 1,5%; w roku 2005 oprocentowanie wyniosło 6,12%;
- 2) Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. umowa pożyczki z dnia 26 września 2005 roku, kwota pożyczki 2 mln złotych, zgodnie z umową termin spłaty przypadał na 26 września 2006 roku, pożyczka wraz z należnymi odsetkami spłacona została 1 grudnia 2005 roku; oprocentowanie 1-miesięczna stopa WIBOR powiększona o marżę w wysokości 1,5%; w roku 2005 oprocentowanie wyniosło 6,12%;

Umowa nabycia aktywów finansowych

W dniu 12 czerwca 2003 roku Multimedia Polska S.A. zakupiła od Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. (ówczesna Telefonía Polska Zachód Sp. z o.o.) 67 800 udziałów w Lorien Investemnt Sp. z o.o. za cenę 34,9 mln złotych.

Spółki Grupy TeleNet rok 2005

	TNC	TNP	TNM	TNW	TNK	TND	TNB	TNPD	TNZ	Razem
Wielkość transakcji										
Zakupy	398.161	1.152.666	507.370	202.235	30.416	62.189	31.970	361.044	6.169.680	8.915.731
Sprzedaż	1.850.772	7.034	1.532.750	1.661.237	722.000	2.618.897	1.903.881	1.975.577	4.745.188	17.017.336
Sprzedaż środków trwałych	1.184.468	0	433.225	209.518	0	146.892	0	657.427	768.059	3.399.589
Koszty finansowe (odsetki, prowizje)	0	0	0	0	0	0	14.220	0	31.794	46.014
Przychody finansowe (odsetki, prowizje)	186.968	46.890	14.067	0	0	0	0	0	701.393	949.318
Saldo rozrachunków										
Należności z tytułu dostaw, robót i usług	78.891	20.643	122.230	204.812	91.500	324.642	259.677	538.032	480.230	2.120.657
Zobowiązania z tytułu dostaw, robót i usług	0	245.165	17.349	0	0	0	0	0	691.294	953.808
Należności pozostałe	1.512.604	0	533.034	255.612	0	179.208	0	802.060	1.477.782	4.760.300
Zobowiązania pozostałe	0	0	230.926	0	39.408	36.911	35.831	1.042.009	1.067.652	2.452.737
Należności z tytułu pożyczek	22.370.218	5.031.890	1.509.567	0	0	0	0	0	58.888.773	87.800.448
W roku obrotowym miały miejsce następujące transakcje inne niż z tytułu dostaw, robót i usług:										
Pożyczki udzielone	22.250.000	5.000.000	1.500.000	0	0	0	0	0	58.515.166	87.265.166
Pożyczki otrzymane / spłacone	0	0	0	0	0	0	1.000.000	0	2.000.000	3.000.000
Odsetki / Prowizje otrzymane	0	15.000	0	0	0	0	0	0	0	15.000
Odsetki / Prowizje zapłacone	0	0	0	0	0	0	14.220	0	31.794	46.014

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Spółki Grupy TeleNet rok 2004

	TNC	TNP	TNM	TNW	TNK	TND	TNB	TNPD	TNZ	Razem
Wielkość transakcji										
Zakupy	0	183.138	0	0	0	0	0	0	1.507.388	1.690.526
Sprzedaż	0	0	0	0	0	0	0	0	1.711.012	1.711.012
Sprzedaż środków trwałych	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Odsetki koszty finansowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Odsetki przychody finansowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo rozrachunków										
Należności z tytułu dostaw, robót i usług	0	1.896	0	0	0	0	0	0	155.159	157.055
Zobowiązania z tytułu dostaw, robót i usług	0	185.948	0	545	0	0	0	0	106.918	293.411
Należności pozostałe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zobowiązania pozostałe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Należności z tytułu pożyczek	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
W roku obrotowym miały miejsce następujące transakcje inne niż z tytułu dostaw, robót i usług:										
Pożyczki udzielone	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pożyczki otrzymane /spłacone	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Odsetki otrzymane	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Odsetki zapłacone	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

Spółki Grupy TeleNet rok 2003										
	TNC	TNP	TNM	TNW	TNK	TND	TNB	TNPD	TNZ	Razem
Wielkość transakcji										
Zakupy	0	245.527	0	0	0	0	0	0	2.236.830	2.482.357
Sprzedaż	0	106.177	0	0	0	0	0	0	2.210.020	2.316.197
Sprzedaż środków trwałych	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Odsetki koszty finansowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Odsetki przychody finansowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo rozrachunków										
Należności z tytułu dostaw, robót i usług	0	0	0	0	0	0	0	0	982.028	982.028
Zobowiązania z tytułu dostaw, robót i usług	0	0	0	0	0	0	0	0	263.175	263.175
Należności pozostałe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zobowiązania pozostałe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Należności z tytułu pożyczek	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
W roku obrotowym miały miejsce następujące transakcje inne niż z tytułu dostaw, robót i usług:										
Pożyczki udzielone	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pożyczki otrzymane / spłacone	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Odsetki otrzymane	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Odsetki zapłacone	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Dodatkowe informacje i objaśnienia do historycznych skonsolidowanych informacji finansowych załączane na stronach od 173 do 227 stanowią ich integralną część.

31.3. Wynagrodzenie wyższej kadry kierowniczej Grupy

razem	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Zarząd Spółki	1.684.385	1.448.394	2.252.537
Rada Nadzorcza	-	-	11.268
Wynagrodzenia, razem	1.684.385	1.448.394	2.263.805

32. Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Grupa, należą kredyty bankowe, umowy leasingu finansowego, środki pieniężne i lokaty krótkoterminowe. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest pozyskanie środków finansowych na działalność Grupy. Grupa posiada też inne instrumenty finansowe, takie jak należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności.

Grupa zawiera transakcje z udziałem instrumentów pochodnych, przede wszystkim kontrakty na zamianę stóp procentowych (swapy procentowe). Celem tych transakcji jest zarządzanie ryzykiem stopy procentowej powstającym w toku działalności Grupy oraz wynikających z używanych przez nią źródeł finansowania.

Zasadą stosowaną przez Grupę obecnie i w latach 2003, 2004 i 2005 jest nieprowadzenie obrotu instrumentami finansowymi.

Główne rodzaje ryzyka wynikającego z instrumentów finansowych Grupy obejmują ryzyko stopy procentowej, ryzyko związane z płynnością, ryzyko walutowe oraz ryzyko kredytowe. Zarząd weryfikuje i uzgadnia zasady zarządzania każdym z tych rodzajów ryzyka – zasady te zostały w skrócie omówione poniżej. Grupa monitoruje również ryzyko cen rynkowych dotyczące wszystkich posiadanych przez nią instrumentów finansowych.

32.1. Ryzyko stopy procentowej

Narażenie Grupy na ryzyko wywołane zmianami stóp procentowych dotyczy przede wszystkim długoterminowych zobowiązań finansowych.

Grupa zarządza kosztami oprocentowania poprzez korzystanie zarówno ze zobowiązań o oprocentowaniu stałym, jak i zmiennym. Część pożyczek i kredytów ma oprocentowanie stałe. Aby przyjęte przez Grupę rozwiązanie było skuteczne z ekonomicznego punktu widzenia, zawiera ona kontrakty na zamianę stóp procentowych (swapy procentowe), w ramach których zgadza się na wymianę, w określonych odstępach czasu, różnicy między kwotą odsetek naliczonych według stałego i zmiennego oprocentowania od uzgodnionej kwoty głównej. Transakcje te mają na celu zabezpieczenie kosztów zaciągniętych zobowiązań. Na dzień 31 grudnia 2005 roku, po uwzględnieniu skutków zamiany stóp procentowych, około 50% zaciągniętych przez Grupę zobowiązań posiadało stałe oprocentowanie.

32.2. Ryzyko kredytowe

Dzięki bieżącemu monitorowaniu stanów należności narażenie Grupy na ryzyko nieściągalnych należności jest nieznaczne.

W odniesieniu do innych aktywów finansowych Grupy, takich jak środki pieniężne i ich ekwiwalenty, ryzyko kredytowe Grupy powstaje w wyniku niemożności dokonania zapłaty przez drugą stronę umowy, a maksymalna ekspozycja na to ryzyko równa jest wartości bilansowej tych instrumentów.

W Grupie nie występują istotne koncentracje ryzyka kredytowego.

32.3. Ryzyko związane z płynnością

Celem Grupy jest utrzymanie równowagi pomiędzy ciągłością a elastycznością finansowania poprzez korzystanie z rozmaitych źródeł finansowania, takich jak kredyty w rachunku bieżącym, kredyty bankowe, umowy leasingu finansowego.

33. Instrumenty finansowe**33.1. Ryzyko stopy procentowej**

W poniższej tabeli przedstawiona została wartość bilansowa instrumentów finansowych Grupy narażonych na ryzyko stopy procentowej, w podziale na poszczególne kategorie wiekowe.

rok zakończony 31 grudnia 2005 roku					
oprocentowanie stałe	<1rok	1 - 3 lat	3 – 5 lat	powyżej 5 lat	Ogółem
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	6.398.041	2.095.845	298.794	237.085	9.029.765
oprocentowanie zmienne	<1rok	1 - 3 lat	3 – 5 lat	powyżej 5 lat	Ogółem
Kredyty w rachunku bieżącym	2.177.988	-	-	-	2.177.988
Kredyt bankowy	1.907.708	15.128.568	32.960.417	118.451.335	168.448.028
Kredyt bankowy	883.500	20.025.586	43.629.490	156.793.260	221.331.836
Pożyczka od udziałowców	-	-	-	-	-
Kontrakt swap na zamianę stóp procentowych	808.582	1.416.426	50.364	-	2.275.373
rok zakończony 31 grudnia 2004 roku					
oprocentowanie stałe	<1rok	1 - 3 lat	3 – 5 lat	powyżej 5 lat	Ogółem
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	5.525.126	5.678.483	-	-	11.203.609
oprocentowanie zmienne	<1rok	1 - 3 lat	3 – 5 lat	powyżej 5 lat	Ogółem
Kredyty w rachunku bieżącym	7.394.386	-	-	-	7.394.386
Kredyt bankowy	14.646.502	94.902.500	-	-	109.549.002
Kredyt bankowy	-	-	-	-	-
Pożyczka od udziałowców	199.655	34.843.005	-	-	35.042.660
Kontrakt swap na zamianę stóp procentowych	-	-	-	-	-
rok zakończony 31 grudnia 2003 roku					
oprocentowanie stałe	<1rok	1 - 3 lat	3 – 5 lat	powyżej 5 lat	Ogółem
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	4.685.429	6.534.212	-	-	11.219.641
oprocentowanie zmienne	<1rok	1 - 3 lat	3 – 5 lat	powyżej 5 lat	Ogółem
Kredyty w rachunku bieżącym	3.478.764	-	-	-	3.478.764
Kredyt bankowy	8.897.293	50.349.690	61.538.510	-	120.785.493
Kredyt bankowy	-	-	-	-	-
Pożyczka od udziałowców	366.173	-	42.493.409	-	42.859.582
Kontrakt swap na zamianę stóp procentowych	-	-	-	-	-

Oprocentowanie instrumentów finansowych o zmiennym oprocentowaniu jest aktualizowane w okresach poniżej jednego roku. Odsetki od instrumentów finansowych o stałym oprocentowaniu są stałe przez cały okres do upływu terminu zapadalności tych instrumentów. Pozostałe instrumenty finansowe Grupy, które nie zostały ujęte w powyższych tabelach, nie są oprocentowane i w związku z tym nie podlegają ryzyku stopy procentowej.

33.2. Zabezpieczenia

Na dzień 31 grudnia 2005 roku Grupa posiadała kontrakty zabezpieczające zmianę stóp procentowych w rozliczeniu kosztów kredytu. Wartość zabezpieczenia na dzień 31 grudnia 2005 roku wyniosła 2,3 mln złotych. Oprocentowanie stałe zawierało się w przedziale 5,045% do 5,070%, stopa zmienna to 3-miesięczny WIBOR. Okres zabezpieczenia przewidywanych przepływów prezentuje Nota 32.1. Na moment wyceny (dzień bilansowy / dzień spłaty) zyski lub straty z tytułu transakcji swap są odnoszone do rachunku zysków i strat, ponieważ Grupa nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

34. Struktura zatrudnienia

Grupa Multimedia Polska S.A. oprócz pracowników etatowych zatrudnia pracowników na umowę o współpracę. Łącznie zatrudnienie w Grupie na koniec roku obrotowego kształtowało się następująco:

razem	rok zakończony 31 grudnia 2005	rok zakończony 31 grudnia 2004	rok zakończony 31 grudnia 2003
Zarząd	2	4	2
Kadra kierownicza	121	74	70
Pozostali pracownicy umysłowi	566	291	259
Pracownicy fizyczni	191	185	165
Zatrudnienie, razem	880	554	496

35. Zdarzenia następujące po dniu bilansowym

Po dniu bilansowym do dnia sporządzenia niniejszych skonsolidowanych informacji finansowych, to jest do 28 lipca 2006 roku, nie wystąpiły zdarzenia, które nie zostały, a powinny być ujęte w księgach rachunkowych roku obrotowego.

W dniu 24 stycznia 2006 roku zostało zarejestrowane podwyższenie kapitału zakładowego Spółki Multimedia Polska S.A., uchwalone przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 22 grudnia 2005 roku. W myśl uchwały kapitał zakładowy Spółki został podwyższony z kwoty 104.042.374 do kwoty 136.912.273 w drodze emisji zwykłych imiennych Akcji Serii E o wartości nominalnej 1,00 złoty każda akcja. Na podstawie umowy subskrypcyjnej z 30 grudnia 2005 roku nowo wyemitowane akcje zostały pokryte aportem w postaci przeniesienia własności akcji w kapitale zakładowym czterech spółek Grupy TeleNet. Pomimo faktu, że podwyższenie kapitału zostało zarejestrowane w roku 2006, mając na uwadze, że decyzja sądu została wydana przed dniem sporządzenia sprawozdania finansowego za rok 2005, Multimedia Polska S.A. w sprawozdaniu za rok 2005 zaprezentowała kapitał po podwyższeniu.

W dniu 14 czerwca 2006 roku nastąpiło połączenie Spółki Multimedia Polska S.A. ze spółkami zależnymi: Lubelska Telewizja Kablowa S.A., Multimedia Polska Centrum S.A. i TeleNet Polska Sp. z o.o.

W dniu 11 lipca 2006 roku Spółka zakupiła od jednego ze swoich akcjonariuszy Obligację za kwotę około 91,9 mln złotych. Wartość nominalna Obligacji wynosi około 93,8 milionów złotych. Odsetki od Obligacji naliczane są według stopy procentowej równej WIBOR dla depozytów 3-miesięcznych powiększonej o marżę równą 1% w skali roku i są kapitalizowane w ujęciu dziennym. Odsetki płatne są w Ostatecznym Dniu Zapadalności Obligacji, czyli 30 czerwca 2011 roku, lub w dniu, w którym Obligacja zostanie przymusowo lub dobrowolnie wykupiona. Obligacja będzie podlegać przymusowemu wykupowi:

1. w przypadku gdy Akcje Spółki będą sprzedane w Ofercie Publicznej, Emitent Obligacji wykupi Obligacje w części, która pozostaje do wykupu na dzień rozliczenia Oferty Publicznej powiększonej o należne odsetki,
2. w przypadku gdy Spółka wypłaci akcjonariuszom dywidendę lub dokona na ich rzecz jakichkolwiek innych wypłat, w tym również wynagrodzenie z tytułu odkupu akcji, Emitent Obligacji wykupi Obligację taką część wartości nominalnej (powiększonej o należne odsetki), która równa będzie wypłacie na rzecz akcjonariuszy.

W dniu 20 lipca 2006 roku Spółki zależne otrzymały decyzje o umorzeniu z urzędu zobowiązań licencyjnych, o których szerzej mowa w Nocie 30.2.

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej Multimedia Polska za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 r.

Raport niezależnego biegłego rewidenta z przeglądu śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2006 roku dla Rady Nadzorczej Multimedia Polska S.A.

1. Przeprowadziliśmy przegląd załączonego śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Multimedia Polska S.A. („Spółka”) z siedzibą w Gdyni, ul. Tadeusza Wendy 7/9, obejmującego:
 - śródroczny skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku wykazujący zysk netto w wysokości 25.609.563 złote,
 - śródroczny skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 30 czerwca 2006 roku, który po stronie aktywów wykazuje sumę 691.769.143 złote,
 - śródroczny skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 742.192 złote oraz
 - śródroczne skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 25.609.563 złote,
 - śródroczne skrócone informacje i objaśnienia („załączone śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe”).
2. Za rzetelność, prawidłowość i jasność załączonego śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego sporządzonego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, mającymi zastosowanie do sprawozdawczości śródrocznej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską („MSR 34”), jak również za prawidłowość ksiąg rachunkowych odpowiada Zarząd Spółki. Naszym zadaniem było wydanie, na podstawie przeglądu tego sprawozdania, raportu z przeglądu.
3. Przegląd przeprowadziliśmy stosownie do obowiązujących w Polsce przepisów prawa oraz norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów („Normy”) oraz Międzynarodowego Standardu Usług Przeglądu 2400 „Przegląd Sprawozdań Finansowych” („Standard”). Normy oraz Standard nakładają na nas obowiązek zaplanowania i przeprowadzenia przeglądu w taki sposób, aby uzyskać umiarkowaną pewność, że sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych nieprawidłowości. Przeglądu dokonaliśmy głównie drogą analizy danych finansowych, wglądu w księgi rachunkowe oraz wykorzystania informacji uzyskanych od kierownictwa oraz personelu Spółki. Zakres i metoda przeglądu sprawozdania finansowego istotnie różnią się od badań leżących u podstaw opinii wydawanej o rzetelności, prawidłowości i jasności sprawozdania finansowego. Przegląd daje mniej pewności niż badanie. Nie przeprowadziliśmy badania załączonego śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, w związku z czym nie wydajemy opinii z badania.
4. Przeprowadzony przez nas przegląd nie wykazał potrzeby dokonania istotnych zmian w załączonym śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, aby przedstawiało ono prawidłowo, rzetelnie i jasno, we wszystkich istotnych aspektach, sytuację majątkową i finansową grupy kapitałowej Spółki na dzień 30 czerwca 2006 roku oraz jej wynik finansowy za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2006 roku zgodnie z MSR 34.

w imieniu
Ernst & Young Audit Sp. z o.o.
Rondo ONZ 1,
00-124 Warszawa
numer ewid. 130

Robert Klimacki
Biegły rewident Nr 90055/7482

Andrzej Kowal
Biegły rewident Nr 90032/6977

Warszawa, dnia 1 września 2006 roku

ZATWIERDZENIE ŚRÓDROCZNEGO SKRÓCONEGO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Zarząd Multimedia Polska S.A. zatwierdził śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Multimedia Polska S.A. za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku.

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, mającymi zastosowanie do sprawozdawczości śródrocznej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską („MSR 34”). Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie obejmuje wszystkich informacji oraz ujawnień wymaganych w rocznym sprawozdaniu finansowym i należy je czytać łącznie z historycznymi skonsolidowanymi informacjami finansowymi za lata 2003–2005, które zamieszczone zostały w Prospekcie Emisyjnym.

Informacje zostały zaprezentowane w niniejszym raporcie w następującej kolejności:

1. Śródroczny skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku, wykazuje zysk netto w wysokości 25.609.563 złotych.
2. Śródroczny skonsolidowany bilans na dzień 30 czerwca 2006 roku, po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 691.769.143 złotych.
3. Śródroczny skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku, wykazuje zwiększenie środków pieniężnych netto o kwotę 742.192 złotych.
4. Śródroczne skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitałach własnych za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku, wykazuje zwiększenie kapitałów własnych o kwotę 25.609.563 złotych.
5. Dodatkowe skrócone informacje dodatkowe.

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w złotych polskich, z wyjątkiem pozycji, w których wyraźnie wskazano inaczej.

Andrzej Rogowski
Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek
Wiceprezes Zarządu

Gdynia, 1 września 2006 roku

SPIS TREŚCI

ŚRÓDROCZNY SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	231
ŚRÓDROCZNY SKONSOLIDOWANY BILANS	232
ŚRÓDROCZNY SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	233
ŚRÓDROCZNE SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITAŁACH WŁASNYCH	234
DODATKOWE SKRÓCONE INFORMACJE I OBJAŚNIENIA	235
1. Informacje ogólne	235
2. Skład Grupy	235
3. Połączenie spółek	236
4. Skład Zarządu Spółki dominującej	236
5. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego	236
6. Istotne wartości oparte na profesjonalnym osądzie i szacunkach	236
6.1. Profesjonalny osąd	236
6.2. Niepewność szacunków	237
7. Podstawa sporządzenia śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego	237
8. Zasady rachunkowości	238
8.1. Oświadczenie o zgodności	238
8.2. Waluta pomiaru i waluta skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego	238
8.3. Istotne zasady rachunkowości	238
9. Przychody i koszty	239
9.1. Przychody ze sprzedaży	239
9.2. Pozostałe przychody operacyjne	240
9.3. Pozostałe koszty operacyjne	240
9.4. Przychody finansowe	240
9.5. Koszty finansowe	241
9.6. Koszty świadczeń pracowniczych	241
10. Zysk operacyjny EBITDA	241
11. Podatek dochodowy	242
12. Zysk przypadający na jedną akcję	242
13. Dywidendy wypłacone i zaproponowane do wypłaty	242
14. Środki pieniężne w skonsolidowanym rachunku przepływów pieniężnych	243
15. Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne	243
16. Kapitały	243
16.1. Kapitał zakładowy	243
16.2. Pozostałe kapitały	243
17. Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki	243
18. Zobowiązania warunkowe	243
18.1. Sprawy sądowe	244
18.2. Rozliczenia podatkowe	244
19. Informacje o podmiotach powiązanych	245
19.1. Wynagrodzenie wyższej kadry kierowniczej Grupy	245
20. Zdarzenia następujące po dniu bilansowym	245

ŚRÓDROCZNY SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

(w złotych)

	Nota	za okres od 01.01.2006 do 30.06.2006 niebadany	za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005 niebadany
Działalność kontynuowana			
Przychody ze sprzedaży abonenckiej i międzyoperatorskiej		183.597.953	108.985.627
Pozostałe przychody ze sprzedaży		<u>3.113.796</u>	<u>7.750.391</u>
Przychody ze sprzedaży	9.1	186.711.749	116.736.018
Amortyzacja		46.014.758	24.052.655
Zużycie materiałów		4.298.378	3.211.594
Usługi obce		62.816.424	42.819.559
Podatki i opłaty		8.272.544	5.405.344
Wynagrodzenia	9.6	18.335.281	13.195.446
Pozostałe świadczenia pracownicze	9.6	2.450.382	2.281.106
Pozostałe koszty		1.531.170	1.237.829
Wartość sprzedanych materiałów i towarów		<u>2.500</u>	<u>53.906</u>
Koszty działalności podstawowej		143.721.437	92.257.439
Zysk ze sprzedaży		42.990.312	24.478.579
Pozostałe przychody operacyjne	9.2	1.411.903	192.094
Pozostałe koszty operacyjne	9.3	<u>4.418.454</u>	<u>1.164.881</u>
Zysk operacyjny		39.983.761	23.505.792
Przychody finansowe	9.4	2.948.270	88.328
Koszty finansowe	9.5	12.906.378	9.596.833
Udział w zysku jednostki stowarzyszonej		<u>-</u>	<u>-</u>
Zysk brutto		30.025.653	13.997.287
Podatek dochodowy	11	<u>4.416.090</u>	<u>2.703.136</u>
Zysk netto z działalności kontynuowanej		25.609.563	11.294.151
Działalność zaniechana			
Strata za rok obrotowy z działalności zaniechanej		<u>-</u>	<u>-</u>
Zysk netto za rok obrotowy		25.609.563	11.294.151
Przypisany			
Akcjonariuszom jednostki dominującej		25.609.563	11.293.872
Akcjonariuszom mniejszościowym		<u>-</u>	<u>279</u>
		<u>25.609.563</u>	<u>11.294.151</u>
Zysk za rok obrotowy na jedną akcję	12	0,19	0,16

Dodatkowe informacje i objaśnienia do śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego załączone na stronach od 235 do 245 stanowią ich integralną część.

ŚRÓDROCZNY SKONSOLIDOWANY BILANS

(w złotych)

	30 czerwca 2006	31 grudnia 2005
	niebadany	
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Rzeczowe aktywa trwałe	609.677.373	602.251.513
Nieruchomości inwestycyjne		-
Wartość firmy	4.796.498	4.796.498
Wartości niematerialne	16.513.809	18.029.736
Aktywa finansowe	154.416	11.417
Rozliczenia międzyokresowe	782.089	603.559
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	<u>6.663.872</u>	<u>6.316.403</u>
	638.588.057	632.009.126
Aktywa obrotowe		
Zapasy	856.973	578.036
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	34.594.382	32.796.069
Rozliczenia międzyokresowe	3.253.828	1.417.240
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	<u>14.475.903</u>	<u>12.428.798</u>
	53.181.086	47.220.143
SUMA AKTYWÓW	<u>691.769.143</u>	<u>679.229.269</u>
PASYWA		
Kapitał własny		
(przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej)		
Kapitał własny	136.912.273	136.912.273
w tym niezarejestrowany na dzień bilasowy	-	32.869.899
Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	37.499.091	37.499.091
Pozostałe kapitały rezerwowe	21.381.241	3.460.828
Zyski zatrzymane	<u>33.397.763</u>	<u>25.708.613</u>
	229.190.368	203.580.805
Kapitały akcjonariuszy mniejszościowych	-	-
Kapitał własny ogółem	<u>229.190.368</u>	<u>203.580.805</u>
Zobowiązania długoterminowe		
Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki, leasingi finansowe	392.595.591	389.620.380
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	3.311.002	3.311.002
Rezerwy	133.210	249.410
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	<u>9.434.379</u>	<u>9.944.163</u>
	405.474.182	403.124.955
Zobowiązania krótkoterminowe		
Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki, inne	8.599.894	11.367.237
Kontrakty terminowe SWAP	-	2.275.373
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	37.180.665	47.746.392
Podatek dochodowy	1.004.234	255.041
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	3.852.074	3.978.737
Przychody przyszłych okresów	<u>6.467.726</u>	<u>6.900.729</u>
	57.104.593	72.523.509
Zobowiązania razem	<u>462.578.775</u>	<u>475.648.464</u>
SUMA PASYWÓW	<u>691.769.143</u>	<u>679.229.269</u>

Dodatkowe informacje i objaśnienia do śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego załączone na stronach od 235 do 245 stanowią ich integralną część.

ŚRÓDROCZNY SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

(w złotych)

	za okres od 01.01.2006 do 30.06.2006	za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005
	niebadany	niebadany
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
Zysk brutto	30.025.653	13.997.287
Korekty o pozycje:	44.165.452	31.966.254
Amortyzacja	46.014.758	24.052.655
Odsetki i dywidendy netto	10.743.379	5.075.623
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	2.013	3.998.231
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	527.479	380.068
Zmiana stanu zapasów	(278.937)	64.508
Zmiana stanu należności	(2.001.239)	2.340.533
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	(3.663.452)	(1.218.789)
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(4.142.306)	357.156
Zmiana stanu rezerw	(116.200)	-
Podatek dochodowy zapłacony	(5.273.343)	(3.430.223)
Inne korekty, w tym	2.353.300	346.492
- likwidacja środków trwałych	168.767	157.511
- aktualizacja wartości aktywów rzeczowych (odpis lub odwrócenie odpisu)	2.484.933	-
- przychody z tytułu wyceny magazynów inwestycyjnych	-	-
- prowizje finansowe	2.025.269	81.480
- wartość firmy / ujemna wartość firmy	-	-
- wycena kontraktów terminowych	(2.424.039)	-
- pozostałe	98.370	107.501
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	74.191.105	45.963.541
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
Sprzedaż rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	1.054.636	198.187
Nabycie wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(63.872.263)	(29.544.318)
Nabycie jednostki zależnej, po potrąceniu przejętych środków pieniężnych	-	-
Odsetki otrzymane	1.160	8.219
Splata udzielonych pożyczek	44.000	2.070
Udzielenie pożyczek	-	-
Pozostałe	-	-
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej	(62.772.467)	(29.335.842)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
Wpływy z tytułu emisji akcji	-	-
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	-	-
Wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek/ kredytów	-	-
Splata pożyczek / kredytów	-	-
Dywidendy wypłacone akcjonariuszom jednostki dominującej	-	-
Dywidendy zapłacone akcjonariuszom mniejszościowym	-	-
Odsetki i prowizje zapłacone	(10.676.446)	(4.568.988)
Środki pieniężne z działalności finansowej	(10.676.446)	(4.568.988)
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów	742.192	12.058.711
Środki pieniężne na początek okresu	10.238.772	(6.704.857)
Środki pieniężne na koniec okresu	10.980.964	5.353.854

Dodatkowe informacje i objaśnienia do śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego załączone na stronach od 235 do 245 stanowią ich integralną część.

ŚRÓDROCZNE SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITAŁACH WŁASNYCH

(w złotych)

Przypisane akcjonariuszom jednostki dominującej							
niebadany	Kapitał podstawowy	Nadwyżka ze sprzedaży akcji/ udziałów powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały rezerwowe	Zyski zatrzymane	Razem	Udziały akcjonariuszy mniejszościowych	Kapitał własny ogółem
Na dzień 1 stycznia 2005 roku	71.836.500	18.816.034	48.553.874	(14.227.877)	124.978.531	20.717	124.999.248
Zysk za okres	-	-	-	11.293.872	11.293.872	279	11.294.151
Zyski i straty okresu rozpoznane bezpośrednio w kapitale własnym	-	-	-	-	-	-	-
Podział zysku	-	-	6.267.855	(6.267.855)	-	-	-
Pozostałe	-	-	-	-	-	(1.906)	(1.906)
Na dzień 30 czerwca 2005 roku	71.836.500	18.816.034	54.821.729	(9.201.860)	136.272.403	19.090	136.291.493
Na dzień 1 stycznia 2006 roku	136.912.273	37.499.091	3.460.828	25.708.613	203.580.805	-	203.580.805
Zysk za okres	-	-	-	25.609.563	25.609.563	-	25.609.563
Zyski i straty okresu rozpoznane bezpośrednio w kapitale własnym	-	-	-	-	-	-	-
Podział zysku	-	-	17.920.413	(17.920.413)	-	-	-
Pozostałe	-	-	-	-	-	-	-
Na dzień 30 czerwca 2006 roku	136.912.273	37.499.091	21.381.241	33.397.763	229.190.368	-	229.190.368

Dodatkowe informacje i objaśnienia do śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego załączane na stronach od 235 do 245 stanowią ich integralną część.

DODATKOWE SKRÓCONE INFORMACJE I OBJAŚNIENIA

1. Informacje ogólne

W skład Grupy Kapitałowej Multimedia Polska S.A. („Grupa”) wchodzi Multimedia Polska Spółka Akcyjna („Spółka” lub „MMP”) i jej spółki zależne (patrz Nota 2). Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy obejmuje okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku.

Jednostką dominującą Grupy Multimedia jest Spółka Multimedia Polska Spółka Akcyjna („Spółka” lub „Spółka dominująca”) z siedzibą w Gdyni. Multimedia Polska Sp. z o.o. została utworzona na mocy Aktu Notarialnego z dnia 21 czerwca 1991 roku. W dniu 1 sierpnia 2005 roku, zgodnie z postanowieniem Sądu Rejonowego Gdańsk – Północ VIII Wydział Gospodarczy, Spółka zmieniła formę prawną ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na spółkę akcyjną i od tego dnia występuje w obrocie gospodarczym jako Multimedia Polska S.A. Spółka jest wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy, XVI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w Gdańsku pod numerem 0000238931. Spółce nadano numer statystyczny REGON 190007345. Siedziba Spółki mieści się w Gdyni, ul. Tadeusza Wendy 7/9.

Czas trwania Spółki oraz jednostek wchodzących w skład Grupy jest nieoznaczony.

Podstawowym przedmiotem działalności Grupy Multimedia jest świadczenie usług w szeroko rozumianym zakresie telekomunikacji, a w szczególności usług radia i telewizji, Internetu i telefonii stacjonarnej w systemach telewizji kablowej.

2. Skład Grupy

W skład Grupy wchodzi Multimedia Polska S.A. oraz następujące spółki zależne:

Nazwa jednostki	Siedziba	Rodzaj działalności	Udział w kapitale		
			06.2006	2005	06.2005
1 Telewizja Kablowa Kwidzyn Sp. z o.o. (TKK)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- telewizja kablowa - działalność radiowa i telewizyjna	połączona z MMP	połączona z MMP	100,0%
2 Lorient Investment Sp.z o.o. (Lorient)	Warszawa ul.E.Plater 53	- telekomunikacja - wynajem maszyn i urządzeń	połączona z MMP	połączona z MMP	100,0%
3 Lubelska Telwizja Kablowa S.A. (LTK)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- telewizja kablowa - działalność radiowa i telewizyjna	połączona z MMP	100,0%	100,0%
4 Tele Top Grupa Multimedia Polska Sp.z o.o. (TOP)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- produkcja filmów i nagrań video	99,9%	99,9%	99,9%
5 TeleNet Polska Sp. z o.o. (TNP)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania - działalność rachunkowo księgowa	połączona z MMP	100,0%	n/d
6 Multimedia Polska - Centrum S.A. (TNC)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	połączona z MMP	100,0%	n/d
7 Multimedia Polska - Zachód Sp. z o.o. (TNZ)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	100,0%	n/d
8 Multimedia Polska - Mielec Sp. z o.o. (TNM)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	100,0%	n/d
9 Multimedia Polska - Wschód S.A. (TNW)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	100,0%	n/d
10 Multimedia Polska - Konin S.A. (TNK)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	100,0%	n/d
11 Multimedia Polska - Dębica S.A. (TND)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	100,0%	n/d
12 Multimedia Polska - Brzesko S.A. (TNB)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	100,0%	n/d
13 Multimedia Polska - Południe S.A. (TNPD)	Gdynia, ul.T.Wendy 7/9	- usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych	100,0%	100,0%	n/d

Na dzień 30 czerwca 2006 roku udział w ogólnej liczbie głosów posiadany przez Grupę w podmiotach zależnych był równy udziałowi Grupy w kapitałach tych jednostek.

Spółki należące do tzw. Grupy TeleNet, czyli spółki wymienione w powyższej tabeli w punktach od 5 do 13, zostały nabyte przez Multimedia Polska S.A. w okresie od 29 listopada do 30 grudnia 2005 roku. Ze względu na okres, w jakim Spółka przejęła kontrolę nad Grupą TeleNet, ich wpływ na skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2005 roku nie był istotny. Wynik operacyjny, który

Dodatkowe informacje i objaśnienia do śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego załączone na stronach od 235 do 245 stanowią ich integralną część.

został skonsolidowany przez Multimedia Polska S.A. wyniósł około 350 tysięcy złotych. Dlatego też wynik osiągnięty przez Grupę w okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2005 roku w istotnym stopniu różni się od wyniku osiągniętego przez Grupę w okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2006 roku. Porównanie informacji finansowych zamieszczonych w rachunkach zysków i strat przedstawiono w Notach od 9 do 12 poniżej. Skonsolidowany bilans na koniec 2005 roku zawierał już w sobie efekt przejęcia kontroli nad Grupą TeleNet.

3. Połączenie spółek

W czerwcu 2006 roku nastąpiło połączenie Multimedia Polska S.A. z trzema spółkami zależnymi:

1. Lubelska Telewizja Kablowa Sp. z o.o.
2. TeleNet Polska Sp. z o.o.
3. Multimedia Polska Centrum S.A.

Na moment objęcia kontroli Multimedia Polska S.A. dokonała wyceny aktywów, zobowiązań oraz zobowiązań warunkowych spółek zależnych oraz wyliczenia wartości firmy. W kolejnych latach po przejęciu kontroli Multimedia Polska dokonywała konsolidacji spółek zależnych. Połączenie nie miało wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

4. Skład Zarządu Spółki dominującej

Na dzień 30 czerwca 2005 roku Zarząd działał w składzie:

Arkadiusz Dorynek – Wiceprezes Zarządu

Wojciech Kamieniecki – Wiceprezes Zarządu

Andrzej Strehlau – Członek Zarządu

Dnia 11 września 2005 roku na stanowisko Prezesa Zarządu powołano Andrzeja Rogowskiego.

Od tego dnia Zarząd działał w składzie:

Andrzej Rogowski – Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek – Wiceprezes Zarządu

Wojciech Kamieniecki – Wiceprezes Zarządu

Andrzej Strehlau – Członek Zarządu

Dnia 29 listopada 2005 roku odwołano ze stanowiska Wiceprezesa Zarządu Wojciecha Kamienieckiego i Członka Zarządu Andrzeja Strehlau.

Na dzień 30 czerwca 2006 roku Zarząd działał w składzie:

Andrzej Rogowski – Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek – Wiceprezes Zarządu

5. Zatwierdzenie do publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd w dniu 1 września 2006 roku.

6. Istotne wartości oparte na profesjonalnym osądzie i szacunkach

6.1. Profesjonalny osąd

W procesie stosowania zasad (polityki) rachunkowości wobec zagadnień podanych poniżej największe znaczenie, oprócz szacunków księgowych, miał profesjonalny osąd kierownictwa.

Klasyfikacja umów leasingu

Spółka jest stroną umów leasingu, które zdaniem Zarządu spełniają warunki umów leasingu finansowego.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego załączone na stronach od 235 do 245 stanowią ich integralną część.

Aktywa i rezerwy na odroczony podatek dochodowy

Aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego wycenia się przy zastosowaniu stawek podatkowych, które według obowiązujących przepisów będą stosowane na moment zrealizowania aktywa lub rozwiązania rezerwy, przyjmując za podstawę przepisy podatkowe, które obowiązywały prawnie lub faktycznie na dzień bilansowy. Grupa rozpoznaje składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, bazując na założeniu, że w przyszłości zostanie osiągnięty zysk podatkowy pozwalający na jego wykorzystanie. Pogorszenie uzyskanych wyników finansowych w przyszłości mogłoby spowodować, że założenie to stałoby się nieuzasadnione.

Stawki amortyzacyjne

Wysokość stawek amortyzacyjnych ustalana jest na podstawie przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności składników rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych.

Wycena wartości godziwej aktywów netto spółek przejętych

Spółka w procesie przejmowania kontroli nad innym podmiotem dokonuje wyceny jego aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych i na tej podstawie ustala jego wartość godziwą.

6.2. Niepewność szacunków

Poniżej omówiono podstawowe założenia dotyczące przyszłości i inne kluczowe źródła niepewności występujące na dzień bilansowy, z którymi związane jest istotne ryzyko znaczącej korekty wartości bilansowych aktywów i zobowiązań w następnym roku finansowym.

Utrata wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, w tym wartości firmy

Spółka przeprowadziła testy na utratę wartości środków trwałych i wartości niematerialnych, w tym wartości firmy. Wymagało to oszacowania wartości użytkowej ośrodka wypracowującego środki pieniężne, do którego należą te środki trwałe. Oszacowanie wartości użytkowej polega na ustaleniu przyszłych przepływów pieniężnych generowanych przez ośrodek wypracowujący środki pieniężne i ustalenia stopy dyskontowej do zastosowania w celu obliczenia bieżącej wartości tych przepływów.

Odpis aktualizujący należności

Spółka dokonała aktualizacji wartości należności, oceniła prawdopodobieństwo uzyskania wpływów z tytułu przeterminowanych należności i oszacowała wartość utraconych wpływów, na które utworzyła odpis aktualizujący.

Układy i koncesje

W spółkach nabytych w ostatnim kwartale 2005 roku Spółka dokonała przeglądu należności i zobowiązań spółek przejmowanych i na moment objęcia kontroli dokonała odpisów aktualizujących i umorzeń do wysokości przewidywanych przepływów pieniężnych. Zarząd dokonał wyceny zobowiązań koncesyjnych i zobowiązań układowych w części objętej redukcją przejętych spółek, których wartość godziwa została wyceniona na zero.

7. Podstawa sporządzenia śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, mającymi zastosowanie do sprawozdawczości śródrocznej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską („MSR 34”) Śródroczna sprawozdawczość finansowa.

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie obejmuje wszystkich informacji oraz ujawnień wymaganych w rocznym sprawozdaniu finansowym i należy je czytać łącznie z historycznymi skonsolidowanymi informacjami finansowymi Spółki za lata 2003–2005, które zostały zamieszczone w Prospekcie Emisyjnym.

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało przygotowane zgodnie z zasadą kosztu historycznego, z wyjątkiem instrumentów finansowych. Wartość bilansowa ujętych zabezpieczanych aktywów i zobowiązań jest korygowana o zmiany wartości godziwej, które można przypisać ryzyku, przed którym te aktywa i zobowiązania są zabezpieczane.

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe jest przedstawione w złotych („PLN”), o ile nie wskazano inaczej.

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało przygotowane przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez spółki Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości, nie krócej niż w okresie 12 miesięcy od daty bilansowej. Na dzień zatwierdzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego nie stwierdza się istnienia okoliczności wskazujących na zagrożenie kontynuowania działalności przez spółki Grupy.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego załączone na stronach od 235 do 245 stanowią ich integralną część.

8. Zasady rachunkowości

8.1. Oświadczenie o zgodności

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadami rachunkowości zgodnymi z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) oraz MSSF zatwierdzonymi przez UE. MSSF obejmuje standardy i interpretacje zaakceptowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („RMSR”) oraz Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej („KIMSF”). Na dzień zatwierdzenia śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego do publikacji, biorąc pod uwagę toczący się w UE proces wprowadzania standardów MSSF oraz prowadzoną przez Grupę działalność, w zakresie stosowanych przez Grupę zasad rachunkowości nie ma różnicy między standardami MSSF oraz standardami MSSF zatwierdzonymi przez Unię Europejską.

Spółki Grupy prowadzą swoje księgi rachunkowe zgodnie z polityką (zasadami) rachunkowości określonymi przez Ustawę z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („Ustawa”) i wydanymi na jej podstawie przepisami („polskie standardy rachunkowości”). Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zawiera korekty nie zawarte w księgach rachunkowych jednostek Grupy wprowadzone w celu doprowadzenia sprawozdań finansowych tych jednostek do zgodności z MSSF.

8.2. Waluta pomiaru i waluta skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Walutą pomiaru Spółki dominującej i walutą sprawozdawczą niniejszego śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego jest złoty polski.

8.3. Istotne zasady rachunkowości

Zasady (polityka) rachunkowości zastosowane do sporządzenia śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego są spójne z tymi, które zastosowano przy sporządzaniu historycznych skonsolidowanych informacji finansowych za lata 2003–2005 zamieszczonych w Prospekcie, z wyjątkiem zastosowania następujących zmian do standardów obowiązujących dla okresów rocznych rozpoczynających się w dniu lub po 1 stycznia 2006 r.

- MSR 39: Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena („MSR 39”) Zmiana dotycząca umów gwarancji finansowych, rozszerzająca zakres MSR 39 o wydane umowy gwarancji finansowych. Zmiana dotyczy sposobu ujmowania umów gwarancji finansowych przez wystawcę. Według zaktualizowanego MSR 39 umowy gwarancji finansowych są początkowo ujmowane według wartości godziwej i są zazwyczaj przeceniane do wyższej z dwóch wartości: wartości ustalonej zgodnie z MSR 37 Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe i wartości z początkowego ujęcia pomniejszonej tam, gdzie to jest właściwe, o zakumulowane umorzenie ujęte zgodnie z MSR 18 Przychody.
- MSR 39: Zmiana dotycząca zabezpieczeń prognozowanych transakcji wewnątrzgrupowych, która zmieniła MSR 39 w sposób umożliwiający zakwalifikowanie ryzyka walutowego związanego z wysoce prawdopodobną transakcją wewnątrzgrupową do pozycji zabezpieczanej w zabezpieczeniu przepływów pieniężnych, pod warunkiem że transakcja ta będzie wyrażona w walucie innej niż waluta funkcjonalna jednostki zawierającej transakcję oraz że ryzyko walutowe będzie miało wpływ na sprawozdanie finansowe.
- MSR 19: Świadczenia pracownicze – zmiana ta wprowadza możliwość alternatywnego sposobu ujmowania zysków i strat aktuarialnych w kapitale własnym. Nakłada też dodatkowe wymagania dla niektórych programów wielozakładowych. Dodatkowo zmiana ta wprowadza też nowe wymogi informacyjne. Ponieważ Grupa nie zamierza zmieniać zasad rachunkowości dotyczących ujmowania zysków i strat aktuarialnych oraz nie uczestniczy w żadnym programie wielozakładowym, zastosowanie zmienionego MSR 19 wpłynie jedynie na zakres ujawnianych informacji.
- MSR 39: Opcja wyceny w wartości godziwej – zmiana ta ogranicza stosowanie opcji wyceny instrumentów finansowych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat. Ze względu na to, że Grupa kwalifikowała do kategorii instrumentów finansowych wycenianych w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat tylko instrumenty finansowe przeznaczone do obrotu, zmiana MSR 39 nie miała wpływu na wykazywane aktywa i zobowiązania i ich wartości.
- MSSF 6: Poszukiwanie i ocena zasobów mineralnych – standard ten dotyczy spółek działających w branży wydobywczej i nie ma zastosowania dla Grupy.
- Interpretacja KIMSF 4: Ustalenie, czy umowa zawiera w sobie elementy leasingu – interpretacja ta narzuca obowiązek zweryfikowania umów niemających prawnej formy leasingu, ale z których może wynikać prawo do dysponowania składnikiem aktywów. W wyniku weryfikacji zawartych umów Zarząd stwierdził, że interpretacja nie ma dla Grupy zastosowania.
- Interpretacja KIMSF 5: Prawa do udziału w funduszu rozliczającym zobowiązania z tytułu rekultywacji, odnowy terenu i ochrony środowiska – interpretacja nie dotyczy działalności Grupy i transakcji przez nią zawieranych.

Dodatkowe informacje i objaśnienia do śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego załączone na stronach od 235 do 245 stanowią ich integralną część.

- Interpretacja KIMSF 6: Zobowiązania wynikające z udziału w rynku sprzętu elektrycznego i elektronicznego – interpretacja nie dotyczy działalności Grupy i transakcji przez nią zawieranych.

Zastosowanie powyższych zmian do standardów nie miało wpływu ani na wynik operacyjny Spółki, ani na jej sytuację finansową.

Następujące standardy i interpretacje zostały wydane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości lub Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej, a nie weszły jeszcze w życie:

- Zmiana do MSR 1: Prezentacja sprawozdań finansowych: ujawnianie informacji na temat kapitału (obowiązuje od 1 stycznia 2007 roku).
- MSSF 7: Instrumenty finansowe: ujawnianie informacji (obowiązuje od 1 stycznia 2007 roku).
- Interpretacja KIMSF 7: Zastosowanie podejścia polegającego na przekształceniu według MSR 29 Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji (obowiązuje od 1 marca 2006 roku).
- Interpretacja KIMSF 8: Zakres MSSF 2 (obowiązuje od 1 maja 2006 roku).
- Interpretacja KIMSF 9: Ponowna ocena wbudowanych instrumentów pochodnych (od 1 czerwca 2006 roku).
- Interpretacja KIMSF 10: Utrata wartości aktywów w śródrocznych sprawozdaniach finansowych (od 1 listopada 2006).

Zarząd nie przewiduje, aby wprowadzenie powyższych standardów oraz interpretacji miało istotny wpływ na stosowane przez Grupę zasady (politykę) rachunkowości.

9. Przychody i koszty

9.1. Przychody ze sprzedaży

	za okres od 01.01.2006 do 30.06.2006	za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005
	niebadany	niebadany
Przychody ze sprzedaży abonenckiej i międzyoperatorskiej	183.597.953	108.985.627
Telewizja Kablowa	85.835.539	82.080.166
Internet	35.230.402	24.401.427
Telefon	61.817.156	1.817.518
sprzedaż abonencka	51.526.287	1.817.518
rozliczenia międzyoperatorskie	10.290.869	-
Pozostałe	714.856	686.516
Pozostałe przychody ze sprzedaży	3.113.796	7.750.391
Przychody ze sprzedaży do podmiotów niepowiązanych	3.113.796	654.613
Przychody ze sprzedaży do podmiotów powiązanych	-	7.095.778
Przychody ze sprzedaży	186.711.749	116.736.018

Pozostałe przychody ze sprzedaży stanowią przychody z dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej i innych środków trwałych, produkcji programów telewizyjnych, reklamy, sprzedaży licencji oraz materiałów. Multimedia Polska S.A. w latach 2003–2005 świadczyła usługi dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej, obsługi eksploatacyjnej i zarządczej spółek Grupy TeleNet, które od grudnia 2005 roku są jej spółkami zależnymi.

9.2. Pozostałe przychody operacyjne

	za okres od 01.01.2006 do 30.06.2006	za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005
	niebadany	niebadany
Otrzymane odszkodowania	123.569	66.977
Przychody z tytułu wyceny, rozwiązanie odpisów aktualizujących aktywa pozostałe	20.165	112.249
Korekta podatku VAT	538.134	-
Pozostałe	730.035	12.868
	1.411.903	192.094

9.3. Pozostałe koszty operacyjne

	za okres od 01.01.2006 do 30.06.2006	za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005
	niebadany	niebadany
Strata ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	527.479	380.068
Odpisy aktualizujące i spisanie należności nieściągalnych	554.243	510.963
Odpisy aktualizujące pozostałe aktywa trwałe	2.673.865	157.511
Pozostałe	662.867	116.339
	4.418.454	1.164.881

W pierwszym półroczu 2006 Zarząd Spółki zrezygnował z kontynuowania określonych inwestycji. W związku z tym Spółka oszacowała wartość odpisu aktualizującego pozostałe aktywa trwałe, w tym środki trwałe w budowie oraz zapasy inwestycyjne. Odpis obniżył wartość środków trwałych w budowie oraz obciążył pozostałe koszty operacyjne.

9.4. Przychody finansowe

	za okres od 01.01.2006 do 30.06.2006	za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005
	niebadany	niebadany
Przychody z tytułu odsetek bankowych	166.742	37.221
Wycena kontraktów terminowych	2.424.039	-
Dodatnie różnice kursowe	113.899	-
Odsetki i prowizje od udzielonych pożyczek	3.430	6.771
Pozostałe	240.160	44.336
	2.948.270	88.328

Dodatkowe informacje i objaśnienia do śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego załączone na stronach od 235 do 245 stanowią ich integralną część.

9.5. Koszty finansowe

	za okres od 01.01.2006 do 30.06.2006	za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005
	niebadany	niebadany
Odsetki i prowizje od kredytów bankowych	10.160.991	3.836.659
Odsetki od innych zobowiązań	115.008	758.770
Koszty finansowe z tytułu leasingu finansowego	603.868	595.903
Ujemne różnice kursowe	-	4.302.295
Pozostałe	2.026.511	103.206
	12.906.378	9.596.833

9.6. Koszty świadczeń pracowniczych

	za okres od 01.01.2006 do 30.06.2006	za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005
	niebadany	niebadany
Wynagrodzenia	18.335.281	13.195.446
Koszty ubezpieczeń społecznych	1.965.016	1.749.303
Pozostałe	485.366	531.803
	20.785.663	15.476.552

10. Zysk operacyjny EBITDA

Podstawową miarą zysku w branży telekomunikacyjnej jest tzw. EBITDA (zysk przed amortyzacją, odsetkami i opodatkowaniem). Poziom tego zysku jest odzwierciedleniem możliwości generowania gotówki przez Spółkę w warunkach powtarzalnych. Spółka definiuje EBITDA jako zysk operacyjny skorygowany o amortyzację i inne koszty oraz przychody związane ze zmianą wartości aktywów trwałych. Do wyliczania wskaźnika EBITDA Spółka nie bierze pod uwagę wydarzeń jednorazowych i niezwiązanych bezpośrednio z bieżącą działalnością operacyjną takich jak zysk / strata na sprzedaży aktywów trwałych czy aktualizacja wyceny aktywów trwałych. Poziom zysku EBITDA nie jest definiowany przez MSSF i może być wyliczany inaczej przez inne podmioty.

	za okres od 01.01.2006 do 30.06.2006	za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005
	niebadany	niebadany
Zysk operacyjny	39.983.761	23.505.792
Amortyzacja	46.014.758	24.052.655
EBITDA	85.998.519	47.558.447
Pozostałe korekty związane z aktywami trwałymi, w tym	3.201.344	425.330
- wynik na sprzedaży środków trwałych	527.479	380.068
- odpis z tytułu trwałej utraty, wycena i likwidacja aktywów trwałych	2.673.865	45.262
EBITDA skorygowana	89.199.863	47.983.777

Dodatkowe informacje i objaśnienia do śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego załączone na stronach od 235 do 245 stanowią ich integralną część.

11. Podatek dochodowy

Główne składniki obciążenia podatkowego przedstawiają się następująco:

	za okres od 01.01.2006 do 30.06.2006 niebadany	za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005 niebadany
Skonsolidowany rachunek zysków i strat		
<i>Bieżący podatek dochodowy</i>		
Bieżące obciążenie z tytułu podatku dochodowego	5.273.343	3.430.223
<i>Odroczony podatek dochodowy</i>		
Związany z powstaniem i odwróceniem się różnic przejściowych	(857.253)	(727.087)
Obciążenie podatkowe wykazane w skonsolidowanym rachunku zysków i strat	4.416.090	2.703.136

12. Zysk przypadający na jedną akcję

Zysk podstawowy przypadający na jedną akcję oblicza się poprzez podzielenie zysku netto za okres przypadającego na zwykłych akcjonariuszy Spółki dominującej przez średnią ważoną liczbę wyemitowanych akcji zwykłych występujących w ciągu okresu. Spółka nie posiada instrumentów powodujących rozwodnienie ilości akcji, dlatego też nie jest prezentowany zysk rozwodniony.

Poniżej przedstawione zostały dane dotyczące zysku oraz akcji, które posłużyły do wyliczenia podstawowego zysku na jedną akcję.

	za okres od 01.01.2006 do 30.06.2006 niebadany	za okres od 01.01.2005 do 30.06.2005 niebadany
Zysk netto z działalności kontynuowanej	25.609.563	11.293.872
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji zwykłych / udziałów (przeliczonych według parytetu wymiany) zastosowana do obliczenia podstawowego zysku na jedną akcję	136.912.273	71.836.500
Zysk na 1 akcję / udział (przeliczony według parytetu wymiany)	0,19	0,16

W okresie między dniem bilansowym a dniem sporządzenia niniejszych skonsolidowanych informacji finansowych nie wystąpiły żadne inne transakcje dotyczące akcji zwykłych lub potencjalnych akcji zwykłych.

13. Dywidendy wypłacone i zaproponowane do wypłaty

Zgodnie z uchwałą Zgromadzenia Akcjonariuszy, które odbyło się 29 czerwca 2006 roku, z zysku Multimedia Polska S.A. za rok 2005 nie wypłacono dywidendy. Zarząd zwraca jednocześnie uwagę, że zgodnie z zapisami umowy kredytowej Spółka ma ograniczone możliwości wypłaty dywidendy. Zgodnie z art. 396 § 1 Kodeksu Spółek Handlowych na pokrycie straty należy utworzyć kapitał zapasowy, do którego przelewa się co najmniej 8% zysku za dany rok obrotowy, dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej kapitału zakładowego. Dywidenda może być wypłacona w oparciu o wynik finansowy ustalony w jednostkowym rocznym sprawozdaniu finansowym przygotowanym dla celów statutowych.

14. Środki pieniężne w skonsolidowanym rachunku przepływów pieniężnych

Saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wykazane w skonsolidowanym rachunku przepływów pieniężnych składało się z następujących pozycji na dzień:

	30 czerwca 2006	30 czerwca 2005
Środki pieniężne w banku i w kasie	14.173.872	5.345.315
Lokaty krótkoterminowe	-	-
Inne środki pieniężne	33.987	8.559
Kredyt w rachunku bieżącym	(3.226.895)	(20)
	10.980.964	5.353.854

15. Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne

W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2006 roku Spółka nabyła rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne o łącznej wartości 54,8 mln złotych (2005: 25,7 mln złotych).

W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2006 r. Spółka sprzedała składniki rzeczowych aktywów trwałych o wartości netto 852 tys. złotych (2005: 129 tys. złotych), osiągając stratę netto na sprzedaży 527 tys. złotych (2005: 380 tys. złotych).

16. Kapitały

16.1. Kapitał zakładowy

W dniu 24 stycznia 2006 roku zostało zarejestrowane podwyższenie kapitału zakładowego Spółki Multimedia Polska S.A. uchwalone przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 22 grudnia 2005 roku. W myśl uchwały kapitał zakładowy Spółki został podwyższony z kwoty 104.042.374 do kwoty 136.912.273 w drodze emisji zwykłych imiennych akcji serii E o wartości nominalnej 1,00 złoty każda akcja. Na podstawie umowy subskrypcyjnej z 30 grudnia 2005 roku nowo wyemitowane akcje zostały pokryte aportem w postaci przeniesienia własności akcji w kapitale zakładowym czterech spółek Grupy TeleNet. Pomimo faktu, że podwyższenie kapitału zostało zarejestrowane w roku 2006, mając na uwadze, że decyzja sądu została wydana przed dniem sporządzenia sprawozdania finansowego za rok 2005, Multimedia Polska S.A. w sprawozdaniu za rok 2005 zaprezentowała kapitał po podwyższeniu.

16.2. Pozostałe kapitały

Zgodnie z uchwałą Zgromadzenia Wspólników, które odbyło się 29 czerwca 2006 roku, z zysku Multimedia Polska Sp. z o.o. za rok 2005 został w całości przeznaczony na kapitał zapasowy.

17. Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki

W dniu 20 czerwca Multimedia Polska S.A. podpisała umowę z ABN AMRO Bank B.V. i Bankiem BPH S.A. stanowiącą uzupełnienie i wprowadzającą zmiany do umowy kredytowej zawartej w dniu 7 września 2005 roku. W wyniku zawartej umowy limit kredytu został zwiększony do kwoty 550 mln złotych.

Umowa kredytowa zobowiązuje Spółkę do utrzymywania na odpowiednim poziomie:

1. skonsolidowanego zadłużenia netto Grupy Kapitałowej,
2. skonsolidowanego zysku EBITDA,
3. stosunku wolnych przepływów gotówkowych do całkowitej obsługi zadłużenia,
4. stosunku wartości netto aktywów do całkowitych aktywów.

18. Zobowiązania warunkowe

Spółka jest stroną kilkunastu postępowań w kwestii poboru podatku od nieruchomości prowadzonych przez urzędy miast, przed Samorządowymi Kolegiami Odwoławczymi oraz Wojewódzkimi Sądami Administracyjnymi. Zdaniem Zarządu, po konsultacji z prawnikami, ryzyko obciążenia Spółki ewentualnymi dodatkowymi podatkami nie jest istotne, jednakże na dzień sporządzenia tych informacji finansowych sprawy te nadal są w toku i nie można określić ich pewnego rezultatu. Podstawowe ryzyko podatkowe w powyższym zakresie dotyczy określenia należnego podatku od nieruchomości za okres od 1 stycznia 2003 r. do 27 stycznia 2006 roku. Niektóre lokalne organy podatkowe zinterpretowały zmiany w obowiązujących przepisach prawnych wprowadzone w tym okresie jako dające podstawę do nałożenia podatku od nieruchomości na te części infrastruktury sieciowej, którą spółki Grupy wyłączyły z deklarowanej podstawy opodatkowania. Decyzje

dotyczące zaległości w podatku od nieruchomości wydawane w podobnych sprawach przez właściwe organy podatkowe były dotychczas niejednoznaczne i zróżnicowane, w związku z czym utrudniona jest ocena ewentualnego wpływu takich decyzji na spór spółek Grupy z lokalnymi organami podatkowymi. Obecnie nie ma gwarancji, że nie będą wobec spółek Grupy wszczęte nowe postępowania podatkowe w podatku od nieruchomości oraz że spółki Grupy nie będą zobowiązane do zapłaty dodatkowego podatku wraz z należnymi odsetkami za zwłokę.

Na dzień bilansowy prowadzone było także przez UOKiK postępowanie wyjaśniające mające na celu ustalenie, czy wystąpiła przyczyna wyłączająca obowiązek notyfikacji zamiaru koncentracji spółek Grupy w 2003 roku. Na dzień sporządzenia niniejszych informacji finansowych Zarząd był poinformowany, że postępowanie zostało zakończone w styczniu 2006 roku, a Spółka nie została poinformowana o żadnych dalszych konsekwencjach tego postępowania. Powyżej wymieniona sprawa zdaniem Zarządu nie będzie miała negatywnego wpływu na działalność Grupy.

18.1. Sprawy sądowe

Sprawy, w których MMP (lub inne spółki z Grupy) występuje (lub może wystąpić) w roli pozwanego:

1. Spółka prawa handlowego przeciwko Multimedia Polska S.A.

Stan: Na skutek powództwa wniesionego przez Spółkę w lipcu 2000 roku Sąd Okręgowy zasądził od poprzednika prawnego Multimedia Polska kwotę 65.918,64 złotych tytułem czynszu dzierżawnego za okres styczeń – marzec 1999 roku i kosztów eksploatacji sieci telekomunikacyjnej. W październiku 2003 r. Spółka wystąpiła do Sądu Okręgowego przeciwko Multimedia Polska o zapłatę kwoty 1.339.416,00 złotych. Powództwo powyższe nie stało się jednak przedmiotem zawisłego sporu sądowego, z uwagi na fakt nieopłacenia przez powoda wpisu sądowego. Dnia 16 maja 2005 roku Multimedia Polska otrzymała za pośrednictwem Sądu Rejonowego zawiadanie do próby ugodowej. Do ugody nie doszło z uwagi na stanowisko Multimedia Polska, która ew. ugodę uznała za bezprzedmiotową. Dnia 28 grudnia 2005 roku wspólnik Spółki zwrócił się do Multimedia Polska z wezwaniem do podjęcia negocjacji celem ustalenia wysokości zaległego i przyszłego czynszu dzierżawnego. Z uwagi, iż Multimedia Polska kwestionuje zasadność tych roszczeń, do negocjacji nie doszło.

2. Były pracownik przeciwko Multimedia Polska S.A. Wartość przedmiotu sporu: 147.410 złotych;

Stan: Sprawa pracownicza o odszkodowanie. W chwili obecnej toczy się postępowanie przed Sądem I instancji. Spółka prowadzi negocjacje ze stroną postępowania w celu zawarcia ugody.

3. Były pracownik przeciwko TeleNet Polska Sp. z o.o.

Wartość przedmiotu sporu: 110.000 złotych.

Stan: Przeciwko Spółce zostały wytoczone pozwy o odszkodowanie z tytułu rozwiązania umowy o pracę oraz o odszkodowanie z tytułu godzin nadliczbowych. Sąd I instancji oddalił powództwo. Powód wniósł apelację. Spółka oczekuje na termin rozprawy.

Wysokość rezerw utworzonych w związku z przytoczonymi sporami wynosi 147 tys. złotych. Pozostała kwota nie jest objęta rezerwą. W ocenie Zarządu istnieje małe ryzyko zasądzenia na rzecz podmiotów skarżących Spółkę.

Sprawy, w których MMP (lub inne spółki z Grupy) występuje (lub może wystąpić) w roli powoda:

1. Multimedia Polska S.A. przeciwko osobie fizycznej

Wartość przedmiotu sporu: 240.000 złotych.

Stan: Sąd Okręgowy w Gdańsku wydał orzeczenie kończące postępowanie w I instancji zasądzające od pozwanego na rzecz Multimedia Polska S.A. kwotę 200.000 złotych wraz z odsetkami umownymi oraz zasądził koszty procesu, zaś co do kwoty 40.000 złotych powództwo oddalił. Spółka oczekuje na rozprawę apelacyjną.

2. Multimedia Polska S.A. przeciwko osobie fizycznej

Wartość przedmiotu sporu: 110.176 złotych.

Stan: Spółka uzyskała nakaz zapłaty ww. kwoty, jednak Komornik Sądowy umorzył postępowanie. W przygotowaniu jest sprawa o ujawnienie majątku oraz ewentualnie sprawa karna.

18.2. Rozliczenia podatkowe

Przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych, fizycznych, podatku od nieruchomości czy składek na ubezpieczenia społeczne podlegają częstym zmianom, wskutek czego niejednokrotnie brak jest odniesienia do utrwalonych regulacji bądź precedensów. Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach, co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i przedsiębiorstwami.

Przykładem bezpośrednio związanym z działalnością Grupy są różne interpretacje dotyczące podatku od nieruchomości. Jednostki wchodzące w skład Grupy są stroną kilkunastu postępowań w kwestii poboru podatku od nieruchomości prowadzonymi przed urzędami miast, Samorządowymi Kolegiami Odwoławczymi oraz Wojewódzkimi Sądami Administracyjnymi.

19. Informacje o podmiotach powiązanych

W pierwszym półroczu 2006 roku Grupa nie przeprowadziła żadnych transakcji z akcjonariuszami. Saldo należności i zobowiązań nie uległo zmianie od dnia 31 grudnia 2005 roku.

Spółki Grupy dokonują wzajemnych transakcji, których warunki zostały opisane w nocie do 31.2 historycznych skonsolidowanych informacji finansowych za lata 2005, 2004 i 2003.

19.1. Wynagrodzenie wyższej kadry kierowniczej Grupy

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2006 roku kwota wypłaconych zarządowi wynagrodzeń wyniosła 1,3 mln złotych, za okres od dnia 1 stycznia do 30 czerwca 2005 kwota ta wyniosła 1 mln złotych.

20. Zdarzenia następujące po dniu bilansowym

Po dniu bilansowym do dnia sporządzenia niniejszych skonsolidowanych informacji finansowych, to jest do 1 września 2006 roku, nie wystąpiły zdarzenia, które nie zostały, a powinny być ujęte w księgach rachunkowych roku obrotowego.

W dniu 11 lipca 2006 roku Spółka zakupiła od jednego ze swoich akcjonariuszy Obligację za kwotę około 91,9 mln złotych. Wartość nominalna Obligacji wynosi około 93,8 milionów złotych. Odsetki od Obligacji naliczane są według stopy procentowej równej WIBOR dla depozytów 3-miesięcznych powiększonej o marżę równą 1% w skali roku i są kapitalizowane w ujęciu dziennym. Odsetki płatne są w Ostatecznym Dniu Zapadalności Obligacji, czyli 30 czerwca 2011 roku, lub w dniu, w którym Obligacja zostanie przymusowo lub dobrowolnie wykupiona. Obligacja będzie podlegać przymusowemu wykupowi:

1. w przypadku gdy Akcje Spółki będą sprzedane w Ofercie Publicznej, Emitent Obligacji wykupi Obligację w części, która pozostaje do wykupu na dzień rozliczenia Oferty Publicznej powiększonej o należne odsetki,
2. w przypadku gdy Spółka wypłaci akcjonariuszom dywidendę lub dokona na ich rzecz jakichkolwiek innych wypłat, w tym również wynagrodzenie z tytułu odkupu akcji, Emitent Obligacji wykupi Obligację w takiej części wartości nominalnej (powiększonej o należne odsetki), która równa będzie wypłacie na rzecz akcjonariuszy.

W dniu 20 lipca 2006 roku Spółki zależne otrzymały decyzje o umorzeniu z urzędu zobowiązań licencyjnych, o których szerzej mowa w Nocie do 30.2 historycznych skonsolidowanych informacji finansowych za lata 2005, 2004 i 2003.

W lipcu i sierpniu 2006 roku Spółka sfinalizowała zawarcie trzech umów kupna sieci kablowych w Szczecinie za łączną kwotę 10,7 mln złotych. Multimedia Polska w wyniku tych transakcji przejęła operatorstwo sieci telewizji kablowej i Internetowej na obszarze działalności dotychczasowych właścicieli zasobów.

W dniu 3 sierpnia 2006 roku Grupa zawarła ugodę z Telekomunikacją Polską S.A. (TP S.A.), która zakończyła negocjacje na temat Decyzji Prezesa URTiP. Ugoda gwarantuje Grupie Multimedia Polska zbudowanie 12 punktów styku na poziomie wszystkich central tranzytowych TP S.A. Ugoda zawiera również ramowe ustalenia, które zostaną wprowadzone do wszystkich umów zawartych między TP S.A. i spółkami Grupy i pozwala na utrzymanie obecnych umów nierozliczających ruchu lokalnego do czerwca 2007 roku. Ugoda zawiera również poufne ustalenia w zakresie rekompensaty dla spółek Grupy Multimedia, pokrywające wszystkie koszty poniesione w procesie negocjacji dotyczących wdrożenia Decyzji Prezesa URTiP.

INFORMACJE FINANSOWE PRO FORMA

W niniejszej części prezentowane są informacje finansowe pro forma Grupy Kapitałowej Multimedia Polska za okres od dnia 1 stycznia 2005 r. do dnia 31 grudnia 2005 r.

Powyższe informacje finansowe pro forma uwzględniają transakcję nabycia akcji i udziałów dziewięciu spółek Grupy TeleNet, tj.: TeleNet Polska S.A., Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o., Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o., Multimedia Polska Centrum S.A., Multimedia Polska Konin S.A., Multimedia Polska Południe S.A., Multimedia Polska Dębica S.A., Multimedia Polska Brzesko S.A. oraz Multimedia Polska Wschód S.A. zawartą na dzień 1 stycznia 2005 roku.

Informacje finansowe pro forma powinny być analizowane wraz ze skonsolidowanymi historycznymi informacjami finansowymi zawartymi w niniejszym Prospekcie i odpowiednimi notami do nich, a także z informacjami zawartymi w rozdziale „Przegląd Sytuacji Operacyjnej i Finansowej”.

Raport niezależnego biegłego rewidenta o informacjach finansowych pro forma dla Rady Nadzorczej Multimedia Polska S.A., z siedzibą w Gdyni

1. Przeprowadziliśmy prace poświadczające, których przedmiotem były informacje finansowe pro forma za okres od 1 stycznia 2005 roku do 31 grudnia 2005 roku, zamieszczone w punkcie informacje finansowe prospektu emisyjnego sporządzonego przez Multimedia Polska S.A. (Emitent). Informacje finansowe pro forma zostały przygotowane na podstawie opisanej w punkcie 2 informacji finansowych pro forma, wyłącznie dla zilustrowania, w jaki sposób transakcja zakupu dziewięciu spółek, tj. Telenet Polska Sp. z o.o., Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o., Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o., Multimedia Polska Centrum S.A., Multimedia Polska Konin S.A., Multimedia Polska Południe S.A., Multimedia Polska Dębica S.A., Multimedia Polska Brzesko S.A., Multimedia Polska Wschód S.A. (zwanych dalej Grupa TeleNet), mogłaby wpłynąć na informacje finansowe prezentowane zgodnie z zasadami (polityką) rachunkowości przyjętymi przez Emitenta przy sporządzaniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok kończący się dnia 31 grudnia 2005 roku, gdyby powyższa transakcja została przeprowadzona na początku okresu sprawozdawczego lub w dniu bilansowym.
2. Za informacje finansowe pro forma odpowiedzialny jest Zarząd Emitenta, który opracował je zgodnie z wymogami określonymi w punkcie 20.2 załącznika I oraz w załączniku II do rozporządzenia Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 roku wykonującego dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam (Dz. Urz. UE L 149 z 30.4.2004), zwane dalej Rozporządzeniem Komisji WE.
3. Naszym zadaniem było sporządzenie raportu biegłego rewidenta, zgodnie z wymogami określonymi w punkcie 7 załącznika II do Rozporządzenia Komisji WE. W naszym raporcie nie dokonujemy aktualizacji lub innych zmian w opiniach lub raportach biegłych rewidentów poprzednio wydanych o informacjach finansowych wykorzystanych do opracowania informacji finansowych pro forma ani też nie przyjmujemy za nie odpowiedzialności.
4. Prace przeprowadziliśmy zgodnie z normą nr 5 wykonywania zawodu biegłego rewidenta wydaną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów oraz Międzynarodowymi Standardami Usług Atestacyjnych (MSUA 3000). Prace te nie obejmowały niezależnej weryfikacji informacji finansowych leżących u podstaw informacji finansowych pro forma, polegały natomiast na porównaniu nieskorygowanych informacji finansowych z dokumentacją źródłową, ocenie dowodów leżących u podstaw dokonanych korekt oraz dyskusji z Zarządem Emitenta na temat informacji finansowych pro forma. Nasze prace zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy w taki sposób, aby zgromadzić informacje i wyjaśnienia uznane przez nas za niezbędne dla uzyskania wystarczającej pewności, że informacje finansowe pro forma zostały właściwie opracowane na wskazanej podstawie oraz że podstawa ta jest spójna z zasadami (polityką) rachunkowości przyjętymi przez Emitenta.
5. Informacje finansowe pro forma zawierają rachunek zysków i strat, sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych oraz noty objaśniające. Informacje finansowe pro forma zostały sporządzone w celu przedstawienia wpływu opisanej przez Zarząd transakcji zakupu Grupy TeleNet na skonsolidowany rachunek zysków i strat oraz sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych w okresie od 1 stycznia 2005 roku do 31 grudnia 2005 roku. Informacje finansowe pro forma przygotowano wyłącznie w celu zilustrowania wpływu powyższej transakcji, tym samym dotyczą sytuacji hipotetycznej i nie przedstawiają rzeczywistej sytuacji finansowej, majątkowej ani wyników Grupy Multimedia Polska.
6. Naszym zdaniem, informacje finansowe pro forma zostały właściwie opracowane na podstawie wskazanej w informacjach finansowych pro forma, oraz podstawa ta jest spójna z zasadami (polityką) rachunkowości przedstawionymi w notach do sporządzonych przez Emitenta historycznych skonsolidowanych informacji finansowego za okres kończący się dnia 31 grudnia 2005 roku, zamieszczonego w prospekcie emisyjnym
7. Niniejszy raport jest wymagany przez Rozporządzenie Komisji WE i wydajemy go wyłącznie w celu spełnienia tego obowiązku.

w imieniu
Ernst & Young Audit Sp. z o.o.
Rondo ONZ 1,
00-124 Warszawa
numer ewid. 130

Andrzej Kowal
Biegły rewident Nr 90032/6977

Warszawa, 1 września 2006 roku

ZATWIERDZENIE INFORMACJI FINANSOWYCH PRO FORMA

Zarząd Multimedia Polska S.A. zatwierdził skonsolidowane informacje finansowe pro forma Grupy Multimedia Polska S.A. za okres od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 31 grudnia 2005 roku.

Rachunek zysków i strat pro forma i rachunek przepływów środków pieniężnych pro forma zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) oraz MSSF zatwierdzonymi przez UE. Informacje zostały zaprezentowane w niniejszym raporcie w następującej kolejności:

1. Rachunek zysków i strat pro forma za okres od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2005 roku, wykazuje zysk netto w wysokości 64.166.090 złotych
2. Rachunek przepływów pieniężnych pro forma za okres od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 31 grudnia 2005 roku, wykazuje zwiększenie środków pieniężnych netto o kwotę 25.179.617 złotych.

Informacje finansowe pro forma zostały sporządzone w złotych polskich za wyjątkiem pozycji, w których wyraźnie wskazano inaczej.

Andrzej Rogowski
Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek
Wiceprezes Zarządu

Warszawa, 1 września 2006 roku

I. NOTY OBJAŚNIAJĄCE

1. WPROWADZENIE

Niniejsze informacje finansowe pro forma za okres od 1 stycznia 2005 roku do 31 grudnia 2005 roku zostały przygotowane w celu przedstawienia wpływu opisanej poniżej w punkcie 3 transakcji nabycia dziewięciu spółek na skonsolidowany bilans, rachunek zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów środków pieniężnych. Poniższa transakcja miała znaczący wpływ na aktywa i pasywa Multimedia Polska S.A. (Emitent), a gdyby była przeprowadzona na początku okresu sprawozdawczego, to miałaby również znaczący wpływ na rachunek zysków i strat Emitenta.

Informacje finansowe pro forma przygotowano wyłącznie w celu zilustrowania wpływu poniższej transakcji, tym samym dotyczą sytuacji hipotetycznej i nie przedstawiają rzeczywistej sytuacji finansowej, majątkowej ani wyników Grupy Multimedia Polska.

Informacje finansowe pro forma w zakresie rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów środków pieniężnych zostały sporządzone w taki sposób, jakby transakcja została dokonana w dniu 1 stycznia 2005 roku. Zgodnie z przyjętą praktyką bilans pro forma powinien zostać sporządzony w taki sposób, jak gdyby znacząca transakcja miała miejsce w dniu bilansowym, co jest zgodne z punktem 20.2 załącznika I do Rozporządzenia Komisji 809/2004. Ponieważ transakcje w rzeczywistości zostały przeprowadzone w okresie od 29 listopada do 30 grudnia 2005 roku, Zarząd uznał, że nie są wymagane istotne poprawki w stosunku do bilansu zawartego w historycznych skonsolidowanych informacjach finansowych. Dlatego poniższe sprawozdanie pro forma nie zawiera bilansu.

Informacje finansowe pro forma przygotowano zgodnie z zasadami rachunkowości przyjętymi przez Multimedia Polska S.A. przy sporządzeniu historycznych skonsolidowanych informacji finansowych za lata 2003–2005, przygotowanymi zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) zatwierdzonymi przez UE, które zostały zamieszczone w Prospekcie Emisyjnym.

2. PODSTAWA PREZENTOWANYCH INFORMACJI FINANSOWYCH PRO FORMA

Podstawę sporządzenia informacji finansowych pro forma stanowiły:

1. zbadane przez biegłego rewidenta zgodnie z Ustawą o rachunkowości, Krajowymi Normami Wykonywania Zawodu Biegłego Rewidenta oraz Międzynarodowymi Standardami Rewizji Finansowej skonsolidowane historyczne informacje finansowe Grupy Multimedia Polska S.A. sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez UE za okres od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 31 grudnia 2005 roku;
2. zweryfikowane przez biegłego rewidenta zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rewizji Finansowej, zagregowane sprawozdania finansowe pro forma spółek przejętych tzw. Grupy TeleNet, sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez UE za okres od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 31 grudnia 2005 roku.

3. OPIS TRANSAKCJI I JEJ WPŁYWU NA SYTUACJĘ FINANSOWĄ I MAJĄTKOWĄ GRUPY

W ostatnim kwartale 2005 roku Multimedia Polska S.A. nabyła od TRI MEDIA HOLDINGS Ltd. i Emerita B.V., udziały i akcje dziewięciu spółek Grupy TeleNet. W dniu 29 listopada 2005 roku Multimedia Polska S.A. nabyła od Emerita B.V. 100% udziałów w TeleNet Polska Sp. z o.o. (2.000 udziałów) i 100% Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. (4.000 udziałów). W dniu 5 grudnia 2005 roku podwyższony został kapitał zakładowy Multimedia Polska S.A. w drodze emisji 32.205.874 akcji serii D. W dniu 16 grudnia 2005 roku akcje te zostały objęte przez TRI MEDIA HOLDINGS Limited i pokryte aportem w postaci 100% udziałów w Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. (298.000 udziałów) i 97,71% akcji w Multimedia Polska Centrum S.A. (68.888 akcji; Multimedia Polska S.A. posiadała już na ten moment pozostałe 2,29% akcji tej spółki). W dniu 27 grudnia 2005 roku Multimedia Polska S.A. nabyła od Emerita B.V. 100% akcji (24.104.500 akcji) w kapitale zakładowym Multimedia Polska Konin S.A. oraz 70% akcji następujących spółek: (i) Multimedia Polska Południe S.A. (61.022.360 akcji), (ii) Multimedia Polska Dębica S.A. (5.982.365 akcji), (iii) Multimedia Polska Brzesko S.A. (7.891.416 akcji) oraz (iv) Multimedia Polska Wschód S.A. (24.372.880 akcji). Ponadto w dniu 22 grudnia 2005 roku podwyższony został kapitał zakładowy Multimedia Polska S.A. w drodze emisji 32.869.899 akcji serii E. W dniu 30 grudnia 2005 roku akcje te zostały objęte przez Emerita B.V. i pokryte aportem w postaci 30% akcji w następujących spółkach: (i) Multimedia Polska Południe S.A. (26.152.440 akcji); (ii) Multimedia Polska Dębica S.A. (2.563.870 akcji); (iii) Multimedia Polska Brzesko S.A. (3.382.035) oraz (iv) Multimedia Polska Wschód S.A. (10.445.520 akcji).

Przy sporządzeniu historycznych skonsolidowanych informacji finansowych za okres od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 31 grudnia 2005 roku do wyniku finansowego Grupy Multimedia Polska S.A. dodano wyniki z działalności ze sprzedaży spółek nabytych w ostatnim kwartale 2005 roku w wysokości proporcjonalnej do okresu posiadania kontroli przez Multimedia Polska S.A.

W informacjach finansowych pro forma za okres od 1 stycznia 2005 roku do dnia 31 grudnia 2005 roku dokonano sumowania poszczególnych pozycji przychodów i kosztów z rachunku zysków i strat oraz poszczególnych pozycji przepływów (korekt, wpływów, wydatków) w rachunkach przepływów pieniężnych, historycznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Multimedia oraz zagregowanych historycznych sprawozdań pro forma spółek TeleNet. Dokonano odpowiednich korekt i wyłączeń eliminujących udział

spółek przejętych w wyniku skonsolidowanym Grupy Multimedia, transakcje pomiędzy spółkami oraz wprowadzono dodatkowe korekty pro forma:

1. korekta kredytu na sfinansowanie nabycia akcji i udziałów spółek
 - rachunek przepływów pieniężnych – korekta zwiększająca zadłużenie z tytułu kredytu na sfinansowanie transakcji nabycia akcji i udziałów w wysokości 116, 2 mln złotych, przyjęto założenie, że zaciągnięcie kredytu nastąpiło 1 stycznia 2005 roku,
 - rachunek zysków i strat – korekta zwiększająca kosztu finansowania zewnętrznego transakcji nabycia akcji i udziałów spółek w wysokości 6,5 mln złotych, za okres od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia rzeczywistego zaciągnięcia kredytu,
2. korekta podatku dochodowego z tytułu zwiększonych kosztów finansowania zewnętrznego
 - rachunek zysków i strat – podatek w wysokości 19% (1,2 mln złotych) od kosztu zwiększonego finansowania zewnętrznego,
3. korekta kosztów zobowiązań koncesyjnych spółek TeleNet
 - korekta z tytułu wycofania kosztów odsetek od zobowiązań koncesyjnych w wysokości 13 mln złotych,
 - korekta z tytułu wycofania przychodów wynikających z niezrealizowanych różnic kursowych od wyceny zobowiązań koncesyjnych w wysokości 3,8 mln złotych

II. BILANS, RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT, EBITDA, SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH

1. BILANS PRO FORMA

Zgodnie z przyjętą praktyką bilans pro forma powinien zostać sporządzony w taki sposób, jak gdyby znacząca transakcja miała miejsce w dniu bilansowym, co wynika z punktu 20.2 załącznika I Rozporządzenia Komisji 809/2004. Ponieważ transakcje w praktyce zostały przeprowadzone w okresie od 29 listopada do 30 grudnia 2005 roku, Zarząd uznał, że nie są wymagane istotne poprawki w stosunku do bilansu zawartego w historycznych skonsolidowanych informacjach finansowych. Dlatego poniższe sprawozdanie pro forma nie zawiera bilansu.

2. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT PRO FORMA

za rok zakończony 31 grudnia 2005	skonsolidowany rachunek zysków i strat GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	zagregowane rachunki zysków i strat spółek przejętych GRUPA TELENET	wylączenie wyniku skonsolidowanego spółek przejętych	wylączenie wzajemnych transakcji	korekty pro forma	rachunek zysków i strat pro forma
Przychody ze sprzedaży abonenskiej i międzyoperatorskiej	226.463.747	133.235.442	(3.597.543)	(5.509.378)	-	350.592.268
Telewizja Kablowa	165.424.784	-	-	-	-	165.424.784
Internet	51.105.106	8.299.198	(240.588)	-	-	59.163.716
Telefon	8.557.743	124.723.879	(3.352.273)	(5.509.378)	-	124.419.971
sprzedaż abonenska	7.450.117	102.434.621	(2.244.647)	-	-	107.640.091
rozliczenia międzyoperatorskie	1.107.626	22.289.258	(1.107.626)	(5.509.378)	-	16.779.880
Pozostałe	1.376.114	212.365	(4.682)	-	-	1.583.797
Pozostałe przychody ze sprzedaży	18.517.905	8.271.295	(129.218)	(21.215.922)	-	5.444.060
Przychody ze sprzedaży do podmiotów niepowiązanych	1.500.569	4.072.709	(129.218)	-	-	5.444.060
Przychody ze sprzedaży do podmiotów powiązanych	17.017.336	4.198.586	-	(21.215.922)	-	0
Przychody ze sprzedaży	244.981.652	141.506.737	(3.726.761)	(26.725.299)	-	356.036.329
Amortyzacja	50.111.958	28.976.849	(870.798)	-	-	78.218.009
Zużycie materiałów	7.219.926	2.809.584	(108.378)	(217.111)	-	9.704.021
Usługi obce	93.652.825	58.665.291	(1.902.111)	(25.522.361)	-	124.893.644
Podatki i opłaty	9.274.200	8.082.893	(232.355)	-	-	17.124.738
Wynagrodzenia	31.407.239	3.837.457	(239.363)	-	-	35.005.333
Pozostałe świadczenia pracownicze	4.844.011	763.388	(18.320)	-	-	5.589.079
Pozostałe koszty	2.661.580	1.601.536	(2.278)	-	-	4.260.838
Wartość sprzedanych materiałów i towarów	148.685	976.969	-	(950.294)	-	175.360
Koszty działalności podstawowej	199.320.424	105.713.967	(3.373.603)	(26.689.766)	-	274.971.022
Zysk ze sprzedaży	45.661.228	35.792.770	(353.158)	(35.534)	-	81.065.306

za rok zakończony 31 grudnia 2005	skonsolidowany rachunek zysków i strat GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	zagregowane rachunki zysków i strat spółek przejętych GRUPA TELENET	wyłączenie wyniku skonsolidowanego spółek przejętych	wyłączenie wzajemnych transakcji	korekty pro forma	rachunek zysków i strat pro forma
Pozostałe przychody operacyjne	1.699.436	6.000.355	-	-	-	7.699.791
1 Przychody z wyceny, rozwiązanie odpisów aktualizujących aktywa	632.176	4.103.955	-	-	-	4.736.131
2 Umorzenie zobowiązań	-	803.884	-	-	-	803.884
3 Nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto nad ceną nabycia.	633.491	-	-	-	-	633.491
4 Pozostałe	433.769	1.092.516	-	-	-	1.526.285
Pozostałe koszty operacyjne	3.662.920	14.262.356	-	1.014.038	-	18.939.314
1 Strata ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	565.211	(733.985)	-	1.014.038	-	845.264
2 Odpisy aktualizujące i spisanie należności niesciagalnych	974.669	958.754	-	-	-	1.933.423
3 Odpisy aktualizujące i likwidacja - aktywa trwałe i obrotowe	1.187.682	12.155.505	-	-	-	13.343.187
4 Pozostałe	935.358	1.882.082	-	-	-	2.817.440
Zysk operacyjny	43.697.744	27.530.769	(353.158)	(1.049.572)	-	69.825.783
Przychody finansowe	1.567.273	31.355.919	-	(995.332)	-	31.927.860
1 Przychody z tytułu odsetek bankowych	311.088	1.193.355	-	-	-	1.504.443
2 Dodatnie różnice kursowe	-	-	-	-	-	-
3 Odsetki i prowizje od udzielonych pożyczek	1.181.468	449.380	-	(995.332)	-	635.516
4 Umorzenie zobowiązań	-	28.992.195	-	-	-	28.992.195
5 Pozostałe	74.717	720.989	-	-	-	795.706
Koszty finansowe	20.023.196	20.210.900	-	(995.332)	(2.716.335)	36.522.429
1 Odsetki i prowizje od kredytów bankowych	9.597.402	6.858.540	-	-	6.474.622	22.930.564
2 Odsetki i prowizje od innych zobowiązań	3.187.860	13.391.398	-	(995.332)	(12.980.025)	2.603.901
3 Koszty finansowe z tytułu leasingu finansowego	1.015.579	1.322.865	-	-	-	2.338.444
4 Wycena kontraktów terminowych	2.275.373	-	-	-	-	2.275.373
5 Ujemne różnice kursowe	3.747.541	(1.411.605)	-	-	3.789.068	6.125.004
6 Pozostałe	199.441	49.702	-	-	-	249.143
Pozostałe	-	400	-	-	-	400
Zysk brutto	25.241.821	38.676.188	(353.158)	(1.049.572)	2.716.335	65.231.614
Podatek dochodowy	2.943.754	(648.052)	-	-	(1.230.178)	1.065.524
Zysk netto	22.298.067	39.324.240	(353.158)	(1.049.572)	3.946.513	64.166.090
Przypisany	22.299.956	39.324.240	(353.158)	(1.049.572)	3.946.513	64.167.979
Akcjonariuszom jednostki dominującej	(1.889)	-	-	-	-	(1.889)
Akcjonariuszom mniejszościowym	22.298.067	39.324.240	(353.158)	(1.049.572)	3.946.513	64.166.090

3. WYNIK EBITDA PRO FORMA

za rok zakończony 31 grudnia 2005	skonsolidowany rachunek zysków i strat GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	zagregowane rachunki zysków i strat skonsolidowanego spółek GRUPA TELENET	wyłączenie wyniku skonsolidowanego spółek przejętych	wyłączenie wzajemnych transakcji	korekty pro forma	rachunek zysków i strat pro forma
Zysk operacyjny	43.697.744	27.530.769	(353.158)	(1.049.572)	-	69.825.783
Amortyzacja	50.111.958	28.976.849	(870.798)	-	-	78.218.009
EBITDA	93.809.702	56.507.618	(1.223.956)	(1.049.572)	-	148.043.792
Pozostałe korekty, w tym	487.226	7.645.391	-	1.014.038	-	9.146.655
- wynik na sprzedaży środków trwałych	565.211	(733.985)	-	1.014.038	-	845.264
- odpis z tytułu trwałej utraty, wycena i likwidacja aktywów trwałych	555.506	8.379.376	-	-	-	8.934.882
- nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto nad ceną nabycia	(633.491)	-	-	-	-	(633.491)
EBITDA skorygowana	94.296.928	64.153.009	(1.223.956)	(35.534)	-	157.190.447

4. RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH PRO FORMA

za rok zakończony 31 grudnia 2005	skonsolidowany rachunek zysków i strat GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	zagregowane rachunki zysków i strat skonsolidowanego spółek GRUPA TELENET	wyłączenie wyniku skonsolidowanego spółek przejętych	wyłączenie wzajemnych transakcji	korekty pro forma	rachunek zysków i strat pro forma
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	25.241.821	38.676.188	(353.158)	(1.049.572)	2.716.335	65.231.614
Zysk brutto	64.972.151	12.180.752	353.158	1.049.572	(2.716.335)	75.839.298
Korekty o pozycje:						
Amortyzacja	50.111.958	28.976.849	-	-	-	79.088.807
Odsetki i dywidendy netto	10.885.672	20.096.387	-	-	(6.505.403)	24.476.656
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	4.324.443	(1.425.780)	-	-	3.785.068	6.687.731
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	573.342	5.607.803	-	1.014.038	-	7.195.183
Zmiana stanu należności	(3.924.002)	93.039	-	-	-	(3.830.963)
Zmiana stanu zapasów	79.879	1.305.983	-	-	-	1.385.862
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	2.652.752	(6.647.416)	-	-	-	(3.994.664)
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	2.676.037	(363.589)	-	-	-	2.312.448
Zmiana stanu rezerw	147.410	(469.809)	-	-	-	(322.399)
Podatek dochodowy zapłacony	(4.471.038)	(952.877)	-	-	-	(5.423.915)
Inne korekty	1.915.698	(34.039.838)	353.158	35.534	-	(31.735.448)
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	90.213.972	50.856.940	-	-	-	141.070.912

za rok zakończony 31 grudnia 2005	skonsolidowany rachunek zysków i strat GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	zagregowane rachunki zysków i strat spółek przejętych GRUPA TELENET	wyłączenie wyniku skonsolidowanego spółek przejętych	wyłączenie wzajemnych transakcji	korekty pro forma	rachunek zysków i strat pro forma
Przeplwy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej						-
Sprzedaż rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	172.949	6.117.350	-	(1.014.038)	-	5.276.261
Nabycie wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(77.731.697)	(23.015.988)	-	1.014.038	-	(99.733.647)
Nabycie jednostki zależnej, po połączeniu przejętych środków pieniężnych	(107.638.423)	-	-	-	-	(107.638.423)
Odsetki otrzymane	29.934	81.883	-	-	-	111.817
Splata udzielonych pożyczek	83.423	3.031.015	-	(3.031.015)	-	83.423
Udziały w pożyczkach	-	(3.000.000)	-	3.000.000	-	-
Pozostałe	-	55.000	-	-	-	55.000
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej	(185.083.814)	(16.730.740)	-	(31.015)	-	(201.845.569)
Przeplwy środków pieniężnych z działalności finansowej						-
Wpływy z tytułu emisji akcji	-	-	-	-	-	-
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	-	(3.332.240)	-	-	-	(3.332.240)
Wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek/ kredytów	394.978.928	80.250.000	-	(80.250.000)	116.218.732	511.197.660
Splata pożyczek / kredytów	(234.720.760)	(99.318.405)	-	(35.968.732)	-	(370.007.897)
Nabycie udziałów (akcji) własnych	-	(7.335)	-	-	-	(7.335)
Dywidendy wypłacone akcjonariuszom jednostki dominującej	(27.456.511)	-	-	-	-	(27.456.511)
Odsetki i prowizje zapłacone	(20.988.186)	(4.124.468)	-	31.015	-	(25.081.639)
Układy i pozostałe	-	642.236	-	-	-	642.236
Środki pieniężne z działalności finansowej	111.813.471	(25.990.212)	-	(116.187.717)	116.218.732	85.954.274
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów	16.943.629	8.235.988	-	(116.218.732)	116.218.732	25.179.617
Środki pieniężne na początek okresu	(6.704.857)	2.168.215	-	-	-	(4.536.642)
Środki pieniężne na koniec okresu	10.238.772	10.404.203	-	(116.218.732)	116.218.732	20.642.975

INFORMACJE DODATKOWE

W niniejszej części prezentowane są zagregowane informacje finansowe Grupy Kapitałowej Multimedia Polska za okres od dnia 1 stycznia 2005 r. do dnia 30 czerwca 2005 r.

Powyższe zagregowane informacje finansowe uwzględniają transakcję nabycia akcji i udziałów dziewięciu spółek Grupy TeleNet, tj.: TeleNet Polska S.A., Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o., Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o., Multimedia Polska Centrum S.A., Multimedia Polska Konin S.A., Multimedia Polska Południe S.A., Multimedia Polska Dębica S.A., Multimedia Polska Brzesko S.A. oraz Multimedia Polska Wschód S.A. zawartą na dzień 1 stycznia 2005 roku. Powyższe zagregowane informacje finansowe zostały sporządzone w oparciu o zasady wskazane w Załączniku nr II do Rozporządzenia o Prospekcie (z wyjątkiem zasad wskazanych w punkcie 5 powyższego Załącznika).

Powyższe zagregowane informacje finansowe powinny być analizowane wraz ze skonsolidowanymi historycznymi informacjami finansowymi zawartymi w niniejszym Prospekcie i odpowiednimi notami do nich, a także z informacjami zawartymi w rozdziale „Przegląd Sytuacji Operacyjnej i Finansowej”.

Raport niezależnego biegłego rewidenta o zagregowanych informacjach finansowych dla Rady Nadzorczej Multimedia Polska S.A., z siedzibą w Gdyni

1. Przeprowadziliśmy prace poświadczające, których przedmiotem były zagregowane informacje finansowe na dzień 30 czerwca 2005 roku oraz za okres od 1 stycznia 2005 roku do 30 czerwca 2005 roku, zamieszczone w punkcie dodatkowe informacje prospektu emisyjnego sporządzonego przez Multimedia Polska S.A. (Emitent). Zagregowane informacje finansowe zostały przygotowane na podstawie opisanej w punkcie 2 zagregowanych informacji finansowych, wyłącznie dla zilustrowania, w jaki sposób transakcja zakupu dziewięciu spółek, tj. Telenet Polska Sp. z o.o., Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o., Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o., Multimedia Polska Centrum S.A., Multimedia Polska Konin S.A., Multimedia Polska Południe S.A., Multimedia Polska Dębica S.A., Multimedia Polska Brzesko S.A., Multimedia Polska Wschód S.A. (zwanym dalej Grupa TeleNet), mogłaby wpłynąć na porównawcze informacje finansowe prezentowane zgodnie z zasadami (polityką) rachunkowości przyjętymi przez Emitenta przy sporządzaniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres sześciu miesięcy kończący się dnia 30 czerwca 2006 roku, gdyby powyższa transakcja została przeprowadzona na początku okresu sprawozdawczego lub w dniu bilansowym.
2. Za sporządzenie zagregowanych informacji finansowych odpowiedzialny był Zarząd Emitenta. Naszym zadaniem było sporządzenie raportu biegłego rewidenta o zagregowanych informacjach finansowych. W naszym raporcie nie dokonujemy aktualizacji lub innych zmian w opiniach lub raportach biegłych rewidentów poprzednio wydanych o informacjach finansowych wykorzystanych do opracowania zagregowanych informacji finansowych ani też nie przyjmujemy za nie odpowiedzialności.
3. Prace przeprowadziliśmy zgodnie z normą nr 5 wykonywania zawodu biegłego rewidenta wydaną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów oraz Międzynarodowymi Standardami Usług Atestacyjnych (MSUA 3000, „Usługi atestacyjne inne niż badanie lub przeglądy historycznych informacji finansowych”). Prace te nie obejmowały niezależnej weryfikacji informacji finansowych leżących u podstaw zagregowanych informacji finansowych, polegały natomiast na porównaniu nieskorygowanych informacji finansowych z dokumentacją źródłową oraz dyskusji z Zarządem Emitenta na temat podstaw dokonanych korekt jak również zagregowanych informacji finansowych. Nasze prace zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy w taki sposób, aby zgromadzić informacje i wyjaśnienia uznane przez nas za niezbędne dla uzyskania ograniczonej pewności, że zagregowane informacje finansowe zostały właściwie opracowane na wskazanej podstawie oraz że podstawa ta jest spójna z zasadami (polityką) rachunkowości przyjętymi przez Emitenta. Nasze procedury były bardziej ograniczone niż w przypadku usługi dającej wystarczającą pewność, a zatem uzyskano niższy poziom pewności co do poprawności sporządzonych zagregowanych informacji finansowych.
4. Zagregowane informacje finansowe zawierają bilans, rachunek zysków i strat, sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych oraz noty objaśniające. Zagregowane informacje finansowe zostały sporządzone w celu przedstawienia wpływu opisanej przez Zarząd transakcji zakupu Grupy TeleNet na skonsolidowany bilans, rachunek zysków i strat oraz sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych na dzień 30 czerwca 2005 roku oraz w okresie od 1 stycznia 2005 roku do 30 czerwca 2005 roku. Zagregowane informacje finansowe przygotowano wyłącznie w celu zilustrowania wpływu powyższej transakcji, tym samym dotyczą sytuacji hipotetycznej i nie przedstawiają rzeczywistej sytuacji finansowej, majątkowej ani wyników Grupy Multimedia Polska.
5. Przy przeprowadzonych pracach poświadczających nie zauważyliśmy niczego, co kazałoby nam sądzić, że zagregowane informacje finansowe nie zostały właściwie opracowane na podstawie wskazanej w punkcie 2 zagregowanych informacji finansowych, oraz podstawa ta nie jest spójna z zasadami (polityką) rachunkowości przedstawionymi w notach do sporządzonych przez Emitenta historycznych skonsolidowanych informacji finansowych za okres kończący się dnia 31 grudnia 2005 roku, zamieszczonych w prospekcie emisyjnym.

w imieniu
Ernst & Young Audit Sp. z o.o.
Rondo ONZ 1,
00-124 Warszawa
numer ewid. 130

Andrzej Kowal
Biegły rewident Nr 90032/6977

Warszawa, 11 września 2006 roku

ZATWIERDZENIE ZAGREGOWANYCH INFORMACJI FINANSOWYCH

Zarząd Multimedia Polska S.A. zatwierdził zagregowane informacje finansowe Grupy Multimedia Polska S.A. za okres od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 30 czerwca 2005 roku.

Zagregowane rachunek zysków i strat, bilans i sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych zostały sporządzone na podstawie informacji finansowych sporządzonych zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) zatwierdzonymi przez UE. Informacje zostały zaprezentowane w niniejszym raporcie w następującej kolejności:

1. Zagregowany rachunek zysków i strat za okres od dnia 1 stycznia do dnia 30 czerwca 2005 roku, wykazuje zysk netto w wysokości 13.523.950 złotych
2. Zagregowany bilans na dzień 30 czerwca 2005 roku, który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 682.464.405 złotych
3. Zagregowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 30 czerwca 2005 roku, wykazuje zwiększenie środków pieniężnych netto o kwotę 22.147.904 złotych

Zagregowane informacje finansowe zostały sporządzone w złotych polskich, z wyjątkiem pozycji, w których wyraźnie wskazano inaczej.

Andrzej Rogowski
Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek
Wiceprezes Zarządu

Warszawa, 11 września 2006 roku

I. NOTY OBJAŚNIAJĄCE

1. WPROWADZENIE

Niniejsze zagregowane informacje finansowe za okres od 1 stycznia 2005 roku do 30 czerwca 2005 roku zostały przygotowane w celu przedstawienia hipotetycznego wpływu opisanej poniżej w punkcie 3 transakcji nabycia dziewięciu spółek na zagregowane rachunek zysków i strat, bilans oraz sprawozdanie z przepływów pieniężnych. Poniższa transakcja miała znaczący wpływ na aktywa i pasywa Multimedia Polska S.A. (Emitent), a gdyby była przeprowadzona na początku okresu sprawozdawczego, to miałyby również znaczący wpływ na rachunek zysków i strat Emitenta.

Zagregowane informacje finansowe przygotowano wyłącznie w celu zilustrowania możliwego wpływu poniższej transakcji, tym samym dotyczą sytuacji hipotetycznej i nie przedstawiają rzeczywistej sytuacji finansowej, majątkowej ani wyników Grupy Multimedia Polska.

Zagregowane informacje finansowe zostały sporządzone w taki sposób, jakby transakcja została dokonana w dniu 1 stycznia 2005 roku.

Zagregowane informacje finansowe przygotowano zgodnie z zasadami rachunkowości przyjętymi przez Multimedia Polska S.A. przy sporządzeniu historycznych skonsolidowanych informacji finansowych za lata 2003–2005, przygotowanymi zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) zatwierdzonymi przez UE.

2. PODSTAWA PREZENTOWANYCH ZAGREGOWANYCH INFORMACJI FINANSOWYCH

Podstawę sporządzenia zagregowanych informacji finansowych stanowiły:

1. dane porównawcze za okres od 1 stycznia 2005 roku do dnia 30 czerwca 2005 roku przedstawione w śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Multimedia Polska S.A., sporządzonym zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez UE, za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 30 czerwca 2006 roku, które podlegało przeglądowi przez biegłego rewidenta zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rewizji Finansowej zaprezentowane
2. zweryfikowane przez biegłego rewidenta zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rewizji Finansowej zagregowane sprawozdania finansowe pro forma spółek przejętych tzw. Grupy TeleNet, sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez UE, za okres od dnia 1 stycznia 2005 roku do dnia 30 czerwca 2005 roku.

3. OPIS TRANSAKCJI I JEJ WPLYWU NA SYTUACJĘ FINANSOWĄ I MAJĄTKOWĄ GRUPY

W ostatnim kwartale 2005 roku Multimedia Polska S.A. nabyła od TRI MEDIA HOLDINGS Ltd. i Emerita B.V. udziały i akcje dziewięciu spółek Grupy TeleNet. W dniu 29 listopada 2005 roku Multimedia Polska S.A. nabyła od Emerita B.V. 100% udziałów w TeleNet Polska Sp. z o.o. (2.000 udziałów) i 100% Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. (4.000 udziałów). W dniu 5 grudnia 2005 roku podwyższony został kapitał zakładowy Multimedia Polska S.A. w drodze emisji 32.205.874 akcji serii D. W dniu 16 grudnia 2005 roku akcje te zostały objęte przez TRI MEDIA HOLDINGS Limited i pokryte aportem w postaci 100% udziałów w Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. (298.000 udziałów) i 97,71% akcji w Multimedia Polska Centrum S.A. (68.888 akcji; Multimedia Polska S.A. posiadała już na ten moment pozostałe 2,29% akcji tej spółki). W dniu 27 grudnia 2005 roku Multimedia Polska S.A. nabyła od Emerita B.V. 100% akcji (24.104.500 akcji) w kapitale zakładowym Multimedia Polska Konin S.A. oraz 70% akcji następujących spółek: (i) Multimedia Polska Południe S.A. (61.022.360 akcji), (ii) Multimedia Polska Dębica S.A. (5.982.365 akcji), (iii) Multimedia Polska Brzesko S.A. (7.891.416 akcji) oraz (iv) Multimedia Polska Wschód S.A. (24.372.880 akcji). Ponadto w dniu 22 grudnia 2005 roku podwyższony został kapitał zakładowy Multimedia Polska S.A. w drodze emisji 32.869.899 akcji serii E. W dniu 30 grudnia 2005 roku akcje te zostały objęte przez Emerita B.V. i pokryte aportem w postaci 30% akcji w następujących spółkach: (i) Multimedia Polska Południe S.A. (26.152.440 akcji); (ii) Multimedia Polska Dębica S.A. (2.563.870 akcji); (iii) Multimedia Polska Brzesko S.A. (3.382.035) oraz (iv) Multimedia Polska Wschód S.A. (10.445.520 akcji).

W zagregowanych informacjach finansowych za okres od 1 stycznia 2005 roku do dnia 30 czerwca 2005 roku dokonano sumowania poszczególnych pozycji przychodów i kosztów z rachunku zysków i strat, poszczególnych pozycji aktywów i pasywów w bilansie oraz poszczególnych pozycji przepływów (korekt, wpływów, wydatków) w rachunkach przepływów pieniężnych, danych porównawczych śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego Grupy Multimedia Polska S.A. oraz zagregowanych historycznych sprawozdań pro forma spółek TeleNet. Dokonano odpowiednich korekt i wyłączeń eliminujących transakcje i rozrachunki pomiędzy spółkami oraz wprowadzono dodatkowe korekty pro forma:

1. korekta kredytu na sfinansowanie nabycia akcji i udziałów spółek
 - bilans – zwiększenie zobowiązań długoterminowych o 116,2 mln złotych oraz 3,2 mln złotych odsetek od kredytu, przyjęto założenie, że zaciągnięcie kredytu nastąpiło 1 stycznia 2005 roku,
 - rachunek przepływów pieniężnych – korekta zwiększająca zadłużenie z tytułu kredytu na sfinansowanie transakcji nabycia akcji i udziałów w wysokości 116, 2 mln złotych, przyjęto założenie, że zaciągnięcie kredytu nastąpiło 1 stycznia 2005 roku,

- rachunek zysków i strat – korekta zwiększająca koszty finansowania zewnętrznego transakcji nabycia akcji i udziałów spółek w wysokości 3,2 mln złotych, za okres od dnia 1 stycznia 2005 roku do 30 czerwca 2005 roku;
2. korekta podatku dochodowego z tytułu zwiększonych kosztów finansowania zewnętrznego 0,6 mln złotych;
 3. korekta kosztów zobowiązań koncesyjnych spółek TeleNet
 - rachunek zysków i strat – korekta z tytułu wycofania kosztów odsetek od zobowiązań koncesyjnych w wysokości 6,5 mln złotych,
 - rachunek zysków i strat – korekta z tytułu wycofania przychodów wynikających z niezrealizowanych różnic kursowych od wyceny zobowiązań koncesyjnych w wysokości 0,7 mln złotych,
 - bilans – rozliczenie zobowiązań koncesyjnych w koszcie kontroli 170,5 mln złotych;
 4. rozliczenie redukcji zobowiązań układowych w koszcie kontroli 86,1 mln złotych (bilans);
 5. korekta związana z emisją akcji – przyjęto założenie, że transakcja miała miejsce 1 stycznia 2005 roku, dlatego emisja akcji (65.075.773 akcji) pokryta aportem w wysokości 83,8 mln złotych (18,6 mln złotych nadwyżka emisyjna) stanowiąca częściowe rozliczenie transakcji zostały wyemitowane i opłacone w dniu 1 stycznia 2005 roku;
 6. kompensata zobowiązań z tytułu udzielonych należności od akcjonariuszy z należnością od akcjonariuszy z tytułu pokrycia straty uchwalonej w spółce Multimedia Polska Centrum S.A. w kwocie 27,3 mln złotych;
 7. korekta rozliczenia kapitałów własnych (aktywów netto) spółek przejętych w koszcie objęcia kontroli.

II. BILANS, RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT, EBITDA, CASH FLOW

1. ZAGREGOWANY BILANS

na dzień 30 czerwca 2006 roku		skonsolidowany bilans GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	skonsolidowany bilans spółek przejętych GRUPA TELENET	wyłączenie wzajemnych transakcji	korekty do zagregowanego	numer	zagregowany bilans
AKTYWA							
Aktywa trwałe							
Rzeczowe aktywa trwałe		292.564.117	291.802.377	(434.985)	-		583.931.509
Nieruchomości inwestycyjne		-	-	-	-		-
Wartość firmy		4.826.846	-	-	-		4.826.846
Wartości niematerialne		13.678.430	2.283.171	-	-		15.961.601
Aktywa finansowe		9.831	4.050	-	-		13.881
Rozliczenia międzyokresowe		531.100	53.232	-	-		584.332
Aktywa z tytułu podatku odroczonego		2.769.881	1.818.238	-	-		4.588.119
		314.380.205	295.961.068	(434.985)	-		609.906.288
Aktywa obrotowe							
Zapasy		593.407	1.168.593	-	-		1.762.000
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności		13.598.031	28.099.119	(5.539.680)	-		36.157.470
Rozliczenia międzyokresowe		829.539	1.701.047	-	-		2.530.586
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty		5.687.175	26.420.886	-	-		32.108.061
		20.708.152	57.389.645	(5.539.680)	-		72.558.117
SUMA AKTYWÓW		335.088.357	353.350.713	(5.974.665)	-		682.464.405

na dzień 30 czerwca 2006 roku						
	skonsolidowany bilans GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	skonsolidowany bilans spółek przejętych GRUPA TELENET	wyłączenie wzajemnych transakcji	korekty do zagregowanego	numer	zagregowany bilans
PASYWA						
Kapitał własny						
(przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej)						
Kapitał własny	71 836 500	954 967 605	-	(889 891 832)	5, 7	136 912 273
Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	18 816 034	-	-	18 683 057	5	37 499 091
Akcje własne	-	-	-	-		-
Korekty z połączenia	-	-	-	(46 089 686)	7	(46 089 686)
Pozostałe kapitały rezerwowe	54 821 729	13 410 712	-	(13 410 712)	7	54 821 729
Zyski zatrzymane / Niepokryte straty	(10 819 425)	(1 082 027 510)	(434 985)	1 094 692 294	7	(8 589 626)
	134 654 838	(123 649 193)	(434 985)	163 983 121		174 553 781
Kapitały akcjonariuszy mniejszościowych	19 090	-	-	-		19 090
Kapitał własny ogółem	134 673 928	(123 649 193)	(434 985)	163 983 121		174 572 871
Zobowiązania długoterminowe						
Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki, leasingi finansowe	136 397 829	4 853 873	-	119 411 297	1	260 662 999
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	-	177 110 212	-	(170 501 740)	1	6 608 472
Rezerwy	102 000	469 809	-	-		571 809
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	8 370 938	2 478 792	-	606 587	2	11 456 317
	144 870 767	184 912 686	-	(50 483 856)		279 299 597
Zobowiązania krótkoterminowe						
Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki, inne	21 520 752	175 415 897	-	(27 359 773)	6	169 576 876
Kontrakty terminowe SWAP	-	-	-	-		-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	31 428 948	19 517 549	(5 539 680)	-	6	45 406 817
Podatek dochodowy	463 513	1 531	-	-		465 044
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	-	5 386 932	-	-		5 386 932
Przychody przyszłych okresów	2 130 449	91 765 311	-	(86 139 492)	4	7 756 268
	55 543 662	282 087 220	(5 539 680)	(113 499 265)		228 591 937
Zobowiązania razem	200 414 429	476 999 906	(5 539 680)	(163 983 121)		507 891 534
SUMA PASYWÓW	335 088 357	353 350 713	(5 974 665)	-		682 464 405

2. ZAGREGOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

za okres od dnia 1 stycznia do dnia 30 czerwca 2005 roku	skonsolidowany rachunek zysków i strat GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	zagregowane rachunki zysków i strat spółek przelanych GRUPA TELENET	wyłączenie wzajemnych transakcji	korekty do zagregowanego	numer	zagregowany rachunek zysków i strat
Przychody ze sprzedaży abonenckiej i międzyoperatorskiej	108.985.627	66.925.599	(1.996.740)	-		173.914.486
Telewizja Kablowa	82.080.166	-	-	-		82.080.166
Internet	24.401.427	3.977.863	-	-		28.379.290
Telefon	1.817.518	62.824.899	(1.996.740)	-		62.645.677
sprzedaż abonencka	1.817.518	53.220.507	-	-		55.038.025
rozliczenia międzyoperatorskie	-	9.604.392	(1.996.740)	-		7.607.652
Pozostałe	686.516	122.837	-	-		809.353
Pozostałe przychody ze sprzedaży	7.750.391	3.422.263	(8.491.089)	-		2.681.565
Przychody ze sprzedaży do podmiotów niepowiązanych	654.613	2.026.952	-	-		2.681.565
Przychody ze sprzedaży do podmiotów powiązanych	7.095.778	1.395.311	(8.491.089)	-		-
Przychody ze sprzedaży	116.736.018	70.347.862	(10.487.829)	-		176.596.051
Amortyzacja	24.052.655	14.446.836	(92.942)	-		38.406.549
Zużycie materiałów	3.211.594	1.409.864	-	-		4.621.458
Usługi obce	42.819.559	28.994.684	(10.361.266)	-		61.452.977
Podatki i opłaty	5.405.344	3.804.389	-	-		9.209.733
Wynagrodzenia	13.195.446	3.144.111	-	-		16.339.557
Pozostałe świadczenia pracownicze	2.281.106	672.925	-	-		2.954.031
Pozostałe koszty	1.237.829	544.841	(126.563)	-		1.656.107
Wartość sprzedanych materiałów i towarów	53.906	12.550	-	-		66.456
Koszty działalności podstawowej	92.257.439	53.030.200	(10.580.771)	-		134.706.868
Zysk ze sprzedaży	24.476.579	17.317.662	92.942	-		41.889.183

za okres od dnia 1 stycznia do dnia 30 czerwca 2005 roku	skonsolidowany rachunek zysków i strat GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	zagregowane rachunki zysków i strat spółek przejętych GRUPA TELENET	wyłączenie wzajemnych transakcji	korekty do zagregowanego	numer	zagregowany rachunek zysków i strat
Pozostałe przychody operacyjne	192,094	1,503,387	-	-		1,695,481
1 Przychody z wyceny, rozwiązanie odpisów aktualizujących aktywa	112,249	1,091,284	-	-		1,203,533
2 Umorzenie zobowiązań	-	-	-	-		-
3 Nadwyżka wartości godziwej nabytych aktywów netto nad ceną nabycia.	-	-	-	-		-
3 Pozostałe	79,845	412,103	-	-		491,948
Pozostałe koszty operacyjne	1,164,881	9,120,559	527,927	-		10,813,367
1 Strata ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	380,068	(174,764)	527,927	-		733,231
2 Odpisy aktualizujące i spisanie należności nieściągalnych	510,963	320,086	-	-		831,049
3 Odpisy aktualizujące i likwidacja - aktywa trwałe i obrotowe	157,511	5,647,862	-	-		5,805,373
4 Pozostałe	116,339	3,327,375	-	-		3,443,714
Zysk operacyjny	23,505,792	9,700,490	(434,985)	-		32,771,297
Przychody finansowe	88,328	1,155,901	-	-		1,244,229
1 Przychody z tytułu odsetek bankowych	37,221	257,625	-	-		294,846
2 Odsetki i prowizje od udzielonych pożyczek	6,771	264,654	-	-		271,425
3 Pozostałe	44,336	633,622	-	-		677,958
Koszty finansowe	9,596,833	11,513,400	-	(2,679,784)		18,430,449
1 Odsetki i prowizje od kredytów bankowych	3,836,659	2,574,691	-	3,192,566	1	9,603,916
2 Odsetki i prowizje od innych zobowiązań	758,770	6,951,306	-	(6,544,771)	3	1,165,305
3 Koszty finansowe z tytułu leasingu finansowego	595,903	684,103	-	-		1,280,006
4 Ujemne różnice kursowe	4,302,295	1,303,300	-	672,421	3	6,278,016
5 Pozostałe	103,206	-	-	-		103,206
Pozostałe	-	-	-	-		-
Zysk brutto	13,997,287	(657,009)	(434,985)	2,679,784		15,585,077
Podatek dochodowy	2,703,136	(1,248,596)	-	606,587		2,061,127
Zysk netto	11,294,151	591,587	(434,985)	2,073,197		13,523,950
Przypisany						
Akcjonariuszom jednostki dominującej	11,293,872	591,587	(434,985)	2,073,197		13,523,671
Akcjonariuszom mniejszościowym	279	-	-	-		279
	11,294,151	591,587	(434,985)	2,073,197		13,523,950

3. ZAGREGOWANY WYNIK EBITDA

za okres od dnia 1 stycznia do dnia 30 czerwca 2005 roku	skonsolidowany rachunek zysków i strat GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	zagregowane rachunki zysków i strat spółek przelanych GRUPA TELENET	wyłączenie wzajemnych transakcji	korekty do zagregowanego	numer	zagregowany rachunek zysków i strat
Zysk operacyjny	23.505.792	9.700.490	(434.985)	-		32.771.297
Amortyzacja	24.052.655	14.446.836	(92.942)	-		38.406.549
EBITDA	47.558.447	24.147.326	(527.927)	-		71.177.846
Pozostałe korekty, w tym	425.330	4.598.159	527.927	-		5.551.416
- wynik na sprzedaży środków trwałych	380.068	(174.764)	527.927	-		733.231
- odpis z tytułu trwałej utraty, wycena i likwidacja aktywów trwałych	45.262	4.772.923	-	-		4.818.185
EBITDA skorygowana	47.983.778	28.745.485	-	-		76.729.263

4. ZAGREGOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

za okres od dnia 1 stycznia do dnia 30 czerwca 2005 roku	skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	zagregowane rachunki przepływów pieniężnych spółek przelanych GRUPA TELENET	wyłączenie wzajemnych transakcji	korekty do zagregowanego	numer	zagregowany rachunek przepływów pieniężnych
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	13.997.287	(657.009)	(434.985)	2.679.784		15.585.077
Zysk brutto	31.966.254	28.758.067	434.985	(2.679.784)		58.479.522
Korekty o pozycje:						
Amortyzacja	24.052.655	14.446.836	(92.942)	-		38.406.549
Odsutki i dywidendy netto	5.075.623	9.648.749	-	(3.352.205)	1, 3	11.372.167
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	3.998.231	1.969.923	-	672.421	3	6.640.575
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	380.068	(175.408)	527.927	-		732.587
Zmiana stanu należności	64.508	(3.642.949)	-	-		(3.578.441)
Zmiana stanu zapasów	2.340.533	505.852	-	-		2.846.385
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	(1.218.789)	(288.923)	-	-		(1.507.712)
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	357.156	1.545.616	-	-		1.902.772
Zmiana stanu rezerw	-	39.780	-	-		39.780
Podatek dochodowy zapłacony	(3.430.223)	(109.982)	-	-		(3.540.205)
Inne korekty	346.492	4.818.574	-	-		5.165.066
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	45.963.541	28.101.058	-	-		74.064.599

za okres od dnia 1 stycznia do dnia 30 czerwca 2005 roku	skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych GRUPA MULTIMEDIA POLSKA S.A.	zagregowane rachunki przepływów pieniężnych spółek przejętych GRUPA TELENET	wyłączenie wzajemnych transakcji	korekty do zagregowanego	numer	zagregowany rachunek przepływów pieniężnych
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej						-
Sprzedaż rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	198.187	3.054.609	(527.927)	-		2.724.869
Nabycie wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(29.544.318)	(16.946.097)	527.927	-		(45.962.488)
Nabycie jednostki zależnej, po potrąceniu przejętych środków pieniężnych	-	-	-	(116.218.732)	1	(116.218.732)
Odeśtki otrzymane	8.219	-	-	-		8.219
Splata udzielonych pożyczek	2.070	-	-	-		2.070
Udział w pożyczkach	-	-	-	-		-
<u>Pozostałe</u>	-	-	-	-		-
Środki pieniężne z działalności inwestycyjnej	(29.335.842)	(13.891.488)	-	(116.218.732)		(159.446.062)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej						-
Wpływy z tytułu emisji akcji	-	-	-	-		-
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	-	(684.103)	-	-		(684.103)
Wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek/ kredytów	-	-	-	-		-
Splata pożyczek / kredytów	-	(996.000)	-	116.218.732	1	115.222.732
Nabycie udziałów (akcji) własnych	-	-	-	-		-
Dywidendy wypłacone akcjonariuszom jednostki dominującej	-	-	-	-		-
Odeśtki i prowizje zapłacone	(4.568.988)	(42.676)	-	-		(4.611.664)
<u>Układy i pozostałe</u>	-	(2.397.598)	-	-		(2.397.598)
Środki pieniężne z działalności finansowej	(4.568.988)	(4.120.377)	-	116.218.732		107.529.367
Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów	12.058.711	10.089.193	-	-		22.147.904
Środki pieniężne na początek okresu	(6.704.857)	2.168.215	-	-		(4.536.642)
Środki pieniężne na koniec okresu	5.353.854	12.257.408	-	-		17.611.262

INNE INFORMACJE

Doradcy związani z Ofertą Publiczną

Menedżerowie

CA IB Securities S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Emilii Plater 53 oraz UBS Securities Limited z siedzibą w Londynie, Wielka Brytania, 1 Finsbury Avenue, pełnią rolę koordynatorów Oferty oraz doradzają Spółce w zakresie związanym z jej przygotowaniem. Menedżerowie lub ich podmioty powiązane zamierzają zawrzeć ze Spółką i Wprowadzającymi Umowę Subemisijną (patrz „Warunki Oferty – Umowa o subemisję”). Wysokość ich wynagrodzenia jest powiązana z wielkością środków uzyskanych przez Spółkę i Wprowadzających z Oferty Globalnej.

Doradca Prawny Emitenta

Kancelaria prawna Radzikowski, Szubielska i Wspólnicy. Sp. k. z siedzibą w Warszawie przy ul. Emilii Plater 53, będąca częścią międzynarodowej firmy prawniczej Chadbourne & Parke LLP, była doradcą prawnym Spółki w kwestiach prawnych związanych z Ofertą Globalną w zakresie prawa polskiego oraz w pozostałych kwestiach z zakresu prawa polskiego. Chadbourne & Parke LLP z siedzibą w Nowym Jorku przy 30 Rockefeller Plaza doradzała Spółce w odniesieniu do kwestii prawnych związanych z Ofertą Globalną w zakresie prawa amerykańskiego.

Doradca Prawny Menedżerów

Kancelaria prawna Weil, Gotshal & Manges – Paweł Rymarz – Spółka komandytowa, z siedzibą w Warszawie przy ul. Emilii Plater 53, doradzała Menedżerom w kwestiach prawnych związanych z Ofertą Globalną w zakresie prawa polskiego.

Dokumenty udostępnione do wglądu

W dacie ważności Prospektu na naszej stronie internetowej www.multimedia.pl będzie można zapoznać się z poniższymi dokumentami: naszym Statutem, regulaminem Walnego Zgromadzenia, regulaminem Rady Nadzorczej, regulaminem Zarządu, oświadczeniem o przestrzeganiu zasad ładu korporacyjnego przez Spółkę oraz historycznymi skonsolidowanymi informacjami finansowymi za lata zakończone dnia 31 grudnia 2003 r., 31 grudnia 2004 r. i 31 grudnia 2005 r. wraz z opinią biegłego rewidenta, śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za okres od dnia 1 stycznia 2006 do dnia 30 czerwca 2006 r., informacjami finansowymi pro forma za okres od dnia 1 stycznia 2005 r. do dnia 31 grudnia 2005 r. oraz zagregowanymi informacjami finansowymi za okres od dnia 1 stycznia 2005 r. do dnia 30 czerwca 2005 r.

**OŚWIADCZENIE STOSOWNIE DO ROZPORZĄDZENIA KOMISJI (WE) NR 809/2004
Z DNIA 29 KWIETNIA 2004 R.**

Działając w imieniu Multimedia Polska S.A. z siedzibą w Gdyni, Polska, będąc odpowiedzialnymi za informacje zamieszczone w niniejszym Prospekcie, niniejszym oświadczamy zgodnie z najlepszą wiedzą i przy dołożeniu należytej staranności, by zapewnić taki stan, że w niniejszym Prospekcie przedstawione zostały informacje prawdziwe, rzetelne i zgodne ze stanem faktycznym oraz że nie pominięto niczego, co mogłoby wpływać na jego znaczenie.

Andrzej Rogowski
Prezes Zarządu

Arkadiusz Dorynek
Wiceprezes Zarządu

DEFINICJE

ABN AMRO Ventures	ABN AMRO Ventures Limited z siedzibą w Amsterdamie, Holandia
ABN AMRO Bank	ABN AMRO Bank N.V. z siedzibą w Amsterdamie, Holandia
Akcje	Akcje Multimedia Polska S.A. o wartości nominalnej 1 PLN każda w kapitale zakładowym Multimedia Polska S.A.
Akcje Serii A	63.590.876 akcji serii A, w tym 48.876.115 akcji imiennych oraz 14.714.761 akcji na okaziciela o wartości nominalnej 1 PLN każda
Akcja Serii B	1 akcja imienna serii B Multimedia Polska S.A. o wartości nominalnej 1 PLN
Akcje Serii C	8.245.623 akcji na okaziciela serii C Multimedia Polska S.A. o wartości nominalnej 1 PLN każda
Akcje Serii D	32.205.874 akcji na okaziciela serii D Multimedia Polska S.A. o wartości nominalnej 1 PLN każda
Akcje Serii E	32.869.899 akcji imiennych serii E Multimedia Polska S.A., w tym 15.781.292 akcje imienne oraz 17.088.607 akcji na okaziciela o wartości nominalnej 1 PLN każda
Akcje Serii F	Do 44.087.728 nowo emitowanych Akcji Multimedia Polska S.A. zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1 PLN każda
Aster City	Aster City Cable Sp. z o.o.
Biscoden Trading Investments Limited	Biscoden Trading Investments Limited z siedzibą w Nikozji, Cypr
CIT	Podatek Dochodowy od Osób Prawnych
Dyrektywa o Usłudze Powszechnej	Dyrektywa 2002/22/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 7 marca 2002 r. w sprawie usługi powszechnej i związanych z sieciami i usługami łączności elektronicznej praw użytkowników
Dyrektywa o Dostępie	Dyrektywa 2002/19/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 7 marca 2002 r. w sprawie dostępu do sieci łączności elektronicznej i urządzeń towarzyszących oraz wzajemnych połączeń
Dyrektywa o Zezwoleniach	Dyrektywa 2002/20/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 7 marca 2002 r. w sprawie zezwoleń na udostępnienie sieci i usług łączności elektronicznej
Dyrektywa o Konkurencji	Dyrektywy 2002/77/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie konkurencji na rynkach sieci i usług łączności elektronicznej
Dyrektywa o Prywatności i Łączności Elektronicznej	Dyrektywa 2002/58/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 lipca 2002 r. dotycząca przetwarzania danych osobowych i ochrony prywatności w sektorze łączności elektronicznej
Giełda Papierów Wartościowych, GPW	Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie Spółka Akcyjna
Grupa TeleNet	Grupa spółek działających pod wspólną nazwą TeleNet, które w grudniu 2005 roku zostały nabyte lub których akcje lub udziały zostały wniesione na pokrycie podwyższeń kapitału zakładowego Multimedia Polska. W skład Grupy TeleNet wchodziły: obecne Multimedia Polska Dębica, Multimedia Polska Brzesko, Multimedia Polska Wschód, Multimedia Polska Konin, Multimedia Polska Południe, Multimedia Polska Mielec oraz Multimedia Polska Zachód oraz przejęte przez Multimedia Polska w czerwcu 2006 roku TeleNet Polska oraz Multimedia Polska Centrum
Grupa, Grupa Multimedia	Multimedia Polska i jej spółki zależne: Multimedia Polska Dębica, Multimedia Polska Brzesko, Multimedia Polska Wschód, Multimedia Polska Konin, Multimedia Polska Południe, Multimedia Polska Mielec, Multimedia Polska Zachód oraz Tele-Top Grupa Multimedia Polska
Inwestorzy Detaliczni	Osoby fizyczne mające miejsce zamieszkania w Polsce, a także mające siedzibę w Polsce osoby prawne i jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, którym ustawa przyznaje zdolność prawną
Inwestorzy Instytucjonalni	Inwestorzy kwalifikowani (zgodnie z definicją w art. 8 ust. 1 Ustawie o Ofercie Publicznej) oraz inwestorzy, z których każdy nabydzie Akcje o wartości liczonej według Ceny Sprzedaży co najmniej 50.000 euro lub równowartości w tej kwoty w złotych ustalonej przy zastosowaniu średniego kursu euro ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski na dzień ustalenia Ceny Sprzedaży, którzy zostaną zaproszeni przez Menedżerów do składania zapisów zgodnie z postanowieniami rozdziału „Warunki Oferty” punkt „Zasady Składania Zapisów”
Kalberri Limited	Kalberri Limited z siedzibą w Nikozji, Cypr

Kodeks Pracy	Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. kodeks pracy (tekst jednolity: Dz.U. 1998, Nr 21, poz. 94, z późn. zm.)
Kodeks Spółek Handlowych	Ustawa z dnia 15 września 2000 r. kodeks spółek handlowych (Dz.U. 2000, Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.)
Komisja Nadzoru Finansowego, KNF	Komisja Nadzoru Finansowego
Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych, KDPW	Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie
KRS	Krajowy Rejestr Sądowy ustanowiony na podstawie ustawy z dnia 20 sierpnia 1997 r. o krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. 2001 Nr 17, poz. 209, tekst jednolity, z późn. zm.)
KW	księga wieczysta
LIBOR	London Inter Bank Offered Rate – stopa procentowa kredytów międzybankowych oferowanych na londyńskim rynku międzybankowym
Lorien Investment	Lorien Investment Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
LTK	Lubelska Telewizji Kablowa z siedzibą w Lublinie
Multimedia Polska Sp. z o.o.	Multimedia Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni, poprzednik prawny Multimedia Polska S.A.
Multimedia Polska Brzesko	Multimedia Polska Brzesko S.A. z siedzibą w Gdyni
Multimedia Polska Centrum	Multimedia Polska Centrum S.A. z siedzibą w Gdyni
Multimedia Polska Dębica	Multimedia Polska Dębica S.A. z siedzibą w Gdyni
Multimedia Polska Konin	Multimedia Polska Konin S.A. z siedzibą w Gdyni
Multimedia Polska Mielec	Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni
Multimedia Polska Południe	Multimedia Polska Południe S.A. z siedzibą w Gdyni
Multimedia Polska Wschód	Multimedia Polska Wschód S.A. z siedzibą w Gdyni
Multimedia Polska Zachód	Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni
Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie	Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Multimedia Polska S.A.
NBP	Narodowy Bank Polski
PDA	Prawa do akcji
PIKE	Polska Izba Komunikacji Elektronicznej
PLN, zł, złoty	prawny środek płatniczy w Rzeczypospolitej Polskiej wprowadzony do obrotu 1 stycznia 1995 r.
Polska	Rzeczpospolita Polska
Poprzednie Prawo Telekomunikacyjne	Ustawa z dnia 21 lipca 2000 r. Prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Nr 73, poz. 852, z późn. zm.)
Prawo Dewizowe	Ustawa prawo dewizowe z dnia 27 lipca 2002 r. (Dz.U. 2002, Nr 141, poz. 1178, z późn. zm.)
Prawo Telekomunikacyjne	Ustawa z dnia 16 lipca 2004 r. prawo telekomunikacyjne (Dz.U. 2004, Nr 171, poz. 1800, z późn. zm.)
Przewodniczący KRRiT	Przewodniczący Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji
Prezes UKE	Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej
Prezes UOKiK	Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów
Prezes Zarządu	Prezes Zarządu Spółki
Prospekt	Niniejszy prospekt emisyjny będący jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje dotyczące Akcji oraz Oferty, sporządzony zgodnie z wymogami Rozporządzenia w sprawie Prospektów Emisyjnych
Rada Nadzorcza	Rada Nadzorcza Multimedia Polska S.A.

Regulamin Giełdy	Regulamin Giełdy Papierów Wartościowych przyjęty uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. nr 1/1110/2006 z dnia 4 stycznia 2006 r., z późn. zm.
Rejestr Przedsiębiorców	Rejestr Przedsiębiorców, część Krajowego Rejestru Sądowego, zawierający informacje dotyczące spółek handlowych oraz innych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą
Rozporządzenie w sprawie Informacji Bieżących i Okresowych	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez Emitentów papierów wartościowych (Dz.U. 2005, Nr 209, poz. 1744)
Rozporządzenie w sprawie Koncentracji	Rozporządzenie Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (Dziennik Urzędowy z dnia 29 stycznia 2004 r.)
Rozporządzenie w sprawie Prospektów Emisyjnych	Rozporządzenie Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. wykonujące dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam
Rozporządzenie w sprawie Stabilizacji	Rozporządzenie Komisji (WE) nr 2273/2004 z dnia 22 grudnia 2003 wykonującym Dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do zwolnień dla programów odkupu i stabilizacji instrumentów finansowych
Spółka, Emitent, Multimedia Polska, Multimedia Polska S.A.	Multimedia Polska S.A. z siedzibą w Gdyni
Statut	Statut Multimedia Polska S.A.
Szczegółowe Zasady Działania KDPW	Załącznik do uchwały Zarządu KDPW S.A. nr 79/98 z dnia 29 stycznia 1998 r., z późn. zm.
Szczegółowe Zasady Obrotu Giełdowego	Załącznik do uchwały Zarządu GPW S.A. nr 4/2006 z dnia 10 stycznia 2006 r. z późn. zm.
Tele-Top Grupa Multimedia Polska	Tele-Top Grupa Multimedia Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni
TeleNet Polska	TeleNet Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni
Telewizja Kablowa Kwidzyń	Telewizja Kablowa Kwidzyń Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni
TP S.A.	Telekomunikacja Polska S.A. z siedzibą w Warszawie
TRI MEDIA HOLDINGS	TRI MEDIA HOLDINGS Limited z siedzibą na Cyprze
UKE	Urząd Komunikacji Elektronicznej
UNP Holdings	UNP Holdings B.V. z siedzibą w Hoofddorp, Holandia
UPC Polska	UPC Telewizja Kablowa Sp. z o.o.
URTIP	Urząd Regulacji Telekomunikacji i Poczty – obecnie Urząd Komunikacji Elektronicznej
Urząd Patentowy	Urząd Patentowy Rzeczypospolite Polskiej
USD	Dolar amerykański, prawny środek płatniczy na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej
Ustawa o Kinematografii	Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o kinematografii (Dz.U. 2005, Nr 132, poz. 1111, z późn. zm.)
Ustawa o Łączności	Ustawa z dnia 23 listopada 1990 r. o łączności (Dz.U. 1995, Nr 117, poz. 564, z późn. zm.)
Ustawa o Niektórych Zabezpieczeniach Finansowych	Ustawa z dnia 2 kwietnia 2004 r. o niektórych zabezpieczeniach finansowych (Dz.U. 2004, Nr 91, poz. 871, z późn. zm.)
Ustawa o Obrocie Instrumentami Finansowymi	Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. 2005, Nr 183, poz. 1538, z późn. zm.)
Ustawa o Ochronie Konkurencji i Konsumentów	Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. 2005, Nr 244, poz. 2080, z późn. zm.)
Ustawa o Ofercie Publicznej	Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz.U. 2005, Nr 184, poz. 1539)

Ustawa o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych	Ustawa z dnia 28 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 2000, Nr 14, poz. 176, z późn. zm.)
Ustawa o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych	Ustawa z dnia 15 lutego 2000 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 2000, Nr 54, poz. 654, z późn. zm.)
Ustawa o Podatku od Czynności Cywilnoprawnych	Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (Dz.U. 2005, Nr 41, poz. 399, z późn. zm.)
Ustawa o Podatku od Spadków i Darowizn	Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (Dz.U. 2004, Nr 142, poz. 1514, z późn. zm.)
Ustawa o Prawie Autorskim i Prawach Pokrewnych	Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. 2000, Nr 80, poz. 904, z późn. zm.)
Ustawa o Radiofonii i Telewizji	Ustawa z dnia 29 grudnia 1992 r. o radiofonii i telewizji (Dz.U. 2004, Nr 253, poz. 2531, z późn. zm.)
Ustawa o Rachunkowości	Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 2002, Nr 76, poz. 694, z późn. zm.)
Walne Zgromadzenie	Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki
WIBOR	Warsaw Inter Bank Offer Rate, stopa procentowa krótkoterminowych kredytów międzybankowych oferowanych na polskim rynku międzybankowym
Wprowadzający	TRI MEDIA HOLDINGS Limited, ABN Amro Ventures B.V., Andrzej Rogowski, Stanisław Tyc oraz Jan Owczarek
Vectra	Vectra S.A.
Zarząd	Zarząd Spółki
Zwyczajne Walne Zgromadzenie	Zwyczajne Walne Zgromadzenie Multimedia Polska S.A.

TERMINY TECHNICZNE

Abonent	Użytkownik końcowy, tj. klient usługi telekomunikacyjnej. Może to być osoba fizyczna, spółka, organizacja itp. Abonent używa urządzeń końcowych, takich jak telefon, modem, faks lub komputer, oraz odległych terminali połączonych z biurem centralnym.
Adres IP	32-bitowa liczba umożliwiająca jednoznaczną identyfikację komputera w Internecie przez inne komputery przyłączone do sieci; wykorzystywana do trasowania pakietów danych do miejsca przeznaczenia; wyświetlana w postaci czterech grup liczb całkowitych w przedziale od 0 do 255 rozdzielonych kropkami (np. 24.64.231.1).
ADSL	Asymmetric Digital Subscriber Line – asymetryczne cyfrowe łącze abonenckie. Powszechnie stosowany wariant technologii DSL, w którym szybkość pobierania danych przez abonenta jest większa niż szybkość wysyłania danych.
Cyfrowa przystawka STB	Urządzenie działające jako interfejs pomiędzy odbiornikiem telewizyjnym a nadawcą sygnału telewizyjnego w formacie cyfrowym. Cyfrowa przystawka STB umożliwia użytkownikowi wybór kanału cyfrowego oraz dokonuje konwersji sygnału na format odbierany przez odbiornik telewizyjny użytkownika. W zależności od specyfikacji technicznych cyfrowa przystawka STB może realizować wiele funkcji, w tym: kodowanie, przechowywanie treści transmisji oraz odtwarzanie, a także funkcje interaktywne.
Dostęp szerokopasmowy	Ogólny termin oznaczający usługi dostępu do Internetu z możliwością dostarczania transmisji danych do użytkownika z minimalną prędkością około 128 Kbps.
IEEE	Institute of Electrical and Electronic Engineers – Instytut Inżynierów Elektryków i Elektroników, światowa organizacja ustanawiająca standardy i protokoły na potrzeby łączności.
Informatyka, technologia informatyczna	Rozległa dziedzina obejmująca wszelkie aspekty zarządzania i przetwarzania informacji.
KB	Kilobajt. Jednostka ilości danych oznaczająca 1024 bajty. Jeden bajt jest równy ośmiu bitom.
Kbps	Kilobit na sekundę. Jednostka prędkości transferu danych; 1 Kbps to prędkość 1 tys. bitów na sekundę. Bit to najmniejsza jednostka (porcja) danych w sieci komputerowej.
Koncentrator DSLAM	Digital Subscriber Line Access Multiplexer – koncentrator dostępu w technologii DSL. Instalowany na centralach telefonicznych operatora, szafkach ulicznych systemu FTTL bądź w węzłach wyniesionych w celu zapewnienia transmisji danych pomiędzy modemami ADSL instalowanymi u klientów a siecią szkieletową transmisji danych operatora.
Łącze dzierżawione	Obwody transmisji głosu i danych dzierżawione w celu połączenia dwóch lub więcej lokalizacji na wyłączny użytek abonenta. Łącza dzierżawionych używa się zazwyczaj do transmisji różnych postaci danych, w tym głosu i ruchu internetowego.
Magnetowid cyfrowy	Urządzenie przyłączone do odbiornika telewizyjnego i źródła sygnału umożliwiające zapis i odtwarzanie nadawanych programów za pomocą wewnętrznego urządzenia pamięciowego, w rodzaju twardego dysku.
MB	Megabajt. Jednostka ilości danych oznaczająca 1 mln bajtów. Jeden bajt jest równy ośmiu bitom.
Mbps	Megabit na sekundę. Jednostka prędkości transferu danych; 1 Mbps to prędkość 1 mln bitów na sekundę. Bit to najmniejsza jednostka (porcja) danych w sieci komputerowej.
Naziemna telewizja cyfrowa	Ogólny termin obejmujący systemy telewizyjne stosujące technologię cyfrową, a nie analogową.
Obowiązek świadczenia usług powszechnie dostępnych	Obowiązek nakładany na dostawcę usług powszechnie dostępnych w celu zapewnienia, aby wszyscy mieszkańcy określonego regionu mieli zasadniczo zapewniony dostęp do standardowych usług telefonicznych, telefonów publicznych i z góry określonych usług transmisyjnych na równych zasadach i po przystępnych cenach, niezależnie od tego, gdzie mieszkają czy prowadzą działalność gospodarczą.
Operator bezprzewodowej sieci wirtualnej	Podmiot odsprzedaający usługi bezprzewodowe. Operator bezprzewodowej sieci wirtualnej nie posiada koncesji na widmo i zazwyczaj nie ma żadnej własnej infrastruktury sieci bezprzewodowej. Tak jak podmioty odsprzedaające usługi telefonii stacjonarnej, operator bezprzewodowej sieci wirtualnej sprzedaje usługi pod własną marką, ale z wykorzystaniem infrastruktury innych operatorów. Operator bezprzewodowej sieci wirtualnej posiadający centrum usług sieciowych może jednak oferować dodatkowe usługi.

Pętla lokalna	Element sieci stosowany do połączenia abonenta z najbliższą centralą lub koncentratorem. Pętlę lokalną nazywa się powszechnie „ostatnią milą”, ponieważ jest to część sieci połączona bezpośrednio z abonentem.
Platforma MHP	Multimedia Home Platform – domowa platforma multimedialna w otwartym standardzie, stosowana w używanych przez Spółkę cyfrowych przystawkach STB do kodowania nadawanych programów oraz transmisji właściwych danych związanych z programami.
Protokół DOCSIS/EuroDOCSIS	Rodzina protokołów łączności w otwartych standardach służących do transmisji w dwukierunkowych cyfrowych sieciach kablowych. Protokół EuroDOCSIS umożliwia łączność głosową i transmisję danych za pomocą infrastruktury protokołu IP, z zachowaniem pierwszeństwa ruchu głosowego do zapewnienia należytej jakości usług telefonicznych.
Protokół IP	Internet Protocol. Protokół stosowany w Internecie do łączności pomiędzy wieloma sieciami, w których dane są przesyłane w pakietach i trasowane zgodnie z gęstością ruchu.
Protokół VoIP	Voice over Internet Protocol – protokół transmisji głosu w Internecie. Protokół, w którym ruch głosowy jest przenoszony w postaci pakietów protokołu IP, a nie w sieci z komutacją łączy.
NIU	Network Interface Unit – NIU. Urządzenie przeznaczone do rozdzielania częstotliwości w kablu koncentrycznym na pasma służące do różnych celów, takich jak telewizja, telefonia i Internet. W sieciach Spółki przystawki sieciowe działają także jako filtry przeciwdziałające wejściu sygnału z lokalizacji użytkownika z powrotem do sieci.
Punkt dostępowy WiFi (hot spot)	Lokalizacja, w której użytkownik komputera wyposażonego w odpowiednią technologię bezprzewodową może uzyskać dostęp do Internetu bez użycia kabla do połączenia z siecią.
Punkt styku	Punkt połączenia sieci telekomunikacyjnych eksploatowanych przez jeden lub więcej podmiotów służący umożliwieniu użytkownikom usług lub sieci jednego podmiotu nawiązanie łączności z użytkownikami usług lub sieci tego samego lub innego podmiotu, lub umożliwieniu dostępu do usług dostarczanych przez inny podmiot.
Router	Urządzenie na styku sieci przekazujące pakiety danych do sieci przyłączonych do routera na podstawie adresu przeznaczenia umieszczonego w trasowanych pakietach danych.
SDH	Synchronous Digital Hierarchy – cyfrowa hierarchia synchroniczna. Standard szybkiej transmisji cyfrowej, powszechnie stosowany w sieciach telefonicznych.
Sieć dostępową HFC	Hybrid Fiber Coaxial Network – hybrydowa sieć światłowodowo-koncentryczna. Sieć dostępową telewizji kablowej wykorzystująca kable światłowodowe w części magistralnej (pomiędzy budynkami i osiedlami) i kable koncentryczne do dystrybucji sygnału wewnątrz budynków.
Sieć koncentryczna	Sieć zbudowana w oparciu o kable koncentryczne składające się z jednożyłowego przewodu głównego (wewnętrznego) i metalowego płaszcza zewnętrznego (ekranu) chroniącego sygnał w przewodzie głównym przed zakłóceniami z zewnątrz.
Sieć LAN	Local Area Network – sieć lokalna. Sieć transmisji danych na małe odległości opracowana w celu łączenia komputerów osobistych, stacji roboczych, minikomputerów, serwerów plików i innych urządzeń komputerowych w ograniczonym środowisku na potrzeby współużytkowania plików, programów i urządzeń w rodzaju drukarek i szybkich modemów. Sieć LAN może mieć zdecentralizowane zarządzanie łącznością lub obejmować dedykowane komputery bądź narzędzia obsługi plików zapewniające centralne źródło współużytkowanych plików i programów.
Sieć Wi-Fi	Bezprzewodowa sieć LAN. System łączności, w którym użytkownik urządzenia bezprzewodowego może przyłączyć się do sieci LAN poprzez łącze bezprzewodowe (radiowe). Łączność w sieci Wi-Fi realizowana jest w otwartym standardzie opisanym w specyfikacjach IEEE 802.11.
Sieć Wi-Max	Sieć Wi-Fi o specyfikacjach gwarantujących wyższy standard działania. Sieć Wi-Max, zgodnie z definicją w specyfikacji IEEE 802.16, oferuje prędkości transmisji i zakresy eksploatacyjne wyższe niż specyfikacja IEEE 802.11.
Stacja czołowa	Główny węzeł sieci telewizji kablowej wyposażony w urządzenia doprowadzające sygnał do sieci dostępowej. Pierwotnie stacje czołowe były wyposażone tylko w anteny satelitarne i demodulatory sygnału z anten satelitarnych do sieci kablowej. Obecnie w stacjach czołowych są też instalowane urządzenia niezbędne do oferowania usług dostępu do Internetu i telefonii VoIP.
Sygnał analogowy	Tryb transmisji, w którym początkowy sygnał (np. głos) przekształcany jest na sygnał elektryczny i w tej postaci przesyłany. Sygnały przenoszone są za pomocą ciągłej modulacji – przykładowo – częstotliwości, amplitudy lub fazy transmisji. Sygnały analogowe zazwyczaj wymagają większej przepustowości niż sygnały cyfrowe do przesłania tych samych danych i są bardziej podatne na tłumienie.

System CMTS	Cable Modem Termination System – system kończący dla modemu kablowego. Skomputeryzowane urządzenie umożliwiające wysyłanie i odbieranie pakietów poprzez Internet za pomocą modemów kablowych. System wstawia pakiety protokołu IP z Internetu do ramek w formacie MPEG i przesyła je do modemu kablowego za pomocą sygnału o częstotliwości radiowej. System wykonuje odwrotną sekwencję operacji przy wysyłaniu pakietu.
System ERP	Enterprise Resource Planning System – system planowania zasobów przedsiębiorstwa. Ogólny termin określający system oprogramowania dowolnej postaci służący do integracji szeregu aplikacji komputerowych zazwyczaj stosowanych przez różne organizacje do gromadzenia, zarządzania i analizy szerokiej gamy danych finansowych i operacyjnych.
Światłowód	Kabel wykorzystujący szklane włókna optyczne do transmisji sygnału na duże odległości przy minimalnej stracie lub zniekształceniu sygnału. Światłowody charakteryzują się szerokim pasem przenoszenia i odpornością na zakłócenia, a także zapewniają bardzo dużą przepustowość i szybkość transmisji.
Technologia DSL	Digital Subscriber Line – cyfrowe łącze abonenckie. Technologia wykorzystująca łącza miedziane w tradycyjnych sieciach telefonicznych, podłączone do central telefonicznych przystosowanych do technologii cyfrowej. Technologia DSL jest powszechnie stosowana do dostarczania usług internetowych z prędkościami znacznie większymi niż w wypadku wdzwanianego dostępu do Internetu. Technologia DSL (lub czasem: „xDSL”) to powszechnie używany ogólny termin obejmujący kilka wariantów technologii o różnych specyfikacjach, ale zbudowanych na podstawie tych samych zasad.
Technologia FITL	Ang. Fiber In The Loop. System dostępowy sieci telefonicznej oparty o skrętkę miedzianą i kable światłowodowe. W sieciach opartych o technologię FITL kable światłowodowe są stowowane do podłączenia tzw. szafek ulicznych z siecią operatora, natomiast skrytka miedziana łączy lokalizacje klientów z szafką uliczną. Wewnątrz szafek ulicznych systemu FITL znajdują się urządzenia transmisyjne, systemy zasilania, a także koncentratory ruchu.
Technologia TDM	Time Division Multiplexing – technologia zwielokrotnienia z podziałem czasu. Technologia jednoczesnej transmisji wielu sygnałów jednym kanałem transmisyjnym. Każdy sygnał przychodzący z mniejszą prędkością jest dzielony w czasie na potrzeby jednej transmisji z dużą prędkością. Przykładowo, trzy sygnały przychodzące z prędkością 1000 bps (sygnały A, B i C) można przepleść dla otrzymania jednego sygnału przesyłanego z prędkością 3000 bps (AABBCCAABBBCCAABBBCC). Urządzenie otrzymujące sygnał dzieli taki pojedynczy strumień z powrotem na oryginalne sygnały.
Telewizja internetowa (IPTV)	Internet Protocol Television. Metoda dystrybucji zawartości programów telewizyjnych za pomocą protokołu IP. W odróżnieniu od transmisji zawartości z nadajników naziemnych lub przez sieć kablową do odbiornika telewizyjnego, telewizja internetowa wykorzystuje do dostarczenia zawartości protokół transportowy Internetu i wymaga szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz przystawki STB telewizji internetowej do rozkodowania obrazów w czasie rzeczywistym. Telewizja internetowa wykorzystuje dwukierunkowy sygnał nadawczy przesyłany poprzez sieć szkieletową i serwery dostawcy usługi, co umożliwia widzom wybór zawartości na żądanie, przesunięcie odbioru w czasie oraz wykorzystanie innych interaktywnych opcji telewizyjnych.
Usługi skojarzone	Połączenie produktów i usług, które może być oferowane po cenie niższej niż suma cen tych produktów i usług dostarczanych osobno.
Węzeł	Element sieci stanowiący punkt, w którym kluczowy sprzęt telekomunikacyjny lub komputer może uzyskać dostęp do sieci. W sieciach obwodowych węzłami są systemy komutujące. W sieciach z komutacją pakietów węzłami są często komputery.
Wskaźnik ARPU	Average Monthly Revenue Per User – średnie miesięczne przychody na klienta. Wskaźnik ARPU oblicza się, dzieląc przychody uzyskane w danym okresie przez liczbę miesięcy w tym okresie oraz średnią liczbę jednostek RGU dla tego okresu (przy tym średnia liczba jednostek RGU może się różnić od liczby jednostek RGU wykazywanych na koniec danego okresu).
Wskaźnik rezygnacji klientów	Łączna liczba jednostek RGU odłączonych w danym okresie podzielona przez średnią liczbę jednostek RGU dla tego okresu. Patrz: <i>Jednostka RGU</i> .
Zdolność transmisji dwukierunkowej	Zdolność do otrzymywania i przesyłania sygnałów. W sieci kablowej oznacza to, że sieć została skonfigurowana ze wzmacniaczami zarówno w kanale zwrotnym (od użytkownika końcowego do stacji czołowej), jak i w kanale, w którym użytkownik odbiera sygnał (od stacji czołowej do użytkownika końcowego), w odróżnieniu od sieci mającej jedynie kanał od stacji czołowej do użytkownika, tzn. sieci jednokierunkowych.

ZAŁĄCZNIK NR 1

LISTY PUNKTÓW OBSŁUGI KLIENTA CDM PEKAO S.A. ORAZ BM BPH S.A.
PRZYJMUJĄCYCH ZAPISY NA AKCJE

Lista Punktów Obsługi Klientów Centralnego Domu Maklerskiego Pekao S.A. przyjmujących zapisy na Akcje Oferowane

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
1.	74-320	Barlinek	ul. Sądowa 8
2.	97-400	Bełchatów	ul. Kwiatowa 6
3.	24-200	Bełżyce	ul. Rynek 26
4.	42-500	Będzin	ul. Małachowskiego 34
5.	21-500	Biała Podlaska	al. 1000-lecia 28A
6.	21-500	Biała Podlaska	ul. Narutowicza 12
7.	21-500	Biała Podlaska	pl. Wolności 23
8.	86-005	Białe Błota	ul. Betonowa 1
9.	78-200	Białogard	ul. Wojska Polskiego 15
10.	15-443	Białystok	al. Piłsudskiego 11/2
11.	15-004	Białystok	ul. Sienkiewicza 42
12.	15-674	Białystok	ul. Zielonogórska 2
13.	17-100	Bielsk Podlaski	ul. Mickiewicza 49
14.	43-300	Bielsko-Biała	ul. Grunwaldzka 40A
15.	43-300	Bielsko-Biała	ul. Stojalowskiego 31
16.	05-870	Błonie	ul. Poznańska 4
17.	32-700	Bochnia	ul. Wygoda 69
18.	59-700	Bolesławiec	ul. Chopina 7
19.	49-300	Brzeg	ul. Bolesława Chrobrego 14C
20.	49-300	Brzeg	ul. Rynek 10
21.	32-800	Brzesko	ul. Królowej Jadwigi 3
22.	95-060	Brzeziny	ul. Piłsudskiego 2/8
23.	36-200	Brzozów	ul. ks. Bielańskiego 5
24.	28-100	Busko Zdrój	pl. Zwycięstwa 25
25.	23-100	Bychawa	ul. Marsz. J. Piłsudskiego 7-15
26.	85-069	Bydgoszcz	pl. Teatralny 4
27.	85-689	Bydgoszcz	ul. Armii Krajowej 250
28.	85-094	Bydgoszcz	ul. Curie-Skłodowskiej 28B
29.	85-034	Bydgoszcz	ul. Długa 57
30.	85-791	Bydgoszcz	ul. J. Preisa 4
31.	85-213	Bydgoszcz	ul. Kruszwicka 1
32.	85-453	Bydgoszcz	ul. Podmiejska 8
33.	85-824	Bydgoszcz	ul. Wojska Polskiego 20a
34.	41-902	Bytom	ul. Dworcowa 39
35.	41-902	Bytom	ul. Strażacka 5
36.	77-100	Bytów	ul. Bauera 3
37.	22-100	Chełm	pl. Niepodległości 1
38.	22-100	Chełm	ul. Fabryczna 6
39.	22-100	Chełm	ul. I Armii Wojska Polskiego 41
40.	22-100	Chełm	ul. Kopernika 20
41.	22-100	Chełm	ul. Szymanowskiego 8
42.	64-800	Chodzież	ul. ks. T. Malepszego 12
43.	74-500	Chojna	ul. Mieszka I 11A
44.	89-600	Chojnice	ul. Kościuszki 28
45.	41-500	Chorzów	ul. Wolności 39
46.	73-200	Choszczno	ul. Chrobrego 1
47.	32-500	Chrzanów	ul. Krakowska 33

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
48.	43-400	Cieszyn	ul. Sejmowa 2
49.	78-550	Czaplinek	ul. Rynek 4/5
50.	64-700	Czarnków	ul. Kościuszki 61A
51.	43-502	Czechowice-Dziedzice	ul. Niepodległości 12B
52.	42-200	Częstochowa	ul. Kopernika 17/19
53.	42-200	Częstochowa	ul. Okólna 103
54.	77-300	Człuchów	ul. Dworcowa 1
55.	41-300	Dąbrowa Górnicza	ul. Kościuszki 7A
56.	39-200	Dębica	ul. Głowackiego 35
57.	39-200	Dębica	ul. Kolejowa 29
58.	08-530	Dęblin	ul. PCK 3
59.	74-400	Dębno Lub.	ul. Mickiewicza 34
60.	66-520	Dobiegniew	ul. Kościuszki 1A
61.	78-500	Drawsko Pomorskie	pl. Konstytucji 12
62.	66-530	Drezdenko	ul. Kościuszki 33
63.	98-355	Działoszyn	ul. Usługowa 5
64.	58-200	Dzierżoniów	ul. Rynek 17
65.	72-420	Dziwnów	ul. Mickiewicza 29A
66.	82-300	Elbląg	ul. Hetmańska 3
67.	82-300	Elbląg	ul. Stary Rynek 18A
68.	19-304	Elk	ul. Kilińskiego 40
69.	19-300	Elk	ul. Piłsudskiego 14
70.	21-080	Garbów	Garbów
71.	08-400	Garwolin	ul. Kościuszki 32
72.	80-299	Gdańsk	ul. Balcerskiego 14D
73.	80-243	Gdańsk	ul. Dmowskiego 6/2
74.	80-894	Gdańsk	ul. Garncarska 23
75.	80-244	Gdańsk	ul. Grunwaldzka 92/98
76.	80-371	Gdańsk	ul. Jagiellońska 10G/H
77.	80-391	Gdańsk	ul. Kołobrzeka 43
78.	80-557	Gdańsk	ul. Marynarki Polskiej 15
79.	80-855	Gdańsk	ul. Wały Piastowskie 1
80.	81-525	Gdynia	al. Zwycięstwa 253
81.	81-653	Gdynia	ul. 10 Lutego 8
82.	81-212	Gdynia	ul. Hutnicza 3A
83.	81-005	Gdynia	ul. Kcyńska 27
84.	81-653	Gdynia	ul. Narcyzowa 1/18
85.	81-577	Gdynia	ul. Nowowiczlińska 35
86.	81-368	Gdynia	ul. Pułaskiego 8
87.	81-319	Gdynia	ul. Śląska 23/25
88.	81-342	Gdynia	ul. Unruga 39
89.	81-342	Gdynia	ul. Waszyngtona 34-36
90.	11-500	Giżycko	ul. Olsztyńska 15A
91.	44-100	Gliwice	ul. Berbeckiego 4
92.	44-102	Gliwice	ul. Boh. Getta Warszawskiego 9
93.	44-100	Gliwice	ul. Dworcowa 28
94.	44-100	Gliwice	ul. Kozielska 89

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
95.	67-200	Głogów	ul. Grodzka 24
96.	95-015	Głowno	ul. Fabryczna 1
97.	62-200	Gniezno	ul. Sobieskiego 17
98.	72-100	Goleniów	ul. Konstytucji 24
99.	38-300	Gorlice	ul. Legionów 20
100.	38-300	Gorlice	ul. Michałusa 8
101.	66-400	Gorzów Wielkopolski	ul. Jagiellończyka 13
102.	66-400	Gorzów Wielkopolski	ul. Marcinkowskiego 117
103.	66-400	Gorzów Wielkopolski	ul. Wełniany Rynek 18
104.	09-500	Gostynin	ul. Dmowskiego 8
105.	63-800	Gostyń	ul. Poznańska 200
106.	19-200	Grajewo	ul. Wojska Polskiego 6
107.	05-825	Grodzisk Mazowiecki	ul. Sienkiewicza 26
108.	85-600	Grójec	ul. Bankowa 4
109.	86-300	Grudziądz	ul. Chełmińska 68
110.	86-300	Grudziądz	ul. Grobłowa 7
111.	72-300	Gryfice	ul. Wałowa 1
112.	74-100	Gryfino	ul. Parkowa 3
113.	22-500	Hrubieszów	ul. B. Prusa 9
114.	14-200	Iława	ul. Jana III Sobieskiego 47
115.	88-100	Inowrocław	ul. Dworcowa 29
116.	38-440	Iwonicz Zdrój	ul. Kulczyńskiego 2
117.	23-300	Janów Lubelski	ul. Wiejska 3
118.	37-500	Jarosław	pl. Mickiewicza 2
119.	38-200	Jasło	ul. Kościuszki 33
120.	38-200	Jasło	ul. Staszica 6
121.	43-600	Jaworzno	ul. Mickiewicza 17
122.	38-460	Jedlicze	ul. Trzecieckiego 14
123.	58-500	Jelenia Góra	pl. Wyszyńskiego 35
124.	62-800	Kalisz	ul. Grodzka 7
125.	62-800	Kalisz	ul. Śródmiejska 29
126.	72-400	Kamień Pomorski	ul. Gryfitów 2A
127.	05-480	Karczew	ul. Rynek 30A
128.	83-300	Kartuzy	ul. Jeziorna 9/11
129.	40-384	Katowice	ul. Bednorza 1
130.	40-121	Katowice	ul. Chorzowska 1
131.	40-483	Katowice	ul. Karolinki 1
132.	40-153	Katowice	ul. Korfańskiego 160
133.	40-833	Katowice	ul. Obroki 77
134.	40-121	Katowice	ul. Panewnicka 66
135.	40-012	Katowice	ul. Św. Jana 5
136.	40-748	Katowice	ul. Uniczowska 1A
137.	40-006	Katowice	ul. Warszawska 8
138.	47-220	Kędzierzyn-Koźle	pl. Wolności 6
139.	25-734	Kielce	ul. Jagiellońska 69
140.	25-301	Kielce	ul. Sienkiewicza 18
141.	25-301	Kielce	ul. Skalista 1
142.	46-203	Kluczbork	ul. Grunwaldzka 13C
143.	57-300	Kłodzko	pl. Bolesława Chrobrego 20
144.	36-100	Kolbuszowa	ul. Kościuszki 18
145.	95-040	Koluszki	ul. Mickiewicza 2
146.	78-100	Kołobrzeg	ul. Źródłana 5
147.	62-510	Konin	ul. Kosmonautów 14

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
148.	62-510	Konin	ul. Przyjaźni 4
149.	05-510	Konstancin	ul. Piłsudskiego 11
150.	90-050	Konstantynów	ul. Łódzka 20
151.	86-010	Koronowo	pl. Zwycięstwa 23
152.	66-470	Kostrzyn	ul. Piastowska 4
153.	75-204	Koszalin	ul. Jana z Kolna 11
154.	75-007	Koszalin	ul. Rynek Staromiejski 8
155.	83-400	Kościerzyna	ul. Świętojańska 3
156.	31-539	Kraków	al. Powstania Warszawskiego 12
157.	31-820	Kraków	os. Wysokie 22C
158.	31-933	Kraków	os. Centrum D 7
159.	31-008	Kraków	Rynek Główny 25
160.	30-965	Kraków	ul. Bieńczycka 168
161.	31-005	Kraków	ul. Bracka 1a
162.	30-437	Kraków	ul. Forteczna 51
163.	31-357	Kraków	ul. J. Conrada 63
164.	30-347	Kraków	ul. Kapelanka 1
165.	31-128	Kraków	ul. Karmelicka 65
166.	31-128	Kraków	ul. Karmelicka 8
167.	30-382	Kraków	ul. Kobierzyńska 93
168.	31-066	Kraków	ul. Krakowska 46
169.	30-081	Kraków	ul. Królewska 65
170.	30-212	Kraków	ul. Królowej Jadwigi 146
171.	30-509	Kraków	ul. Legionów Piłsudskiego 19
172.	30-059	Kraków	ul. Mickiewicza 30
173.	30-067	Kraków	ul. Piastowska 47
174.	30-716	Kraków	ul. Przewóz 34
175.	31-108	Kraków	ul. Retoryka 1
176.	31-008	Kraków	ul. Rynek Główny 31
177.	31-150	Kraków	ul. Rynek Kleparski 6
178.	31-216	Kraków	ul. Solskiego 1
179.	31-053	Kraków	ul. Szeroka 22
180.	31-024	Kraków	ul. Szpitalna 15
181.	30-663	Kraków	ul. Wielicka 259
182.	30-006	Kraków	ul. Wrocławska 24
183.	31-227	Kraków	ul. Ziebińska 3
184.	47-300	Krapkowice	ul. Szkolna 7
185.	22-300	Krasnystaw	ul. Piłsudskiego 11
186.	23-203	Kraśnik	ul. Kochanowskiego 1
187.	23-200	Kraśnik	ul. Kościuszki 5
188.	23-210	Kraśnik	ul. Krasickiego 4
189.	38-400	Krosno	ul. Bieszczadzka 5
190.	38-400	Krosno	ul. Powstańców Warszawskich 3
191.	99-300	Kutno	ul. 29 Listopada 15
192.	99-300	Kutno	ul. Podrzeczna 9
193.	82-500	Kwidzyn	ul. Piłsudskiego 14B
194.	05-120	Legionowo	ul. Jagiellońska 11
195.	05-120	Legionowo	ul. Reymonta 11
196.	59-220	Legnica	ul. Iwaskiewicza 1
197.	59-220	Legnica	ul. Wrocławska 26/28
198.	64-100	Leszno	ul. Wróblewskiego 6
199.	37-300	Leżajsk	ul. Mickiewicza 52
200.	84-300	Lębork	ul. Armii Krajowej 18

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
201.	13-230	Lidzbark Welski	ul. Działdowska 9
202.	87-600	Lipno	ul. 3 Maja 22
203.	37-600	Lubaczów	ul. Legionów 4
204.	21-100	Lubartów	ul. Lubelska 21/23
205.	14-260	Lubawa	ul. Rynek 5
206.	59-300	Lubin	ul. Bankowa 16A
207.	20-925	Lublin	pl. M.C. Skłodowskiej 5
208.	20-410	Lublin	ul. 1 Maja 10
209.	20-023	Lublin	ul. Chopina 26A
210.	20-076	Lublin	ul. Krakowskie Przedmieście 62
211.	20-075	Lublin	ul. Krakowskie Przedmieście 64
212.	20-109	Lublin	ul. Królewska 1
213.	20-072	Lublin	ul. Lubomelska 1-3
214.	20-880	Lublin	ul. Nowowiejskiego 2
215.	20-111	Lublin	ul. Rynek 2
216.	20-601	Lublin	ul. Zana 19
217.	20-337	Lublin	ul. Zimowa 5
218.	42-700	Lubliniec	ul. Zwycięstwa 2
219.	62-030	Luboń	ul. Żabikowska 66
220.	37-100	Łańcut	ul. Sokoła 4
221.	98-100	Łask	ul. Warszawska 12
222.	08-450	Łaskarzew	ul. Garwolińska 10
223.	84-360	Łeba	ul. Kościuszki 87
224.	21-010	Łęczna	ul. Staszica 1
225.	99-100	Łęczycza	pl. Kościuszki 24
226.	73-300	Łobez	ul. Kościuszki 26
227.	05-092	Łomianki	ul. Warszawska 85
228.	18-400	Łomża	ul. Legionów 5
229.	18-400	Łomża	ul. Małachowskiego 1
230.	08-200	Łosice	ul. Rynek 11
231.	99-400	Łowicz	ul. Długa 27
232.	99-400	Łowicz	ul. Nowa 8
233.	90-418	Łódź	al. Kościuszki 3
234.	90-051	Łódź	al. Piłsudskiego 12
235.	91-151	Łódź	ul. Aleksandrowska 38
236.	91-341	Łódź	ul. Brukowa 6/8
237.	93-231	Łódź	ul. Dąbrowskiego 234
238.	92-525	Łódź	ul. Gorkiego 10/12
239.	90-959	Łódź	ul. Kościuszki 47
240.	90-960	Łódź	ul. Nawrot 9/11
241.	90-034	Łódź	ul. Piotrkowska 270
242.	90-034	Łódź	ul. Piotrkowska 288
243.	91-402	Łódź	ul. Strykowska 5
244.	21-400	Łuków	ul. Wyszyńskiego 21
245.	99-420	Łyszkowice	ul. Głowackiego 28
246.	82-200	Malbork	ul. Piłsudskiego 9
247.	21-540	Małaszewicze	ul. Wiejska 2/3
248.	05-260	Marki	ul. Piłsudskiego 94
249.	32-200	Miechów	ul. Rynek 23
250.	39-300	Mielec	ul. Fredry 2
251.	39-300	Mielec	ul. Obrońców Pokoju 7
252.	39-300	Mielec	ul. Pisarka 10
253.	64-400	Międzychód	ul. 17 Stycznia 74

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
254.	66-300	Międzyrzecz	ul. Poznańska 1
255.	43-190	Mikołów	ul. Pszczyńska 10
256.	05-822	Milanówek	ul. Warszawska 21
257.	05-300	Mińsk Mazowiecki	ul. Warszawska 133
258.	06-500	Mława	ul. Żwirki 21B
259.	62-050	Mosina	pl. Października 6
260.	11-700	Mragowo	pl. Kajki 1
261.	41-400	Mysłowice	ul. Krakowska 7
262.	32-400	Myślenice	ul. Reja 6
263.	74-300	Myślibórz	ul. Wyszyńskiego 2
264.	37-400	Nisko	ul. Mickiewicza 2
265.	39-460	Nowa Dęba	ul. Kościuszki 13C
266.	67-100	Nowa Sól	ul. Wrocławska 2
267.	74-105	Nowe Czarnowo	Elektrownia Dolna Odra 76
268.	72-200	Nowogard	ul. Bankowa 5
269.	05-100	Nowy Dw. Maz.	ul. Słowackiego 11
270.	33-300	Nowy Sącz	ul. Żeromskiego 6
271.	34-400	Nowy Targ	al. Tysiąclecia 35A
272.	48-300	Nysa	ul. Marcinkowskiego 1
273.	56-400	Oleśnica	ul. Wały Jagiellońskie 26
274.	10-118	Olsztyn	ul. 1 Maja 10
275.	10-719	Olsztyn	ul. Oczapowskiego 3
276.	10-449	Olsztyn	ul. Piłsudskiego 63
277.	10-017	Olsztyn	ul. Staromiejska 13
278.	55-200	Oława	ul. Młyńska 2
279.	27-500	Opatów	ul. Sienkiewicza 20
280.	26-300	Opoczno	pl. Kościuszki 16
281.	45-064	Opole	ul. Damrota 2
282.	45-267	Opole	ul. Grota Roweckiego 17
283.	45-027	Opole	ul. Osmańczyka 15
284.	45-305	Opole	ul. Piotrkowska 2A
285.	24-300	Opole Lubelskie	ul. Lubelska 12
286.	62-322	Orzechowo	ul. Miłostawska 33
287.	07-400	Ostrołęka	ul. Bogusławskiego 23
288.	27-400	Ostrowiec Św.	ul. Kilińskiego 15
289.	27-400	Ostrowiec Św.	ul. Polna 11B
290.	14-100	Ostróda	ul. Grunwaldzka 4
291.	63-400	Ostrów Wlkp.	ul. Głogowska 23
292.	32-600	Oświęcim	ul. Zamkowa 12
293.	05-400	Otłock	ul. Świdarska 2/4
294.	95-035	Ozorków	ul. Nowe Miasto 3
295.	27-530	Ożarów	os. Wzgórze 14A
296.	05-850	Ożarów Maz.	ul. Ożarowska 48
297.	95-200	Pabianice	ul. Zamkowa 7
298.	05-500	Piaseczno	ul. Powstańców Warszawy 13
299.	05-500	Piaseczno	ul. Świętojańska 1
300.	64-920	Piła	ul. Browarna 21
301.	64-920	Piła	ul. Wyspiańskiego 8
302.	97-300	Piotrków Trybunalski	ul. Armii Krajowej 24
303.	12-200	Pisz	ul. 1 Maja 4C
304.	09-400	Płock	ul. Jachowicza 32
305.	09-402	Płock	ul. Kolegialna 14A
306.	09-402	Płock	ul. Kwiatka 6

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
307.	09-100	Płońsk	ul. Młodzieżowa 28G
308.	99-200	Poddebice	ul. Łódzka 16/18
309.	72-010	Police	ul. Bankowa 32
310.	59-100	Polkowice	ul. Rynek 9
311.	78-320	Polczyn Zdrój	ul. Grunwaldzka 9/11
312.	24-320	Poniatowa	ul. Młodzieżowa 2
313.	61-249	Poznań	os. Stare Żegrze 38
314.	61-739	Poznań	pl. Wolności 17
315.	60-189	Poznań	ul. Bukowska 285
316.	60-523	Poznań	ul. Dąbrowskiego 75
317.	60-104	Poznań	ul. Głogowska 277/279
318.	60-702	Poznań	ul. Głogowska 31/33
319.	60-322	Poznań	ul. Grunwaldzka 165
320.	60-185	Poznań	ul. Malwowa 154
321.	61-767	Poznań	ul. Masztalarska 8A
322.	61-119	Poznań	ul. Michała 43
323.	60-837	Poznań	ul. Mickiewicza 33
324.	50-589	Poznań	ul. Nowina 9
325.	60-689	Poznań	ul. Obornicka 337
326.	61-770	Poznań	ul. Paderewskiego 3
327.	60-702	Poznań	ul. Pamiątkowa 17
328.	60-289	Poznań	ul. Promienista 62
329.	61-807	Poznań	ul. Słowiańska 53C
330.	61-302	Poznań	ul. Szwedzka 6
331.	61-807	Poznań	ul. Św. Marcin 52/56
332.	60-461	Poznań	ul. Wergiliusza 2B/A
333.	60-685	Poznań	ul. Wojciechowskiego 7/17
334.	61-131	Poznań	ul. Zamenhofa 133
335.	46-320	Praszka	ul. Kaliska 72
336.	48-200	Prudnik	ul. Damrota 10A
337.	83-000	Pruszcz Gdański	ul. Wojska Polskiego 18
338.	05-800	Pruszków	ul. Drzymały 5/5A
339.	37-700	Przemyśl	ul. Jagiellońska 7
340.	37-700	Przemyśl	ul. Mickiewicza 6
341.	43-200	Pszczyna	ul. Wojska Polskiego 11
342.	24-100	Puławy	al. Tysiąclecia Państwa Polskiego 13
343.	24-100	Puławy	ul. Królewska 11A
344.	24-100	Puławy	ul. Partyzantów 8
345.	62-040	Puszczykowo	ul. Poznańska 67
346.	74-200	Pyrzyce	ul. Bankowa 1
347.	47-400	Racibórz	ul. Długa 24
348.	26-610	Radom	ul. Kilińskiego 15/17
349.	26-610	Radom	ul. Piłsudskiego 15
350.	26-610	Radom	ul. Struga 26/28
351.	97-500	Radomsko	ul. Piastowska 16
352.	37-550	Radymno	ul. Rynek 15
353.	88-200	Radziejów Kujawski	ul. Brzeska 1
354.	05-250	Radzymin	ul. Wyszyńskiego 2
355.	21-300	Radzyń Podlaski	ul. Warszawska 19
356.	96-200	Rawa Maz.	ul. Mickiewicza 18
357.	22-170	Rejowiec Fabryczny	ul. Fabryczna 1
358.	39-100	Ropczyce	ul. Słowackiego 2
359.	41-710	Ruda Śląska	ul. 1 Maja 219

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
360.	41-709	Ruda Śląska	ul. Niedurnego 34
361.	84-230	Rumia	ul. Dąbrowskiego 131
362.	44-200	Rybnik	ul. 3 Maja 3
363.	08-500	Ryki	ul. Stary Rynek 39
364.	87-500	Rypin	ul. Warszawska 6
365.	35-030	Rzeszów	ul. 3 Maja 21
366.	35-010	Rzeszów	ul. Ł. Ciepelińskiego 1
367.	95-030	Rzgów	ul. Tuszyńska 1
368.	27-600	Sandomierz	ul. Kościuszki 4
369.	38-500	Sanok	ul. Kościuszki 12
370.	38-500	Sanok	ul. Kościuszki 4
371.	38-500	Sanok	ul. Lipińskiego 109
372.	38-500	Sanok	ul. Mickiewicza 29
373.	38-500	Sanok	ul. Przemyska 11
374.	39-120	Sędziszów Małopolski	ul. Fabryczna 4
375.	76-004	Sianów	ul. Armii Polskiej 30
376.	08-110	Siedlce	ul. Wojskowa 24
377.	41-100	Siemianowice Śląskie	ul. Św. Barbary 2
378.	17-300	Siemiatycze	pl. Jana Pawła II 15
379.	98-200	Sieradz	ul. Jana Pawła II 52
380.	09-200	Sierpc	ul. Braci Tułodzieckich 17
381.	26-100	Skarżysko-Kamienna	ul. Bolesława Prusa 12
382.	32-050	Skawina	ul. Ogrody 121
383.	96-100	Skierniewice	ul. Gateckiego 16
384.	43-430	Skoczów	ul. Cieszyńska 3A
385.	66-440	Skwierzyna	ul. Piłsudskiego 11
386.	69-100	Słubice	ul. 1 Maja 12
387.	62-400	Słupca	pl. Wolności 1
388.	76-200	Słupsk	ul. A. Łajming 6
389.	76-200	Słupsk	ul. Tuwima 30
390.	96-500	Sochaczew	ul. 1 Maja 19
391.	08-300	Sokołów Podlaski	ul. ks. Bosco 5
392.	86-050	Solec Kuj.	ul. Toruńska 61A
393.	81-874	Sopot	ul. Mikołaja Reja 13/15
394.	41-219	Sosnowiec	ul. Br. Mieroszewskich 120
395.	41-209	Sosnowiec	ul. Kresowa 6
396.	41-200	Sosnowiec	ul. Zwycięstwa 6
397.	37-450	Stalowa Wola	ul. Jana Pawła II 13
398.	37-450	Stalowa Wola	ul. Wolności 17
399.	27-200	Starachowice	ul. Krańcowa 4
400.	27-200	Starachowice	ul. Lipowa 29
401.	27-200	Starachowice	ul. Radomska 31
402.	83-300	Stargard Gdański	ul. Lubichowska 8
403.	73-100	Stargard Szczeciński	ul. Czarneckiego 16
404.	73-103	Stargard Szczeciński	ul. Piłsudskiego 4
405.	28-200	Staszów	ul. Mickiewicza 2
406.	66-500	Strzelce Kraj.	ul. Sienkiewicza 5
407.	47-100	Strzelce Opolskie	ul. Ludowa 4
408.	38-100	Strzyżów	ul. Kilińskiego 8
409.	05-070	Sulejówek	ul. Reymonta 43
410.	69-200	Sulęcín	ul. Park Bankowy 2
411.	16-400	Suwałki	ul. Kościuszki 72

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
412.	16-432	Suwałki	ul. Noniewiczza 48
413.	62-019	Swarzędz	os. Dąbrowszczaków 8/5
414.	70-412	Szczecin	al. Niepodległości 31
415.	70-562	Szczecin	pl. Orła Białego 3
416.	70-551	Szczecin	pl. Żołnierza Polskiego 16
417.	70-400	Szczecin	ul. Bogurodzicy 5
418.	70-560	Szczecin	ul. Grodzka 9
419.	70-777	Szczecin	ul. Jasna 5
420.	70-405	Szczecin	ul. Obrońców Stalingradu 10/11
421.	70-419	Szczecin	ul. Rodła 9
422.	70-431	Szczecin	ul. Śląska 9/11
423.	70-470	Szczecin	ul. Wojska Polskiego 1
424.	71-400	Szczecin	ul. Wyzwolenia 68
425.	78-400	Szczecinek	ul. Mickiewicza 1
426.	63-000	Środa Wlkp.	ul. Czerwonego Krzyża 21
427.	58-100	Świdnica	ul. Rynek 30
428.	21-040	Świdnik	ul. Raclawicka 38-44
429.	21-047	Świdnik	ul. Wyszyńskiego 15
430.	78-300	Świdwin	ul. Potczyńska 70
431.	66-200	Świebodzin	ul. Głogowska 11A
432.	86-100	Świecie n. Wisłą	ul. Duży Rynek 11
433.	72-600	Świnoujście	ul. Monte Cassino 7
434.	72-600	Świnoujście	ul. Piłsudskiego 4
435.	39-400	Tarnobrzeg	ul. Piłsudskiego 8
436.	39-405	Tarnobrzeg	ul. Słomki 1
437.	42-600	Tarnowskie Góry	ul. Dolna 1
438.	33-100	Tarnów	pl. Kazimierza Wielkiego 3a
439.	33-100	Tarnów	pl. Kościuszki 4
440.	33-100	Tarnów	ul. Słoneczna 32
441.	60-080	Tarnów Podgórski	ul. Poznańska 80
442.	83-110	Tczew	ul. Wojska Polskiego 22
443.	22-600	Tomaszów Lub.	ul. Lwowska 80
444.	97-200	Tomaszów Maz.	ul. Mościckiego 31/33
445.	97-200	Tomaszów Maz.	ul. Warszawska 24
446.	87-100	Toruń	ul. Grudziądzka 29
447.	87-100	Toruń	ul. Migdałowa 6
448.	87-100	Toruń	ul. Poznańska 59
449.	87-100	Toruń	ul. Wielkie Garbary 7
450.	64-980	Trzcianka	ul. Żeromskiego 13
451.	72-320	Trzebiatów	ul. Wojska Polskiego 51
452.	62-700	Turek	ul. Kaliska 2
453.	95-080	Tuszyn	ul. Piotrkowska 2/4
454.	43-100	Tychy	ul. Niepodległości 35
455.	76-270	Ustka	ul. Marynarki Polskiej 81C
456.	38-700	Ustrzyki Dolne	ul. Rynek 17
457.	58-300	Wałbrzych	ul. Broniewskiego 65/87
458.	58-300	Wałbrzych	ul. Sienkiewicza 8
459.	78-600	Wałcz	ul. Bankowa 3/5
460.	02-019	Warszawa	al. Krakowska 87
461.	00-950	Warszawa	al. Jerozolimskie 44
462.	00-697	Warszawa	al. Jerozolimskie 65/79
463.	02-019	Warszawa	al. Jerozolimskie 89
464.	02-776	Warszawa	al. KEN 97

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
465.	02-675	Warszawa	al. Niepodległości 162
466.	00-095	Warszawa	pl. Bankowy 2
467.	00-950	Warszawa	pl. Powstańców W-Wy 1
468.	04-501	Warszawa	Trakt Lubelski 1/3
469.	04-501	Warszawa	ul. Abrahama 12
470.	00-950	Warszawa	ul. Bielańska 4A
471.	02-366	Warszawa	ul. Bitwy Warszawskiej 1920 Roku 11
472.	00-710	Warszawa	ul. Bonifacego 92
473.	03-472	Warszawa	ul. Brechta 3
474.	04-501	Warszawa	ul. Bystawska 104
475.	00-950	Warszawa	ul. Chmielna 85/87
476.	00-043	Warszawa	ul. Czackiego 21/23
477.	00-952	Warszawa	ul. Człuchowska 25
478.	02-776	Warszawa	ul. Dereniowa 9
479.	00-952	Warszawa	ul. Dolańskiego 4
480.	02-776	Warszawa	ul. Ekologiczna 4
481.	00-950	Warszawa	ul. Emilii Plater 53
482.	00-952	Warszawa	ul. F. Kawy 44
483.	04-501	Warszawa	ul. gen. Chruściela 39A
484.	01-459	Warszawa	ul. Górczewska 137
485.	00-952	Warszawa	ul. Grochowska 217
486.	02-019	Warszawa	ul. Grójecka 1/3
487.	02-019	Warszawa	ul. Grójecka 39
488.	00-950	Warszawa	ul. Grzybowska 53/57
489.	00-844	Warszawa	ul. Grzybowska 80/82
490.	00-828	Warszawa	ul. Jana Pawła II 15
491.	02-784	Warszawa	ul. Janowskiego 11
492.	01-459	Warszawa	ul. Kartezjusza 2
493.	01-836	Warszawa	ul. Kasprowicza 45/47
494.	01-684	Warszawa	ul. Klaudydy 32
495.	01-846	Warszawa	ul. Kochanowskiego 39
496.	03-571	Warszawa	ul. Korzona 111
497.	00-047	Warszawa	ul. Krakowskie Przedmieście 1
498.	00-056	Warszawa	ul. Kredytowa 3
499.	00-954	Warszawa	ul. Królowej Marysieńki 13
500.	00-537	Warszawa	ul. Krucza 6/14
501.	02-232	Warszawa	ul. Łopuszańska 53
502.	00-004	Warszawa	ul. Marszałkowska 138
503.	00-950	Warszawa	ul. Mazowiecka 9
504.	02-019	Warszawa	ul. Nowakowskiego 18/20
505.	04-128	Warszawa	ul. Omulewska 27
506.	04-041	Warszawa	ul. Ostrobramska 101
507.	04-767	Warszawa	ul. Patriotów 309
508.	00-549	Warszawa	ul. Piękna 18
509.	01-459	Warszawa	ul. Płocka 17
510.	04-501	Warszawa	ul. Płowiecka 1
511.	00-252	Warszawa	ul. Podwałe 17A
512.	01-595	Warszawa	ul. Popiełuszki 11
513.	01-381	Warszawa	ul. Powstańców Śląskich 70
514.	00-960	Warszawa	ul. Przy Agorze 13
515.	02-801	Warszawa	ul. Puławska 435A
516.	02-592	Warszawa	ul. Puławska 54/56
517.	02-675	Warszawa	ul. Raclawicka 146

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
518.	02-137	Warszawa	ul. Radarowa 9
519.	02-495	Warszawa	ul. Rakietników 52
520.	02-405	Warszawa	ul. Rybnicka 2
521.	03-469	Warszawa	ul. Skoczylasa 4
522.	00-195	Warszawa	ul. Słomińskiego 17
523.	00-764	Warszawa	ul. Sobieskiego 110
524.	00-193	Warszawa	ul. Stawki 2
525.	02-678	Warszawa	ul. Szturmowa 2
526.	03-243	Warszawa	ul. Św. Hieronima 4
527.	03-117	Warszawa	ul. Światowida 47
528.	03-728	Warszawa	ul. Targowa 33A
529.	03-734	Warszawa	ul. Targowa 62
530.	03-683	Warszawa	ul. Tużycka 7
531.	03-984	Warszawa	ul. Umińskiego 6
532.	00-710	Warszawa	ul. Witosa 31
533.	02-675	Warszawa	ul. Wołoska 18
534.	02-675	Warszawa	ul. Woronicza 15
535.	01-493	Warszawa	ul. Wrocławska 21
536.	02-736	Warszawa	ul. Wróbla 2
537.	00-684	Warszawa	ul. Wspólna 47/49
538.	04-870	Warszawa	ul. Zamoyskiego 47A
539.	03-938	Warszawa	ul. Zwycięzców 30
540.	05-090	Warszawa Janki	pl. Szwedzki 3
541.	62-100	Wągrowiec	ul. Kościuszki 16
542.	84-200	Wejherowo	ul. Rybacka 12
543.	84-200	Wejherowo	ul. Sobieskiego 241
544.	05-077	Wesoła Stara Miłosna	Trakt Brzeski 58C
545.	07-100	Węgrów	ul. Piłsudskiego 1
546.	98-300	Wieluń	pl. Kazimierza Wielkiego 3
547.	87-800	Włocławek	pl. Wolności 15
548.	87-800	Włocławek	ul. Wojska Polskiego 2A
549.	87-800	Włocławek	ul. Zduńska 6/8/12
550.	22-200	Włodawa	ul. J. Piłsudskiego 53
551.	44-286	Wodzisław Śląski	os. XXX-lecia paw. 62
552.	05-200	Wołomin	ul. Sienkiewicza 1
553.	53-605	Wrocław	pl. Orłąt Lwowskich 20E
554.	50-541	Wrocław	ul. Armii Krajowej 12/1

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
555.	50-525	Wrocław	ul. Gliniana 40B
556.	51-136	Wrocław	ul. Kasprowicza 5B
557.	50-108	Wrocław	ul. Kielbaśnicza 7a
558.	50-029	Wrocław	ul. Kościuszki 147
559.	54-204	Wrocław	ul. Legnicka 62
560.	50-111	Wrocław	ul. Malarska 27/29
561.	50-123	Wrocław	ul. Oławska 2
562.	52-233	Wrocław	ul. Parafialna 69
563.	53-332	Wrocław	ul. Powstańców Śl. 95
564.	53-146	Wrocław	ul. Racławicka 2/4
565.	50-335	Wrocław	ul. Sienkiewicza 8
566.	51-662	Wrocław	ul. Spółdzielcza 1A
567.	50-242	Wrocław	ul. Św. Macieja 1
568.	52-314	Wrocław	ul. Wałbrzyska 24
569.	64-510	Wronki	ul. Chrobrego 1
570.	62-300	Września	ul. Kilińskiego 10
571.	62-300	Września	ul. Sądowa 2
572.	41-800	Zabrze	ul. 3 Maja 1
573.	41-800	Zabrze	ul. Wolności 259
574.	34-500	Zakopane	al. 3 Maja 5
575.	18-300	Zambrów	ul. Podedwornego 5
576.	22-400	Zamość	ul. Grodzka 2
577.	22-400	Zamość	ul. Partyzantów 61
578.	05-091	Ząbki	ul. Piłsudskiego 2
579.	98-220	Zduńska Wola	al. Kościuszki 2
580.	98-220	Zduńska Wola	ul. Kilińskiego 7/11
581.	95-100	Zgierz	ul. Długa 59
582.	59-900	Zgorzelec	ul. Staszica 14
583.	65-032	Zielona Góra	ul. Chopina 21
584.	65-054	Zielona Góra	ul. dr. Pieniężnego 24
585.	62-002	Złotniki Suchy Las	pl. Grzybowy 1
586.	77-400	Złotów	ul. Norwida 4
587.	68-200	Żary	ul. Wyszyńskiego 1
588.	09-300	Żuromin	ul. Wyzwolenia 31
589.	99-320	Żychlin	ul. Narutowicza 72
590.	96-300	Żyrardów	ul. 1 Maja 11

Lista Punktów przyjmowania zleceń Biura Maklerskiego Banku BPB S.A.

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
1.	16-300	Augustów	Rynek Zygmunta Augusta 30
2.	21-500	Biała Podlaska	ul. Prosta 10
3.	15-950	Białystok	Rynek Kościuszki 7
4.	17-100	Bielsk Podlaski	ul. Adama Mickiewicza 53
5.	43-300	Bielsko-Biała	ul. R. Dmowskiego 16
6.	43-300	Bielsko-Biała	ul. ks. Stanisława Stojalowskiego 23
7.	32-700	Bochnia	ul. Kazimierza Wielkiego 9
8.	32-800	Brzesko	pl. Żwirki i Wigury 3
9.	28-100	Busko Zdrój	al. Adama Mickiewicza 12
10.	85-097	Bydgoszcz	ul. Jagiellońska 34
11.	85-950	Bydgoszcz	ul. Trybunalska 2
12.	22-100	Chełm	ul. Wojsławicka 7
13.	89-600	Chojnice	Stary Rynek 11-13
14.	32-500	Chrzanów	al. Henryka 20
15.	32-500	Chrzanów	al. Henryka 55
16.	06-400	Ciechanów	Pl. Jana Pawła II 8
17.	41-300	Dąbrowa Górnicza	ul. 3 Maja 11
18.	39-200	Dębica	ul. Tadeusza Kościuszki 6
19.	13-200	Działdowo	pl. Mickiewicza 2/3
20.	82-300	Elbląg	ul. 12 Lutego 2-4
21.	19-300	Elk	ul. Juliusza Słowackiego 16
22.	80-237	Gdańsk	ul. Jana Uphagena 27
23.	80-826	Gdańsk	ul. Ogarna 116
24.	81-341	Gdynia	ul. Tadeusza Wendy 7-9
25.	11-500	Giżycko	ul. Dąbrowskiego 12
26.	44-100	Gliwice	ul. Studzienna 5
27.	44-100	Gliwice	ul. Prymasa Stefana Wyszyńskiego 6
28.	62-200	Gniezno	ul. Henryka Sienkiewicza 1
29.	38-300	Gorlice	ul. Władysława Jagiełły 6
30.	66-400	Gorzów Wielkopolski	ul. Ignacego Mościckiego 6
31.	19-200	Grajewo	ul. Elcka 10
32.	05-825	Grodzisk Mazowiecki	ul. Armii Krajowej 16
33.	05-600	Grójec	ul. Bankowa 11
34.	86-300	Grudziądz	ul. Dworcowa 3
35.	17-200	Hajnówka	ul. 3 Maja 34
36.	88-100	Inowrocław	ul. Solankowa 2
37.	28-300	Jędrzejów	ul. Partyzantów 3
38.	62-800	Kalisz	ul. Częstochowska 23a
39.	40-161	Katowice	al. Wojciecha Korfańskiego 56
40.	47-220	Kędzierzyn-Koźle	al. Jana Pawła II 7
41.	32-650	Kęty	ul. Adama Mickiewicza 6b
42.	25-519	Kielce	al. 1000-lecia Państwa Polskiego 4
43.	78-100	Kołobrzeg	ul. ppor. Edmunda Łopuskiego 6
44.	26-200	Końskie	ul. Zamkowa 12
45.	75-736	Koszalin	ul. Władysława Andersa 4-6
46.	26-900	Kozienice	ul. Batalionów Chłopskich 32/34
47.	30-955	Kraków	ul. Józefińska 18
48.	30-019	Kraków	ul. Mazowiecka 25
49.	31-072	Kraków	ul. Starowiślna 2
50.	31-015	Kraków	ul. Pijarska 1

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
51.	30-960	Kraków	Rynek Główny 47
52.	31-133	Kraków	ul. Juliana Dunajewskiego 8
53.	31-926	Kraków	os. Centrum B 1
54.	23-200	Kraśnik	ul. Tadeusza Kościuszki 7
55.	38-400	Krosno	ul. Tysiąclecia 1
56.	59-220	Legnica	ul. Jaworzyńska 65
57.	64-100	Leszno	ul. Słowiańska 54
58.	34-600	Limanowa	ul. Jana Pawła II 19
59.	20-076	Lublin	ul. Krakowskie Przedmieście 72
60.	21-017	Łęczna	al. Jana Pawła II 95
61.	05-092	Łomianki	ul. Warszawska 109
62.	18-400	Łomża	ul. Zawadzka 4
63.	90-514	Łódź	al. Tadeusza Kościuszki 63
64.	90-950	Łódź	ul. Pilota Stanisława Wigury 21
65.	32-200	Miechów	ul. Henryka Sienkiewicza 16
66.	39-300	Mielec	ul. Żeromskiego 19
67.	06-500	Mława	ul. Joachima Lelewela 6
68.	41-400	Mysłowice	ul. Mikołowska 6
69.	32-400	Myślenice	Rynek 4
70.	89-100	Nakło n. Notecią	ul. gen. Henryka Dąbrowskiego 17-23
71.	67-100	Nowa Sól	ul. Wincentego Witosa 1
72.	33-300	Nowy Sącz	ul. Jagiellońska 26
73.	34-400	Nowy Targ	Rynek 4
74.	32-300	Olkusz	ul. Króla Kazimierza Wielkiego 49
75.	10-959	Olsztyn	ul. Dąbrowszczaków 11
76.	45-018	Opole	pl. Wolności 3
77.	07-410	Ostrołęka	ul. Inwalidów Wojennych 23/2
78.	27-400	Ostrowiec Świętokrzyski	ul. Wardyńskiego 11
79.	07-300	Ostrów Mazowiecka	ul. Grota Roweckiego 1
80.	32-600	Oświęcim	ul. Władysława Jagiełły 12
81.	05-500	Piaseczno	ul. Jana Pawła II 2
82.	64-920	Piła	pl. Konstytucji 3 Maja 8
83.	97-300	Piotrków Trybunalski	ul. Młynarska 2
84.	12-200	Pisz	ul. Dworcowa 3
85.	09-400	Płock	ul. Tysiąclecia 10
86.	09-402	Płock	ul. Tumskiej-Kolejowej 2
87.	09-100	Płońsk	ul. Jędrzejewicza 1
88.	72-010	Police	ul. Bankowa 18
89.	61-738	Poznań	pl. Wolności 18
90.	61-773	Poznań	Stary Rynek 97/98
91.	05-800	Pruszków	al. Wojska Polskiego 23
92.	06-100	Pułtusk	ul. 17 Sierpnia 37
93.	26-600	Radom	ul. Tadeusza Kościuszki 2
94.	44-200	Rybnik	ul. B. Chrobrego 8
95.	35-017	Rzeszów	ul. Bernardyńska 7
96.	35-017	Rzeszów	ul. Juliusza Słowackiego 5
97.	27-600	Sandomierz	ul. Zawichojska 13

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
98.	08-110	Siedlce	ul. Starowiejska 6
99.	26-110	Skarżysko-Kamienna	ul. Bankowa 8
100.	32-050	Skawina	ul. Żwirki i Wigury 4
101.	76-200	Słupsk	ul. Jana Kilińskiego 45a
102.	16-100	Sokolka	ul. Marsz. Józefa Piłsudskiego 5
103.	41-200	Sosnowiec	ul. Małachowskiego 3
104.	41-200	Sosnowiec	ul. 3 Maja 28
105.	73-110	Stargard Szczeciński	ul. J. Piłsudskiego 89b
106.	34-200	Sucha Beskidzka	ul. Adama Mickiewicza 48
107.	16-400	Suwałki	ul. gen. T. Kościuszki 56
108.	70-233	Szczecin	pl. Zwycięstwa 1
109.	70-503	Szczecin	ul. Szczercbowa 4
110.	70-026	Szczecin	ul. Smolańska 4
111.	72-600	Świnoujście	pl. Słowiański 2
112.	39-400	Tarnobrzeg	ul. Stanisława Wyspiańskiego 3
113.	33-100	Tarnów	ul. Wałowa 10
114.	87-100	Toruń	ul. Małe Garbary 2
115.	34-100	Wadowice	ul. Lwowska 9
116.	00-958	Warszawa	ul. Towarowa 25
117.	00-400	Warszawa	Al. Jerozolimskie 2
118.	00-987	Warszawa	ul. ks. Ignacego Kłopotowskiego 15

Lp.	Kod	Miejscowość	Adres
119.	00-950	Warszawa	ul. Nowogrodzka 11
120.	00-693	Warszawa	ul. Nowogrodzka 50
121.	00-060	Warszawa	ul. Królewska 27
122.	04-301	Warszawa	ul. Grochowska 124/126
123.	00-950	Warszawa	ul. Jasna 1
124.	02-796	Warszawa	ul. Migdałowa 4
125.	02-622	Warszawa	ul. Małczewskiego 54
126.	00-805	Warszawa	ul. Chmielna 132-134
127.	01-194	Warszawa	ul. Młynarska 16
128.	32-020	Wieliczka	Władysława Sikorskiego 8
129.	87-800	Włocławek	ul. Reja 7/9
130.	05-200	Wołomin	ul. Miła 8/12
131.	50-079	Wrocław	ul. Rуска 51
132.	50-950	Wrocław	pl. Powstańców Śląskich 9
133.	07-200	Wyszków	ul. gen. Sowińskiego 81a
134.	41-800	Zabrze	pl. Warszawski 9
135.	34-500	Zakopane	ul. Krupówki 19
136.	22-400	Zamość	ul. Prymasa Stefana Wyszyńskiego 52
137.	65-213	Zielona Góra	ul. Podgórna 9a
138.	34-300	Żywiec	ul. Kościuszki 46

EMITENT

Multimedia Polska S.A.

ul. Tadeusza Wendy 7/9

81-341 Gdynia

www.multimedia.pl

WPROWADZAJĄCY

ABN AMRO Ventures B.V.

10 Gustav, Mahlerlaan,
Amsterdam, Holandia

TRI MEDIA HOLDINGS Ltd.

Thasos 3, Dadlaw House,
1520, Nikozja, Cypr

ANDRZEJ ROGOWSKI

STANISŁAW TYC

JAN OWCZAREK

DORADCY PRAWNI

Doradca Prawny Emitenta

w zakresie prawa polskiego

Radzikowski, Szubielska i Wspólnicy.

Spółka Komandytowa

Emilii Plater 53

00-113 Warszawa, Polska

Doradca Prawny Menedżerów

w zakresie prawa polskiego

Weil, Gotshal & Manges

– **Paweł Rymarz Sp. k.**

Emilii Plater 53

00-113 Warszawa, Polska

w zakresie prawa amerykańskiego

Chadbourne & Parke LLP

30 Rockefeller Plaza

10112 Nowy Jork

AUDYTOR

Ernst & Young Audit Sp. z o.o.

Rondo ONZ 1

00-124 Warszawa, Polska

