

**PLAY**

**P4 Sp. z o.o.**

**RAPORT ROCZNY**

**ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2020 R.**

## **PISMO ZARZĄDU**

Szanowni Obligatariusze P4 Sp. z o.o.

Działając w imieniu P4 Sp. z o.o. przedstawiamy Państwu raport roczny P4 Sp. z o.o. („Play”, „Spółka”) za rok 2020. Raport ten zawiera wyniki finansowe Spółki wraz z podsumowaniem najważniejszych wydarzeń, jakie miały miejsce w 2020 roku, jak również przedstawia perspektywy rozwoju Spółki na kolejne miesiące.

Rok 2020 był kolejnym rokiem realizowania naszej strategii budowania silnego, cyfrowego lidera rynku usług mobilnych dla odbiorców indywidualnych, rodzin oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

W styczniu 2020 roku jako pierwszy operator w Polsce uruchomiliśmy technologię 5G w aglomeracji trójmiejskiej wykorzystując do tego istniejące zasoby częstotliwości w paśmie 2100 MHz w modelu współdzielenia częstotliwości.

W marcu 2020, po ogłoszeniu stanu epidemicznego skupiliśmy się przede wszystkim na zachowaniu ciągłości naszych usług i udzieleniu wsparcia naszym klientom i pracownikom w przystosowaniu do nowej, trudnej sytuacji. Wprowadziliśmy szereg inicjatyw dla naszych klientów, m.in.: promocje z dodatkowym internetem dla ułatwienia zdalnej nauki, pracy i rozrywki, wydłużenie ważności konta dla seniorów i obcokrajowców czy otwarte okno dla kanałów rozrywkowych i informacyjnych w PLAY NOW.

Pod koniec marca wprowadziliśmy na rynek ofertę stacjonarnych usług szerokopasmowych, rozszerzając portfolio naszych usług dla domu pomimo trudnych warunków związanych z pandemią. Dzięki temu mogliśmy zaoferować szybki i stabilny dostęp do internetu stacjonarnego, który dla wielu okazał się być potrzebny do zdalnej pracy i nauki.

Play kontynuuje digitalizację i dynamiczny rozwój w obszarze e-commerce. Rok 2020 zakończyliśmy z 80% wzrostem wolumenu kontraktów sprzedażowych w kanale e-commerce stosunku do 2019 roku. W roku 2020 przekroczyliśmy też próg 5 milionów aktywnych kont w aplikacji mobilnej Play24 – najbardziej popularnej i najwyżej ocenianej aplikacji wśród tego typu rozwiązań operatorskich na Google Play i App Store w Polsce.

W odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na coraz bardziej kompleksowe rozwiązania komunikacyjne uruchomiliśmy pierwszą w Polsce własną usługę czatu RCS, którą będziemy sukcesywnie rozbudowywać udostępniając ją na kolejne modele telefonów.

Nieustannie rozbudowujemy także naszą ofertę telewizyjną poszerzając pakiety telewizyjne i bibliotekę VOD. Oferta PLAY NOW TV BOX wzbogaciła się w minionym roku o dostęp online do liniowych kanałów TV.

Raportowana baza zarejestrowanych klientów mobilnych w wysokości 14,9 milionów potwierdza wiodącą pozycję PLAY na tym bardzo konkurencyjnym i nasycającym się rynku mobilnym. Dziękujemy wszystkim naszym interesariuszom za wsparcie, a zwłaszcza pracownikom Spółki - za ich wysiłki w osiągnięciu i przekraczaniu celów.

W pierwszej połowie roku powinniśmy poznać warunki aukcji częstotliwości 3,4-3,6 GHz (pasmo C), które będzie dedykowane technologii 5G, a samo rozstrzygnięcie aukcji spodziewane jest w III kwartale 2021 roku. Pozyskanie pasma częstotliwości w pasmie C pozwoli na dynamiczny rozwój technologii 5G w sieci PLAY wyrażony w zwiększającym się pokryciu oraz rosnących prędkościach transmisji danych. Dzięki efektywnemu kosztowo i technologicznie rozwojowi własnej sieci 5G Legacy z wykorzystaniem posiadanych zasobów częstotliwości 2100 MHz PLAY technologia 5G docierała pod koniec 2020 roku już do 12,8% polskiej populacji. Jesteśmy dobrze przygotowani pod każdym względem: technologicznym, organizacyjnym i finansowym. I w pełni wykorzystamy możliwości wynikające z 5G.

Przekazując raporty roczne pragniemy przy tym podziękować Obligatariuszom za zaufanie, jakim obdarzyli Państwo P4 Sp. z o.o.

Z poważaniem,

Zarząd P4 Sp. z o.o.

## WYBRANE DANE FINANSOWE

	w tysiącach PLN		w tysiącach EUR	
	2020	2019	2020	2019
I Przychody operacyjne	7 054 988	7 010 287	1 576 830	1 629 633
II Zysk z działalności operacyjnej	1 424 190	1 382 023	318 315	321 269
III Zysk przed opodatkowaniem	1 210 880	1 152 287	270 639	267 864
IV Zysk netto	887 901	863 965	198 451	200 840
V Całkowite dochody ogółem	889 688	871 792	198 850	202 659
IX Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 146 287	2 246 516	479 707	522 232
X Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (z uwzględnieniem obligacji i pożyczek)	(1 166 719)	(1 459 014)	(260 768)	(339 167)
XI Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(448 616)	(847 100)	(100 268)	(196 919)
XII Przepływy pieniężne netto	530 952	(59 598)	118 671	(13 854)

	w tysiącach PLN		w tysiącach EUR	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
XIII Aktywa trwałe razem	5 339 642	6 865 056	1 157 069	1 612 083
XIV Aktywa obrotowe razem	5 182 725	2 647 914	1 123 066	621 795
XV Aktywa razem	10 522 367	9 512 970	2 280 135	2 233 878
XVI Kapitał własny razem	2 696 939	2 546 979	584 411	598 093
XVII Zobowiązania długoterminowe razem	5 162 705	5 043 249	1 118 728	1 184 278
XVII Zobowiązania krótkoterminowe razem	2 662 723	1 922 742	576 996	451 507
XVIII Pasywa razem	10 522 367	9 512 970	2 280 135	2 233 878

## **ZAŁĄCZNIKI**

1. Oświadczenie Zarządu
2. Sprawozdanie finansowe P4 Sp. z o.o. przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2020 r.
3. Sprawozdanie z działalności P4 Sp. z o.o. za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2020 r.
4. Sprawozdanie z badania rocznego sprawozdania finansowego P4 Sp. z o.o.
5. Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych za rok zakończony 31 grudnia 2020 r.

P4 Sp. z o.o.  
ul. Wynalazek 1  
02-677 Warszawa  
(Spółka)

## OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

16 marca 2021 roku

Zarząd Spółki potwierdza, że zgodnie z jego najlepszą wiedzą:

- roczne sprawozdanie finansowe Spółki sporządzone zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2020 r. daje prawdziwy i rzetelny obraz aktywów i pasywów oraz sytuacji finansowej i wyników Spółki; oraz
- sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki w roku 2020 zapewnia rzetelny przegląd istotnych wydarzeń dotyczących rozwoju i wyników działalności oraz pozycji Spółki, a także opis podstawowych zagrożeń i ryzyk, na jakie narażona jest Spółka;
- firma audytorska przeprowadzająca badanie jednostkowego sprawozdania finansowego została wybrana zgodnie z przepisami prawa;
- firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

---

Jean-Marc Harion  
Prezes Zarządu

---

Wojciech Danieluk  
Członek Zarządu

---

Piotr Kuriata  
Członek Zarządu

---

Mikkel Noesgaard  
Członek Zarządu

---

Marcin Szul  
Członek Zarządu

---

Michał Wawrzynowicz  
Członek Zarządu

---

Michał Ziółkowski  
Członek Zarządu

P4 Sp. z o.o.

Sprawozdanie finansowe

przygotowane zgodnie z MSSF,  
które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2020 r.

**PLAY**

## Spis treści sprawozdania finansowego

Zatwierdzenie sprawozdania finansowego .....	5
Sprawozdanie z całkowitych dochodów .....	6
Sprawozdanie z sytuacji finansowej.....	7
Sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym .....	8
Sprawozdanie z przepływów pieniężnych .....	9
Dodatkowe noty i objaśnienia .....	10
1. Spółka P4 Sp. z o.o. ....	10
2. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego .....	10
2.1 Nowe standardy, interpretacje oraz poprawki do istniejących standardów.....	11
2.2 Kontynuowanie działalności przez Spółkę.....	12
2.3 Oszacowanie wartości godziwej .....	12
2.4 Istotne szacunki księgowe i profesjonalny osąd.....	13
2.4.1 Rozpoznanie przychodów.....	13
2.4.2 Wycena zobowiązań leasingowych oraz aktywów z tytułu prawa do użytkowania .....	14
2.4.3 Utrata wartości aktywów finansowych.....	14
2.4.4 Wycena programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych .....	15
2.4.5 Ocena bliskiej zależności wbudowanych opcji wcześniejszego wykupu obligacji i kontraktu podstawowego przeprowadzona na dzień emisji.....	16
2.4.6 Wycena rezerw na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji .....	16
2.4.7 Wycena opcji nabycia Virgin Mobile Polska sp. z o.o. ....	17
2.4.8 Odroczony podatek dochodowy.....	17
2.4.9 Utrata wartości aktywów trwałych.....	18
3. Zarządzanie ryzykiem finansowym .....	20
3.1 Ryzyko kredytowe.....	20
3.2 Ryzyko stóp procentowych .....	21
3.3 Ryzyko walutowe.....	21
3.4 Ryzyko płynności.....	23
3.5 Zarządzanie kapitałem.....	24
4. Przychody ze sprzedaży .....	24
5. Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług .....	26
6. Koszty umów z klientami, netto .....	26
7. Koszty ogólne i administracyjne.....	27
8. Amortyzacja.....	28
9. Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne .....	28
10. Przychody finansowe i koszty finansowe .....	29
11. Podatek dochodowy .....	30
12. Aktywa przeznaczone do sprzedaży .....	33
13. Wartości niematerialne .....	34
14. Rzeczowe aktywa trwałe.....	37
15. Aktywa z tytułu prawa do użytkowania .....	39
16. Aktywa w budowie.....	41
17. Koszty umów z klientami .....	41
18. Inwestycje długoterminowe .....	42
19. Należności finansowe .....	42
19.1.1 Należności z tytułu udzielonej pożyczki .....	43
19.1.2 Należności z tytułu obligacji.....	43
19.1.3 Należności z tytułu leasingu.....	44
20. Pozostałe należności długoterminowe .....	44
21. Zapasy .....	44
22. Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności .....	45
23. Aktywa z tytułu umów z klientami .....	47
24. Rozliczenia międzyokresowe kosztów .....	48
25. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty .....	49
26. Kapitały własne.....	49
26.1 Kapitał podstawowy.....	49
26.2 Kapitał zapasowy .....	49

## Spis treści sprawozdania finansowego

26.3	Zyski zatrzymane.....	49
27.	Zobowiązania finansowe – instrumenty dłużne.....	50
27.1	Kredyty bankowe.....	50
27.1.1	Umowa Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”).....	50
27.1.2	Kredyt w Santander Bank Polska S.A. (dawniej Bank Zachodni WBK S.A.).....	53
27.1.3	Kredyt w Banku Millennium S.A. ....	53
27.1.4	Kredyt mBank S.A.....	53
27.1.5	Kredyt DNB Bank Polska S.A. ....	53
27.2	Obligacje.....	54
27.2.1	Niezabezpieczone Obligacje serii A płatne w 2026 roku.....	54
27.2.2	Niezabezpieczone Obligacje serii B płatne w 2027 roku.....	54
27.2.3	Niezabezpieczone Obligacje serii A2 (spłacone w 2020 roku).....	55
27.2.4	Niezabezpieczone Obligacje serii A (spłacone w 2020 roku).....	55
27.2.5	Niezabezpieczone Obligacje serii A1 (spłacone w 2019 roku).....	55
27.3	Zobowiązania z tytułu leasingu.....	56
27.4	Pozostałe zobowiązania finansowe.....	57
27.5	Zmiany zobowiązań finansowych.....	58
27.6	Aktywa stanowiące zabezpieczenia dla zobowiązań finansowych.....	59
28.	Inne zobowiązania finansowe.....	60
29.	Rezerwy na zobowiązania.....	60
30.	Programy motywacyjne.....	61
30.1	Zmiany wartości programów.....	65
31.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania.....	65
32.	Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów.....	66
33.	Zobowiązania z tytułu umów z klientami.....	66
34.	Przychody przyszłych okresów.....	66
35.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty zaprezentowane w rachunku przepływów pieniężnych.....	67
36.	Wpływ zmian kapitału obrotowego i innych, zmian kosztów z tytułu umów z klientami, zmian aktywów i zobowiązań z tytułu umów z klientami, na sprawozdanie z przepływów pieniężnych.....	67
37.	Sprawozdawczość segmentów.....	68
38.	Transakcje z jednostkami powiązаныmi.....	68
38.1	Wynagrodzenie Zarządu.....	68
38.2	Transakcje z podmiotami powiązаныmi poprzez Wspólników.....	69
38.3	Transakcje z pozostałymi podmiotami powiązаныmi.....	70
39.	Wynagrodzenie audytora.....	70
40.	Zobowiązania wynikające z rezerwacji częstotliwości.....	71
40.1	Wymagania rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz.....	71
40.2	Wymagania rezerwacji częstotliwości 1800 MHz.....	71
40.3	Wymagania rezerwacji częstotliwości 800 MHz.....	71
40.4	Wymagania rezerwacji częstotliwości 2600 MHz.....	71
41.	Zobowiązania warunkowe i sprawy sądowe.....	71
41.1	Warunkowe zobowiązania podatkowe.....	71
41.2	Sprawy sądowe i regulacyjne.....	72
42.	Zdarzenia po dacie bilansowej.....	75
43.	Podsumowanie istotnych polityk rachunkowości.....	75
43.1	Transakcje w walutach obcych.....	75
43.1.1	Waluta funkcjonalna i waluta prezentacji.....	75
43.1.2	Transakcje i salda walutowe.....	75
43.2	Przychody.....	76
43.3	Przychody odsetkowe.....	77
43.4	Bieżący podatek dochodowy.....	77
43.5	Odroczony podatek dochodowy.....	77
43.6	Rzeczowe aktywa trwałe.....	78
43.7	Aktywa z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania z tytułu leasingu.....	79
43.8	Wartości niematerialne.....	81
43.8.1	Rezerwacje częstotliwości telekomunikacyjnych.....	81



## Spis treści sprawozdania finansowego

43.8.2	Koszty oprogramowania .....	81
43.8.3	Wartość firmy .....	81
43.8.4	Wartości niematerialne w budowie .....	82
43.9	Koszty umów z klientami.....	82
43.10	Utrata wartości aktywów niefinansowych .....	82
43.11	Zapasy .....	83
43.12	Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności .....	83
43.13	Aktywa z tytułu umów z klientami .....	84
43.14	Rozliczenia międzyokresowe kosztów.....	84
43.15	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej .....	84
43.16	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych.....	84
43.17	Świadczenia emerytalne.....	84
43.18	Programy motywacyjne.....	85
43.19	Zobowiązania finansowe.....	85
43.20	Instrumenty pochodne .....	85
43.20.1	Instrumenty pochodne wbudowane w umowy zasadnicze.....	85
43.20.2	Instrumenty pochodne spełniające warunki rachunkowości zabezpieczeń .....	86
43.21	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług.....	87
43.22	Rezerwy.....	87
43.23	Przychody przyszłych okresów .....	87
43.24	Zobowiązania z tytułu umów z klientami .....	87
43.25	Połączenia jednostek gospodarczych.....	87

## Zatwierdzenie sprawozdania finansowego

Niniejszym zatwierdzamy sprawozdanie finansowe P4 Sp. z o.o. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 r., składające się ze sprawozdania z całkowitych dochodów wykazującego całkowite dochody ogółem w kwocie 889 688 tysięcy złotych, sprawozdania z sytuacji finansowej, które po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 10 522 367 tysięcy złotych, sprawozdania ze zmian w kapitale własnym wykazującego zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 149 960 tysięcy złotych, sprawozdania z przepływów pieniężnych wykazującego zwiększenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 530 952 tysięcy złotych oraz not, zawierających opis istotnych zasad rachunkowości oraz inne objaśnienia.

Jean-Marc Harion  
Prezes Zarządu

Wojciech Danieluk  
Członek Zarządu

Piotr Kuriata  
Członek Zarządu

Mikkel Noesgaard  
Członek Zarządu

Marcin Szul  
Członek Zarządu

Michał Wawrzynowicz  
Członek Zarządu

Michał Ziółkowski  
Członek Zarządu

Warszawa, 16 marca 2021 roku

## Sprawozdanie z całkowitych dochodów

	Nota	2020	2019
<b>Przychody operacyjne</b>	4	<b>7 054 988</b>	<b>7 010 287</b>
Przychody ze sprzedaży usług		5 462 572	5 266 400
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody		1 592 416	1 743 887
<b>Koszty operacyjne</b>		<b>(5 577 383)</b>	<b>(5 562 847)</b>
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	5	(1 800 748)	(1 765 381)
Koszty umów z klientami, netto	6	(416 921)	(404 323)
Wartość sprzedanych towarów		(1 317 087)	(1 436 971)
Koszty ogólne i administracyjne	7	(1 114 130)	(1 058 688)
Amortyzacja	8	(928 497)	(897 484)
Pozostałe przychody operacyjne	9	108 689	76 654
Pozostałe koszty operacyjne	9	(162 104)	(142 071)
<i>z tego: utrata wartości aktywów finansowych</i>		<i>(177 562)</i>	<i>(157 035)</i>
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>		<b>1 424 190</b>	<b>1 382 023</b>
Przychody finansowe	10	35 910	34 734
Koszty finansowe	10	(249 220)	(264 470)
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>		<b>1 210 880</b>	<b>1 152 287</b>
Podatek dochodowy	11	(322 979)	(288 322)
<b>Zysk netto</b>		<b>887 901</b>	<b>863 965</b>
Wpływ wyceny aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody		1 787	7 827
<b>Inne całkowite dochody podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach</b>	<b>28</b>	<b>1 787</b>	<b>7 827</b>
<b>Całkowite dochody ogółem</b>		<b>889 688</b>	<b>871 792</b>

## Sprawozdanie z sytuacji finansowej

	Nota	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
<b>AKTYWA</b>			
<b>Aktywa trwałe</b>			
Wartości niematerialne	13	2 143 787	2 314 274
Rzeczowe aktywa trwałe	14	1 200 552	1 903 314
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	15	347 922	876 597
Aktywa w budowie	16	245 709	277 725
Koszty umów z klientami	17	390 493	374 080
Inwestycje długoterminowe	18	416 054	345 822
Długoterminowe należności finansowe	19	581 700	758 488
Pozostałe należności długoterminowe	20	13 425	14 756
<b>Aktywa trwałe razem</b>		<b>5 339 642</b>	<b>6 865 056</b>
<b>Aktywa obrotowe</b>			
Zapasy	21	225 761	167 221
Krótkoterminowe należności finansowe	19	323 263	1 029
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności	22	694 076	721 141
Aktywa z tytułu umów z klientami	23	1 423 556	1 455 922
Należności z tytułu podatku dochodowego		126	117
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	24	24 968	28 130
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	25	805 595	274 354
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	12	1 685 380	-
<b>Aktywa obrotowe razem</b>		<b>5 182 725</b>	<b>2 647 914</b>
<b>AKTYWA RAZEM</b>		<b>10 522 367</b>	<b>9 512 970</b>
<b>PASYWA</b>			
Kapitał zakładowy	26.1	48 857	48 857
Kapitał zapasowy	26.2	(198 400)	(198 672)
Pozostałe kapitały rezerwowe		-	(1 787)
Zyski zatrzymane		2 846 482	2 698 581
<b>Kapitał własny razem</b>		<b>2 696 939</b>	<b>2 546 979</b>
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>			
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	27	4 978 428	4 826 379
Długoterminowe rezerwy na zobowiązania	29	38 023	63 464
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	11	135 875	143 018
Inne zobowiązania długoterminowe		10 379	10 388
<b>Zobowiązania długoterminowe razem</b>		<b>5 162 705</b>	<b>5 043 249</b>
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>			
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	27	219 777	346 093
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	27	-	4 685
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	31	1 092 744	998 462
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	33	109 599	101 826
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		79 529	140 280
Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	32	73 470	91 877
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	29	2 534	6 417
Przychody przyszłych okresów	34	200 547	233 102
Zobowiązania bezpośrednio powiązane z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży	12	884 523	-
<b>Zobowiązania krótkoterminowe razem</b>		<b>2 662 723</b>	<b>1 922 742</b>
<b>PASYWA RAZEM</b>		<b>10 522 367</b>	<b>9 512 970</b>

**Sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym**

	Nota	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Pozostałe kapitały rezerwowe	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
<b>Na 1 stycznia 2020</b>		<b>48 857</b>	<b>(198 672)</b>	<b>(1 787)</b>	<b>2 698 581</b>	<b>2 546 979</b>
Zysk netto		-	-	-	887 901	887 901
<u>Inne całkowite dochody podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach</u>						
Wpływ wyceny aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	28	-	-	1 787	-	1 787
<b>Całkowite dochody ogółem</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1 787</b>	<b>887 901</b>	<b>889 688</b>
Wpływ wyceny i rozliczenia programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych	30	-	272	-	-	272
Wypłata dywidendy	26	-	-	-	(740 000)	(740 000)
<b>Na 31 grudnia 2020</b>		<b>48 857</b>	<b>(198 400)</b>	<b>-</b>	<b>2 846 482</b>	<b>2 696 939</b>

	Nota	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Pozostałe kapitały rezerwowe	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
<b>Na 1 stycznia 2019</b>		<b>48 857</b>	<b>(214 269)</b>	<b>(9 614)</b>	<b>2 364 616</b>	<b>2 189 590</b>
Zysk netto		-	-	-	863 965	863 965
<u>Inne całkowite dochody podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach</u>						
Wpływ wyceny aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	28	-	-	7 827	-	7 827
<b>Całkowite dochody ogółem</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>7 827</b>	<b>863 965</b>	<b>871 792</b>
Wpływ wyceny i rozliczenia programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych	30	-	15 597	-	-	15 597
Wypłata dywidendy	26	-	-	-	(530 000)	(530 000)
<b>Na 31 grudnia 2019</b>		<b>48 857</b>	<b>(198 672)</b>	<b>(1 787)</b>	<b>2 698 581</b>	<b>2 546 979</b>

## Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	Nota	2020	2019
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>		<b>1 210 880</b>	<b>1 152 287</b>
Amortyzacja		928 497	897 484
Zmiana stanu kosztów z tytułu umów z klientami	36	(16 413)	(1 427)
Koszty odsetkowe netto		202 225	230 728
Zysk z wyceny aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej		(2 898)	(593)
(Zyski)/Straty z tytułu różnic kursowych		13 838	(4 925)
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych oraz zakończenia umów leasingowych		(2 907)	(9 899)
Utrata wartości aktywów trwałych		698	2 234
Zmiana stanu rezerw oraz zobowiązań lub kapitału zapasowego z tytułu programów motywacyjnych		551	17 511
Zmiany kapitału obrotowego i inne	36	159 264	246 493
Zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami	36	32 366	(63 292)
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu umów z klientami	36	7 773	8 708
<b>Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej</b>		<b>2 533 874</b>	<b>2 475 309</b>
Odsetki otrzymane		93	339
Podatek dochodowy zapłacony		(387 680)	(229 132)
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>		<b>2 146 287</b>	<b>2 246 516</b>
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych		2 704	4 476
Wydatki na rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne oraz zaliczki na aktywa w budowie		(785 431)	(846 497)
Nabycie jednostek zależnych		(70 232)	(338 268)
Wpływy z należności finansowych	19	7 240	72 275
Zakup obligacji	19	(321 000)	(351 000)
Wpłata depozytu zabezpieczającego w związku z aukcją 5G		(182 000)	-
Zwrot depozytu zabezpieczającego w związku z unieważnieniem aukcji 5G		182 000	-
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (z uwzględnieniem obligacji i pożyczek)</b>		<b>(1 166 719)</b>	<b>(1 459 014)</b>
Wpływy z tytułu zobowiązań finansowych	27	1 920 000	1 051 500
Zapłacone dywidendy		(740 000)	(530 000)
Spląty zobowiązań finansowych i płatności odsetek i innych kosztów obsługi zobowiązań finansowych	27	(1 626 247)	(1 366 791)
Pozostałe wpływy z działalności finansowej		1 338	5 927
Pozostałe płatności związane z działalnością finansową		(3 707)	(7 736)
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej</b>		<b>(448 616)</b>	<b>(847 100)</b>
<b>Przepływy pieniężne netto</b>		<b>530 952</b>	<b>(59 598)</b>
Zmiana stanu z tytułu różnic kursowych		281	(51)
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu</b>		<b>274 354</b>	<b>334 003</b>
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu</b>	35	<b>805 587</b>	<b>274 354</b>

W związku z unieważnieniem aukcji 5G, depozyt zabezpieczający w wysokości 182 000 tysięcy złotych, wpłacony przez Spółkę w maju 2020 r., został zwrócony w czerwcu 2020 r.

## **Dodatkowe noty i objaśnienia**

### **1. Spółka P4 Sp. z o.o.**

Spółka P4 Sp. z o.o. (dalej jako „P4”, „Spółka”) została utworzona na mocy prawa polskiego w dniu 6 września 2004 r. pod nazwą Netia Mobile Sp. z o.o. Spółka została zarejestrowana w dniu 15 września 2004 r. W dniu 13 października 2005 r., uchwałą Zgromadzenia Wspólników, nazwa Spółki została zmieniona z Netia Mobile Sp. z o.o. na P4 Sp. z o.o. Siedziba Spółki mieści się w Polsce, w Warszawie, przy ul. Wynałazek 1.

Działalność Spółki obejmuje świadczenie mobilnych usług telekomunikacyjnych, sprzedaż urządzeń mobilnych oraz zarządzanie siecią dystrybucji produktów telekomunikacyjnych. W dniu 16 marca 2007 r., P4 rozpoczęła świadczenie mobilnych usług telekomunikacyjnych pod marką „PLAY”.

Na dzień 31 grudnia 2020 r. Spółka była bezpośrednio kontrolowana przez Play Communications S.A. (dalej jako „Play Communications”, „PC S.A.”), która posiadała 100% udziałów Spółki. Play Communications oraz jej jednostki zależne stanowią „Grupę Play”. Grupa Play jest kontrolowana przez Iliad Purple S.A.S. z siedzibą w Paryżu, spółkę całkowicie zależną od Iliad S.A. z siedzibą w Paryżu, kontrolowaną przez Xaviera Niel.

Niniejsze sprawozdanie finansowe składa się ze:

- sprawozdania z sytuacji finansowej;
- sprawozdania z całkowitych dochodów;
- sprawozdania ze zmian w kapitale własnym;
- sprawozdania z przepływów pieniężnych;
- podsumowania istotnych zasad rachunkowości oraz innych not objaśniających

na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2020 r. i okres porównywalny - rok zakończony 31 grudnia 2019 r., dalej jako „Sprawozdanie Finansowe”.

### **2. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego**

Niniejsze Sprawozdanie Finansowe zostało zatwierdzone przez Zarząd Spółki w dniu 16 marca 2021 r. i podlega zatwierdzeniu przez Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników.

Działalność Spółki nie podlega istotnym trendom sezonowym lub cyklicznym.

Sprawozdanie Finansowe zostało sporządzone w konwencji kosztu historycznego z wyłączeniem zobowiązań z tytułu programów motywacyjnych oraz pochodnych instrumentów finansowych, które wycenia się w wartości godziwej, oraz pozycji kapitałów z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych, które są wyceniane według wartości godziwej na dzień przyznania tych instrumentów.

Sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF wymaga zastosowania pewnych istotnych szacunków księgowych. Obszary, dla których przyjęte założenia i szacunki są istotne dla Sprawozdania Finansowego zostały ujawnione w notcie 2.4.

## 2.1 Nowe standardy, interpretacje oraz poprawki do istniejących standardów

Sprawozdanie Finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską („MSSF”) wydanymi oraz obowiązującymi na dzień 31 grudnia 2020 r. Zasady rachunkowości zastosowane do sporządzenia niniejszego Sprawozdania Finansowego nie zmieniły się w stosunku do tych, które obowiązywały przy sporządzaniu Sprawozdania Finansowego za rok zakończony 31 grudnia 2019 za wyjątkiem nowych standardów oraz interpretacji przedstawionych w tabeli poniżej:

Zmiana przepisów	Wydana w dniu	Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	W Unii Europejskiej obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	Ocena wpływu wprowadzonych zmian
Poprawki do odniesień do ram koncepcyjnych w standardach MSSF	29.03.2018	01.01.2020	01.01.2020	W pełni zastosowane
Zmiany do MSR 1 i MSR 8: Definicja materialności	31.10.2018	01.01.2020	01.01.2020	W pełni zastosowane
Reforma dot. referencyjnej stopy procentowej (Poprawki do MSSF 9, MSR 39 i MSSF 7)	26.09.2019	01.01.2020	01.01.2020	W pełni zastosowane
Poprawki do MSSF 3: Połączenie jednostek gospodarczych	22.10.2018	01.01.2020	01.01.2020	W pełni zastosowane
Poprawki do MSSF 16: Obniżki czynszów wynikające z Covid-19	28.05.2020	01.06.2020	01.06.2020	W pełni zastosowane

Następujące standardy, zmiany do istniejących standardów oraz interpretacje zostały wydane, ale nie obowiązują dla okresu obrotowego zakończonego 31 grudnia 2020 r. i nie zostały zastosowane wcześniej:

Zmiana przepisów	Wydana w dniu	Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	W Unii Europejskiej obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	Ocena wpływu wprowadzonych zmian
Zmiany do MSSF 4 Umowy ubezpieczeniowe - odroczenie zastosowania IFRS 9	25.06.2020	01.01.2021	01.01.2021	brak wpływu
Reforma dot. referencyjnej stopy procentowej (Poprawki do MSSF 9, MSR 39 i MSSF 7) - Faza 2	27.08.2020	01.01.2021	01.01.2021	brak wpływu
MSSF 17: Umowy ubezpieczeniowe	18.05.2017	01.01.2023	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Spółka jest w trakcie oceny
Zmiany do MSR 1 i Stanowiska Praktycznego 2: Ujawnianie informacji dotyczących zasad (polityki) rachunkowości	12.02.2021	01.01.2023	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Spółka jest w trakcie oceny
Zmiany do MSR 8: Definicja wartości szacunkowych	12.02.2021	01.01.2023	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Spółka jest w trakcie oceny



## **2.2 Kontynuowanie działalności przez Spółkę**

W Sprawozdaniu Finansowym ujawnione zostały wszystkie kwestie, których Zarząd jest świadomy, a które są istotne dla możliwości kontynuowania działalności przez Spółkę, włączając wszystkie istotne zdarzenia, czynniki oraz plany Spółki.

Spółka generuje dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, które mogą być wykorzystywane do dokonania wszystkich obowiązkowych płatności w ramach umów na finansowanie, do finansowania dalszego rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej oraz planowanych wypłat dywidendy. Zarząd uważa, że nie występują okoliczności wskazujące na zagrożenie kontynuowania działalności przez Spółkę.

Sprawozdanie Finansowe zostało sporządzone przy założeniu, że Spółka będzie kontynuowała działalność przez okres nie krótszy niż 12 miesięcy od dnia 31 grudnia 2020 roku, wartość aktywów zostanie odzyskana, a zobowiązania spłacone w toku normalnej działalności.

W związku z pandemią COVID-19 działalność Spółki w 2020 roku prowadzona była w nadzwyczajnych okolicznościach wynikających z tymczasowego zamknięcia części sklepów (od połowy marca do początku maja 2020 r.), co wpłynęło na spadek przychodów ze sprzedaży towarów. Niemniej jednak, wg oceny Spółki, zdarzenia te nie stanowią zagrożenia dla kontynuowania działalności operacyjnej Spółki, bowiem wyniki finansowe osiągnięte w roku 2020 dowodzą, iż działalność Spółki jest w dużym stopniu odporna na skutki pandemii. Spółka uważnie monitoruje sytuację i na bieżąco podejmuje stosowne działania w celu minimalizacji negatywnych skutków pandemii na swoją działalność.

## **2.3 Oszacowanie wartości godziwej**

Wartość godziwa aktywów i zobowiązań finansowych to kwota, po jakiej składnik aktywów mógłby zostać sprzedany lub zobowiązanie przeniesione w ramach bieżącej transakcji między uczestnikami rynku, która nie jest wymuszona ani nie jest sprzedażą likwidacyjną.

Poziom hierarchii wartości godziwej, w ramach którego kategoryzowane są pomiary wartości godziwych, ujawniono w odpowiednich informacjach dodatkowych do Sprawozdania Finansowego dotyczących pozycji wycenianych w wartości godziwej. W przypadku aktywów i zobowiązań, które są okresowo ujmowane w sprawozdaniu finansowym według wartości godziwej, Spółka ustala, czy nastąpiły przeniesienia między poziomami w hierarchii, dokonując ponownej oceny przyjętej kategorii (na podstawie danych wejściowych najniższego poziomu, które są istotne dla pomiaru wartości godziwej jako całości) na koniec każdego okresu sprawozdawczego.

Spółka zawiera kontrakty na pochodne instrumenty finansowe z różnymi kontrahentami, głównie instytucjami finansowymi o ratingach kredytowych na poziomie inwestycyjnym. Ponieważ dla pochodnych instrumentów finansowych (swapy stóp procentowych, walutowe kontrakty terminowe typu forward) nie są dostępne ceny rynkowe w portfelu przypisanym do poziomu 2 hierarchii wartości godziwej, z uwagi na fakt, że nie są one notowane na rynku, to wartości godziwe oblicza się przy użyciu standardowych modeli finansowych, w oparciu w całości na obserwowalnych danych wejściowych. Modele uwzględniają różne dane wejściowe, w tym jakość kredytową kontrahentów, spotowe i terminowe kursy walutowe, krzywe dochodowości odpowiednich walut, spready walutowe między poszczególnymi walutami, krzywe stóp procentowych i krzywe cen forward towarów bazowych. Zmiany ryzyka kredytowego kontrahenta nie miały istotnego wpływu na ocenę efektywności zabezpieczenia instrumentów pochodnych wyznaczonych w powiązaniach zabezpieczających i innych instrumentów finansowych wykazywanych według wartości godziwej.

Metody i założenia użyte do oszacowania wartości godziwej kapitałów z tytułu programów motywacyjnych opisano w nocie 2.4.4.

Zakłada się, iż wartości nominalne należności i zobowiązań o terminie wymagalności poniżej 1 roku, pomniejszone o odpis na oczekiwane straty kredytowe, są zbliżone do ich wartości godziwych.

## **2.4 Istotne szacunki księgowe i profesjonalny osąd**

Spółka dokonuje prognoz oraz założeń dotyczących przyszłości. Wynikające z nich oszacowania księgowe, z definicji, rzadko będą takie same jak faktyczne wyniki. Oszacowania i założenia, które niosą za sobą największe ryzyko spowodowania zmian wartości bilansowej aktywów i zobowiązań w roku bieżącym lub następnych latach obrotowych omówiono poniżej.

### **2.4.1 Rozpoznanie przychodów**

Zastosowanie MSSF 15 przez Spółkę wymaga dokonania szacunków, które wpływają na ustalenie kwoty i terminu uzyskania przychodów z tytułu umów z klientami. Patrz również Nota 4. Należą do nich:

- ustalenie terminu spełnienia zobowiązań do wykonania świadczenia,
- ustalenie ceny transakcyjnej przypisanej do zobowiązań do wykonania świadczenia,
- oszacowanie indywidualnych cen sprzedaży dóbr lub usług.

Indywidualne ceny sprzedaży urządzeń mobilnych są ustalane jako koszt własny sprzedanych towarów powiększony o marżę. Indywidualne ceny sprzedaży usług telekomunikacyjnych bazują na cenniku obowiązującym dla zbliżonych zakresom usług mobilnych oferowanych w ofercie bez urządzenia. Cena transakcyjna odpowiada sumie wynagrodzenia należnego od klienta podczas Skorygowanego Okresu Umowy, który oznacza okres, po którym Spółka przewiduje zaoferowanie kolejnej umowy w celu utrzymania dotychczasowego klienta, co dzieje się zwykle na kilka miesięcy przed zakończeniem pierwotnego kontraktu.

#### **Istotny element finansowania**

Spółka zastosowała rozwiązanie praktyczne określone w paragrafie 63 MSSF 15 i nie koryguje przyrzeczonej kwoty wynagrodzenia o wpływ istotnego elementu finansowania, w związku z tym, iż oszacowała, że w przypadku większości umów okres między przekazaniem sprzętu klientowi a otrzymaniem za niego zapłaty nie przekracza jednego roku.

#### **Rozważania dotyczące prawa materialnego (ang. „material right”)**

Spółka nie zidentyfikowała żadnych praw materialnych w umowach z klientami, które powinny zostać wyodrębnione jako oddzielne zobowiązania do spełnienia świadczenia. W szczególności, zdaniem Spółki opłata aktywacyjna nie daje klientowi dodatkowego prawa materialnego do wydłużenia umowy bez zapłaty kolejnej opłaty aktywacyjnej. Ponadto, Spółka oszacowała, iż dla wartości dodatkowych usług oferowanych dotychczasowym klientom po niższej cenie, z którą wiąże się dodatkowe prawo materialne, wartość przychodów, która wymagałaby odroczenia do momentu spełnienia świadczenia na rzecz klientów, byłaby nieistotna i dlatego potencjalne prawa materialne nie są traktowane jako oddzielne zobowiązania do wykonania świadczenia.

#### **Rozważania dotyczące roli zleceniodawcy lub pośrednika w relacji z dealerem**

Spółka współpracuje z siecią dealerów, którzy uczestniczą w sprzedaży usług typu „post-paid” (w tym usług oferowanych w pakiecie z urządzeniami mobilnymi) oraz usług przedpłaconych „pre-paid”. Zdaniem Spółki dealerzy pełnią funkcję agenta (pośrednika) w procesie sprzedaży (a tym samym nie posiadają kontroli nad towarami lub usługami zanim zostaną one dostarczone do klienta końcowego) w związku z poniższymi przesłankami:

- a) Spółka ponosi główną odpowiedzialność za wykonanie świadczenia związanego z dostawą dóbr i usług – Spółka jest zobowiązana dostarczyć usługi telekomunikacyjne do odbiorców końcowych oraz organizuje proces napraw gwarancyjnych dostarczanego sprzętu telekomunikacyjnego w okresie, w którym przysługuje gwarancja;
- b) Ceny usług i towarów dostarczanych klientom są określane przez Spółkę, a nie dealerów;
- c) Dealerzy są wynagradzani w formie prowizji;
- d) Ryzyko kredytowe związane z należnym wynagrodzeniem za usługi oraz w przypadku modelu sprzedaży ratalnej także z wynagrodzeniem za sprzęt jest ponoszone przez Spółkę.

## **2.4.2 Wycena zobowiązań leasingowych oraz aktywów z tytułu prawa do użytkowania**

Zastosowanie MSSF 16 przez Spółkę wymaga dokonania szacunków, które wpływają na wycenę zobowiązania z tytułu leasingu (patrz Nota 27.3) oraz wycenę aktywów z tytułu prawa do użytkowania (patrz Nota 15). Dotyczą one między innymi ustalenia grupy umów, które podlegają MSSF 16, ustalenie okresów najmu oraz ustalenie stóp procentowych używanych do zdyskontowania przyszłych przepływów pieniężnych.

Ustalony przez Spółkę okres leasingu zasadniczo obejmuje nieodwoływalny okres leasingu, okres możliwego przedłużenia leasingu, jeżeli Spółka może z wystarczającą pewnością założyć, że skorzysta z tej opcji oraz okres możliwego wypowiedzenia leasingu, jeżeli Spółka może z wystarczającą pewnością założyć, że nie skorzysta z tej opcji. Analogiczny okres ekonomicznej użyteczności stosowany jest w celu ustalenia stawki amortyzacji aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

W przypadku leasingu na czas nieokreślony Spółka szacuje, że nieodwołalny okres dla tego typu umów jest równy średniemu lub typowemu rynkowemu okresowi trwania umowy dla danego rodzaju leasingu. Przy ocenie okresu leasingu Spółka uwzględnia kary pieniężne określone w umowie, a także istotność ewentualnych wpływów ekonomicznych związanych z rozwiązaniem umów. Spółka będzie nadal obserwować te założenia w przyszłości i może je zmienić w wyniku przeglądu najlepszych praktyk i rozwoju interpretacji księgowych w odniesieniu do oszacowania okresu leasingu przez podobne podmioty telekomunikacyjne.

Wartość bieżąca płatności leasingowych jest ustalana przy użyciu stóp procentowych odpowiadających stopie „interest rate swap” stosowanych odpowiednio dla walut, w których podpisana jest umowa leasingu oraz dla terminów, na które podpisana jest umowa leasingu, skorygowanych o uśredniony spread kredytowy dla jednostek o ratingu podobnym do ratingu Spółki, ustalanych na dzień, w którym umowa leasingu rozpoczyna się lub gdy jest modyfikowana.

## **2.4.3 Utrata wartości aktywów finansowych**

W ocenie Spółki aktywa finansowe podlegają utracie wartości, gdy informacje wewnętrzne lub zewnętrzne wskazują, że jest mało prawdopodobne, aby Spółka otrzymała zaległe kwoty umowne w pełnej wysokości przed skorzystaniem z zabezpieczeń kredytowych posiadanych przez Spółkę. Oczekiwana strata kredytowa jest obliczana jako oczekiwana wartość bilansowa brutto składnika aktywów finansowych na datę utraty wartości przemnożona przez wskaźnik oczekiwanej straty kredytowej.

Przy pomiarze oczekiwanych strat kredytowych dla należności billingowych, Spółka stosuje współczynnik spłacalności z poprzednich okresów, uwzględniający informacje dotyczące odzyskiwalności w procesie sprzedaży zaległych faktur oraz informacje dotyczące przyszłości.

W przypadku pozostałych należności handlowych Spółka przeprowadza ocenę dla każdego poszczególnego dłużnika, biorąc pod uwagę prawdopodobieństwo braku spłaty lub opóźnienia w spłacie zobowiązań oraz prawdopodobieństwo, że sytuacja finansowa dłużnika pogorszy się lub dłużnik ogłosi upadłość. Spółka opiera się na wiarygodnych i potwierdzonych informacjach dotyczących dłużników dostępnych na dzień oceny, z uwzględnieniem zabezpieczeń, takich jak gwarancje, depozyty i ubezpieczenie.

Ustalając odpis na oczekiwane straty kredytowe aktywów z tytułu umów z klientami, Spółka uznaje te aktywa jako zagrożone, gdy otrzymanie płatności od klientów na poczet rozliczenia salda aktywów z tytułu umów z klientami jest mało prawdopodobne, na przykład gdy usługi świadczone klientowi zostają odłączone w wyniku naruszenia warunków umowy przez klienta. Spółka stosuje profesjonalny osąd do oszacowania strat kredytowych ważonych prawdopodobieństwem przez oczekiwany okres życia aktywów z tytułu umów z klientami.

W związku z pandemią COVID-19 Spółka dokonała oceny potencjalnego wpływu na ryzyko kredytowe w odniesieniu do należności handlowych oraz aktywów z tytułu umów z klientami. Spółka uznała, że odzyskiwalność tych aktywów może ulec pogorszeniu i na dzień 31 marca 2020 roku Spółka ujęła dodatkowy odpis na oczekiwaną stratę w wysokości 18 893 tysięcy złotych w odniesieniu do należności handlowych oraz 13 096 tysięcy złotych w odniesieniu do aktywów z tytułu umów z klientami. Na dzień 31 grudnia 2020 roku wartość odpisu wynikającego z powyższych przesłanek pozostała na zbliżonym poziomie.

W związku z powyższym w 2020 roku Spółka rozpoznała wyższą stratę na zarządzaniu należnościami w porównaniu do roku poprzedniego (patrz również Nota 9).

#### **2.4.4 Wycena programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych**

Po transakcji pierwszej oferty publicznej („IPO”), 27 lipca 2017 r. członkowie Zarządu spółki P4 oraz kluczowi pracownicy przystąpili do nowych programów motywacyjnych PIP oraz VDP 4 rozliczanych w formie akcji, prowadzonych przez Play Communications S.A. W roku 2018 Play Communications ustanowiła dwa programy motywacyjne: PIP 2 oraz VDP 4 bis. W roku 2019 Play Communications ustanowiła nowy program motywacyjny PIP3. Opis programów znajduje się w Nocie 30.

##### **PIP i VDP 4**

Szacowana wartość godziwa prawa do otrzymania Akcji dodatkowych z tytułu posiadania jednej Akcji bazowej otrzymanej lub zakupionej w ramach programów została skalkulowana przy użyciu modelu Monte Carlo. Kluczowe założenia do modelu były następujące:

- cena akcji na moment przyznania równa 36,00 złotych,
- oczekiwana zmienność (wyrażona w skali roku) na poziomie 30% - obliczona na podstawie historycznych zmienności cen akcji spółek, które w dacie przyznania były notowane w ramach wskaźnika WIG Telekomunikacja Index (to jest wskaźnika obejmującego największe spółki telekomunikacyjne notowane na GPW w Warszawie).
- stopa wolna od ryzyka kalkulowana na bazie obligacji skarbowych z zapadalnością zbliżoną do daty, kiedy ostatecznie Akcje dodatkowe będą przyznane, skorygowana o ryzyko kredytowe związane z obligacjami (stopa procentowa użyta w kalkulacjach wyniosła 2,38%),
- macierz korelacji i parametry zmienności cen akcji spółek przypisanych do indeksu WIG 20 oraz przyjętej grupy analizowanych spółek porównywalnych na dzień IPO,
- oczekiwana stopa dywidendy nie przekracza 6,95%,
- przyjęto założenie, że ewentualny efekt rozwodnienia związany z emisją Akcji dodatkowych odzwierciedlony został w cenie akcji Spółki na moment transakcji IPO.

Ponadto przyjęto założenie, że członkowie programów będą zmotywowani do utrzymywania Akcji bazowych do piątej rocznicy transakcji IPO. Oczekiwana rotacja kluczowych pracowników założona została na bazie danych historycznych związanych z podobnymi programami motywacyjnymi.

##### **VDP 4 bis**

Szacowana wartość godziwa prawa do otrzymania Akcji dodatkowych z tytułu posiadania uprawnienia do otrzymania Maksymalnej Liczby Akcji dodatkowych w ramach programu VDP 4 bis, została skalkulowana przy użyciu modelu Monte Carlo. Kluczowe założenia do modelu były następujące:

- cena akcji na moment IPO równa 36,00 złotych,
- oczekiwana zmienność wyrażona w skali roku obliczona na datę przyznania na podstawie historycznej zmienności cen akcji Play Communications.
- stopa wolna od ryzyka kalkulowana na datę przyznania na bazie obligacji skarbowych z zapadalnością zbliżoną do daty, kiedy ostatecznie Akcje dodatkowe będą przyznane, skorygowana o ryzyko kredytowe związane z obligacjami,
- macierz korelacji i parametry zmienności cen akcji spółek przypisanych do indeksu WIG 20 oraz przyjętej grupy analizowanych spółek porównywalnych na dzień przyznania praw do programu,
- oczekiwana stopa dywidendy nie przekracza 5%,
- przyjęto założenie, że ewentualny efekt rozwodnienia związany z emisją Akcji dodatkowych odzwierciedlony został w cenie akcji Spółki.

Założono, że uczestnicy programu nie będą mieli motywacji do sprzedania akcji przed piątą rocznicą IPO. Oczekiwana rotacja kluczowych pracowników założona została na bazie danych historycznych związanych z podobnymi programami motywacyjnymi.

##### **PIP 2**

Szacowana wartość godziwa prawa do otrzymania Akcji dodatkowych na każdą Kwalifikującą się Akcję Inwestycyjną oraz Akcji Lojalnościowych, została skalkulowana przy użyciu modelu Monte Carlo. Kluczowe założenia do modelu były następujące:

- cena akcji na datę przyznania równa 24,88 złotych, podczas gdy faktyczna cena akcji w dniu 27 lipca 2018 roku (Data Początkowa) wyniosła 21,50 złotych,
- oczekiwana zmienność (wyrażona w skali roku) na poziomie 24% - obliczona na podstawie historycznej zmienności cen akcji Play Communications,

- stopa wolna od ryzyka kalkulowana na bazie obligacji skarbowych z zapadalnością zbliżoną do daty, kiedy ostatecznie Akcje dodatkowe będą przyznane, skorygowana o ryzyko kredytowe związane z obligacjami (stopa procentowa użyta w kalkulacjach wyniosła 2,53%),
- macierz korelacji i parametry zmienności cen akcji spółek przypisanych do indeksu WIG 20 oraz przyjętej grupy analizowanych spółek porównywalnych na dzień przyznania praw do programu,
- oczekiwana stopa dywidendy nie przekracza 5%,
- przyjęto założenie, że ewentualny efekt rozwodnienia związany z emisją Akcji dodatkowych odzwierciedlony został w cenie akcji Spółki.

Ponadto przyjęto założenie, że członkowie programów będą zmotywowani do utrzymywania akcji do piątej rocznicy Daty Początkowej. Nie zakłada się rotacji uczestników programu.

### PIP3

Szacowana wartość godziwa prawa do otrzymania Akcji dodatkowych na każdą Kwalifikującą się Akcję Inwestycyjną oraz Akcji Inwestycyjnych, została skalkulowana przy użyciu modelu Monte Carlo. Kluczowe założenia do modelu były następujące:

- cena akcji różni się w zależności od Daty Początkowej: 20,80 złotych w dniu 1 stycznia 2019 roku oraz 33,90 złotych w dniu 12 czerwca 2019 roku,
- oczekiwana zmienność (wyrażona w skali roku) na poziomie 35% - obliczona na podstawie historycznej zmienności cen akcji Play Communications,
- stopa wolna od ryzyka kalkulowana na bazie obligacji skarbowych z zapadalnością zbliżoną do daty, kiedy ostatecznie Akcje dodatkowe będą przyznane, skorygowana o ryzyko kredytowe związane z obligacjami (stopa procentowa użyta w kalkulacjach wyniosła 1,7%),
- macierz korelacji i parametry zmienności cen akcji spółek przypisanych do indeksu WIG 20 oraz przyjętej grupy analizowanych spółek porównywalnych na dzień przyznania praw do programu,
- oczekiwana stopa dywidendy nie przekracza 5%,
- przyjęto założenie, że ewentualny efekt rozwodnienia związany z emisją Akcji dodatkowych odzwierciedlony został w cenie akcji Spółki.

Ponadto przyjęto założenie, że członkowie programów będą zmotywowani do utrzymywania akcji do piątej rocznicy Daty Początkowej. Nie zakłada się rotacji uczestników programu.

#### **2.4.5 Ocena bliskiej zależności wbudowanych opcji wcześniejszego wykupu obligacji i kontraktu podstawowego przeprowadzona na dzień emisji**

W odniesieniu do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych podpisanej w marcu 2017 r. (patrz Nota 27.1.1) Spółka uznała, iż cena wykonania opcji jest zbliżona do wartości zadłużenia wycenionej według zamortyzowanego kosztu oraz ponadto można uznać, iż opłata za wcześniejszy wykup płatna wierzycielom nie będzie przewyższała bieżącej wartości utraconych odsetek płatnych za okres pozostały do wymagalności. Powyższe stwierdzenia potwierdzają bliską zależność wbudowanego instrumentu finansowego i kontraktu podstawowego. Dlatego opcja wcześniejszej spłaty nie została dla celów ewidencji księgowej oraz wyceny wydzielona z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych z marca 2017 r.

W odniesieniu do obligacji wyemitowanych w grudniu 2019 roku i grudniu 2020 roku (patrz Nota 27.2.1 i 27.2.2) Spółka uznała, iż cena wykonania opcji jest zbliżona do wartości zadłużenia wycenionej według zamortyzowanego kosztu oraz ponadto można uznać, iż opłata za wcześniejszy wykup płatna wierzycielom nie będzie przewyższała bieżącej wartości utraconych odsetek płatnych za okres pozostały do wymagalności obligacji. Powyższe stwierdzenia potwierdzają bliską zależność wbudowanego instrumentu finansowego i kontraktu podstawowego. Dlatego opcja wcześniejszej spłaty nie została dla celów ewidencji księgowej oraz wyceny wydzielona z umów obligacji wyemitowanych w grudniu 2019 roku i grudniu 2020 roku.

#### **2.4.6 Wycena rezerw na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji**

Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji dotyczy przede wszystkim zobowiązania do demontażu konstrukcji telekomunikacyjnych z wynajmowanych nieruchomości.

W 2020 roku, w oparciu o obserwację aktualnych warunków rynkowych, Spółka podwyższyła szacunek kosztów jednostkowych demontażu konstrukcji telekomunikacyjnych z dzierżawionych nieruchomości, co doprowadziło do wzrostu salda rezerw na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji o 163 643 tysięcy złotych

oraz odpowiadającego mu wzrostowi wartości księgowej netto aktywów z tytułu prawa do użytkowania (patrz również Nota 29).

W 2019 roku Spółka dokonała zmiany okresu dyskontowania. Okres dyskontowania stosowany od tego momentu, odzwierciedla oczekiwany czas poniesienia wydatków na demontaż i jest równy okresowi wynajmu nieruchomości, na których usytuowane są konstrukcje telekomunikacyjne. W poprzednich latach Spółka stosowała okres dyskontowania równy okresowi, na jaki posiadała rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych. Zmiana okresu dyskontowania nie miała istotnego wpływu na Sprawozdanie Finansowe Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2020 r. rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji (patrz Nota 29) została obliczona przy użyciu stopy dyskontowej wynoszącej 0,42% (1,91% na 31 grudnia 2019 r.), równej oprocentowaniu 10-letnich obligacji skarbowych na dany dzień.

#### **2.4.7 Wycena opcji nabycia Virgin Mobile Polska sp. z o.o.**

W dniu 15 stycznia 2018 r. Spółka zawarła szereg umów z Virgin Mobile Polska Sp. z o.o. ("VMP") i jej współnikami, a także z grupą wiodących inwestorów w VMP. Umowy te dają Spółce m.in. możliwość kupna wszystkich udziałów w VMP w 2020 r. po cenie ustalonej zgodnie z przyjętą metodologią wyceny opartą na przychodach rocznych VMP skorygowanych o niektóre elementy. Inwestorzy w VMP zobowiązali się, że wszystkie udziały w VMP zostaną sprzedane Spółce w przypadku, gdy Spółka skorzysta z opcji kupna. Wartość godziwa opcji przy początkowym ujęciu jest równa cenie za nabycie opcji, która wynosi zero złotych. Spółka szacuje, że wartość godziwa udziałów w VMP na datę potencjalnej transakcji nie przekroczy ceny przewidzianej w wyżej wymienionych umowach, dlatego wartość godziwa tej opcji na dzień bilansowy wynosi zero złotych. Dane wejściowe stosowane do ustalenia wartości godziwej plasują się hierarchii wartości godziwej na poziomie 3 (istotnie nieobserwowalne dane wejściowe).

Spółka nie wykorzystwała powyższej opcji, ale jednocześnie podjęła decyzję o nabyciu 100% udziałów VMP na warunkach określonych we Wstępnej Umowie Sprzedaży i Nabycia Udziałów podpisanej w dniu 22 kwietnia 2020 roku. W dniu 16 czerwca 2020 roku Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wydał zgodę na nabycie VMP. W dniu 9 sierpnia 2020 roku transakcja została zakończona. Patrz Nota 18.

#### **2.4.8 Odroczonego podatek dochodowy**

W trakcie sporządzania sprawozdania finansowego, Spółka ma obowiązek oszacować podatki dochodowe Spółki (patrz Nota 11). Proces ten wymaga oszacowania podatku bieżącego Spółki oraz oceny różnic przejściowych wynikających z odmiennego sposobu ujmowania, dla celów księgowych i podatkowych, takich pozycji jak wycena środków trwałych, bierne rozliczenia międzyokresowe czy rezerwy. Różnice przejściowe powodują powstanie aktywa lub zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego, które są ujmowane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej.

Obliczenie odroczonego podatku opiera się na prawdopodobieństwie uzyskania w przyszłości dochodu do opodatkowania, który pozwoliłby zrealizować te różnice przejściowe i niewykorzystane straty podatkowe. Kalkulacja podatku odroczonego opiera się na długoterminowych projekcjach finansowych, które obarczone są dużą dozą niepewności, a faktyczne wyniki mogą od nich odbiegać. Projekcje mogą się zmieniać, aby odzwierciedlać zmiany w otoczeniu ekonomicznym, technologicznym oraz konkurencyjnym, w którym Spółka prowadzi działalność.

Spółka ma obowiązek oszacować prawdopodobieństwo zrealizowania aktywa poprzez odliczenie od przyszłego dochodu podatkowego, a aktywa z tytułu podatku odroczonego są ujmowane do wysokości, w jakiej zrealizowanie takich odliczeń jest prawdopodobne. Obliczenie aktywa wymaga zastosowania znaczących szacunków. Oszacowania te uwzględniają prognozy przyszłych dochodów podatkowych, potencjalną zmienność tych prognoz, rezultaty historyczne oraz bieżące strategie planowania podatkowego. Oszacowania Spółki uwzględniają również takie czynniki jak: charakter prowadzonej działalności i sektor branżowy jednostki, środowisko ekonomiczne, w którym Spółka prowadzi działalność, i stabilność lokalnych przepisów prawa.

#### **2.4.9 Utrata wartości aktywów trwałych**

Zgodnie z MSR 36 „Utrata wartości aktywów” Spółka ma obowiązek ocenić na koniec każdego okresu sprawozdawczego, czy istnieją przesłanki wskazujące na utratę wartości aktywów. Jeżeli takie przesłanki istnieją, Spółka musi oszacować wartość odzyskiwalną aktywa lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne („OWŚP”), do którego dane aktywo należy. Na dzień 31 grudnia 2020 roku nie zidentyfikowano żadnych przesłanek wskazujących na utratę wartości.

Zgodnie z postanowieniami MSR 36, wartość firmy, która powstała przy nabyciu Grupy Germanos, a także aktywa niematerialne o nieokreślonym okresie użytkowania, zostały poddane testom na utratę wartości na dzień 31 grudnia 2020 roku. Wartość firmy została przyporządkowana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne („OWŚP”) zdefiniowanego jako cała Grupa Play. Uzasadnieniem dla tak określonego ośrodka wypracowującego środki pieniężne jest fakt, iż wyniki działalności analizowane są dla całej Grupy Play oraz decyzje co do przyszłej alokacji zasobów podejmowane są również dla całej Grupy Play.

Wartość odzyskiwalna OWŚP jest ustalana na podstawie jego wartości użytkowej. W obliczeniach korzysta się z najbardziej aktualnych projekcji finansowych Grupy Play na lata 2021-2025.

Założenia przyjęte w kalkulacji obejmują: liczbę nowo pozyskiwanych abonentów (ang. gross adds), średni przychód na klienta z wyłączeniem przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich (ang. ARPU Outbound), koszt roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej oraz rozliczeń międzyoperatorskich, jednostkowy koszt pozyskania i utrzymania klienta. Zastosowana stopa dyskontowa przed opodatkowaniem (10,06%) odzwierciedla ryzyko typowe dla działalności Grupy Play. Do ekstrapolowania projekcji przepływów pieniężnych na okres wykraczający poza projekcje finansowe (na okres od 2026 roku) konserwatywnie przyjęto stopę wzrostu 0%.

Przeprowadzony test pokazał, że wartość odzyskiwalna OWŚP jest wyższa od wartości bilansowej aktywów trwałych tego ośrodka, w tym wartości firmy, na dzień 31 grudnia 2020 r. W rezultacie, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości nie został ujęty.

Niemniej jednak istnieje znacząca niepewność co do przyszłych prognozowanych korzyści ekonomicznych dotyczących aktywów trwałych, w tym wartości firmy. Model biznesowy Grupy Play jest oparty na połączeniu rozległej, nowoczesnej i efektywnej sieci własnej w standardzie 2G/3G/4G LTE/5G i ogólnokrajowego zasięgu sieci osiąganemu dzięki umowom roamingu krajowego i współdzielenia sieci z innymi operatorami telekomunikacji mobilnej. Przyszły sukces modelu biznesowego Grupy Play zależy od wielu czynników. Warunki makroekonomiczne w Polsce i w Unii Europejskiej, duża konkurencja na rynku operatorów sieci mobilnych, w tym w obszarze cen rynkowych za wykonywanie połączeń głosowych i przesyłanie danych, wzrost popytu na nowe usługi mobilne, w tym w oferowanej przez Grupę Play technologii 5G, możliwe istotne zmiany w technologii mobilnej, dostęp do wystarczających kanałów dystrybucji, skutki wejścia na rynek nowych graczy – operatorów sieci mobilnej (ang. mobile network operators, MNOs) oraz operatorów wirtualnej sieci mobilnej (ang. mobile virtual network operators, MVNOs) a także dostawców dodatkowych usług komunikacyjnych (ang. over-the-top, OTT) - wszystkie te czynniki mogą mieć wpływ na możliwości Grupy Play w zakresie generowania przychodów. Ryzyko związane z gwałtownie rosnącym zapotrzebowaniem na pojemność sieci radiowej oraz niepewności w kwestii stosunku regulatora rynku do nowych uczestników rynku i obecnych operatorów, kształtowanie się jednostkowych kosztów urządzeń mobilnych oraz rynkowy poziom dotacji do urządzeń mobilnych stwarzają niepewność co do możliwych do zrealizowania marż.

Branża mobilnych usług telekomunikacyjnych podlega znaczącym regulacjom rządowym i ze strony organów nadzoru. Wszelkie przyszłe zmiany w tych regulacjach oraz przepisach prawa telekomunikacyjnego mogą mieć negatywny wpływ na przychody Grupy Play, mogą wymagać od Grupy Play dodatkowych wydatków, a także w inny sposób wywierać istotny negatywny wpływ na działalność Grupy Play, jej sytuację finansową i wyniki działalności. W wyniku tych i innych niepewności, faktyczna wartość odzyskiwalna OWŚP może w przyszłości różnić się w znaczący sposób od bieżących szacunków Grupy Play.

Jednakże,

- Jeżeli łączna liczba nowych abonentów pozyskanych przez P4 („gross adds”) w latach objętych projekcją byłaby o 20% niższa niż liczba zakładana przez Grupę, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości OWŚP nie zostałby ujęty.
- Jeżeli średni przychód na klienta z wyłączeniem przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich (ang. ARPU Outbound) w latach objętych projekcją byłby o 5% niższy niż zakłada Grupa, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości OWŚP nie zostałby ujęty.
- Jeżeli szacowana stopa dyskonta zastosowana do dyskontowania przepływów pieniężnych byłaby wyższa o 2 punkty procentowe niż ta zastosowana w oszacowaniach przez Grupę, odpis aktualizacyjny z tytułu utraty wartości OWŚP nie zostałby ujęty.



### 3. Zarządzanie ryzykiem finansowym

Program zarządzania ryzykiem w Spółce koncentruje się na zminimalizowaniu potencjalnego niekorzystnego wpływu ryzyk finansowych na wyniki Spółki. Zarządzanie ryzykiem finansowym jest zgodne z politykami dotyczącymi poszczególnych rodzajów ryzyka finansowego, takich jak ryzyko walutowe, oprocentowania, kredytowe i ryzyko płynności, jak również postanowieniami umów finansowania w zakresie spełnienia wskaźników finansowych (ang. „covenants”). W bieżącym roku nie nastąpiły istotne zmiany w zakresie zarządzania ryzykiem finansowym.

#### 3.1 Ryzyko kredytowe

Znaczącą część należności Spółki stanowią należności billingowe o niskiej wartości jednostkowej. Zgodnie z zasadami Spółki, ryzyko kredytowe w odniesieniu do należności billingowych jest ograniczane poprzez szereg procedur. Procedury te obejmują między innymi: weryfikację sytuacji finansowej potencjalnych abonentów przed podpisaniem umowy, ustalanie limitów kredytowych, monitorowanie płatności, wysyłanie ponagleń, windykację należności.

Oprócz należności billingowych Spółka posiada również należności z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich, od partnerów w zakresie roamingu międzynarodowego, od MVNO, dealerów telefonów i inne. Tabela poniżej pokazuje salda należności od trzech największych partnerów biznesowych na koniec okresu sprawozdawczego i okresów porównywalnych i procentowy udział tych należności w łącznym saldzie należności Spółki z tytułu dostaw i usług oraz innych należności:

31 grudnia 2020		
	%	Saldo
kontrahent A	7,2%	49 722
kontrahent C	5,7%	39 613
kontrahent B	5,5%	38 288
	<b>18,4%</b>	<b>127 623</b>

31 grudnia 2019		
	%	Saldo
kontrahent A	7,1%	51 171
kontrahent B	5,5%	39 638
kontrahent C	5,0%	36 328
	<b>17,6%</b>	<b>127 137</b>

Zarządzanie ryzykiem kredytowym i kontrola tego ryzyka w odniesieniu do należności innych niż należności billingowe, w tym do należności od kontrahenta A, B, oraz C polega na:

- badaniu sytuacji finansowej partnerów handlowych Spółki (aktualnej i przyszłej);
- sprawdzaniu potrzeb poszczególnych partnerów biznesowych w zakresie limitów kredytowych;
- zabezpieczaniu limitów kredytowych poprzez stosowanie twardych zabezpieczeń (depozyty i gwarancje bankowe) i miękkich zabezpieczeń (poddanie się egzekucji zgodnie z art. 777 polskiego kodeksu postępowania cywilnego, weksle);
- ubezpieczeniu należności z tytułu dostaw i usług w zewnętrznych instytucjach;
- okresowym monitorowaniu różnych sygnałów ostrzegawczych tj. braku płatności, braku nowych zamówień;
- bezzwłocznej reakcji na pojawienie się różnych sygnałów ostrzegawczych.

Z wyjątkiem sald wymienionych powyżej, Spółka nie wykazuje istotnej koncentracji ryzyka kredytowego z uwagi na posiadany duży portfel należności o niskich wartościach.

Środki pieniężne są deponowane wyłącznie w uznanych instytucjach finansowych.

### 3.2 Ryzyko stóp procentowych

W roku 2020 i w okresie porównywalnym ekspozycja na ryzyko stóp procentowych związana była głównie z zadłużeniem o oprocentowaniu zmiennym z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych - patrz nota 27.1.1. Ryzyko to zostało częściowo ograniczone poprzez zawarte umowy typu swap na stopę procentową, których celem było ustalenie stałej stopy procentowej w odniesieniu do 33% kwoty zadłużenia wynikającej z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych na okres trzech lat. Umowa typu swap procentowy została rozliczona 30 czerwca 2020 r. (Patrz także nota 28). Ponadto w grudniu 2020 r. Spółka wyemitowała obligacje serii B ze zmiennym oprocentowaniem co również zwiększyło ekspozycję na ryzyko stóp procentowych (patrz Nota 27.2.2).

Poniższa tabela prezentuje analizę wrażliwości na możliwe zmiany stóp procentowych, przy pozostałych założeniach niezmiennych.

	<b>Wzrost / spadek w punktach bazowych (EURIBOR 6M / WIBOR 3M)</b>	<b>Wpływ na wynik brutto</b>
2020	+50	(21 529)
	-50	21 529
2019	+50	(8 858)
	-50	8 858

Wrażliwość na możliwe zmiany stóp procentowych w roku 2020 zwiększyła się w porównaniu do roku 2019 z powodu wyższego poziomu zadłużenia o zmiennym oprocentowaniu wynikającego z emisji obligacji serii B w ramach Programu Emisji Obligacji z 23 października 2019 roku oraz zakończeniu umów na swapy procentowe, które zabezpieczały oprocentowanie kredytu SFA dla kwoty 2 150 000 tysięcy złotych. Wpływ na kapitał własny obejmuje wpływ na wynik brutto i odpowiadający mu wpływ na podatek.

Analiza wrażliwości zakłada, że zmiana o 50 punktów bazowych stóp EURIBOR oraz WIBOR PLN została zastosowana do właściwych niezabezpieczonych zobowiązań o zmiennej stopie procentowej na koniec okresu sprawozdawczego.

Ryzyko procentowe jest regularnie monitorowane przez Spółkę. Następujące instrumenty finansowe mogą być stosowane w celu zmniejszenia ryzyka zmiany stóp procentowych, na które narażona jest Spółka:

- kontrakty FRA (ang. forward rate agreements);
- swapy procentowe;
- opcje na stopy procentowe.

### 3.3 Ryzyko walutowe

Mimo, iż większość przychodów Spółki jest uzyskiwana w złotych, Spółka narażona jest na ryzyko walutowe w związku z faktem, że niektóre koszty operacyjne są denominowane w walutach obcych, głównie w euro. Ponadto koszty i przychody z tytułu roamingu międzynarodowego są ewidencjonowane w obcych walutach.

Celem zarządzania ryzykiem walutowym jest sterowanie w ramach określonych limitów zarówno zmiennością przepływów pieniężnych (wyrażonych w złotych) wynikających z wahań kursu złotego wobec pozostałych walut oraz negatywnymi skutkami kursów walutowych na zyski (wyrażone w złotych).

Ryzyko walutowe jest regularnie monitorowane przez Spółkę. Następujące instrumenty finansowe mogą być stosowane w celu zminimalizowania ryzyka walutowego wynikającego z transakcji walutowych Spółki:

- walutowe kontrakty terminowe typu forward, tzw. forwardy walutowe (również forwardy typu „non delivery”);
- swapy walutowe (również swapy typu non delivery);
- opcje walutowe z uzgodnionym planem zabezpieczenia.

Spółka nie zawierała kontraktów walutowych typu forward o istotnej wartości w 2020 roku oraz 2019 roku.

Tabele poniżej prezentują pozycje aktywów oraz pasywów zawierające salda w walutach obcych na dzień 31 grudnia 2020 r. oraz 31 grudnia 2019 r. w podziale na waluty, w których te pozycje są denominowane, prezentowane wartości przeliczone są na PLN.

	pozycje w PLN (w tys.)	pozycje w EUR prezentowane w PLN (w tys.)	pozycje w pozostałych walutach prezentowane w PLN (w tys.)	<b>Razem</b>
<b>2020</b>				
Pozostałe należności długoterminowe przed odpisem na oczekiwane straty kredytowe	11 836	1 957	-	13 793
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem na oczekiwane straty kredytowe	795 372	15 387	274	811 033
Należności z tytułu podatku dochodowego	-	126	-	126
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	798 006	3 962	3 627	805 595
<b>Aktywa</b>	<b>1 605 214</b>	<b>21 432</b>	<b>3 901</b>	<b>1 630 547</b>
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	4 889 145	86 031	3 252	4 978 428
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	190 960	25 947	2 870	219 777
Zobowiązania leasingowe bezpośrednio powiązane z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży (patrz Nota 12)	661 370	10 656	1 370	673 396
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	960 927	124 755	7 062	1 092 744
<b>Zobowiązania</b>	<b>6 702 402</b>	<b>247 389</b>	<b>14 554</b>	<b>6 964 345</b>
	pozycje w PLN (w tys.)	pozycje w EUR prezentowane w PLN (w tys.)	pozycje w pozostałych walutach prezentowane w PLN (w tys.)	<b>Razem</b>
<b>2019</b>				
Pozostałe należności długoterminowe przed odpisem na oczekiwane straty kredytowe	13 375	1 749	-	15 124
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem na oczekiwane straty kredytowe	844 765	12 575	94	857 434
Należności z tytułu podatku dochodowego	-	117	-	117
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	267 659	5 025	1 670	274 354
<b>Aktywa</b>	<b>1 125 799</b>	<b>19 466</b>	<b>1 764</b>	<b>1 147 029</b>
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	4 755 171	66 420	4 788	4 826 379
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	305 778	35 952	4 363	346 093
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	891 346	102 878	4 238	998 462
<b>Zobowiązania</b>	<b>5 952 295</b>	<b>205 250</b>	<b>13 389</b>	<b>6 170 934</b>

Pozostałe aktywa i pasywa są denominowane w PLN.

Poniższa tabela prezentuje analizę wrażliwości na możliwe zmiany kursów EUR, przy pozostałych założeniach niezmiennych. Ponieważ salda denominowane w innych walutach obcych są stosunkowo nieistotne, zmiany kursów walut innych niż EUR nie miałyby istotnego wpływu na Sprawozdanie Finansowe.

	Zmiana kursu EUR	Wpływ na wynik brutto
31 grudnia 2020	+5%	(11 298)
	-5%	11 298
31 grudnia 2019	+5%	(9 289)
	-5%	9 289

Analiza wrażliwości zakłada, że 5% zmiana kursu wymiany EUR/PLN nastąpiłaby na koniec okresu sprawozdawczego i zmieniony kurs zostałby zastosowany do wyceny finansowych aktywów i zobowiązań denominowanych w EUR na koniec okresu sprawozdawczego. Wpływ na kapitał własny obejmuje wpływ na wynik brutto i odpowiadający mu wpływ na podatek odroczonego.

Wynik jest bardziej wrażliwy na zmiany kursu EUR/PLN w 2020 roku niż w 2019 roku. głównie z powodu wyższych sald zobowiązań z tytułu leasingu oraz zobowiązań z tytułu dostaw i usług denominowanych w EUR na dzień 31 grudnia 2020 r.

### 3.4 Ryzyko płynności

Zarządzanie ryzykiem płynności oznacza utrzymywanie wystarczających środków pieniężnych oraz zbywalnych papierów wartościowych oraz dostęp do finansowania dzięki zawartym umowom kredytowym.

Tabele poniżej przedstawiają terminy wymagalności kredytów bankowych, obligacji, zobowiązań z tytułu leasingu finansowego oraz pozostałych zobowiązań finansowych w wartościach umownych (tj. bez uwzględnienia wpływu kosztów pozyskania finansowania), powiększonych o prognozowaną wartość naliczonych odsetek. Wartości te nie są dyskontowane.

#### 31 grudnia 2020

##### Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:

	1 roku	2 do 5 lat	powyżej 5 lat	Razem
Kredyty bankowe	188 908	3 491 479	-	3 680 387
Obligacje	25 500	107 306	1 275 418	1 408 224
Leasing	243 433	712 597	300 792	1 256 822
Pozostałe zobowiązania finansowe	22 677	49 947	-	72 624
	<b>480 518</b>	<b>4 361 329</b>	<b>1 576 210</b>	<b>6 418 057</b>

#### 31 grudnia 2019

##### Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:

	1 roku	2 do 5 lat	powyżej 5 lat	Razem
Kredyty bankowe	249 693	3 441 627	-	3 691 320
Obligacje	26 695	169 730	789 716	986 141
Leasing	205 147	623 711	353 721	1 182 579
Pozostałe zobowiązania finansowe	69 679	20 110	-	89 789
Instrumenty pochodne	4 722	-	-	4 722
	<b>555 936</b>	<b>4 255 178</b>	<b>1 143 437</b>	<b>5 954 551</b>

Wszystkie zobowiązania z tytułu dostaw i usług są wymagalne w terminie jednego roku od daty bilansowej.

Pozostałe zobowiązania długoterminowe, które stanowią kaucje otrzymane od partnerów biznesowych (głównie dealerów) jako zabezpieczenie ich zobowiązań wobec Spółki, są zakwalifikowane jako wymagalne w okresie ponad 5 lat od daty sprawozdawczej, gdyż Spółka oczekuje, iż będą one rozliczone wyłącznie w wypadku zakończenia współpracy z tymi partnerami.

### 3.5 Zarządzanie kapitałem

Cele Spółki w obszarze zarządzania kapitałem to zabezpieczenie możliwości kontynuacji jej działalności w celu zapewnienia zwrotu z inwestycji udziałowcom i korzyści innym stronom zainteresowanym, umożliwienie spłaty zadłużenia oraz utrzymanie optymalnej struktury kapitału w celu obniżenia kosztów kapitału. Spółka monitoruje poziom kapitałów za pomocą wskaźnika długu netto obliczanego dla całej Grupy Play. Grupa Play ujmuje w długi netto instrumenty dłużne w wartości nominalnej powiększonej o naliczone odsetki (z wyłączeniem wpływu kosztów pozyskania finansowania), pomniejszone o wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.

Poniższa tabela prezentuje wartość długu netto (skalkulowanego wg powyższych zasad) dla Spółki:

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Kredyty Uprzywilejowane (SFA)	3 542 696	3 332 214
Obligacje	1 250 800	751 382
Leasing	355 976	980 224
Inne zobowiązania	70 827	88 770
<b>Całkowity dług</b>	<b>5 220 299</b>	<b>5 152 590</b>
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	805 595	274 354
<b>Dług netto</b>	<b>4 414 704</b>	<b>4 878 236</b>

### 4. Przychody ze sprzedaży

Łączna wartość przychodów ze sprzedaży odpowiada wartości przychodów z umów z klientami.

	2020	2019
<b>Przychody ze sprzedaży usług</b>	<b>5 462 572</b>	<b>5 266 400</b>
Usługi detaliczne	4 021 095	3 939 744
Rozliczenia międzyoperatorskie	1 441 477	1 326 656
<b>Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody</b>	<b>1 592 416</b>	<b>1 743 887</b>
	<b>7 054 988</b>	<b>7 010 287</b>

	2020	2019
<b>Usługi detaliczne według kategorii</b>		
Usługi detaliczne – klienci kontraktowi	3 186 953	3 092 460
Usługi detaliczne – klienci pre-paid	661 190	655 307
Pozostałe przychody detaliczne	172 952	191 977
	<b>4 021 095</b>	<b>3 939 744</b>

Pozostałe przychody detaliczne obejmują głównie przychody od operatorów wirtualnych (ang. mobile virtual network operator, „MVNO”), którym Spółka świadczy usługi telekomunikacyjne oraz przychody generowane z usług realizowanych na rzecz abonentów zagranicznych sieci telekomunikacyjnych, z którymi Spółka zawarła umowy roamingu międzynarodowego.

W prezentowanych okresach nie wystąpiły przychody związane z zobowiązaniami do wykonania świadczenia zrealizowanymi lub częściowo zrealizowanymi w poprzednich okresach.

Poniższa tabela zawiera przychody, które Spółka spodziewa się rozpoznać w przyszłości, związane z zobowiązaniami do wykonania świadczenia, które są niezrealizowane lub częściowo niezrealizowane na datę bilansową.

	<b>31 grudnia 2020</b>	<b>31 grudnia 2019</b>
Cena transakcyjna przypisana do zobowiązań do wykonania świadczenia pozostałych do realizacji w ciągu:		
1 roku	2 018 740	1 935 450
powyżej 1 roku i do 2 lat	894 102	785 272
powyżej 2 lat i do 3 lat	110 971	88 005
powyżej 3 lat	1 951	1 304
	<b>3 025 764</b>	<b>2 810 031</b>

## 5. Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług

	2020	2019
Koszty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich	(1 432 467)	(1 340 472)
Koszty roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej	(144 993)	(182 854)
Pozostałe koszty usług	(223 288)	(242 055)
	<b>(1 800 748)</b>	<b>(1 765 381)</b>

Wzrost kosztów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich wynikał głównie ze zwiększonego ruchu do sieci pozostałych operatorów wskutek pandemii COVID-19.

Spadek kosztów roamingu krajowego / współdzielenia sieci wynikał głównie z rozwiązania umowy, ze skutkiem na 31 grudnia 2019 roku, z jednym z naszych partnerów roamingowych, Polkomtel sp. z o.o. jako następstwo dalszej rozbudowy sieci Play.

Pozostałe koszty usług obejmują koszty roamingu międzynarodowego, koszty dystrybucji produktów pre-paid (prowizje płatne dystrybutorom za sprzedaż doładowań) oraz opłaty należne dostawcom usług dodanych (np. telewizji, wideo na żądanie, muzyki), w których Spółka pełni rolę zlecniodawcy (pryncypała). Spadek pozostałych kosztów usług w roku 2020 w porównaniu do roku 2019 wynikał przede wszystkim ze spadku kosztów roamingu międzynarodowego, spowodowany ograniczeniami w przemieszczaniu się osób poza granice Polski w związku z pandemią COVID-19.

## 6. Koszty umów z klientami, netto

	2020	2019
Koszty umów z klientami poniesione	(433 332)	(405 749)
Skapitalizowane koszty umów z klientami	405 089	383 461
Amortyzacja i odpis aktualizujący koszty umów z klientami	(388 678)	(382 035)
	<b>(416 921)</b>	<b>(404 323)</b>

Koszty umów zaprezentowane powyżej są to koszty pozyskania umów z klientami (prowizje od sprzedaży).

## 7. Koszty ogólne i administracyjne

	2020	2019
<b>Koszty świadczeń pracowniczych</b>	<b>(274 904)</b>	<b>(283 023)</b>
Wynagrodzenia	(239 905)	(232 933)
Ubezpieczenia społeczne	(34 727)	(34 493)
Programy motywacyjne, w tym:	(272)	(15 597)
- rozliczane w instrumentach kapitałowych	(272)	(15 597)
<b>Usługi obce</b>	<b>(699 122)</b>	<b>(696 699)</b>
Utrzymanie sieci telekomunikacyjnej, dzierżawa łącz i energia	(190 811)	(168 475)
Reklama i promocja	(294 170)	(318 928)
Obsługa klientów	(66 085)	(61 246)
Utrzymanie biura oraz sklepów	(17 109)	(18 361)
Usługi informatyczne	(41 754)	(37 662)
Koszty okołosobowe	(14 801)	(19 263)
Usługi finansowe i prawne	(10 972)	(12 930)
Pozostałe usługi obce	(63 420)	(59 834)
<b>Podatki i opłaty</b>	<b>(140 104)</b>	<b>(78 966)</b>
	<b>(1 114 130)</b>	<b>(1 058 688)</b>

Spadek kosztów świadczeń pracowniczych w 2020 roku wynikał głównie z niższych kosztów programów motywacyjnych (patrz Nota 30).

Spółka jest zobowiązana przepisami prawa do wnoszenia składek na rządowy program ubezpieczeń społecznych i emerytalnych. Składki emerytalne wynosiły 9,76% wynagrodzeń brutto we wszystkich prezentowanych okresach. Spółka zobowiązana jest także do wnoszenia składki na Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK) w wysokości 1,5 % wynagrodzeń brutto pracowników, którzy są uczestnikami PPK. Spółka nie jest zobowiązana do wnoszenia żadnych innych składek ponad stawkę ustawową.

Wzrost kosztów utrzymania sieci telekomunikacyjnej, dzierżawy łącz i energii wynika głównie z rosnących cen energii oraz większej liczby obiektów telekomunikacyjnych, które należy utrzymywać w związku z intensywną rozbudową sieci Play. Koszty dzierżawy łącz dotyczą umów najmu, które nie kwalifikują się do rozpoznania zgodnie z MSSF 16.

Podatki i opłaty obejmują przede wszystkim opłaty za korzystanie z częstotliwości telekomunikacyjnych, podatek od nieruchomości oraz inne opłaty administracyjne, jak również niepodlegający odliczeniu podatek VAT. Wzrost kosztów podatków i opłat w 2020 roku w porównaniu do 2019 związany jest ze złożeniem korekt deklaracji podatku u źródła za lata 2015-2017 i zapłatą podatku wraz z odsetkami w wysokości 54 969 tysięcy złotych (patrz Nota 41.1).



## 8. Amortyzacja

	2020	2019
<b>Amortyzacja</b>		
Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych	(409 749)	(358 410)
Amortyzacja wartości niematerialnych	(346 593)	(371 667)
Amortyzacja aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(172 155)	(167 407)
	<b>(928 497)</b>	<b>(897 484)</b>

Wzrost amortyzacji w 2020 r. wynika głównie ze wzrostu wartości księgowej brutto aktywów w związku z rozbudową sieci telekomunikacyjnej Spółki.

## 9. Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne

	2020	2019
<b>Pozostałe przychody operacyjne</b>		
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych oraz zakończenia umów leasingowych	2 766	9 936
Odwroćenie odpisów z tytułu utraty wartości pozostałych aktywów trwałych	313	-
Rozwiązanie pozostałych rezerw	3 862	490
Zyski z tytułu różnic kursowych	-	5 392
Przychody z podnajmu aktywów z tytułu prawa do użytkowania	13 788	15 221
Odsetki od należności z tytułu dostaw i usług oraz od środków pieniężnych	8 062	9 197
Inne pozostałe przychody operacyjne	79 898	36 418
	<b>108 689</b>	<b>76 654</b>
<b>Pozostałe koszty operacyjne</b>		
Strata z zarządzania należnościami	(48 568)	(32 511)
Odpis na oczekiwane straty kredytowe dot. aktywów z tytułu umów z klientami	(93 485)	(95 549)
Utrata wartości aktywów trwałych	(1 011)	(2 234)
Straty z tytułu różnic kursowych	(4 442)	-
Inne pozostałe koszty operacyjne	(14 598)	(11 777)
	<b>(162 104)</b>	<b>(142 071)</b>
<i>z tego: utrata wartości aktywów finansowych</i>		
Odpis na oczekiwane straty kredytowe dot. aktywów z tytułu umów z klientami	(93 485)	(95 549)
Odpis na oczekiwane straty kredytowe dot. należności	(84 077)	(61 486)
	<b>(177 562)</b>	<b>(157 035)</b>

Wzrost w linii „Inne pozostałe przychody operacyjne” wynika przede wszystkim ze spisania przeterminowanych doładowań pre-paid, które zostały sprzedane do dystrybutorów w latach ubiegłych i nie zostały wykorzystane przez klientów końcowych w kwocie 37 982 tysiące złotych.

### **Strata z zarządzania należnościami**

Linia „Strata z zarządzania należnościami” reprezentuje kwoty netto wynikające ze: zmiany odpisu na oczekiwane straty kredytowe dot. należności w wartości 84 077 tysięcy złotych w 2020 roku (61 486 tysięcy złotych w 2019 roku), wynik netto na sprzedaży przeterminowanych należności do agencji windykacyjnych, a także przychody z tytułu kar umownych za przedterminowe odstąpienie od umowy.

Strata z zarządzania należnościami w 2020 roku wynikała przede wszystkim z ujęcia dodatkowych odpisów z tyt. oczekiwanej straty w odniesieniu do należności handlowych w następstwie pandemii COVID-19 (patrz również Nota 2.4.3)

Linia „Odpis na oczekiwane straty kredytowe dot. należności” reprezentuje kwotę odniesioną w rachunek zysków i strat zgodnie z MSSF 9. Przy kalkulacji odpisu Spółka uwzględnia cenę, którą może uzyskać w przyszłości ze sprzedaży wierzytelności.

Zmiany stanu odpisu na oczekiwane straty kredytowe dot. należności zaprezentowane są w Nocie 22.

### **Odpis na oczekiwane straty kredytowe dot. aktywów z tytułu umów z klientami**

Odpis na oczekiwane straty kredytowe dot. aktywów z tytułu umów z klientami rozpoznany w roku 2020 i 2019 dotyczył głównie umów subsydyjnych, dla których wartość aktywów z tytułu umów z klientami oraz ich odpisów jest znacząco wyższa niż w przypadku umów sprzedaży ratalnej.

Zmiany stanu odpisu na oczekiwane straty kredytowe dot. aktywów z tytułu umów z klientami zaprezentowane są w Nocie 23.

## **10. Przychody finansowe i koszty finansowe**

	<b>2020</b>	<b>2019</b>
<b>Przychody finansowe</b>		
Odsetki	31 626	31 426
Zysk netto na aktywach finansowych wycenianych w wartości godziwej	3 033	588
- instrumenty zabezpieczające wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	135	588
- zysk na rozliczeniu instrumentów zabezpieczających wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	2 898	-
Dodatnie różnice kursowe	-	404
Pozostałe	1 251	2 316
	<b>35 910</b>	<b>34 734</b>
<b>Koszty finansowe</b>		
Odsetki, w tym:	(231 350)	(259 286)
- od zobowiązań z tytułu leasingu	(57 149)	(59 014)
Ujemne różnice kursowe	(14 119)	-
Pozostałe	(3 751)	(5 184)
	<b>(249 220)</b>	<b>(264 470)</b>

Przychody finansowe z tytułu odsetek obejmują głównie odsetki od pożyczki udzielonej jednostce zależnej Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. (patrz również Nota 19).

W roku 2020 Spółka rozpoznała zysk na rozliczeniu swapu procentowego („IRS”) w kwocie 2 898 tysięcy złotych (patrz również Nota 28).

Koszty odsetek w 2020 roku zmniejszyły się w porównaniu do 2019 roku głównie w wyniku spadku rynkowych stóp procentowych w roku 2020, obniżenia marży kredytu na skutek polepszenia wskaźników zadłużenia oraz spadku wartości nominalnej kredytu SFA w wyniku planowych oraz dobrowolnych spłat dokonanych w 2020 roku (patrz również Nota 27.1.1).

Pozostałe przychody finansowe wynikały z opłat z tytułu udzielonych spółkom powiązanych gwarancji, zaś pozostałe koszty finansowe wynikały z opłat z tytułu otrzymanych od spółek powiązanych gwarancji związanych z zadłużeniem spółki.

## 11. Podatek dochodowy

	2020	2019
Podatek bieżący	(326 929)	(275 643)
Podatek odroczony	3 950	(12 679)
<b>Podatek dochodowy</b>	<b>(322 979)</b>	<b>(288 322)</b>

Uzgodnienie pomiędzy podatkiem skalkulowanym według głównej stawki podatkowej stosowanej dla dochodu (19%) a obciążeniem z tytułu podatku dochodowego:

	2020	2019
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>1 210 880</b>	<b>1 152 287</b>
Podatek skalkulowany wg stawki stosowanej dla dochodu podatkowego	(230 067)	(218 935)
Koszty nie podlegające opodatkowaniu	(42 187)	(49 313)
Przychody nie podlegające opodatkowaniu	4 302	5 680
Przychody podatkowe lat ubiegłych uwzględnione w wyniku księgowym roku bieżącego	51	825
Korekty dotyczące podatku z lat ubiegłych	(28 745)	878
Podatkowe skutki udziału w dochodach powiązanych spółek komandytowych	(26 333)	(27 457)
<b>Podatek dochodowy</b>	<b>(322 979)</b>	<b>(288 322)</b>

Stawka podatku dochodowego od przedsiębiorstw obowiązująca w Polsce wynosiła 19% we wszystkich prezentowanych okresach.

W roku 2020 Spółka dokonała korekt deklaracji podatkowych za lata 2014-2019, które skutkowały zapłatą i rozpoznanieniem kosztu z tytułu zaległego podatku dochodowego wraz z odsetkami w kwocie 20 542 tysięcy złotych. Patrz także nota 41.1

**Aktywa i zobowiązania z tytułu podatku dochodowego odroczonego wg kategorii**

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
<b>Różnic przejściowych netto</b>		
Potencjalna podstawa kalkulacji podatku odroczonego	(731 939)	(752 728)
<b>Potencjalne aktywo/(zobowiązanie) z tytułu podatku odroczonego, w tym:</b>	<b>(139 068)</b>	<b>(143 018)</b>
- zobowiązania z tytułu podatku dochodowego odroczonego - rozpoznane	(135 875)	(143 018)
- zobowiązania z tytułu podatku dochodowego odroczonego powiązane bezpośrednio z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży (patrz Nota 12) - rozpoznane	(3 193)	-

Kalkulacja podatku odroczonego opiera się na założeniu, że w przyszłości będą dostępne zyski podatkowe, które pozwolą na potrącenie ujemnych różnic przejściowych oraz odliczenie strat podatkowych. Szacunek uwzględnia budżet na rok 2021 oraz długoterminowe projekcje finansowe. Straty podatkowe Spółki zostały w pełni wykorzystane.

Straty nie są indeksowane według inflacji. Straty podatkowe mogą być wykorzystane w ciągu pięciu lat, przy wykorzystaniu ograniczonym do 50% straty rocznie (stąd dana strata podatkowa może być wykorzystana przez podatnika najwcześniej w okresie kolejnych 2 lat).

**Zmiany stanu aktywów i zobowiązań z tytułu podatku odroczonego:**

	2020	2019
<b>Początek okresu:</b>		
<b>Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego</b>	<b>(143 018)</b>	<b>(130 339)</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	3 950	(12 679)
przeniesienie do linii "zobowiązania z tytułu podatku dochodowego odroczonego powiązane bezpośrednio z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży"	3 193	-
<b>Koniec okresu:</b>		
<b>Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego</b>	<b>(135 875)</b>	<b>(143 018)</b>

P4 Sp. z o.o.  
 Sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
 na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2020 r.  
 (wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

Na aktywa i zobowiązania z tytułu podatku odroczonego składają się następujące tytuły:

**Aktywo z tytułu podatku odroczonego**

	Straty możliwe do odliczenia od przyszłych dochodów do opodatkowania	Rezerwy, rozliczenia międzyokresowe kosztów i przychody przyszłych okresów	Zobowiązania z tytułu umów z klientami	Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	Zapasy	Zobowiązania	Pozostałe tytuły	<b>Razem</b>
<b>Na 1 stycznia 2019</b>	<b>9 985</b>	<b>23 569</b>	<b>17 692</b>	<b>81 213</b>	<b>4 340</b>	<b>255 472</b>	<b>67</b>	<b>392 338</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	(9 985)	14 210	1 655	2 243	(2 104)	(3 238)	(65)	2 716
<b>Na 31 grudnia 2019</b>	-	<b>37 779</b>	<b>19 347</b>	<b>83 456</b>	<b>2 236</b>	<b>252 234</b>	<b>2</b>	<b>395 054</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	-	24 520	1 477	3 868	(2 236)	12 430	(1)	40 058
<b>Na 31 grudnia 2020</b>	-	<b>62 299</b>	<b>20 824</b>	<b>87 324</b>	-	<b>264 664</b>	<b>1</b>	<b>435 112</b>

**Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego**

	Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	Koszty umów z klientami	Rozliczenia międzyokresowe kosztów	Aktywa z tytułu umów z klientami	Należności	Zapasy	Pozostałe tytuły	<b>Razem</b>
<b>Na 1 stycznia 2019</b>	<b>(2 603)</b>	<b>(164 764)</b>	<b>(70 804)</b>	<b>(2 355)</b>	<b>(264 599)</b>	<b>(17 466)</b>	-	<b>(86)</b>	<b>(522 677)</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	(7 221)	(1 789)	(271)	389	(12 027)	6 009	-	(485)	(15 395)
<b>Na 31 grudnia 2019</b>	<b>(9 824)</b>	<b>(166 553)</b>	<b>(71 075)</b>	<b>(1 966)</b>	<b>(276 626)</b>	<b>(11 457)</b>	-	<b>(571)</b>	<b>(538 072)</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	(1 046)	(41 872)	(3 119)	(133)	6 148	4 827	(818)	(95)	(36 108)
<b>Na 31 grudnia 2020</b>	<b>(10 870)</b>	<b>(208 425)</b>	<b>(74 194)</b>	<b>(2 099)</b>	<b>(270 478)</b>	<b>(6 630)</b>	<b>(818)</b>	<b>(666)</b>	<b>(574 180)</b>
- w tym powiązane bezpośrednio z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży (patrz Nota 12)	(842)	(2 351)	-	-	-	-	-	-	(3 193)

## 12. Aktywa przeznaczone do sprzedaży

W dniu 22 października 2020 r. spółka Iliad Purple S.A.S. („Iliad”), jako sprzedający, i Sevilla sp. z o.o. (obecnie Cellnex Poland sp. z o.o.) („Cellnex”), jako kupujący, zawarły umowę dotyczącą nabycia przez Cellnex 60% udziałów w kapitale zakładowym w spółce specjalnego przeznaczenia, do której Spółka zamierza przenieść infrastrukturę pasywną obejmującą około 7 tysięcy lokalizacji (stacji bazowych). W dniu 26 listopada 2020 r. Play Communications, wstąpiła w prawa i obowiązki Iliad, jako sprzedającego, wynikające z umowy sprzedaży zawartej z Cellnex. Transakcja uzyskała wymaganą zgodę Prezesa UOKiK.

Poniżej przedstawiono główne kategorie aktywów zakwalifikowanych jako przeznaczone do sprzedaży oraz odpowiadających im zobowiązań zgodnie z MSSF 5 „Aktywa przeznaczone do sprzedaży”

**31 grudnia 2020**

### **Aktywa**

Rzeczowe aktywa trwałe	881 549
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	749 045
Aktywa w budowie	52 890
Należności długoterminowe	1 896
	<hr/> <b>1 685 380</b> <hr/>

### **Zobowiązania**

Zobowiązania leasingowe	673 396
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	3 193
Zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	207 934
	<hr/> <b>884 523</b> <hr/>

### **Aktywa netto bezpośrednio powiązane z grupą składników przeznaczonych do sprzedaży**

---

**800 857**

---

Przepływy środków pieniężnych dotyczące aktywów przeznaczonych do sprzedaży i odpowiadających im zobowiązań zostały zaprezentowane w sprawozdaniu z przepływów środków pieniężnych w liniach: „Wydatki na rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne oraz zaliczki na aktywa w budowie” oraz „spłaty zobowiązań finansowych”.

Powyższe aktywa przeznaczone do sprzedaży i odpowiadające im zobowiązania nie stanowią działalności zaniechanej.

### 13. Wartości niematerialne

	Rezerwacje częstotliwości telekomunikacyjnych	Oprogramowanie komputerowe i sieciowe	Wartość firmy	Inne wartości niematerialne	Razem
<b>Cena nabycia</b>					
Na 1 stycznia 2020	2 869 695	1 441 887	238 301	47 190	4 597 073
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	166 800	-	9 324	176 124
Zmniejszenia	(89 740)	(6 863)	-	(2 593)	(99 196)
<b>Na 31 grudnia 2020</b>	<b>2 779 955</b>	<b>1 601 824</b>	<b>238 301</b>	<b>53 921</b>	<b>4 674 001</b>
<b>Umorzenie</b>					
Na 1 stycznia 2020	1 199 530	1 049 051	-	34 218	2 282 799
Amortyzacja	188 632	152 353	-	5 608	346 593
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	(12)	-	12	-
Zmniejszenia	(89 740)	(6 846)	-	(2 592)	(99 178)
<b>Na 31 grudnia 2020</b>	<b>1 298 422</b>	<b>1 194 546</b>	<b>-</b>	<b>37 246</b>	<b>2 530 214</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2020</b>	<b>1 481 533</b>	<b>407 278</b>	<b>238 301</b>	<b>16 675</b>	<b>2 143 787</b>

Przeniesienia zidentyfikowane w 2020 r. dotyczą głównie przesunięć z aktywów w budowie do wartości niematerialnych w związku z zakończeniem przygotowania oprogramowania komputerowego i sieciowego lub innych wartości niematerialnych.

Zmniejszenia rozpoznane w 2020 r. dotyczą głównie usunięcia z rejestrów wygasłych rezerwacji częstotliwości telekomunikacyjnych.

Wartość firmy została rozpoznana głównie w wyniku nabycia Grupy Germanos w roku 2007.

Domena internetowa play.pl została zaklasyfikowana jako wartość niematerialna o nieokreślonym okresie użytkowania. Okres użyteczności ekonomicznej tego aktywa został ustalony jako nieokreślony, ponieważ z analizy wszystkich istotnych czynników wynika, że nie istnieje żadne dające się przewidzieć ograniczenie okresu, w którym można spodziewać się, że ten składnik będzie generował wpływy pieniężne netto dla jednostki.

P4 Sp. z o.o.  
 Sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
 na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2020 r.  
 (wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

**Rezerwacje częstotliwości telekomunikacyjnych**

Częstotliwość	Okres rezerwacji		Wartość netto na 31 grudnia 2020	Wartość netto na 31 grudnia 2019
	od	do		
2100 MHz	01.07.2016	31.12.2022	43 683	65 524
900 MHz	09.12.2008	31.12.2023	43 540	58 053
1800 MHz	13.02.2013	31.12.2027	240 414	274 759
800 MHz	25.01.2016/ 23.06.2016	23.06.2031	1 004 590	1 104 219
2600 MHz	25.01.2016	25.01.2031	149 306	164 114
3700 MHz (regionalna)	01.07.2018	31.12.2020	-	3 496
			<b>1 481 533</b>	<b>1 670 165</b>



P4 Sp. z o.o.  
 Sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
 na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2020 r.  
 (wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych	Oprogramowanie komputerowe i sieciowe	Wartość firmy	Inne wartości niematerialne	Razem
<b>Cena nabycia</b>					
Na 1 stycznia 2019	2 869 695	1 311 569	238 301	50 870	4 470 435
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	164 266	-	8 716	172 982
Zmniejszenia	-	(33 948)	-	(12 396)	(46 344)
<b>Na 31 grudnia 2019</b>	<b>2 869 695</b>	<b>1 441 887</b>	<b>238 301</b>	<b>47 190</b>	<b>4 597 073</b>
<b>Umorzenie</b>					
Na 1 stycznia 2019	974 899	948 413	-	33 694	1 957 006
Amortyzacja	224 631	134 116	-	12 920	371 667
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	427	-	-	427
Zmniejszenia	-	(33 905)	-	(12 396)	(46 301)
<b>Na 31 grudnia 2019</b>	<b>1 199 530</b>	<b>1 049 051</b>	<b>-</b>	<b>34 218</b>	<b>2 282 799</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2019</b>	<b>1 670 165</b>	<b>392 836</b>	<b>238 301</b>	<b>12 972</b>	<b>2 314 274</b>

## 14. Rzeczowe aktywa trwałe

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia informatyczne	Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Środki transportu	Pozostałe	Razem
<b>Cena nabycia</b>							
Na 1 stycznia 2020	46	1 509 906	287 524	1 720 221	2 408	115 466	3 635 571
Przeniesienia i reklasyfikacje	65	247 676	57 404	245 731	2 835	37 518	591 229
Zmniejszenia	-	(38 137)	(32 808)	(27 708)	(1 110)	(8 797)	(108 560)
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	(111)	(1 182 731)	(68)	-	-	(26)	(1 182 936)
<b>Na 31 grudnia 2020</b>	<b>-</b>	<b>536 714</b>	<b>312 052</b>	<b>1 938 244</b>	<b>4 133</b>	<b>144 161</b>	<b>2 935 304</b>
<b>Umorzenie</b>							
Na 1 stycznia 2020	5	478 961	210 880	964 567	2 391	75 453	1 732 257
Amortyzacja	-	76 085	32 534	277 108	(13)	24 035	409 749
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	6	(1)	1 947	(5)	1 947
Zmniejszenia	-	(38 137)	(32 802)	(27 602)	(742)	(8 531)	(107 814)
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	(5)	(301 344)	(28)	-	-	(10)	(301 387)
<b>Na 31 grudnia 2020</b>	<b>-</b>	<b>215 565</b>	<b>210 590</b>	<b>1 214 072</b>	<b>3 583</b>	<b>90 942</b>	<b>1 734 752</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2020</b>	<b>-</b>	<b>321 149</b>	<b>101 462</b>	<b>724 172</b>	<b>550</b>	<b>53 219</b>	<b>1 200 552</b>

Przeniesienia zidentyfikowane w 2020 r. dotyczą głównie przesunięć z aktywów w budowie do środków trwałych w związku z zakończeniem projektów inwestycyjnych.

Budynki i budowle są to głównie własne wieże telekomunikacyjne oraz koszty prac budowlanych oraz materiałów użytych do przystosowania wynajmowanych nieruchomości (np. powierzchni dachowych) w celu zainstalowania urządzeń telekomunikacyjnych Spółki. W związku z planowaną transakcją sprzedaży części infrastruktury pasywnej Spółka dokonała reklasyfikacji tych składników infrastruktury do odrębnej linii „Aktywa przeznaczone do sprzedaży” (zobacz Nota 12).

Pewna część środków trwałych jest również wykorzystywana do generowania przychodów z leasingu operacyjnego, w ramach którego niektóre aktywa (wieże) są również współdzielone z innymi operatorami. Środki trwałe, które posiada Spółka wykorzystywane są jednak głównie na własny cel, dlatego też wartość przedmiotów oddanych w leasing podmiotom trzecim nie jest istotna dla Sprawozdania Finansowego.

P4 Sp. z o.o.  
 Sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
 na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2020 r.  
 (wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia informatyczne	Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Środki transportu	Pozostałe	Razem
<b>Cena nabycia</b>							
Na 1 stycznia 2019	46	1 199 597	264 628	1 433 598	2 885	82 821	2 983 575
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	348 941	37 986	340 119	20	36 150	763 216
Zmniejszenia	-	(38 632)	(15 090)	(53 496)	(497)	(3 505)	(111 220)
<b>Na 31 grudnia 2019</b>	<b>46</b>	<b>1 509 906</b>	<b>287 524</b>	<b>1 720 221</b>	<b>2 408</b>	<b>115 466</b>	<b>3 635 571</b>
<b>Umorzenie</b>							
Na 1 stycznia 2019	5	452 373	181 987	774 463	2 849	60 850	1 472 527
Amortyzacja	-	65 270	32 710	242 665	37	17 728	358 410
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	(52)	11 264	59	-	-	11 271
Zmniejszenia	-	(38 630)	(15 081)	(52 620)	(495)	(3 125)	(109 951)
<b>Na 31 grudnia 2019</b>	<b>5</b>	<b>478 961</b>	<b>210 880</b>	<b>964 567</b>	<b>2 391</b>	<b>75 453</b>	<b>1 732 257</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2019</b>	<b>41</b>	<b>1 030 945</b>	<b>76 644</b>	<b>755 654</b>	<b>17</b>	<b>40 013</b>	<b>1 903 314</b>

## 15. Aktywa z tytułu prawa do użytkowania

	Prawo do użytkowania: Grunty	Prawo do użytkowania: Budynki i budowle	Prawo do użytkowania: Urządzenia informatyczne	Prawo do użytkowania: Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Prawo do użytkowania: Środki transportu	Prawo do użytkowania: Razem
<b>Cena nabycia</b>						
Na 1 stycznia 2020	273 611	1 507 524	17 228	39 628	25 723	1 863 714
Zwiększenia	62 379	134 132	-	23 083	-	219 594
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	178 455	-	-	-	178 455
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	5 917	-	4 774	10 691
Zmniejszenia	(8 520)	(75 537)	(684)	(8 133)	(3 950)	(96 824)
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	(287 693)	(1 156 524)	-	-	-	(1 444 217)
<b>Na 31 grudnia 2020</b>	<b>39 777</b>	<b>588 050</b>	<b>22 461</b>	<b>54 578</b>	<b>26 547</b>	<b>731 413</b>
<b>Umorzenie</b>						
Na 1 stycznia 2020	91 450	858 843	8 451	15 838	12 535	987 117
Amortyzacja	26 621	118 919	4 259	9 141	4 643	163 583
Amortyzacja rezerwy na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	8 572	-	-	-	8 572
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	-	-	(1 947)	(1 947)
Zmniejszenia	(777)	(68 017)	(681)	(6 388)	(2 799)	(78 662)
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	(112 348)	(582 824)	-	-	-	(695 172)
<b>Na 31 grudnia 2020</b>	<b>4 946</b>	<b>335 493</b>	<b>12 029</b>	<b>18 591</b>	<b>12 432</b>	<b>383 491</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2020</b>	<b>34 831</b>	<b>252 557</b>	<b>10 432</b>	<b>35 987</b>	<b>14 115</b>	<b>347 922</b>

W trakcie 2020 roku Spółka dokonała aktualizacji wartości rezerwy z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji oraz powiązanego z nim aktywa, co skutkowało zwiększeniem wartości aktywa (zobacz także Nota 2.4.6). W związku z planowaną transakcją sprzedaży infrastruktury pasywnej Spółka dokonała reklasyfikacji prawa do użytkowania związanego ze składnikami infrastruktury zakwalifikowanymi do sprzedaży do odrębnej linii „Aktywa przeznaczone do sprzedaży” (zobacz Nota 12).

Koszty zmiennych opłat leasingowych, które nie były uzależnione od określonego wskaźnika (indeksu) lub stawki wyniosły 27 tysięcy złotych w 2020 r. Nie wystąpiły umowy leasingowe z gwarantowaną wartością końcową lub nierozpoczęte leasingi, do których zobligowana jest Spółka. Koszt związany z leasingami, dla których Spółka skorzystała z praktycznego rozwiązania opisanego w paragrafie 5a MSSF 16 (leasingi o okresie umownym poniżej 12 miesięcy) wyniósł 9 396 tysięcy złotych w 2020 r.

P4 Sp. z o.o.  
 Sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską  
 na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2020 r.  
 (wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

W związku z pandemią COVID-19 Spółka musiała dostosować się do czasowych ograniczeń w działalności części sklepów (od połowy marca do 4 maja 2020 r.) co skutkowało uzyskaniem ulg w opłatach leasingowych (wakacje od spłaty raty lub obniżenie opłat leasingowych za okres). Ulgi w opłatach leasingowych zostały potraktowane jako modyfikacja leasingu, zobowiązanie leasingowe zostało ponownie skalkulowane i wartość prawa do użytkowania zmieniła się odpowiednio.

	Prawo do użytkowania: Grunty	Prawo do użytkowania: Budynki i budowle	Prawo do użytkowania: Urządzenia informatyczne	Prawo do użytkowania: Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Prawo do użytkowania: Środki transportu	Prawo do użytkowania: Razem
<b>Cena nabycia</b>						
Na 1 stycznia 2019	222 483	1 438 820	23 059	32 626	24 032	1 741 020
Zwiększenia	54 034	88 806	-	14 284	-	157 124
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	14 876	-	-	-	14 876
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	(4 785)	-	9 189	4 404
Zmniejszenia	(2 906)	(34 978)	(1 046)	(7 282)	(7 498)	(53 710)
<b>Na 31 grudnia 2019</b>	<b>273 611</b>	<b>1 507 524</b>	<b>17 228</b>	<b>39 628</b>	<b>25 723</b>	<b>1 863 714</b>
<b>Umorzenie</b>						
Na 1 stycznia 2019	69 490	760 995	15 755	15 201	12 402	873 843
Amortyzacja	22 883	122 373	5 436	7 572	6 588	164 852
Amortyzacja rezerwy na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	2 556	-	-	-	2 556
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	(11 698)	-	-	(11 698)
Zmniejszenia	(923)	(27 081)	(1 042)	(6 935)	(6 455)	(42 436)
<b>Na 31 grudnia 2019</b>	<b>91 450</b>	<b>858 843</b>	<b>8 451</b>	<b>15 838</b>	<b>12 535</b>	<b>987 117</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2019</b>	<b>182 161</b>	<b>648 681</b>	<b>8 777</b>	<b>23 790</b>	<b>13 188</b>	<b>876 597</b>

Przeniesienia i reklasyfikacje dotyczą głównie aktywów, które były wcześniej używane na podstawie umów leasingu i zostały nabyte przez Spółkę na koniec okresu leasingu, a obecnie używane są jako własne środki trwałe.

Koszty zmiennych opłat leasingowych, które nie były uzależnione od określonego wskaźnika (indeksu) lub stawki wyniosły zero w 2019 r. Nie wystąpiły umowy leasingowe z gwarantowaną wartością końcową lub nierozpoczęte leasingi, do których zobligowana jest Spółka. Koszt związany z leasingami, dla których Spółka skorzystała z praktycznego rozwiązania opisanego w paragrafie 5a MSSF 16 (leasingi o okresie umownym poniżej 12 miesięcy) wyniósł 10 489 tysięcy złotych w 2019 r.

## 16. Aktywa w budowie

	2020	2019
<b>Cena nabycia</b>		
Na 1 stycznia	280 412	440 561
Zwiększenia	879 990	782 588
Sieć radiowa	577 979	523 596
Sieć szkieletowa i centrum zarządzania siecią	121 923	81 540
IT	123 433	127 637
Pozostałe zakupy inwestycyjne	56 655	49 815
Przeniesienia i reklasyfikacje	(778 044)	(940 602)
Zmniejszenia	(2 294)	(2 135)
Reklasyfikacja do zapasów w trakcie budowy	(80 161)	-
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	(52 890)	-
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>247 013</b>	<b>280 412</b>
<b>Trwała utrata wartości</b>		
Na 1 stycznia	2 687	2 219
Utworzenie odpisu	698	2 255
Wykorzystanie odpisu z tytułu trwałej utraty wartości	(2 081)	(1 787)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>1 304</b>	<b>2 687</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia</b>	<b>245 709</b>	<b>277 725</b>

Aktywa w budowie obejmują wydatki na rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne w trakcie budowy. Przeniesienia i reklasyfikacje obejmują głównie przeniesienia z aktywów w budowie do rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych lub aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

Spółka w prezentowanych okresach nie kapitalizowała kosztów odsetek ani różnic kursowych.

Wartość złożonych a niezrealizowanych zamówień na zakup rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych wynosiła 171 833 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2020 r. oraz 200 466 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2019 r.

## 17. Koszty umów z klientami

	2020	2019
<b>Cena nabycia</b>		
Na 1 stycznia	773 960	732 553
Zwiększenia	405 089	383 461
Zmniejszenia - zakończone umowy	(391 771)	(342 054)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>787 278</b>	<b>773 960</b>
<b>Umorzenie</b>		
Na 1 stycznia	399 880	359 900
Zwiększenia (w tym utrata wartości)	388 678	382 035
Zmniejszenia (w tym utrata wartości) - zakończone umowy	(391 773)	(342 055)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>396 785</b>	<b>399 880</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia</b>	<b>390 493</b>	<b>374 080</b>

Koszty umów z klientami zaprezentowane powyżej obejmują koszty pozyskania kontraktów z klientami (prowizje sprzedażowe).

## 18. Inwestycje długoterminowe

<b><u>Wartość udziałów w jednostkach zależnych:</u></b>	<b>31 grudnia 2020</b>	<b>31 grudnia 2019</b>
3GNS Sp. z o.o.	50	50
Play 3GNS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa	10	10
Play Finance 1 S.A.	8 603	8 603
3S S.A.	337 159	337 159
Virgin Mobile Polska Sp. z o.o.	70 232	-
	<b>416 054</b>	<b>345 822</b>

<b><u>Udziały i prawa głosu:</u></b>	<b>31 grudnia 2020</b>	<b>31 grudnia 2019</b>
3GNS Sp. z o.o.	100%	100%
Play 3GNS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa	100%	100%
Play Finance 1 S.A.	100%	100%
3S S.A.	100%	100%
Virgin Mobile Polska Sp. z o.o.	100%	-

W dniu 9 sierpnia 2020 r. Spółka nabyła 100% udziałów w spółce Virgin Mobile Polska Sp. z o.o. („VMP”) za kwotę 34 174 tysięcy złotych oraz dokonała wpłaty na podwyższenie kapitału własnego VMP w kwocie 35 700 tysięcy złotych.

W dniu 19 sierpnia 2019 r. Spółka nabyła 100% akcji w spółce 3S S.A. („3S”). 3S S.A. jest jednostką dominującą w Grupie 3S w skład której wchodziły spółki: 3S Data Center S.A., 3S Fibertech Sp. z o.o. oraz 3S BOX S.A. Spółka dokonała pełnej płatności za nabyte akcje. W dniu 2 stycznia 2020 r. nastąpiło połączenie 3S S.A. i 3S Fibertech Sp. z o.o.

Wartość inwestycji w spółki zależne zawiera koszty transakcyjne związane bezpośrednio z ich zakupem.

## 19. Należności finansowe

	<b>31 grudnia 2020</b>	<b>31 grudnia 2019</b>
<b>Długoterminowe należności finansowe</b>		
Obligacje w PLN Grupy 3S zapadalne w 2022 r.	77 000	76 999
Obligacje w PLN PC S.A. zapadalne w 2022 r.	145 380	201 998
Pożyczki udzielone do Play 3GNS	359 320	479 491
	<b>581 700</b>	<b>758 488</b>
<b>Krótkoterminowe należności finansowe</b>		
Obligacje w PLN PC S.A. zapadalne w 2021 r.	322 405	-
Naliczone odsetki od obligacji	858	1 029
	<b>323 263</b>	<b>1 029</b>

### **19.1.1 Należności z tytułu udzielonej pożyczki**

Należności długoterminowe z tytułu pożyczek stanowi pożyczka udzielona jednostce zależnej Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. Należność ta jest wyceniana metodą zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Na 31 grudnia 2020 roku efektywna stopa procentowa wynosiła 6,49% (6,47% na 31 grudnia 2019 r.).

Wartość księgowa należności z tytułu pożyczki jest zbliżona do jej wartości godziwej. Stopa dyskontowa zastosowana do kalkulacji według wartości godziwej jest zbliżona do wartości efektywnej stopy procentowej.

### **19.1.2 Należności z tytułu obligacji**

W roku 2020 Spółka nabyła poniższe obligacje:

- W dniu 28 maja 2020 roku - obligacje serii C wyemitowane przez Play Communications o wartości 87 000 tysięcy złotych. Termin wykupu obligacji przypada na 28 maja 2021 roku. Odsetki są naliczane w oparciu o WIBOR 3M powiększony o marżę i kapitalizowane kwartalnie. Na 31 grudnia 2020 roku naliczone odsetki wynosiły 157 tysięcy złotych.
- W dniu 25 września 2020 roku - obligacje serii D wyemitowane przez Play Communications o wartości 87 000 tysięcy złotych. Termin wykupu obligacji przypada na 25 września 2021 roku. Odsetki są naliczane w oparciu o WIBOR 3M powiększony o marżę i kapitalizowane kwartalnie. Na 31 grudnia 2020 roku naliczone odsetki wynosiły 29 tysięcy złotych.
- W dniu 11 grudnia 2020 roku - obligacje serii E wyemitowane przez Play Communications o wartości 41 000 tysięcy złotych. Termin wykupu obligacji przypada na 11 grudnia 2021 roku. Odsetki są naliczane w oparciu o WIBOR 3M powiększony o marżę i płatne w okresach kwartalnych. Na 31 grudnia 2020 roku naliczone odsetki wynosiły 45 tysięcy złotych.
- W dniu 29 grudnia 2020 roku - obligacje serii F wyemitowane przez Play Communications o wartości 106 000 tysięcy złotych. Termin wykupu obligacji przypada na 29 grudnia 2021 roku. Odsetki są naliczane w oparciu o WIBOR 3M powiększony o marżę i płatne w okresach kwartalnych. Na 31 grudnia 2020 roku naliczone odsetki wynosiły 12 tysięcy złotych.

W roku 2019 Spółka nabyła poniższe obligacje:

- W dniu 1 lutego 2019 roku P4 nabyła obligacje serii J wyemitowane przez Play Communications o wartości 11 000 tysięcy złotych. Odsetki były naliczane w oparciu o WIBOR 1Y powiększony o marżę. W dniu 20 marca 2019 r. Play Communications spłaciła w całości obligacje wraz z odsetkami.
- W dniu 25 lutego 2019 roku P4 nabyła obligacje serii A wyemitowane przez Play Communications o wartości 61 000 tysięcy złotych. Termin wykupu przypadał na 28 lutego 2022 r. Odsetki były naliczane w oparciu o WIBOR 1Y powiększony o marżę. W dniu 20 marca 2019 r. Play Communications spłaciła w całości obligacje wraz z odsetkami.
- W dniu 18 października 2019 r. Spółka nabyła obligacje serii A od jednostek zależnych 3S S.A. oraz 3S Data Center S.A z terminem zapadalności 18 października 2024 r. o łącznej wartości nominalnej 77 000 tysięcy złotych. Odsetki od obligacji naliczane są w oparciu o stopę WIBOR 3M powiększoną o marżę i płatne w okresach 3-miesięcznych.
- W dniu 13 grudnia 2019 r. P4 nabyła obligacje serii B wyemitowane przez Play Communications o wartości 202 000 tysięcy złotych. Termin wykupu obligacji przypada na 16 grudnia 2022 r. Odsetki są naliczane w oparciu o WIBOR 6M powiększony o marżę, płatne w okresach półrocznych. W dniu 28 lutego 2020 r. miała miejsce częściowa kompensata należności w tytułu obligacji serii B ze zobowiązaniami z tytułu obligacji serii A w kwocie 56 618 tysięcy złotych. Na dzień 31 grudnia 2020 r. naliczone odsetki wynosiły 119 tysięcy złotych.



### 19.1.3 Należności z tytułu leasingu

Spółka zawiera umowy, które klasyfikowane są jako leasing operacyjny (gdy warunki leasingu nie przenoszą na leasingobiorcę całego ryzyka i korzyści wynikających z prawa własności). Leasing operacyjny dotyczy głównie punktów sprzedaży, stacji bazowych. Analiza wymagalności płatności z tytułu leasingu operacyjnego, które P4 spodziewa się otrzymać na dzień 31 grudnia 2020 roku została przedstawiona poniżej:

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Rok 1.	13 741	14 129
Rok 2.	9 442	10 848
Rok 3.	6 211	7 141
Rok 4.	3 596	4 280
Rok 5.	1 824	2 125
Rok 6. i kolejne	1 488	3 144
<b>płatności leasingowe łącznie</b>	<b>36 302</b>	<b>41 667</b>

## 20. Pozostałe należności długoterminowe

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Należności długoterminowe	13 793	15 124
Odpis na oczekiwane straty kredytowe dot. należności długoterminowych	(368)	(368)
	<b>13 425</b>	<b>14 756</b>

Należności długoterminowe są to głównie kaucje wpłacone jako zabezpieczenie umów leasingu.

## 21. Zapasy

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Towary	121 857	150 677
Towary u dealerów	36 751	32 479
Zapasy w trakcie budowy	80 161	-
Odpis aktualizujący wartość towarów	(13 008)	(15 935)
	<b>225 761</b>	<b>167 221</b>

W związku z planowaną sprzedażą części infrastruktury pasywnej Spółka zaprezentowała w linii „Zapasy w trakcie budowy” składniki infrastruktury, które na dzień 31 grudnia 2020 roku były aktywami w budowie i nie zostały zaprezentowane jako aktywa przeznaczone do sprzedaży (patrz Nota 12) ale będą podlegały sprzedaży w przyszłości.

Odpis aktualizujący wartość zapasów Spółki odnosi się głównie do telefonów i innych urządzeń mobilnych, w przypadku których Spółka zakłada, że wartość netto możliwa do uzyskania będzie niższa niż ich cena zakupu. Wartość netto możliwa do uzyskania jest szacowaną ceną sprzedaży oczekiwaną do uzyskania w toku zwykłej działalności gospodarczej pomniejszoną o szacowane koszty doprowadzenia do sprzedaży. Zapasy przeznaczone do sprzedaży w ofertach promocyjnych są wyceniane według cen nabycia nie wyższych jednak od wartości netto możliwych do uzyskania, oszacowanych przy uwzględnieniu przyszłych przepływów pieniężnych, które będą osiągnane zarówno z tytułu sprzedaży towarów, jak i z tytułu sprzedaży powiązanych usług telekomunikacyjnych.

Zapasy przeznaczone do sprzedaży poza ofertami promocyjnymi są wyceniane w niższej z dwóch wartości: koszt nabycia lub wartość netto możliwa do uzyskania.

Zmiany wartości odpisu aktualizującego zapasy są przedstawione poniżej.

	2020	2019
<b>Stan na początek okresu sprawozdawczego</b>	<b>(15 935)</b>	<b>(14 975)</b>
- odniesienie w (koszty)/przychody	2 927	(960)
<b>Stan na koniec okresu sprawozdawczego</b>	<b>(13 008)</b>	<b>(15 935)</b>

Wzrost/spadek wartości odpisu aktualizującego wartość zapasów odnoszony jest w wartość sprzedanych towarów.

## 22. Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Należności z tytułu dostaw i usług	810 843	857 152
Odpis na oczekiwane straty kredytowe dot. należności	(116 957)	(136 293)
<b>Należności z tytułu dostaw i usług (netto)</b>	<b>693 886</b>	<b>720 859</b>
<b>Pozostałe należności (netto)</b>	<b>190</b>	<b>282</b>
	<b>694 076</b>	<b>721 141</b>

Kwota ogółem należności z tytułu dostaw i usług odpowiada należnościom z tytułu umów z klientami.

Należności z tytułu dostaw i usług obejmują przede wszystkim należności z tytułu świadczenia usług telekomunikacyjnych jak również należności ratalne związane ze sprzedażą telefonów i mobilnych urządzeń komputerowych.

Spółka klasyfikuje należności z tytułu dostaw i usług w ramach modelu biznesowego zakładającego utrzymywanie aktywów celu uzyskiwania przepływów pieniężnych wynikających z umowy. Jako element zarządzania należnościami Spółka sprzedaje przeterminowane należności do agencji windykacyjnych prowadzonych przez strony trzecie; należności są wówczas usuwane z bilansu. Sprzedaż należności ma na celu ograniczenie potencjalnych strat kredytowych spowodowanych pogorszeniem wiarygodności kredytowej dłużników.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku należności z tytułu dostaw i usług o wartości 116 957 tysięcy złotych (31 grudnia 2019 roku: 136 293 tysięcy złotych) były objęte odpisem na oczekiwane straty kredytowe. Należności objęte odpisem to przede wszystkim należności od abonentów, którzy naruszyli warunki umów lub zerwali umowy.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku należności z tytułu dostaw i usług w wysokości 124 330 tysięcy złotych (31 grudnia 2019 roku: 171 404 tysięcy złotych) były przeterminowane, lecz nie zostały objęte odpisem. Są to głównie należności od klientów indywidualnych, z którymi dotychczasowa współpraca układała się pomyślnie.

Wiekowanie należności z tytułu dostaw i usług nieobjętych odpisem jest przedstawione poniżej:

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Przed terminem płatności	569 556	549 455
Przeterminowane od 0 do 3 miesięcy	104 358	131 334
Przeterminowane od 3 do 6 miesięcy	9 393	14 279
Przeterminowane ponad 6 miesięcy	10 579	25 791
	<b>693 886</b>	<b>720 859</b>

Wartość przeterminowanych należności spadła w roku 2020 w porównaniu do roku poprzedniego ze względu na istotne transakcje sprzedaży należności do agencji windykacyjnych w 2020 roku.

Maksymalne narażenie na ryzyko kredytowe na koniec okresu jest równe wartości księgowej każdej grupy należności wymienionych powyżej.

Zmiany wartości odpisu na oczekiwane straty kredytowe są przedstawione poniżej:

	<b>2020</b>	<b>2019</b>
<b>Stan na początek okresu sprawozdawczego</b>	<b>(136 293)</b>	<b>(163 796)</b>
- utworzenie	(84 077)	(61 486)
- wykorzystanie	103 413	88 989
<b>Stan na koniec okresu sprawozdawczego</b>	<b>(116 957)</b>	<b>(136 293)</b>

W 2020 roku Spółka utworzyła wyższy odpis na oczekiwane straty kredytowe w porównaniu do roku 2019, w związku z szacowanym pogorszeniem odzyskiwalności na skutek pandemii COVID-19.

Wykorzystanie odpisu zwiększyło się w 2020 roku w porównaniu do poprzedniego roku ze względu na istotne transakcje sprzedaży należności objętych odpisem do agencji windykacyjnych. Wyjaśnienie zmian w kwotach odniesionych w rachunek zysków i strat znajduje się w Nocie 9.

Należności objęte odpisem są spisywane w ciężar odpisu, jeśli nie jest prawdopodobne odzyskanie należności.

Ryzyko kredytowe wynikające z należności z tytułu dostaw i usług Spółki na dzień 31 grudnia 2020 roku i 31 grudnia 2019 roku przedstawia się następująco:

<b>31 grudnia 2020</b>	<b>Nieprzeterminowane</b>	<b>Przeterminowane od 0 do 3 miesięcy</b>	<b>Przeterminowane od 3 do 6 miesięcy</b>	<b>Przeterminowane ponad 6 miesięcy</b>	<b>Razem</b>
Oczekiwana strata kredytowa	5,2%	12,6%	61,2%	84,1%	
Razem, brutto należności z tytułu dostaw i usług	600 749	119 401	24 210	66 483	810 843
Skumulowane odpisy z tytułu utraty wartości	(31 193)	(15 043)	(14 817)	(55 904)	<b>(116 957)</b>
<b>Razem, netto należności z tytułu dostaw i usług</b>	<b>569 556</b>	<b>104 358</b>	<b>9 393</b>	<b>10 579</b>	<b>693 886</b>

<b>31 grudnia 2019</b>	<b>Nieprzeterminowane</b>	<b>Przeterminowane od 0 do 3 miesięcy</b>	<b>Przeterminowane od 3 do 6 miesięcy</b>	<b>Przeterminowane ponad 6 miesięcy</b>	<b>Razem</b>
Oczekiwana strata kredytowa	3,9%	10,5%	53,0%	76,3%	
Razem, brutto należności z tytułu dostaw i usług	571 460	146 722	30 365	108 605	857 152
Skumulowane odpisy z tytułu utraty wartości	(22 005)	(15 388)	(16 086)	(82 814)	(136 293)
<b>Razem, netto należności z tytułu dostaw i usług</b>	<b>549 455</b>	<b>131 334</b>	<b>14 279</b>	<b>25 791</b>	<b>720 859</b>

## 23. Aktywa z tytułu umów z klientami

	<b>31 grudnia 2020</b>	<b>31 grudnia 2019</b>
Aktywa z tytułu umów z klientami	1 515 144	1 537 248
Odpis na oczekiwane straty kredytowe dot. aktywów z tytułu umów z klientami	(91 588)	(81 326)
	<b>1 423 556</b>	<b>1 455 922</b>

Wartość bilansowa odpisu na oczekiwane straty kredytowe dot. aktywów z tytułu umów z klientami odpowiada oczekiwanej stracie kredytowej ujętej zgodnie z MSSF 9 przy początkowym ujęciu składnika aktywów z tytułu umów z klientami. Patrz także Nota 2.4.3.

Oczekiwany wskaźnik strat kredytowych aktywów z tytułu umów z klientami na 31 grudnia 2020 roku i 2019 roku wyniósł odpowiednio 6% i 5,3%.

W roku 2020 oraz w okresie porównywalnym wartość aktywów z tytułu umów z klientami związanych z rozwiązaniem umowami została przedstawiona w wierszu "wykorzystanie odpisu" poniżej, natomiast wiersz "utworzenie" przedstawia zmiany w szacunkowych stratach kredytowych, które Spółka spodziewa się ponieść w przyszłości.

Zmiany odpisu na oczekiwane straty kredytowe dot. aktywów z tytułu umów z klientami były następujące:

	2020	2019
<b>Stan na początek okresu sprawozdawczego</b>	(81 326)	(74 688)
- utworzenie	(93 485)	(95 549)
- wykorzystanie odpisu	83 223	88 911
<b>Stan na koniec okresu sprawozdawczego</b>	<b>(91 588)</b>	<b>(81 326)</b>

Wyjaśnienie zmian odpisu na oczekiwane straty kredytowe ujętych w rachunku zysków i strat znajdują się w Nocie 9.

Zmiany wartości aktywów z tytułu umów z klientami w 2020 roku oraz 2019 roku przedstawiały się następująco:

	2020	2019
<b>Aktywa z tytułu umów z klientami, netto - Bilans otwarcia</b>	<b>1 455 922</b>	<b>1 392 630</b>
Zwiększenia	1 352 170	1 434 034
Zafakturowane kwoty przeniesienie do należności handlowych	(1 291 051)	(1 275 193)
Odpis na oczekiwane straty kredytowe, odniesiony w koszty	(93 485)	(95 549)
<b>Aktywa z tytułu umów z klientami, netto - Bilans zamknięcia</b>	<b>1 423 556</b>	<b>1 455 922</b>

Zwiększenia odpowiadają korekcie przychodów ze sprzedaży towarów zgodnie z MSSF 15 dotyczącej umów wielokrotnych, gdy usługa i urządzenie sprzedawane są klientowi w pakiecie.

W bieżącym okresie oraz w okresie porównywalnym nie wystąpiły istotne zmiany w terminach uznania wynagrodzenia za bezwarunkowe lub w okresach, w jakich zobowiązanie do spełnienia świadczenia jest realizowane.

W bieżącym okresie oraz w okresie porównywalnym nie wystąpiły zbiorcze korekty do przychodów, które miałyby wpływ na powiązaną z nimi wartość aktywów z tytułu umów z klientami oraz zobowiązań z tytułu umów z klientami, w tym korekty będące skutkiem zmiany szacowanej ceny transakcyjnej lub zmiany warunków umów.

## 24. Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Koszty dystrybucji i sprzedaży	6 030	5 502
Utrzymanie sieci i systemów IT	5 236	5 236
Inne	13 702	17 392
	<b>24 968</b>	<b>28 130</b>

Na dzień 31 grudnia 2020 roku i w okresie porównywalnym inne rozliczenia międzyokresowe obejmowały głównie zaliczki na dostawy usług.

## 25. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	<b>31 grudnia 2020</b>	<b>31 grudnia 2019</b>
Kasa	352	714
Środki na rachunkach bankowych	804 883	272 770
Pozostałe aktywa pieniężne	360	870
	<b>805 595</b>	<b>274 354</b>

Na dzień 31 grudnia 2020 roku oraz na dzień 31 grudnia 2019 roku salda środków na rachunkach bankowych obejmowały między innymi środki pieniężne z tytułu VAT otrzymane w procesie „płatności podzielonej”, wprowadzonej w nowych ustawach, które weszły w życie 1 lipca 2018 r.

## 26. Kapitały własne

### 26.1 Kapitał podstawowy

Na dzień 31 grudnia 2020 roku oraz na dzień 31 grudnia 2019 roku Play Communications posiadała 100% udziałów Spółki P4, a kapitał zakładowy Spółki składał się z 97 713 udziałów o wartości nominalnej 500 złotych każdy.

### 26.2 Kapitał zapasowy

W dniu 9 czerwca 2017 r. Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki przeznaczyło kapitał zapasowy (nadwyżkę wpłat na kapitał nad jego wartością nominalną) w kwocie 1 225 745 tysięcy złotych na pokrycie strat z lat ubiegłych.

Na kapitał zapasowy odnoszone są również wyceny i rozliczenia programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych. W lipcu 2017 r. akcje Play Communications zostały wprowadzone do publicznego obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych („GPW”) w Warszawie. Pierwsza oferta publiczna PC S.A. została uznana za zdarzenie powodujące ostateczne rozliczenie programów motywacyjnych przyznanych członkom Zarządu spółki P4: planu EGA MB, planów PSA 1, PSA 2 i PSA 3. 27 lipca 2017 r. zostały zrealizowane wypłaty z powyższych programów, a programy się zakończyły. Po transakcji IPO, 27 lipca 2017 r. członkowie Zarządu spółki P4 oraz kluczowi pracownicy przystąpili do nowych programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych. Szczegółowe opisy programów, w tym kwoty wpływające na wartość kapitału zapasowego, znajdują się w notcie 30.

### 26.3 Zyski zatrzymane

W 2020 roku Spółka wypłaciła dywidendę do jednostki dominującej w wysokości 740 000 tysięcy złotych (w 2019 roku 530 000 tysięcy złotych).

## 27. Zobowiązania finansowe – instrumenty dłużne

W momencie początkowego ujęcia zobowiązania finansowe wycenia się według wartości godziwej, pomniejszonej o poniesione koszty transakcji. Po początkowym ujęciu, kredyty i pożyczki, zobowiązania z tytułu leasingu finansowego oraz z tytułu obligacji wycenia się według zamortyzowanego kosztu (patrz również nota 43.19).

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
<b>Długoterminowe zobowiązania finansowe</b>		
Długoterminowe kredyty bankowe	3 406 493	3 184 742
Długoterminowe obligacje	1 247 738	806 555
Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu	274 880	815 134
Pozostałe zobowiązania	49 317	19 948
	<b>4 978 428</b>	<b>4 826 379</b>
<b>Krótkoterminowe zobowiązania finansowe</b>		
Krótkoterminowe kredyty bankowe	116 371	110 799
Krótkoterminowe obligacje	800	1 382
Zobowiązania z tytułu leasingu	81 096	165 090
Pozostałe zobowiązania	21 510	68 822
	<b>219 777</b>	<b>346 093</b>
	<b>5 198 205</b>	<b>5 172 472</b>

### 27.1 Kredyty bankowe

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
<b>Długoterminowe kredyty bankowe</b>		
Kredyty Uprzywilejowane (SFA)	3 406 493	3 184 742
	<b>3 406 493</b>	<b>3 184 742</b>
<b>Krótkoterminowe kredyty bankowe</b>		
Kredyty Uprzywilejowane (SFA)	116 371	110 799
	<b>116 371</b>	<b>110 799</b>
	<b>3 522 864</b>	<b>3 295 541</b>
wartość nierozliczonych kosztów pozyskania finansowania	19 833	36 673
średnia ważona efektywna stopa procentowa	2,58%	4,87%

Efektywna stopa procentowa odzwierciedla koszty odsetek oraz amortyzację kosztów pozyskania finansowania.

#### 27.1.1 Umowa Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”)

W dniu 7 marca 2017 roku P4 oraz Play Communications zawarły Umowę Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”) na kwotę 7 000 000 tysięcy złotych z konsorcjum banków. Kwota finansowania obejmowała 6 600 000 tysięcy złotych kredytu terminowego oraz 400 000 tysięcy złotych kredytu odnawialnego.

W dniu 20 marca 2017 roku Spółka wykorzystowała kwotę 4 165 000 tysięcy złotych w ramach powyższej umowy. Zaś w dniach 20 i 21 marca 2017 roku Play Communications wykorzystowała kwotę 2 278 000 tysięcy złotych w ramach powyższej umowy. Pozostałe kwoty w ramach dostępnego kredytu terminowego zostały anulowane. Dodatkowo, w ramach SFA, Spółka może wykorzystywać dostępne finansowanie w ramach kredytu odnawialnego do kwoty 400 000 tysięcy złotych, który pozostawał niewykorzystany na dzień 31 grudnia 2020 roku.

Wpływy z finansowania zostały wykorzystane przez Spółkę na spłatę niezabezpieczonych obligacji o stałym oprocentowaniu 5,845% denominowanych w euro zapadalnych w 2019 r., niezabezpieczonych obligacji w złotych o zmiennym oprocentowaniu zapadalnych w 2019 roku oraz niezabezpieczonych obligacji serii A, B, C i G o stałym oprocentowaniu denominowanych w euro wyemitowanych pierwotnie przez Glenmore Investments sp. z o.o. (spółkę przejętą przez P4 w 2015 roku) i zapadalnych w 2019 roku.

Kredyt zaciągnięty w ramach transzy A w wysokości 1 580 000 tysięcy złotych pierwotnie miał być płatny w ratach półrocznych. Pierwsze dwie raty, każda w wysokości 8% transzy A były płatne odpowiednio w marcu i wrześniu 2018 r. Kolejne raty, z których każda stanowić miała 12% transzy A miały być spłacane w okresach półrocznych do marca 2022 r. Zgodnie z Umową Zmieniającą podpisaną 8 stycznia 2019 r. (patrz szczegółowy opis poniżej), plan spłat został zmieniony: przyszłe raty półroczne zostały zmniejszone do kwoty stanowiącej 8,45% niespłaconego salda transzy A, a ostatnia rata płatna w marcu 2022 r. została zwiększona do 654 310 tysięcy złotych.

Kredyt zaciągnięty w ramach transzy B w kwocie 1 765 000 tysięcy złotych ma być spłacony jednorazowo 20 września 2022 roku. Kredyt zaciągnięty w ramach transzy C w kwocie 820 000 tysięcy złotych miał być spłacony jednorazowo 20 marca 2023 roku. Transza C została całkowicie spłacona w 2020 roku.

Odsetki od każdego kredytu w ramach umowy SFA są kalkulowane przy użyciu stopy WIBOR 3M powiększonej o marżę oraz są płatne w okresach kwartalnych.

Kredyt jest wyceniany według metody zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Wartość kosztów pozyskania finansowania jest uwzględniona w kalkulacji efektywnej stopy procentowej. Wartość bieżąca kredytów bankowych jest zbliżona do ich wartości godziwej. Stopa dyskontowa wykorzystywana w kalkulacji wartości godziwej jest zbliżona do efektywnej stopy procentowej.

Umowa SFA zawiera trzy kowenanty finansowe, w ramach których Grupa Play musi zapewnić, że:

- stosunek skonsolidowanego zabezpieczonego długu netto (ograniczonego do długu plasującego się na równi z zadłużeniem wynikającym z Umowy pomiędzy wierzycielami – „Intercreditor Agreement”) do skonsolidowanego zysku EBITDA nie może przekroczyć pewnych progów na daty testu kwartalnego, próg rozpoczyna się od poziomu 4,25:1 i stopniowo zmniejsza się do 3,75:1 („senior secured leverage”);
- stosunek skonsolidowanego całkowitego długu netto do skonsolidowanego zysku EBITDA nie może przekroczyć pewnych progów na daty testu kwartalnego, próg rozpoczyna się od poziomu 5,25:1 i stopniowo zmniejsza się do 3,75:1 („total leverage”);
- „cashflow cover” (stosunek skonsolidowanych przepływów pieniężnych do obsługi długu netto) oraz „interest cover” (wskaźnik pokrycia odsetek): w przypadku, gdy wskaźnik „total leverage” jest powyżej 2,75:1, cashflow cover nie może być niższy niż 1,0 na daty testu kwartalnego; w przypadku, gdy „total leverage” jest poniżej 2,75:1, stosunek skonsolidowanej EBITDA do kosztów finansowych netto nie może być niższy niż 2,75:1 na daty testu kwartalnego.

Wszystkie kowenanty były spełnione w roku 2020 oraz w roku 2019.

Umowa SFA wymienia również określone dozwolone transakcje nabycia. Wszelkie transakcje nabycia poza tą listą wymagają uprzedniej pisemnej zgody znaczących kredytodawców. Zgodnie z SFA Grupa Play nie może wykonywać pewnych rodzajów nietypowych płatności, jednocześnie mając możliwość prowadzić działalność w normalnym zakresie w ramach definicji dozwolonych płatności.

W dniu 8 stycznia 2019 roku P4 oraz Play Communications zawarły Drugą Umowę Zmieniającą i Ujednolicającą do Umowy SFA, która zawiera między innymi następujące poprawki do SFA:

1. Zmiana profilu spłat SFA (łącznie dla P4 i Play Communications) poprzez zmniejszenie rocznych spłat kapitału do 346,8 mln PLN (z 586,3 mln PLN) w latach 2019-2021 oraz zwiększenie spłaty w marcu 2022 roku do 1 015,7 mln PLN (z 293,1 mln PLN);
2. Możliwość przypisania dobrowolnej przedpłaty do dowolnej transzy kredytu lub dowolnej raty SFA według wyłącznego uznania P4 i Play Communications;
3. Możliwość złożenia wniosku o uwolnienie zabezpieczenia ustanowionego w związku z SFA (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie SFA), gdy poziom skonsolidowanego długu netto do skorygowanej



- EBITDA („Dźwignia Finansowa”, ang. „Leverage”) jest niższy lub równy 2,00:1 z obowiązkiem ponownego ustanowienia uprzednio zwolnionego zabezpieczenia, jeżeli dźwignia przekroczy poziom 2,00:1;
4. Modyfikacja definicji zmiany kontroli w taki sposób, że zmiana kontroli ma miejsce, gdy jakkolwiek akcjonariusz, z wyłączeniem dwóch aktualnie największych akcjonariuszy, osiągnie ponad 33⅓% udziału w kapitale akcyjnym, przy czym wszelkie ograniczenia dotyczące tych największych akcjonariuszy zostały usunięte;
  5. Obniżenie marży ponad WIBOR o 0,25 punktu procentowego, gdy Dźwignia Finansowa spadnie poniżej 3,00:1 i wprowadzenie nowych poziomów Dźwigni Finansowej, które uprawniają do dalszej obniżki marży;
  6. Zmiana kowenantu finansowego zmieniająca poziom Dźwigni Finansowej, poniżej którego testowane jest pokrycie odsetek („interest cover”), zamiast stosunku skonsolidowanych przepływów pieniężnych do obsługi długu netto („cashflow cover”) z 2,75: 1 na 3,00: 1;
  7. Zmiana okresu wyliczania wskaźnika skonsolidowanej EBITDA ze zannualizowanego ostatniego półrocza na ostatnie dwanaście miesięcy;
  8. Opcjonalne uruchomienie programu emisji niezabezpieczonych obligacji o wartości do 2 miliardów złotych jako części Dozwolonego Finansowego Zadłużenia;
  9. Inne zmiany do definicji Skonsolidowanych przepływów pieniężnych, Skonsolidowanej EBITDA, Akceptowalnych Źródeł Finansowania i Dozwolonych Przejęć wraz z korektami do zasad obliczania wskaźników;
  10. Inne zmiany techniczne i porządkujące.

W dniu 14 kwietnia 2020 roku Spółka sfinalizowała zaciągnięcie dodatkowej transzy D w wysokości 1 200 000 tysięcy złotych. Odsetki dla transzy D kalkulowane są w oparciu o stopę WIBOR 3M powiększoną o marżę oraz płatne są w okresach kwartalnych. Kredyt zaciągnięty w ramach transzy D płatny jest w całości 14 kwietnia 2023 roku.

W związku z wezwaniem ogłoszonym w dniu 21 września 2020 roku przez Iliad Purple S.A.S. (Iliad Purple) na nabycie 100% akcji Play Communications, w dniu 17 listopada 2020 roku Spółka zawarła aneks do SFA, w której warunkowo zmieniona została definicja Właścicieli Grupy (ang. „Relevant Holders”), rozumianych obecnie jako spółkę Iliad S.A. z siedzibą w Paryżu oraz jej spółki zależne lub powiązane oraz wprowadzono inne zmiany do definicji w SFA. Warunkiem wprowadzającym zmiany w życie było przejęcie przez Iliad Purple większościowego pakietu akcji Play Communications, który to warunek zmaterializował się 25 listopada 2020 roku.

Dzięki korzystnej sytuacji w zakresie posiadanej gotówki, w 2020 roku jak i w 2019 roku, Spółka dokonała dobrowolnych spłat kapitału z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”) w wysokości 994 571 tysięcy złotych w 2020 roku oraz 579 985 tysięcy złotych w 2019 roku:

1. W dniu 26 lutego 2019 roku raty w ramach transzy A, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 29 marca 2019 roku, w kwocie 112 148 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami,
2. W dniu 30 sierpnia 2019 roku raty w ramach transzy A, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 30 września 2019 roku, w kwocie 112 148 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami,
3. W dniu 13 grudnia 2019 roku raty w ramach transzy C, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 20 marca 2023 roku, w kwocie 243 540 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami,
4. W dniu 17 grudnia 2019 roku raty w ramach transzy A, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 31 marca 2020 roku, w kwocie 112 148 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami,
5. W dniu 16 kwietnia 2020 roku raty w ramach transzy C, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 20 marca 2023 roku, w kwocie 493 000 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami,
6. W dniu 29 maja 2020 roku raty w ramach transzy A, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 30 września 2020 roku, w kwocie 112 148 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami,
7. W dniu 30 września 2020 roku raty w ramach transzy A, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 31 marca 2021 roku, w kwocie 112 148 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami,
8. W dniu 15 grudnia 2020 roku raty w ramach transzy C, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 20 marca 2023 roku, w kwocie 83 460 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami (spłata końcowa),
9. W dniu 31 grudnia 2020 roku raty w ramach transzy B, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 20 września 2022 roku, w kwocie 193 814 tysięcy złotych.

#### **27.1.2 Kredyt w Santander Bank Polska S.A. (dawniej Bank Zachodni WBK S.A.)**

Spółka posiada kredyt odnawialny w Santander Bank Polska S.A. na kwotę 50 000 tysięcy złotych. Środki z kredytu mogą być wykorzystywane na finansowanie bieżącej działalności.

Kredyt dostępny jest do 31 maja 2021 roku. Odsetki są kalkulowane jako 1M WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2020 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

#### **27.1.3 Kredyt w Banku Millennium S.A.**

Spółka posiada kredyt odnawialny w Banku Millennium S.A. na kwotę 50 000 tysięcy złotych. Środki z kredytu mogą być wykorzystywane na finansowanie bieżącej działalności.

Kredyt jest dostępny do 12 listopada 2021 roku. Odsetki są kalkulowane jako 1M WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2020 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

#### **27.1.4 Kredyt mBank S.A.**

Spółka posiada kredyt odnawialny w mBank S.A. na kwotę 50 000 tysięcy złotych. Środki z kredytu mogą być wykorzystywane na finansowanie bieżącej działalności.

Kredyt dostępny jest do 15 kwietnia 2021 roku. Odsetki są kalkulowane jako ON WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2020 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

#### **27.1.5 Kredyt DNB Bank Polska S.A.**

Spółka posiada kredyt odnawialny w DNB Bank Polska S.A. na kwotę 50 000 tysięcy złotych. Środki z kredytu mogą być wykorzystywane na finansowanie bieżącej działalności.

Kredyt dostępny jest do 3 września 2021 roku. Odsetki są kalkulowane jako 1M WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2020 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

## 27.2 Obligacje

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
<b>Długoterminowe obligacje</b>		
Obligacje P4 o oprocentowaniu zmiennym w PLN	1 247 738	748 361
Obligacje P4 o oprocentowaniu zmiennym w PLN (nabyte przez PC S.A.)	-	58 194
	<b>1 247 738</b>	<b>806 555</b>
<b>Krótkoterminowe obligacje</b>		
Krótkoterminowe obligacje - naliczone odsetki	800	1 382
	<b>800</b>	<b>1 382</b>
wartość nierozliczonych kosztów pozyskania finansowania	2 262	1 640
średnia ważona efektywna stopa procentowa	2,08%	3,61%

### 27.2.1 Niezabezpieczone Obligacje serii A płatne w 2026 roku

W dniu 23 października 2019 roku P4 ogłosiła zamiar ustanowienia Programu Emisji Obligacji („Program”), w ramach którego emitent będzie mógł przeprowadzić szereg emisji obligacji do maksymalnej łącznej wartości nominalnej 2 mld PLN obligacji wyemitowanych w ramach Programu i niespłaconych w dowolnym momencie.

W dniu 13 grudnia 2019 roku P4 wyemitowała, w ramach Programu, 1 500 niezabezpieczonych obligacji serii A o wartości nominalnej 500 tysięcy złotych każda i łącznej wartości nominalnej 750 000 tysięcy złotych, które w dniu 13 grudnia 2019 roku zostały zarejestrowane w depozycie prowadzonym przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych. Dnia 26 lutego 2020 roku obligacje zostały dopuszczone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu Catalyst, prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych S.A.

Termin wykupu obligacji serii A przypada na 11 grudnia 2026 roku. Odsetki oparte na stawce WIBOR 6M powiększonej o marżę będą wypłacane co pół roku. Pierwsza wypłata odsetek nastąpiła 13 czerwca 2020 roku. Zobowiązanie z tytułu obligacji wyceniono według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Koszty pozyskania finansowania poniesione w związku z emisją obligacji zostały uwzględnione przy obliczaniu efektywnej stopy procentowej.

Wartość godziwa obligacji serii A na dzień 31 grudnia 2020 roku wyniosła 752 990 tysięcy złotych i składała się z 1,003 wartości nominalnej obligacji powiększonej o naliczone odsetki. Dane wejściowe stosowane do ustalenia wartości godziwej obligacji plasują się w hierarchii wartości godziwej na poziomie 1 (w pełni obserwowalne dane wejściowe dla aktywów i zobowiązań np. ceny z aktywnych rynków dla identycznych aktywów i zobowiązań).

### 27.2.2 Niezabezpieczone Obligacje serii B płatne w 2027 roku

W dniu 29 grudnia 2020 roku P4 wyemitowała, w ramach Programu, 500 000 niezabezpieczonych obligacji serii B o wartości nominalnej 1 tysiąc złotych każda i łącznej wartości nominalnej 500 000 tysięcy złotych, które w dniu 30 grudnia 2020 roku zostały zarejestrowane w depozycie prowadzonym przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych. W dniu 9 marca 2021 r. obligacje zostały dopuszczone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu Catalyst, prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych S.A. W dniu 16 marca 2021 roku odbyło się pierwsze notowanie obligacji.

Termin wykupu obligacji serii B przypada na 29 grudnia 2027 roku. Odsetki oparte na stawce WIBOR 6M powiększonej o marżę będą wypłacane co pół roku. Pierwsza wypłata odsetek nastąpi 29 czerwca 2021 roku.

Zobowiązanie z tytułu obligacji wyceniono według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Koszty pozyskania finansowania poniesione w związku z emisją obligacji zostały uwzględnione przy obliczaniu efektywnej stopy procentowej.

Wartość bilansowa zobowiązania z tytułu obligacji była zbliżona do jego wartości godziwej. Stopa dyskontowa do obliczenia wartości godziwej była zbliżona do efektywnej stopy procentowej.

### **27.2.3 Niezabezpieczone Obligacje serii A2 (splacone w 2020 roku)**

W dniu 23 marca 2020 roku Spółka wyemitowała obligacje w złotych serii A2 o zmiennym oprocentowaniu o zagregowanej wartości zadłużenia równej 220 000 tysięcy złotych. Obligacje zostały objęte przez Play Communications. Spółka dokonała całkowitej spłaty obligacji w dniu 8 maja 2020 roku.

### **27.2.4 Niezabezpieczone Obligacje serii A (splacone w 2020 roku)**

W dniu 27 lipca 2017 roku Spółka wyemitowała obligacje serii A w złotych o zmiennym oprocentowaniu o zagregowanej wartości zadłużenia równej 285 309 tysięcy złotych. Obligacje zostały objęte przez Play Communications. Termin zapadalności obligacji wyznaczony jest na 30 czerwca 2022 roku. Odsetki od obligacji kalkulowane są przy wykorzystaniu stopy WIBOR 1Y powiększonej o marżę. Naliczone odsetki są płatne w dacie wykupu obligacji.

W dniu 22 grudnia 2017 roku obligacje w kwocie głównej 116 315 tysięcy złotych oraz naliczone odsetki w wysokości 2 759 tysięcy złotych zostały częściowo rozliczone z należnościami Spółki od Play Communications z tytułu obligacji.

W dniu 19 grudnia 2018 roku obligacje w kwocie głównej 67 000 tysięcy złotych oraz naliczone odsetki w wysokości 1 838 tysięcy złotych zostały częściowo rozliczone z należnościami Spółki od Play Communications z tytułu obligacji (patrz nota 19).

W dniu 30 sierpnia 2019 roku Spółka dokonała częściowej spłaty obligacji w kwocie głównej 61 000 tysięcy złotych wraz z odsetkami w wysokości 597 tysięcy złotych.

W dniu 28 lutego 2020 roku Spółka dokonała całkowitej spłaty obligacji w kwocie głównej 56 618 tysięcy złotych wraz z odsetkami w wysokości 2 209 tysięcy złotych.

### **27.2.5 Niezabezpieczone Obligacje serii A1 (splacone w 2019 roku)**

W dniu 22 marca 2019 roku Spółka wyemitowała obligacje serii A1 w złotych o zmiennym oprocentowaniu o zagregowanej wartości zadłużenia równej 250 000 tysięcy złotych. Obligacje zostały objęte przez Play Communications. Termin zapadalności obligacji wyznaczony był na 24 czerwca 2019 roku. Odsetki od obligacji były kalkulowane przy wykorzystaniu stopy WIBOR 3M powiększonej o marżę. W roku 2019 Spółka dokonała całkowitej spłaty obligacji wraz z odsetkami w wysokości 1 344 tysięcy złotych.

### 27.3 Zobowiązania z tytułu leasingu

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
<b>Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu</b>		
Lokalizacje pod stacje telekomunikacyjne	145 660	729 305
Lokale handlowe	38 095	46 099
Ciemne włókna światłowodowe	25 754	17 328
Centra kolokacyjne	15 633	4 906
Biura i magazyn	38 792	6 807
Urządzenia informatyczne i telekomunikacyjne	5 267	5 441
Środki transportu	5 679	5 248
	<b>274 880</b>	<b>815 134</b>
<b>Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu</b>		
Lokalizacje pod stacje telekomunikacyjne	19 609	100 837
Lokale handlowe	30 495	29 185
Ciemne włókna światłowodowe	10 748	8 053
Centra kolokacyjne	3 576	5 626
Biura i magazyn	4 348	10 081
Urządzenia informatyczne i telekomunikacyjne	5 949	5 073
Środki transportu	6 371	6 235
	<b>81 096</b>	<b>165 090</b>
	<b>355 976</b>	<b>980 224</b>

Przyszłe płatności wymagalne zgodnie z umowami leasingowymi, które istniały na datę bilansową, zostały przedstawione w Nocie 3.4.

Spadek salda zobowiązań leasingowych na dzień 31 grudnia 2020 roku w porównaniu do 31 grudnia 2019 roku wynika ze zmiany prezentacji części zobowiązań leasingowych jako zobowiązania bezpośrednio powiązane z aktywami dostępnymi do sprzedaży (patrz Nota 12). Niemniej jednak całkowita wartość zobowiązań leasingowych wzrosła na dzień 31 grudnia 2020 roku w porównaniu do 31 grudnia 2019 roku, głównie na skutek wzrostu liczby dzierżawionych obiektów pod stacje bazowe oraz w związku z rozpoznanieniem zobowiązania z tytułu umowy na najem powierzchni biurowej w nowej siedzibie P4 przy ul. Wynałazek 1 w Warszawie. Saldo zobowiązań z tytułu leasingu finansowego zwiększyło się również z powodu innych czynników takich jak: kurs walutowy dla kontraktów denominowanych w walutach obcych czy stopa procentowa dla nowych umów.

## 27.4 Pozostałe zobowiązania finansowe

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
<b>Pozostałe zobowiązania finansowe - długoterminowe</b>		
Pożyczka od Play 3GNS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.	48 000	-
Pożyczka od Play Finance 1 S.A.	-	13 840
Pozostałe zobowiązania finansowe	1 317	6 108
	<b>49 317</b>	<b>19 948</b>
<b>Pozostałe zobowiązania finansowe - krótkoterminowe</b>		
Pożyczka od Play 3GNS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.	-	48 000
Pożyczka od Play Finance 1 S.A.	14 998	-
Odsetki od pożyczek	318	305
Pozostałe zobowiązania finansowe	6 194	20 517
	<b>21 510</b>	<b>68 822</b>

W dniu 12 kwietnia 2016 roku Spółka zawarła umowę pożyczki z jednostką zależną Play Finance 1 S.A. w kwocie 10 000 tysięcy EUR na okres do 12 kwietnia 2019 roku. W 2019 roku Spółka przedłużyła okres pożyczki o 2 lata. Odsetki są kalkulowane jako 6M EURIBOR powiększony o marżę. Spółka do dnia 31 grudnia 2016 roku wykorzystwała kwotę 3 400 tysięcy EUR, w sierpniu 2017 roku Spółka wykorzystwała dodatkowo kwotę 1 000 tysięcy EUR. W październiku 2017 roku nastąpiła pierwsza przedterminowa spłata pożyczki w kwocie 850 tysięcy EUR, natomiast w listopadzie 2018 roku miała miejsce kolejna przedterminowa spłata w wysokości 300 tysięcy EUR. Zobowiązanie z tytułu pożyczki wyceniane jest według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Efektywna stopa procentowa wynosiła 2,07% na dzień 31 grudnia 2020 roku i 2,28% na dzień 31 grudnia 2019 roku. Wartość księgowa pożyczki jest zbliżona do jej wartości godziwej.

W dniu 25 kwietnia 2018 roku Spółka zawarła umowę pożyczki z jednostką zależną Play 3GNS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. w kwocie 80 000 tysięcy złotych na okres do 25 kwietnia 2020 roku. W 2020 roku Spółka przedłużyła okres pożyczki o 2 lata. W maju 2018 roku Spółka wykorzystwała kwotę 35 000 tysięcy złotych pożyczki oraz w czerwcu kwotę 6 500 tysięcy złotych. W dniu 28 marca 2019 roku Spółka wykorzystwała kwotę 6 500 tysięcy złotych pożyczki. Odsetki są kalkulowane jako 3M WIBOR powiększony o marżę. Zobowiązanie z tytułu pożyczki wyceniane jest według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Efektywna stopa procentowa wynosiła 2,75% na dzień 31 grudnia 2020 roku (4,27% 31 grudnia 2019 r.). Wartość księgowa pożyczki jest zbliżona do jej wartości godziwej.

W dniu 14 sierpnia 2019 roku Spółka zawarła umowę pożyczki z jednostką dominującą Play Communications w kwocie 50 000 tysięcy złotych na okres do 31 grudnia 2019 roku. Odsetki były kalkulowane według zmiennej stopy WIBOR 1M powiększoną o marżę. W ramach wskazanej umowy pożyczki Spółka wykorzystwała kwotę 45 000 tysięcy złotych. Pożyczka została spłacona przez P4 w dwóch transzach: 25 000 tysięcy złotych w dniu 30 września 2019 roku oraz 20 000 tysięcy złotych w dniu 31 grudnia 2019 roku wraz z należnymi odsetkami w kwocie 312 tysięcy złotych.

Pozostałe zobowiązania finansowe obejmują zobowiązania z tytułu ratalnych umów zakupu składników środków trwałych oraz wartości niematerialnych.

## 27.5 Zmiany zobowiązań finansowych

	2020	2019
<b>Kredyty bankowe</b>		
<b>Na 1 stycznia</b>	<b>3 295 541</b>	<b>3 872 833</b>
Wpływy	1 200 000	-
Odsetki naliczone	148 686	187 332
Wydatki na spłatę odsetek	(115 654)	(168 617)
Pozostałe wydatki	(11 138)	(16 022)
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(994 571)	(579 985)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>3 522 864</b>	<b>3 295 541</b>
<b>Obligacje</b>		
<b>Na 1 stycznia</b>	<b>807 937</b>	<b>114 285</b>
Wpływy	720 000	1 000 000
Odsetki naliczone	22 188	8 235
Wydatki na spłatę odsetek	(23 673)	(1 942)
Pozostałe wydatki	(1 540)	-
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	-	(1)
Kompensata (kwota główna i odsetki)	(57 024)	-
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(220 000)	(311 000)
Koszty transakcyjne	650	(1 640)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>1 248 538</b>	<b>807 937</b>
<b>Leasing</b>		
<b>Na 1 stycznia</b>	<b>980 224</b>	<b>984 208</b>
Nowe umowy leasingu	219 594	156 176
Zmiany warunków umów leasingu lub zakończenie umów	(5 412)	(1 722)
Odsetki naliczone	57 149	59 014
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	7 042	(738)
Zobowiązania powiązane bezpośrednio z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży (patrz Nota 12)	(673 396)	-
Wydatki na spłatę rat leasingowych	(229 225)	(216 714)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>355 976</b>	<b>980 224</b>
<b>Pozostałe zobowiązania finansowe</b>		
<b>Na 1 stycznia</b>	<b>88 770</b>	<b>85 399</b>
Nowe umowy - zakupy na raty	8 706	21 208
Wpływy - pożyczki wewnątrzgrupowe	-	51 500
Odsetki naliczone	2 666	3 354
Wydatki na spłatę odsetek	(2 654)	(3 356)
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	1 131	(180)
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(27 792)	(69 155)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>70 827</b>	<b>88 770</b>

Linie „Odsetki naliczone” powyżej prezentują odsetki naliczone według zamortyzowanego kosztu, tj. z uwzględnieniem amortyzacji kosztów pozyskania finansowania.

Pozostałe wydatki związane z pożyczkami i kredytami oraz obligacjami są to prowizje poniesione w związku z Umową Kredytów Uprzywilejowanych podpisaną w marcu 2017 roku - patrz Nota 27.1.1 oraz zapłacone koszty transakcyjne związane z emisją obligacji w grudniu 2019 roku i grudniu 2020 roku – patrz Nota 27.2.1 oraz 27.2.2.

## **27.6 Aktywa stanowiące zabezpieczenia dla zobowiązań finansowych**

Kredyty Uprzywilejowane są aktualnie zabezpieczone:

- zastawem finansowym i rejestrowym na udziałach w Spółce ustanowionym przez Play Communications działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawem cywilnym i rejestrowym na prawach komplementariusza w Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. ustanowionym przez 3GNS sp. z o.o. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawem cywilnym i rejestrowym na prawach komandytariusza w Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. ustanowionym przez P4 działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawami finansowymi na rachunkach bankowych ustanowionymi przez P4 działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawami finansowymi na rachunkach bankowych ustanowionymi przez Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- pełnomocnictwami do rachunków bankowych udzielonymi przez P4 oraz Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. na rzecz Santander Bank Polska S.A.;
- zastawem rejestrowym na zbiorze aktywów (w tym, lecz nie wyłącznie, na ewentualnych istotnych prawach własności intelektualnej oraz prawach wynikających z umów ubezpieczenia) P4 ustanowionym przez P4 działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawem rejestrowym na zbiorze aktywów (w tym, lecz nie wyłącznie, na ewentualnych istotnych prawach własności intelektualnej oraz prawach wynikających z umów ubezpieczenia) Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. ustanowionym przez Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- cesją dotyczącą wierzytelności wewnątrzgrupowych dokonaną przez P4 jako cedenta na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako cesjonariusza / zastawem rejestrowym na obligacjach wewnątrzgrupowych ustanowionym przez P4 jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- cesją dotyczącą wierzytelności wewnątrzgrupowych dokonaną przez Play Communications jako cedenta na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako cesjonariusza / zastawem rejestrowym na obligacjach wewnątrzgrupowych ustanowionym przez Play Communications jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika (zastaw został zwolniony w związku ze spłatą i umorzeniem obligacji oraz wykreślony z rejestru w roku 2020);
- cesją dotyczącą wierzytelności wewnątrzgrupowych dokonaną przez Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. jako cedenta na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako cesjonariusza; oraz
- oświadczeniami o poddaniu się egzekucji złożonymi przez P4, Play Communications oraz Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. na rzecz Santander Bank Polska S.A.

Po zmianie SFA z 8 stycznia 2019 roku Spółka ma możliwość złożenia wniosku o zwolnienie z zabezpieczenia ustanowionego w związku z SFA (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie SFA), gdy poziom skonsolidowanego długu netto do skorygowanej EBITDA („Dźwignia Finansowa”, ang. „Leverage”) jest niższy lub równy 2,00:1 z obowiązkiem ponownego ustanowienia uprzednio zwolnionego zabezpieczenia, jeżeli dźwignia przekroczy poziom 2,00:1.



## 28. Inne zobowiązania finansowe

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	-	4 685
<b>Inne zobowiązania finansowe</b>	<b>-</b>	<b>4 685</b>

Zobowiązania finansowe wyceniane przez inne całkowite dochody obejmują swapy procentowe, które były wyznaczone do zabezpieczenia przepływów pieniężnych.

Inne całkowite dochody z tytułu wyceny powyższych aktywów i zobowiązań finansowych w części uznanej za efektywne zabezpieczenie wyniosły 1 787 tysięcy złotych w 2020 r. (w roku 2019 Spółka odnotowała inne całkowite straty w kwocie 7 827 tysięcy złotych).

Na dzień 31 grudnia 2020 roku Spółka nie posiadała aktywnych transakcji zabezpieczających stopę procentową, a ostatnie przepływy odsetkowe IRS zostały rozliczone 30 czerwca 2020 r. W roku 2020 Spółka ujęła w rachunku zysków i strat zysk z rozliczenia IRS w wysokości 2 898 tysięcy złotych (patrz również Nota 10).

## 29. Rezerwy na zobowiązania

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	29 315	58 917
Pozostałe rezerwy długoterminowe	8 708	4 547
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	2 534	6 417
	<b>40 557</b>	<b>69 881</b>

Zmiany rezerw zostały przedstawione poniżej:

	Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	Pozostałe rezerwy długoterminowe	Rezerwy krótkoterminowe	Razem
<b>Na 1 stycznia 2020</b>	<b>58 917</b>	<b>4 547</b>	<b>6 417</b>	<b>69 881</b>
Zwiększenie	179 129	4 161	-	<b>183 290</b>
Przeniesienie do zobowiązań bezpośrednio powiązanych z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży	(207 934)	-	-	<b>(207 934)</b>
Zmniejszenie:	(797)	-	(3 883)	<b>(4 680)</b>
- rozwiązanie rezerw	(141)	-	(3 883)	<b>(4 024)</b>
- wykorzystanie rezerw	(656)	-	-	<b>(656)</b>
<b>Na 31 grudnia 2020</b>	<b>29 315</b>	<b>8 708</b>	<b>2 534</b>	<b>40 557</b>

	Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	Pozostałe rezerwy długoterminowe	Rezerwy krótkoterminowe	Razem
<b>Na 1 stycznia 2019</b>	<b>43 463</b>	<b>5 613</b>	<b>3 435</b>	<b>52 511</b>
Zwiększenie	17 456	1 384	3 875	<b>22 715</b>
Zmniejszenie:	(2 002)	(2 450)	(893)	<b>(5 345)</b>
- rozwiązanie rezerw	(1 505)	(484)	(10)	<b>(1 999)</b>
- wykorzystanie rezerw	(497)	(1 966)	(883)	<b>(3 346)</b>
<b>Na 31 grudnia 2019</b>	<b>58 917</b>	<b>4 547</b>	<b>6 417</b>	<b>69 881</b>

Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji dotyczy przede wszystkim zobowiązania do demontażu konstrukcji telekomunikacyjnych z wynajmowanych nieruchomości oraz pozostałych powierzchni na inny sprzęt telekomunikacyjny („lokalizacje”), które należałoby przywrócić do poprzedniego stanu po zakończeniu leasingu.

Wzrost wartości rezerwy w 2020 roku wynika przede wszystkim z podwyższenia szacowanych jednostkowych kosztów demontażu konstrukcji telekomunikacyjnych z dzierżawionych nieruchomości, co doprowadziło jednocześnie do wzrostu wartości księgowej netto aktywów z tytułu prawa do użytkowania (patrz także Nota 2.4.6.). W związku z planowaną transakcją sprzedaży części infrastruktury pasywnej (patrz Nota 12) Spółka dokonała na dzień 31 grudnia 2020 roku reklasyfikacji części rezerwy do odrębnej linii „Zobowiązania bezpośrednio powiązane z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży”.

Pozostałe długoterminowe i krótkoterminowe rezerwy dotyczą spraw prawnych, regulacyjnych lub wynikają z umów handlowych (patrz także Nota 41.2).

### 30. Programy motywacyjne

W roku 2020 i 2019 Play Communications prowadziła następujące programy motywacyjne: PIP, PIP 2, PIP 3, VDP 4, VDP 4 bis, których członkami były osoby zatrudnione w P4. Szczegółowy opis tych programów rozliczanych w formie akcji znajduje się poniżej.

We wrześniu 2020 roku Rada Dyrektorów Play Communications podjęła decyzję o zmianie zasad wszystkich programów motywacyjnych w związku z wezwaniem do zapisywania się na sprzedaż akcji Play Communications ogłoszonym 21 września 2020 roku przez Iliad S.A. W wyniku wezwania Iliad nabył powyżej 80% akcji Play Communications, w związku z tym programy motywacyjne uległy modyfikacji na programy rozliczane w formie płatności gotówkowych (dla P4 nadal programy te są wyceniane jako rozliczane w formie akcji, ze względu na to, iż właścicielem programu i zobowiązanym do wypłat pieniężnych jest Play Communications). W przyszłości członkowie programu będą uprawnieni do otrzymania Nagrody Pieniężnej („Cash Award”). Wartość Nagrody Pieniężnej zależy od pozostałej po wezwaniu liczby posiadanych Akcji Oryginalnych, ceny wykupu akcji Spółki (39 złotych) oraz innych parametrów wynikowych, które zostaną dokładnie określone w zasadach programów w przyszłości. Nagrody Pieniężne będą wypłacane w transzach odpowiadającym okresom blokady akcji przewidzianych wg zasad pierwotnych programów. Sposób wyceny programów motywacyjnych w sprawozdaniu finansowym P4 sporządzonym na 31 grudnia 2020 roku nie zmienił się i jest taki sam jak w sprawozdaniu finansowym za 2019 rok.

#### **PIP i VDP 4**

Po IPO, 27 lipca 2017 r. Członkowie Zarządu P4 oraz kluczowi pracownicy wstąpili do programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych: Performance Incentive Plan ("PIP") oraz Value Development Program 4 ("VDP4").

W ramach programu PIP Członkowie Zarządu P4 zakupili w dacie IPO (27 lipca 2017 r.) 3 170 119 akcji Play Communications („Akcji bazowych”), za które zapłacili cenę nabycia z daty IPO (36 złotych za akcję).

W ramach programu VDP4 w dacie IPO uczestnicy programu otrzymali bezpłatnie akcje Play Communications („Akcje bazowe”).

W każdą rocznicę IPO, od pierwszej do piątej rocznicy, uczestnicy programu „PIP” oraz „VDP4” mieli otrzymać dodatkowe akcje („Akcje dodatkowe”), pod warunkiem, że:

- a) uczestnicy byli zatrudnieni przez Grupę w dniu rocznicy (nie będą także w okresie wypowiedzenia)
- b) byli w posiadaniu Akcji bazowych
- c) określone w programie wskaźniki finansowe zostały spełnione w całości lub częściowo.

Uczestnicy programów mieli otrzymać Akcje dodatkowe w maksymalnej ilości 0,10, 0,15, 0,20, 0,25 i 0,30 Akcji dodatkowej przypadającej na posiadaną przez albo w imieniu uczestnika jedną Akcję bazową odpowiednio w pierwszą, drugą, trzecią, czwartą i piątą rocznicę IPO.

Dokładna liczba Akcji dodatkowych, przyznawanych w poszczególne rocznice IPO, zależała od wskaźników finansowych, to jest od wartości akcji Spółki w porównaniu do innych spółek z indeksu WIG 20 i wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych. Wyniki te były mierzone jako wartość zwrotu wygenerowana dla akcjonariuszy (w odniesieniu do spółki, zmiana kapitalizacji rynkowej w analizowanym okresie, powiększona o dywidendy lub inne płatności do akcjonariuszy, inne niż w ramach świadczonych usług, wyrażona jako procent od wartości początkowej na początek analizowanego okresu). 50% mnożnika zależało od stopnia wykonania dla WIG 20 oraz pozostałe 50% było uzależnione od stopnia wykonania dla wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych.

Wszystkie Akcje bazowe oraz Akcje dodatkowe były objęte okresowymi blokadami możliwości sprzedaży (ang. „Lock-up”). Udział Akcji bazowych objętych blokadą wynosi 100%, 80% i 40% w okresach zaczynających się w dacie IPO a kończących się odpowiednio w pierwszą, drugą i trzecią rocznicę IPO. Udział Akcji dodatkowych objętych blokadą wynosi 100% i 50% w okresach zaczynających się w dacie przyznania Akcji dodatkowych a kończących się odpowiednio w pierwszą i drugą rocznicę przyznania Akcji dodatkowych.

#### **PIP 2**

W roku 2018 Play Communications ustanowiła plan motywacyjny rozliczany w instrumentach kapitałowych Performance Incentive Plan V2 ("PIP 2").

W ramach programu PIP 2 członkom programu mogły być nieodpłatnie przyznane Początkowe Akcje Inwestycyjne Play Communications w Dacie Emisji Początkowych Akcji Inwestycyjnych.

Zgodnie z zasadami PIP 2, w pierwszej, drugiej i trzeciej rocznicy Daty Emisji Początkowych Akcji Inwestycyjnych, członkowie PIP 2 otrzymywali Lojalnościowe Akcje Inwestycyjne, pod warunkiem, że pozostawali pracownikami Grupy w dniu odpowiedniej rocznicy (oraz nie byli w okresie wypowiedzenia). Członkowie programów otrzymywali Lojalnościowe Akcje Inwestycyjne w liczbie 0,20, 0,35 i 0,45 Lojalnościowych Akcji Inwestycyjnych na każdą Początkową Akcję Inwestycyjną odpowiednio w pierwszą, drugą i trzecią rocznicę Daty Emisji Początkowych Akcji Inwestycyjnych.

Akcja Inwestycyjna posiadana przez członka lub w jego imieniu przez co najmniej 365 kolejnych dni na dzień emisji Akcji Dodatkowych stawała się Kwalifikowaną Akcją Inwestycyjną.

W dniach od pierwszej do piątej rocznicy Daty Początkowej (27 lipca 2018 r.) członkowie PIP 2 mieli otrzymać Akcje Dodatkowe, pod warunkiem, że:

- a) pozostawali pracownikami Grupy w dniu odpowiedniej rocznicy (nie będą także w okresie wypowiedzenia);
- b) byli w posiadaniu Kwalifikowane Akcje Inwestycyjne; i
- c) określone w programie wskaźniki finansowe zostały spełnione w całości lub częściowo.

Członkowie programów mieli otrzymać Akcje Dodatkowe w maksymalnej liczbie: 0,20, 0,30, 0,40, 0,50 i 0,60 Akcji Dodatkowych na Kwalifikowaną Akcję Inwestycyjną posiadanych przez lub w imieniu członka odpowiednio w pierwszej, drugiej, trzeciej, czwartej i piątej rocznicy Daty Początkowej.

Dokładna liczba Akcji dodatkowych, zależała od wskaźników finansowych, to jest od wartości akcji Play Communications w porównaniu do innych spółek z indeksu WIG 20 i wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych. Wyniki te były mierzone jako wartość zwrotu wygenerowana dla akcjonariuszy (w odniesieniu do spółki, zmiana kapitalizacji rynkowej w analizowanym okresie, powiększona o dywidendy lub inne płatności do akcjonariuszy, inne niż w ramach świadczonych usług, wyrażona jako procent od wartości początkowej na początek analizowanego okresu). 50% mnożnika zależało od stopnia wykonania dla WIG 20 oraz pozostałe 50% było uzależnione od stopnia wykonania dla wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych.

Wszystkie Początkowe Akcje Inwestycyjne, Lojalnościowe Akcje Inwestycyjne oraz Akcje dodatkowe były objęte okresowymi blokadami możliwości sprzedaży (ang. „Lock-up”). Udział Akcji Inwestycyjnych objętych blokadą wynosił 100%, 80% i 40% w okresach zaczynających się w Dacie Emisji Akcji Inwestycyjnych a kończących się odpowiednio w pierwszą, drugą i trzecią rocznicę Daty Emisji Akcji Inwestycyjnych. Udział Akcji dodatkowych objętych blokadą wynosił 100% i 50% w okresach zaczynających się w dacie przyznania Akcji dodatkowych a kończących się odpowiednio w pierwszą i drugą rocznicę przyznania Akcji dodatkowych.

W dniu 2 lipca 2018 r. (która jest Datą Emisji Początkowych Akcji Inwestycyjnych), Członek Zarządu Spółki przystąpił do programu PIP 2 i zostało mu przyznanych nieodpłatnie 204 450 akcji Play Communications (które kwalifikowały się jako Początkowe Akcje Inwestycyjne).

### **PIP 3**

W roku 2019 Play Communications ustanowiła plan motywacyjny rozliczany w instrumentach kapitałowych Performance Incentive Plan V3 (“PIP 3”).

Zgodnie z zasadami PIP 3 w Dacie Początkowej oraz w pierwszej, drugiej, trzeciej i czwartej rocznicy Daty Początkowej, członkowie PIP 3 mieli otrzymać Akcje Inwestycyjne, pod warunkiem, że pozostawali pracownikami Grupy w dniu odpowiedniej rocznicy (oraz nie byli w okresie wypowiedzenia). Członkowie programów mieli otrzymać Akcje Inwestycyjne w maksymalnej liczbie 10%, 15%, 20%, 25% i 30% liczby Akcji Inwestycyjnych odpowiednio w Dacie Początkowej, w pierwszą, drugą, trzecią i czwartą rocznicę Daty Początkowej.

Akcja Inwestycyjna posiadana przez członka lub w jego imieniu na dzień przed każdą rocznicą Daty początkowej stawała się Kwalifikowaną Akcją Inwestycyjną.

W dniach od pierwszej do piątej rocznicy Daty Początkowej (data może być różna dla każdego członka) członkowie PIP 3 otrzymywali Akcje Dodatkowe, pod warunkiem, że:

- a) pozostawali pracownikami Grupy w dniu odpowiedniej rocznicy (oraz nie byli w okresie wypowiedzenia);
- b) posiadali Kwalifikowane Akcje Inwestycyjne; i
- c) określone w programie wskaźniki finansowe zostały spełnione w całości lub częściowo.

Członkowie programów otrzymywali Akcje Dodatkowe w maksymalnej liczbie: 0,20, 0,30, 0,40, 0,50 i 0,60 Akcji Dodatkowych na Kwalifikowaną Akcję Inwestycyjną posiadanych przez lub w imieniu członka odpowiednio w pierwszej, drugiej, trzeciej, czwartej i piątej rocznicy Daty Początkowej.

Dokładna liczba Akcji dodatkowych, zależała od wskaźników finansowych, to jest od wartości akcji Play Communications w porównaniu do innych spółek z indeksu WIG 20 i wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych. Wyniki te były mierzone jako wartość zwrotu wygenerowana dla akcjonariuszy (w odniesieniu do spółki, zmiana kapitalizacji rynkowej w analizowanym okresie, powiększona o dywidendy lub inne płatności do akcjonariuszy, inne niż w ramach świadczonych usług, wyrażona jako procent od wartości początkowej na początek analizowanego okresu). 50% mnożnika zależało od stopnia wykonania dla WIG 20 oraz pozostałe 50% było uzależnione od stopnia wykonania dla wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych.

Wszystkie Akcje Inwestycyjne i Akcje dodatkowe były objęte okresowymi blokadami możliwości sprzedaży (ang. „Lock-up”). Udział Akcji Inwestycyjnych objętych blokadą wynosił 100%, 80% i 40% w okresach zaczynających się w Dacie Początkowej (dacie kolejnej emisji Akcji Inwestycyjnych) a kończących się odpowiednio w pierwszą,

drugą i trzecią rocznicę Daty Początkowej (rocznicę daty kolejnej emisji Akcji Inwestycyjnych). Udział Akcji dodatkowych objętych blokadą wynosił 100% i 50% w okresach zaczynających się w dacie przyznania Akcji dodatkowych a kończących się odpowiednio w pierwszą i drugą rocznicę przyznania Akcji dodatkowych.

W dniu 22 listopada 2019 r., Członkowie Zarządu P4 przystąpili do programu PIP 3 i zostało im przyznanych nieodpłatnie 40 384 akcji Play Communications (pierwsza transza Akcji Inwestycyjnych: 10%). W dniu 26 lipca 2020 r. do programu PIP3 przystąpił kolejny Członek Zarządu.

#### **VDP 4 bis**

W roku 2018 Play Communications ustanowiła plan motywacyjny rozliczany w instrumentach kapitałowych Value Development Program 4 bis ("VDP 4 bis"). Do programu przystąpili pracownicy, którzy awansowali oraz nowi kluczowi pracownicy zatrudnieni w P4. Zasady były zbliżone do VDP4 poza przyznaniem darmowych Akcji Bazowych.

W ramach programu członkowie byli warunkowo uprawnieni do otrzymania nieodpłatnie określonej części Maksymalnej Liczby Akcji Dodatkowych na koniec każdego Okresu Rozliczeniowego.

W każdą rocznicę IPO, od pierwszej do piątej rocznicy, uczestnicy programu VDP 4 bis mieli otrzymać Akcje Dodatkowe, pod warunkiem, że:

- a) uczestnicy byli zatrudnieni przez Grupę w dniu rocznicy (oraz nie byli w okresie wypowiedzenia)
- b) określone w programie wskaźniki finansowe były spełnione w całości lub częściowo.

Uczestnicy programów mieli otrzymać Akcje dodatkowe w maksymalnej liczbie 0,10, 0,15, 0,20, 0,25 i 0,30 Akcji dodatkowej przypadającej na Maksymalną Liczbę Akcji Dodatkowych, odpowiednio w pierwszą, drugą, trzecią, czwartą i piątą rocznicę IPO. Członek dołączający do programu VDP 4 bis po rozpoczęciu pierwszego lub następnych Okresów Rozliczeniowych nie był uprawniony do otrzymania części Akcji Dodatkowych dotyczących już zakończonych Okresów Rozliczeniowych, ale był uprawniony do otrzymania pełnej liczby Akcji Dodatkowych dotyczących Okresu Rozliczeniowego, w którym dołączył do programu.

Dokładna liczba Akcji dodatkowych zależała od wskaźników finansowych, to jest od wartości akcji Play Communications w porównaniu do innych spółek z indeksu WIG 20 i wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych. Wyniki te były mierzone jako wartość zwrotu wygenerowana dla akcjonariuszy (w odniesieniu do spółki, zmiana kapitalizacji rynkowej w analizowanym okresie, powiększona o dywidendy lub inne płatności do akcjonariuszy, inne niż w ramach świadczonych usług, wyrażona jako procent od wartości początkowej na początek analizowanego okresu). 50% mnożnika zależało od stopnia wykonania dla WIG 20 oraz pozostałe 50% było uzależnione od stopnia wykonania dla wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych.

Wszystkie Akcje Dodatkowe były objęte okresowymi blokadami możliwości sprzedaży (ang. „Lock-up”). Udział Akcji Dodatkowych objętych blokadą wynosił 100% i 50% w okresach zaczynających się w dacie przyznania Akcji dodatkowych a kończących się odpowiednio w pierwszą i drugą rocznicę przyznania Akcji dodatkowych.

W lipcu 2018 kluczowi pracownicy P4, którzy dołączyli do programu VDP 4 bis, nabyli prawa do Maksymalnej Liczby Akcji Dodatkowych wynoszącej 218 473. W 2019 roku przyznano w ramach programu VDP4 bis prawa do Maksymalnej Liczby Akcji Dodatkowych wynoszącej 29 216. W 2020 roku przyznano w ramach programu VDP4 bis prawa do Maksymalnej Liczby Akcji Dodatkowych wynoszącej 207 979.

Żadne Akcje Dodatkowe nie zostały przyznane w ramach programów PIP, VDP 4 i VDP 4 bis w pierwszą rocznicę IPO 27 lipca 2018 r. Po drugiej rocznicy IPO (27 lipca 2019 r.) przyznano 179 834 Akcji dodatkowych ramach PIP, PIP2, VDP 4 i VDP 4 bis. W 2020 r. przyznano 319 740 Akcji dodatkowych ramach PIP, PIP2, PIP3, VDP 4 i VDP 4 bis.

### 30.1 Zmiany wartości programów

Spółka szacuje wartość kapitałów z tytułu programów na koniec każdego okresu sprawozdawczego. Zmiany w wartości kapitałów z tytułu programów ujmuje się w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Zmiany w wartości programów przedstawiono poniżej.

	Kapitał zapasowy - efekt wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych
<b>Na 1 stycznia 2020</b>	<b>(198 672)</b>
Umorzone w okresie	(10 398)
Pozostałe zmiany wyceny w okresie	10 670
<b>Na 31 grudnia 2020</b>	<b>(198 400)</b>

	Kapitał zapasowy - efekt wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych
<b>Na 1 stycznia 2019</b>	<b>(214 269)</b>
Przyznane w okresie	1 292
Pozostałe zmiany wyceny w okresie	14 305
<b>Na 31 grudnia 2019</b>	<b>(198 672)</b>

Sprzedaż akcji przez uczestników programu w ramach wezwania Iliad skutkowało zmniejszeniem liczby Akcji Bazowych uprawniających do dalszych wypłat w ramach programu motywacyjnego (umorzenie), co zostało odzwierciedlone w 2020 roku jako pomniejszenie kosztów z wyceny programów motywacyjnych.

### 31. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	845 186	842 111
Zobowiązania inwestycyjne	205 550	121 410
Zobowiązania publiczno-prawne	37 798	30 663
Inne	4 210	4 278
	<b>1 092 744</b>	<b>998 462</b>

Wzrost zobowiązań inwestycyjnych wynika z przesunięć czasowych w płatnościach.

### 32. Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów

Na rozliczenia międzyokresowe kosztów składają się rozliczenia międzyokresowe z tytułu premii oraz niewykorzystanych urlopów.

### 33. Zobowiązania z tytułu umów z klientami

Zobowiązania z tytułu umów z klientami stanowią zobowiązania Spółki do przekazania dóbr lub usług do klientów, za które Spółka otrzymała już wynagrodzenie od klienta końcowego lub kwota wynagrodzenia jest należna. Saldo zobowiązań z tytułu umów z klientami na dzień 31 grudnia 2020 roku oraz 31 grudnia 2019 roku stanowiło zobowiązanie Spółki do wyświadczenia przedpłaconych przez klientów usług kontraktowych oraz pre-paid.

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Usługi pre-paid	68 019	70 802
Usługi kontraktowe	41 580	31 024
	<b>109 599</b>	<b>101 826</b>

W tabeli poniżej zaprezentowano kwoty odpowiadające wartości przychodów z tytułu usług rozpoznanych w poszczególnych okresach sprawozdawczych, za które klienci zapłacili z góry i które stanowiły saldo zobowiązań z tytułu umów z klientami przed rozpoczęciem danego okresu sprawozdawczego.

	2020	2019
Przychody rozpoznane w bieżącym okresie zawarte w saldzie zobowiązań z tytułu umów z klientami na początku okresu	94 912	86 771

### 34. Przychody przyszłych okresów

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Usługi pre-paid	58 296	88 129
Usługi kontraktowe	142 251	144 973
	<b>200 547</b>	<b>233 102</b>

Spadek przychodów przyszłych okresów z tytułu usług prepaid w roku 2020 wynika ze spisania przeterminowanych doładowań sprzedanych do dystrybutorów w latach ubiegłych i niewykorzystanych przez klientów końcowych. Przychody z tego tytułu zaprezentowano w pozycji pozostałe przychody operacyjne (patrz Nota 9).

Przychody przyszłych okresów ze sprzedaży usług pre-paid obejmują wartość produktów przedpłaconych dostarczonych do dystrybutora, ale jeszcze nie przekazanych klientowi końcowemu.

Produkty przedpłacone przekazane klientowi końcowemu i niewykorzystane są prezentowane jako zobowiązania z tytułu umów z klientami (patrz także Nota 33), natomiast kwoty produktów przedpłaconych wykorzystywane przez klientów końcowych są ujmowane jako przychody z usług w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Przychody przyszłych okresów ze sprzedaży usług kontraktowych obejmują kwoty związane z usługami, które będą świadczone w przyszłości, za które klienci są fakturowani z góry, ale które nie są jeszcze wymagalne, natomiast kwoty rozliczane z góry i wymagalne są prezentowane jako zobowiązania z tytułu umów z klientami (patrz Nota 33). Saldo przychodów przyszłych okresów z tytułu usług kontraktowych zależy od tego, czy termin wymagalności

przypada po dacie sprawozdawczej, czy przed nią i z tego powodu może się znacznie różnić między datami sprawozdawczymi.

### 35. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty zaprezentowane w rachunku przepływów pieniężnych

Dla celów sprawozdania z przepływów pieniężnych, środki pieniężne i ich ekwiwalenty są prezentowane w kwocie pomniejszonej o salda kredytów w rachunkach bieżących. Naliczone odsetki są wyłączone ze środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.

	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej	805 595	274 354
Odsetki naliczone od środków pieniężnych	(8)	-
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych</b>	<b>805 587</b>	<b>274 354</b>

### 36. Wpływ zmian kapitału obrotowego i innych, zmian kosztów z tytułu umów z klientami, zmian aktywów i zobowiązań z tytułu umów z klientami, na sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	2020	2019
(Wzrost)/spadek zapasów	21 620	2 273
(Wzrost)/spadek należności	26 977	133 860
(Wzrost)/spadek rozliczeń międzyokresowych kosztów	3 162	(6 276)
Wzrost/(spadek) zobowiązań krótkoterminowych innych niż inwestycyjne	159 041	86 366
Wzrost/(spadek) biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów	(18 407)	36 864
Wzrost/(spadek) przychodów przyszłych okresów	(32 555)	(6 673)
(Wzrost)/spadek należności długoterminowych	(565)	(535)
Wzrost/(spadek) innych zobowiązań długoterminowych	(9)	614
<b>Zmiany kapitału obrotowego i inne</b>	<b>159 264</b>	<b>246 493</b>
(Wzrost)/spadek aktywów z tytułu kosztów umów z klientami	(16 413)	(1 427)
(Wzrost)/spadek aktywów z tytułu umów z klientami	32 366	(63 292)
(Wzrost)/spadek zobowiązań z tytułu umów z klientami	7 773	8 708
	<b>182 990</b>	<b>190 482</b>

W roku 2020 nie było istotnych zmian w pozycji „zmiany kapitału obrotowego i inne”. Na zmiany w tej pozycji w roku 2019 wpłynęły przede wszystkim: spadek należności, spadek zobowiązań krótkoterminowych innych niż inwestycyjne oraz wzrost biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów.



Spadek należności w roku 2019 wynikał głównie ze zmniejszenia salda należności z tytułu roamingu międzynarodowego w wyniku rozliczenia rabatów z tytułu roamingu międzynarodowego, a także zmiany sposobu fakturowania przez partnerów roamingowych.

Zmiany zobowiązań w roku 2019 związane są z głównie przesunięciami czasowymi w płatnościach zobowiązań za usługi międzyoperatorskie.

Wzrost biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów w roku 2019 były spowodowane głównie wzrostem rozliczeń międzyokresowych z tytułu premii pracowniczych.

Spadek aktywów z tytułu umów z klientami w 2020 roku wynika z niższej sprzedaży towarów w następstwie czasowych ograniczeń w działalności części naszych sklepów w związku z pandemią COVID-19.

### **37. Sprawozdawczość segmentów**

Działalność Spółki obejmuje świadczenie mobilnych usług telekomunikacyjnych, sprzedaż urządzeń mobilnych oraz zarządzanie siecią dystrybucji produktów telekomunikacyjnych w Polsce.

Segment operacyjny jest dającym się wyodrębnić obszarem jednostki, który jest zaangażowany w działalność gospodarczą, który może uzyskiwać przychody i ponosić koszty, oraz którego wyniki działalności są regularnie przeglądane przez Zarząd w celu podejmowania decyzji dotyczących alokacji zasobów i oceny wyników. Cała Grupa Play (Play Communications wraz z jej jednostkami zależnymi) została określona jako jeden segment operacyjny, a wyniki jego działalności ocenia się na podstawie przychodów oraz skorygowanego zysku przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją (skorygowany wskaźnik EBITDA), tylko z punktu widzenia Grupy Play jako całości.

### **38. Transakcje z jednostkami powiązаныmi**

#### **38.1 Wynagrodzenie Zarządu**

Koszty wynagrodzeń (łącznie z rezerwą na premie i bonusy specjalne) Członków Zarządu Spółki poniesione w 2020 r. wyniosły 16 419 tysięcy złotych (16 100 tysięcy złotych w 2019 r.).

Dodatkowo, członkowie Zarządu spółki P4 biorą udział w programach motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych (patrz nota 30). W wyniku wyceny programów Spółka rozpoznała koszty w kwocie 878 tysięcy złotych w 2020 r. oraz 14 312 tysięcy złotych w 2019 r. Koszty związane z wyceną tych programów zostały ujęte w kosztach ogólnych i administracyjnych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

W trakcie 2019 i 2020 r. członkowie Zarządu spółki P4 otrzymali akcje Play Communications w ramach programów motywacyjnych PIP, PIP 2 oraz PIP 3 (patrz również Nota 30), a także w ramach indywidualnego nabycia niezwiązanego z programami motywacyjnymi.

Koszty wynagrodzeń byłych Członków Zarządów Spółki poniesione w 2020 r. za okres po ustąpieniu przez nich ze stanowiska wyniosły 891 tysięcy złotych oraz 1 520 tysięcy złotych w 2019 r.

Oprócz transakcji opisanych powyżej Spółka nie jest świadoma żadnych istotnych transakcji pomiędzy Spółką a Członkami Zarządu.

### **38.2 Transakcje z podmiotami powiązаныmi poprzez Wspólników**

Poniżej zaprezentowano salda wynikające z transakcji dokonanych ze spółką Play Communications S.A oraz podmiotami z nią powiązаныmi.

Transakcje zawarte zostały na warunkach nie odbiegających istotnie od rynkowych.

	<b>31 grudnia 2020</b>	<b>31 grudnia 2019</b>
Długoterminowe należności z tytułu obligacji	145 380	201 998
Należności krótkoterminowe z tytułu obligacji	322 405	294
Należności z tytułu dostaw i usług	543	370
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	-	58 194
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	4	1
	<b>2020</b>	<b>2019</b>
Wypłata dywidendy	(740 000)	(530 000)
Przychody ze sprzedaży usług	149	-
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	(21)	-
Pozostałe przychody operacyjne	1 115	288
Koszty odsetkowe	(1 448)	(6 851)
Przychody odsetkowe	8 881	555
Pozostałe przychody finansowe	1 563	2 316

**38.3 Transakcje z pozostałymi podmiotami powiązаныmi**

	<b>31 grudnia 2020</b>	<b>31 grudnia 2019</b>
Długoterminowe należności z tytułu obligacji	77 000	76 999
Udzielone pożyczki	359 320	479 491
Należności krótkoterminowe z tytułu obligacji	858	735
Należności z tytułu dostaw i usług	13 772	100
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	24 757	6 398
Zobowiązania z tytułu pożyczek	63 316	62 145
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	6 782	3 273
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	180 661	173 783
	<b>2020</b>	<b>2019</b>
Przychody ze sprzedaży usług	20 939	-
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody	188	-
Koszty ogólne i administracyjne	(142 348)	(140 525)
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	(13 174)	-
Wartość sprzedanych towarów	(55)	-
Pozostałe przychody operacyjne	1 482	928
Pozostałe koszty operacyjne	(26)	-
Przychody odsetkowe	22 644	29 893
Koszty odsetkowe	(2 723)	(2 390)
Pozostałe koszty finansowe	(3 751)	(5 184)
Zakup środków trwałych	-	(6)

**39. Wynagrodzenie audytora**

	<b>2020</b>	<b>2019</b>
Badanie sprawozdań finansowych	286	186
Inne usługi poświadczające	45	45
Pozostałe usługi	52	39
	<b>383</b>	<b>270</b>

## **40. Zobowiązania wynikające z rezerwacji częstotliwości**

### **40.1 Wymagania rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz**

Na dzień wydania niniejszego Sprawozdania Finansowego Spółka jest przekonana, że wywiązała się z zobowiązań odnośnie pokrycia nałożonych w decyzji o rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz.

### **40.2 Wymagania rezerwacji częstotliwości 1800 MHz**

W decyzji z 14 czerwca 2013 r. rezerwującej częstotliwość 1800 MHz dla P4 zawarty był szereg wymagań, jakie spółka P4 musi spełnić. Dotyczą one głównie realizacji inwestycji w sieć telekomunikacyjną obejmującą 3 200 stacji nie później niż w ciągu 24 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości. 50% inwestycji musiała być zrealizowana na obszarach wiejskich i podmiejskich lub w miastach z liczbą mieszkańców poniżej 100 tysięcy. Dodatkowo P4 musiała rozpocząć świadczenie usług, które wykorzystują częstotliwość 1800 MHz nie później niż w ciągu 12 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości. Na dzień wydania niniejszego Sprawozdania Finansowego Spółka wywiązała się z zobowiązań.

### **40.3 Wymagania rezerwacji częstotliwości 800 MHz**

Decyzja rezerwująca częstotliwość 800 MHz przyznana P4 w dniu 25 stycznia 2016 roku i zastąpiona decyzją udzieloną w dniu 23 czerwca 2016 roku przedstawia szereg wymogów regulacyjnych w stosunku do P4. Odnoszą się one głównie do realizacji inwestycji w sieć telekomunikacyjną obejmującą 83% gmin zdefiniowanych jako „białe plamy” w Załączniku nr 2 do decyzji, nie później niż w ciągu 24 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości, dodatkowo do realizacji inwestycji w sieć telekomunikacyjną obejmującą 90% gmin określonych w Załączniku nr 3, nie później niż w ciągu 36 miesięcy oraz 90% gmin określonych w Załączniku nr 3 nie później niż w ciągu 48 miesięcy. Dodatkowo, P4 musi rozpocząć świadczenie usług wykorzystujących częstotliwości 800 MHz nie później niż w ciągu 12 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości. Na dzień wydania niniejszego Sprawozdania Finansowego Spółka wywiązała się z zobowiązań inwestycyjnych

### **40.4 Wymagania rezerwacji częstotliwości 2600 MHz**

Cztery decyzje rezerwujące częstotliwość 2600 MHz przyznane P4 w dniu 25 stycznia 2016 roku nakładają na P4 obowiązek rozpoczęcia świadczenia usług wykorzystujących częstotliwości 2600 MHz nie później niż w ciągu 36 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości. Na dzień wydania niniejszego Sprawozdania Finansowego Spółka wywiązała się z zobowiązań.

## **41. Zobowiązania warunkowe i sprawy sądowe**

### **41.1 Warunkowe zobowiązania podatkowe**

Spółka prowadzi swoją działalność głównie na terenie polskiej jurysdykcji podatkowej. Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami przepisów. Ostatnio weszło w życie wiele nowych przepisów podatkowych przygotowanych w stosunkowo krótkim czasie i wprowadzonych z krótkimi okresami karencji. Mogą zostać wprowadzone inne obowiązki sprawozdawczości podatkowej lub zapewnienia zgodności z przepisami, lub nowe przepisy podatkowe, co również mogłoby wpłynąć na naszą działalność operacyjną.

W polskim systemie podatkowym podatnicy polegają na przepisach, które są często zmieniane, ale także na indywidualnych orzeczeniach, które również mogą podlegać potencjalnym zmianom. Częste zmiany przepisów mogą prowadzić do niepewności i konfliktów w ich stosowaniu.

Rozliczenia podatkowe oraz inne (na przykład celne czy dewizowe) mogą być przedmiotem kontroli różnych organów, które uprawnione są do nakładania wysokich kar, a ustalone w wyniku kontroli dodatkowe kwoty zobowiązań muszą zostać uregulowane wraz z wysokimi odsetkami. Organy kontroli skarbowej mogą w każdym czasie w terminie do 5 lat od daty zakończenia roku, w którym zobowiązanie podatkowe było wymagalne, dokonać kontroli rejestrów księgowych, i kontrole te mogą skutkować naliczeniem dodatkowego dochodu do opodatkowania, odsetek karnych czy też nałożeniem sankcji. W niektórych przypadkach trudno jest przewidzieć ostateczny wynik.

W Spółce toczyły się postępowania kontrolne dotyczące jej rozliczeń z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych za lata 2014, 2015, 2016 i 2017. Kontrole zakończyły się wydaniem decyzji, w których organ za prawidłowe uznał rozliczenia Spółki z tytułu opłat licencyjnych ponoszonych na rzecz podmiotu powiązanego, tj. Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. Jednocześnie w kontrolach za wszystkie lata organ zakwestionował wartość uwzględnionych w rozliczeniach podatkowych Spółki odpisów amortyzacyjnych od znaków towarowych, przyjmując, że ich wartość początkową wyznacza dolna granica wskazana w raporcie z wyceny znaków towarowych, sporządzonym przez niezależny podmiot. W konsekwencji tego ustalenia zakwestionowano częściowo odliczenie odpisów amortyzacyjnych w części dla każdego z kontrolowanych lat. Spółka nie kwestionowała wyników w/w kontroli składając odpowiednie korekty deklaracji CIT-8 za lata 2014-2019 oraz wpłacając zaległe zobowiązania podatkowe wraz z odsetkami. Patrz także Nota 11.

W Spółce prowadzone były także kontrole celno-podatkowe dotyczące rozliczeń podatku u źródła. Kontrole obejmowały przestrzeganie obowiązków płatnika podatku u źródła od odsetek zapłaconych przez Spółkę w latach podatkowych 2015, 2016 i 2017. W wyniku kontroli organ uznał, że Spółka była zobowiązana do poboru podatku od wypłacanych odsetek z tytułu emisji obligacji z zastosowaniem stawki 5% zamiast 0%. Spółka nie kwestionowała wyników w/w kontroli składając odpowiednie korekty deklaracji CIT-10Z za lata 2015-2017 oraz wpłacając zaległe zobowiązania podatkowe wraz z odsetkami. Patrz także Nota 7.

Z dniem 15 lipca 2016 r. do Ordynacji Podatkowej zostały wprowadzone zmiany w celu uwzględnienia postanowień Ogólnej Klauzuli Zapobiegającej Nadużyciom (ang. General Anti – Avoidance Rule, „GAAR”). GAAR ma zapobiegać powstawaniu i wykorzystywaniu sztucznych struktur prawnych tworzonych w celu uniknięcia zapłaty podatku w Polsce. GAAR definiuje unikanie opodatkowania jako czynność dokonaną przede wszystkim w celu osiągnięcia korzyści podatkowej, sprzecznej w danych okolicznościach z przedmiotem i celem przepisów ustawy podatkowej. Zgodnie z GAAR taka czynność nie skutkuje osiągnięciem korzyści podatkowej, jeżeli sposób działania był sztuczny. Wszelkie występowanie (i) nieuzasadnionego podziału operacji, (ii) angażowania podmiotów pośredniczących mimo braku uzasadnienia ekonomicznego lub gospodarczego, (iii) elementów wzajemnie się znoszących lub kompensujących oraz (iv) inne działania o podobnym działaniu do wcześniej wspomnianych, mogą być potraktowane jako przesłanka istnienia sztucznych czynności podlegających przepisom GAAR. Regulacje te wymagają znacznie większego osądu przy ocenie skutków podatkowych poszczególnych transakcji.

Klauzulę GAAR należy stosować w odniesieniu do transakcji dokonanych po jej wejściu w życie oraz do transakcji, które zostały przeprowadzone przed wejściem w życie klauzuli GAAR, ale dla których po dacie wejścia klauzuli w życie korzyści były lub są nadal osiągane. Wdrożenie powyższych przepisów umożliwi polskim organom kontroli podatkowej kwestionowanie realizowanych przez podatników ustaleń, takich jak restrukturyzacja i reorganizacja grupy kapitałowej.

Spółka nie jest świadoma żadnych okoliczności lub zdarzeń, które mogłyby obecnie stanowić podstawę do potencjalnego istotnego zobowiązania w związku z zastosowaniem klauzuli GAAR.

## **41.2 Sprawy sądowe i regulacyjne**

W kwietniu 2013 roku Sferia S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz Polska Izba Radiodfuzji Cyfrowej („PIRC”) złożyły wnioski o unieważnienie przetargu na częstotliwości 1800 MHz w całości ze względu na naruszenia zasad otwartych, przejrzystych, niedyskryminacyjnych i proporcjonalnych procedur mających na celu przydział częstotliwości i na błędną ocenę ofert w pierwszym etapie przetargu, w wyniku których doszło do odrzucenia ofert Sferii i Emitela. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej w decyzji z dnia 27 października 2015 roku odmówił unieważnienia przetargu. Polkomtel, PIRC i Sferia złożyły do Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy, zakończonej wydaniem ww. decyzji. W maju 2016 roku P4 złożył odpowiedź na wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy, domagając się utrzymania decyzji o odmowie unieważnienia przetargu. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej w decyzji z dnia 3 sierpnia 2016 r. utrzymał w mocy decyzją odmawiającą unieważnienia przetargu na częstotliwości 1800 MHz. Powyższa decyzja Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej została zaskarżona do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego przez Polkomtel, PIRC i Sferię. Wyrokiem z dnia 25 września 2017 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie oddalił wszystkie trzy skargi. Od powyższych wyroków Polkomtel, PIRC and Sferia odwołały się do Naczelnego Sądu Administracyjnego, jednakże PIRC w dniu 10 października 2018 r. cofnęła skargę kasacyjną. Zarząd ocenia ryzyko wystąpienia wyniku niekorzystnego dla Spółki jako niskie.

W lipcu 2013 roku Sferia S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz Emitel S.A. złożyły wnioski o ponowne rozpatrzenie trzech decyzji o przyznaniu rezerwacji częstotliwości 1800 MHz dla P4. Sferia, Polkomtel oraz Emitel żądają, między innymi, anulowania trzech decyzji oraz zawieszenia niniejszego postępowania do czasu zakończenia postępowania w sprawie anulowania przetargu na częstotliwość 1800 MHz. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej w decyzjach z dnia 30 października 2015 roku utrzymał w mocy wszystkie trzy decyzje o przyznaniu rezerwacji częstotliwości 1800 MHz dla P4. Powyższe decyzje Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej zostały zaskarżone do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego przez Polkomtel. W marcu 2016 r., P4 jako strona postępowania, złożył odpowiedzi na wnioski Polkomtel o wstrzymanie wykonalności trzech decyzji rezerwacyjnych 1800 MHz i wniósł o oddalenie tych wniosków. We wszystkich trzech postępowaniach dotyczących decyzji rezerwacyjnych 1800 MHz wydanych na rzecz P4, Sąd odmówił wstrzymania ich wykonalności. W lipcu 2016 roku P4 złożył odpowiedzi na skargi Polkomtel od decyzji o rezerwacjach częstotliwości 1800 MHz na rzecz P4 i wniósł o ich oddalenie w całości. Wojewódzki Sąd Administracyjny w wyrokach z dnia 25 sierpnia 2016 r. i 30 sierpnia 2016 r. oddalił skargi Polkomtel we wszystkich trzech sprawach, dotyczących rezerwacji 1800 MHz na rzecz P4. Wyroki zostały zaskarżone przez Polkomtel do Naczelnego Sądu Administracyjnego w dniach 5 marca 2019 r., 10 kwietnia 2019 r. i 31 maja 2019 r. Naczelny Sąd Administracyjny oddalił skargi Polkomtela w zakresie rezerwacji częstotliwości 1800 MHz P4. Wyroki są ostateczne.

W czerwcu 2015 r. P4 wniosła pozew o zapłatę 315 697 tysięcy złotych solidarnie przez Orange Polska S.A., Polkomtel sp. z o.o., T-Mobile Polska sp. z o.o. Wskazana wyżej kwota obejmuje 231 000 tysięcy złotych tytułem naprawienia szkody wyrządzonej czynem nieuczciwej konkurencji polegającym na ustalaniu zawyżonych cen za połączenia głosowe do sieci Play (i innych form dyskryminacji takich połączeń) za okres 1 lipca 2009 r. do 31 marca 2012 r. oraz skapitalizowane odsetki. W lipcu 2018 r. P4 rozszerzyła powództwo wnosząc o zapłatę dodatkowej kwoty 313 572 tysięcy złotych (258 000 tysięcy złotych tytułem naprawienia szkody oraz skapitalizowane odsetki) za kolejny okres od 1 kwietnia 2012 r. do 31 grudnia 2014 r. 27 grudnia 2018 r. Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił powództwo P4 odnośnie kwoty 315 697 tysięcy złotych. P4 złożyła apelację, Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z 28 grudnia 2020 r. uchylił zaskarżony wyrok i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Powództwo o zapłatę kwoty 313 572 tysięcy złotych jest nadal przedmiotem postępowania przed Sądem Okręgowym w Warszawie. We wrześniu 2019 r. P4 wycofała powództwa przeciwko T-Mobile. Powództwa przeciwko Orange i Polkomtel pozostają aktualne w dotychczasowej kwocie. Ponieważ uzyskanie wskazanych wyżej kwot nie jest pewne, Spółka nie rozpoznała żadnego przychodu w związku z tymi powództwami.

W listopadzie 2015 roku Polkomtel, T-Mobile oraz Net Net sp. z o.o. złożyły do Prezesa UKE wnioski o unieważnienie w całości aukcji na częstotliwości z zakresu 800/2600 MHz, w związku z rzekomym naruszeniem procedur dysponowania częstotliwościami. Wnioski o unieważnienie zapoczątkowały postępowanie administracyjne przed Prezesem UKE. Prezes decyzją z dnia 15 czerwca 2018 r. odmówił unieważnienia aukcji. Polkomtel, T-Mobile oraz Net Net sp. z o.o. w likwidacji złożyły wnioski o ponownie rozpatrzenie sprawy. Decyzją z dnia 12 listopada 2019 r. Prezes UKE utrzymał w mocy decyzję o odmowie unieważnienia aukcji. Decyzja została zaskarżona przez Polkomtel do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego, który oddalił skargę wyrokiem z dnia 1 grudnia 2020 r. Ocena ryzyka prawnego dla P4 na tym etapie jest utrudniona.

W lutym 2016 roku Polkomtel, T-Mobile oraz Net Net sp. z o.o. złożyły do Prezesa UKE wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej wydaniem decyzji o rezerwacji częstotliwości z zakresu 800/2600 MHz na rzecz P4, wnosząc m.in. o uchylenie decyzji oraz przyznanie ww. rezerwacji częstotliwości na nowo. Na podstawie ww. wniosków zostało przez Prezesa UKE wszczęte postępowanie administracyjne. W czerwcu 2016 r. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej wydał nowe decyzje w zakresie rezerwacji częstotliwości 800/2600 MHz i w przypadku rezerwacji częstotliwości 800 MHz na rzecz P4, zdecydował o zamianie Bloku D na Blok C. Powyższe decyzje Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej zostały zaskarżone do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego przez Polkomtel. Ponadto T-Mobile w odniesieniu do decyzji rezerwacyjnych 800 MHz, zaskarżył dwie decyzje dotyczące rezerwacji Bloków C i E. Wyrokami z dnia 30 stycznia 2017 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie we wszystkich pięciu sprawach dotyczących rezerwacji 800/2600 MHz na rzecz P4 oddalił skargi Polkomtel oraz skargę T-Mobile. Wyroki zostały zaskarżone przez Polkomtel i T-Mobile do Naczelnego Sądu Administracyjnego. Wyrokami z dnia 8 października 2019 r. i 28 listopada 2019 r. Naczelny Sąd Administracyjny oddalił skargi kasacyjne Polkomtel i T-Mobile.

W grudniu 2018 r. Polkomtel sp. z o.o. wytoczyła powództwo, domagając się zasądzenia od Skarbu Państwa – Prezesa UKE oraz P4, na zasadzie in solidum, części wynagrodzenia, która byłaby należna Polkomtel od P4, gdyby nie nastąpiło obniżenie wysokości stawek MTR Polkomtel na mocy decyzji Prezesa UKE, która została następnie

prawomocnie uchylona jako niezgodna z prawem (z uwagi na błędy proceduralne), wraz z kwotą skapitalizowanych odsetek oraz odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia wniesienia pozwu. Polkomtel wywodzi powództwo przeciwko Skarbowi Państwa z roszczenia o naprawienie szkody wyrządzonej niezgodnym z prawem działaniem władzy publicznej, natomiast przeciwko P4 – z bezpodstawnego wzbogacenia. Ocena ryzyka prawnego dla Spółki na tym etapie jest utrudniona.

W lipcu 2019 r. P4 wytoczyła powództwo przed Sądem Arbitrażowym przy Krajowej Izbie Gospodarczej, domagając się zasądzenia od T-Mobile Polska S.A. części wynagrodzenia, która byłaby należna P4, gdyby nie nastąpiło obniżenie wysokości stawek MTR stron na mocy decyzji Prezesa UKE, która została następnie prawomocnie uchylona jako niezgodna z prawem (z uwagi na błędy proceduralne), wraz z kwotą skapitalizowanych odsetek oraz odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia wniesienia pozwu. Wyrokiem z dnia 30 grudnia 2020 r. Zespół Orzekający oddalił powództwo P4 z uwagi na sprzeczność roszczenia P4 z obowiązkami regulacyjnymi T-Mobile i P4 oraz zasądził od P4 zwrot kosztów dla T-Mobile. P4 przysługuje prawo złożenia skarga o uchylenie wyroku sądu polubownego do sądu apelacyjnego.

W maju 2019 roku Prezes UKE wszczął postępowania zmierzające do odmowy przedłużenia rezerwacji częstotliwości 3700 MHz. Postępowania były częścią planu zwiększenia efektywności wykorzystywania częstotliwości, tj. przeznaczenia pasma 3400-3800 MHz na potrzeby technologii 5G. W dniu lipcu 2019 r. Prezes UKE wydał trzy decyzje stwierdzające brak możliwości dokonania rezerwacji częstotliwości z zakresu 3700 MHz na kolejny okres. Na skutek złożenia przez P4 wniosków o ponowne rozpatrzenie spraw powyższe decyzje zostały w październiku 2019 r. utrzymane w mocy. W listopadzie 2019 r. P4 wniosła skargi do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie, który oddalił skargi wyrokami w sierpniu 2020 r. P4 złożyła skargi kasacyjne do Naczelnego Sądu Administracyjnego.

4 lutego 2020 r. Prezes UKE wydał decyzję o cofnięciu dokonanej na rzecz P4 rezerwacji częstotliwości z zakresu 3700 MHz. Po złożeniu przez P4 wniosku o ponowne rozpatrzenie sprawy, decyzja została utrzymana w mocy decyzją z dnia 3 czerwca 2020 r. P4 wniosła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie.

W dniu 10 czerwca 2020 roku Prezes UKE unieważnił z urzędu aukcję na częstotliwości 3,6 GHz w całości z uwagi na fakt, że projekt decyzji rezerwacyjnej, jako jeden z dokumentów aukcyjnych opublikowanych przy obwieszczeniu w dniu 6 marca 2020 roku, nie spełniał nowych kryteriów prawnych wprowadzonych w dniu 16 maja 2020 roku.

W dniu 16 lipca 2020 r. P4 złożyła do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wniosek o wydanie decyzji zobowiązującej, o której mowa w art. 28 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w ramach toczącego się postępowania w sprawie zwrotu niewykorzystanej kwoty z doładowań w ofertach pre-paid. Decyzja w tej sprawie została wydana w dniu 25 września 2020 r., zgodnie z wnioskiem P4, jest prawomocna i została wdrożona przez P4.

Spółka jest stroną postępowań wszczętych przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) i Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK), jak również postępowań sądowych w wyniku odwołań od decyzji regulatorów. Spółka ujęła rezerwy na znane i dające się określić ryzyko związane z tymi postępowaniami. Wysokość rezerw stanowi najlepsze oszacowanie kwot kar, które prawdopodobnie Spółka będzie musiała zapłacić. Faktyczna kwota kar, o ile takie zostaną orzeczone, zależy od wielu przyszłych zdarzeń, których rezultat jest niepewny i w związku z tym, kwota rezerw może ulec zmianie w terminie późniejszym. Kwoty wszystkich rezerw, włączając rezerwy na nierozstrzygnięte sprawy sporne, przedstawione zostały w Nocie 29.

## 42. Zdarzenia po dacie bilansowej

W dniu 9 marca 2021 r. obligacje serii B wyemitowane przez Spółkę w grudniu 2020 r. (patrz Nota 27.2.2) zostały dopuszczone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. W dniu 16 marca 2021 roku odbyło się pierwsze notowanie obligacji.

W dniu 12 marca 2021 roku Spółka dokonała dobrowolnej spłaty SFA w ramach transzy B w wysokości 190 000 tysięcy złotych wraz z odsetkami.

Spółka nie zidentyfikowała żadnych innych zdarzeń po okresie sprawozdawczym, które powinny być ujawnione w Sprawozdaniu Finansowym.

## 43. Podsumowanie istotnych polityk rachunkowości

### 43.1 Transakcje w walutach obcych

#### 43.1.1 Waluta funkcjonalna i waluta prezentacji

Pozycje ujmowane w Sprawozdaniu Finansowym są wyceniane w walucie podstawowego środowiska gospodarczego, w którym działa Spółka („waluta funkcjonalna”). Sprawozdanie Finansowe jest prezentowane w polskich złotych („PLN”), które są walutą funkcjonalną i walutą prezentacji, z powodu faktu, że działalność operacyjna Spółki jest prowadzona głównie w Polsce.

#### 43.1.2 Transakcje i salda walutowe

Transakcję w walucie obcej ujmuje się w walucie funkcjonalnej, stosując do przeliczenia kwoty wyrażonej w walucie obcej kurs wymiany waluty funkcjonalnej na walutę obcą, obowiązujący na dzień zawarcia transakcji, którym może być:

- kurs faktycznie zastosowany w tym dniu, wynikający z charakteru operacji - w przypadku operacji kupna lub sprzedaży walut.
- kurs średni ustalony dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski z dnia poprzedzającego ten dzień – w przypadku operacji zapłaty należności lub zobowiązań, a także w przypadku pozostałych operacji.

Na dzień bilansowy aktywa i zobowiązania pieniężne denominowane w obcych walutach zostały przeliczone na walutę funkcjonalną po średnich kursach ogłoszonych na ten dzień przez Narodowy Bank Polski:

<b>Waluta</b>	<b>31 grudnia 2020</b>	<b>31 grudnia 2019</b>
EUR	4,6148	4,2585
GBP	5,1327	4,9971
USD	3,7584	3,7977

Zyski i straty z tytułu różnic kursowych powstałe na rozliczeniu transakcji walutowych oraz na przeliczeniu walutowych aktywów pieniężnych i zobowiązań po kursie obowiązującym na koniec roku obrotowego są ujmowane w zysku lub stracie.

Różnice kursowe z tytułu przeliczenia walutowych instrumentów dłużnych zaciągniętych na budowę środków trwałych oraz wytworzenie wartości niematerialnych podlegają kapitalizacji do wysokości uznawanej za korektę kosztów odsetek.



## **43.2 Przychody**

Kwota przychodów odpowiada wartości wynagrodzenia ustalonego w umowach z klientami z wyłączeniem kwot pobranych w imieniu osób trzecich. Spółka rozpoznaje przychody w momencie przeniesienia kontroli nad produktem lub usługą na klienta. Przychody wykazuje się w wartości netto, tj. bez uwzględnienia podatku od towarów i usług oraz po uwzględnieniu wszelkich udzielonych rabatów i upustów.

Spółka osiąga przychody głównie z następujących usług i produktów telekomunikacyjnych:

- usługi głosowe i sms;
- usługi przesyłu danych;
- telewizja i filmy na życzenie;
- usługi dodane („value added services”);
- rozliczenia międzyoperatorskie („interconnect”);
- roaming międzynarodowy;
- sprzedaż telefonów oraz innych urządzeń.

Przychody z usług głosowych, sms i przesyłu danych obejmują opłaty za ruch inicjowany w sieci Play lub w sieciach partnerów roamingowych, włączając w to ruch inicjowany przez wykorzystanie produktów przedpłaconych (tzw. pre-paid).

Towary i usługi mogą być sprzedawane oddzielnie lub w pakiecie. W przypadku pakietów, obejmujących urządzenia mobilne, opłaty miesięczne oraz opłaty aktywacyjne od klientów kontraktowych Spółka rozpoznaje przychody oddzielnie z poszczególnych towarów i usług, jeśli są uznawane za odrębne – to jest mogą zostać odróżnione od pozostałych komponentów pakietu oraz klient może z nich oddzielnie odnosić korzyści. Wynagrodzenie za towary i usługi sprzedawane w pakietach obejmuje przepływy przewidywane w związku z realizacją umowy w trakcie Skorygowanego Okresu Umowy (patrz nota 43.9). Wynagrodzenie (cena transakcyjna) podlega alokacji pomiędzy poszczególne zobowiązania do wykonania świadczenia w pakiecie na bazie ich proporcjonalnych indywidualnych cen sprzedaży. Spółka identyfikuje następujące zobowiązania do wykonania świadczenia: dostarczenie urządzeń mobilnych, świadczenie usług telekomunikacyjnych oraz świadczenie usług wynajmu urządzeń. Indywidualne ceny sprzedaży urządzeń mobilnych są szacowane na podstawie kosztu własnego sprzedanych towarów powiększonego o marżę. Patrz również Nota 0. Indywidualne ceny sprzedaży usług telekomunikacyjnych oraz usług wynajmu są ustalane na podstawie cen obowiązujących dla zbliżonych zakresem usług oferowanych poza pakietem.

Usługi zakupione przez klientów poza umową są traktowane jako oddzielne umowy, a przychody ze sprzedaży z tych usług są rozpoznawane zgodnie z rzeczywistym czasem połączenia z siecią lub zużyciem danych, lub w momencie wygaśnięcia zobowiązania Spółki do świadczenia usług.

Usługi mobilne są fakturowane miesięcznie, a termin płatności przypada krótko po dacie faktury.

Przychód ze sprzedaży produktów przedpłaconych (pre-paid) świadczonych w ramach umowy jednoskładnikowej (to jest umowy z pojedynczym zobowiązaniem do świadczenia usług dostępu do sieci) jest rozpoznawany w wartości nominalu sprzedanego doładowania pomniejszonego o VAT należny. Różnica pomiędzy wartością nominalną w ofertach pre-paid, a wartością, po której produkty są sprzedawane przez Spółkę do swoich dystrybutorów, stanowi prowizję zarobioną przez dystrybutorów, którzy działają jako agenci. W takich umowach Spółka działa jako zleceniodawca (pryncypał). Koszty prowizji są rozpoznawane jako pozostałe koszty usług, kiedy usługa dystrybucji jest wykonana, to jest kiedy produkt pre-paid jest dostarczony do klienta końcowego. Przychody ze sprzedaży usług pre-paid są odraczane do momentu, aż klient końcowy rozpocznie korzystanie z towaru, i prezentowane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jako przychody przyszłych okresów w przypadku, kiedy produkt pre-paid jest w posiadaniu dystrybutora lub jako zobowiązania z tytułu umów z klientami, kiedy produkt pre-paid został przekazany do klienta końcowego, ale jeszcze nie użyty. Przychody ze sprzedaży produktów pre-paid rozpoznawane są w zysku lub stracie kiedy świadczone są usługi, zgodnie z faktycznym czasem połączenia z siecią lub zużyciem danych według uzgodnionej taryfy lub w momencie wygaśnięcia zobowiązania do wykonania usługi.

Przychody ze sprzedaży usług dodanych są rozpoznawane w pełnej wartości wynagrodzenia, gdy Spółka pełni funkcję zleceniodawcy (pryncypała) lub w wysokości należnej prowizji, gdy Spółka pełni funkcję pośrednika (agenta).

Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich Spółka uzyskuje za rozmowy i inny ruch inicjowany w innych sieciach zakończony w sieci Play. Spółka otrzymuje opłaty na podstawie umów zawartych z innymi operatorami telekomunikacyjnymi. Przychody te są rozpoznawane w okresie, w którym została wykonana usługa.

Przychody z tytułu roamingu międzynarodowego Spółka uzyskuje za rozmowy i inny ruch generowany przez klientów sieci zagranicznych, obsługiwany przez sieć Play. Spółka otrzymuje opłaty z tytułu roamingu międzynarodowego na podstawie umów podpisanych z innymi operatorami. Przychód jest rozpoznawany w okresie, w którym zostały wykonane usługi.

Przychody ze sprzedaży telefonów oraz pozostałych urządzeń i towarów są rozpoznawane w momencie, gdy umówione towary są przekazane klientowi (zazwyczaj w momencie dostawy). Wartość przychodu rozpoznanego ze sprzedaży urządzeń jest skorygowana o przewidywane zwroty, które są szacowane na bazie danych historycznych. W przypadku sprzedaży pojedynczych urządzeń mobilnych poza pakietem (tzn. bez umowy na świadczenie usług) klient zwykle uiszcza pełną kwotę należną w punkcie sprzedaży.

W przypadku sprzedaży urządzeń w ramach pakietów, klientom oferowane są dwie opcje płatności – pełna płatność za urządzenie w momencie rozpoczęcia umowy (w przypadku takiej umowy cena za urządzenie mobilne jest znacząco obniżona, a jego koszt jest efektywnie odzyskiwany w ramach miesięcznych opłat za świadczenie usług) lub sprzedaż na raty, w której miesięczne raty uiszczane są przez okres umowy, w momencie przekazania sprzętu uiszczana jest także opłata wstępna.

Przychody ze sprzedaży usług dodanych (ang. „content”), np. muzyki, transmisji filmów, aplikacji i innych usług dodanych świadczone na rzecz abonentów są rozpoznawane w kwocie netto, po pomniejszeniu o koszty uiszczane na rzecz stron trzecich - dostawców usług dodanych (gdy Spółka pełni funkcję pośrednika w transakcji) lub w pełnej wartości wynagrodzenia (gdy Spółka pełni funkcję zleceniodawcy).

### **43.3 Przychody odsetkowe**

Przychody odsetkowe są rozpoznawane proporcjonalnie do upływu czasu przy użyciu efektywnej stopy procentowej.

### **43.4 Bieżący podatek dochodowy**

Bieżący podatek dochodowy jest to kwota ustalona na podstawie przepisów podatkowych, która jest naliczona od dochodu do opodatkowania. Bieżący podatek dochodowy wycenia się z zastosowaniem stawek podatkowych i przepisów podatkowych, które prawnie lub faktycznie już obowiązywały na dzień bilansowy.

Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego stanowią kwoty do zapłaty na dzień bilansowy. Jeśli kwota dotychczas zapłacona z tytułu bieżącego podatku dochodowego przekracza ostatecznie ustaloną kwotę do zapłaty, to nadwyżkę ujmuje się w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jako należności z tytułu podatku dochodowego.

### **43.5 Odroczonego podatek dochodowy**

Odroczony podatek dochodowy jest wyliczany metodą bilansową w odniesieniu do wszystkich przejściowych różnic pomiędzy wartością podatkową składników aktywów lub zobowiązań a ich wartością bilansową oraz w odniesieniu do straty podatkowej. Podatek odroczonego nie jest rozpoznawany, jeśli różnice przejściowe wynikają z początkowego ujęcia składnika aktywów lub zobowiązania w transakcji, która nie jest połączeniem jednostek gospodarczych oraz na moment transakcji nie ma wpływu na wynik księgowy ani na dochód do opodatkowania. Do określenia odroczonego podatku dochodowego wykorzystywane są obecnie obowiązujące stawki podatkowe. Różnice przejściowe wynikają przede wszystkim z odmiennego sposobu ujmowania, dla celów księgowych i podatkowych, takich pozycji jak wycena podlegających amortyzacji aktywów, bierne rozliczenia międzyokresowe, rezerwy czy przychody przyszłych okresów.

Aktywa z tytułu podatku odroczonego są rozpoznawane w zakresie, w jakim jest prawdopodobne, że dostępne będą przyszłe zyski podlegające opodatkowaniu, w odniesieniu do których będzie można wykorzystać różnice przejściowe. Aktywa z tytułu podatku odroczonego są także rozpoznawane dla przenoszonych niewykorzystanych

strat podatkowych, dla których jest prawdopodobne, że w przyszłości osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, od którego można będzie odpisać te straty podatkowe.

Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego rozpoznaje się w odniesieniu do wszystkich dodatnich różnic przejściowych, z wyjątkiem przypadków, gdy zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego wynika z: początkowego ujęcia wartości firmy lub początkowego ujęcia danego składnika aktywów lub zobowiązań pochodzącego z transakcji, która nie jest połączeniem jednostek gospodarczych oraz nie wpływa w momencie przeprowadzania transakcji na wynik księgowy ani na dochód do opodatkowania bądź stratę podatkową.

Kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego dokonuje się jedynie w przypadku, gdy spółka posiada możliwy do wyegzekwowania tytuł prawny do przeprowadzania kompensat aktywów z zobowiązaniami z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz aktywa i zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego dotyczą podatku dochodowego nałożonego przez tę samą władzę podatkową w odniesieniu do tego samego wyniku podatkowego.

### 43.6 Rzeczowe aktywa trwałe

Rzeczowe aktywa trwałe są ujmowane według kosztu historycznego pomniejszonego o umorzenie i skumulowany odpis z tytułu utraty wartości. Koszt historyczny obejmuje koszty bezpośrednie (materiałów, bezpośredniej robocizny i prac zleconych na zewnątrz) oraz odpowiednią część kosztów pośrednich pracy własnej. Środki trwałe w budowie obejmują zakumulowane koszty budowy sieci telekomunikacyjnych, sieci do transmisji danych oraz innych środków trwałych i są prezentowane w pozycji Aktywa w budowie. Spółka ujmuje w kosztach budowy swoich aktywów trwałych wszystkie kwalifikujące się koszty finansowania zewnętrznego (w tym związane z nabyciem dostosowywanego składnika aktywów koszty odsetek oraz różnice kursowe powstałe w związku z kosztami finansowania zewnętrznego do wysokości, w jakiej uznaje się je za korektę kosztów odsetek) oraz koszty bezpośrednio związane z nabyciem i przystosowaniem składnika aktywów do użycia w działalności operacyjnej w sposób zamierzony przez Spółkę. Z dniem, kiedy dany składnik aktywów jest zdolny do działania, koszty dotyczące środków trwałych w budowie są przenoszone na konto właściwego składnika rzeczowych aktywów trwałych oraz rozpoczyna się amortyzacja.

Istotne elementy rzeczowych aktywów trwałych, które wymagają wymiany w regularnych odstępach czasu, są rozpoznawane jako osobne składniki aktywów. Wszystkie pozostałe koszty napraw i konserwacji zalicza się do kosztów ogólnych i administracyjnych w okresie obrotowym, w którym zostały poniesione.

Wszelkie koszty ponoszone od momentu wprowadzenia środków trwałych do użytkowania są wykazywane jako oddzielny składnik środków trwałych, o ile spełnione są kryteria ujmowania.

Amortyzacja jest obliczana metodą liniową w celu rozłożenia nadwyżki kosztu środka trwałego nad jego wartością końcową przez szacowany okres ekonomicznej użyteczności tego środka trwałego.

Dominujące okresy ekonomicznej użyteczności środków trwałych przedstawiają się następująco:

Opis	Okres w latach
Budynki	20-25
Komputery	3-5
Wyposażenie telekomunikacyjne	3-7
Środki transportu	2-3
Pozostałe	1-5

Wartość końcowa oraz okres ekonomicznej użyteczności środków trwałych są weryfikowane na każdą datę bilansową i w razie potrzeby – korygowane.

Wartość bilansowa środka trwałego jest obniżana do jego wartości odzyskiwalnej niezwłocznie po stwierdzeniu, że wartość bilansowa środka trwałego przewyższa jego szacowaną wartość odzyskiwalną.

Zyski i straty na sprzedaży środków trwałych są ustalane drogą porównania przychodu ze sprzedaży i wartości bilansowej danego środka trwałego, i są ujmowane w zysku lub stracie.

### **43.7 Aktywa z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania z tytułu leasingu**

Spółka jest stroną w ramach umów leasingu dotyczących użytkowania:

- a) gruntów wynajmowanych pod konstrukcje telekomunikacyjne,
- b) budynków:
  - powierzchni biurowej, magazynowej oraz powierzchni w punktach sprzedaży,
  - powierzchni wynajmowanej pod centra kolokacji,
  - innej powierzchni wykorzystywanej do instalowania sprzętu telekomunikacyjnego,
- c) urządzeń telekomunikacyjnych - światłowodów,
- d) komputerów,
- e) środków transportu.

Umowy leasingowe są ujmowane, wyceniane oraz prezentowane zgodnie z MSSF 16 „Leasing”.

#### **Ewidencja u leasingobiorcy**

Spółka zastosowała jednolity model ujęcia księgowego leasingu, który zakłada rozpoznanie przez leasingobiorcę aktywów i zobowiązań związanych z wszystkimi umowami leasingowymi z uwzględnieniem wyjątków wymienionych w standardzie. Spółka zdecydowała o zastosowaniu wyjątków ze standardu związanych z leasingiem krótkoterminowym dla umów najmu billboardów oraz o niestosowaniu wyjątków ze standardu związanych z leasingiem krótkoterminowym dla innych umów oraz o niestosowaniu wyjątków ze standardu związanych z leasingiem przedmiotów o niskiej jednostkowej wartości.

Zgodnie z zastosowaną polityką rachunkowości, Spółka rozpoznaje składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania z tytułu leasingu w momencie rozpoczęcia umów, w ramach których następuje przeniesienie kontroli nad użytkowaniem określonych aktywów przez pewien okres. Datą rozpoczęcia umowy jest data udostępnienia leasingobiorcy przez leasingodawcę przedmiotu leasingu.

Składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania jest początkowo wyceniany według kosztu, który obejmuje:

- kwotę początkowej wyceny zobowiązania z tytułu leasingu,
- wszelkie opłaty leasingowe zapłacone w dacie rozpoczęcia lub przed tą datą, pomniejszone o wszelkie otrzymane zachęty leasingowe,
- wszelkie początkowe koszty bezpośrednie poniesione przez leasingobiorcę,
- szacunek kosztów, które mają zostać poniesione przez leasingobiorcę w związku z demontażem i usunięciem bazowego składnika aktywów lub przeprowadzeniem renowacji miejsca, w którym się znajdował.

Po dacie rozpoczęcia leasingu składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania wycenia się według kosztu pomniejszonego o łączne odpisy amortyzacyjne (umorzenie) i łączne straty z tytułu utraty wartości oraz skorygowanego z tytułu jakiegokolwiek aktualizacji wyceny zobowiązania z tytułu leasingu.

Amortyzacja jest kalkulowana przy użyciu metody liniowej przez szacowany okres ekonomicznego użytkowania. Dominujące okresy ekonomicznej użyteczności przedstawiają się następująco:

Opis	Okres w latach
Grunty	6-14
Budynki	2-13
Komputery	3-5
Urządzenia telekomunikacyjne	2-11
Środki transportu	2-3

W przypadku, gdy umowa leasingowa przenosi na Spółkę tytuł własności danego składnika przed końcem okresu leasingu lub gdy koszt aktywa z tytułu prawa do użytkowania odzwierciedla fakt, że Spółka zrealizuje opcję wykupu wartości końcowej przedmiotu leasingu, Spółka amortyzuje aktywo z tytułu prawa do użytkowania od momentu

rozpoczęcia umowy leasingu do końca okresu szacowanego ekonomicznego użytkowania danego aktywa. W innych przypadkach Spółka amortyzuje aktywa z tytułu prawa do użytkowania od daty rozpoczęcia umowy do wcześniejszej z dwóch dat – daty zakończenia okresu ekonomicznego użytkowania aktywa lub daty końca umowy leasingu.

Spółka rozpoznaje aktywa z tytułu obowiązku wycofania z eksploatacji aktywów trwałych głównie w związku z leasingiem gruntów, na których znajdują się konstrukcje telekomunikacyjne oraz leasingiem powierzchni wynajmowanej pod sprzęt telekomunikacyjny („lokalizacje”), które wymagałyby przywrócenia do stanu pierwotnego w momencie zakończenia umowy leasingu. Koszty z tytułu obowiązku wycofania z eksploatacji aktywów trwałych są aktywowane w ramach składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz amortyzowane przez szacowany okres ekonomicznego użytkowania, który jest równy okresowi wynajmu nieruchomości, na których usytuowane są konstrukcje i sprzęt telekomunikacyjny. Wartość godziwa kosztów z tytułu obowiązku wycofania z eksploatacji aktywów trwałych jest szacowana przez Spółkę na bazie liczby lokalizacji, średniego kosztu przywrócenia pierwotnego stanu lokalizacji oraz stopy procentowej, która odpowiada oprocentowaniu długoterminowych obligacji skarbowych.

Zobowiązanie z tytułu leasingu wycenia się początkowo w wysokości wartości bieżącej opłat leasingowych pozostających do zapłaty w tej dacie, które obejmują:

- stałe opłaty pomniejszone o wszelkie należne zachęty leasingowe;
- zmienne opłaty leasingowe, które zależą od indeksu lub stawki, wycenione początkowo z zastosowaniem indeksu lub stawki obowiązujących na datę rozpoczęcia;
- kwoty, których zapłaty przez leasingobiorcę oczekuje się w ramach gwarantowanej wartości końcowej;
- cenę wykonania opcji kupna, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca skorzysta z tej opcji;
- kary pieniężne za wypowiedzenie leasingu, jeżeli w warunkach leasingu przewidziano, że leasingobiorca może skorzystać z opcji wypowiedzenia leasingu.

Z opłat leasingowych wyłączone są zmienne opłaty, które uzależnione są od czynników zewnętrznych takich jak np. wartość przychodów ze sprzedaży w leasingowanym punkcie sprzedaży. Zmienne opłaty leasingowe niezawarte w początkowej wycenie zobowiązania z tytułu leasingu są rozpoznawane bezpośrednio w rachunku zysków i strat.

Płatności leasingowe są dyskontowane przy użyciu krańcowej stopy procentowej Spółki lub stopy procentowej umowy leasingu.

Okres leasingu ustalony przez Spółkę obejmuje:

- nieodwoływalny okres umowy leasingu,
- okresy, na które można przedłużyć leasing, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca skorzysta z tego prawa,
- okresy, w których można wypowiedzieć leasing, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca nie skorzysta z tego prawa.

Po dacie rozpoczęcia Spółka wycenia zobowiązania z tytułu leasingu poprzez:

- zwiększenie wartości bilansowej w celu odzwierciedlenia odsetek od zobowiązania z tytułu leasingu,
- zmniejszenie wartości bilansowej w celu uwzględnienia zapłaconych opłat leasingowych oraz
- zaktualizowanie wyceny wartości bilansowej w celu uwzględnienia wszelkiej ponownej oceny lub modyfikacji umowy leasingu.

### **Ewidencja u leasingodawcy**

W przypadku umów, w których Spółka występuje jako leasingodawca, każda umowa leasingu podlega klasyfikacji jako leasing operacyjny lub finansowy. Umowy leasingowe, w ramach których leasingodawca zachowuje istotną część ryzyka i korzyści wynikających z tytułu posiadania przedmiotu leasingu klasyfikowane są jako leasing operacyjny.

Umowa leasingowa jest klasyfikowana jako leasing finansowy, jeżeli w wyniku tej umowy następuje przeniesienie zasadniczo całego ryzyka i korzyści wynikających z tytułu posiadania przedmiotu leasingu na leasingobiorcę. Przykłady sytuacji, kiedy uznaje się, iż ryzyko i korzyści wynikające z tytułu posiadania przedmiotu leasingu zostały przeniesione na leasingobiorcę, opisane są poniżej:

- umowa leasingowa przenosi na leasingobiorcę tytuł własności danego składnika przed końcem okresu leasingu,
- leasingobiorca ma opcję zakupu leasingowanego składnika aktywów za cenę, która – według przewidywań – będzie na tyle niższa od wartości godziwej ustalonej na dzień, gdy prawo zakupu składnika będzie mogło zostać zrealizowane, iż w chwili rozpoczęcia leasingu istnieje wystarczająca pewność, że leasingobiorca skorzysta z tego prawa,
- okres leasingu stanowi więcej niż 3/4 ekonomicznego okresu użytkowania składnika aktywów, nawet jeżeli tytuł prawny nie ulega przeniesieniu,
- na dzień rozpoczęcia leasingu, wartość bieżąca minimalnych opłat leasingowych wynosi co najmniej 90% łącznej wartości godziwej przedmiotu leasingu, lub
- aktywa będące przedmiotem leasingu mają na tyle specjalistyczny charakter, że tylko leasingobiorca może z nich korzystać bez dokonywania istotnych modyfikacji.

## **43.8 Wartości niematerialne**

### **43.8.1 Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych**

Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych są ujmowane w cenie nabycia pomniejszonej o umorzenie i odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. Amortyzowane są metodą liniową przez okres ważności rezerwy.

### **43.8.2 Koszty oprogramowania**

Koszty bezpośrednio związane z wytworzeniem dających się zidentyfikować, unikalnych produktów oprogramowania kontrolowanych przez Spółkę, które będą prawdopodobnie generować korzyści ekonomiczne o wartości przewyższającej poniesione koszty, są ujmowane jako wartości niematerialne. Bezpośrednie koszty obejmują koszty pracownicze zespołu programistów oraz właściwą część kosztów ogólnozakładowych. Koszty wytworzenia oprogramowania są ujmowane jako oddzielny składnik wartości niematerialnych i są amortyzowane metodą liniową przez szacowany okres ich użytkowania (nieprzekraczający 5 lat).

Koszty poniesione w związku z utrzymaniem oprogramowania komputerowego są rozpoznawane w zysku lub stracie w miarę ponoszenia.

### **43.8.3 Wartość firmy**

Wartość firmy jest początkowo ujmowana według kosztu, stanowiącego nadwyżkę sumy przekazanych środków oraz wartości ujętych dla udziałów niekontrolujących nad wartością netto nabytych identyfikowalnych aktywów oraz przejętych zobowiązań. Jeśli wartość godziwa przejętych aktywów netto jest większa od łącznej przekazanej zapłaty, zysk ujmuje się w rachunku zysków i strat.

Wartość firmy powstała przy nabyciu jednostek zależnych jest ujmowana w pozycji wartości niematerialnych. Oddzielnie ujmowana wartość firmy jest corocznie poddawana testom na utratę wartości i wykazywana w cenie nabycia pomniejszonej o zakumulowane odpisy z tytułu utraty wartości. Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości zidentyfikowane dla wartości firmy nie podlegają odwróceniu.

W celu przeprowadzenia testu na utratę wartości, wartość firmy jest przyporządkowywana do ośrodków wypracowujących środki pieniężne, nie większych niż segmenty operacyjne. Alokacji dokonuje się na te ośrodki wypracowujące środki pieniężne lub zespoły ośrodków wypracowujących środki pieniężne, które - według oczekiwań - będą uzyskiwać korzyści ekonomiczne z połączenia jednostek gospodarczych, które wygenerowało wartość firmy, jednak nie większe niż segmenty operacyjne i nie większe niż ośrodki, dla których wartość firmy jest analizowana i oceniana przez Zarząd. Spółka przyporządkowuje wartość firmy do całej Grupy Play jako jednego ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

#### **43.8.4 Wartości niematerialne w budowie**

Wartości niematerialne w budowie składają się głównie z tworzonego oprogramowania i są wykazywane w pozycji Aktywa w budowie.

#### **43.9 Koszty umów z klientami**

Koszty umów, które można aktywować jako koszty doprowadzenia do zawarcia umowy z klientem obejmują prowizje od sprzedaży związane z kontraktami „postpaid” oraz „mix” (umowy na określoną ilość i wartość doładowań) z pozyskanymi lub utrzymanymi abonentami. Koszty te są aktywowane w miesiącu aktywacji usługi, gdy Spółka spodziewa się przyszłych korzyści w związku z poniesionymi kosztami. Koszty umowy obejmują prowizje od sprzedaży dla dealerów oraz własnych pracowników sprzedaży, które mogą być bezpośrednio powiązane z nową lub kontynuowaną umową. Aktywowane koszty umów z klientami są ujmowane jako aktywa długoterminowe w związku z tym, że Spółka oczekuje, iż korzyści ekonomiczne z nimi związane będzie czerpać w okresie dłuższym niż 12 miesięcy.

We wszystkich pozostałych przypadkach, w tym w przypadku kosztów pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid), koszty pozyskania lub utrzymania abonentów są rozpoznawane w momencie poniesienia.

Aktywowane koszty prowizji wynikające z kontraktów „postpaid” są systematycznie amortyzowane, z uwzględnieniem okresu przekazywania klientowi dóbr lub usług, z którymi są powiązane oraz równoległe do rozpoznanego strumienia przychodów. Koszty umowy związane z umowami podpisanymi z nowymi lub dotychczasowymi abonentami są amortyzowane w następujący sposób:

- umowy „postpaid” – przez Skorygowany Okres Umowy, który oznacza okres, po którym Spółka przewiduje zaoferowanie kolejnej umowy w celu utrzymania dotychczasowego abonenta, co zwykle następuje na kilka miesięcy przed zakończeniem pierwotnego kontraktu,
- umowy „mix” – przez okres, w jakim przewiduje się, że klient wypełni zobowiązania związane z minimalną liczbą doładowań wymaganych w umowie.

Gdy dotychczasowy klient staje się stroną kolejnej umowy zanim pierwotna umowa wygaśnie (co oznacza, iż pierwotne koszty umowy nie zostały całkowicie zamortyzowane), rozpoznawane jest nowe aktywo w miesiącu, gdy podpisana jest nowa umowa. Nowe aktywo jest amortyzowane przez okres odpowiadający sumie okresu pozostającego do końca pierwotnej umowy oraz okresu, na jaki została podpisana nowa umowa. Okres amortyzacji kosztów pierwotnej umowy jest skracany odpowiednio do rzeczywistego okresu umowy.

Aktywowane koszty umowy podlegają odpisowi z tytułu trwałej utraty wartości w przypadku odłączenia klienta lub gdy wartość bieżąca aktywa przekracza zdyskontowane przyszłe płatności związane z umową. Spółka ujmuje stratę z tytułu utraty wartości w wyniku finansowym w stopniu, w jakim wartość bilansowa składnika aktywów przekracza pozostałą kwotę wynagrodzenia, którą jednostka spodziewa się otrzymać w zamian za dobra lub usługi, z którymi powiązany jest dany składnik aktywów po obniżeniu o nakłady związane bezpośrednio z dostarczeniem tych dóbr i usług, które nie zostały ujęte jako koszty.

#### **43.10 Utrata wartości aktywów niefinansowych**

Amortyzowane składniki aktywów niefinansowych są poddawane testom na utratę wartości, ilekroć zdarzenia lub inne przesłanki wskazują, że ich wartość bilansowa może być trudna do odzyskania. Zgodnie z MSR 36, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości ujmuje się w wysokości różnicy pomiędzy wartością bilansową składnika aktywów a jego wartością odzyskiwalną. Wartość odzyskiwalna składnika aktywów to wyższa z dwóch wartości: wartości godziwej tego składnika pomniejszonej o koszty sprzedaży, i jego wartości użytkowej. Na potrzeby przeprowadzenia testu na utratę wartości, aktywa łączy się w najmniejsze, możliwe do określenia grupy, dla których można zidentyfikować oddzielne wpływy środków pieniężnych (ośrodki wypracowujące środki pieniężne).

Odpisy aktualizujące są odwracane, jeśli wartość bilansowa składnika aktywów uprzednio objętego odpisem jest niższa niż jego wartość odzyskiwalna. Wartość bilansowa składnika aktywów, która została podwyższona w wyniku odwrócenia odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości, nie powinna przekroczyć wartości bilansowej, jaka

zostałaby ustalona (po odjęciu umorzenia), gdyby w ubiegłych latach w ogóle nie ujęto odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości tego składnika aktywów.

### **43.11 Zapasy**

Zapasy są ujmowane w niższej z dwóch wartości: cenie nabycia lub cenie sprzedaży netto. Cena sprzedaży netto jest ceną sprzedaży oczekiwaną do uzyskania w toku zwykłej działalności gospodarczej pomniejszoną o odpowiednią część zmiennych kosztów sprzedaży. Zapasy przeznaczone do sprzedaży w ofertach promocyjnych są wyceniane według cen nabycia nie wyższych od cen sprzedaży netto, które określa się biorąc pod uwagę oczekiwaną przyszłą marżę z usług, w powiązaniu z którymi dany przedmiot jest oferowany.

Zapasy obejmują telefony i inne urządzenia przekazane dealerom, którzy występują w roli agentów. Są one ujmowane w kosztach towarów sprzedanych w dacie aktywacji usług telekomunikacyjnych, dla których urządzenie zostało sprzedane klientowi końcowemu lub w dacie, gdy urządzenie zostało sprzedane klientowi końcowemu bez umowy na usługi telekomunikacyjne. Spółka szacuje przeważający okres pomiędzy datą przekazania urządzenia dealerowi i datą aktywacji usługi w oparciu o dane historyczne. W przypadku, gdy żadna umowa dotycząca urządzenia mobilnego nie zostanie aktywowana w okresie szacowanym, jak opisano powyżej, zakłada się, że urządzenie mobilne zostało sprzedane klientowi końcowemu bez powiązanej umowy na usługi i przychód ze sprzedaży towarów, i odpowiadające mu koszty sprzedaży są ujmowane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Zapasy w trakcie budowy obejmują składniki infrastruktury, które na dzień bilansowy były aktywami w budowie, ale są przeznaczone do sprzedaży w przyszłości w związku z planowaną sprzedażą części infrastruktury pasywnej.

### **43.12 Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności**

Należności wycenia się początkowo w wartości godziwej pomniejszonej o odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości, a następnie według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Zgodnie z MSSF 9, od 1 stycznia 2018 r. Spółka wycenia rezerwę na utratę wartości w wysokości równej oczekiwanym stratom kredytowym w całym okresie życia z tytułu należności handlowych, należności z tytułu leasingu, środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych oraz aktywów z tytułu umów z klientami. Odpis z tytułu utraty wartości ujmowany jest w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w pozycji „pozostałe koszty operacyjne”.

Wyceniając odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości należności billingowych, Spółka stosuje wskaźnik spłacalności z poprzednich okresów, w tym informacje o odzyskiwalności w procesie sprzedaży przeterminowanych należności oraz informacje dotyczące przyszłości.

W przypadku pozostałych należności z tytułu dostaw i usług Spółka dokonuje oceny każdego indywidualnego dłużnika z uwzględnieniem prawdopodobieństwa niewykonania lub zaległości w płatnościach oraz prawdopodobieństwa, że dłużnik wpadnie w kłopoty finansowe lub ogłosi upadłość. Przy ustalaniu, czy rozpoznanie utraty wartości dla całego okresu życia jest wymagane zgodnie z MSSF 9, Spółka wykorzystuje wszelkie racjonalne i uzasadnione informacje na temat dłużnika dostępne w dniu oceny, w tym również informacje na temat zabezpieczeń, np. gwarancji, depozytów czy ubezpieczeń.

Należności z tytułu dostaw i usług są usuwane z bilansu wtedy, gdy:

- prawa do uzyskiwania przepływów pieniężnych z tytułu tego składnika aktywów wygasły,
- Spółka przeniosła swoje prawa do uzyskiwania przepływów pieniężnych z tytułu składnika aktywów na inny podmiot i albo (a) przeniosła na ten podmiot zasadniczo całe ryzyko i wszystkie pożytki wynikające z posiadania tego aktywa, albo (b) ani nie przeniosła na inny podmiot, ani nie zatrzymała przy sobie zasadniczo całego ryzyka oraz wszystkich pożytków wynikających z posiadania aktywa, ale przekazała innemu podmiotowi kontrolę nad tym aktywem. Spółka usuwa z bilansu w szczególności należności, kiedy zostaną one sprzedane do agencji windykacyjnych.



### **43.13 Aktywa z tytułu umów z klientami**

Składnik aktywów z tytułu umowy z klientem to prawo jednostki do wynagrodzenia w zamian za dobra lub usługi, które jednostka przekazała klientowi, gdy prawo to uzależnione jest od innych czynników niż upływ czasu (na przykład od dostarczenia innych elementów umowy). Spółka rozpoznaje aktywa z tytułu umów z klientami głównie w przypadku umów, w ramach których towary są dostarczane w określonym punkcie czasu, a powiązane z nimi usługi oferowane w pakiecie są realizowane przez ustalony okres. Spółka prezentuje aktywa z tytułu umów z klientami jako aktywa krótkoterminowe w związku z tym, iż ich realizacja jest przewidziana w okresie normalnego cyklu operacyjnego.

Odpis z tytułu utraty wartości aktywów z tytułu umów z klientami zgodnie z MSSF 9 jest wyceniany i ujmowany jednocześnie z ujęciem aktywów z tytułu umów z klientami. Spółka stosuje profesjonalny osąd w celu obliczenia ważonego prawdopodobieństwem szacunku skali strat kredytowych w przewidywanym okresie życia aktywów z tytułu umów z klientami.

### **43.14 Rozliczenia międzyokresowe kosztów**

Rozliczenia międzyokresowe kosztów obejmują m.in. zaliczki zapłacone na poczet dostaw usług. Rozliczenia międzyokresowe kosztów są wyceniane w wartości godziwej przekazanych środków lub ekwiwalentów pieniężnych.

### **43.15 Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej**

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty składają się z gotówki w kasach, środków na rachunkach bankowych, krótkoterminowych depozytów bankowych z pierwotnym terminem równym lub krótszym niż 3 miesiące oraz środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty są w sprawozdaniu z sytuacji finansowej prezentowane w wartości nominalnej, powiększonej o naliczone odsetki.

### **43.16 Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych**

Dla celów sprawozdania z przepływów pieniężnych, środki pieniężne i ich ekwiwalenty są prezentowane w kwocie pomniejszonej o salda kredytów w rachunkach bieżących, ponieważ stanowią one integralny element zarządzania gotówką. Środki o ograniczonej możliwości dysponowania są wyłączone ze środków pieniężnych i ich ekwiwalentów dla celów sprawozdania z przepływów pieniężnych, ponieważ nie są uznawane za element zarządzania gotówką, ale są używane w celu zabezpieczenia spłaty zobowiązań finansowych. Naliczone odsetki są wyłączone, ponieważ nie odzwierciedlają faktycznych wpływów w okresie sprawozdawczym.

### **43.17 Świadczenia emerytalne**

Spółka odprowadza obowiązkowe składki emerytalno-rentowe głównie w ramach polskiego państwowego programu emerytalnego w wysokości ustalonej na dany okres, liczonej na podstawie wynagrodzenia brutto („państwowy plan emerytalny”).

Państwowy plan emerytalny jest finansowany na zasadach repartycyjnych, co oznacza, że Spółka ma obowiązek zapłaty składek emerytalno-rentowych w wymaganym terminie w wysokości ustalonej jako procent wynagrodzenia. Jeżeli Spółka przestaje zatrudniać pracownika objętego państwowym programem emerytalnym, wówczas nie ma obowiązku wypłacać żadnych dodatkowych świadczeń. Państwowy program emerytalny to program określonych składek. Składki są odnoszone w ciężar kosztów w tym samym okresie, co wynagrodzenia.

Spółka nie prowadzi żadnych innych pracowniczych programów emerytalnych.

### **43.18 Programy motywacyjne**

Grupa Play prowadzi programy motywacyjne oparte na wycenie akcji z rozliczeniem w środkach pieniężnych oraz z rozliczeniem w instrumentach kapitałowych. Możliwość uczestnictwa w programach jest przyznawana członkom Zarządu spółki P4 i kluczowym pracownikom Spółki.

Zgodnie z warunkami programów opartych na wycenie akcji z rozliczeniem w środkach pieniężnych, uczestnicy programu są uprawnieni do świadczenia pieniężnego wypłacanego w gotówce, którego wysokość jest uzależniona od wartości godziwej Grupy Play na dzień zbycia akcji przez współnika lub współników („upłynnienie”) lub na koniec okresu programu, jeśli upłynnienie nie miało miejsca. Zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych opartych na wycenie akcji z rozliczeniem w środkach pieniężnych są wyceniane w wartości godziwej na koniec każdego okresu sprawozdawczego. Zmiany wartości godziwej zobowiązań są ujmowane w zysku lub stracie.

Zgodnie z warunkami programów opartych na wycenie akcji z rozliczeniem w instrumentach kapitałowych uczestnicy programów są upoważnieni do otrzymania akcji Spółki w przypadku spełnienia określonych warunków. Wartość kapitałów własnych związana z powyższymi programami motywacyjnymi jest mierzona jako wartość godziwa w dniu przyznania prawa do uczestnictwa w programie przy zastosowaniu modelu symulacji Monte Carlo. Istotne szacunki księgowe związane z wyceną programów zostały opisane w nocie 2.4.4. Koszty wyceny rozpoznawane są w sprawozdaniu z całkowitych dochodów równoległe do nabywania uprawnień, które zostały opisane w nocie 30.

### **43.19 Zobowiązania finansowe**

W momencie początkowego ujęcia zobowiązania finansowe wycenia się według wartości godziwej, pomniejszonej o poniesione koszty transakcji. Po początkowym ujęciu, kredyty i pożyczki, zobowiązania z tytułu leasingu finansowego oraz z tytułu obligacji wycenia się według zamortyzowanego kosztu; wszelkie różnice pomiędzy wpływami z emisji instrumentu (pomniejszonymi o koszty transakcji) oraz wartością umorzenia instrumentu są uznawane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów przez okres trwania zobowiązania z zastosowaniem metody efektywnej stopy procentowej. Powiązane koszty finansowania zewnętrznego, które nie są kapitalizowane, ujmowane są w zysku lub stracie okresu.

Zobowiązania finansowe klasyfikowane są jako krótkoterminowe, poza przypadkami, w których Spółka posiada bezwarunkowe prawo do dokonania płatności zobowiązania później niż po 12 miesiącach od daty bilansowej.

Zobowiązanie finansowe jest wyłączone z bilansu w momencie wypełnienia, umorzenia lub wygaśnięcia związanego z nim obowiązku.

### **43.20 Instrumenty pochodne**

#### **43.20.1 Instrumenty pochodne wbudowane w umowy zasadnicze**

Wbudowany instrument pochodny jest wykazywany odrębnie od umowy zasadniczej wtedy i tylko wtedy, gdy:

- cechy ekonomiczne wbudowanego instrumentu pochodnego oraz ryzyko z nim związane nie są ściśle powiązane z cechami ekonomicznymi i ryzykiem właściwymi dla umowy zasadniczej;
- samodzielny instrument o takich samych warunkach umownych jak wbudowany instrument pochodny, spełniałby definicję instrumentu pochodnego; oraz
- łączny instrument nie jest wyceniany w wartości godziwej, a zmiany wartości godziwej nie są ujmowane w wyniku finansowym.

W przypadku opcji wcześniejszego wykupu wbudowanej w instrument dłużny, bliski związek z cechami ekonomicznymi i ryzykiem umowy zasadniczej istnieje, jeżeli:

- na każdy dzień wykonania opcji, cena wykonania opcji jest w przybliżeniu równa wycenie instrumentu dłużnego według zamortyzowanego kosztu lub
- cena wykonania opcji wcześniejszego wykupu nie pokrywa emitentowi przybliżonej wartości bieżącej utraconych odsetek za pozostały okres umowy zasadniczej (utracone odsetki jest to wartość przedpłaconej kwoty głównej pomnożona przez różnicę stóp procentowych. Różnica stóp procentowych jest to nadwyżka

efektywnej stopy procentowej umowy zasadniczej nad efektywną stopą procentową, którą jednostka mogłaby otrzymać w dacie wcześniejszego wykupu, jeśli ponownie zainwestowałaby spleconą wcześniej kwotę główną w podobną umowę na pozostały okres umowy zasadniczej).

W przeciwnym razie opcja wcześniejszego wykupu nie jest traktowana jako ściśle związana i jako taka jest przedmiotem odrębnego ujmowania i wyceny.

Oceny, czy dany wbudowany instrument pochodny spełnia warunki do jego oddzielenia od umowy zasadniczej, dokonuje się w momencie początkowego ujęcia umowy zasadniczej.

Opcje wcześniejszego wykupu wykazywane odrębnie wyceniane są według wartości godziwej, a zmiany ich wartości ujmowane są w zysku lub stracie.

#### **43.20.2 Instrumenty pochodne spełniające warunki rachunkowości zabezpieczeń**

Instrumenty pochodne spełniające warunki rachunkowości zabezpieczeń ujmuje się początkowo według wartości godziwej na dzień zawarcia umowy dotyczącej instrumentu pochodnego, a następnie aktualizuje się ich wycenę do poziomu aktualnej wartości godziwej.

W momencie zawarcia umowy dotyczącej instrumentu pochodnego Spółka wyodrębnia następujące rodzaje pochodnych instrumentów zabezpieczających:

- (i) zabezpieczenie przed zagrożeniem zmian wartości godziwej ujętego składnika aktywów lub zobowiązania (zabezpieczenie wartości godziwej) albo
- (ii) zabezpieczenie wysoko prawdopodobnych przewidywanych transakcji (zabezpieczenie przepływów pieniężnych).

W momencie zawierania transakcji Spółka dokumentuje związek pomiędzy instrumentami zabezpieczającymi a pozycjami zabezpieczanymi, a także cel zarządzania ryzykiem i strategię związaną z zawarciem transakcji zabezpieczających. Proces ten obejmuje powiązanie wszelkich instrumentów pochodnych sklasyfikowanych jako zabezpieczenia do poszczególnych aktywów i pasywów lub poszczególnych wiążących zobowiązań lub prognozowanych transakcji. Spółka dokumentuje również swoją ocenę, zarówno na dzień rozpoczęcia zabezpieczenia, jak i na bieżąco, tego czy instrumenty pochodne wykorzystywane w transakcjach zabezpieczających są wysoce efektywne w kompensowaniu zmian wartości godziwej lub przepływów pieniężnych zabezpieczonych pozycji.

##### **(i) Zabezpieczenie wartości godziwej**

Aktualizacja wyceny instrumentów pochodnych kwalifikujących się jako instrumenty zabezpieczające wartość godziwą jest ujmowana w rachunku zysków i strat równoległe do zmiany wartości godziwej zabezpieczanego aktywa lub zobowiązania, którą przypisać można ryzyku, przed którym jednostka pragnie się zabezpieczyć.

##### **(ii) Zabezpieczenie przepływów pieniężnych**

Część zysków lub strat z tytułu aktualizacji wyceny instrumentu pochodnego kwalifikującego się jako instrument zabezpieczający przepływy jest ujmowana w kapitale z aktualizacji wyceny, natomiast część uznana za nieefektywne zabezpieczenie jest ujmowana bezpośrednio w rachunku zysków i strat.

Gdy instrument zabezpieczający wygasa lub zostaje sprzedany lub gdy zabezpieczenie przestaje spełniać warunki umożliwiające stosowanie wobec niego specjalnych zasad rachunkowości zabezpieczeń, łączny zysk lub strata na instrumencie zabezpieczającym, które były odnoszone na kapitał z aktualizacji wyceny są nadal wykazywane w tym kapitale, aż do momentu wystąpienia prognozowanej transakcji. Jeżeli Spółka przestała spodziewać się, że prognozowana transakcja nastąpi, wówczas ujęty w kapitale z aktualizacji wyceny łączny zysk lub strata netto są odnoszone w rachunek zysków i strat bieżącego okresu obrotowego.

Wartość godziwa kontraktów na zamianę stóp procentowych („swap procentowy”) wykorzystywanych jako zabezpieczenie przepływów pieniężnych została ujawniona w nocie 28. Zmiany kapitału z aktualizacji wyceny zostały ujawnione w Sprawozdaniu ze zmian w kapitale własnym.

Całkowita wartość godziwa zabezpieczającego instrumentu pochodnego jest klasyfikowana jako aktywa lub zobowiązania długoterminowe, w przypadku, jeżeli pozostały termin zapadalności zabezpieczanej pozycji przekracza okres dwunastu miesięcy, oraz jako aktywa lub zobowiązania krótkoterminowe, w przypadku, jeżeli zapadalność zabezpieczanej pozycji wynosi poniżej dwunastu miesięcy.

Wartość godziwa swapów procentowych jest kalkulowana poprzez zdyskontowanie przyszłych przepływów pieniężnych bazujących zarówno na stałych, jak i zmiennych stopach procentowych. Dane wejściowe wpływające na wartość godziwą są zaszeregowane do Poziomu 2 w ramach hierarchii wartości godziwej (dane wejściowe obserwowalne dla aktywów lub zobowiązań, bezpośrednio lub pośrednio, inne niż ceny pochodzące z aktywnego rynku dla identycznych aktywów lub zobowiązań).

### **43.21 Zobowiązania z tytułu dostaw i usług**

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług są początkowo ujmowane w wartości godziwej, a następnie są wyceniane w zamortyzowanym koszcie przy użyciu efektywnej stopy procentowej.

### **43.22 Rezerwy**

Rezerwy są tworzone, gdy na Spółce ciąży obecny obowiązek względem strony trzeciej i jest prawdopodobne, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje konieczność wypływu środków zawierających w sobie korzyści ekonomiczne. Obowiązek może mieć charakter prawny, regulacyjny, umowny lub zwyczajowo oczekiwany, wynikający z działalności Spółki.

Szacunek wysokości rezerwy odpowiada prawdopodobnym wydatkom, jakie Spółka poniesie w celu uregulowania zobowiązania. Jeżeli dokonanie wiarygodnego oszacowania zobowiązania jest niemożliwe, rezerwa nie jest ujmowana. W takim wypadku Spółka ujawnia zobowiązanie warunkowe.

### **43.23 Przychody przyszłych okresów**

Przychody przyszłych okresów ze sprzedaży usług kontraktowych dotyczą wartości usług, które zostaną wykonane w przyszłości i na które faktury dla klientów są wystawiane z wyprzedzeniem, ale ich termin płatności jeszcze nie zapadł. Przychody przyszłych okresów ze sprzedaży produktów przedpłaconych obejmują wartość produktów przedpłaconych dostarczonych do dystrybutora, ale jeszcze nieprzeniesionych na klienta końcowego.

### **43.24 Zobowiązania z tytułu umów z klientami**

Zobowiązania z tytułu umów z klientami stanowią zobowiązania Spółki do przekazania dóbr lub usług do klientów, za które Spółka otrzymała już wynagrodzenie od klienta końcowego lub kwota wynagrodzenia jest należna.

### **43.25 Połączenia jednostek gospodarczych**

W przypadku połączenia prawnego, gdy łączą się dwa podmioty, przy czym jeden w pełni kontroluje drugi, a w wyniku połączenia stają się jednym podmiotem prawnym, P4 rozlicza połączenia jednostek znajdujących się pod wspólną kontrolą stosując metodę „likwidacji ze sprawozdań skonsolidowanych”. Zgodnie z tą metodą aktywa i zobowiązania jednostki, która w wyniku połączenia przestaje istnieć, wyceniane są w księgach jednostki przejmującej na dzień połączenia w wartościach pochodzących ze sprawozdań skonsolidowanych. Różnica pomiędzy tak określonymi wartościami aktywów i pasywów a wartością księgową inwestycji w jednostkę, która po połączeniu przestaje istnieć, odnoszona jest odpowiednio w przychody finansowe lub koszty finansowe. W sprawozdaniu finansowym jednostki przejmującej dane finansowe jednostki przejmowanej ujmowane są od daty połączenia. Dane finansowe za okres porównywalny nie ulegają przekształceniu.

**P4 Sp. z o.o.**

**Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy  
od 1 stycznia do 31 grudnia 2020 r.**

Zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. Zarząd jest zobowiązany zapewnić sporządzenie rocznego sprawozdania z działalności Spółki P4 Sp. z o.o. („Spółka”, „PLAY”), w roku obrotowym, dającego prawdziwy i rzetelny obraz aktualnych i przewidywanych działań związanych z rozwojem Spółki oraz aktualnej i przewidywanej sytuacji majątkowej i finansowej Spółki.

Sprawozdanie z działalności Spółki w roku obrotowym obejmuje:

Strona

1	Opis zdarzeń mających istotny wpływ na działalność Spółki w roku obrotowym .....	2
2	Opis zdarzeń mających istotny wpływ na działalność Spółki zaistniałych po zakończeniu roku obrotowego.....	4
3	Przewidywany rozwój Spółki .....	4
4	Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju .....	5
5	Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa .....	5
6	Nabycie udziałów własnych.....	6
7	Posiadane przez Spółkę oddziały .....	6
8	Ryzyka związane z działalnością Spółki .....	7
9	Zarządzanie ryzykiem finansowym i stosowane instrumenty finansowe.....	32
10	Stosowanie zasad ładu korporacyjnego oraz informacje niefinansowe .....	33

Jean-Marc Harion  
Prezes Zarządu

Wojciech Danieluk  
Członek Zarządu

Piotr Kuriata  
Członek Zarządu

Mikkel Noesgaard  
Członek Zarządu

Marcin Szul  
Członek Zarządu

Michał Wawrzynowicz  
Członek Zarządu

Michał Ziółkowski  
Członek Zarządu

Warszawa, 16 marca 2021 r.

## **1 Opis zdarzeń mających istotny wpływ na działalność Spółki w roku obrotowym**

### **1.1 Rozbudowa sieci ogólnokrajowej oraz planowana sprzedaż infrastruktury pasywnej**

Rok 2020 Spółka rozpoczęła od uruchomienia pierwszej w Polsce sieci 5G na obszarze Gdyni, Gdańska i Sopotu, a następnie rozszerzając go na 58 miast. To jednocześnie pierwsza na świecie sieć 5G działająca na obecnych zasobach częstotliwości 2100 MHz w modelu dynamicznego współdzielenia częstotliwości (tzw. 5G Legacy). Na dzień 31 grudnia 2020 r. zapewniliśmy zasięg 5G Legacy 12,8% polskiej populacji.

Nasze usługi są dostępne dla 99,6% populacji Polski poprzez naszą sieć własną oraz dzięki umowom roamingu krajowego z dwoma operatorami sieci ruchomej (umowa z Polkomtelem została rozwiązana 31 grudnia 2019 r.). Na dzień 31 grudnia 2020 roku zapewniliśmy zasięg 4G LTE i 4G LTE Ultra odpowiednio 99,2% i 91,8% populacji Polski.

W 2020 roku zwiększyliśmy zasięg naszej sieci o 932 lokalizacje, więc liczba fizycznych lokalizacji na koniec grudnia 2020 roku wyniosła 8800, z czego 39% stanowiły nasze własne wieże. Większość z infrastruktury, bo 8657 stacje, obsługuje technologię LTE. W 2020 roku ponad 450 stacji bazowych zostało połączonych światłowodem, w rezultacie czego 37% stacji bazowych miejskich stanowiły stacje z doprowadzonym światłowodem.

W dniu 22 października 2020 r. spółka Iliad Purple S.A.S. („Iliad”), jako sprzedający, i Sevilla sp. z o.o. (obecnie Cellnex Poland sp. z o.o.) („Cellnex”), jako kupujący, zawarły umowę dotyczącą nabycia przez Cellnex 60% udziałów w kapitale zakładowym w spółce specjalnego przeznaczenia, do której Spółka zamierza przenieść infrastrukturę pasywną obejmującą około 7 tysięcy lokalizacji (stacji bazowych). W dniu 26 listopada 2020 r. Rada Dyrektorów Play Communications S.A., jedyne Wspólnika Spółki, zdecydowała o wstąpieniu w prawa i obowiązki Iliad wynikające z umowy sprzedaży zawartej z Cellnex. Transakcja uzyskała wymaganą zgodę Prezesa UOKiK.

### **1.2 Wpływ pandemii COVID-19 na funkcjonowanie Spółki**

W związku z wybuchem pandemii COVID-19 zapewnienie bezpieczeństwa oraz ochrony klientów i pracowników stało się dla Spółki najwyższym priorytetem. Natychmiast wdrożone zostały rozwiązania i procedury zapewniające ciągłość działania, w tym przede wszystkim nieprzerwane świadczenie usług telekomunikacyjnych.

W ciągu trzech dni od ogłoszenia przez rząd polski stanu zagrożenia epidemicznego 95% pracowników Spółki zmieniło tryb pracy na zdalny w celu zachowania niezakłóconej działalności Spółki. Pracownicy punktów sprzedaży, magazynu czy centrum nadzoru sieci przestrzegają wszystkich zasad bezpieczeństwa i standardów zalecanych przez rząd i Ministerstwo Zdrowia.

Spółka podjęła niezwłocznie szereg inicjatyw mających na celu wsparcie klientów, w szczególności seniorów, uczniów, studentów i klientów SOHO w dostosowaniu do trudnej sytuacji poprzez m.in. wydłużenie terminu płatności faktur oraz ważności konta, bezpłatne pakiety Internetu, zero-rating na platformy edukacyjne czy bezpłatny dostęp do pakietów telewizyjnych.

Aby zminimalizować konieczność przemieszczania się i bezpośrednich kontaktów podczas pandemii Spółka zachęcała klientów do zdalnego zarządzania kontem przy wykorzystaniu aplikacji Play24 lub strony play.pl. Oprócz tego uruchomiony został zdalny proces wymiany karty SIM.

W związku z czasowym zamknięciem salonów sprzedaży w centrach handlowych Spółka utworzyła 35 dodatkowych punktów wsparcia dla klientów, którzy nie mieli możliwości skorzystania z kanałów zdalnych.

Spółka przez cały czas ściśle monitoruje wydajność wszystkich procesów biznesowych i w razie potrzeby dostosowuje je do zaistniałej sytuacji.

Ograniczenia pandemiczne wpłynęły wprawdzie na spadek przychodów ze sprzedaży towarów, niemniej jednak, całościowe wyniki finansowe osiągnięte w roku 2020 dowodzą, iż działalność Spółki jest w dużym stopniu odporna na skutki pandemii. Ograniczenia w podróżowaniu wywołane pandemią przełożyły się na wzrost przychodów z połączeń głosowych oraz transmisji danych, wyższy ruch interconnectowy, co w efekcie dało pozytywny wpływ na marżę z usług telekomunikacyjnych. Spółka uważnie monitoruje sytuację i na bieżąco podejmuje stosowne działania w celu minimalizacji negatywnych skutków pandemii na swoją działalność.

### **1.3 Rozwój oferty - Rozszerzenie oferty o Internet stacjonarny, rozszerzenie oferty TV oraz wprowadzenie oferty 5G**

Spółka kontynuowała swoją strategię, w ramach której miała zaoferować klientom większy wybór w dostępie do Internetu wprowadzając do oferty Internet Stacjonarny. Oferta opiera się na współpracy z drugim co do wielkości operatorem telewizji kablowej w Polsce - firmą Vectra. Pierwsze umowy z klientami zostały zawarte w marcu, dzięki czemu mogli się oni cieszyć szybkim i stabilnym połączeniem z siecią. Szczególnym wyzwaniem i priorytetem było zapewnienie wizyt instalatorów w odpowiednim reżimie sanitarnym. Przez cały rok Spółka uatrakcyjniała swoją ofertę dostępu do Internetu stacjonarnego, czego skutkiem były liczne promocje oraz wprowadzenie opcji umowy na czas nieokreślony.

Kolejnym istotnym aspektem oferty w oczach Spółki stało się dostarczenie klientom jeszcze bardziej zróżnicowanej rozrywki najwyższej jakości. Portal [www.playnow.pl](http://www.playnow.pl) otrzymał bardziej nowoczesny design a w ramach usługi PLAY NOW TV udostępniono treści Eleven Sports oraz National Geographic w 4K. Abonenci mogli też skorzystać z dostępu do Amazon Prime Video na 6 miesięcy bez dodatkowych opłat. W sierpniu do oferty dodano ulepszoną wersję przystawki telewizyjnej PLAY NOW TV BOX z wygodniejszym pilotem i bardziej wydajnymi podzespołami oraz zaproponowano klientom ofertę rozszerzoną, dzięki której mają dostęp do aż 5 pakietów kanałów tematycznych w niskiej cenie. W celu ułatwienia dostępu do treści wideo powstała też dedykowana aplikacja na telewizory Smart TV Samsung oraz LG.

Spółka zmodyfikowała także ofertę zarówno abonamentową jak i przedpłaconą, w ramach których wprowadzono wyższe pakiety danych oraz zaproponowano dostęp do sieci 5G. Dotyczy to także ofert dedykowanych obszarom podmiejskim, czyli NET BOX, gdzie umożliwiono także skorzystanie ze sprzętu obsługującego sieć 5G.

### **1.4 Źródła finansowania**

W 2020 roku Spółka podejmowała kolejne działania w celu optymalizacji zewnętrznych źródeł finansowania, którymi są przede wszystkim Umowa Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”) podpisana w 2017 roku (wraz z Drugą Umową Zmieniającą i Ujednolicającą w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych z dnia 8 stycznia 2019 roku) oraz ustanowiony w 2019 roku Program Emisji Obligacji („Program”), w ramach którego Spółka może dokonywać wielokrotnych emisji obligacji do maksymalnej łącznej wartości nominalnej, wyemitowanych w ramach Programu i niewykupionych obligacji, w wysokości do 2 000 000 000 złotych (słownie: dwa miliardy złotych) w danym czasie („Obligacje”).

W dniu 14 kwietnia 2020 roku Spółka sfinalizowała, w ramach SFA, zaciągnięcie dodatkowej transzy D w wysokości 1 200 000 000 złotych (słownie: miliard dwieście milionów złotych). Jednocześnie dzięki korzystnej sytuacji w zakresie posiadanej gotówki, w 2020 roku, podobnie jak w 2019 roku, Spółka dokonała dobrowolnych spłat kapitału z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych w wysokości: 994 571 tysięcy złotych w 2020 roku oraz 579 985 tysięcy złotych w 2019 roku.

W dniu 29 grudnia 2020 r. Spółka wyemitowała, w ramach Programu, 500 000 niezabezpieczonych obligacji serii B o wartości nominalnej 1 tysiąc złotych każda i łącznej wartości nominalnej 500 000 tysięcy złotych, które w dniu 30 grudnia 2020 r. zostały zarejestrowane w depozycie prowadzonym przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych. W efekcie łączne zadłużenie nominalne w ramach Programu wynosiło na dzień 31 grudnia 2020 roku 1 250 000 000 złotych (słownie: miliard dwieście pięćdziesiąt milionów złotych), uwzględniając emisję obligacji serii A z grudnia 2019 roku.

W dniu 9 marca 2021 roku obligacje serii B zostały dopuszczone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („ASO GPW”). W dniu 16 marca 2021 roku odbyło się pierwsze notowanie obligacji.

### **1.5 Nabycie Virgin Mobile Polska**

W dniu 9 sierpnia 2020 r., po spełnieniu wszystkich warunków zawieszających z umowy przedwstępnej, w tym uzyskaniu zgody antymonopolowej Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Spółka P4 nabyła 100% udziałów w Virgin Mobile Polska Sp. z o.o. („VMP”).

VMP jest marką obecną na rynku od 2012 roku. Jest to druga rozpoznawalna międzynarodowa marka po Red Bull MOBILE, która weszła do portfolio Play i będzie kontynuowała swój rozwój w ramach Spółki P4, co przyczyni się do wzmocnienia obu marek na poziomie ofertowym, komunikacyjnym i dystrybucyjnym.

VMP świadczy mobilne usługi telekomunikacyjne dla klientów indywidualnych i jest ofertą komplementarną do oferty Play. Nabycie VMP pozwoliło na powiększenie bazy klientów i umocnienie pozycji lidera na rynku telefonii komórkowej poprzez zniwelowanie negatywnych skutków ograniczeń związanych z pandemią na poziomie sprzedaży, głównie w usługach przedpłaconych.

## **2 Opis zdarzeń mających istotny wpływ na działalność Spółki zaistniałych po zakończeniu roku obrotowego**

Nie dotyczy.

## **3 Przewidywany rozwój Spółki**

Spółka będzie kontynuowała realizowanie strategii polegającej na budowaniu pozycji lidera konwergencji usług mobilnych dla rodzin i małych firm w Polsce. Plan strategiczny Spółki ma na celu zapewnienie zrównoważonego wzrostu EBITDA i zwrotu dla wspólnika. Wdrożenie strategii oparte będzie na trzech filarach: konwergencji usług mobilnych (t.j. świadczenia wszystkich usług głosowych, szerokopasmowych i telewizyjnych za pośrednictwem jednej mobilnej platformy technologicznej), cyfryzacji wprowadzanej w celu ustabilizowania i obniżania kosztów, a także w celu zwiększenia wygody klienta oraz kontynuacji efektywnego kosztowo rozwoju nowoczesnej sieci komórkowej Spółki o wysokiej przepustowości, która jest projektowana w celu obsługi rosnącego transferu danych.



#### **4 Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju**

Spółka uważa działalność badawczą i rozwojową za ważne narzędzie skutecznego konkurowania i angażuje określone zasoby w takie działania. Aby zapewnić jakość sieci i oferować abonentom najnowszą technologię telefonii komórkowej oraz innowacyjne usługi i produkty, Spółka regularnie testuje nowe urządzenia, systemy i produkty, instaluje nowe urządzenia i systemy, które uważa za przydatne lub opłacalne, podejmuje modyfikacje istniejącego sprzętu i systemów i regularnie sprawdza jakość sieci. Spółka stworzyła zespół dedykowany doświadczeniom klientów ("UX"), który koncentruje się na ocenie użyteczności i wydajności produktów i usług z punktu widzenia klientów. UX odpowiada między innymi za badania i zwiększanie zadowolenia klientów z innowacyjnych produktów i usług poprzez poprawę ich użyteczności i dostępności.

#### **5 Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa**

##### **5.1 Wskaźniki finansowe i niefinansowe**

W 2020 roku Spółka osiągnęła przychody operacyjne w wysokości 7 054 988 tysięcy złotych. Wzrost przychodów rok do roku o 44 701 tysięcy złotych związany był głównie ze wzrostem przychodów ze sprzedaży usług detalicznych.

Przychody ze sprzedaży usług klientom kontraktowym wzrosły o 94 494 tysięcy złotych (przyrost 3,1% rok do roku). Wzrost przychodów z tytułu usług dla klientów kontraktowych wynikał przede wszystkim ze zwiększenia ARPU. Liczba aktywnych mobilnych klientów kontraktowych była względnie stabilna, na poziomie 8,3 mln na 31 grudnia 2019 i 2020 r. Przychody ze sprzedaży usług klientom pre-paid wzrosły o 0,9% rok do roku. Wzrost przychodów z tytułu usług przedpłaconych (pre-paid) związany był głównie ze wzrostem ARPU.

Koszty roamingu krajowego oraz współdzielenia sieci telekomunikacyjnej w 2020 roku spadły o 37 861 tysięcy złotych (spadek o 20,7%) w porównaniu do 2019 roku głównie w wyniku rozwiązania umowy, ze skutkiem na 31 grudnia 2019, z jednym z naszych partnerów roamingowych, Polkomtel sp. z o.o., jako następstwo dalszej rozbudowy sieci Play.

Koszty ogólne i administracyjne wzrosły w roku 2020 o 55 442 tysiące złotych (t.j. 5,2%) w porównaniu do roku 2019, głównie w wyniku wzrostu kosztów utrzymania sieci telekomunikacyjnej, dzierżawy łącz i energii oraz podatków i opłat.

Koszty utrzymania sieci telekomunikacyjnej, dzierżawy łącz i energii wzrosły o 22 336 tysięcy złotych (t.j. 13,3%), co wynika głównie z większej liczby obiektów telekomunikacyjnych, które należy utrzymywać w związku z intensywną rozbudową sieci Play oraz rosnących cen energii. Wzrost kosztów podatków i opłat w 2020 roku w porównaniu do 2019 roku o 61 138 tysięcy złotych (t.j. 77,4%) związany jest ze złożeniem korekt deklaracji podatku u źródła za lata 2015-2017 i zapłatą podatku wraz z odsetkami w wysokości 54 969 tysięcy złotych.

W 2020 roku Spółka wypracowała zysk z działalności operacyjnej w kwocie 1 424 190 tysięcy złotych. Zysk netto Spółki za 2020 rok wyniósł 887 901 tysięcy złotych.

Sprawozdanie z sytuacji finansowej Spółki na dzień 31 grudnia 2020 r. wykazuje sumę aktywów oraz sumę pasywów równą 10 522 367 tysięcy złotych, co jest kwotą wyższą o 1 009 397 tysięcy złotych w stosunku do roku poprzedniego. Wzrost ten, po stronie aktywów, związany jest głównie ze wzrostem salda aktywa z tytułu prawa do użytkowania, które częściowo zostało zaprezentowane w pozycji „Aktywa przeznaczone do sprzedaży” (patrz pkt 1.1.) w związku z umową sprzedaży infrastruktury pasywnej, wzrostem salda środków pieniężnych oraz należności z tytułu obligacji wyemitowanych przez Play Communications S.A., współnika Spółki. Wzrost wartości

pasywów jest powiązany m.in. ze zwiększeniem salda zobowiązań finansowych w związku z emisją obligacji (patrz pkt 1.4).

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych wykazuje wpływy netto z działalności operacyjnej w kwocie 2 146 287 tysięcy złotych, w porównaniu do 2 246 516 tysięcy złotych za rok poprzedni. Spółka poniosła w 2020 roku wydatki inwestycyjne w kwocie 1 166 719 tysięcy złotych (w 2019 roku 1 459 014 tysięcy złotych), głównie związane z inwestycjami we własną sieć telekomunikacyjną, a także z zakupem innych rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych oraz nabyciem obligacji wyemitowanych przez Play Communications S.A. Wpływy z działalności finansowej w 2020 roku wyniosły 448 616 tysięcy złotych i dotyczyły głównie wypłaty dywidendy oraz spłaty zadłużenia z tytułu kredytu.

Na dzień 31 grudnia 2020 r. całkowita wielkość naszej bazy zarejestrowanych klientów mobilnych wynosiła ponad 14,9 mln, natomiast aktywna mobilna baza klientów wynosiła 11,8 mln, z czego 70% stanowili klienci kontraktowi post-paid a 30% klienci usług przedpłaconych.

## **5.2 Przewidywana sytuacja finansowa**

Spółka spodziewa się w 2021 roku dalszego wzrostu poziomu przychodów, który może jednak pozostać pod niekorzystnym wpływem pandemii COVID-19, osiągnięcia oszczędności na kosztach roamingu krajowego, wyższych nakładów inwestycyjnych na rozbudowę sieci telekomunikacyjnej w związku z rozbudową sieci 5G oraz nabyciem częstotliwości. Spółka przewiduje także, że na jej przepływy pieniężne znaczny wpływ będzie miała planowana sprzedaż infrastruktury pasywnej.

## **6 Nabycie udziałów własnych**

Nie dotyczy.

## **7 Posiadane przez Spółkę oddziały**

Nie dotyczy.

## 8 Ryzyka związane z działalnością Spółki

### Ryzyko związane ze skutkami ekonomicznymi i społecznymi pandemii COVID-19

Pandemia COVID-19 jest obecnie jednym z największych wyzwań dla społeczeństw i gospodarek całego świata. Sytuacja epidemiologiczna w Polsce ma i może mieć w przyszłości wpływ na naszą działalność operacyjną Spółki, działalność naszych dostawców i partnerów biznesowych, tempo rozwoju sieci telekomunikacyjnej, sytuację finansową naszych klientów a tym samym na poziom naszej sprzedaży i uzyskiwanych przychodów oraz wysokość ponoszonych kosztów. Zgodnie z narzuconymi w połowie marca 2020 r. środkami prewencyjnymi w walce z COVID-19, musieliśmy czasowo zamknąć niektóre punkty sprzedaży co spowodowało, że przychody ze sprzedaży towarów i usług spadły głównie ze względu na spadek liczby urządzeń sprzedawanych abonentom. Jednocześnie dostosowanie sieci sprzedaży do nowego reżimu sanitarnego wymagało poniesienia dodatkowych kosztów w wysokości kilku milionów złotych (maski, żele, osłonki, dezynfekcja pomieszczeń itp.). W związku z dynamicznie rozwijającą się sytuacją dotyczącą pandemii COVID-19 nie możemy wykluczyć wprowadzenia dalszych ograniczeń spowodowanych wzrostem liczby zachorowań na COVID-19 co może przełożyć się na ponowne spowolnienie procesu inwestycyjnego w zakresie budowy i modernizacji stacji bazowych związanego m.in. ze spowolnieniem w gospodarce, ograniczeniami przemieszczania się, oraz trudnościami w funkcjonowaniu organów administracyjnych oraz podwykonawców.

Epidemia COVID-19 miała i w przyszłości nadal może mieć negatywny wpływ na oczekiwania klientów dotyczące ich przyszłej sytuacji gospodarczej, elastyczność cenową, skłonność do podróży oraz napływ pracowników tymczasowych z zagranicy. W pierwszej połowie 2020 r. przyczyniło się to do zmniejszenia liczby aktywnych klientów post-paid (spadek o ok. 34 tys.) oraz zmniejszenie liczby aktywnych klientów prepaid (spadek o 160 tys.) co naszym zdaniem wynika głównie ze znacznie mniejszej liczby pracowników zagranicznych i mniejszego ruchu turystycznego w pierwszej połowie 2020 r.

Szacujemy, że wpływ powyższych czynników na nasze przychody w pierwszej połowie 2020 r. wyniósł około 60 milionów złotych i w przypadku ponownych obostrzeń w przemieszczaniu się ludzi oraz ograniczeń w działalności sieci handlowych nie możemy wykluczyć podobnego wpływu w przyszłości.

Ponadto, w związku m.in. z pandemią COVID-19 w dalszym ciągu nie została wydana decyzja o rozpoczęciu aukcji częstotliwości 3,4-3,8 GHz, co wpływa i może w przyszłości wpływać na możliwość świadczenia przez nas w pełni usług telekomunikacyjnych w technologii 5G w zakładanym przez nas terminie i zakresie.

Wystąpienie któregośkolwiek z powyższych zdarzeń mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na wyniki z naszej działalności operacyjnej oraz nasze wyniki finansowe.

### Ryzyko związane z warunkami makroekonomicznymi w Polsce i w Unii Europejskiej.

Oferujemy usługi komórkowych połączeń głosowych, przesyłania wiadomości i wideo (w tym dystrybucję usług TV) oraz usługi transmisji danych, a także usługi dodatkowe i sprzedaż telefonów i innych urządzeń dla klientów indywidualnych i biznesowych wyłącznie w Polsce, gdzie zasadniczo znajdują się wszyscy nasi zarejestrowani klienci. Z tego powodu warunki makroekonomiczne w Polsce, a także warunki gospodarcze, finansowe lub geopolityczne na świecie mogą mieć istotny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki finansowe i perspektywy. Na polską gospodarkę mogą na różne sposoby niekorzystnie oddziaływać osłabiające się warunki gospodarcze i zaburzenia na światowych rynkach finansowych i, bardziej lokalnie, w Polsce i Unii Europejskiej, w tym skutki zmian regulacyjnych. Taki niekorzystny rozwój sytuacji gospodarczej oddziaływał i może w przyszłości oddziaływać niekorzystnie na kondycję finansową naszych klientów, co z kolei może spowodować, że obniżą oni wydatki na nasze oferty i usługi. W szczególności klienci mogą zdecydować, że nie mogą już sobie pozwolić na usługi telefonii komórkowej lub usługi transmisji danych, które są niezbędne do utrzymania lub zwiększania naszego ARPU i utrzymania lub zwiększania naszych przychodów. Aktualne

otoczenie makroekonomiczne jest nieprzewidywalne, a utrzymująca się niestabilność rynków światowych, w tym zawirowania zachodzące w Europie związane z kwestiami długu państwowego i stabilności euro, a także ciągła niepewność otaczająca decyzję Wielkiej Brytanii o opuszczeniu Unii Europejskiej (i konsekwencje tej decyzji) mogą się przyczynić do spadkowych tendencji w gospodarce europejskiej i światowej. Dodatkowo, różnice zdań pomiędzy Unią Europejską a polskim rządem mogą doprowadzić do dalszej niestabilności, szczególnie jeśli relacje pomiędzy Unią Europejską a polskim rządem pogorszą się lub potencjalnie zagrażą członkostwu Polski w Unii Europejskiej. Rozwój sytuacji w przyszłości zależy od szeregu czynników politycznych i gospodarczych, w tym od skuteczności środków podejmowanych przez Unię Europejską w zakresie zadłużenia pewnych państw w Europie i ogólnej stabilności strefy euro. Jeśli warunki takie jak te zaobserwowane podczas ostatniego załamania gospodarczego powtórzą się, możemy nie być w stanie pozyskać wystarczającego finansowania na rynkach kapitału dłużnego i/lub dostępu do rynków kredytowania zabezpieczonego na akceptowalnych dla nas warunkach finansowych lub w ogóle na jakichkolwiek warunkach, co może istotnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

**Ryzyko związane z konkurencyjnością polskiego sektora telefonii komórkowej, zmianami w modelach biznesowych innych operatorów oraz zwiększonym udziałem alternatywnych technologii.**

Stoimy w obliczu wysokiej konkurencji o klientów ze strony konkurentów o ugruntowanej pozycji, w tym w szczególności innych operatorów komórkowych, takich jak Polkomtel, Orange i T-Mobile, którzy wraz z nami wspólnie mają około 98% udziału w polskim rynku zarejestrowanych klientów w 2019 r. Szacujemy, że w 2019 r. mieliśmy udział w rynku na poziomie około 28%. Nasi konkurenci mogą poprawić swoją zdolność do pozyskiwania nowych klientów lub udostępniania ofert i usług po niższych cenach w celu zwiększenia udziałów w rynku, co utrudniłoby nam utrzymanie naszych obecnych klientów lub poszerzenie bazy klientów bez obniżania cen. W celu konkurowania na rynku możemy być zmuszeni do obniżenia cen, co może spowodować spadek przychodów lub zwiększenie wydatków na marketing i promocję, a każde z tych działań może spowodować znaczny spadek naszych marż lub zysku operacyjnego.

Ponadto, ewentualna zmiana modelu biznesowego operatorów sieci komórkowych w Polsce bądź konsolidacja lub fuzje operatorów telekomunikacyjnych prowadzące do wspólnych przedsięwzięć, nowych grup kapitałowych lub strategicznych aliansów pomiędzy konkurującymi dostawcami usług telekomunikacyjnych, bądź wprowadzenie nowych rodzajów usług, ofert i technologii w wyniku takiej współpracy lub strategicznych aliansów mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na nas.

Dodatkowo, konkurencja może się nasilić w wyniku świadczenia usług dostępu do mobilnego Internetu przez podmioty inne niż operatorzy sieci komórkowych. Na przykład niektórzy operatorzy komórkowych sieci wirtualnych proponują szerokopasmowy Internet mobilny oparty na technologiach LTE/HSPA+ w ramach swojej oferty, a niektórzy polscy operatorzy sieci kablowych czy operatorzy stacjonarni uruchomili własną działalność jako operatorzy komórkowych sieci wirtualnych (Mobile Virtual Network Operators, „MVNO”) i oferują konkurujące z nami szerokopasmowe usługi komórkowe. Tacy operatorzy kablowi również mogą oferować pakiety łączonych usług, które – jak wspomniano wyżej – mogą się okazać atrakcyjne dla konsumentów i których my aktualnie nie oferujemy. Gdybyśmy mieli stracić klientów wskutek zainteresowania ze strony konsumentów łączonymi ofertami wspomnianych wyżej MVNO, którzy nie są naszymi partnerami, spadłyby nasze przychody i w konsekwencji wzrósłby wskaźnik rezygnacji z usług.

Ponadto, jeśli nietradycyjne usługi głosowe wykorzystujące technikę Voice over Internet Protocol lub technologie alternatywne w stosunku do komórkowych usług głosowych i tekstowych (SMS/MMS), takie jak na przykład technologia RCS (ang. Rich Communication Services) będą się cieszyć coraz większą popularnością, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność. Gdyby w dalszym ciągu rosła popularność takich usług, mogłoby to mieć na nas istotny negatywny wpływ między innymi poprzez spowodowanie spadku naszego ARPU i obniżenie bazy klientów wszystkich naszych usług i/lub uniemożliwienie nam realizacji

spodziewanych korzyści związanych ze strategią wzrostu w obszarze usług głosowych i Internetu mobilnego. Dodatkowo, spodziewamy się w przyszłości konkurencji ze strony dostawców usług wspomaganych przez technologie komunikacyjne, które obecnie znajdują się w fazie rozwoju lub zostaną opracowane w przyszłości. Nasi obecni konkurenci lub nowe podmioty wchodzące na rynek mogą wprowadzić te i/lub inne nowe bądź technologicznie lepsze usługi telekomunikacyjne, zanim my to zrobimy lub po bardziej konkurencyjnych cenach.

Wreszcie, na naszą zdolność do skutecznego konkurowania na istniejących lub nowych rynkach może niekorzystnie wpłynąć zwiększenie przez polskich regulatorów naszych obowiązków regulacyjnych lub wprowadzenie dalszych przepisów mających na celu promowanie dostępu do sieci lub innych form wsparcia dla innych operatorów na rynku, a także dla samorządów i społeczności lokalnych.

Możemy również napotkać ograniczenia w korzystaniu z ofert niektórych dostawców, zwłaszcza w odniesieniu do rozwoju sieci 5G ze względów bezpieczeństwa lub regulacyjnych. Wpływ tych ograniczeń na naszą działalność może być inny niż wpływ na działalność naszych konkurentów.

Urzeczywistnienie się któregokolwiek z wyżej opisanych warunków oznaczałoby dla nas obniżenie przychodów, zwiększenie wskaźnika rezygnacji z usług, zmniejszone ARPU, zmniejszone marże i/lub utratę udziału w rynku, co mogłoby negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

#### **Ryzyko związane z udziałem w rynku i liczbą klientów.**

Według raportu UKE w Polsce było około 52,2 milionów kart SIM co przekładało się na wskaźnik penetracji na poziomie ok. 136% na 31 grudnia 2019 r. Wysoki wskaźnik penetracji komórkowych usług głosowych na polskim rynku komórkowym może skutkować presją na ceny lub ograniczyć naszą zdolność do skutecznego konkurowania w celu utrzymania udziału w rynku i zwiększenia go przez przejście abonentów od konkurencji.

Uważamy, że dalszy wzrost naszej działalności na tym dojrzałym rynku będzie w pierwszej kolejności napędzała nasza zdolność do zwiększenia wykorzystania usług przez istniejących klientów, dalszego przekonywania klientów do odchodzenia od konkurencji i przechodzenia na nasze usługi oraz ograniczania wskaźnika rezygnacji z usług. Mimo że ostatnio mieliśmy niższe tempo wzrostu bazy klientów niż w poprzednich latach, jednym z komponentów naszej strategii na przyszłość jest utrzymanie bądź obniżenie aktualnego poziomu rezygnacji klientów. Można to osiągnąć poprzez zatrzymanie istniejących klientów, jednak to może zależeć od wprowadzenia nowych lub wzbogaconych ofert i usług, elastycznych modeli cenowych, wysokiej jakości obsługi klienta, a także udoskonalonych możliwości sieci w odpowiedzi na oczekiwania klientów lub oferty naszych konkurentów. Jeśli nie będziemy w stanie skutecznie przeciwdziałać wzrostowi poziomu rezygnacji, możemy być zmuszeni do szybkiego obniżania kosztów w celu zachowania marż zysku lub do podjęcia alternatywnych środków, które zwiększyłyby koszty pozyskania klientów i koszty utrzymania klientów, co z kolei mogłoby skutkować obniżeniem przepływów środków finansowych. Nie możemy zapewnić, że różne środki, jakie podejmujemy w celu zwiększenia lojalności klientów, obniżą wskaźnik rezygnacji z usług lub pozwolą nam na utrzymanie aktualnego poziomu wskaźnika rezygnacji z usług.

Dodatkowo, branża telekomunikacyjna charakteryzuje się częstymi zmianami rozwijających się ofert, a także postęпами w zakresie technologii sieci i aparatów telefonicznych. Ponadto, bardziej popularne stały się smartfony, a ich ceny spadły. Jednocześnie obserwujemy, że coraz więcej klientów zaczyna korzystać z telefonów wyższych kategorii. Jeśli nie uda nam się utrzymać lub unowocześnić sieci i dostarczać klientom atrakcyjnego portfela ofert i usług, które adekwatnie odpowiadają na ich potrzeby i oczekiwania, możemy nie być w stanie zatrzymać klientów lub koszty pozyskania i zatrzymania klientów wzrosną, co mogłoby obniżyć naszą rentowność i obniżyć przyszłe przepływy środków finansowych. Możemy również stanąć w obliczu wzrostu wskaźnika rezygnacji, jeśli otoczenie konkurencyjne zmieni się pod wpływem zwiększonej dostępności łączonych ofert naszych konkurentów, a my – jak wspomniano wyżej – nie będziemy w stanie takich pakietów oferować.

Podobnie, jeśli nie uda nam się skutecznie komunikować jakości, niezawodności lub innych korzyści wynikających z korzystania z naszej sieci za pomocą działań marketingowych i reklamowych lub z powodzeniem oferować naszej marki na rynku jako kojarzonej z reputacją związaną z jakością i niezawodnością sieci, możemy nie być w stanie przyciągnąć nowych klientów lub obniżyć poziomu rezygnacji, a działania marketingowe i reklamowe mogą kosztować więcej niż spowodowany przez nie przyrost przychodów, co z kolei może obniżyć osiągnięte marże. Miałoby to niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność operacyjną, zważywszy, że ceny usług telekomunikacyjnych w Polsce są dużo niższe niż w innych krajach europejskich. Gdybyśmy byli zmuszeni do obniżenia cen lub koszty zatrzymania i pozyskiwania nowych klientów miałyby się zwiększyć, mogłoby to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności.

#### **Ryzyko związane z korzystaniem przez nas z usług roamingu krajowego.**

Zawarliśmy umowy roamingu krajowego z sieciami Orange i T-Mobile (obowiązujące odpowiednio do połowy i końca 2021 r.). Na podstawie tych umów świadczone nam są usługi sieciowe, co umożliwia nam oferowanie usług telekomunikacji komórkowej klientom na terenach, gdzie nie mamy jeszcze zasięgu własnej sieci radiowej (której rozwój planowany jest co najmniej do końca 2021 r.). Ponadto, z końcem 2019 r. przestała obowiązywać umowa roamingu krajowego zawarta z siecią Polkomtel.

Możliwe jest, że niektórzy operatorzy staną się niewypłacalni lub znajdą się w stanie likwidacji. Dodatkowo, wzrost liczby i wolumenu połączeń wykonywanych przez naszych klientów obsługiwanych na sieciach innych operatorów sieci komórkowych może powodować wzrost naszych kosztów roamingu krajowego lub połączeń międzysieciowych. Dodatkowo, możemy się nie zgadzać z drugą stroną umów roamingu krajowego co do warunków lub jakości świadczonych usług, co może wpłynąć na korzystanie z usług sieci lub wpłynąć na nasze decyzje dotyczące sposobu, w jaki kierujemy ruch w naszej sieci. Rezygnacja z usług roamingu krajowego może również wiązać się z ograniczeniem zasięgu naszej sieci dla klientów PLAY co może skutkować ich rezygnacją z naszych usług.

Gdyby zaszło którekolwiek z tych zdarzeń lub gdybyśmy ponosili wyższe koszty z tytułu jednej umowy roamingu krajowego lub większej liczby tych umów, miałoby to niekorzystny wpływ na naszą kondycję finansową, oraz wyniki z działalności operacyjnej; a gdybyśmy nie byli w stanie sfinansować nakładów inwestycyjnych na rozbudowę sieci radiowej, to wpłynęłoby to na poziom usług, jakie możemy oferować, co mogłoby oznaczać, że tracilibyśmy klientów bądź nie bylibyśmy w stanie pozyskiwać nowych, co z kolei mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

Dodatkowo, kiedy korzystamy z umów roamingu krajowego, nie mamy bezpośredniej kontroli nad jakością sieci innych operatorów i świadczonych przez nich usług roamingu krajowego. Wszelkie powtarzające się trudności, opóźnienia w świadczeniu usług lub niedostarczanie nam przez innego operatora niezawodnych usług, mogłoby skutkować obniżeniem liczby klientów lub zmniejszeniem ruchu, co obniżyłoby nasze przychody i mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

Ryzyko związane ze świadczeniem przez nas usług roamingu międzynarodowego z wykorzystaniem niezależnych dostawców usług telekomunikacyjnych.

Nasza zdolność do świadczenia usług telekomunikacyjnych wysokiej jakości zależy od możliwości wzajemnych połączeń z sieciami telekomunikacyjnymi i usługami innych operatorów telekomunikacyjnych, zwłaszcza naszych konkurentów. Wzrost cen świadczonych nam usług mógłby negatywnie wpłynąć na naszą pozycję finansową. Jesteśmy również zależni od zewnętrznych operatorów przy świadczeniu naszym abonentom usług roamingu międzynarodowego. Kiedy korzystamy z umów o połączeniach międzysieciowych i umów roamingowych, nie mamy bezpośredniej kontroli nad jakością sieci innych operatorów i świadczonych przez nich

usług połączenia sieci i usług roamingowych. Ponadto, nasi konkurenci mogą podjąć działania zwiększające nasze koszty korzystanie z ich sieci, na przykład zwiększając opłaty za zakończenie połączenia w przypadku SMS-ów lub usług transmisji danych. Nawet gdybyśmy próbowali zrekompensować takie opłaty poprzez wprowadzenie podobnych opłat przez nas, to możemy nie być w stanie pokryć wszystkich dodatkowych kosztów. Wszelkie powtarzające się trudności, opóźnienia w połączeniach z innymi sieciami i usługami, lub niepowodzenie dowolnego operatora w zapewnieniu niezmiennie niezawodnych połączeń międzysieciowych lub usług roamingowych mogą skutkować utratą klientów lub zmniejszeniem ruchu, co obniżyłoby nasze przychody i mogłoby mieć niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

#### **Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w sektorze telefonii komórkowej.**

Branża telekomunikacji komórkowej charakteryzuje się szybko zmieniającymi się technologiami i powiązanimi z tym wahaniami popytu klientów i usługi po konkurencyjnych cenach, a my nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie w wystarczającym stopniu i efektywnie dostosowywać świadczone przez nas usługi w taki sposób, aby dotrzymać kroku szybkim zmianom technologicznym w branży.

W zasięgu technologii 4G LTE (którą zaczęliśmy wprowadzać w 13 głównych miastach Polski jeszcze w listopadzie 2013 r. i która znacznie się rozwinęła) na dzień 30 września 2020 r. w ramach naszej sieci znajdowało się około 99,2% ludności Polski. W zasięgu technologii 4G LTE Ultra (którą wprowadziliśmy w marcu 2016 r.) w ramach naszej sieci na dzień 30 września 2020 r. znajdowało się około 92,0% ludności.

Oczekujemy, że najnowsze technologie komunikacyjne (5G) które są obecnie rozwijane, będą nabierały coraz większego znaczenia na polskim rynku. Jeśli w aukcjach ogłaszanych w przyszłości nie zostaną nam przyznane pasma częstotliwości na usługi komórkowe, w szczególności pasma częstotliwości dedykowane technologiom nowej generacji, a nasi konkurenci je otrzymają, możemy tracić klientów lub nie być w stanie pozyskiwać nowych, co wpłynęłoby na wskaźnik rezygnacji klientów z usług, lub możemy być zmuszeni do ponoszenia kosztów i inwestycji w celu utrzymania bazy klientów bądź obsługi rosnącego ruchu, a każdy z tych scenariuszy mógłby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

Ponadto, zmiany technologiczne i pojawienie się alternatywnych technologii świadczenia usług telekomunikacyjnych, które są bardziej zaawansowane technologicznie, tańsze lub w inny sposób atrakcyjniejsze niż usługi, jakie świadczymy, może sprawić, że nasze usługi staną się mniej rentowne, mniej opłacalne lub przestarzałe. Rozwój technologiczny może również skrócić cykle życia produktów i ułatwić konwergencję różnych obszarów branży telekomunikacyjnej. Dodatkowo, nie możemy obecnie przewidzieć, jak pojawiające się obecnie i przyszłe zmiany technologiczne wpłyną na prowadzoną przez nas działalność, ani nie możemy przewidzieć, czy nowe technologie wymagane do oferowania planowanych przez nas usług będą dostępne w oczekiwanym czasie i czy w ogóle będą dostępne. Możemy być zmuszeni do szybkiego wprowadzania nowych technologii, jeśli na przykład klienci zaczną żądać funkcji dostępnych w tych nowych technologiach takich jak szersze pasmo, lub jeśli jeden z naszych konkurentów postanowi kłaść nacisk na nowszą technologię w swoich kampaniach reklamowych. Z powodu szybkich zmian technologicznych, nie możemy zagwarantować, że będziemy trafnie przewidywać i w związku z tym przeznaczać odpowiednią ilość kapitału i zasobów na rozwój niezbędnych technologii, które zaspokoją oczekiwania istniejących i przyciągną nowych klientów. W rezultacie, nowe lub udoskonalone technologie, usługi lub oferty, jakie wprowadzimy, mogą nie zostać w wystarczającym stopniu przyjęte przez rynek lub mogą napotkać trudności techniczne. Dodatkowo, możemy nie odzyskać inwestycji już poniesionych lub takich, które będziemy ponosić w celu wprowadzenia tych technologii, ofert i usług, i nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie to robić w sposób efektywny kosztowo, co również mogłoby obniżyć naszą rentowność. Ponadto, możemy nie być w stanie uzyskać finansowania na rozsądnych warunkach lub w ogóle jakiegokolwiek finansowania na pokrycie nakładów inwestycyjnych niezbędnych, by dotrzymać kroku

zmianom technologicznym. Również możemy nie być w stanie uzyskać dostępu do kapitału lub innych zasobów niezbędnych do rozwoju nowych lub udoskonalonych technologii, ofert i usług, kiedy to będzie potrzebne lub w ogóle.

Z powyższym związane jest ryzyko, że nawet jeśli będziemy mieć wystarczające zasoby do oferowania nowych technologii, jakie się pojawią, możemy nie otrzymać wystarczających rezerwacji częstotliwości niezbędnych do świadczenia usług opartych na tych nowych technologiach na rynkach, gdzie prowadzimy działalność, lub mogą na nas negatywnie wpłynąć niekorzystne regulacje dotyczące użytkowania tych technologii.

Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest kwestia inicjatywy „Polskie 5G”, gdzie oprócz m.in. należącej do Skarbu Państwa spółki Exatel S.A. dołączyli pozostali operatorzy komórkowi, włączając nas. Brak jest w tej kwestii szczegółów i warunków współpracy oraz nie są znane potencjalne koszty z tym związane.

Materializacja powyższych ryzyk może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki operacyjne.

### **Ryzyko związane ze spełnianiem obowiązków w zakresie cyberbezpieczeństwa wynikających z przepisów już przyjętych i projektowanych**

W dniu 22 czerwca 2020 r. Minister Cyfryzacji wydał rozporządzenie w sprawie minimalnych środków technicznych i organizacyjnych oraz metod, jakie przedsiębiorcy telekomunikacyjni są obowiązani stosować w celu zapewnienia bezpieczeństwa lub integralności sieci lub usług (Dz.U. z 2020 r., poz. 1130), które weszło w życie 30 grudnia 2020 r.

Powyższe rozporządzenie nakłada szereg obowiązków na przedsiębiorców telekomunikacyjnych, w tym Spółkę, z których najważniejsze obejmują konieczność uwzględniania rekomendacji Pełnomocnika Rządu ds. Cyberbezpieczeństwa w zakresie wpływu na bezpieczeństwo publiczne lub istotny interes bezpieczeństwa państwa oraz konieczność stosowania strategii skutkującej brakiem uzależnienia się od jednego producenta w zakresie poszczególnych elementów sieci telekomunikacyjnej przy jednoczesnym zapewnieniu interoperacyjności usług.

Ponadto, rozporządzenie wprowadza wiele innych obowiązków takich jak:

- obowiązek opracowania dokumentacji dotyczącej bezpieczeństwa i integralności sieci i usług,
- ustalenie zasad dostępu do kluczowej infrastruktury i przetwarzanych danych, obejmujące przypisanie odpowiedzialności za kluczową infrastrukturę w zakresie odpowiednim do realizowanych zadań,
- zabezpieczenie dostępu do kluczowej infrastruktury,
- ustalenie zasad bezpiecznego zdalnego przetwarzania danych,
- obowiązek przeprowadzania oceny bezpieczeństwa sieci i usług telekomunikacyjnych.

Obecnie trwają również prace nad projektem ustawy o zmianie ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa oraz ustawy Prawo Telekomunikacyjne, którego wejście w życie planowane jest na 2021 r., który przewiduje kolejne obowiązki z zakresu cyberbezpieczeństwa, które mogą mieć istotny wpływ na operatorów i dostawców (w zakresie m.in. własności, ciągłości działalności, otoczenia biznesu, wolnej konkurencji, gospodarki krajowej).

Projekt wprowadza niejasne i nieprzejrzyste kryteria oceny dostawców, której zakres jest zbyt szeroki. Same kryteria mogą być uznane za niemerytoryczne i nie obejmują norm technicznych i certyfikacji, takich jak NESAS



i ENISA. Efektywnie projekt ogranicza prawo operatorów do wyboru producenta sprzętu lub oprogramowania co może mieć negatywny wpływ na działalności operatorów, wpłynąć na dotychczas poczynione inwestycje oraz wiązać się ze wzrostem kosztów operacyjnych. W styczniu 2021 r. opublikowano nowy projekt ustawy o zmianie ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa oraz ustawy Prawo Telekomunikacyjne w którym dodano wiele zupełnie nowych obszarów, tj. powołanie Sieci Komunikacji Strategicznej oraz jej Operatora, wprowadzenie nowego nietransparentnego trybu przyznawania częstotliwości, a także wprowadzenie systemu certyfikacji cyberbezpieczeństwa.

Powyższe zmiany będą wymagały poniesienia istotnych dodatkowych kosztów w celu dostosowania naszej działalności operacyjnej do nowych wymogów regulacyjnych. Zgodnie z naszymi szacunkami maksymalny zakres ograniczeń wprowadzonych przez nowe regulacje pociągnie za sobą dodatkowe łączne inwestycje w wysokości około 0,9 mld złotych. Wejście w życie powyższych regulacji może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki z naszej działalności operacyjnej, nasze wyniki finansowe oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań.

### **Ryzyko płynności.**

Choć w ostatnich latach dokonaliśmy wielu inwestycji i ponieśliśmy znaczne nakłady inwestycyjne na budowę i dalsze usprawnianie sieci, nasza działalność pozostaje kapitałochłonna i oczekujemy, że zawsze będzie wymagać znacznych kwot nakładów inwestycyjnych.

Dodatkowo, obecnie jesteśmy w fazie rozbudowy sieci 4G LTE Ultra, w związku z czym nadal mamy istotne zapotrzebowanie na inwestycje wymagane, abyśmy mogli realizować strategię wzrostu. Jeśli rozbudowa sieci nie zakończy się wystarczająco szybko lub jeśli w przyszłości klienci będą korzystali z usług transmisji danych w większym stopniu niż aktualnie przewidujemy, lub jeśli wykorzystanie sieci będzie rosło szybciej niż aktualnie przewidujemy, możemy potrzebować większych nakładów inwestycyjnych w krótszym czasie niż przewidujemy i możemy nie mieć zasobów na takie inwestycje.

Choć uważamy, że spełniliśmy obowiązki związane z zasięgiem nałożone w decyzjach dotyczących rezerwacji częstotliwości i nie wiemy o żadnych potencjalnych żądaniach dotyczących dalszego rozszerzania zasięgu w związku z tymi rezerwacjami, wszelkie potencjalne roszczenia ze strony regulatora lub naszych konkurentów, gdyby się urzeczywistniły, byłyby kosztowne. W zakresie budowy nowych stacji bazowych dostrzegamy pewne czynniki, które pozostają poza naszą kontrolą, takie jak ograniczenia wynikające z planów zagospodarowania przestrzennego i przepisy w zakresie planowania zabudowy (oraz podobne ograniczenia budowlane) lub protesty przeciwko proponowanym lokalizacjom naszych stacji bazowych ze strony osób zaniepokojonych rzekomym ryzykiem zdrowotnym z tym związanym mogą oznaczać, że nie będziemy w stanie pokryć naszym zasięgiem określonych obszarów (w przypadku planów całkowitego wyłączenia roamingu na koniec 2021 roku co może mieć istotne znaczenia dla nas i dla zamieszkałych tam osób).

Kwota i czas naszego przyszłego zapotrzebowania na kapitał w celu zakupu dodatkowych częstotliwości i zaspokojeniu popytu ze strony klientów na transmisję danych mogą istotnie odbiegać od naszych aktualnych szacunków z uwagi na różne czynniki, na które możemy nie mieć wpływu. Gdybyśmy w przyszłości otrzymali dodatkową rezerwację częstotliwości, spodziewalibyśmy się, że sfinansujemy koszty związane z taką rezerwacją częstotliwości oraz zapotrzebowanie na inwestycje z przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej lub poprzez finansowanie długiem i kapitałem własnym, a wysokość takiego finansowania mogłaby być znaczna. Rodzaj, czas i warunki przyszłego finansowania będą zależne od naszego zapotrzebowania na środki pieniężne oraz warunków panujących na rynkach finansowych. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie to osiągnąć we właściwym czasie i na rozsądnych warunkach komercyjnych, jeśli w ogóle. Nie można zapewnić, że w przyszłości będziemy generować wystarczające przepływy środków pieniężnych, aby zaspokoić nasze potrzeby w zakresie nakładów inwestycyjnych, utrzymać działalność operacyjną lub spełnić inne potrzeby

kapitałowe, co może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

Poza inwestowaniem w rozbudowę sieci musimy również stale utrzymywać i modernizować istniejące sieci i systemy informatyczne, aby bieżąca działalność operacyjna przebiegała należycie oraz abyśmy zwiększali jej zakres wraz ze wzrostem bazy klientów. Nie możemy zapewnić, że wdrożenie systemów i migracja danych do odpowiednich systemów lub rozbudowa systemów informatycznych przebiegnie zgodnie z planem lub budżetem, lub spełni nasze wymagania biznesowe, funkcjonalne i regulacyjne. Dodatkowo, potrzeby biznesowe i obowiązki regulacyjne mogą między innymi wymagać od nas modernizacji funkcji sieci, zwiększenia wysiłków związanych z obsługą klienta, aktualizacji naszego systemu administracyjnego i zarządzania siecią, a także modernizacji starszych systemów i sieci w celu dostosowania ich do nowych technologii. Na wiele z tych zadań nie mamy całkowitego wpływu i mogą na nie wpływać między innymi zmiany w obowiązujących przepisach. Jeśli nie uda się nam z powodzeniem utrzymywać, rozbudowywać lub modernizować sieci i systemów informatycznych, nasze oferty i usługi mogą stać się mniej atrakcyjne dla klientów i możemy stracić klientów na rzecz konkurencji lub możemy zanotować dodatkowe obciążenia finansowe z powodu niezabudżetowanych inwestycji. Ponadto, przyszła i bieżąca modernizacja sieci i systemów informatycznych może nie wygenerować oczekiwanych zwrotów z inwestycji, co może mieć niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej. Wreszcie, jeśli nasze nakłady inwestycyjne przekroczą przewidywania lub przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej będą niższe niż oczekiwane, możemy być zmuszeni do poszukiwania dodatkowego finansowania przyszłego utrzymania systemów i ich modernizacji, co z kolei może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

**Ryzyko związane z cyberprzestępczością, piractwem baz danych klientów, atakami terrorystycznymi, wandalizmem i naruszeniami systemów bezpieczeństwa baz danych.**

Możemy być przedmiotem piractwa baz danych, nieupoważnionego dostępu lub innych naruszeń bezpieczeństwa baz danych, które mogą skutkować wyciekami i nieupoważnionym rozpowszechnianiem informacji o naszych klientach, w tym ich nazwisk, adresów, domowych numerów telefonu, danych ich dokumentów tożsamości, numerów identyfikacji podatkowej lub innych danych wrażliwych. Dodatkowo, naruszenie bezpieczeństwa naszej bazy danych i nielegalna sprzedaż lub nieupoważnione wydanie zawartych w niej danych osobowych klientów mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą reputację, wywołać pozwy kierowane przeciwko nam przez klientów indywidualnych i korporacyjnych, prowadzić do naruszeń przepisów o ochronie danych osobowych oraz niekorzystnych czynności podejmowanych przez regulatorów telekomunikacyjnych lub inne organy, prowadzić do utraty klientów oraz ograniczać naszą zdolność do pozyskiwania nowych klientów. W przypadku wykrycia poważnych naruszeń bezpieczeństwa danych klientów regulator może nałożyć kary za naruszenie obowiązków wynikających z przepisów prawa. Dodatkowo, nasza infrastruktura sieciowa i informatyczna może stać się celem cyberataków (których nasza polisa ubezpieczeniowa nie obejmuje), ataków wirusami komputerowymi lub aktów terroryzmu lub wandalizmu. Powyższe ryzyka dotyczą szczególnie stacji bazowych, ponieważ są one położone w wielu różnych lokalizacjach na rozległym terenie. Prowadzi to do ryzyka kradzieży lub wandalizmu w tych lokalizacjach, w tym ze strony protestujących zaniepokojonych rzekomym ryzykiem zdrowotnym związanym ze stacjami bazowymi. Każdy taki atak mógłby skutkować awarią sprzętu lub zakłóceniami naszej działalności operacyjnej. Każda niezdolność sieci do działania w wyniku takich zdarzeń może skutkować znacznymi wydatkami lub utratą udziału w rynku. Czynniki te pojedynczo lub łącznie mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

**Ryzyko związane z zakłóceniami naszej infrastruktury sieciowej.**

Działalność w zakresie telekomunikacji komórkowej zależy od zapewniania klientom niezawodnych usług, pojemności sieci i bezpieczeństwa. Usługi, jakie świadczymy, mogą podlegać zakłóceniom z wielu źródeł, w tym z powodu przerw w dostawach zasilania, aktów terroryzmu, wandalizmu i błędów ludzkich, a także powodzi, pożaru lub innych klęsk żywiołowych. Dodatkowo, mogą wystąpić przerwy w świadczeniu usług z powodu między innymi awarii sprzętu, błędów oprogramowania, ataków wirusów komputerowych, nieupoważnionego dostępu lub naruszenia integralności danych. Wszelkie przerwy w zdolności do świadczenia usług mogą poważnie zaszkodzić naszej reputacji i obniżyć zaufanie klientów, co mogłoby istotnie osłabić naszą zdolność do pozyskiwania i utrzymywania klientów. Ponadto, takie przerwy mogłyby skutkować obowiązkiem zapłaty klientom kar umownych, zgodnie z Regulaminem Świadczenia Usług Telekomunikacyjnych lub skłonieniem klientów do rozwiązywania umów z nami, nałożeniem kar regulacyjnych z powodu naruszenia warunków obowiązków nałożonych na nas przez przepisy praw lub potrzebą poniesienia znacznych nakładów inwestycyjnych w celu przywrócenia funkcjonalności sieci oraz zapewnienia klientom niezawodnych usług, pojemności sieci i bezpieczeństwa.

Stacje bazowe, w których znajduje się sprzęt radiowy, są szczególnie ważne dla naszej działalności. Powyższe ryzyka dotyczą szczególnie stacji bazowych, ponieważ są one położone w wielu różnych lokalizacjach na rozległym terenie. Prowadzi to do ryzyka kradzieży lub wandalizmu w tych lokalizacjach, w tym ze strony osób protestujących, które są zaniepokojone rzekomym ryzykiem dla zdrowia związanym ze stacjami bazowymi. W przypadku budowy stacji bazowych niejednokrotnie potrzebujemy pozwoleń na budowę, których uzyskanie trwa nawet około 18 miesięcy. Jeśli nie uzyskamy takich pozwoleń, budowa stacji bazowych w lokalizacjach, które uznajemy za pożądane, może być opóźniona lub zatrzymana. Dodatkowo, pozwolenia na budowę mogą zostać cofnięte nawet po oddaniu stacji bazowych do użytku. Należy również mieć na uwadze, że władze samorządowe w ramach posiadanego władztwa planistycznego tj. prawa do uchwalania miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, mogą ograniczyć tereny, na których mogą być lokalizowane stacje bazowe, co może jeszcze bardziej pogorszyć sytuację. Ponadto, istnieje także potencjalne ryzyko spowolnienia rozwoju naszej sieci w niedalekiej przyszłości w wyniku wyroków sądów administracyjnych, w tym Naczelnego Sądu Administracyjnego („NSA”) oraz decyzji nadzoru budowlanego. Wyroki te zawierają stwierdzenia niekorzystne dla operatorów telekomunikacyjnych, sugerujące, aby uzyskanie pozwoleń na budowę było konieczne również w przypadku instalowania stacji bazowych na obiektach budowlanych, na które dotychczas pozwoleń na budowę nie wymagano lub zdarzało się to sporadycznie. Wyroki te mogą zostać wykorzystane przez sądy administracyjne oraz organy administracji architektoniczno-budowlanej w podobnych przypadkach dotyczących rozwoju naszej sieci. Choć wyroki te nie stanowią precedensu w orzecznictwie, mogą zostać wykorzystane jako wskazówki w sądach administracyjnych niższego szczebla, organach administracji architektoniczno-budowlanego oraz nadzoru budowlanego. Gdyby takie wyroki stosowano jako wskazówkę, nie można wykluczyć, że sądy i organy administracji nie zastosują takich decyzji ze skutkiem wstecznym.

Ponadto, część naszej infrastruktury sieciowej jest zlokalizowana w obiektach należących do podmiotów zewnętrznych. To oznacza, że gdyby w takiej infrastrukturze wystąpiły zakłócenia, rozwiązanie problemu może potrwać dłużej, co osłabiłoby naszą zdolność do pozyskiwania i zatrzymywania klientów. Dodatkowo, spory pomiędzy tymi podmiotami zewnętrznymi a nami lub postępowania sądowe dotyczące podmiotów zewnętrznych lub naszego majątku mogą spowodować, że część naszej infrastruktury sieciowej będzie niedostępna, co mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą zdolność do wydajnego wykorzystywania, utrzymywania lub modernizowania sieci. Wreszcie nasza działalność zależy od pozyskiwania umów najmu lokalizacji, w których chcemy instalować stacje bazowe, a także ponosimy ryzyko braku możliwości przedłużenia umów najmu po ich wygaśnięciu. Obserwujemy narastający opór społeczeństwa wobec sąsiedztwa ze stacjami bazowymi wynikający często z rzekomego ryzyka, które niesie ze sobą promieniowanie elektromagnetyczne, w szczególności technologia 5G. Prowadzi to w wielu przypadkach do braku woli zawierania przez właścicieli nieruchomości umów najmu na cele związane z budową stacji bazowych, a także odmawiania przedłużania

obowiązujących umów najmu. W przypadku kontynuowania tego niepokojącego trendu istnieje ryzyko konieczności znaczącego zwiększenia kwot czynszów najmu w celu złagodzenia tego efektu lub może wiązać się z koniecznością demontażu niektórych stacji bazowych po wygaśnięciu umowy najmu.

Innym istotnym czynnikiem ryzyka są ceny energii elektrycznej dla naszych stacji bazowych, wobec braku strategii cenowej na najbliższe lata ze strony rządu oraz braku stabilności cenowej na rynku energii (wpływ zmian ceny certyfikatów CO<sub>2</sub> na cenę energii w Polsce).

Każda z powyższych okoliczności mogłaby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

### **Ryzyko związane z wykluczeniem Huawei z polskiego rynku 5G.**

Huawei jest jednym z głównych dostawców sprzętu telekomunikacyjnego dla Spółki. Play obecnie korzysta z usług dwóch dostawców sieci dostępowej: Huawei i Ericsson. Proponowane obecnie zmiany do ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa umożliwiają uznanie wybranego podmiotu jako dostawcy wysokiego ryzyka. W przypadku gdy Kolegium ds. Cyberbezpieczeństwa uzna Huawei za dostawcę wysokiego ryzyka projektowane jest zobowiązanie operatorów telekomunikacyjnych do zaprzestania kupowania rodzajów sprzętu tego dostawcy określonych w decyzji, jak również do wycofania dotychczas używanego przez operatora sprzętu tych rodzajów w ciągu 5 lat. Wymiana części infrastruktury telekomunikacyjnej i ograniczenie zakresu możliwych do wykorzystania dostawców tej infrastruktury może doprowadzić do dalszego opóźnienia planów wdrożenia technologii 5G, wzrostu cen budowy tej technologii oraz obniżenia jakości usług świadczonych w sieci 5G. Ponadto, przewidujemy, że maksymalny zakres ograniczeń w stosowaniu urządzeń Huawei w perspektywie 7-letniej pociągnie za sobą dodatkowe łączne inwestycje w wysokości około 0,9 mld zł na wymianę warstwy 4G, przeniesienie sprzętu sieciowego oraz wymianę sprzętu radiowego Huawei 4G i 5G po ich całkowitej amortyzacji. Rzeczywisty wpływ na koszty może się różnić od podanego powyżej w zależności od czasu narzuconego operatorom na wdrożenie niezbędnych zmian w ich sieciach w związku z koniecznością wycofania urządzeń Huawei oraz zaistniałych warunków rynkowych szczególnie w zakresie podaży infrastruktury 5G. W ramach dywersyfikacji dostawców sprzętu Spółka rozpoczęła wdrożenie niezależnej sieci rdzeniowej dla 5G, które ma zostać zakończone w przyszłym roku i jest objęte obecnym planem inwestycyjnym.

### **Ryzyko związane z Prawem Komunikacji Elektronicznej**

Dyrektywa UE nr 2018/1972 z dnia 11 grudnia 2018 r. ustanawiająca Europejski Kodeks Łączności zobowiązała państwa członkowskie UE do transpozycji jej postanowień do końca 2020 r. Prowadzone przez Kancelarię Prezesa Rady Ministrów Ministerstwo Cyfryzacji prace nad transpozycją dyrektywy zmierzają do zastąpienia Ustawy Prawo telekomunikacyjne z dnia 16 lipca 2004 r. (z późn. zm.) nową Ustawą Prawo Komunikacji Elektronicznej. Ze względu na przekrojowy charakter planowanej zmiany należy się spodziewać modyfikacji lub całkowitej przebudowy otoczenia prawnego w zakresie wielu aspektów istotnych dla funkcjonowania rynku telekomunikacyjnego. W konsekwencji nowe przepisy mogą stanowić ryzyko m.in. dla możliwości osiągnięcia zaplanowanych wcześniej przychodów, zwiększania obowiązków regulacyjnych skutkujących wzrostem kosztów, możliwości nakładania kar administracyjnych oraz innych zmian, których charakteru nie można w pełni przewidzieć na obecnym etapie prowadzenia prac legislacyjnych. Za jedno z najistotniejszych ryzyk Spółka uznaje, rozważane zastosowanie do umów zawartych przed wejściem w życie ustawy przepisu ograniczającego okres obowiązywania umów zawartych na czas określony do 24 miesięcy, jak również projektowane obostrzenia dotyczące zasad pośrednictwa w sprzedaży oraz w przyjmowaniu płatności za towary i usługi podmiotów trzecich (dotyczące m.in. usługi Direct Carrier Billing oraz usług VAS), w tym w szczególności wymóg uzyskania zgody abonenta na świadczenie takich usług i limity kwotowe.

Ponadto, brak pewności co do ostatecznego kształtu nowych przepisów w zakresie telekomunikacji może utrudnić lub uniemożliwić operatorom telekomunikacyjnym wdrożenie planowanych obowiązków w wymaganym terminie. Może to skutkować ryzykiem otrzymania kar administracyjnych z tytułu niewypełnienia obowiązków zawartych w planowanej Ustawie Prawo Komunikacji Elektroniczne oraz aktach powiązanych.

#### **Ryzyko związane z korzystaniem z naszej sieci dystrybucji.**

Przy oferowaniu, sprzedaży i dystrybucji naszych ofert i usług w pewnym stopniu korzystamy z usług niezależnych podmiotów zewnętrznych takich jak dealerzy. Na dzień 31 grudnia 2020 r. mieliśmy 761 wyłącznych salonów marki „PLAY”, z których większość prowadzą dealerzy będący niezależnymi podmiotami zewnętrznymi.

Chociaż mamy zróżnicowaną dealerską sieć dystrybucji, w której dążymy do podpisywania umów dystrybucji zawierających postanowienia dotyczące wyłączności, zakazu konkurencji, prawa pierwszej odmowy, prawa pierwszeństwa zakupu akcji/udziałów dealera, jeśli dealer postanowi sprzedać swoje przedsiębiorstwo lub zorganizowaną część przedsiębiorstwa (jeśli dealer ma spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółkę akcyjną), na naszą działalność może niekorzystnie wpłynąć utrata pewnej liczby większych dealerów wskutek ich trudności finansowych lub decyzji o zakończeniu współpracy z nami. Zwiększyłyby to nasze koszty operacyjne, a gdybyśmy nie mogli pozyskać podobnej umowy z innym dealerem w tej samej lokalizacji, żeby zastąpić oczekiwane przyszłe przychody, nasze przychody mogłyby się obniżyć.

Ponadto, ze względu na zwiększoną konkurencję z innymi dostawcami usług komórkowych możemy być zmuszeni do podniesienia prowizji, jakie płacimy dealerom, w celu rozbudowy sieci dystrybucji i zmiany kanałów dystrybucji, z których obecnie korzystamy przy dystrybucji naszych usług. Każdy wzrost prowizji, jakie płacimy dealerom w sieci dystrybucji podniósłby koszty operacyjne i prawdopodobnie obniżyłby naszą rentowność. Niezdolność do utrzymania sieci dystrybucji mogłaby znacząco ograniczyć naszą zdolność do zatrzymania i pozyskiwania klientów naszych usług, co miałoby istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej. Ponadto, jeśli ustalimy, że musimy znacznie przeorganizować lub przebudować istniejącą sieć dystrybucji, możemy być zmuszeni do poczynienia znacznych dodatkowych inwestycji w sieć dystrybucji, co skutkuje wzrostem kosztów operacyjnych.

Znaczącą część powierzchni przeznaczoną pod punkty sprzedaży detalicznej wynajmujemy. Takie umowy najmu zwykle mają ograniczony okres obowiązywania. Nie możemy zagwarantować, że te umowy najmu zostaną przedłużone lub renegotjowane na rozsądnych warunkach po wygaśnięciu okresu obowiązywania. Niezdolność do efektywnego kosztowo przedłużenia takich umów najmu po ich wygaśnięciu lub efektywnego kosztowo uzyskania wystarczającej liczby alternatywnych lokali miałaby istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

#### **Ryzyko związane z wykorzystaniem podmiotów zewnętrznych w związku ze świadczeniem usług naszym abonentom.**

Nasz sukces oraz zdolność do zwiększania bazy klientów zależy od zdolności do świadczenia wysokiej jakości, niezawodnych usług, w czym częściowo jesteśmy zależni od zewnętrznych dostawców sieci, licencji, usług, sprzętu i treści, nad którymi nie mamy bezpośredniej kontroli operacyjnej ani finansowej. Jeśli któryś z tych zewnętrznych dostawców nie będzie należycie utrzymywać swoich produktów, rozwiązań, usług lub ofert bądź nie odpowie na nasze wymagania czy szybko się do nich nie dostosuje, to nasi klienci mogą doświadczyć przerw w świadczeniu usług, co mogłoby niekorzystnie wpłynąć na postrzeganą niezawodność naszych usług a tym samym niekorzystnie wpłynąć na naszą markę, reputację i wzrost.

W szczególności jesteśmy zależni od nieprzerwanego utrzymania i dostarczania usług świadczonych przez producentów sprzętu telekomunikacyjnego, współpracujemy z dostawcami telefonów i urządzeń, jak również z lokalnymi dystrybutorami sprzętu elektronicznego oraz dostawcami usług IT, z relatywnie wysokim udziałem

Huawei oraz producentów telefonów spoza UE. Nie mamy bezpośredniej kontroli operacyjnej ani finansowej nad naszymi kluczowymi dostawcami i mamy ograniczony wpływ na sposób, w jaki prowadzą oni swoją działalność. Zależność od tych dostawców naraża nas na ryzyka związane z opóźnieniami dostaw ich produktów i usług. Jeśli którykolwiek z tych zewnętrznych podmiotów, stanie się niezdolny do dostarczania lub odmówi dostarczania nam licencji, usług, obiektów i sprzętu, terminowo i w rozsądny komercyjnie sposób bądź w ogóle, możemy doświadczyć tymczasowych przerw w świadczeniu usług lub problemów z ich jakością. Nie możemy zagwarantować, że te lub inne ryzyka dla reputacji i wartości kojarzonej z naszą marką się nie urzeczywistnią. Wszelka taka szkoda lub erozja reputacji lub wartości kojarzonej z naszą marką mogłaby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy. Nie możemy zapewnić, że nasi dostawcy będą w dalszym ciągu dostarczać nam produkty, licencje i usługi po atrakcyjnych cenach lub że będziemy mogli uzyskać takie produkty, licencje i usługi w przyszłości od tych lub innych dostawców w skali oraz w terminach, jakich wymagamy, lub w ogóle je uzyskać. Jeśli nasi kluczowi dostawcy nie będą mogli dostarczać nam adekwatnych dostaw swoich produktów, licencji i usług lub dostarczać ich terminowo, może to negatywnie wpłynąć na naszą zdolność do pozyskiwania klientów lub udostępniania atrakcyjnych ofert, co z kolei mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

**Ryzyko związane z ograniczoną liczbą pasm częstotliwości radiowych oraz następczym kwestionowaniem niektórych wcześniejszych procedur ich przydziału.**

Nasz przyszły sukces jest częściowo uzależniony od naszej zdolności do pozyskiwania nowych pasm częstotliwości radiowych, które mogą być niezbędne do wprowadzenia nowych lub udoskonalonych technologii, lub – w miarę rozwoju naszej działalności – do przenoszenia ruchu naszych klientów. Wielkość pasm częstotliwości radiowych, które mogą zostać przydzielone w Polsce, jest ograniczona, a proces ich uzyskiwania jest bardzo konkurencyjny. Stale analizujemy różne możliwości rynkowe dalszego nabywania częstotliwości. Niezdolność do pozyskania częstotliwości niezbędnych do wprowadzenia nowych lub udoskonalonych technologii bądź sukces naszej konkurencji w pozyskiwaniu takich częstotliwości mogłyby istotnie wpłynąć na naszą strategię wzrostu i odpowiednio mogłyby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy. Nie możemy zapewnić, że utrzymamy wszystkie posiadane częstotliwości w okresie ważności rezerwacji, w związku z tym, że rezerwacje częstotliwości mogą zostać cofnięte lub zmienione. Wreszcie nie możemy zagwarantować, że będziemy dysponować wystarczającymi funduszami lub że będziemy mogli zapewnić wystarczające finansowanie w celu nabycia takich rezerwacji częstotliwości. Nie możemy również zapewnić, że będziemy mogli pozyskać niezbędne lub pożądane pasma częstotliwości po akceptowalnych kosztach.

Zaistnienie któregokolwiek z powyższych czynników mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na nasze przychody, marże, przepływy środków pieniężnych oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań.

**Ryzyko związane ze sporami prawnymi i postępowaniami sądowymi.**

Stale uczestniczymy w sporach i postępowaniach prawnych, w tym w sporach i postępowaniach sądowych wszczętych przez organy regulacyjne i podatkowe, a także w postępowaniach z konkurentami i innymi stronami. Postępowania, które uważamy za istotne dla naszej działalności, to m.in. postępowania przed Prezesem UKE i sądami w związku z unieważnieniem procesu przetargowego dotyczącego częstotliwości 1800 MHz oraz z unieważnieniem aukcji dotyczącej częstotliwości 800 MHz i 2600 MHz.

Brak jednoznacznych przepisów i praktyki orzeczniczej, jak również zmiany w prawie unijnym i brak wiedzy o kształcie ich przyszłej implementacji do polskiego porządku prawnego, wiążą się także ryzykiem ze strony polskich i zagranicznych organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi i pokrewnymi lub podobnych instytucji.

Wszelkie takie spory i postępowania prawne, niezależnie od tego czy wygrane czy nie, mogą być kosztowne i czasochłonne, mogą odwracać naszą uwagę od zarządzania i, jeśli zostaną rozstrzygnięte niekorzystnie dla nas, mogą zaszkodzić naszej reputacji i zwiększyć koszty, co może w rezultacie mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań.

**Ryzyko związane z utrzymaniem renomy marki oraz naruszeniami naszych kluczowych praw własności intelektualnej.**

Nasze prawa własności intelektualnej, w tym kluczowe znaki towarowe i nazwy domen, które są dobrze znane na rynkach telekomunikacyjnych, na których działamy, są ważne dla naszej działalności. Marka „PLAY” i stosowane obecnie figuratywne znaki towarowe „PLAY” są bardzo ważnymi aktywami.

Jeśli nie uda nam się utrzymać reputacji i wartości kojarzonej z marką „PLAY”, możemy nie być w stanie z powodzeniem zatrzymywać i przyciągać klientów. Naszej reputacji może zaszkodzić urzeczywistnienie się któregośkolwiek z ryzyk określonych w niniejszym dokumencie. Uszczerbek dla naszej reputacji lub wartości kojarzonej z marką „PLAY” może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

Ponadto, znaczna część naszych przychodów pochodzi z ofert i usług udostępnianych na rynku pod marką „PLAY”. Przy stanowieniu i ochronie praw własności intelektualnej opieramy się na połączeniu przepisów dotyczących znaków towarowych i praw autorskich, ochrony baz danych oraz porozumień umownych, gdzie to ma zastosowanie. Możemy być zmuszeni do występowania z roszczeniami wobec podmiotów zewnętrznych w celu ochrony naszych praw własności intelektualnej i może nam się nie udać ich ochronić. W rezultacie, możemy nie móc korzystać z własności intelektualnej, która jest istotna dla prowadzenia naszej działalności.

Dodatkowo, w miarę zwiększania się liczby ofert i nakładających się na siebie funkcji w tych ofertach możliwość roszczeń dotyczących naruszenia praw własności intelektualnej może odpowiednio wzrosnąć. Nie możemy zagwarantować, że niechcący nie naruszyliśmy ani że w przyszłości nieumyślnie nie naruszymy praw własności intelektualnej stron trzecich. Wszelkie domniemane naruszenia mogą narazić nas na ryzyko odpowiedzialności wobec stron trzecich w związku z ich roszczeniami. Ponadto, możemy być zmuszeni do uzyskania rezerwacji częstotliwości lub nabycia nowych rozwiązań, które pozwolą nam na prowadzenie działalności w sposób, który nie narusza żadnych takich praw stron trzecich, oraz możemy być zmuszeni do poświęcenia znacznej ilości czasu, zasobów i pieniędzy na obronę przed takimi zarzutami. Zajęcie czasu zarządu i zasobów wraz z potencjalnie znacznymi wydatkami, jakie mogą się z tym wiązać, może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji. Dodatkowo, wszelkie pozwy dotyczące własności intelektualnej, niezależnie od wyniku postępowania, mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

**Ryzyko walutowe.**

Nasza działalność narażona jest na ryzyko wahań kursów wymiany walut. Prawie wszystkie nasze przychody są denominowane w złotych, podczas gdy niektóre z naszych znacznych kosztów takich jak zakup telefonów, zakupy sprzętu sieciowego, koszty systemów informatycznych, koszty roamingu międzynarodowego i płatności związane z niektórymi umowami najmu powierzchni biurowej oraz lokalizacji są denominowane w walutach obcych, zwłaszcza w euro, dolarach amerykańskich i funtach szterlingach. Deprecjacja złotego w stosunku do euro, dolara amerykańskiego czy funta szterlinga, które w przeszłości podlegały wahaniom, zwiększyłaby te koszty.

Materializacja ryzyka walutowego może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki operacyjne.

#### **Ryzyko utraty kadry menedżerskiej i wykwalifikowanych pracowników.**

Skuteczne prowadzenie naszej działalności oraz skuteczne wdrażanie strategii zależą od doświadczenia menadżerów i kluczowego personelu. Nasz przyszły sukces zależy częściowo od zdolności do zatrzymania menadżerów, którzy mają znaczny wpływ na nasz rozwój, a także od zdolności do przyciągania i zatrzymania wykwalifikowanych pracowników potrafiących skutecznie prowadzić działalność. W polskiej i światowej branży telekomunikacyjnej panuje intensywna konkurencja o wykwalifikowany personel. Nie możemy zagwarantować, że w przyszłości będziemy mogli przyciągnąć i zatrzymać takich menadżerów i wykwalifikowanych pracowników. Strata niektórych lub wszystkich kluczowych menadżerów lub niezdolność do przyciągania i odpowiedniego szkolenia, motywowania i zatrzymania wykwalifikowanych profesjonalistów lub opóźnienie w tych działaniach może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

#### **Ryzyko zakłóceń w pracy i zwiększonych kosztów pracy.**

Jeśli doświadczymy istotnych zaburzeń relacji pracowniczych, strajku lub istotnego sporu z pracownikami, lub zwiększonych kosztów pracy w naszej działalności operacyjnej z powodu przestojów w pracy lub innych takich zdarzeń, które mogą wpłynąć na naszą zdolność prowadzenia działalności, możemy nie być w stanie we właściwym czasie lub w sposób efektywny kosztowo spełnić oczekiwań klientów i obsługiwać klientów na standardowym poziomie, co może obniżyć naszą rentowność. W przeszłości byliśmy i obecnie jesteśmy stroną sporów pracowniczych indywidualnie z niektórymi spośród pracowników. Nie możemy zapewnić, że te roszczenia ani przyszłe roszczenia ze strony pracowników nie będą mieć istotnego niekorzystnego wpływu na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej. Dodatkowo, kwestie pracownicze mające wpływ na strony trzecie dostarczające nam usługi i technologie, mogą również wywrzeć na nas istotny negatywny wpływ, jeśli te kwestie zakłócą naszą zdolność do terminowego uzyskiwania niezbędnych usług i technologii.

#### **Ryzyko związane z możliwością wykazania negatywnego wpływu urządzeń telekomunikacji bezprzewodowej na zdrowie.**

Istnieją różne raporty twierdzące, że występują potencjalne ryzyka zdrowotne związane ze skutkami ekspozycji na sygnały elektromagnetyczne z anten, telefonów i innych urządzeń telekomunikacji komórkowej. Nie możemy zapewnić, że dalsze badania lekarskie i opracowania nie stwierdzą istnienia związku między sygnałami elektromagnetycznymi lub emisjami fal radiowych a tymi obawami o ich wpływ na zdrowie. Faktyczne lub postrzegane ryzyko związane z urządzeniami telekomunikacji komórkowej, informacje prasowe o ryzykach lub spory sądowe z konsumentami dotyczące takich ryzyk mogą niekorzystnie wpłynąć na tempo przyrostu naszej bazy klientów i skutkować obniżonym korzystaniem z telefonii komórkowej, zmniejszeniem liczby klientów, większą trudnością w uzyskiwaniu lokalizacji na nadajniki i narażeniem na potencjalne spory sądowe lub inne zobowiązania, lub zwiększonymi kosztami wynikającymi z ewentualnych nowych regulacji w tym zakresie. Jeśli którekolwiek z powyższych ryzyk miałyby się urzeczywistnić, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji. Dodatkowo, te obawy o wpływ na zdrowie mogą skłonić władze w Unii Europejskiej i w Polsce do zaostrzenia przepisów związanych z budową elementów sieci takich jak nadawczo-odbiorcze stacje bazowe lub innych składników infrastruktury sieci telekomunikacyjnej, co może utrudnić zakończenie lub zwiększyć koszty rozbudowy sieci i komercyjnego udostępniania nowych usług.



### **Ryzyko związane ze zwiększeniem kosztów operacyjnych.**

Nasz sukces będzie uzależniony między innymi od naszej zdolności do realizowania strategii w celu maksymalizacji efektywności operacyjnej i kosztowej.

Koncentrując się na efektywności operacyjnej, planujemy poprawę przychodów i przepływów środków pieniężnych poprzez utrzymanie i ewentualne obniżenie kosztów operacyjnych poprzez podjęcie szeregu działań, takich jak stopniowa rezygnacja z usług roamingu krajowego do końca 2021 r. Nawet jeśli z powodzeniem przeprowadzimy te oraz inne inicjatywy, takie jak kontrola subsydiów do telefonów i prowizji oraz utrzymanie ścisłej kontroli nad poziomami zapasów możemy stanąć wobec innych ryzyk związanych z naszymi planami, w tym spadku morale pracowników, poziomu obsługi klientów, efektywności operacyjnej i efektywności kontroli wewnętrznej. Niemożliwość dalszej skutecznej realizacji takiej polityki, nieprzewidziane dodatkowe wydatki lub niemożliwość pełnego osiągnięcia przewidywanych korzyści mogłyby osłabić skuteczną realizację strategii wzrostu lub w inny sposób mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

### **Ryzyko związane z gromadzeniem, przechowywaniem i przetwarzaniem danych osobowych.**

W zwykłym trybie prowadzenia działalności gromadzimy, przechowujemy i wykorzystujemy dane chronione przepisami o ochronie danych, w szczególności przez RODO. Mimo że podejmujemy środki ostrożności w celu ochrony danych klientów zgodnie z wymogami prywatności wynikającymi z obowiązujących przepisów, możemy nie zdołać zapewnić takiej ochrony i pewne dane klientów mogą wyciec w wyniku błędu ludzkiego, celowego nadużycia lub awarii technologicznej bądź mogą być w inny sposób niewłaściwie wykorzystane. Współpracujemy z niezależnymi i zewnętrznymi dostawcami, partnerami, dealerami, dostawcami usług i centrami telefonicznymi i nie możemy wyeliminować ryzyka, że takie podmioty zewnętrzne również mogą doświadczyć awarii systemu stosowanego do przechowywania lub przesyłania chronionych informacji.

Organem właściwym w sprawie ochrony danych osobowych jest Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych („PUODO”). Naruszenie przepisów dotyczących ochrony danych osobowych może wiązać się z poważnymi konsekwencjami takimi jak m.in.: nałożeniem na administratora kary pieniężnej do 20.000.000 EUR (lub 4% przychodów za ostatni rok, jeśli ta kwota jest wyższa); kierowaniem przeciwko administratorowi roszczeń odszkodowawczych przez osoby, których dane były bezprawnie przetwarzane – przy czym ciężar dowodu prawidłowości przetwarzania spoczywa na administratorze (odwrócony ciężar dowodu); odpowiedzialnością karną osób kierujących takim przetwarzaniem; i/lub zastosowaniem środków nadzorczych, w tym nakazu zaprzestania przetwarzania danych, co mogłoby zakłócić funkcjonowanie przedsiębiorstwa administratora.

W związku z powyższym naruszenie przez nas lub któregoś z naszych partnerów bądź dostawców przepisów lub regulacji w zakresie ochrony danych może skutkować karami, uszczerbkiem dla reputacji i rezygnacjami klientów oraz może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, wyniki z działalności operacyjnej, kondycję finansową oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

### **Ryzyko związane z przeprowadzaniem transakcji przejęć innych spółek oraz zawieraniem innych transakcji.**

Analizowaliśmy i nadal możemy analizować potencjalne strategiczne lub inne przejęcia oraz transakcje, które mogą usprawnić naszą działalność. Każda z tych transakcji może mieć istotne znaczenie dla naszej kondycji finansowej lub wyników z działalności operacyjnej. Proces integracji przejętej spółki, sieci, działalności, technologii lub systemów informatycznych może stworzyć nieprzewidziane trudności operacyjne i nakłady i możemy nie osiągnąć żadnych spośród korzyści przewidywanych w chwili przejęcia. Ponadto, zarząd może zostać zmuszony do poświęcenia dużej ilości czasu na takie przejęcia i wynikające z nich czynności integracyjne, a także skład zarządu może się zmienić w wyniku przyszłych transakcji korporacyjnych. Przyszłe nabycia lub

zbycia aktywów mogą skutkować zaciąganiem zadłużenia, zobowiązaniami warunkowymi lub kosztami amortyzacji, odpisami z tytułu renomy firmy lub wydatkami integracyjnymi, co może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej.

#### **Ryzyko związane ze stosowaną polityką rachunkowości.**

Nasze polityki rachunkowości mogą się różnić od polityk rachunkowości stosowanych przez innych operatorów w branży telekomunikacji komórkowej pod względem np. metod wyceny, prezentacji, krytycznych założeń, szacunków i wycen. W związku z tym nasze wyniki mogą nie być bezpośrednio porównywalne z wynikami innych spółek w branży, co może negatywnie wpłynąć na możliwość oceny przez inwestorów naszej działalności, sytuacji finansowej, wyników operacyjnych oraz zdolności realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

#### **Ryzyko związane z częstymi zmianami przepisów podatkowych w Polsce, ich niejednołitą interpretacją i zwiększoną liczbą kontroli podatkowych.**

Polski system podatkowy podlega częstym zmianom. W ostatnich latach wchodziły w życie nowe przepisy podatkowe przygotowane w stosunkowo krótkim czasie i wprowadzane z krótkimi okresami karencji. Niewykluczone są dalsze, niekorzystne dla podatników zmiany przepisów. Mogą zostać wprowadzone nowe obowiązki sprawozdawczości podatkowej (np. centralny rejestr faktur) lub zapewnienia zgodności z przepisami, lub nowe przepisy podatkowe, co również mogłoby wpłynąć na naszą działalność operacyjną oraz kondycję finansową, w tym przepływy środków pieniężnych.

W polskim systemie podatkowym podatnicy polegają na niestabilnym prawie, ale również na interpretacjach indywidualnych, które też mogą podlegać zmianom i utracie aktualności. Częste zmiany przepisów skutkują niejasnymi i niespójnymi interpretacjami, co prowadzi do niepewności i sprzeczności w stosowaniu prawa. Nie możemy wykluczyć ryzyka, że polskie urzędy skarbowe przyjmą inne podejście do opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych i podatkiem od towarów i usług naszych transakcji gospodarczych. Tym samym może pojawić się ryzyko podatkowe, które wpłynie na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki z działalności operacyjnej. Ponadto w toku kontroli, organy podatkowe mogą próbować kwestionować moc ochronną posiadanych przez nas interpretacji indywidualnych.

Zgodnie z publicznie dostępnymi informacjami, w ostatnim czasie polskie urzędy skarbowe wszczęły bezprecedensowo dużo kontroli podatkowych, w szczególności w zakresie podatku od dochodów osób prawnych oraz rozliczeń cen transferowych. Podczas tych kontroli specjalny nacisk kładzie się na działania w zakresie restrukturyzacji grup, transakcji i programów dotyczących znaków towarowych, rozliczeń wewnątrzgrupowych, nowych innowacyjnych ofert i ich warunków, a także finansowania dłużnego. Przepisy dotyczące ogólnej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania (General Anti-Avoidance Regulation, GAAR) mające zastosowanie do nadużywania przepisów podatkowych i korzyści podatkowych uzyskanych po dacie ich wejścia w życie, oraz innych istniejących przepisów dotyczących zwalczania nadużyć związanych z połączeniami, wydzielaniem spółek, kwalifikowanymi wymianami akcji i zwolnionymi z podatku wypłatami dywidend oparte są o ogólne i nieprecyzyjne kryteria, a organy podatkowe próbują je stosować retroaktywnie.

Z uwagi na powyżej wskazane okoliczności nie można wykluczyć ewentualnych sporów z polskimi organami skarbowymi, w konsekwencji których organy skarbowe mogą zakwestionować rozliczenia podatkowe P4 dotyczące nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wypełnienia obowiązków płatnika przez Spółkę) oraz ustalenia zaległości podatkowych, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność i sytuację finansową, perspektywy wzrostu, wyniki oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

### **Ryzyko związane z toczącymi się podatkowymi postępowaniami kontrolnymi wobec Spółki.**

W P4 toczyły się postępowania kontrolne dotyczące jej rozliczeń z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych za lata 2014, 2015, 2016 i 2017. Kontrole zakończyły się wydaniem wyników kontroli, których P4 nie kwestionowała, składając odpowiednie korekty deklaracji CIT-8 za lata 2014-2019 oraz wpłacając zaległe zobowiązania podatkowe wraz z odsetkami.

W P4 prowadzone były także kontrole celno-skarbowe dotyczące przestrzegania obowiązków płatnika podatku u źródła od odsetek zapłaconych przez P4 w latach podatkowych 2015, 2016 i 2017. Zakończyły się one wydaniem wyników kontroli, których P4 nie kwestionowała, składając odpowiednie korekty deklaracji CIT-10Z za lata 2015-2017 oraz wpłacając zaległe zobowiązania podatkowe wraz z odsetkami.

Nie możemy wykluczyć jednak ryzyka, że organy skarbowe np. podczas kontroli podatkowych lub kontroli celno – skarbowych, które mogą zostać wszczęte w innym zakresie niż te zakończone w roku 2020, przyjmą podejście odmienne niż my, co może mieć niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność.

Materializacja ryzyka związanego z możliwymi do wszczęcia kontrolami przez organy podatkowe może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań.

### **Ryzyko związane z badaniem przez organy podatkowe transakcji pomiędzy podmiotami powiązаныmi.**

Przy zawieraniu i wykonywaniu transakcji z podmiotami powiązаныmi dokładamy szczególnych starań, by takie transakcje były zgodne z obowiązującymi przepisami w zakresie cen transferowych. Jednak ze względu na specyficzny charakter transakcji z podmiotami powiązаныmi, złożoność i niejednoznaczność przepisów regulujących metody badania stosowanych cen, a także trudności ze wskazywaniem porównywalnych transakcji jako punktu odniesienia nie można zagwarantować, że Spółka nie zostanie poddana kontrolom lub innym czynnościom sprawdzającym podejmowanym przez urzędy skarbowe. Urzędy skarbowe mogą mieć inny pogląd na przestrzeganie przez nas przepisów w zakresie cen transferowych i mogą usiłować podważać rynkowy charakter niektórych spośród naszych transakcji z podmiotami powiązаныmi. Gdyby zakwestionowano metody ustalania rynkowego charakteru warunków takich transakcji ze skutkiem np. w postaci wymierzenia dodatkowego dochodu podlegającego opodatkowaniu, mogłoby to mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność i sytuację finansową, oraz wyniki z działalności operacyjnej.

Ponadto, zwiększony nacisk polskich urzędów skarbowych na transakcje z podmiotami powiązаныmi może spowodować, że nasze polityki będą głębiej badane, i możemy być poddani dalszym kontrolom oraz nasze podejście podatkowe związane z takimi transakcjami może zostać zakwestionowane.

### **Ryzyko związane z wysokością wskaźnika zadłużenia netto i obowiązkami Spółki w zakresie obsługi zadłużenia.**

Spółka ma i będzie mieć wysoki wskaźnik zadłużenia netto. Według stanu na 31 grudnia 2020 r. Spółka miała całkowite zobowiązania finansowe (główna kwota zadłużenia powiększona o narosłe odsetki) w wysokości 5 198,2 miliona złotych (w tym 355,9 miliona złotych z tytułu leasingu).

Stopień, w jakim będziemy korzystali z dźwigni finansowej może mieć ważne konsekwencje, w tym między innymi:

- utrudnienie nam spełnienia obowiązków związanych z zadłużeniem
- zwiększenie naszej wrażliwości na ogólną niekorzystną sytuację gospodarczą i niekorzystne warunki w branży przy ograniczeniu naszej elastyczności reagowania na nie
- konieczność poświęcenia znacznej części przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej na spłatę głównej kwoty zadłużenia i odsetek, a tym samym zmniejszenie dostępności takich przepływów środków pieniężnych na finansowanie kapitału obrotowego, nakładów inwestycyjnych, przejęć, wspólnych przedsięwzięć i innych ogólnych celów Spółki
- ograniczenie naszej elastyczności w planowaniu i reagowaniu na zmiany w naszej działalności i otoczeniu konkurencyjnym oraz w branży, w której działamy
- usytuowanie nas w pozycji braku przewagi konkurencyjnej wobec konkurentów w zakresie, w jakim nie korzystają oni z tak wysokiego finansowania długiem
- ograniczenie naszej zdolności do pożyczania dodatkowych środków i zwiększenie kosztów takich pożyczek.

Wszelkie z powyższych lub inne konsekwencje lub zdarzenia mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą zdolność spełnienia obowiązków związanych z zadłużeniem. Dodatkowo, warunki Umowy Kredytów Uprzywilejowanych oraz wszelkich innych istniejących, lub zawartych w przyszłości, umów kredytowych lub podobnych, mogą pozwalać członkom Grupy P4 na zaciąganie znacznego dodatkowego zadłużenia, co dalej zwiększyłoby nasz wskaźnik zadłużenia i pogłębiłoby wspomniane wyżej ryzyka. Wszystkie aktywa P4 stanowią zabezpieczenie w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych.

Materializacja opisanego ryzyka może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki operacyjne.

#### **Ryzyko związane z restrykcyjnymi zobowiązaniami Spółki dotyczącymi zadłużenia.**

Spółka wraz z jej podmiotem dominującym tj. Play Communications S.A. podlegają kowenantom, tj. zobowiązaniom do podejmowania działań lub powstrzymywania się od działań, zawartym w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych oraz obowiązkom, które mogą być zawarte w innych istniejących lub przyszłych dokumentach finansowych. Naruszenie któregokolwiek z tych kowenantów lub ograniczeń może skutkować zdarzeniem naruszenia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Po wystąpieniu zdarzenia naruszenia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych, z zastrzeżeniem obowiązującego terminu na usunięcie naruszenia oraz innych ograniczeń dotyczących przyspieszenia płatności lub egzekucji, wierzyciele mogą unieważnić dostępność kredytu odnawialnego i ogłosić natychmiastową zapadalność i wymagalność wszystkich niezapłaconych kwot z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych wraz z narosłymi odsetkami. Te same ryzyka mogą dotyczyć przyszłych umów finansowych, które zawrzemy. Jeśli nasi wierzyciele, w tym wierzyciele z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych lub innych umów kredytowych, przyspieszą płatność kwot zadłużenia, nie możemy zapewnić, że nasze aktywa będą wystarczające do pełnej spłaty tych kwot lub do zaspokojenia innych wymagalnych zobowiązań naszych jednostek zależnych. Dodatkowo, jeśli nie będziemy w stanie spłacić tych kwot, nasi wierzyciele mogą zażądać wypłaty z tytułu udzielonych im zabezpieczeń.

Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Spółka nie naruszyła wiążących ją kowenantów.

Wystąpienie któregokolwiek z powyższych zdarzeń mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na wyniki z naszej działalności operacyjnej, nasze wyniki finansowe oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

#### **Ryzyko związane z obsługą zadłużenia.**

Nasza zdolność do terminowej spłaty głównej kwoty zadłużenia i odsetek, w tym zobowiązań z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych w zakresie, w jakim wymagane są płatności gotówkowe, oraz do finansowania bieżącej działalności operacyjnej planowanych nakładów inwestycyjnych będzie zależeć od naszych przyszłych wyników oraz zdolności do generowania środków pieniężnych, co w pewnym stopniu zależy od ogólnych czynników ekonomicznych, finansowych, konkurencyjnych, legislacyjnych, prawnych, regulacyjnych i innych, a także od innych czynników ryzyka omówionych w niniejszej Nocie Informacyjnej, na wiele z których nie mamy wpływu. Kredyt odnawialny udzielony na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych zapada w marcu 2023 r., Transza A Kredytu Terminowego udzielona na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych zapada w marcu 2022 r., Transza B Kredytu Terminowego udzielona na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych zapada we wrześniu 2022 r., a Transza C Kredytu Terminowego udzielona na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych – w marcu 2023 r., która w grudniu 2020 r. została spłacona. Kredyt Terminowy A ma również warunek amortyzacji, który wymaga rozłożonych w czasie spłat głównej kwoty zadłużenia. W kwietniu 2020 r. Spółce udzielona została Transza D, która zapada w kwietniu 2023. Dodatkowo, nasza zdolność spłaty odsetek od zadłużenia oraz finansowania w inny sposób bieżącej działalności operacyjnej będzie również zależeć od ewentualnych znacznych nakładów inwestycyjnych, jakie będziemy musieli ponieść, w tym na ewentualny zakup rezerwacji częstotliwości, co może wymagać dodatkowego finansowania i co może dalej zwiększyć kwotę odsetek od zadłużenia. Jeśli w terminie wymagalności kredytów (lub w czasie płatności amortyzacyjnych) lub innego zadłużenia, jakie możemy zaciągnąć, nie będziemy mieć wystarczających przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej i innych zasobów kapitałowych na spłatę zadłużenia lub na finansowanie innych potrzeb płynnościowych, możemy być zmuszeni do refinansowania lub restrukturyzacji zadłużenia. Ponadto, możemy być zmuszeni do refinansowania całości lub części zadłużenia w terminie jego zapadalności lub wcześniej. Jeśli nie będziemy w stanie zrefinansować lub zrestrukturyzować całości lub części zadłużenia, lub uzyskać takiego refinansowania lub restrukturyzacji na akceptowalnych dla nas warunkach, możemy być zmuszeni do sprzedaży majątku lub pozyskania dodatkowego finansowania dłużnego lub kapitałowego w kwotach, które mogą być znaczące, lub nasi wierzyciele mogą przyspieszyć termin wymagalności zadłużenia i w zakresie, w jakim taki dług jest zabezpieczony, zająć nasze aktywa. Rodzaj, harmonogram i warunki przyszłych transakcji finansowania, restrukturyzacji, sprzedaży majątku lub innych form pozyskiwania kapitału będą zależeć od zapotrzebowania na środki pieniężne oraz warunków panujących na rynkach finansowych. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie skorzystać z takich rozwiązań w wymaganym czasie lub na komercyjnie rozsądnych warunkach, jeśli w ogóle. W takim przypadku możemy nie mieć wystarczających aktywów do spłaty całości zadłużenia. Dodatkowo, warunki Umowy Kredytów Uprzywilejowanych mogą ograniczać naszą zdolność do zastosowania któregokolwiek z takich rozwiązań.

Materializacja ryzyka związanego z obsługą zadłużenia może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań.

#### **Ryzyko związane z prawami człowieka, regulacjami antykorupcyjnymi i zasadami BHP.**

Ocena ryzyka i skutków związanych z prawami człowieka stanowi podstawę do zdefiniowania i ustalenia odpowiednich środków w celu zapobiegania, łagodzenia i zaradzenia negatywnym skutkom wystąpienia ryzyka. Pokazujemy szeroko, że szanujemy i postępujemy zgodnie z prawami człowieka. Spółka powinna na bieżąco oceniać sytuację, w której istnieje ryzyko potencjalnych negatywnych skutków oraz rzeczywistych negatywnych

skutków, jakie wywiera na ludzi poprzez działalność gospodarczą i relacje biznesowe i społeczne. W przypadku nieprzestrzegania prawa człowieka narażalibyśmy się na szkodę reputacyjną i postępowania sądowe.

Pomimo naszych dążeń do wzmocnienia naszej polityki antykorupcyjnej, sprawy korupcyjne mogą wystąpić z powodu zaangażowania wielu partnerów i złożonych procesów biznesowych. Może to mieć negatywny wpływ na nas, w szczególności na naszą reputację.

Bezpieczeństwo środowiska pracy jest jedną z podstawowych zasad naszej działalności, zoperacjonalizowaną przez mierzalne standardy obejmujące kluczowe obszary ryzyka związane z pracami budowlanymi, w tym obsługę ciężkiego sprzętu i zapobieganie wszelkim wypadkom. Zawsze byliśmy zaangażowani w działania prewencyjne mające na celu zapewnienie maksymalnych poziomów ochrony we wszystkich obszarach firmy, ponieważ bezpieczeństwo i zdrowie w miejscu pracy są uważane za ważny wskaźnik jakości. W ramach identyfikacji i oceny ryzyka, główny środek zapobiegawczy podejmowany jest poprzez bieżący nadzór nad procesami firmy i nasz rozwój w ścisłym powiązaniu ze strukturami liniowymi. Wdrożyliśmy wiele inicjatyw, aby pomóc pracownikom w spełnieniu określonych wymagań, w tym dystrybucji osobistego sprzętu ochronnego i specjalistycznych szkoleń w celu poprawy zrozumienia bezpieczeństwa i promowania zachowań związanych z unikaniem ryzyka. Jeżeli będziemy w stanie skutecznie realizować wymienionych wyżej działań, może to niekorzystnie wpłynąć na nasze marże operacyjne, sytuację finansową, wyniki oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

#### **Ryzyka związane ze sprawami regulacyjnymi**

##### **Ryzyko związane z regulacjami sektora telekomunikacji.**

Podlegamy przepisom i regulacjom prawa polskiego i Unii Europejskiej, które nakładają ograniczenia na sposoby naszego działania. Jako operator sieci komórkowej w Polsce podlegamy różnorodnym wymogom prawnym i administracyjnym regulującym m. in. ustalanie maksymalnych stawek za określone usługi telekomunikacyjne. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie spełnić różnorodne wymogi nakładane na nas przez przepisy prawa i regulacje, polskie i europejskie, w szczególności regulujące naszą działalność w obszarze telekomunikacji, rezerwacje częstotliwości, z których korzystamy, oraz dotyczące zapewnienia skutecznej konkurencji, braku dyskryminacji, przejrzystości, kontroli cen, sprawozdawczości, ochrony danych i bezpieczeństwa narodowego. Nie możemy również przewidzieć wpływu proponowanych lub przyszłych zmian w otoczeniu regulacyjnym, w którym działamy. Wszelkie przyszłe zmiany przepisów mogą mieć negatywny wpływ na nasze przychody, wymagać od nas dodatkowych nakładów, a także w jeszcze inny sposób wywierać istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki operacyjne.

Świadcząc usługi telekomunikacyjne w Polsce, jesteśmy przedmiotem regularnych kontroli prowadzonych przez Prezesa UKE w zakresie przestrzegania przepisów Prawa Telekomunikacyjnego, w tym warunków, na jakich UKE przyznało nam rezerwacje częstotliwości. Gdyby Prezes UKE stwierdził, że naruszyliśmy przepisy Prawa Telekomunikacyjnego, to moglibyśmy zostać zmuszeni do zapłaty kary w wysokości do 3% przychodów uzyskanych w roku poprzedzających nałożenie kary oraz możliwe, że zostałaby wydany zakaz dalszego świadczenia przez nas usług telekomunikacyjnych w Polsce.

Innym organem sprawującym nad nami szeroki nadzór regulacyjny jest minister właściwy ds. cyfryzacji, odpowiadający za obszar telekomunikacji. Kompetencje ministra właściwego ds. cyfryzacji wynikające z Prawa Telekomunikacyjnego obejmują prawo do określenia w drodze rozporządzenia ogólnych zasad przetargów, aukcji i konkursów dotyczących rezerwacji częstotliwości, szczególnych wymogów w zakresie zapewniania dostępu do usług telekomunikacyjnych, zakresu regulacji księgowości i obliczania kosztów usług, jak również jakości usług telekomunikacyjnych oraz powiązanej z nią procedury reklamacji.

Nasza działalność podlega ponadto nadzorowi ze strony Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”) (zob. Ryzyko związane z regulacjami dotyczącymi ochrony konkurencji i konsumentów), PUODO (zob. Ryzyko związane z gromadzeniem, przechowywaniem i przetwarzaniem danych osobowych) oraz innych organów kontrolujących zgodność różnych aspektów naszej działalności z szeregiem przepisów prawa i regulacji.

Nie możemy zagwarantować, że będziemy w stanie spełnić wszystkie wymagania regulacyjne, lub że w związku z tymi przepisami prawa i regulacjami nie poniesiemy znacznych kosztów lub nie zostaną na nas nałożone kary, sankcje lub wysunięte przeciwko nam roszczenia, albo że decyzje regulacyjne nie mogą wpłynąć na naszą zdolność do generowania przychodów, co, jeżeli faktycznie by się wydarzyło, mogłoby mieć negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki finansowe, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

#### **Ryzyko związane z regulacjami dotyczącymi ochrony konkurencji i konsumentów.**

Prezes UOKiK ma uprawnienia wynikające z ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 16 lutego 2007 roku (tj.: Dz. U. 2019, poz. 369, z późn. zm.) („Ustawa o Ochronie Konkurencji”) do prowadzenia postępowań w zakresie praktyk ograniczających konkurencję, stwierdzenia, że dana klauzula stosowana w standardowym wzorze umowy jest niedozwolona, naruszenia zbiorowych interesów konsumentów, zamierzonych koncentracji przedsiębiorców (np. zamierzonych połączeń, przejęć, utworzenia wspólnego przedsiębiorcy lub nabycia majątku innego przedsiębiorcy lub jego części), w tym postępowania w sprawie niezgłoszenia zamiaru koncentracji, a także postępowania w sprawie kar za naruszenie Ustawy o Ochronie Konkurencji. Z tytułu naruszenia przepisów Ustawa o Ochronie Konkurencji Prezes UOKiK może nakładać kary pieniężne do wysokości 10 % obrotu za rok obrotowy poprzedzający nałożenie kary, jak również nakazać publikację decyzji w całości lub części lub nakazać usunięcie skutków naruszenia (w tym obejmujące zapłatę określonej sumy pieniężnej konsumentom, którzy byli lub mogli zostać dotknięci praktyką). Ze względu na to, że w sektorze telekomunikacji umowy są zawierane zarówno pomiędzy operatorami, jak i pomiędzy operatorami a klientami, operatorzy sieci komórkowych mogą być przedmiotem postępowań dotyczących ograniczenia konkurencji, określenia klauzuli wykorzystanej w standardowym wzorze umowy jako niedozwolonej oraz naruszenia zbiorowych interesów konsumentów. Prezes UOKiK regularnie wszczyna postępowania wyjaśniające oraz kieruje do nas wezwania do udzielenia informacji dotyczące wybranych aspektów naszej działalności z perspektywy ochrony praw konsumentów.

Dla branży telekomunikacyjnej charakterystyczne są też porozumienia między operatorami a dostawcami urządzeń lub podmiotami świadczącymi usługi o wartości dodanej. Takie umowy mogą być negocjowane z niewielką siłą przetargową z użyciem standardowych wzorów umów takich dostawców lub usługodawców, a zatem mogą zawierać pewne klauzule obciążające. Takie klauzule mogą być postrzegane jako ograniczające konkurencję, jeżeli organy regulacyjne uznają, że spełniono szereg warunków (takich jak udział w rynku nas oraz danego dostawcy/usługodawcy). Biorąc pod uwagę podatność takich porozumień na zmieniające się warunki rynkowe, nie możemy wykluczyć możliwości wystąpienia w przyszłości ryzyka postępowania anty-konkurencyjnego.

Rozszerzenie prawodawstwa w zakresie ochrony konsumentów, w tym uchwalenie ustawy zezwalającej na pozew zbiorowy, który jest rodzajem postępowania grupowego, w którym grupa osób może dochodzić roszczeń w ramach jednego postępowania, zwiększyło faktyczną i potencjalną odpowiedzialność finansową, na jaką jesteśmy narażeni, a która może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne. W Prawie Telekomunikacyjnym zawarty jest szeroki zbiór sytuacji, w których klienci są uprawnieni do rozwiązania umów bez obowiązku zapłaty jakiegokolwiek kary umownej. Na przykład może do tego dojść w przypadku zmian warunków umów, nawet jeżeli takie zmiany są dla klienta korzystne (poza przypadkami obniżenia cen lub wprowadzenia nowej usługi). Przypadki przedterminowego rozwiązania umów z naszymi klientami mogą spowodować znaczne zwiększenie ponoszonych przez nas kosztów utrzymania klienta oraz rezygnacji klientów, a także nasze koszty pozyskania klientów, jeżeli będziemy próbowali przyciągnąć

nowych klientów atrakcyjnymi ofertami, co może w rezultacie mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki finansowe, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji. Niezależnie od powyższego Prezes UOKiK od kilku lat konsekwentnie reprezentuje stanowisko, zgodnie z którym przepisy Prawa Telekomunikacyjnego nie pozwalają dostawcom usług na dokonywanie swobodnych zmian umów. Oznacza to, że wprowadzenie zmian wiąże się z istotnym ryzykiem regulacyjnym. Z drugiej strony brak takich zmian może również mieć negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki finansowe, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

#### **Ryzyko związane z zasadami dokonywania rezerwacji częstotliwości.**

Jesteśmy zależni od naszych rezerwacji częstotliwości radiowych, wydanych przez Prezesa UKE, a wszystkie nasze rezerwacje częstotliwości są wydane na czas określony. Nie możemy zagwarantować, że nasze rezerwacje częstotliwości zostaną odnowione na kolejny okres. W szczególności, zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, Prezes UKE ma prawo wedle własnego uznania odmówić przedłużenia rezerwacji częstotliwości albo ją cofnąć, jeżeli dojdzie do wniosku, między innymi, że naruszyliśmy stosowne warunki użytkowania przydzielonych nam częstotliwości (na przykład jeżeli zostanie ustalone, że nie spełniliśmy minimalnych wymogów dotyczących inwestowania) lub że przemawia za tym zwiększenie efektywności ich wykorzystania (np. przeznaczenie pasma C na potrzeby technologii 5G). Jeżeli nie uda nam się przedłużyć naszych rezerwacji częstotliwości, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, wyniki operacyjne, sytuację finansową oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

Aby utrzymać nasze rezerwacje częstotliwości telekomunikacyjnych, musimy przestrzegać warunków decyzji w sprawie rezerwacji, jak również stosownych przepisów i innych regulacji ustanowionych przez Prezesa UKE oraz ministra właściwego do spraw telekomunikacji. Nieprzestrzeganie warunków decyzji w sprawie rezerwacji oraz innych regulacji lub niewykorzystywanie częstotliwości przez co najmniej 6 miesięcy może spowodować cofnięcie lub zmianę rezerwacji, jak również nałożenie kar finansowych. W odniesieniu do wszelkich nowych uzyskiwanych przez nas rezerwacji, aby utrzymać rezerwacje częstotliwości jesteśmy zobowiązani do zapłaty opłat za rezerwację częstotliwości w wyznaczonym terminie. Jeżeli nie zapewnimy odpowiednich środków albo nie uzyskamy nowego finansowania na dokonanie tych opłat, rezerwacja częstotliwości może również zostać cofnięta lub zmieniona. Ze względu na złożoność i częste zmiany przepisów regulujących branżę telekomunikacyjną, może się okazać, że nie stosujemy się do wszystkich obowiązujących przepisów lub rezerwacji częstotliwości. Ponadto, może nie udać się nam uzyskać nowych rezerwacji częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej z wykorzystaniem nowych technologii, które może będziemy starali się wdrażać w przyszłości i prawdopodobnie będziemy musieli o takie rezerwacje częstotliwości konkurować.

Ponadto, w związku z naszymi rezerwacjami częstotliwości mogą stanąć przed nami pewne wyzwania ze strony podmiotów zewnętrznych. Jeżeli próby podważenia wyników przeprowadzonych postępowań selekcyjnych okażą się skuteczne, być może będziemy zmuszeni ponownie przystąpić do przetargu lub aukcji na rezerwacje częstotliwości, co będzie wymagało poświęcenia czasu i poniesienia kosztów, nie dając gwarancji wygrania przetargu po raz drugi.

Jeżeli jakkolwiek rezerwacja częstotliwości nie będzie mogła zostać przedłużona, zostanie cofnięta lub zmieniona, albo gdy nie będziemy mogli uzyskać nowej rezerwacji częstotliwości dla technologii istotnej dla świadczenia naszych usług, możemy zostać zmuszeni, aby czasowo lub na stałe zaprzestać świadczenia niektórych lub wszystkich naszych usług albo możemy nie być w stanie stosować takiej technologii lub istotnej nowej technologii. Jeżeli nie będziemy mogli korzystać z naszych rezerwacji częstotliwości, może to mieć znaczący negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.



---

### **Ryzyko związane z regulacjami dotyczącymi wysokości stawek i opłat roamingowych stosowanych w sektorze telekomunikacji.**

Prezes UKE odpowiada za ustalanie stawek MTR, FTR obowiązujących operatorów telekomunikacyjnych. Przy ustalaniu tych stawek Prezes UKE może próbować wspierać nowoutworzone podmioty poprzez zezwalanie im na naliczanie wyższych opłat za zakańczanie rozmów w ich własnych sieciach. Pojawienie się na rynku nowych operatorów mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą przewagę konkurencyjną, działalność, sytuację finansową, wyniki finansowe i perspektywy, jeżeli zezwolono by im na asymetryczne stawki MTR, tak jak zezwolono nam w momencie wejścia na rynek.

Stawki MTR mogą być również kształtowane przez organy UE, które dążą do ujednoczenia stawek MTR na terenie UE poprzez określenie stawek MTR dla wszystkich operatorów w Unii Europejskiej. Ze względu na wyższy poziom stawek MTR w Polsce niż ma to miejsce w pozostałych krajach UE, ujednoczenie stawek MTR na terenie UE będzie prowadziło do znaczącego obniżenia stawek MTR stosowanych w Polsce, a w konsekwencji znaczącego spadku przychodów P4.

18 grudnia 2020 r. Komisja Europejska przyjęła akt delegowany określający maksymalne stawki za zakańczanie połączeń w sieciach stacjonarnych (FTR) oraz mobilnych (MTR). Akt delegowany to rozporządzenie, które wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich Unii Europejskiej bez konieczności transpozycji do prawa krajowego. W rozporządzeniu zaproponowano, aby docelowa maksymalna stawka za zakańczanie połączenia w sieci mobilnej rozpoczętego i kończącego się w Unii Europejskiej wyniosła 0,2 eurocenta za minutę. Docelowa maksymalna stawka za zakańczanie analogicznie przebiegającego połączenia na numer stacjonarny to 0,07 eurocenta za minutę.

15 czerwca 2017 r. weszła w życie zasada „roam-like-at-home”, obniżająca ceny detaliczne połączeń roamingowych do poziomu cen stosowanych w kraju abonenta. Jednocześnie stawki hurtowe są regulowane na poziomie, który w niektórych przypadkach może spowodować straty na poziomie marży usługowej. Istnieją dwa środki bezpieczeństwa, które mogą eliminować takie straty - polityka uczciwego korzystania (ang. Fair Use Policy), która ogranicza korzystanie z usług roamingu regulowanego (po cenach na poziomie cen krajowych) oraz mechanizm zapewnienia zrównoważonego świadczenia usług (ang. Sustainability), który pozwala usługodawcom składać wnioski do krajowego organu nadzoru o zezwolenie na wprowadzenie dodatkowych opłat, jeżeli ujemna marża z międzynarodowych usług roamingowych osiągnie 3% naszej marży z usług telefonii komórkowej (rozumianej jako EBITDA ze sprzedaży usług telefonii komórkowej, z wyjątkiem usług roamingowych świadczonych na terytorium UE, przez co wyklucza się koszty i przychody związane ze świadczeniem detalicznych usług roamingowych).

Spółka wdrożyła politykę uczciwego korzystania. Decyzje Prezesa UKE pozwalały nam również na stosowanie dodatkowych opłat za usługi roamingu w ramach mechanizmu sustainability do 15 stycznia 2020 r.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/920 z dnia 17 maja 2017 r. zmieniło rozporządzenie (UE) nr 531/2012 w odniesieniu do przepisów w zakresie hurtowych rynków usług roamingu, które było niezbędnym warunkiem wprowadzenia i funkcjonowania przepisów „roam-like-at-home” (korzystania z telefonu za granicą tak jak w kraju) – w wyniku negocjacji trójstronnych pomiędzy UE, Parlamentem i Radą ustalono wysokość opłat za hurtowe usługi transmisji danych w roamingu na 7,7 EUR za 1 000 megabajtów od 15 czerwca 2017 r., z obniżeniem do 6 EUR od 1 stycznia 2018 r. oraz 4,50 EUR od 1 stycznia 2019 r. Opłaty te spadną do poziomu 3,50 EUR w 2020 r., 3 EUR w 2021 r., a następnie 2,50 EUR w roku 2022. Uzgodniono, że opłaty hurtowe za (zainicjowane) połączenia głosowe będą na poziomie 0,032 EUR za minutę, a opłaty za (zainicjowaną) wiadomość SMS na poziomie 0,01 EUR za wiadomość SMS. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/920 z dnia 17 maja 2017 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 531/2012 w odniesieniu do przepisów w zakresie hurtowych rynków usług roamingu zostało opublikowane 9 czerwca 2017 r. w Dzienniku Urzędowym

Unii Europejskiej. Rozporządzenie określiło termin wejścia w życie nowych opłat hurtowych na 15 czerwca 2017 r.

Występowanie strat w zakresie świadczenia usług roamingowych w telefonii komórkowej może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań z tytułu Obligacji.

#### **Ryzyko związane ze wzrostem liczby oszustw po wdrożeniu przepisów „roam-like-at-home”.**

Dnia 15 czerwca 2017 r. Rozporządzenie UE nr 2015/2120 („roam-like-at-home”) weszło w życie, dostosowując wszystkie opłaty za detaliczne usługi roamingu w Unii Europejskiej do poziomu opłat takich jak w kraju macierzystym. Zawarliśmy już umowy roamingu międzynarodowego z operatorami w Unii Europejskiej, które zapewniają naszym klientom zasięg sieci. Zwykle dokonujemy płatności na rzecz operatora hostingowego bezpośrednio co miesiąc, a następnie wystawiamy klientom faktury według ich zwykłej taryfy. Wraz z nowymi przepisami „roam-like-at-home” stoimy potencjalnie w obliczu zwiększonego ryzyka oszustw w przypadku, gdy klient zakupi abonament w ramach naszej taryfy, będzie z niego korzystać poza granicami Polski, a następnie nie uiści opłat na naszą rzecz. Ponieważ takie działania będą miały miejsce poza granicami Polski i zważywszy na to, że będziemy zmuszeni polegać na operatorach zewnętrznych, jeśli chodzi o śledzenie korzystania z urządzeń mobilnych i pobór danych, może być trudniej powstrzymać takie oszustwo i odzyskać należności od takich klientów.

Dodatkowo, z powodu rozbieżności w taryfach krajowych pomiędzy Polską a innymi krajami UE, istnieje ryzyko niewłaściwego korzystania z naszych usług poprzez nadmierne z nich korzystanie za granicą, przez co nasza marża stanie się ujemna, niezależnie od tego, czy powstaną nieściągalne należności, czy też nie.

Jeżeli nie będziemy mogli odzyskać kwot, które wpłacimy operatorom międzynarodowym od naszych klientów albo jeżeli koszty wzrosną z powodu niewłaściwego korzystania z usług lub ogólnie oszustwa, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu monitorujemy sytuację, ale nie wykryliśmy żadnych nietypowych lub masowych działań niezgodnych z prawem.

Materializacja opisanego ryzyka może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki operacyjne.

#### **Ryzyka związane z naszą strukturą**

##### **Ryzyko związane z oprocentowaniem zmienną stopą procentową środków z kredytów zabezpieczonych.**

Środki uzyskane z kredytów zabezpieczonych są oprocentowane zmienną stopą procentową powiązaną ze stopą procentową WIBOR powiększoną o marżę. Stopa WIBOR może znacznie wzrosnąć w przyszłości lub zostać zastąpiona innym wskaźnikiem referencyjnym, który może kształtować się w inny sposób niż dotychczasowa stopa WIBOR. Chociaż zawarliśmy pewne umowy zabezpieczające obejmujące jedną trzecią tego ryzyka stóp procentowych, mające w zamierzeniu utrzymać stały poziom części tych stóp w przyszłości, nie ma gwarancji, że uda nam się zabezpieczyć pozostałe dwie trzecie ekspozycji albo że zabezpieczenie będzie dostępne lub będzie nadal dostępne na ekonomicznie uzasadnionych warunkach. Jeżeli stopy procentowe znacznie by wzrosły, to nasze koszty z tytułu odsetek także odpowiednio by wzrosły, obniżając nasze przepływy pieniężne, co mogłoby negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki operacyjne.

### **Ryzyko związane z refinansowaniem i restrukturyzacją zadłużenia z 2014 r.**

W ramach refinansowania i restrukturyzacji zadłużenia w 2014 r. wraz z Play Communications S.A. dokonaliśmy refinansowania całego swego pozostającego do spłaty w tym czasie zadłużenia za pomocą emisji obligacji. W ramach tej transakcji spółki z Grupy P4 podjęły szereg wewnętrznych operacji restrukturyzacyjnych, w tym zakup udziałów i połączenie Spółki z Glenmore Investments Sp. z o.o., z inną spółką z Grupy P4. W marcu 2017 r. dokonaliśmy refinansowania zadłużenia wynikającego z operacji refinansowania i restrukturyzacji zadłużenia z 2014 r.

Traktowanie powyższych transakcji pod względem podatkowym, w tym podejście do zaliczania wydatków do kosztów uzyskania przychodów, opodatkowania u źródła, rozliczenia podatku VAT lub jego zgodności z polskimi przepisami podatkowymi, ma charakter subiektywny; w szczególności podatnicy i organy podatkowe mogą mieć odmienne zdanie na temat możliwości odliczenia określonych wydatków poniesionych lub refinansowanych lub innych cech podatkowych danych transakcji. W związku tym, przykładowo, nie można wykluczyć, że nie będziemy w stanie zaliczyć niektórych kwot oprocentowania, różnic kursowych lub innych kosztów związanych z finansowaniem do kosztów uzyskania przychodu. Zakwestionowanie przez organy podatkowe możliwości zaliczenia poszczególnych wydatków finansowanych lub refinansowanych w ramach refinansowania i restrukturyzacji zadłużenia z 2014 r. do kosztów uzyskania przychodu może mieć wpływ na klasyfikację podatkową kosztów dotyczących takiego finansowania, a także na podejście podatkowe do kwot oprocentowania, różnic kursowych i innych kosztów lub innych cech związanych z refinansowaniem z 2017 r. Jeżeli organy podatkowe zakwestionują klasyfikację podatkową i rozliczenia powyższych transakcji, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową oraz wyniki operacyjne.

### **Ryzyko ograniczenia sprawowania kontroli nad infrastrukturą pasywną**

W dniu 22 października 2020 r. spółka Iliad Purple S.A.S. („Iliad”), jako sprzedający, i Sevilla sp. z o.o. (obecnie Cellnex Poland sp. z o.o.) („Cellnex”), jako kupujący, zawarły umowę dotyczącą nabycia przez Cellnex 60% udziałów w kapitale zakładowym w spółce specjalnego przeznaczenia („SPV”), do której Spółka zamierza przenieść infrastrukturę pasywną obejmującą około 7 tysięcy lokalizacji (stacji bazowych). W dniu 26 listopada 2020 r. Rada Dyrektorów Play Communications S.A. („PCSA”), jedyne Wspólnika Spółki, zdecydowała o wstąpieniu w prawa i obowiązki Iliad wynikające z umowy sprzedaży zawartej z Cellnex. Transakcja uzyskała wymaganą zgodę Prezesa UOKiK.

Transakcja może spowodować ograniczenie sprawowania kontroli nad infrastrukturą pasywną Spółki. Zapewnienie kontroli nad infrastrukturą pasywną na potrzeby operacyjne i rozwojowe Spółki wymagać będzie zawarcia stosownych długoterminowych umów pomiędzy Spółką a SPV, w tym dotyczących świadczenia przez SPV usług na rzecz Spółki, umożliwiających dalsze nieprzerwane i niezakłócone korzystanie przez Spółkę z infrastruktury pasywnej. Zawarcie takich umów jest częścią planowanej transakcji.

Spółka nie może wykluczyć wzrostu kosztów operacyjnych ponoszonych w związku z korzystaniem z infrastruktury pasywnej, przy jednoczesnym ograniczeniu nakładów inwestycyjnych na nowopowstające stacje.

## **9 Zarządzanie ryzykiem finansowym i stosowane instrumenty finansowe**

Program zarządzania ryzykiem w Spółce koncentruje się na zminimalizowaniu potencjalnego niekorzystnego wpływu ryzyk finansowych na wyniki Spółki. Zarządzanie ryzykiem finansowym jest zgodne z politykami dotyczącymi poszczególnych rodzajów ryzyka finansowego, takich jak ryzyko walutowe, oprocentowania, kredytowe i ryzyko płynności, jak również postanowieniami umów finansowania w zakresie spełnienia wskaźników finansowych (ang. „covenants”).

Znaczna część zadłużenia Spółki była w poprzednich okresach denominowana w euro, co związane było ze znaczną ekspozycją Spółki na ryzyko walutowe. W marcu 2017 r. zadłużenie denominowane w euro zostało zastąpione przez zadłużenie w złotych. Obniżyło to znacząco ryzyko walutowe.

Mimo powyższego ekspozycja na ryzyko walutowe nadal istnieje w związku z tym, iż większość przychodów Spółki jest generowana w złotych, a niektóre koszty operacyjne są denominowane w walutach obcych, głównie w euro. Ponadto koszty i przychody z tytułu roamingu międzynarodowego są ewidencjonowane w obcych walutach.

Celem zarządzania ryzykiem walutowym jest sterowanie w ramach określonych limitów zarówno zmiennością przepływów pieniężnych (wyrażonych w złotych) wynikających z wahań kursu złotego wobec pozostałych walut oraz negatywnymi skutkami kursów walutowych na zyski (wyrażone w złotych).

Ryzyko walutowe jest regularnie monitorowane przez Spółkę. Następujące instrumenty finansowe mogą być stosowane w celu zminimalizowania ryzyka walutowego wynikającego z transakcji walutowych Spółki:

- walutowe kontrakty terminowe typu forward, tzw. forwardy walutowe (również forwardy typu „non delivery”);
- swapy walutowe (również swapy typu non delivery);
- opcje walutowe z uzgodnionym planem zabezpieczenia.

Spółka jest narażona na ryzyko zmiany stóp procentowych głównie z tytułu przepływów pieniężnych związanych z obligacjami, kredytami i pożyczkami o zmiennym oprocentowaniu. Ryzyko to zostało częściowo ograniczone poprzez zawarte umowy typu swap na stopę procentową, których celem było ustalenie stałej stopy procentowej w odniesieniu do 33% kwoty zadłużenia wynikającej z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych na okres trzech lat. Umowa typu swap procentowy została rozliczona 30 czerwca 2020 r. Ponadto w grudniu 2020 r. Spółka wyemitowała obligacje serii B (patrz pkt 1.4) ze zmiennym oprocentowaniem co również zwiększyło ekspozycję na ryzyko stóp procentowych.

Ryzyko procentowe jest regularnie monitorowane przez Spółkę. Następujące inne instrumenty finansowe mogą być stosowane w celu zmniejszenia ryzyka zmiany stóp procentowych, na które narażona jest P4:

- kontrakty FRA (ang. forward rate agreements);
- opcje na stopy procentowe.

Spółka nie wykazuje istotnej koncentracji ryzyka kredytowego z uwagi na posiadany duży portfel należności o niskich wartościach. Znaczącą część należności Spółki stanowią należności billingowe o niskiej wartości jednostkowej. Zgodnie z zasadami Spółki, ryzyko kredytowe w odniesieniu do należności billingowych jest ograniczane poprzez szereg procedur. Procedury te obejmują między innymi: weryfikację sytuacji finansowej potencjalnych abonentów przed podpisaniem umowy, ustalanie limitów kredytowych, monitorowanie płatności, wysyłanie ponagleń, windykację należności.

Zarządzanie ryzykiem kredytowym i kontrola tego ryzyka w odniesieniu do należności innych niż należności billingowe, polega na:

- badaniu sytuacji finansowej partnerów handlowych Spółki (aktualnej i przyszłej); sprawdzaniu potrzeb poszczególnych partnerów biznesowych w zakresie limitów kredytowych;
- zabezpieczaniu limitów kredytowych poprzez stosowanie twardych zabezpieczeń (depozyty i gwarancje bankowe) i miękkich zabezpieczeń (poddanie się egzekucji zgodnie z art. 777 polskiego kodeksu postępowania cywilnego, weksle);
- ubezpieczaniu należności z tytułu dostaw i usług w zewnętrznych instytucjach;
- okresowym monitorowaniu różnych sygnałów ostrzegawczych tj. braku płatności, braku nowych zamówień;
- bezzwłocznej reakcji na pojawienie się różnych sygnałów ostrzegawczych.

Środki pieniężne są deponowane wyłącznie w uznanych instytucjach finansowych.

Zarządzanie ryzykiem płynności oznacza utrzymywanie wystarczających środków pieniężnych oraz dostęp do finansowania dzięki zawartym umowom kredytowym.

## **10 Stosowanie zasad ładu korporacyjnego oraz informacje niefinansowe**

P4 należy do grupy kapitałowej, w której jednostką dominującą jest Play Communications S.A., mająca siedzibę pod adresem 4/6, rue du Fort Bourbon, L 1249 Luksemburg, Wielkie Księstwo Luksemburga, wpisana do Rejestru Handlowego i Spółek Luksemburga (R.C.S. Luxembourg) pod nr B183803. Zasady stosowania ładu korporacyjnego w grupie kapitałowej zostały opisane w ostatnim podlegającym publikacji Raporcie rocznym z działalności za 2019 rok Play Communications S.A. i jednostek zależnych, dostępnym pod linkiem:

[https://www.playcommunications.com/upload/reports/2019\\_PC%20SA%20Consolidated%20Report\\_PL.pdf](https://www.playcommunications.com/upload/reports/2019_PC%20SA%20Consolidated%20Report_PL.pdf)

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania Play Communications była notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, ale w związku z planowanym wycofaniem z giełdy nie będzie publikowała Raportu rocznego za 2020 rok.

Informacje niefinansowe, w szczególności opis modelu biznesowego Spółki, kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością Spółki, opis polityk stosowanych przez Spółkę w odniesieniu do zagadnień społecznych, pracowniczych, środowiska naturalnego, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji, a także opis rezultatów stosowania tych polityk oraz opis systemu zarządzania ryzykami przedstawione są w odrębnym Sprawozdaniu na temat informacji niefinansowych za rok zakończony 31 grudnia 2020 r.

## SPRAWOZDANIE NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA Z BADANIA

Dla Zgromadzenia Wspólników P4 Sp. z o.o.

### Sprawozdanie z badania rocznego sprawozdania finansowego

#### Opinia

Przeprowadziliśmy badanie rocznego sprawozdania finansowego P4 Sp. z o.o. („Spółka”) z siedzibą w Warszawie, ul. Wynałazek 1, na które składają się: sprawozdanie z sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2020 roku, sprawozdanie z całkowitych dochodów, sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym, sprawozdanie z przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2020 roku do dnia 31 grudnia 2020 roku oraz dodatkowe noty i objaśnienia („sprawozdanie finansowe”).

Naszym zdaniem, sprawozdanie finansowe:

- przedstawia rzetelny i jasny obraz sytuacji majątkowej i finansowej Spółki na dzień 31 grudnia 2020 roku oraz jej wyniku finansowego i przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2020 roku do dnia 31 grudnia 2020 roku zgodnie z mającymi zastosowanie Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską oraz przyjętymi zasadami (polityką) rachunkowości,
- jest zgodne co do formy i treści z obowiązującymi Spółkę przepisami prawa oraz jej umową,
- zostało sporządzone na podstawie prawidłowo prowadzonych ksiąg rachunkowych zgodnie z przepisami rozdziału 2 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („ustawa o rachunkowości”).

#### Podstawa opinii

Nasze badanie przeprowadziliśmy zgodnie z Krajowymi Standardami Badania w brzmieniu Międzynarodowych Standardów Badania przyjętymi uchwałami Krajowej Rady Biegłych Rewidentów („KSB”) oraz stosownie do ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym („ustawa o biegłych rewidentach”). Nasza odpowiedzialność zgodnie z tymi standardami została dalej opisana w sekcji naszego sprawozdania „*Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie sprawozdania finansowego*”.

Jesteśmy niezależni od Spółki zgodnie z Międzynarodowym kodeksem etyki zawodowych księgowych (w tym Międzynarodowymi standardami niezależności) Rady Międzynarodowych Standardów Etycznych dla Księgowych („Kodeks IESBA”) przyjętym uchwałami Krajowej Rady Biegłych Rewidentów oraz z innymi wymogami etycznymi, które mają zastosowanie do badania sprawozdań finansowych w Polsce. Wypełniliśmy nasze inne obowiązki etyczne zgodnie z tymi wymogami i Kodeksem IESBA. W trakcie przeprowadzania badania kluczowy biegły rewident oraz firma audytorska pozostali niezależni od Spółki zgodnie z wymogami niezależności określonymi w ustawie o biegłych rewidentach.

Uważamy, że dowody badania, które uzyskaliśmy są wystarczające i odpowiednie, aby stanowić podstawę dla naszej opinii.

### Kluczowe sprawy badania

Kluczowe sprawy badania są to sprawy, które według naszego zawodowego osądu były najbardziej znaczące podczas badania sprawozdania finansowego za bieżący okres sprawozdawczy. Obejmują one najbardziej znaczące ocenione rodzaje ryzyka istotnego zniekształcenia, w tym ocenione rodzaje ryzyka istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem. Do spraw tych odnieśliśmy się w kontekście naszego badania sprawozdania finansowego jako całości i przy formułowaniu naszej opinii oraz podsumowaliśmy naszą reakcję na te rodzaje ryzyka, a w przypadkach, w których uznaliśmy za stosowne przedstawiliśmy najważniejsze spostrzeżenia związane z tymi rodzajami ryzyka. Nie wyrażamy osobnej opinii na temat tych spraw.

Kluczowa sprawa badania	Jak nasze badanie odniosło się do tej sprawy
<b><i>Ujmowanie przychodów ze sprzedaży</i></b>	
<p>Źródłami przychodów Spółki wynoszącymi łącznie 7 055 mln zł są: połączenia głosowe i SMS-y, przesył danych, połączenia międzysieciowe, roaming międzynarodowy oraz sprzedaż telefonów i innego rodzaju sprzętu telekomunikacyjnego.</p> <p>Ujmowanie przychodów ze sprzedaży uznaliśmy za kluczową sprawę badania z uwagi na fakt, że prawidłowość ujmowania przychodów jest nieodłącznym ryzykiem w branży telekomunikacyjnej wynikającym ze złożoności systemów billingowych oraz innych systemów informatycznych, które przetwarzają duże ilości danych, a także różnorodności</p>	<p>Nasze procedury badania w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• zrozumienie działania procesu ujmowania przychodów, identyfikację i ocenę kluczowych mechanizmów kontrolnych w tym zakresie wraz z przeprowadzeniem testów zgodności;</li> <li>• zrozumienie i dokonanie oceny ogólnego środowiska kontrolnego IT i wdrożonych mechanizmów kontrolnych, obejmujących m.in. kontrole w obszarze zmian systemowych oraz dostępu do systemów i danych, a także testowanie efektywności operacyjnej wybranych</li> </ul>

produktów i usług oraz stosowaniem umów wieloskładnikowych.

Ponadto stosowanie Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej 15 „Przychody z umów z klientami” („MSSF 15”) wiąże się z wieloma istotnymi osądami i szacunkami dotyczącymi między innymi identyfikacji zobowiązań do wykonania świadczeń, ustalenia jednostkowej ceny transakcyjnej czy też identyfikacji istotnych praw.

*Odniesienie do ujawnienia w sprawozdaniu finansowym*

Ujawnienia dotyczące przyjętych polityk rachunkowości oraz istotnych osądów w odniesieniu do ujmowania przychodów zostały ujęte w notach 2.4.1, 4, 43.2, 43.23 oraz 43.24 sprawozdania finansowego.

mechanizmów kontrolnych w tym obszarze np. w odniesieniu do wprowadzania zmian systemowych, zmian programowych oraz mechanizmów kontroli zależnych od rozwiązań informatycznych celem ustalenia, że zmiany systemu zostały należycie autoryzowane oraz odpowiednio opracowane i wdrożone;

- testowanie mechanizmów kontrolnych, przy udziale naszych specjalistów z zakresu audytu systemów IT, dotyczących: zakładania rachunków klientów, wprowadzania zmian w istniejących cennikach, rozdziału obowiązków, a także powiązań z danymi dotyczącymi zużycia (wykonanych rozmów telefonicznych czy transmisji danych) stanowiącymi podstawę ujmowania przychodów;
- przeprowadzenie testów wiarygodności na próbie umów oraz faktur dla głównych strumieni przychodów, w tym faktur dla klientów w celu potwierdzenia prawidłowości naliczeń, w tym zniżek mających zastosowanie do rachunków klientów;
- ocenę zasad rachunkowości zastosowanych w odniesieniu do ofert komercyjnych oraz ocenę adekwatności przyjętych przez Zarząd Spółki istotnych osądów oraz szacunków w szczególności w świetle kryteriów ujmowania przychodów określonych przez MSSF 15. Osądy te obejmują głównie określenie jednostkowej ceny transakcyjnej, ocenę okresu obowiązywania umowy, kwestie dotyczące relacji pośrednika ze zleceniodawcą, a także wykorzystanie



	<p>praktycznych zwolnień w odniesieniu do istotnego komponentu finansowania;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• przetestowanie na wybranej próbie klientów wpływów środków pieniężnych wynikających z wystawianych im faktur;</li> <li>• dokonanie walidacji raportów wykorzystywanych do określania wysokości sald na koniec okresu dotyczących odroczonego przychodu oraz zobowiązań z tytułu umów z klientami;</li> <li>• przeprowadzenie procedur analitycznych na przychodach oraz przychodach odroczonego, w tym analizę miesięcznych danych i trendów na podstawie posiadanej przez nas branżowej wiedzy, prognoz oraz planów w odniesieniu do kluczowych wskaźników efektywności;</li> <li>• weryfikację wysokości dokonanych odpisów aktualizujących wartość aktywów z tytułu umów z klientami, należności z tytułu dostaw i usług oraz kosztów umów z klientami, w tym sprawdzenie adekwatności metodologii wykorzystanej do obliczania takich odpisów aktualizujących, a także analizę poszczególnych istotnych niespłaconych sald.</li> </ul> <p>Ponadto dokonaliśmy oceny adekwatności prezentacji i dokonanych ujawnień w sprawozdaniu finansowym dotyczących przychodów ze sprzedaży.</p>
<b>Niepewności podatkowe</b>	
<p>Na dzień 31 grudnia 2020 roku Spółka nie wykazuje zobowiązań dotyczących niepewnych pozycji podatkowych.</p>	<p>Nasze procedury badania w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:</p>

W związku z istotnością rozliczeń podatkowych i ich wpływem na sprawozdanie finansowe Spółki, a także istotnym elementem osądów Zarządu związanych z interpretacjami skomplikowanych i zmieniających się przepisów podatkowych oraz w wielu przypadkach brakiem jednoznacznego orzecznictwa, uznaliśmy tę kwestię za kluczową sprawę badania.

Jak przedstawiono w notach 7, 11 i 41.1 sprawozdania finansowego, Spółka dokonała w 2020 roku korekt deklaracji bieżącego podatku dochodowego za lata 2014-2019 oraz podatku u źródła za lata 2015-2017.

Przepisy podatkowe podlegają częstym zmianom, wskutek czego niejednokrotnie brak jest odniesienia do utrwalonych regulacji bądź interpretacji prawnych. Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych, zarówno pomiędzy organami państwowymi, jak i między organami państwowymi a przedsiębiorstwami.

W związku z powyższym, na dzień bilansowy Zarząd zobowiązany jest dokonać kluczowych założeń i osądów najbardziej prawdopodobnych rozstrzygnięć organów podatkowych oraz oszacować poziom zobowiązań do ujęcia w sprawozdaniu finansowym.

Dopuszczalność określonego traktowania podatkowego zdarzeń gospodarczych na podstawie przepisów podatkowych może nie być znana do czasu podjęcia stosownej decyzji przez odpowiedni organ podatkowy lub organ sądowy, co może

- monitorowanie bieżącego orzecznictwa w sprawach mogących mieć analogiczne zastosowanie w przypadku Spółki;
- analizę oraz ocenę, przy wsparciu naszych specjalistów z zakresu prawa podatkowego, przyjętych przez Spółkę interpretacji podatkowych, w tym otrzymanych odpowiedzi od doradców podatkowych Spółki dla prowadzonych w 2020 roku kontroli podatkowych (w tym dotyczących istotnych transakcji z lat ubiegłych mających wpływ na rozliczenia podatkowe) oraz ocenę szacowanego przez nich stopnia prawdopodobieństwa negatywnego zakończenia tych spraw na rzecz Spółki w kontekście utworzonych rezerw bądź ich braku;
- analizę posiadanych przez Spółkę interpretacji podatkowych wspierających ujęcie poszczególnych transakcji w kontekście obowiązujących przepisów podatkowych;
- przegląd korespondencji pomiędzy Spółką a organami podatkowymi, w tym decyzji dotyczących zakończonych w 2020 roku postępowań podatkowych oraz dokonanych w 2020 roku korekt deklaracji podatku dochodowego i podatku u źródła za lata ubiegłe.

Przeprowadziliśmy również ocenę adekwatności dokonanych ujawnień w sprawozdaniu finansowym w zakresie rozliczeń z tytułu podatków bieżących i odroczonej Spółki.

<p>skutkować istotną różnicą pomiędzy przyszłą wartością zobowiązania podatkowego a poziomem zobowiązania ujętego w sprawozdaniu finansowym.</p> <p><i>Odniesienie do ujawnienia w sprawozdaniu finansowym</i></p> <p>Ujawnienia dotyczące opodatkowania zostały zamieszczone w notach 7, 11 oraz 41.1 sprawozdania finansowego.</p>	
<p><b><i>Kapitalizacja i okresy ekonomicznej użyteczności aktywów</i></b></p>	
<p>Wartość księgowa netto rzeczowych aktywów trwałych, aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz aktywów w budowie na dzień 31 grudnia 2020 roku wynosiła 1 794 mln zł. Określenie momentu oraz weryfikacja spełnienia kryteriów kapitalizacji kosztów określonych w odpowiednich standardach rachunkowości, oszacowanie odpowiednich okresów użyteczności ekonomicznej aktywów oraz ocena, czy występują przesłanki utraty przez nie wartości, wymaga dokonania licznych i istotnych osądów przez Zarząd Spółki.</p> <p>Zarząd zobowiązany jest również do identyfikacji i odpowiedniego ujęcia umów leasingowych w świetle Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej 16 „Leasing” („MSSF 16”), co wymaga analizy umów i relacji biznesowych, a także dokonania szeregu osądów i szacunków w tym zakresie.</p> <p>W związku z istotnym elementem osądów Zarządu Spółki, uznaliśmy tę kwestię za kluczową kwestię badania.</p>	<p>Nasze procedury badania w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ocenę oraz testowanie efektywności operacyjnej działania mechanizmów kontrolnych w obszarze kapitalizacji kosztów oraz ujęcia rzeczowych aktywów trwałych;</li> <li>• ocenę (przy uwzględnieniu dostępnych danych oraz naszej wiedzy dotyczącej specyfiki działalności Spółki) założeń przyjętych przez Zarząd Spółki w odniesieniu do wartości bilansowej oraz okresów ekonomicznej użyteczności kluczowych klas środków trwałych oraz ich analizę na wybranej próbie zwiększeń w roku zakończonym 31 grudnia 2020 r.;</li> <li>• przeprowadzenie testów wiarygodności dla nowo przyjętych środków trwałych, aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz aktywów w budowie polegających na weryfikacji faktur zakupowych, i dokumentów przyjęcia w celu potwierdzenia zasadności oraz prawidłowości ujęcia tych aktywów;</li> </ul>

<p><i>Odniesienie do ujawnienia w sprawozdaniu finansowym</i></p> <p>Ujawnienia dotyczące wyżej opisanych kwestii zostały zamieszczone w notach 2.4.2, 2.4.6, 2.4.9, 14, 15, 16, 43.6, 43.7 i 43.10 sprawozdania finansowego.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• analizę okoliczności wskazujących na możliwość wystąpienia przesłanek utraty wartości takich jak zbędne, uszkodzone lub przestarzałe technologicznie środki trwałe i aktywa w budowie;</li> <li>• przeprowadzenie testów wiarygodności dla próby umów leasingowych celem oceny procesu identyfikacji oraz klasyfikacji umów leasingowych wchodzących w zakres MSSF 16 oraz analizy parametrów używanych do kalkulacji wartości aktywów z tytułu praw do użytkowania, w tym krańcowej stopy oprocentowania leasingu oraz okresu leasingu (w szczególności w odniesieniu do umów leasingowych zawartych na czas nieokreślony).</li> </ul> <p>Przeprowadziliśmy ocenę adekwatności prezentacji oraz dokonanych ujawnień w tym zakresie w sprawozdaniu finansowym.</p>
---	---

### **Odpowiedzialność Zarządu za sprawozdanie finansowe**

Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za sporządzenie, na podstawie prawidłowo prowadzonych ksiąg rachunkowych, sprawozdania finansowego, które przedstawia rzetelny i jasny obraz sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego Spółki zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską, przyjętymi zasadami (polityką) rachunkowości, obowiązującymi Spółkę przepisami prawa oraz umową Spółki, a także za kontrolę wewnętrzną, którą Zarząd uznaje za niezbędną, aby umożliwić sporządzenie sprawozdania finansowego niezawierającego istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem lub błędem.

Sporządzając sprawozdanie finansowe Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za ocenę zdolności Spółki do kontynuowania działalności, ujawnienie, jeżeli ma to zastosowanie, spraw związanych z kontynuacją działalności oraz za przyjęcie zasady kontynuacji działalności jako podstawy rachunkowości, z wyjątkiem sytuacji kiedy Zarząd albo zamierza dokonać likwidacji Spółki, albo zaniechać prowadzenia działalności albo nie ma żadnej realnej alternatywy dla likwidacji lub zaniechania działalności.

Zarząd Spółki jest zobowiązany do zapewnienia, aby sprawozdanie finansowe spełniało wymagania przewidziane w ustawie o rachunkowości.

## **Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie sprawozdania finansowego**

Naszymi celami są uzyskanie racjonalnej pewności, czy sprawozdanie finansowe jako całość nie zawiera istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem lub błędem oraz wydanie sprawozdania z badania zawierającego naszą opinię. Racjonalna pewność jest wysokim poziomem pewności, ale nie gwarantuje, że badanie przeprowadzone zgodnie z KSB zawsze wykryje istniejące istotne zniekształcenie. Zniekształcenia mogą powstawać na skutek oszustwa lub błędu i są uważane za istotne, jeżeli można racjonalnie oczekiwać, że pojedynczo lub łącznie mogłyby wpłynąć na decyzje gospodarcze użytkowników podjęte na podstawie tego sprawozdania finansowego.

Zgodnie z § 5 Międzynarodowego Standardu Badania 320, koncepcja istotności stosowana jest przez biegłego rewidenta zarówno przy planowaniu i przeprowadzaniu badania, jak i przy ocenie wpływu rozpoznanych podczas badania zniekształceń oraz nieskorygowanych zniekształceń, jeśli występują, na sprawozdanie finansowe, a także przy formułowaniu opinii biegłego rewidenta. W związku z powyższym, wszystkie opinie i stwierdzenia zawarte w sprawozdaniu z badania są wyrażane z uwzględnieniem jakościowego i wartościowego poziomu istotności ustalonego zgodnie ze standardami badania i zawodowym osądem biegłego rewidenta.

Zakres badania nie obejmuje zapewnienia co do przyszłej rentowności Spółki ani efektywności lub skuteczności prowadzenia jej spraw przez Zarząd Spółki obecnie lub w przyszłości.

Podczas badania zgodnego z KSB stosujemy zawodowy osąd i zachowujemy zawodowy sceptycyzm, a także:

- identyfikujemy i oceniamy ryzyka istotnego zniekształcenia sprawozdania finansowego spowodowanego oszustwem lub błędem, projektujemy i przeprowadzamy procedury badania odpowiadające tym ryzykom i uzyskujemy dowody badania, które są wystarczające i odpowiednie, aby stanowić podstawę dla naszej opinii. Ryzyko niewykrycia istotnego zniekształcenia wynikającego z oszustwa jest większe niż tego wynikającego z błędu, ponieważ oszustwo może dotyczyć zmywu, fałszerstwa, celowych pominięć, wprowadzenia w błąd lub obejścia kontroli wewnętrznej,
- uzyskujemy zrozumienie kontroli wewnętrznej stosowanej dla badania w celu zaprojektowania procedur badania, które są odpowiednie w danych okolicznościach, ale nie w celu wyrażenia opinii na temat skuteczności kontroli wewnętrznej Spółki,
- oceniamy odpowiedniość zastosowanych zasad (polityki) rachunkowości oraz zasadność szacunków księgowych oraz powiązanych ujawnień dokonanych przez Zarząd Spółki,
- wyciągamy wnioski na temat odpowiedniości zastosowania przez Zarząd Spółki zasady kontynuacji działalności jako podstawy rachunkowości oraz, na podstawie uzyskanych dowodów badania, czy istnieje istotna niepewność związana ze zdarzeniami lub warunkami, która może poddawać w znaczącą wątpliwość zdolność Spółki do kontynuacji działalności. Jeżeli dochodzimy do wniosku, że istnieje istotna niepewność, wymagane jest od nas zwrócenie uwagi w naszym sprawozdaniu biegłego rewidenta na powiązane ujawnienia w sprawozdaniu finansowym lub, jeżeli takie ujawnienia są nieadekwatne,

modyfikujemy naszą opinię. Nasze wnioski są oparte na dowodach badania uzyskanych do dnia sporządzenia sprawozdania biegłego rewidenta, jednakże przyszłe zdarzenia lub warunki mogą spowodować, że Spółka zaprzestanie kontynuacji działalności,

- oceniamy ogólną prezentację, strukturę i zawartość sprawozdania finansowego, w tym ujawnienia, oraz czy sprawozdanie finansowe przedstawia będące ich podstawą transakcje i zdarzenia w sposób zapewniający rzetelną prezentację.

Przekazujemy osobom sprawującym nadzór informacje o, między innymi, planowanym zakresie i czasie przeprowadzenia oraz znaczących ustaleniach badania, w tym wszelkich znaczących słabościach kontroli wewnętrznej, które zidentyfikujemy podczas badania.

Składamy osobom sprawującym nadzór oświadczenie, że przestrzegaliśmy stosownych wymogów etycznych dotyczących niezależności oraz że będziemy informować ich o wszystkich powiązaniach i innych sprawach, które mogłyby być racjonalnie uznane za stanowiące zagrożenie dla naszej niezależności, a tam gdzie ma to zastosowanie, informujemy o zastosowanych zabezpieczeniach.

Spośród spraw przekazywanych osobom sprawującym nadzór ustaliliśmy te sprawy, które były najbardziej znaczące podczas badania sprawozdania finansowego za bieżący okres sprawozdawczy i dlatego uznaliśmy je za kluczowe sprawy badania. Opisujemy te sprawy w naszym sprawozdaniu biegłego rewidenta, chyba że przepisy prawa lub regulacje zabraniają publicznego ich ujawnienia lub gdy, w wyjątkowych okolicznościach, ustalimy, że kwestia nie powinna być przedstawiona w naszym sprawozdaniu, ponieważ można byłoby racjonalnie oczekiwać, że negatywne konsekwencje przeważąby korzyści takiej informacji dla interesu publicznego.

### **Inne informacje, w tym sprawozdanie z działalności**

Inne informacje obejmują sprawozdanie z działalności Spółki za okres od dnia 1 stycznia 2020 roku do dnia 31 grudnia 2020 roku („Sprawozdanie z działalności”) wraz z oświadczeniem na temat informacji niefinansowych, o którym mowa w art. 49b ust. 1 ustawy o rachunkowości („Inne informacje”).

#### *Odpowiedzialność Zarządu Spółki*

Zarząd jest odpowiedzialny za sporządzenie Innych informacji zgodnie z przepisami prawa.

Zarząd Spółki jest zobowiązany do zapewnienia, aby Sprawozdanie z działalności Spółki wraz z wyodrębnionymi częściami spełniało wymagania przewidziane w ustawie o rachunkowości.

#### *Odpowiedzialność biegłego rewidenta*

Nasza opinia z badania sprawozdania finansowego nie obejmuje Innych informacji. W związku z badaniem sprawozdania finansowego naszym obowiązkiem jest zapoznanie się z Innymi informacjami, i czyniąc to, rozpatrzenie, czy Inne informacje nie są istotnie niespójne ze sprawozdaniem finansowym lub naszą wiedzą uzyskaną podczas badania, lub w inny sposób wydają się istotnie zniekształcone. Jeśli na podstawie wykonanej pracy,

stwierdzimy istotne zniekształcenia w Innych informacjach, jesteśmy zobowiązani poinformować o tym w naszym sprawozdaniu z badania. Naszym obowiązkiem, zgodnie z wymogami ustawy o biegłych rewidentach, jest również wydanie opinii, czy Sprawozdanie z działalności zostało sporządzone zgodnie z przepisami oraz czy jest zgodne z informacjami zawartymi w sprawozdaniu finansowym.

Ponadto jesteśmy zobowiązani do poinformowania, czy Spółka sporządziła oświadczenie na temat informacji niefinansowych.

### **Opinia o Sprawozdaniu z działalności**

Na podstawie wykonanej w trakcie badania pracy, naszym zdaniem, Sprawozdanie z działalności Spółki:

- zostało sporządzone zgodnie z art. 49 ustawy o rachunkowości,
- jest zgodne z informacjami zawartymi w sprawozdaniu finansowym.

Ponadto, w świetle wiedzy o Spółce i jej otoczeniu uzyskanej podczas naszego badania oświadczamy, że nie stwierdziliśmy w Sprawozdaniu z działalności istotnych zniekształceń.

### **Informacja na temat informacji niefinansowych**

Zgodnie z wymogami ustawy o biegłych rewidentach informujemy, że Spółka zamieściła w Sprawozdaniu z działalności informację o sporządzeniu odrębnego Sprawozdania na temat informacji niefinansowych, o którym mowa w art. 49b ust. 9 ustawy o rachunkowości oraz że Spółka sporządziła takie odrębne Sprawozdanie.

Nie wykonaliśmy żadnych prac atestacyjnych dotyczących odrębnego Sprawozdania na temat informacji niefinansowych i nie wyrażamy jakiegokolwiek zapewnienia na jego temat.

Kluczowy biegły rewident



Podpisany certyfikatem wystawionym dla Marcin Adam Zieliński (Certyfikat kwalifikowany podpisu). Utworzony w dniu: 2021-03-18 23:36:59 +0100

Marcin Zieliński  
biegły rewident  
nr w rejestrze: 10402

działający w imieniu:  
Ernst & Young Audyt Polska spółka  
z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.  
Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa  
nr na liście firm audytorskich: 130

Warszawa, dnia 18 marca 2021 roku

**PLAY**

**P4 Sp. z o.o.**

**SPRAWOZDANIE NA TEMAT  
INFORMACJI NIEFINANSOWYCH  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2020 R.**



## SPIS TREŚCI

1.	INFORMACJE OGÓLNE .....	3
1.1	Wprowadzenie .....	3
1.2	Definicje .....	3
1.3	Wybrane terminy dotyczące branży, rynku i klientów stosowane przez Spółkę .....	5
2.	MODEL BIZNESOWY, ORGANIZACJA I ŁAD KORPORACYJNY .....	10
2.1	Model biznesowy .....	10
2.2	Organy spółki .....	15
3.	KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI .....	17
4.	POLITYKI STOSOWANE PRZEZ JEDNOSTKĘ W ODNIESIENIU DO ZAGADNIEŃ SPOŁECZNYCH, PRACOWNICZYCH, ŚRODOWISKA NATURALNEGO, POSZANOWANIA PRAW CZŁOWIEKA ORAZ PRZECIWDZIAŁANIA KORUPCJI .....	19
4.1	Odpowiedzialność za środowisko naturalne .....	19
4.2	Odpowiedzialność społeczna .....	23
4.3	Etyka biznesu - koncentracja na zwalczaniu korupcji i prawach człowieka .....	28
4.1	Pozostałe aspekty odpowiedzialności biznesowej Play .....	33
5.	SYSTEM ZARZĄDZANIA RYZYKIEM I CZYNNIKI RYZYKA .....	37
5.1	System zarządzania ryzykiem .....	37
5.2	Polityka zarządzania ryzykiem .....	37
5.3	Zakresy obowiązków różnych szczebli zarządzania ryzykiem .....	37
5.4	Procesy zarządzania ryzykiem .....	40
5.5	Podejście do oceny poziomu ryzyka i skuteczności kontroli .....	40
5.6	Charakterystyka głównych kategorii ryzyka .....	41
5.7	Kontrola wewnętrzna nad sprawozdawczością finansową .....	43
5.8	Czynniki Ryzyka .....	43
6.	SŁOWNIK TERMINÓW TECHNICZNYCH .....	44

## 1. INFORMACJE OGÓLNE

### 1.1 Wprowadzenie

Niniejsze Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych (dalej zwane „Sprawozdaniem”) jest dokumentem P4 Sp. z o.o. („Spółka”, „Play”, „P4”), utworzonej i prowadzącej działalność zgodnie z prawem polskim, mającej siedzibę w Warszawie, przy ul. Wynalazek 1. Niniejszy Raport jest podsumowaniem danych operacyjnych Spółki P4. Play jest operatorem telekomunikacyjnym zlokalizowanym w Polsce.

Obligacje serii A wyemitowane przez P4 notowane są w alternatywnym systemie obrotu na Catalyst od 28 lutego 2020 r., natomiast obligacje serii B od 16 marca 2021 r.

### 1.2 Definicje

W niniejszym Sprawozdaniu, o ile kontekst nie wymaga inaczej lub nie zostało to wyraźnie stwierdzone, zastosowanie mają poniższe definicje. Niektóre terminy dotyczące P4 Sp. z o.o. i terminy branżowe zdefiniowane są w Słowniku Terminów Technicznych.

Wszystkie inne podstawowe definicje przedstawione są poniżej.

„KE”	Komisja Europejska.
„UE”	Unia Europejska.
„euro”, „EUR” lub „€”	Euro, jednolita waluta państw członkowskich uczestniczących w trzecim etapie Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej w ramach Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, z późniejszymi zmianami.
„my”, „nas”, „nasz”	Odnoszą się do Spółki.
„MSSF”	Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE.
„MSSF 15”	Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 15 „Przychody z umów z klientami”.
„MSSF 16”	Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 16 „Leasing”.
“MNP”	Przenośność numeru telefonu, regulacja umożliwiająca szybką zmianę operatora komórkowego z zachowaniem posiadanego numeru telefonu komórkowego.
“NPS”	Net Promoter Score, miara zadowolenia klienta oparta na prawdopodobieństwie polecenia danej marki znajomemu lub współpracownikowi.
„PLN” lub „zł” lub „złoty	złoty polski, oficjalna waluta Polski.
„Sprawozdanie”	Niniejsze Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych za rok zakończony 31 grudnia 2020 r.

Niniejsze Sprawozdanie zawiera dane o udziale w rynku i dane branżowe, które uzyskaliśmy z różnych źródeł zewnętrznych, w tym z raportów publikowanych przez innych operatorów sieci komórkowych, z rozmów z naszymi klientami, a także z danych opierających się na naszych wewnętrznych szacunkach. Zewnętrzne źródła danych rynkowych i branżowych związanych z naszą działalnością to między innymi:

- Urząd Statystyczny Wspólnot Europejskich ("**Eurostat**"); jeżeli nie wskazano inaczej, to historyczne wartości PKB, realnej stopy wzrostu PKB oraz ujednoliconej stopy bezrobocia to dane uzyskane ze strony internetowej Eurostatu.
- Główny Urząd Statystyczny ("**GUS**"); najważniejsza polska instytucja rządowa zajmująca się gromadzeniem i publikowaniem danych statystycznych o gospodarce, ludności i społeczeństwie Polski, zarówno na poziomie krajowym, jak i lokalnym
- Urząd Komunikacji Elektronicznej ("**UKE**"), polski urząd regulujący rynki usług telekomunikacyjnych i pocztowych, którego zadaniem jest m.in. rozwijanie konkurencji, ochrona konsumentów, opracowywanie nowych ofert i technologii, obniżanie cen oraz zwiększanie dostępności usług w Polsce
- Narodowy Bank Polski ("**NBP**"), tzn. centralny bank Polski
- Komisja Europejska ("**KE**"), organ wykonawczy UE, który publikuje tablicę wyników agendy cyfrowej; jeżeli nie wskazano inaczej, to dane KE należy odczytywać jako odniesienie do portalu tematycznego Komisji Europejskiej – Społeczeństwo Informacyjne
- SMARTSCOPE S.C. ("**Smartscope**"), spółka prowadząca badania marketingowe, badania satysfakcji klienta, kultury organizacyjnej i satysfakcji pracowników oraz projekty badawcze dla instytucji kulturalnych i publicznych.

Publikacje, sondaże i prognozy branżowe generalnie stwierdzają, że zawarte w nich informacje zostały uzyskane ze źródeł uznawanych za wiarygodne. Uznajemy, że wspomniane publikacje, sondaże i prognozy branżowe są wiarygodne, niemniej nie przeprowadziliśmy ich niezależnej weryfikacji i nie składamy żadnych oświadczeń ani zapewnień co do ich dokładności lub kompletności. Przyjmując, że powyższe publikacje, sondaże i prognozy branżowe są rzetelne i kompletne, uważamy, że poprawnie wybraliśmy i odtworzyliśmy informacje z tych źródeł. Ponadto publikacje i raporty branżowe generalnie stwierdzają, że informacje w nich zawarte zostały uzyskane ze źródeł uznawanych za wiarygodne, niemniej rzetelność i kompletność takich informacji nie jest gwarantowana; w niektórych przypadkach stwierdza się, że autorzy nie przyjmują odpowiedzialności za takie informacje. Nie możemy zatem złożyć zapewnienia o rzetelności i kompletności tych informacji i nie przeprowadziliśmy ich niezależnej weryfikacji.

Ponadto, w wielu przypadkach zawarte w niniejszym Sprawozdaniu stwierdzenia dotyczące branży i naszej pozycji w branży bazują na naszym doświadczeniu, rozmowach z klientami oraz na własnej analizie warunków rynkowych, w tym m.in. stwierdzenia dotyczące przychodów z rynku telefonii komórkowej, liczby zarejestrowanych klientów, liczby aktywacji netto, wskaźnika odłączeń klientów, mobilnej transmisji danych na 1 klienta, udziału rynkowego, struktury klientów kontraktowych i usług przedpłaconych (pre-paid), ofert, liczby punktów detalicznych, przenoszonych numerów, marż EBITDA, ARPU, a także na informacjach publikowanych przez innych operatorów sieci komórkowych. Porównania pomiędzy informacjami finansowymi lub operacyjnymi publikowanymi przez nas oraz przez innych operatorów sieci komórkowych, które wykorzystują te informacje, mogą nie w pełni odzwierciedlać faktyczny udział w rynku lub pozycję na rynku, ponieważ informacje takie mogą być definiowane lub prezentowane w różny sposób dla różnych operatorów sieci komórkowych i odmiennie niż w tym Sprawozdaniu.

### 1.3 Wybrane terminy dotyczące branży, rynku i klientów stosowane przez Spółkę

Dane abonenckie zawarte w niniejszym Sprawozdaniu, w tym: ARPU, liczba zarejestrowanych klientów (w tym klienci kontraktowi i klienci usług przedpłaconych (pre-paid), razem zwane Kluczowymi Wskaźnikami Efektywności („KPI”), opierają się na oszacowaniach kierownictwa i nie są elementem naszego sprawozdania finansowego ani danych księgowych i nie zostały zbadane ani w żaden sposób zweryfikowane przez niezależnych biegłych rewidentów, konsultantów ani ekspertów.

Sposób, w jaki my wykorzystujemy lub obliczamy wskaźniki KPI może różnić się od sposobu, w jaki wielkości o podobnych nazwach są wykorzystywane lub obliczane przez inne firmy z naszej branży, przez agencje badawcze lub w raportach rynkowych. W związku z tym porównania prowadzone przy użyciu tych informacji mogą nie dać pełnego obrazu faktycznego udziału rynkowego lub pozycji na rynku. Przy obliczaniu podobnych wskaźników, inne firmy, agencje badawcze lub reporterzy rynkowi mogą uwzględniać inne pozycje lub czynniki i stosować pewne szacunki i założenia, których my nie stosujemy do tych wyliczeń. W efekcie, wyliczenia podobnych wskaźników prowadzone przez inne podmioty mogą znacznie różnić się od naszych wyliczeń oraz od wyliczenia naszych wskaźników KPI przy użyciu innych metod. KPI nie są wielkościami księgowymi, niemniej uważamy, że każda z tych miar oferuje przydatne informacje o atrakcyjności oraz o wzorcach korzystania z naszych usług, a także o kosztach pozyskiwania i utrzymywania klientów. Żaden z KPI nie powinien być rozpatrywany osobno albo jako alternatywny wskaźnik wyników działalności wg MSSF.

Poniżej publikujemy wybrane terminy dotyczące branży, rynku i klientów stosowane przez Spółkę. Prezentujemy je w kilku powiązanych ze sobą grupach tematycznych.

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
<b>Terminy związane z klientami</b>	
Zarejestrowany klient mobilny	Zarejestrowany klient mobilny to każda osoba, na rzecz której świadczymy usługi, aż do momentu odłączenia klienta. Liczba klientów to liczba kart SIM (w tym kart technicznych oraz M2M) zarejestrowanych w naszej sieci, które nie zostały odłączone.
klienci kontraktowi	Klientów kontraktowych definiujemy jako klientów mobilnych, którzy zawierają z nami umowę i którzy nie zostali odłączeni lub przeniesieni do przedpłaconego planu taryfowego. Klientami kontraktowymi są: klienci indywidualni abonamentowi, klienci biznesowi abonamentowi, klienci abonamentowi szerokopasmowego mobilnego dostępu do internetu oraz MIX-u (w którym klient kupuje przedpłacony plan taryfowy akceptując jednocześnie zobowiązanie umowne do wykonania określonej liczby i wartości doładowań przynajmniej raz w miesiącu do czasu wygaśnięcia umowy abonenckiej). Po wygaśnięciu umowy karta SIM jest wciąż klasyfikowana jako kontraktowa do momentu, gdy klient zdecyduje się na migrację do przedpłaconego planu taryfowego lub na rozwiązanie umowy. Prezentowane przez nas informacje o klientach kontraktowych obejmują także pewną liczbę kart SIM wydanych na podstawie ofert rodzinnych

Termin	Znaczenie w Play
aktywni klienci kontraktowi	<p>Aktywnych klientów kontraktowych definiujemy jako klientów, którzy zawierają z nami umowę i którzy nie zostali odłączeni lub przeniesieni do przedpłaconego planu taryfowego. Klientami kontraktowymi są: klienci indywidualni abonamentowi, klienci biznesowi abonamentowi, klienci abonamentowi szerokopasmowego mobilnego dostępu do internetu oraz MIX-u (w którym klient kupuje przedpłacony plan taryfowy z subsydiowanym telefonem, mając jednocześnie zobowiązanie umowne do wykonania określonej liczby i wartości doładowań przynajmniej raz w miesiącu do czasu wygaśnięcia umowy abonenckiej). Po wygaśnięciu umowy karta SIM jest wciąż klasyfikowana jako kontraktowa do momentu, gdy klient zdecyduje się na migrację do przedpłaconego planu taryfowego lub na rozwiązanie umowy. Prezentowane przez nas dane o aktywnych klientach kontraktowych nie obejmują kart technicznych, M2M oraz nieaktywnych (nieużywanych w ciągu ostatnich 30 dni kalendarzowych, gdzie użycie jest zdefiniowane jako minimum jedno połączenie wychodzące lub przychodzące, wysłany SMS lub MMS, wykorzystanie transmisji danych (wyłączając pozostałe usługi)) kart SIM użytych w promocji „Play Elastyczny”.</p>
techniczna karta SIM (techSIM)	<p>Kartę techSIM definiujemy jako dodatkową kartę SIM wydaną w taryfach obejmujących dwóch lub więcej klientów bądź kartę SIM wydaną dla usługi PABX. Z punktu widzenia Spółki kluczową funkcjonalnością karty techSIM jest konsolidacja wszystkich kart SIM członków rodziny oraz obsługa struktury bilingowej. Karta techSIM, której klient nie używa (w ciągu ostatnich 30 dni kalendarzowych) staje się nieaktywna.</p>
karty M2M SIM (machine-to-machine)	<p>M2M SIM definiujemy jako kartę SIM, która umożliwia komunikację między urządzeniami i czujnikami oraz z innymi urządzeniami i systemami z dostępem do Internetu. M2M SIM jest zaprojektowany do przesyłania danych wyłącznie przez urządzenia bez udziału człowieka.</p>
klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	<p>Klientów usług przedpłaconych (pre-paid) definiujemy jako klientów przedpłaconych usług głosowych lub klientów szerokopasmowego internetu mobilnego, którzy nie zostali odłączeni lub zmigrowani do kontraktowego planu taryfowego. We wszystkich przedpłaconych planach taryfowych karta SIM może zostać doładowana w dowolnym momencie. Przedpłacone plany taryfowe nie wymagają ponoszenia miesięcznych opłat abonenckich, a klienci muszą kupić swój telefon samodzielnie. Klienci usług przedpłaconych (pre-paid) są zazwyczaj odłączeni jeśli klient nie doładuje konta przed upływem okresu ważności, którego długość zależy od wybranego przedpłaconego planu taryfowego i ostatniej wartości doładowania.</p>

Termin	Znaczenie w Play
aktywni klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	Aktywnych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) definiujemy jako klientów usług przedpłaconych, którzy korzystali z usługi w okresie 30 dni kalendarzowych przed dniem sprawozdawczym (korzystanie z usługi definiowane jest jako przynajmniej jednorazowe użycie dowolnego połączenia głosowego – wychodzącego lub przychodzącego, wysłanie SMS lub MMS lub skorzystanie z transmisji danych (przy wyłączeniu niektórych innych usług)).
baza zarejestrowanych klientów mobilnych	Bazę zarejestrowanych klientów definiujemy jako liczbę klientów mobilnych na koniec danego okresu. Jeśli nie stwierdzono inaczej, termin „baza klientów” dotyczy naszej bazy zarejestrowanych klientów.
baza aktywnych klientów mobilnych	Bazę aktywnych klientów definiujemy jako sumę liczby aktywnych klientów kontraktowych oraz liczby aktywnych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) na koniec danego okresu.
średnia baza klientów (raportowanych lub aktywnych)	<p>Średnią bazę klientów w danym okresie sprawozdawczym definiujemy w następujący sposób:</p> <p>dla okresu 1-miesięcznego, średnia baza klientów obliczana jest jako nasza baza klientów na początek miesiąca plus nasza baza klientów na koniec miesiąca podzielona przez dwa; oraz</p> <p>dla okresu dłuższego niż miesiąc (np. kilkumiesięcznego, kwartalnego lub rocznego), średnia baza klientów obliczana jest jako średnia ze średnich miesięcznych (tj. suma średnich miesięcznych podzielona przez liczbę miesięcy w danym okresie).</p> <p>Powyższa metodologia służy do wyliczenia średniej bazy zarejestrowanych klientów lub średniej bazy aktywnych klientów.</p>
klienci utrzymani	Klientów utrzymanych definiujemy jako wszystkich klientów kontraktowych, którzy w danym okresie odnowili swoją umowę (poprzez podpisanie aneksu przedłużającego umowę).
aktywacje klientów kontraktowych	Aktywacje klientów kontraktowych definiujemy jako każdego nowego klienta kontraktowego dodanego do bazy klientów w danym okresie (poprzez standardową akwizycję lub przez przeniesienia numeru komórkowego („MNP”) a także w wyniku migracji z przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) do kontraktowych planów taryfowych). Inne migracje (np. pomiędzy różnymi planami kontraktowymi) nie są uznawane za aktywacje brutto.

Termin	Znaczenie w Play
aktywacje klientów pre-paid	Aktywacje klientów pre-paid przedpłacone definiujemy jako każdego nowego klienta usług przedpłaconych dodanego do bazy klientów (poprzez wykonanie „pierwszego połączenia” czyli pierwszego użycia dowolnego wychodzącego połączenia głosowego, wysłanie SMS lub MMS lub transmisji danych). Migracje z kontraktowych planów taryfowych do przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) oraz inne migracje (np. pomiędzy różnymi przedpłaconymi planami taryfowymi) nie są uznawane za aktywacje brutto.
migracje	Migracje definiujemy jako klientów, którzy przechodzą (i) z kontraktowych planów taryfowych na przedpłacone plany taryfowe lub z przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) na kontraktowe plany taryfowe; lub (ii) w ramach segmentu (np. indywidualny klient kontraktowy migruje do planu biznesowego lub odwrotnie). Ruchy pomiędzy planami taryfowymi tej samej kategorii nie są klasyfikowane jako migracje.
<b>Terminy związane z korzystaniem z usług</b>	
4G LTE Ultra	4G LTE Ultra definiujemy jako zagregowane pasma częstotliwości (agregacja częstotliwości LTE).
5G Ready	<p>Sieć 5G Ready wykorzystuje wymagane technologie 5G w 4G LTE Ultra:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• MIMO4x4 - tj. zwiększenie liczby anten odbierających i wysyłających sygnały, co pozwala zwiększyć szybkość transmisji danych.</li> <li>• Agregacja przepustowości, tj. łączenie pasm, umożliwia korzystanie z Internetu z jeszcze większą prędkością.</li> <li>• Modulacja 256QAM pozwala nam wysyłać więcej danych w tym samym czasie, co oznacza, że wysyłając plik lub pobierając zdjęcia z Internetu, można wysłać je i pobrać szybciej niż wcześniej. To pozwala użytkownikowi na pobieranie lub wysyłanie większych plików w tym samym czasie jak mniejsze pliki bez modulacji.</li> <li>• Synchronizacja faz jest potrzebna, aby dynamicznie dzielić częstotliwości między technologiami, łagodzić i eliminować zakłócenia sieci, a także aby móc korzystać z zasobów dwóch stacji bazowych jednocześnie.</li> <li>• Cloud Air umożliwia dynamiczne dzielenie tej samej przepustowości między różnymi technologiami (np. LTE i GSM) - przesuwa zasoby sieciowe w zależności od zapotrzebowania na daną technologię.</li> </ul>
5G Legacy	Sieć 5G Legacy wykorzystuje wymagane technologie 5G na częstotliwości 2.100 Mhz zanim dostępna będzie docelowa częstotliwość w zakresie 3.400-3.800 Mhz.

Termin	Znaczenie w Play
ARPU mobilne (średnie przychody na 1 użytkownika)	<p>Definiujemy ARPU jako przychody z usług ujęte zgodnie z MSSF 15 i podzielone przez średnią bazę aktywnych klientów w danym okresie. ARPU obliczane są w ujęciu miesięcznym, tak więc ARPU za okres dłuższy niż miesiąc (np. kwartalny lub roczny) wyliczane są jako suma przychodów z usług podzielona przez liczbę miesięcy oraz dalej przez średnią bazę aktywnych klientów w tym okresie.</p> <p>W naszej definicji ARPU przychody z usług obejmują przychody z tytułu korzystania z usług (tzn. opłaty miesięczne, płatności powyżej zobowiązania, opłaty jednorazowe za minuty, SMSy lub pakiety danych itp.) oraz opłaty za ruch przychodzący (przychody z tytułu połączeń międzysieciowych). Nie uwzględniamy usług roamingowych świadczonych na rzecz klientów innych sieci międzynarodowych ani usług tranzytu ruchu. O ile nie zaznaczono inaczej, ARPU pomniejszamy o należny podatek VAT.</p>
wykorzystanie danych na klienta	<p>Mobilna transmisja danych na jednego klienta zdefiniowana jako łączny transfer danych od i do naszych klientów mobilnych, podzielony przez średnią bazę klientów (w tym przypadku średnia baza klientów to suma liczby aktywnych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) i klientów kontraktowych) w danym okresie. Mobilna transmisja danych na klienta obliczana jest w ujęciu miesięcznym, co oznacza, że mobilna transmisja danych na klienta za okres dłuższy niż miesiąc (np. kwartalny lub roczny) obliczana jest jako suma transferu danych od i do naszych klientów mobilnych w danym okresie, podzielona przez liczbę miesięcy oraz dalej przez średnią bazę klientów w tym okresie.</p>
ruch on-net i off-net	<p>Definiujemy ruch on-net jako ruch powstały i zakończony w naszej sieci, podczas gdy ruch off-net pochodzi z naszej sieci i kończy się w sieci innego operatora.</p>

Dane na temat branży, rynku i klientów zawarte w niniejszym dokumencie prezentowane są wyłącznie na wskazane daty i mogą się zmieniać z upływem czasu.



## **2. MODEL BIZNESOWY, ORGANIZACJA I ŁAD KORPORACYJNY**

### **2.1 Model biznesowy**

Zarządzamy telefonią komórkową i świadczymy szeroką gamę usług telekomunikacji mobilnej, w tym usługi głosowe, wiadomości, usługi wideo (Play NOW i Play NOW TV Box), usługi transmisji danych, usługi VAS oraz sprzedaż telefonów i innych urządzeń, dla klientów indywidualnych oraz klientów biznesowych (łącznie „detailed”) pod naszą marką „Play”. Generujemy również przychody z opłat za połączenia wzajemne od innych operatorów telekomunikacyjnych, gdzie połączenia i wysyłanie wiadomości kończy się w naszej sieci. Nasza oferta i usługi opierają się na korzystnym „stosunku jakości usług do ich ceny”, zapewniając w ten sposób naszym abonentom więcej minut, SMSów, danych komórkowych i wideo niż oferta naszych konkurentów w tej samej cenie, przy jednoczesnym utrzymaniu naszego ARPU porównywalnego do naszych konkurentów. Uważamy, że nasze oferty są proste, elastyczne i łatwe do zrozumienia, a nasze oferty dostarczamy wraz z wysokim poziomem obsługi klienta za pośrednictwem naszej ogólnopolskiej sieci dystrybucji. Oferujemy szeroką gamę ofert i pakietów usług zaprojektowanych z myślą o różnych grupach abonentów w ramach różnych planów taryfowych.

W ramach działalności detailed kierujemy nasze oferty i usługi do klientów indywidualnych oraz biznesowych. Klienci indywidualni obejmują zarówno:

- klientów kontraktowych, w tym indywidualnych klientów kontraktowych z wykupionym abonamentem, klientów planów taryfowych MIX oraz klientów planów taryfowych szerokopasmowego internetu mobilnego; oraz
- klientów usług przedpłaconych (pre-paid), w tym klientów planów taryfowych dla przedpłaconych usług głosowych oraz klientów przedpłaconego szerokopasmowego internetu mobilnego.

Wszyscy nasi klienci biznesowi są klientami kontraktowymi (i abonamentowymi) i obejmują zarówno:

- klientów Small Office/Home Office, tzn. SoHo; oraz
- klientów będących małymi i średnimi przedsiębiorstwami (MŚP).

Naszym klientom indywidualnym i biznesowym oferujemy szeroki zakres standaryzowanych planów taryfowych. Sprzedaż na rzecz klientów realizujemy głównie poprzez nasze salony, ale także za pośrednictwem strony internetowej, telesprzedaży oraz kanału doradców biznesowych.

Nasza oferta kontraktowa dla osób fizycznych jest wystandaryzowana i składa się z różnorodnych planów taryfowych o stałych cenach. Wszystkie nasze kontraktowe plany taryfowe obejmują nieograniczone rozmowy do wszystkich sieci telefonii stacjonarnej oraz komórkowej w Polsce (“all-net calls”). Od pewnego czasu w coraz większym stopniu koncentrujemy się na sprzedaży usług, takich jak wiadomości tekstowe, transmisja danych oraz multimedia jako stałe dodatki, które cieszą się dużą popularnością wśród naszych klientów i umożliwiają nam uzyskiwanie stabilnych przychodów. W ramach naszych taryf kontraktowych oferujemy zarówno plany z telefonem lub innym urządzeniem z szerokiego asortymentu, a także bez telefonu lub innego urządzenia, w którym to przypadku klient płaci za telefon lub inne urządzenie oddzielnie. Wszystkie nasze umowy zawierane są na czas określony: zazwyczaj jest to 24 miesiące dla umów z telefonem.

Nasze oferty MIX stanowią połączenie cech ofert przedpłaconych (pre-paid) i ofert kontraktowych. Nasze taryfy MIX to plany kontraktowe oparte na rozwiązaniu przedpłaconym z subsydiowanym telefonem, na podstawie których klient kupuje przedpłacony plan taryfowy z subsydiowanym telefonem, przyjmując umowne zobowiązanie do dokonania określonej liczby doładowań o określonej wartości przynajmniej raz w miesiącu aż do momentu wygaśnięcia umowy. Po dokonaniu doładowania o minimalnej miesięcznej wartości aktywowany jest miesięczny pakiet, który obejmuje nieograniczone rozmowy i wiadomości SMS/MMS w sieci Play, rozmowy poza siecią Play oraz pakiet transmisji danych. Po wykorzystaniu pakietu miesięcznego zaczynają obowiązywać standardowe stawki.

Nasza oferta usług przedpłaconych (pre-paid) umożliwi klientom uzyskanie dostępu do naszej sieci w momencie zakupu pakietu startowego, który obejmuje kartę SIM z ustaloną kwotą kredytów do wykorzystania na usługi mobilne. Wszystkie pakiety startowe muszą być zarejestrowane z dokumentem potwierdzającym tożsamość przed aktywacją w salonie sprzedaży Play lub dowolnym sklepie (kiosku, stacji benzynowej, punkcie gsm, etc.). W ramach oferty usług przedpłaconych (pre-paid) nie ma miesięcznych opłat abonenckich ani zobowiązań do dokonywania doładowań. We wszystkich przedpłaconych (prepaid) planach taryfowych klienci mogą dokonywać doładowań w dowolnym momencie z wykorzystaniem doładowań prepaid. Doładowań można dokonywać na szereg różnych sposobów, w tym używając kart zdrapek, w bankomacie, przez inne terminale elektroniczne, lub online. Nie oferujemy telefonów z dopłatą, w związku z czym klienci powinni zaopatrzyć się w telefon we własnym zakresie, który można kupić osobno w jednym z naszych salonów czy w innych sklepach.

Klientom SoHo i MŚP oferujemy różnorodne biznesowe rozwiązania kontraktowe. Koncentrujemy się głównie na rynku SoHo, który jest największym segmentem biznesowym w Polsce, a przez to dającym największe możliwości w zakresie sprzedaży naszej oferty usług. Nasze rozwiązania są raczej wystandaryzowane niż dostosowane do indywidualnych potrzeb każdej firmy, co jest zgodne z naszą strategią zachowania prostoty i przejrzystości naszej oferty i usług. Ponadto więksi klienci segmentu MŚP mogą skorzystać z rozwiązań dostosowanych do ich indywidualnych potrzeb przygotowanych przez bezpośrednich doradców biznesowych. Wszyscy klienci biznesowi mogą także korzystać z rozwiązania „dwa numery na jednej karcie SIM”, integrującego prywatne i biznesowe zastosowanie firmowego telefonu i umożliwiającego pracę poza biurem, ponieważ wszystkie rozmowy na biurowe numery stacjonarne mogą zostać przekierowane na telefon komórkowy klienta.

Nasza oferta obejmuje stale ulepszane usługi wideo, obejmujące zarówno telewizję liniową, jak i treści wideo na żądanie. Są one dostępne na urządzeniach mobilnych (Play NOW), a także za pośrednictwem naszego sieciowego dekodera wprowadzonego w 2019 roku oraz jego wersji 2.0 wprowadzonej w 2020 roku (Play NOW TV BOX).

Naszą ofertę usług uzupełnia szeroki wybór telefonów komórkowych, smartfonów, tabletek, netbooków, laptopów oraz urządzeń sieciowych (dongle, modemy, routery), które dostępne są w naszych salonach, w telesprzedaży oraz poprzez internet. Nasza oferta urządzeń podlega zmianom w zależności od trendów podaży i popytu. Nasi pracownicy są odpowiednio przeszkoleni w zakresie udzielania klientom porad co do wyboru telefonów, które najbardziej odpowiadają ich potrzebom, a jednocześnie stanowią dla nas, z biznesowego punktu widzenia, najbardziej pożądaną opcję. Telefony kupujemy od wielu sprzedawców, aby nie uzależnić się zbyt mocno od jednego dostawcy. Choć niektóre telefony mogą być bardziej atrakcyjne dla określonej grupy demograficznej klientów, to naszym celem jest, w szczególności w przypadku smartfonów, aby były one dostępne dla wszystkich grup klientów.

Na rzecz naszych klientów świadczymy szereg różnego rodzaju podstawowych i opcjonalnych usług dodanych ("Value Added Services" - VAS), takich jak identyfikacja rozmówcy (caller ID), ograniczenie identyfikacji linii wywołującej (CLIR), poczta głosowa, przekazywanie połączeń, funkcja połączeń oczekujących, blokada połączeń oraz połączenia konferencyjne.

W ramach naszej działalności detalicznej świadczymy na rzecz klientów usługi w zakresie roamingu międzynarodowego, które umożliwiają im korzystanie z usług telekomunikacyjnych (połączenia głosowe, wiadomości tekstowe, transmisja danych) podczas podróży zagranicznych poprzez logowanie się do zagranicznych sieci. Nasi klienci korzystają w większości z usług roamingu międzynarodowego za pośrednictwem sieci europejskich.

Na rzecz operatorów telekomunikacyjnych świadczymy usługi roamingu międzynarodowego, a także inne usługi telekomunikacyjne, takie jak usługi na rzecz operatorów wirtualnych (MVNO). Na podstawie umów o współpracy zawartych przez nas z różnymi spółkami MVNO, świadczymy usługi w zakresie połączeń głosowych, wiadomości tekstowych, transmisji danych, usługi premium, VAS, usługi roamingu międzynarodowego, usługi hostingowe na naszej platformie billingowej, obsługę klienta, a także inne usługi w zależności od zapotrzebowania MVNO oraz zakresu zleconych przez nich usług. W zakresie modelu technicznego współpracy z operatorami MVNO, zazwyczaj

są oni hostowani na elementach naszej sieci głównej i korzystają z naszej platformy billingowej, natomiast zakres ich obowiązków obejmuje obsługę klienta, marketing i działalność sprzedażową.

Usługi roamingu świadczymy też na rzecz zagranicznych operatorów telefonii komórkowej. Dzięki nim ich klienci mogą korzystać z usług telekomunikacyjnych (połączenia głosowe, wiadomości tekstowe i transmisja danych) po zalogowaniu do naszej sieci gdy znajdują się poza siecią w ich kraju zamieszkania. Świadczone przez nas usługi roamingu międzynarodowego rozwinęliśmy dzięki sprzedaży usług roamingowych w ramach naszej sieci na rzecz odwiedzających Polskę klientów operatorów zagranicznych. Sprzedaż usług roamingowych w ramach naszej sieci opiera się na umowach dyskontowych w zamian za uzyskanie korzystnych warunków od partnerów zagranicznych w zakresie obsługi ruchu w roamingu generowanego przez naszych klientów, którzy podróżują za granicę. Przekłada się to na znaczące obniżenie naszych kosztów hurtowych usług roamingu międzynarodowego, umożliwiając zaoferowanie naszym klientom konkurencyjnych pod względem cen i jakości usług roamingu międzynarodowego.

Nasza strategia marketingowa służy następującym celom: (i) przyciąganie nowych klientów oraz klientów innych operatorów, którzy chcieliby rozszerzyć zakres wykorzystywanych usług bez płacenia wyższej ceny; (ii) zatrzymywanie obecnych klientów oraz migrowanie tych klientów do usług charakteryzujących się wyższymi przychodami; oraz (iii) ochrona obecnych źródeł przychodów. Cele te są osiągnęte poprzez szereg zasad i obejmują: (a) oferowanie atrakcyjnej relacji wartości do ceny; (b) osiągnięcie pozycji lidera w zakresie doświadczenia klienta; oraz (c) utrzymywanie przez cały czas prostego przekazu i dostarczanie naszym klientom dokładnie tego, co obiecaliśmy.

Marketing naszej oferty prowadzimy poprzez reklamy telewizyjne, publikowanie reklam w miejscach publicznych, w prasie i radiu, przy czym coraz bardziej istotną rolę odgrywa Internet. Nasze kampanie mają na celu zbudowanie przejrzystego, prostego i spójnego obrazu marki. Aby przebić się przez zalew materiałów reklamowych, który trafia do naszych potencjalnych klientów, staramy się prezentować komunikaty reklamowe w kreatywnych, przejrzystych i wyróżniających się formatach, które odróżniają nas od ofert rynkowych. Uważamy, iż cechą wyróżniającą nasze nagradzane kampanie jest to, że przemawiają one do szerokiej publiczności i budują pozytywną rozpoznawalność marki.

Istotą naszej marki jest oferowanie standardowych rozwiązań w zakresie usług głosowych i transmisji danych. Dzięki temu staliśmy się jedną z najszybciej rosnących marek w Polsce. Naszym zdaniem, na rynku dojrzałym, takim, jakim jest polski rynek telefonii komórkowej w Polsce, decyzje zakupowe większości klientów są podejmowane w dużej mierze na podstawie wizerunku i lojalności wobec marki. W związku z tym koncentrujemy się na zapewnieniu spójnego wizerunku i wysokiej jakości doświadczenia klientów w obszarach istotnych dla klientów, w tym w zakresie dostępności ofert, jakości, użyteczności, łatwości korzystania z obsługi klienta oraz uzyskiwania informacji we własnym zakresie i korzystania z kanałów samoobsługowych. Nasze zadania marketingowe skupiły się na obsłudze klienta w taki sposób, by pozycjonować nas jako dostawcę zapewniającego klientowi najlepsze doświadczenia zakupowe. Wizerunek naszej marki jest dodatkowo wzmocniany przez to, że każdy z naszych salonów – własny i/lub prowadzony przez dealera – ma taką samą aranżację i wygląd. Jest to istotne ze względu na to, że sukces marki jest skorelowany z kampaniami marketingowymi i brandingiem.

Jesteśmy przekonani, że mamy skuteczną i efektywną sieć dystrybucji, składającą się z prowadzonych przez nas oraz przez dealerów salonów znajdujących się w atrakcyjnych lokalizacjach rozmieszczonych praktycznie w całej Polsce. Naszą sieć dystrybucji wspierają także wyspecjalizowani biznesowi doradcy klienta (dedykowane zespoły doradców biznesowych, którzy mogą spotykać się bezpośrednio z klientami celem zapewnienia bardziej spersonalizowanej obsługi), nasza strona internetowa oraz telesprzedaż.

Naszą ofertę i usługi sprzedajemy głównie poprzez nagradzaną ogólnokrajową sieć dystrybucji składającą się z 761 dedykowanych salonów marki „Play”, z których znacząca większość znajduje się w najlepszych lokalizacjach w całej Polsce. Naszym zdaniem ich liczba przewyższa liczbę wszystkich markowych salonów naszych polskich konkurentów. Salony oferują nasze usługi na zasadach wyłączności, w sposób podobny do modelu przyjętego przez

pozostałych wiodących polskich operatorów telefonii komórkowej oraz pokrywają zasadniczo taki sam obszar geograficzny, co sieci dystrybucji innych polskich operatorów komórkowych. Mierzmy wyniki osiągnane przez każdy z naszych salonów, rejestrując liczbę odwiedzin i wielkość sprzedaży, aby zapewnić pożądany poziom produktywności; ściśle monitorujemy wyniki naszej sieci dystrybucji, a wobec lokalizacji nie osiągniętych zadowalających wyników podejmowane są działania naprawcze, lub są one zamykane czy przenoszone.

Nasze salony zostały zaprojektowane tak, aby dawały klientom odpowiednie wrażenie estetyczne, a jednocześnie aby ich projekt był efektywny kosztowo. Osiągnęliśmy stosunkowo niski koszt projektu i budowy w przeliczeniu na 1 salon. Ustandaryzowaliśmy umeblowanie, rozwiązania IT oraz architekturę wnętrz, aby zapewnić jednolity wygląd wszystkich naszych salonów. Jednolity wygląd umacnia markę Play, ponieważ w każdym z naszych salonów klienci otrzymują, w znajomym otoczeniu, tak samo wysoki poziom usług. Dodatkowo nasi pracownicy sprzedaży mogą wykonywać pracę w podobny sposób w każdym salonie. Jesteśmy w stanie w sposób efektywny kosztowo realizować programy renowacji czy wprowadzać nowe kategorie produktów w całej naszej sieci dystrybucji ponieważ nasze salony mają charakter modułowy a procesy sprzedaży są takie same w każdej lokalizacji.

Oferty i usługi na naszej stronie internetowej są dostępne dla wszystkich klientów. Obecnie nie jest to nasz główny kanał sprzedaży, niemniej naszym zdaniem znaczenie strony internetowej będzie w przyszłości rosło w miarę coraz powszechniejszego przechodzenia klientów z tradycyjnych do internetowych kanałów dystrybucji. Oprócz pełnienia funkcji kanału sprzedaży, nasza strona internetowa stanowi także wsparcie dla naszej marki i doświadczenia klienta, budując spójny wygląd i przekaz oraz stanowiąc pierwszą linię informacji dla naszych klientów. Sprzedaż generuje także nasz departament telesprzedaży, znajdujący się w centrach obsługi telefonicznej, z którego często korzystamy przy odnawianiu umów z klientami. Współpracujemy z większością ważnych zewnętrznych centrów obsługi telefonicznej w Polsce.

Nasza wystandaryzowana oferta umożliwia klientom SoHo korzystanie z obsługi w dowolnym z naszych salonów, poprzez centra obsługi telefonicznej i przez stronę internetową. Zarówno małe firmy jak i średnie i duże przedsiębiorstwa mogą być obsługiwane w naszych salonach, niemniej mamy także osobny zespół ponad 800 aktywnych dedykowanych pracowników, którzy spotykają się z klientami biznesowymi osobiście oferując bardziej spersonalizowane usługi.

Nasza polityka obsługi klienta koncentruje się na zapewnianiu jak najlepszego doświadczenia dla klientów oraz wysokiej jakości standaryzowanych usług, co ma na celu obniżenie wskaźnika rezygnacji. Prowadzona przez nas obsługa klienta obejmuje pełny cykl życia klienta. Staramy się opierać na naszych kluczowych kompetencjach obsługi klienta, takich jak: dostępność, kompetencja, rozwiązywanie problemów przy pierwszym kontakcie oraz interfejs przyjazny dla użytkownika. Trzonem obszaru obsługi klienta jest system centrów obsługi telefonicznej, który pozwala nam w sposób efektywny reagować na telefony od klientów oraz ich pisemne wnioski. Współpracujemy z szeregiem centrów telefonicznych znajdujących się w wielu lokalizacjach w różnych regionach Polski, co pozwala nam na płynne rozdzielanie i dystrybucję przychodzących rozmów telefonicznych i wiadomości e-mail między tymi centrami obsługi, dzięki czemu nasi klienci mają wrażenie, że obsługiwani są z jednej lokalizacji, przy użyciu standardowych i jednolitych procesów.

Świadczymy obsługę klienta z wykorzystaniem podejścia wielokanałowego. Klienci mogą kontaktować się z nami nie tylko poprzez nasze centrum kontaktowe czy punkt sprzedaży, ale także mogą wysłać do nas pisemny wniosek, zapytanie lub roszczenie za pośrednictwem poczty e-mail, listownie lub poprzez rozwiązania samoobsługowe, które umożliwiają samodzielną obsługę swoich kont. Rozwiązania te obejmują: Play24 (strony samoobsługowe i aplikacja mobilna), Interactive Voice Response, SMS, kody USSD (Unstructured Supplementary Service Data), lub wiadomości e-mail za pośrednictwem strony internetowej Play. Świadczymy także obsługę klienta online za pośrednictwem naszej strony na portalu Facebook, profilu na Twitterze oraz na naszym firmowym blogu i forum.

Posiadamy nowoczesną, na bieżąco modernizowaną i neutralną technologicznie infrastrukturę, poprzez którą oferujemy nasze usługi w zakresie połączeń głosowych, wiadomości tekstowych oraz streamingu danych i wideo.

Naszą infrastrukturę uważamy za najnowocześniejszą i pozbawioną przestarzałych technologii. W ostatnich latach dokonaliśmy znaczących inwestycji, rozbudowując nasze sieci komórkowe 3G, 4G LTE, a ostatnio 5G Ready i 5G Legacy. Samodzielnie zarządzamy rozbudową naszej sieci. Odpowiedzialny za to zespół skupia się na efektywnej realizacji i maksymalizacji wydajności. Departament rozbudowy sieci odpowiada za planowanie sieci radiowej i transmisyjnej, zarządzanie projektami realizowanymi przez wykonawców odpowiedzialnych za projektowanie, budowę oraz instalację całej naszej sieci radiowej. Organizacja prac wdrożeniowych realizowana jest w czterech regionach, tj. warszawskim, katowickim, poznańskim i gdańskim.

Uważamy, że koncepcja w ramach której rozwijamy i utrzymujemy naszą sieć, jest bardzo efektywna. Dla naszej strategii rozwoju sieci podstawowe znaczenie ma stosowanie modułowych, standaryzowanych i centralnie zakupionych elementów w celu obniżenia ogólnych kosztów, zapewnienia standardów jakości i bezpieczeństwa oraz zwiększenia skalowalności (co umożliwi łatwą rozbudowę istniejących lokalizacji, lub ponowne wykorzystanie sprzętu w innym miejscu z tych zlikwidowanych). Proces rozbudowy sieci realizowany jest zarówno przez nasz własny personel, jak i przez podwykonawców, co zapewnia nam pełną kontrolę nad procesem oraz eliminuje konieczność polegania na drogim dostawcy realizującym projekt „pod klucz”. Projekt i budowa lokalizacji zlecana jest wielu lokalnym podwykonawcom, do których należą małe i średnie przedsiębiorstwa, które są w stanie zapewnić szybką realizację po rozsądnych kosztach, natomiast nasz główny zespół zarządza zakupami materiałów w celu zapewnienia centralizacji kontroli kosztów. Podwykonawcy instalują standaryzowane elementy, a z uwagi na to, że nie są oni odpowiedzialni za zakup materiałów, osiągamy oszczędności na kosztach materiałów i umożliwiamy podwykonawcom skupianie się wyłącznie na instalacji. Przy takim rozwiązaniu, dzięki ograniczonemu zapotrzebowaniu na kapitał obrotowy ze strony podwykonawców, mamy możliwość korzystania z większej liczby małych lub średnich podwykonawców, co jeszcze bardziej obniża koszty.

Systemy informatyczne mają krytyczne znaczenie dla naszej działalności. Mamy sieć o prostej i niezawodnej architekturze, wyposażoną w najnowocześniejsze komponenty i charakteryzującą się niewielką liczbą starszych systemów, łączącą w sobie najlepsze platformy w branży oraz własne rozwiązania indywidualne. Nasza scentralizowana infrastruktura IT łączy w sobie potencjał własnych zasobów oraz możliwości oferowane przez starannie dobranych dostawców. Nasze systemy IT są silnie zintegrowane z każdym aspektem naszej działalności i zapewniają szerokie możliwości w odniesieniu do obsługi klienta (front-end), middleware i back-end oraz obejmują m.in. następujące kluczowe obszary biznesowe: billing i zarządzanie relacjami z klientem („CRM”); obszar systemów wspierania działalności; zarządzanie cyklem życia produktu; wsparcie w punktach sprzedaży, zlecenie, automatyzacja sprzedaży; wsparcie i zarządzanie łańcuchem dostaw; usługi internetowe dla klientów na potrzeby sprzedaży i opieki nad klientem; wsparcie call center; hurtownie danych i analiza biznesowa; controlling, finanse; rachunkowość i kontrola przychodów; oraz kadry.

Spółka nie posiada odrębnego działu zajmującego się badaniem i rozwojem, jednak takie działania są rozproszone w całej organizacji. Uważamy, że działalność badawczo-rozwojowa jest ważnym narzędziem skutecznego konkurowania i przeznaczamy na takie działania określone środki. Aby zapewnić jakość naszej sieci i oferować naszym klientom najnowszą technologię mobilną oraz innowacyjne usługi i produkty, regularnie testujemy i instalujemy nowe urządzenia, systemy i produkty, które uważamy za przydatne i opłacalne, a także modyfikujemy istniejący sprzęt i systemy oraz regularnie testujemy jakość sieci.

Przy realizowaniu naszego modelu biznesowego wykorzystujemy zasoby naturalne (spektrum i energia), zasoby ludzkie (pracownicy i ich wiedza), zasoby finansowe (kapitał własny i zadłużenie) oraz zasoby wytworzone (technologia i usługi od naszych dostawców). Ich połączenie pozwala nam, poprzez nasze funkcje sprzedaży, sieci, obsługi klienta i wsparcia, świadczyć usługi mobilne dla naszych klientów oraz generować zyski, które możemy wykorzystać dla wszystkich interesariuszy - w formie bezpośredniego wynagrodzenia, płaconych podatków oraz ponownych inwestycji w zrównoważony rozwój. Jednocześnie uznajemy ryzyka związane z ochroną środowiska, społeczeństwem, przekupstwem i prawami człowieka wynikające z naszej działalności - nasze podejście do ograniczania tych ryzyk i dalszej integracji zrównoważonego rozwoju z naszym modelem biznesowym zostało opisane w punkcie 4 niniejszego Sprawozdania.

## 2.2 Organy spółki

### Zarząd

Organem zarządzającym Spółki jest Zarząd. Zgodnie z Umową Spółki Zarząd Spółki może składać z 3 (trzech) do 8 (ośmiu) członków (w tym Prezesa Zarządu). Członków Zarządu, powołuje i odwołuje Zgromadzenie Wspólników Spółki. Członkowie Zarządu Spółki są powoływani na okres wspólnej, pięcioletniej kadencji.

Na dzień 31 grudnia 2020 r. w skład Zarządu wchodziło 7 (siedmiu) członków. Obecna kadencja członków Zarządu upływa z dniem Zgromadzenia Wspólników zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2024 r., tj. w 2025 r.

### Opis kwalifikacji i doświadczenia zawodowego członków Zarządu

#### Jean-Marc Harion, Chief Executive Officer

Jean-Marc Harion jest członkiem Zarządu Spółki od lipca 2018 r. Pełni także funkcję dyrektora generalnego i Prezesa Zarządu. Jean-Marc Harion posiada ponad 25-letnie doświadczeniem w branży telekomunikacyjnej. Pełnił funkcję Prezesa Zarządu notowanych spółek Orange Egypt i Mobistar, wcześniej był Prezesem Zarządu Orange Dominicana oraz Orange VP Business Development Americas w Nowym Jorku. Przed dołączeniem do Orange Group, Jean-Marc Harion stworzył własne przedsiębiorstwo Computer Channel, które rozwijał przez okres dziesięciu lat do czasu gdy ta spółka stała się częścią Wanadoo (France Telecom Group). Jean-Marc Harion posiada tytuł magistra Institut d'Etudes Politiques de Paris oraz tytuł magistra i absolwenta Université Libre de Bruxelles.

#### Marcin Szul, Chief Financial Officer

Marcin Szul jest członkiem zarządu P4 sp. z o.o. od lipca 2020 r. Jest dyrektorem ds. finansowych. Marcin Szul posiada ponad 20-letnie doświadczenie w zarządzaniu finansami, rachunkowości zarządczej i kontrolingu, z czego znaczną większość w sektorze telekomunikacyjnym. Ostatnie dziesięć lat spędził w Play na stanowisku dyrektora ds. kontrolingu finansowego. Zanim dołączył do Play, pracował między innymi w PTK Centertel (operator mobilny obecnego Orange Polska) oraz UPC Polska (część Grupy Liberty Global). Marcin Szul posiada tytuł magistra na kierunku finanse i bankowość Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz tytuł MBA z IESE Business School w Barcelonie.

#### Wojciech Danieluk, Chief Information and Transformation Officer

Wojciech Danieluk jest członkiem Zarządu Spółki od listopada 2018 r. Jest dyrektorem ds. IT i Transformacji. Wojciech Danieluk dołączył do Spółki w 2008 r. i od tego czasu pracował na stanowiskach dyrektora ds. rozwoju produktów, dyrektora ds. zarządzania projektami oraz dyrektora ds. zarządzania ludźmi i programami. W latach 1997-2008 Wojciech Danieluk pracował w spółce Ericsson Polska na stanowiskach kierownika produktu, kierownika w zakresie planowania sieci oraz kierownika ds. kluczowych klientów, a także jako dyrektor sprzedaży w spółce Polska Telefonii Cyfrowa sp. z o.o. (obecnie T-Mobile Polska S.A.). Wojciech Danieluk posiada tytuł magistra nadany przez Politechnikę Łódzką oraz ukończył zaawansowane szkolenie w dziedzinie zarządzania (Advanced Management Program) na IESE.

#### Piotr Kuriata, Chief Business Development and Regulatory Officer

Piotr Kuriata jest członkiem Zarządu Spółki od lutego 2019 r. Pełni również funkcję dyrektora ds. Rozwoju Biznesu i Regulacji. Piotr Kuriata posiada ponad 20 lat doświadczenia w pracy dla różnych operatorów telekomunikacyjnych. Odgrywał kluczową rolę w opracowywaniu strategii Spółki i wdrażaniu jej w krytycznych procesach negocjacyjnych dotyczących m.in. roamingu krajowego, pozyskiwania częstotliwości, zmian w przenoszeniu numerów telefonicznych (MNP) czy asymetrii stawek za zakończenie połączeń (MTR). Zanim dołączył do Spółki, pracował dla dataCom S.A. oraz Exatel S.A. gdzie był dyrektorem departamentu regulacji, hurtu i współpracy z operatorami. Wcześniej, pełnił funkcję kierownika zespołu Interconnection dla Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. (obecnie T-Mobile Polska S.A.). Piotr Kuriata ukończył Advanced Management Program na Uniwersytecie Navarra (IESE

Business School) oraz Management Program na kanadyjskim Telecommunications Executive Management Institute w Montrealu. Ponadto, ukończył studia magisterskie na kierunku Systemy i Sieci Telekomunikacyjne jak również Zarządzanie Przedsiębiorstwem na Politechnice Warszawskiej.

#### Mikkel Noesgaard, Chief Marketing Officer

Mikkel Noesgaard jest członkiem Zarządu Spółki oraz dyrektorem ds. marketingu od listopada 2019 r. Mikkel Noesgaard posiada ponad 15-letnie międzynarodowe doświadczenie w zarządzaniu sprzedażą, marketingiem i rozwojem biznesu w branżach technologicznej i telekomunikacyjnej. Przed dołączeniem do Play pracował 8 lat w strukturach Telenor Group, jako CEO CBB Mobile w Danii oraz jako CMO w Telenor w Serbii i Czarnogórze, gdzie uczestniczył w tworzeniu udanego wejścia do sektora finansowego z cyfrowym bankiem konsumenckim Telenor Banka. Był współwłaścicielem nagradzanej duńskiej firmy finansowo-technologicznej Cardlay opracowującej rozwiązania informatyczne dla sektora finansowego. Mikkel Noesgaard uzyskał tytuł magistra ekonomii biznesu i informatyki na Copenhagen Business School w Danii.

#### Michał Wawrzynowicz, Chief Commercial Officer

Michał Wawrzynowicz jest członkiem Zarządu Spółki od czerwca 2007 r. Zajmuje stanowisko dyrektora ds. sprzedaży. Jest również członkiem zarządu 3GNS Sp. z o.o., spółki zależnej Spółki. Zanim wstąpił do Zarządu Spółki, pełnił funkcję dyrektora generalnego GTI sp. z o.o., największego dealera Orange w Polsce oraz dyrektora handlowego Germanos Polska sp. z o.o., wcześniej współpracującej z marką „Era”, jako największego dealera sieci T-Mobile Polska S.A. Wcześniej obejmował stanowisko dyrektora ds. handlowych tej spółki, dyrektora sprzedaży i dyrektora marketingu. Michał Wawrzynowicz otrzymał stopień MBA Akademii Leona Koźminkiego i tytuł magistra inżyniera Politechniki Warszawskiej.

#### Michał Ziółkowski, Chief Technology Officer

Michał Ziółkowski jest dyrektorem ds. technicznych i członkiem Zarządu Spółki od listopada 2018 r. Jest związany z branżą telekomunikacyjną od ponad 20 lat. Jego współpraca z Play rozpoczęła się od „Projektu 4”, który realizował dla ówczesnego współwłaściciela Spółki, spółki Netia S.A. W ramach projektu był odpowiedzialny za realizację sieci transmisyjnej dla stacji bazowych telefonii komórkowej. Do Play przeszedł w 2009 r., obejmując stanowisko dyrektora departamentu odpowiadającego za rozwój sieci transmisyjnej oraz współpracę międzyoperatorską. Przeprowadzona przez niego trzy lata później migracja sieci transmisyjnej do standardu ALL IP była pierwszym tego typu przedsięwzięciem na polskim rynku telekomunikacyjnym. Doświadczenie zdobywał pracując przy wielu strategicznych projektach Spółki, takich jak przetargi częstotliwościowe czy oceny spółek telekomunikacyjnych w procesach M&A. W roku 2017 stanął na czele Departamentu Inwestycji i Rozbudowy Sieci. Do jego zadań należało zaprojektowanie i realizacja największego w historii spółki oraz jednego z najbardziej dynamicznych i wymagających procesów rozbudowy sieci mobilnej w Polsce. Michał Ziółkowski jest absolwentem Politechniki Poznańskiej na kierunku Elektronika i Telekomunikacja. Otrzymał również tytuł Executive Master of Business Administration w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej.

#### **Rada Nadzorcza**

W strukturze korporacyjnej Spółki nie funkcjonuje Rada Nadzorcza.

### 3. KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI

Oceniając naszą działalność korzystamy z następujących Kluczowych Wskaźników Efektywności (Key Performance Indicators, „KPI”). Zasadniczym czynnikiem wpływającym na nasze przychody jest liczba raportowanych nowych i utrzymanych klientów oraz struktura bazy klientów w ujęciu rozróżniającym klientów usługi przedpłaconej oraz klientów kontraktowych.

Definicje i sposoby obliczania naszych KPI podane są w rozdziale 1.3. "Terminy branżowe, rynkowe i abonenckie używane przez Spółkę".

Stosowane przez nas KPI wywodzą się z szacunków zarządczych i jako takie nie stanowią części sprawozdań finansowych Spółki ani też jej zapisów rachunkowych. Nie podlegają one rewizji biegłego rewidenta ani innych niezależnych audytorów, konsultantów lub ekspertów.

Sposób, w jaki wykorzystujemy i obliczamy nasze KPI może nie być porównywalny z wykorzystaniem lub obliczaniem podobnie nazwanych miar raportowanych przez inne przedsiębiorstwa w naszej branży, agencje badawcze lub z raportami rynkowymi. Przy obliczaniu podobnych wskaźników, inne firmy, agencje badawcze lub analitycy rynkowi mogą uwzględniać inne pozycje lub czynniki i stosować pewne szacunki i założenia, których my nie stosujemy do tych wyliczeń. W efekcie, wyliczenia podobnych wskaźników prowadzone przez inne podmioty mogą znacznie różnić się od naszych wyliczeń oraz od wyliczenia naszych wskaźników KPI przy użyciu innych metod. KPI nie są wielkościami księgowymi, niemniej uważamy, że każda z tych miar oferuje przydatne informacje o atrakcyjności naszych usług oraz o wzorcach korzystania z nich, a także o kosztach pozyskiwania i utrzymywania klientów. Żaden z KPI nie powinien być rozpatrywany osobno albo jako alternatywny wskaźnik wyników działalności wg MSSF.

#### *Baza klientów zarejestrowanych, aktywnych oraz klientów usług TV Box*

Liczbę naszych klientów raportujemy w oparciu o liczbę kart SIM zarejestrowanych w naszej sieci, wydzielając osobno usługi TV Box oraz usługi internetu stacjonarnego (FBB) w ostatnim dniu danego okresu sprawozdawczego.

Poniższa tabela przedstawia naszą bazę klientów w podziale na klientów kontraktowych (post-paid oraz mix) i klientów usług przedpłaconych (pre-paid):

	Okres roczny zakończony	
	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019
<b>Zarejestrowani klienci mobilni (w tys.)</b>	<b>14,945</b>	<b>15,265</b>
<b>Aktywni klienci mobilni (w tys.)</b>	<b>11,837</b>	<b>11,897</b>
Klienci kontraktowi	8,317	8,295
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	3,520	3,602
<b>Klienci usług dla domu (w tys.)</b>	<b>126</b>	<b>32</b>
Klienci TV Box	118	32
Klienci internetu stacjonarnego	7	0
<b>Aktywni klienci (w tys.)</b>	<b>11,963</b>	<b>11,929</b>



Na dzień 31 grudnia 2020 r. całkowita wielkość naszej bazy zarejestrowanych klientów wynosiła ponad 14,9 mln a wielkość aktywnej mobilnej bazy klientów 11,8 mln, z czego 70% stanowili klienci kontraktowi post-paid. W ostatnich latach udało nam się utrzymać podobny poziom aktywnych liczby klientów dzięki konsekwentnym działaniom ukierunkowanym na pozycjonowanie według zasady dobrej jakości za wydane pieniądze, na skuteczne promowanie naszej marki oraz na utrzymanie – naszym zdaniem – najlepszej w naszej kategorii sieci dystrybucji. Nasza baza aktywnych mobilnych klientów kontraktowych wzrosła z 8,295 mln na dzień 31 grudnia 2019 r. do 8,317 mln na dzień 31 grudnia 2020 r.

Trend dla aktywnych mobilnych klientów przedpłaconych był negatywny ze spadkiem z 3,6 mln 31 grudnia 2019 r. do 3,5 mln na 31 grudnia 2020. Zmiana ta wynika głównie z wpływu pandemii COVID-19 na ograniczony popyt ze strony klientów niebędących obywatelami Polski.

#### *Średnioważony ARPU*

ARPU jest szeroko stosowany jako miara efektywności przez innych operatorów sieci telefonii komórkowej i dlatego przyjęliśmy ARPU jako jeden z najważniejszych wskaźników efektywności. Większość przychodów na polskim rynku telefonii komórkowej jest generowana przez klientów kontraktowych. ARPU jest przede wszystkim napędzany przez poziom zadeklarowanych opłat za plan taryfowy, podczas gdy stawka za minutę (w odniesieniu do ofert głosowych), SMS/MMS lub MB i staje się wtórnym kreatorem przychodów. Wszystkie wymienione wyżej czynniki są głównie napędzane konkurencją na rynku telekomunikacyjnym.

W trzymiesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2020, nasze ARPU mobilne wynosiło 27,6 PLN, i było o 4% wyższe w porównaniu do 2019 r. Wzrost wartości ARPU mobilnego wynika głównie ze wzrostu połączeń głosowych (pre-paid) i transmisji danych (kontrakty i pre-paid)

Tabela poniżej przedstawia porównanie ARPU mobilnego dla Play za historyczne okresy

<i>w PLN</i>	2019				2020			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ARPU mobilne od klientów	25.6	26.5	27.0	26.4	26.5	26.5	27.8	27.6

#### **4. POLITYKI STOSOWANE PRZEZ JEDNOSTKĘ W ODNIESIENIU DO ZAGADNIĘŃ SPOŁECZNYCH, PRACOWNICZYCH, ŚRODOWISKA NATURALNEGO, POSZANOWANIA PRAW CZŁOWIEKA ORAZ PRZECIWDZIAŁANIA KORUPCJI**

##### **4.1 Odpowiedzialność za środowisko naturalne**

###### **Główne obszary odpowiedzialności**

Polscy operatorzy komórkowi mają obowiązek przestrzegania przepisów o ochronie środowiska w zakresie wybranych obszarów działalności, dotyczących w szczególności:

- odpadów opakowaniowych
- obowiązków dotyczących baterii
- obowiązków dotyczących odpadów elektrycznych i elektronicznych („WEEE”) oraz
- ochrony przed polem elektromagnetycznym („EMF”).

Oprócz wymogów prawnych Play zwraca szczególną uwagę na zużycie energii i paliw, zarówno w sieci, jak i centrali. Cele dotyczące wydajności sieci są ustalane na poziomie wskaźników jednostkowych (na stację bazową i na GB transmisji danych) ze względu na okres przejściowy przyspieszonej rozbudowy własnej sieci.

Ważną częścią wzrostu efektywności energetycznej w centrali było przeniesienie do nowego biura w czwartym kwartale 2020 r. Nowa lokalizacja ma ocenę BREEAM na poziomie Excellent, która obejmuje wysoką izolację termiczną, sprzęt do recyklingu odpadów, zminimalizowane zużycie wody i wytwarzanie ścieków, zasilanie wyłącznie energią odnawialną i wyposażenie w energooszczędne oświetlenie i windy.

Jeśli chodzi o zużycie paliwa, należy podkreślić, że 99,6% floty samochodowej Play spełnia normę Euro 6, z czego 71% to Euro 6,2.

###### **Przyjęcie odpowiednich zasad**

Spółka ma opracowaną procedurę dotyczącą kwestii gospodarki odpadami, która odzwierciedla zobowiązania wynikające z przepisów prawa. Procedura obejmuje procesy rejestracji, zbierania, utylizacji i raportowania dotyczące gospodarki odpadami opakowań, baterii, sprzętu elektrycznego i elektronicznego w poszczególnych działach Play (Administracja, Sprzedaż, Sieć), a także obowiązki dotyczące informowania klientów o udogodnieniach w kwestii utylizacji urządzeń klienckich dostarczonych przez Spółkę.

Spółka prowadzi szereg internetowych kampanii informacyjnych na temat ochrony środowiska. Wszyscy pracownicy i dostawcy są należycie informowani o działaniach wymaganych przez Play. Pracownicy otrzymali ulotki informujące o działaniach firmy mających na celu ochronę środowiska. Publiczne plakaty informujące o działaniach firmy zmierzających do ochrony środowiska zostały umieszczone na ogólnodostępnych powierzchniach dla wszystkich pracowników (kuchnie, otwarte przestrzenie, toalety). Firma organizuje także dla wszystkich pracowników bezpłatne roczne przeglądy i naprawy rowerów prywatnych pracowników, aby zachęcić ich do korzystania z tych środków komunikacji podczas dojazdów do pracy. Również klienci Play informowani są o podejmowanych działaniach w zakresie ochrony środowiska, obejmujących między innymi korzystanie z papieru z odzysku czy segregację odpadów.

Ze względu na przyspieszoną rozbudowę sieci zapoczątkowaną w 2017 r. Spółka nie była w stanie zoptymalizować ogólnego zużycia energii i paliw, jednak dzięki starannemu zastosowaniu najnowszych i najbardziej zaawansowanych technologii, wzrost liczby stacji bazowych i ruchu danych generowanego w sieci obniża średnie jednostkowe zużycie energii na każdą z tych miar.

Ponadto, w celu ochrony środowiska Spółka podjęła następujące działania:

- instalacja fotokomórek w toaletach w celu ograniczenia zużycia wody
- przełączanie klimatyzacji i oświetlenia biur na tryb ekologiczny po godzinach pracy
- uruchomienie floty rowerów i skuterów elektrycznych w celu zachęcenia pracowników do rezygnacji z korzystania z samochodów
- rezygnacja z plastikowych naczyń w kuchniach
- zastępowanie monitorów TV w salach konferencyjnych modelami o niższym zużyciu energii
- zwiększenie ilości roślin w biurach w celu poprawy wilgotności i jakości powietrza

### ***Wymogi dotyczące postępowania z odpadami elektrycznymi i elektronicznymi***

Od lutego 2014 r. obowiązuje ustawodawstwo unijne promujące zbiórkę i recykling WEEE, Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/19/UE z dnia 4 lipca 2012 r. w sprawie zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego („**Dyrektywa WEEE**”). W Polsce Dyrektywa WEEE została zaimplementowana Ustawą z dnia 11 września 2015 r. o zużytym sprzęcie elektrycznym i elektronicznym („**Ustawa WEEE**”), która określa pewne obowiązki spółek wprowadzających na polski rynek urządzenia elektryczne i elektroniczne. Obowiązki te obejmują wymóg organizacji i finansowania (i) odbioru zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego z punktów zbiórki, oraz (ii) przetwarzania odpadów elektronicznych. Obowiązek ten można wypełniać poprzez zawarcie umowy z organizacją odzysku sprzętu elektrycznego i elektronicznego, która wykonuje powyższe obowiązki za spółkę. Niemniej jednak spółka cały czas ponosi odpowiedzialność za wykonywanie tych obowiązków.

Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi określa poziomy odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych. Wymagany od spółek poziom odzysku odpadów opakowaniowych wynosi 61% a poziom recyklingu 56% rocznie. Nieosiągnięcie minimalnego poziomu odzysku lub recyklingu odpadów opakowaniowych w danym roku uruchamia obowiązek uiszczenia opłaty produktowej. Ponieważ telefony i akcesoria są sprzedawane w opakowaniach kartonowych, wyżej opisane obowiązki w zakresie odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych mają bezpośrednie zastosowanie do naszej działalności.

Ustawa o bateriach i akumulatorach (z dnia 24 kwietnia 2009 r.) również nakreśla pewne obowiązki dotyczące wprowadzania na rynek i recyklingu baterii i akumulatorów. Spółki w Polsce są zobligowane do zorganizowania i sfinansowania zbierania, przetwarzania, recyklingu i unieszkodliwiania zużytych baterii i akumulatorów. Obowiązki te mogą być realizowane poprzez podpisanie umów dotyczących zbiórki i przetwarzania zużytych przenośnych baterii i akumulatorów. Obowiązujący minimalny poziom zbiórki to 45%. Ponadto spółka musi być wpisana do właściwej ewidencji. Dodatkowo, sprzedawca detaliczny, którego powierzchnia handlowa przekracza 25m<sup>2</sup> ma obowiązek odbierania od swoich klientów zużytych przenośnych baterii i akumulatorów bez jakichkolwiek opłat i przekazywania zebranych baterii i akumulatorów do podmiotu odpowiedzialnego za odbiór takich odpadów.

Ponieważ sprzedajemy telefony, baterie i akcesoria, postanowienia Ustawy WEEE oraz innych wyżej wymienionych aktów mają zastosowanie do naszej działalności i mamy obowiązek odzysku na poziomie 75% i recyklingu na poziomie 65% w przypadku telefonów. Nieosiągnięcie tych poziomów uruchamia obowiązek uiszczenia opłaty produktowej. W celu spełnienia obowiązków nakładanych na nas przez powyższe akty prawne, zawarliśmy umowy z organizacjami zajmującymi się zbiórką odpadów (Biosystem Elektrorecykling Organizacja Odzysku Sprzętu Elektrycznego i Elektronicznego S.A. oraz Biosystem Organizacja Odzysku Opakowań S.A.). Każdego roku osiągnęliśmy ustawowe poziomy odzysku oraz wskaźnik recyklingu dla telefonów komórkowych.

### **Ochrona przed polami elektromagnetycznymi „PEM”**

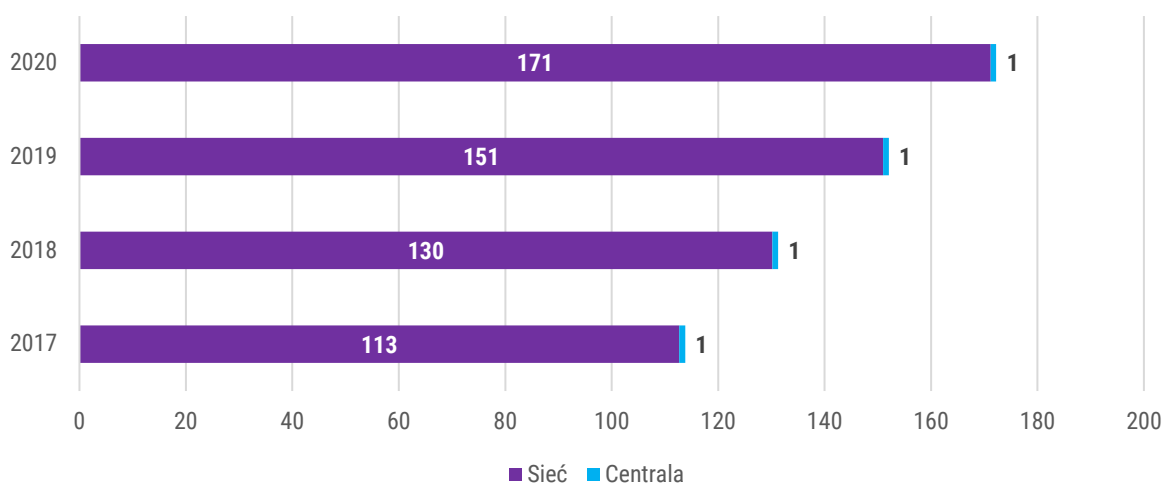
Zasady dotyczące pól elektromagnetycznych reguluje głównie Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska. Zasady wymagają ochrony środowiska przez utrzymanie faktycznych poziomów pól elektromagnetycznych poniżej maksymalnych dopuszczalnych poziomów lub przynajmniej na poziomach referencyjnych. Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 30 października 2003 r. ustala maksymalne dopuszczalne poziomy pól elektromagnetycznych w środowisku oraz sposoby sprawdzania dotrzymania tych poziomów. Rozporządzenie określa różne poziomy dla gruntów przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe i obszary dostępne dla ludzi oraz zakres częstotliwości pól elektromagnetycznych, dla którego parametry fizyczne są ustalane celem oceny wpływu pól elektromagnetycznych na środowisko.

Przestrzeganie maksymalnych dopuszczalnych poziomów pól elektromagnetycznych w środowisku jest oceniane w okolicy instalacji emitujących takie pola zarówno bezpośrednio po uruchomieniu takich instalacji jak i po każdej zmianie ich działania, jeżeli taka zmiana może wpłynąć na dopuszczalne poziomy pól elektromagnetycznych oraz jeżeli organy administracji otrzymają skargę dotyczącą działania pewnych instalacji.

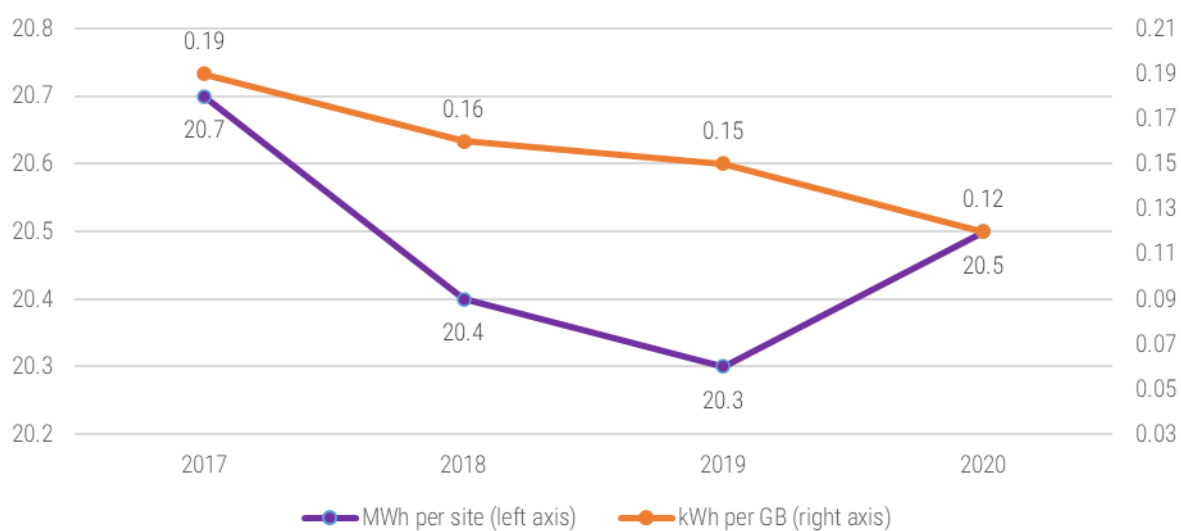
Aktywnie uczestniczymy w spotkaniach organizowanych przez Ministra Cyfryzacji poświęconych pracom nad ustawą o ochronie zdrowia ludności przed promieniowaniem elektromagnetycznym („Ustawa”). Główne zmiany wynikające z Ustawy: (i) kontrole emisji elektromagnetycznych z urządzeń telekomunikacyjnych, oraz (ii) rozszerzenie listy podmiotów, które mogą żądać od Wojewódzkiego Inspektoratu Ochrony Środowiska przeprowadzenia kontroli emisji. Od 1 stycznia 2020 r. limity promieniowania elektromagnetycznego w Polsce zostały zharmonizowane z zaleceniami UE, WHO i UCNIRP.

#### **KPI:**

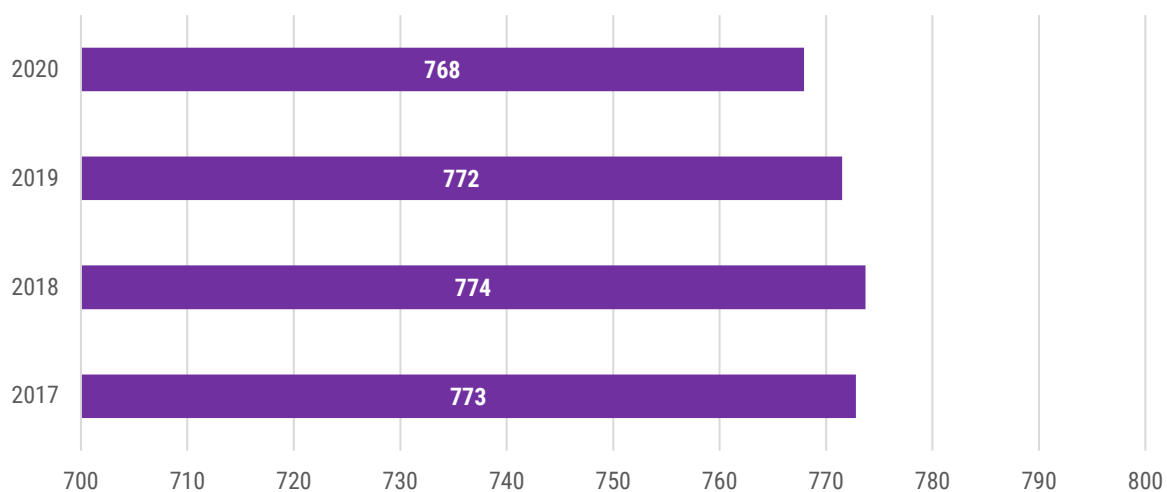
- Zużycie energii elektrycznej łącznie (w GWh):



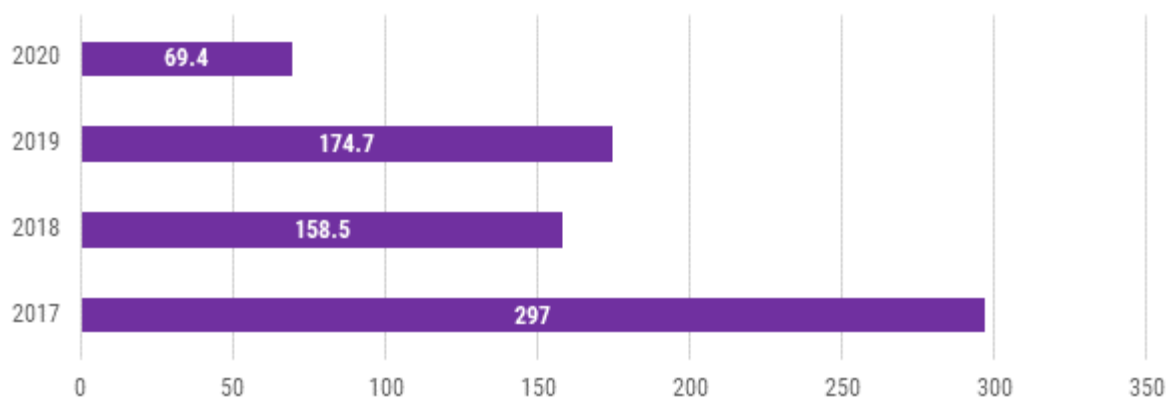
- Zużycie energii elektrycznej na stację bazową i na GB transmisji danych:



- Zużycie paliw (w hl):



- Recykling odpadów elektrycznych i elektronicznych (w t):



## 4.2 Odpowiedzialność społeczna

### **Organizacja i kultura Spółki – „Pracuj ciężko i świętuj sukcesy”**

Play jest młodą i dynamiczną organizacją kierującą się naszymi podstawowymi wartościami: „PASJA oraz WSZYSTKO JASNE, JESTEŚMY BLISKO, WSZYSTKO JEST MOŻLIWE”. Każdy sposób kontaktu z nami jest łatwy, komunikujemy się w sposób JASNY i szukamy prostych rozwiązań. Świat postrzegamy jako wystarczająco skomplikowany, dlatego stosujemy podejście „mniej oznacza więcej”. Pozostajemy BLISKO naszych klientów, pracowników i partnerów biznesowych. Podchodzimy do każdego wyzwania z postawą „WSZYSTKO JEST MOŻLIWE”, okazując odwagę, energię i motywację do ciężkiej pracy, nie zapominając o świętowaniu sukcesów. Operacyjnie Play skupia się na szybkości realizacji, wspomaganą szybkim procesem decyzyjnym. Jesteśmy organizacją zorientowaną na realizację projektów, ze scentralizowanym procesem zarządzania projektami, co gwarantuje nam spójność ze strategią oraz kontrolę jakości. Każdy projekt ma lidera, którego głównym obowiązkiem jest podejmowanie szerokiej współpracy w organizacji i zapewnienie realizacji projektu.

Kierownictwo skutecznie zarządza organizacją dzięki spójności ze strategią firmy i jasnemu przypisaniu celów w ramach corocznego procesu planowania. Jest to dodatkowo wspierane skuteczną, bezpośrednią i regularną komunikacją do pracowników każdego szczebla.

### **Rekrutacja i wynagrodzenia**

Spółka realizuje następujące zasady w procesie rekrutacji:

- Proces rekrutacji prowadzony jest na każde wolne stanowisko w organizacji,
- Organizacja promuje rekrutację wewnętrzną, dlatego niemal każda rekrutacja jest dostępna dla kandydatów wewnętrznych.
- Wszystkie stanowiska w firmie są klasyfikowane zgodnie z rynkową metodologią porównawczą oferowaną przez wiodące firmy w tej dziedzinie,
- Polityka wynagrodzeń opiera się na zasadzie, że wynagrodzenie musi być zgodne z medianą rynkową.
- Raz w roku Spółka zamawia niezależny raport rynkowy na temat wynagrodzeń. Celem tego jest zapewnienie zgodności naszej polityki wynagrodzeń z trendami rynkowymi i podjęcie decyzji o ewentualnych korektach.

### **Rozwój pracowników**

Spółka kładzie duży nacisk na ciągłe szkolenia i rozwój, aby zapewnić naszym klientom jak najlepsze doświadczenia. Osiąga to poprzez:

- Indywidualne programy szkoleń na każdym etapie kariery i programy premiowe dla menedżerów i specjalistów,
- Powiązanie rozwoju kompetencji z rozwojem kariery zawodowej oraz oferowanie awansów pionowych i poziomych
- Szkolenia i rozwój kompetencji specjalistycznych (np. kursy językowe, dofinansowanie kształcenia indywidualnego)
- Zagwarantowanie różnicowania i otwartości procesu rozwoju kompetencji – umożliwienie pracownikom, aby bezpośrednio i samodzielnie zgłaszali się na szkolenia na podstawie swoich indywidualnych potrzeb.
- Przypisanie partnera biznesowego z działu kadr oraz HR Biznes Partnerów dla każdego obszaru/regionu/kanału sprzedaży.
- Realizację 30% szkoleń przez ekspertów i trenerów wewnętrznych.
- Oferowanie zróżnicowanych form rozwijania wiedzy i kompetencji, z naciskiem na formy digitalowe umożliwiające elastyczny, kompaktowy dostęp i sposób pozyskania.

### **Świadczenia pracownicze i równowaga między życiem zawodowym i prywatnym**

Spółka zapewnia następujące świadczenia pracownicze:

- opieka medyczna
- ubezpieczenie na życie
- karta uprawniająca do dostępu do obiektów sportowych na terenie całej Polski
- bilety do kina
- bony świąteczne dla pracowników i ich dzieci
- świadczenia społeczne, np. dofinansowanie letnich i zimowych obozów wypoczynkowych dla dzieci
- możliwość uczestniczenia w 11 sekcjach sportowych dynamicznie rozwijających się w firmie.

Dodatkowo w minionym roku, mimo występującej w kraju i na świecie pandemii SARS COV-2 zorganizowano szereg dodatkowych działań mających na celu zapewnienie przyjaznej atmosfery i wzmocnienia motywacji i zaangażowania pracowników. Obejmowały one m.in.: uruchomienie zajęć jogi w wersji on-line, udostępniono zniżki i dostęp do najpopularniejszych platform treningowych w Polsce, zawieszono opłaty za pakiety dentystyczne, zmniejszono wysokość opłat za karty sportowe Multisport oraz zorganizowano akcję koszy świątecznych dla każdego pracownika.

Równocześnie wspieramy równowagę między życiem rodzinnym, a pracą zawodową. Pracownicy mają możliwość korzystania z nielimitowanej pracy zdalnej, o ile tylko ich codzienne obowiązki pozwalają funkcjonować w takiej formule.

### **Fundusz Socjalny**

Spółka posiada Fundusz Socjalny i wypłaca środki na niektóre świadczenia pracownicze (takie jak: karty Multisport, imprezy pracownicze, sekcje sportowe, obozy na ferie zimowe), a także bezzwrotne dotacje socjalne dla pracowników w trudnych warunkach osobistych i rodzinnych oraz dotowanie rekreacji pracowników.

W 2020 r. 72 pracowników Play otrzymało bezzwrotną dotację, a 503 otrzymało dofinansowanie na wakacje lub rekreację.

Zasady dotyczące ZFŚS zawarte są w zasadach funkcjonowania Funduszu Społecznego oraz zasadach podziału funduszy. Decyzje o dystrybucji funduszy podejmuje Komisja ds. Funduszu Społecznego, w tym 2 przedstawiciele pracodawcy oraz 5 przedstawiciele pracowników z różnych działów w firmie.

### **Głos pracownika**

CLOSE to jedna z wartości Play. Dlatego, aby być blisko naszych pracowników, w ostatnich 2 latach skupiliśmy się bardzo na słuchaniu ich potrzeb i budowaniu pozytywnego Employee Experience. Robimy to nie tylko poprzez codzienne rozmowy, warsztaty, spotkania, wspólne projekty, ale również poprzez regularne badania ankietowe.

Naszym głównym badaniem jest eNPS, czyli Employee Net Promoter Score (wskaźnik zaczerpnięty z amerykańskiej metodologii diagnozowania lojalności klientów i kształtowania dobrego Customer Experience).

Obecnie, przeprowadzamy to badanie regularne (dwa razy w roku). Nie tylko śledzimy poziom lojalności naszych pracowników (wynik eNPS), ale również diagnozujemy stan kluczowych obszarów, analizujemy te wymagające działania na poziomie zespołów, a także z poziomu firmy. Wskaźnik uczestnictwa w ostatnich badaniach był rekordowy, wynosi aż 87%. Pewnie z tego względu, że nie tylko pytamy, ale i stale wdramy zmiany. Wnioski płynące z głosu pracowników są brane pod uwagę i przekuwane na realne działania przez zespół osób działających razem, a odpowiadających za różne obszary w organizacji.

W ostatnim czasie wdrożyliśmy szereg innych badań na tzw. ścieżce życia pracownika w Play (Employee Journey), aby pozyskiwać informacje o ważnych momentach dla Playersów, wiedzieć jak dostosowywać procesy i produkty do naszych potrzeb i tworzyć efektywną organizację:

- badamy proces rekrutacji (z punktu widzenia pracownika i zatrudniającego go managera);
- proces powitania i wdrożenia do Play (onboarding), również z obu stron;
- sprawdzamy jakość i efektywność naszych szkoleń;
- dowiadujemy się, co pracownicy sądzą, gdy decydują się na odejście z Play, przeprowadzając rozmowy i ankiety Exit Interview.

Dodatkowo, regularnie przeprowadzamy badania dotyczące innych tematów istotnych dla firmy i pracowników, np.:

- Słuchając odczuć i potrzeb pracowników związanych z pandemią Covid i pracą z domu;
- Weryfikując Playowe wartości - co na dziś jest aktualne, co potrzebujemy wzmocnić;
- Modyfikując obecny system sprzedażowo-usługowy CRM;
- Ułatwiając proces zatwierdzania zamówień i wystawiania faktur;
- Poprawiając proces rozwiązywania zgłoszeń klienckich przez naszych wewnętrznych specjalistów (SRQ);
- Pracując nad wystrojem i organizacją nowego biura (np.: nazwy salek konferencyjnych)
- Sprawdzając czy benefity i atrakcje dostarczone dzieciom pracowników są ciekawe i potrzebne

### **Zaangażowanie społeczne**

W ramach odpowiedzialności społecznej firma i jej pracownicy włączają się do następujących inicjatyw:

- Firma jest kluczowym partnerem / sponsorem Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy - największej akcji charytatywnej w Polsce, w którą pracownicy Play angażują się jako wolontariusze.
- Akcje krwiodawstwa oraz dla dawców szpiku kostnego – cztery razy w 2019 r., wstrzymane w 2020 r. ze względu na COVID
- Wsparcie zbiórki prezentów świątecznych dla domów dziecka

### **Bezpieczeństwo i higiena pracy**

Ze względu na charakter prowadzonej działalności, Spółka przywiązuje szczególną wagę do ograniczania następujących ryzyk związanych z wykonawstwem robót budowlanych:

- Naruszenie obiektu w trakcie budowy albo utrzymania lokalizacji
  - Wykwalifikowani i wyszkoleni podwykonawcy
  - Zabezpieczenie lokalizacji przed nieupoważnionym dostępem i kradzieżami
  - Roczne wstępne przeglądy lokalizacji oraz pogłębione przeglądy raz na 5 lat
- Upadek pracownika z wysokości
  - Specjalistyczne testy medyczne przy pracy na wysokościach
  - Szkolenia wspinaczkowe
  - Zabezpieczenia przeciw upadkowe na masztach i wieżach
  - Sprzęt ochrony osobistej
- Przebywanie w zasięgu pól elektromagnetycznych
  - Pomiary natężenia pól na obiektach przez akredytowane laboratoria
  - Znakowanie stref elektromagnetycznych na lokalizacjach
  - Specjalistyczne badania medyczne dla pracowników
  - Szkolenia z pracy w zasięgu pól elektromagnetycznych



- Wypadki samochodowe
  - Specjalistyczne badania dla kierowców
  - Dodatkowe szkolenia z bezpiecznej jazdy dla użytkowników samochodów służbowych
  - Organizowanie strefy symulacji wypadku: dachowanie, zderzenie, przeciążenie pojazdu
  - Monitorowanie szybkości samochodów poprzez system do zarządzania flotą z użyciem GPS, informowanie przełożonych o zbyt szybkiej jeździe.

Dodatkowo Spółka wykonuje następujące działania, które zmniejszają ryzyka w dziedzinie BHP:

- Wszystkie umowy z podwykonawcami o pracę na wysokościach zawierają postanowienia dotyczące minimalnych wymagań BHP, tj. badań lekarskich, szkoleń BHP i odpowiednich środków ochrony osobistej.
- W celu kontroli dostępu do stacji bazowych wydajemy tymczasowe roczne karty wejściowe, które muszą być regularnie odnawiane. Dodatkowo dokonujemy niezapowiedzianych kontroli, czy pracownicy podwykonawców posiadają odpowiednie przeszkolenie i badania medyczne.
- Przeprowadzamy wyrywkowe inspekcje w celu upewnienia się, że wszyscy pracownicy techniczni przestrzegają obowiązujących przepisów.
- Pracownicy wykonujący szczególnie niebezpieczne prace na wysokościach przechodzą co roku dodatkowe szkolenia specjalistyczne.
- Zorganizowaliśmy program Play Heroes – certyfikowany kurs pierwszej pomocy dla wybranych pracowników.

W 2020 roku Spółka podjęła szereg działań w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy w związku z zagrożeniem epidemiologicznym spowodowanym wirusem SARS CoV-2.

#### **Biura:**

Wprowadziliśmy jako podstawowy tryb pracy - pracę zdalną (na wniosek pracownika). Określiśmy dopuszczalną liczebność pracowników w biurze na poziomie nie przekraczającym 30% zatrudnionych.

Na terenie biura zachowywane są odpowiednie standardy higieniczno-sanitarne.

Spółka zapewnia:

- maseczki ochronne (dostępne w recepcji lub w innym wskazanym miejscu w Biurze),
- rękawiczki (dostępne w recepcji lub w innym wskazanym miejscu w Biurze),
- lampy UV-C o obiegu zamkniętym neutralizujące wirusy, bakterie, pleśń w powietrzu,
- termometry (dostępne w recepcji, w administracji na 3 piętrze i/lub w innych miejscach wskazanych w Biurze),
- czyszczenie powierzchni wspólnych środkiem dezynfekującym,
- płyny/żele antybakteryjne dostępne w wyznaczonych miejscach w Biurze,
- jednorazowe podkładki papierowe na biurka,
- pomieszczenie pierwszej pomocy dla potrzebujących wskazane w każdym z Biur,

a także:

- informuje o zasadach korzystania z Biura przekazując i umieszczając stosowne komunikaty,
- organizuje miejsca pracy przy biurkach, w sposób ułatwiający zachowanie dystansu społecznego 2m,
- dokonuje odpowiednich oznaczeń części wspólnych (m.in. korytarze, kuchnie, toalety) i biurowych, aby umożliwić korzystanie z nich w sposób zapewniający bezpieczeństwo higieniczne miejsc pracy,
- udostępnia pomiar temperatury przy wejściu do Biura.
- zapewnia profesjonalną dezynfekcję przestrzeni biurowej w przypadku wystąpienia zakażenia wirusem.
- W uzasadnionych przypadkach zapewnia testy (rekomendowane przez WHO) dla pracowników

Na terenie Biura korzystanie z maseczek ochronnych jest obowiązkowe podczas spotkań oraz przemieszczania się po Biurze.

## POS – punkty obsługi klienta

Realizując obowiązek zapewnienia bezpiecznych i higienicznych warunków pracy wszystkim osobom obecnym w Punkcie Obsługi Klienta, Spółka zapewnia:

- maseczki ochronne dla pracowników i potrzebujących klientów + przyłbice
- rękawiczki (nitrylowe i HDPE)
- środki dezynfekujące do powierzchni (dezynfekcja 1 x na godz. lub po każdym kliencie)
- płyny/żele dezynfekcyjne do rąk (dla pracowników i klientów)
- osłony z pleksi stanowisk obsługi klientów,

a także:

- informuje o zasadach korzystania z POS przekazując i umieszczając stosowne komunikaty, dystans społeczny (1,5 – 2m),
- dokonuje odpowiednich oznaczeń (dystans, stosowanie osłon obszaru usta-nos, konieczności stosowania rękawiczek/dezynfekcji)
- przeprowadza profesjonalną dezynfekcję przestrzeni POS w przypadku wystąpienia zakażenia wirusem.
- dzieli pracowników na zespoły/zmiany (wszędzie, gdzie jest to możliwe), ograniczając kontakt między nimi – celem zapobieżeniu transmisji zakażenia między zespołami.
- zapewnia testy (rekomendowane przez WHO) dla pracowników w uzasadnionych przypadkach.

## Zdarzenia wypadkowe.

Odnotowano 11 zdarzeń wypadkowych:

- 6 lekkich wypadków w pracy,
- 5 lekkich wypadków w drodze do i z pracy.

Wypełniając obowiązek zapewnienia w Spółce osób odpowiedzialnych za ewakuację i pierwszą pomoc, w 2020 roku zorganizowano szkolenie z kwalifikowanej pierwszej pomocy zakończone egzaminem państwowym i uzyskaniem tytułu ratownika przez 24 pracowników Spółki.

## KPI - Kluczowe dane pracownicze

### P4 Sp. z o.o.:

	Zatrudnienie	Średni wiek	Średni staż (w latach)	Udział kobiet	Udział mężczyzn	Osoby niepełnosprawne	Absencja
<b>2020</b>	2 547	35	7	47%	53%	22	5.2%
<b>2019</b>	2 565	34	6	47%	53%	19	5.7%
<b>2018</b>	2 662	33	5	48%	52%	20	6.2%

Udział w benefitach socjalnych:

	Ubezpieczeni e na życie*	Opieka zdrowotna *	Vouchery święteczn e: pracownic y	Vouchery święteczn e: dzieci	Multisport	Sekcje sporto we	Kino	Impreza święteczna	Obóz letni	Obóz zimowy
<b>2020</b>	2 213	2 441	2 707	1 927	1 712	107	401	0	60	50
<b>2019</b>	2 195	1,679	2,701	1,850	1,862	349	408	338	75	50
<b>2018</b>	2 291	1,735	2,692	1,776	1,783	379	392	346	68	28

\* W pełni finansowane przez Play

## 4.3 Etyka biznesu - koncentracja na zwalczaniu korupcji i prawach człowieka

### Główne obszary odpowiedzialności

Główną zasadą stosowaną przez Spółkę jest poszanowanie i przestrzeganie wymogów prawa. W związku z powyższym, działanie zgodnie z prawem oraz ochrona praw człowieka i podstawowych swobód stanowią priorytety Spółki przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Najważniejsze zasady stosowane przez Spółkę zostały opisane w Kodeksie Postępowania, dostępnym tutaj: [Kodeks Postępowania](#).

### **Kodeks Postępowania – Priorytety**

Spółka zwraca szczególną uwagę na ducha i literę przepisów prawa w zakresie regulacji następujących obszarów:

- prawa człowieka i podstawowe swobody, w szczególności: zakaz pracy dzieci i pracy przymusowej, dyskryminacji, czas pracy i wynagrodzenia, reprezentacja pracowników, wolność słowa i wolność wypowiedzi
- korupcja i łapownictwo
- standardy jakości, zdrowia i bezpieczeństwa
- ochrona środowiska naturalnego
- opodatkowanie i prawidłowe przekazywanie informacji finansowych
- uczciwa konkurencja.

Zgodnie z Kodeksem Postępowania i polityką Spółki, Spółka nie akceptuje w szczególności pracy dzieci ani jakiegokolwiek formy pracy przymusowej i wymagamy takich samych standardów od naszych dostawców.

Kładziemy nacisk na zapobieganie dyskryminacji, gwarantowanie wolności słowa i wypowiedzi oraz ochronę danych osobowych.

Polityka Spółki kładzie nacisk na **równe szanse i poszanowanie praw człowieka**. Podejmujemy odpowiednie działania w celu zapewnienia, aby żaden kandydat na pracownika nie był traktowany gorzej niż inni pracownicy, czy to pod względem metody rekrutacji, wynagrodzenia, warunków zatrudnienia, możliwości szkolenia, zdobywania doświadczenia zawodowego i możliwości awansu, oraz warunków rozwoju, niezależnie od płci, wieku, niepełnosprawności, rasy, przekonań religijnych, narodowości, przekonań politycznych, przynależności związkowej, pochodzenia etnicznego, wiary, orientacji seksualnej oraz statusu zatrudnienia – zatrudnienia stałego, czasowego, na pełny etat lub na część etatu.

Wszyscy pracownicy są rekrutowani, awansowani i traktowani wyłącznie na podstawie ich kompetencji i zaangażowania w wykonywanie pracy i osiągnięte wyniki. Zasady te mają zastosowanie do procesu rekrutacji, procesu awansowania, szkoleń, przenoszenia na inne stanowiska oraz ustalania zasad wynagrodzeń.

Zgodnie z postanowieniami Dobrych praktyk spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w zakresie ładu korporacyjnego (zasada nr II.R.2) decyzje o wyborze członków organów spółki winny dążyć do zapewnienia wszechstronności i różnorodności tych organów, między innymi pod względem płci, kierunku wykształcenia, wieku i doświadczenia zawodowego. Spółka stosuje neutralną pod kątem płci politykę zatrudnienia i postępuje zgodnie z najlepszymi praktykami dotyczącymi równego traktowania w zakresie płci. Intencją Spółki jest także rozszerzenie tej polityki na politykę pełnej różnorodności w 2020 roku.

Kodeks postępowania określa zasady dotyczące między innymi: przyjmowania prezentów i innych świadczeń oraz rejestrowania wystąpienia potencjalnego konfliktu interesów. Zasady dotyczące otrzymywania prezentów i innych rodzajów świadczeń oraz zasady dotyczące konfliktu interesów są opisane w Kodeksie postępowania i są dostępne dla wszystkich pracowników za pośrednictwem intranetu.

Spółka akceptuje, gdy pracownicy otrzymują rozsądne i symboliczne prezenty, które są oznakami gościnności i są całkowicie niezobowiązujące. Korzyści te nie mogą być wiążące w żaden biznesowy sposób.

Firma wymaga, aby pracownicy składali deklarację prezentów i korzyści raz w roku w przypadku uzyskania korzyści lub wystąpienia konfliktu interesów. W ciągu ostatnich kilku lat obserwujemy wśród pracowników (nie tylko w zakresie menadżerów wyższego stopnia, którzy mają taki obowiązek) wzrost liczby oświadczeń o uzyskanych korzyściach oraz o potencjalnym konflikcie interesów, ponadto deklaracje składane są we właściwym czasie wskazanym przez Spółkę. W opinii Spółki rośnie świadomość znaczenia posiadania obu rejestrów wśród pracowników, a także wzrasta poziom dyscypliny w zakresie informowania o uzyskanych korzyściach lub narastaniu konfliktu interesów. Pracownicy bardzo często deklarują, że otrzymywane przez nich świadczenia, jeśli zostały przyjęte, są przeznaczane na aukcje lub cele charytatywne, bądź też przeznaczają na cele charytatywne ekwiwalent pieniężny uzyskanych korzyści. Komisja ds. Etyki i Compliance Officer publikują w intranecie kilka razy w roku informacje o tym, jak tworzyć wpisy o otrzymanych prezentach i świadczeniach. Działania te nasilają się szczególnie w okresie świątecznym.

Aby zapewnić najlepszą obsługę naszych klientów, aktywnie nawiązujemy trwałe relacje z dostawcami, wymagając od nich przestrzegania etycznych standardów biznesowych. Nie angażujemy się w żadne bezprawne działania, w szczególności w działania o charakterze korupcyjnym. Podczas negocjowania umów z dostawcami podejmujemy wszelkie działania, aby zapewnić wiarygodność oświadczeń i dostarczonych informacji.

W Kodeksie postępowania obowiązują również zasady opisujące sposób postępowania w sytuacji, w której istnieje faktyczna lub potencjalna sprzeczność między interesem klienta, strony trzeciej lub osobistego interesu pracownika a najlepszym interesem pracodawcy (konflikt interesów).

Kodeks postępowania jest dostępny dla wszystkich pracowników za pośrednictwem intranetu. Każdy pracownik otrzymał również papierową wersję Kodeksu postępowania. Ponadto, w czasie Welcome Day (dni powitalnych) organizowanych w naszej firmie raz w miesiącu informujemy pracowników o zasadach i priorytetach wskazanych w Kodeksie postępowania.

### **Przyjęcie odpowiednich zasad**

Spółka odnosi się do wyżej wymienionych zasad w Warunkach Zatrudnienia i Regulaminie Pracowniczym.

Zarząd Spółki wyznaczył, na okres 2 lat, **Przewodniczącego** oraz członków **Komitetu Etyki**, reprezentujących każdy pion organizacji. Raz do roku Komitet przedstawia Zarządowi Spółki raport ze swojej działalności. Komitet Etyki jest odpowiedzialny za:

- rozstrzyganie kwestii dotyczących standardów etycznych
- analizowanie przypadków naruszenia zapisów Kodeksu Postępowania
- monitorowanie i informowanie o standardach etycznych
- udzielanie porad w zakresie wdrażania wytycznych zawartych w Kodeksie Postępowania
- utrzymywanie i inicjowanie zmian Kodeksu Postępowania

W przypadku dochodzenia dotyczącego zgłoszonego nadużycia lub nieetycznego zachowania, Komitet jest odpowiedzialny za przeprowadzenie dochodzenia i zagwarantowania jak najbardziej bezstronnej i merytorycznej oceny sprawy.

Kierownictwo i pracownicy zatrudnieni w Spółce są przeszkoleni w zakresie sposobów korzystania z Kodeksu Postępowania, znaczenia tego dokumentu dla Spółki oraz sposobów komunikowania wszelkich przypadków naruszenia etyki, oszustw, nadużyć i innych działań. Zostali oni również przeszkoleni w zakresie sposobów

krytycznej oceny swojego podejścia do innych osób oraz **eliminacji wszelkich praktyk dyskryminacyjnych** w swoich ocenach.

Zarząd Spółki powołał Compliance Officera, odpowiedzialnego za koordynację prac dotyczących kodeksu postępowania. Compliance Officer jest odpowiedzialny w szczególności za:

- koordynację i realizację wszelkich działań i starań mających na celu niedopuszczenie do sytuacji, w których Spółka narusza jakiegokolwiek obowiązujące postanowienia prawa lub przepisy,
- zarządzanie ryzykiem braku zgodności,
- przeprowadzanie właściwych szkoleń dla pracowników (jeżeli jest taka potrzeba),
- monitorowanie zmian prawnych i regulacyjnych,
- zapewnianie wdrożenia zmian prawnych i regulacyjnych w procedurach wewnętrznych,
- informowanie o zidentyfikowanych ryzykach,
- informowanie o oszustwach i niezgodności z prawem,
- zarządzanie konfliktami,
- komunikację zewnętrzną,
- przeprowadzanie analizy due diligence osób trzecich, monitorowanie należytego wykonywania zasad dotyczących zgodności w odniesieniu do osób trzecich.

Compliance Officer, zgodnie z postanowieniami tzw. Umbrella Agreement, podlega Dyrektorowi Działu Prawnego, Zarządowi Spółki, Prezesowi Zarządu Spółki oraz Przewodniczącemu Komitetu Audytowego Play Communications S.A. (w przypadkach dotyczących członków Zarządu). Dyrektor Działu Prawnego podlega bezpośrednio Zarządowi P4.

Pracownicy Spółki mają obowiązek traktowania dostawców zgodnie z zasadami uczciwości i w sposób, który nie ogranicza wolnej konkurencji. Oferowanie dostawcom i przyjmowanie od dostawców korzyści finansowych o charakterze korupcyjnym jest ściśle zabronione. Play nie toleruje żadnych praktyk korupcyjnych. Od początku istnienia Spółki procesy zakupowe i zasady wyboru dostawców zostały uregulowane i opisane w procedurze udzielania zamówień, która dotyczy większości towarów i usług nabywanych przez Spółkę. Procedura jest od czasu do czasu aktualizowana.

Realizację postępowania o udzielenie zamówienia wspierają odpowiednie systemy i narzędzia informatyczne, które umożliwiają przeprowadzenie, monitorowanie i kontrolę procesu wyboru dostawców, uzyskanie wymaganych zgód korporacyjnych oraz umożliwiają elektroniczną wymianę zamówień z wybranymi dostawcami.

Procesy zamówień są zgodne z zasadami etyki biznesu, określonymi w Kodeksie postępowania.

Play, jako firma zobowiązana do posiadania skutecznego systemu zgodności, zdecydowała się na wdrożenie w dniu 29 października 2019 r. Procedury Antymobbingowej. Procedura ma zastosowanie do przeciwdziałania molestowaniu, w tym molestowaniu seksualnemu:

- a) Każdy Pracownik, który uważa, że mobbing został popełniony wobec niego lub innego Pracownika, jest zobowiązany do poinformowania Firmy,
- b) Powiadomienie może zostać przekazane w dowolnej formie (również anonimowej) bezpośrednio przełożonemu, Zarządowi, Compliance Officerowi lub Komitetowi Etyki,
- c) Dochodzenie jest prowadzone przez inspektora do spraw zgodności, który może powołać specjalną komisję złożoną z osób zapewniających bezstronność postępowania,

- d) Po otrzymaniu Powiadomienia Spółka może, jeśli uzna to za uzasadnione, podjąć działania mające na celu ograniczenie relacji biznesowych lub faktycznych w miejscu pracy Spółki między Pracownikiem, który może być przedmiotem mobbingu, a osobą (osobami) wskazaną jako sprawca mobbingu,
- e) W stosunku do sprawców mobbingu firma zastosuje sankcje, w szczególności: upomnienie, naganą, pozbawienie jakiegokolwiek prawa do świadczeń, rozwiązanie umowy o pracę z wypowiedzeniem lub bez.

Spółka zorganizowała szereg szkoleń dla kadry zarządzającej (członków zarządu, dyrektorów i menedżerów) w zakresie Procedury Antymobbingowej. Ponadto Spółka zorganizowała szkolenia e-learningowe dla wszystkich pracowników, które zakończyło 52,5% wszystkich pracowników. Firma monitoruje status ukończenia szkoleń przez pracowników. W całej firmie prowadzimy również kampanię komunikacyjną dotyczącą przeciwdziałania mobbingowi.

Wdrożenie skutecznego systemu zgodności wymagało od firmy przyjęcia w dniu 29 października 2019 r. Kodeksu antykorupcyjnego (dostępnego tutaj: [Kodeks antykorupcyjny](#)). Zgodnie z wartościami Play, które są wyraźnie wyrażone w naszym Kodeksie Postępowania, Play ma zerową tolerancję na korupcję. Kodeks antykorupcyjny jest wyrazem tej zasady i jej bardziej szczegółowym opisem.

Zgodnie z naszym Kodeksem antykorupcyjnym firma:

- a) podejmuje szereg działań mających na celu zapobieganie korupcji,
- b) informuje naszych partnerów biznesowych (sprzedawców) o stosowaniu Kodeksu
- c) zobowiązuje dostawców do potwierdzenia, że zapoznał się z naszym Kodeksem antykorupcyjnym, do zaakceptowania jego postanowień i zobowiązuje się do powstrzymania się od działań korupcyjnych
- d) w naszym Kodeksie wprowadzamy również obowiązek dodawania w naszych umowach ze sprzedawcami specjalnych klauzul antykorupcyjnych.

Pracownicy mają prawo i możliwości techniczne do informowania właściwego organu o wszelkich naruszeniach praw człowieka poprzez Compliance Officera (specjalne konto e-mail), komisję ds. Etyki lub za pomocą kanału „whistle blowing box” dostępnego w intranecie (playnet.pl). Spółka zdecydowała o wdrożeniu zewnętrznego „whistle blowing box” dostępnego na naszej stronie internetowej (play.pl). W związku z powyższym Spółka podjęła decyzję o wdrożeniu w dniu 29 października 2019 r. Procedury zgłaszania nieprawidłowości.

Zgodnie z procedurą informowania o nieprawidłowościach, która określa zasady przyjmowania i badania zgłoszeń:

- a) Pracownicy są zobowiązani do informowania Spółki o wszelkich nieprawidłowościach
- b) Powiadomienia mogą być przekazywane ustnie lub pisemnie (przy użyciu dedykowanej skrzynki e-mailowej [compliance@play.pl](mailto:compliance@play.pl)) lub w sposób anonimowy przy użyciu specjalnego „wewnętrznego” lub „zewnętrznego” narzędzia do zgłaszania incydentów;
- c) Procedura opisuje cały proces wyjaśniania spraw. Compliance Officer jest zobowiązany do nadzorowania całego postępowania i może w razie potrzeby zwołać odpowiednie komisje, a po weryfikacji sprawy powinien przygotować sprawozdanie z wyników postępowania i, w razie potrzeby, przedstawić swoje wnioski Zarządowi .
- d) Procedura zapewniła również zasady ochrony zgłaszających.

Wdrożenie kodeksu antykorupcyjnego i procedury informowania o nieprawidłowościach jest także wdrażaniem wymagań określonych w „Normach dotyczących wymagań, jakie musi spełniać system zarządzania zgodnością w zakresie zapobiegania korupcji oraz system ochrony osób zgłaszających przypadki naruszenia spółki notowane na GPW w Warszawie” z dnia 8 października 2018 r.

### **KPI:**

W 2020 roku liczba zgłoszeń do Compliance Officer'a wzrosła trzykrotnie w porównaniu z liczbą zgłoszeń w 2019 r. Oprócz niżej wymienionych powiadomień obserwujemy znaczną liczbę powiadomień, które zostały zgłoszone bezpośrednio Compliance Officer'owi (w 2020 roku było to 15 powiadomień).

W 2020 r. było łącznie 337 powiadomień, w tym 2 anonimowo przekazane za pomocą wewnętrznego kanału zgłaszania nieprawidłowości (dotyczyły one podejrzeń o konflikt interesów, podejrzenia o korupcję oraz mobbingu). Spółka pod koniec 2019 roku uruchomiła zewnętrzny kanał do zgłaszania nieprawidłowości, umiejscowiony na stronie internetowej [www.play.pl](http://www.play.pl). W 2020 roku na zewnętrzny kanał do zgłaszania nieprawidłowości wpłynęło 320 zgłoszeń.

Informacje na temat narzędzi zgłaszania nieprawidłowości, procedur antykorupcyjnych i naszego kodeksu postępowania zostały przekazane w całej firmie w 2020 roku kilkakrotnie. W 2021 roku zostaną one ponownie przypomniane pracownikom. W 2021 r. zorganizujemy również szkolenia e-learningowe dla wszystkich pracowników dotyczące Procedury antykorupcyjnej i Procedury rozpatrywania zgłoszeń dotyczących nieprawidłowości (Whistleblowing Procedure)

Spółka przyjęła Kodeks Postępowania („Kodeks Etyki”). Wszystkie z wyżej wymienionych zasad, które stanowią priorytety dla Spółki przy prowadzeniu działalności gospodarczej zostały opisane szczegółowo w Kodeksie Postępowania.

### **Cele:**

- Organizowanie szkoleń e-learningowych dla wszystkich pracowników w zakresie Kodeksu antykorupcyjnego (1 rocznie).
- Organizowanie szkoleń dla kadry zarządzającej w zakresie Kodeksu antykorupcyjnego (2 rocznie).
- Prowadzenie kampanii komunikacyjnych w całej firmie dotyczących Kodeksu Postępowania, Procedury Antymobbingowej i Procedury informowania o nieprawidłowościach (2 rocznie).
- Coroczny audyt informacji otrzymywanych poprzez „whistle blowing box” lub przekazywanych bezpośrednio do Komisji Etyki w celu oceny stanu ochrony i poszanowania praw człowieka w Spółce oraz pomiaru wykorzystania tego kanału komunikacji przez pracowników (1 rocznie).
- Opublikowanie Kodeksu Postępowania na stronie internetowej Spółki w celu poinformowania stron trzecich o przestrzeganych przez nas zasadach i wartościach.
- Wdrażanie specjalnych klauzul umownych w odniesieniu do Kodeksu postępowania do umów z dostawcami, zapewnianie niezbędnych szkoleń wszystkim pracownikom, w szczególności za pośrednictwem intranetu, w zakresie konieczności korzystania z powyższych klauzul.
- Wzmocnienie pozycji i roli Compliance w organizacji (zapewnienie odpowiednich osób i zasobów organizacyjnych), informowanie pracowników o roli i pozycji Compliance za pośrednictwem intranetu (minimum 2 razy w 2021 r.) i podczas szkoleń (minimum 2 razy w 2021 r.)
- Zwiększenie wydajności systemu informowania o nieprawidłowościach w firmie poprzez weryfikację środków i umiejętności osoby odpowiedzialnej za otrzymywanie i badanie zgłoszeń naruszeń, (ii) regularne szkolenia dla pracowników w zakresie praw i obowiązków osób zgłaszających przypadki naruszenia i ich znaczenia dla spółki (minimum 2 razy w 2021 r.)
- Wskazanie planowanej liczby szkoleń dla wszystkich pracowników (za pośrednictwem intranetu) dotyczące konieczności rejestracji wszystkich świadczeń otrzymanych od kontrahentów Spółki oraz

rejestracji potencjalnego konfliktu interesów w celu zwiększenia świadomości pracowników w zakresie działań anty-korupcyjnych podejmowanych przez Spółkę - 1 raz w 2021 r

- Wskazanie planowanej liczby audytów w obszarze etyki i zgodności na 2021 r. – 1 raz
- W odniesieniu do ochrony danych osobowych - prowadzenie szkoleń dla pracowników (za pośrednictwem intranetu) w celu wzmocnienia mechanizmów kontroli, które pozwalają na szybką identyfikację naruszeń danych osobowych, a także na szybsze i bardziej skuteczne przetwarzanie danych osobowych

#### **4.1 Pozostałe aspekty odpowiedzialności biznesowej Play**

##### **Przygotowywane ustawy**

Polski parlament nadal pracuje nad projektem ustawy o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych. Planowane przyjęcie ustawy to drugi kwartał 2021 r. Ustawowe vacatio legis przewidziane w ustawie to 6 miesięcy tj. na przełomie grudnia 2021/stycznia 2022. Zgodnie z projektem ustawy przedsiębiorstwa będą zobowiązane do:

- a) Określenia osoby lub jednostki organizacyjnej, która będzie nadzorować proces przestrzegania zasad i regulacji mających zastosowanie do działalności firmy (np. utworzenie działu zgodności lub powołanie Compliance Officera),
- b) Przeprowadzenia analizy ryzyka,
- c) Przeprowadzenia weryfikacji podwykonawców,
- d) Przeprowadzenia szkoleń dla pracowników,
- e) Wprowadzenia skutecznego systemu ostrzegawczego w Spółce,
- f) Przeprowadzania corocznych audytów procedur i regulacji w Spółce.

Zgodnie z ustawą podmiot zbiorowy (tj. Spółka) ponosi odpowiedzialność za czyn zabroniony, którego cechy zostały uzupełnione działaniem lub zaniechaniem bezpośrednio związanym z czynnościami wykonywanymi przez ten podmiot. Katalog aktów zabronionych jest otwarty i dotyczy przestępstw i wykroczeń skarbowych. Podmiot zbiorowy odpowiada za przestępstwo lub przestępstwo skarbowe popełnione przez:

- a) podmiot jako taki,
- b) partnerzy biznesowi (podwykonawcy),
- c) inne osoby (także pracownicy) lub organy upoważnione do działania w imieniu jednostki.

Podmiot zbiorowy ponosi odpowiedzialność za czynności zabronione, z których uzyskał korzyść finansową nawet pośrednio od wyżej wymienionych podmiotów lub osób, jeżeli podmiot lub osoba upoważniona do reprezentowania podmiotu zbiorowego wiedziała lub mogła się dowiedzieć, że podwykonawca lub pracownik próbowałby popełnić zabronioną czynność lub że przedsiębiorca ma nieprawidłowości.

Zgodnie z ustawą nieprawidłowości to (i) brak należytej staranności przy wyborze osoby uprawnionej do działania przez członka organu lub przedsiębiorcy lub (ii) brak nadzoru nad nimi przez podmiot zbiorowy lub (iii) nieprawidłowości w organizacji działalności podmiotu zbiorowego, które ułatwiły lub umożliwiły popełnienie czynu zabronionego, chociaż inna organizacja prowadząca działalność tego podmiotu mogłaby uniemożliwić popełnienie tego zabronionego czynu.

Podmiot zbiorowy nie ponosi odpowiedzialności za nieprawidłowości, jeżeli udowodni, że wszystkie podmioty i osoby uprawnione do działania w jego imieniu lub w jego interesie zachowały należyłą staranność wymaganą przez okoliczności przy organizacji działalności jednostki i przy nadzorowaniu tej działalności podmiotu zbiorowego. Jeżeli osoba odpowiedzialna lub jednostka organizacyjna podmiotu zbiorowego (inspektor ds. zgodności / inspekcja zgodności) nie przeprowadziła postępowania wyjaśniającego dotyczącego informacji przekazanych przez informatorów lub nie usunęła nieprawidłowości wykazanych w tym postępowaniu, kara finansowa może zostać podwyższona z 30 milionów zł do 60 milionów zł. Zwiększona kara pieniężna nie zostanie



nałożona, jeżeli czyn zabroniony został popełniony pomimo usunięcia stwierdzonych nieprawidłowości lub naruszeń.

Ponadto nadal trwają prace nad projektem ustawy o jawności życia publicznego, której ostatnia wersja jest datowana na 8 stycznia 2018 r. i od tego czasu nie pojawiły się w niej żadne zmiany.

Zgodnie z tym projektem Spółka będzie zobowiązana do podejmowania szeregu działań dotyczących wdrożenia efektywnych procedur antykorupcyjnych w Spółce, obejmujących:

- zmianę Kodeksu Etyki i dostosowanie go do wymogów określonych w ustawie, nakładającą na wszystkich pracowników, wykonawców i kontrahentów obowiązek jego podpisania
- doprecyzowanie procedury przekazywania i przyjmowania podarunków i wyrazów gościnności
- opracowanie procedur wewnętrznych dotyczących zgłaszania praktyk korupcyjnych (informacje w całej organizacji na temat kanału zgłaszania nieprawidłowości)
- sporządzenie i włączanie klauzul antykorupcyjnych do umów
- informowanie pracowników w zakresie odpowiedzialności karnej za przestępstwa związane z korupcją
- wzmacnianie pozycji i roli Compliance Officera
- niepodejmowanie żadnych decyzji w spółce w oparciu o jakiegokolwiek praktyki korupcyjne.

Compliance Officer przygotował już odpowiednie materiały dot. ww. projektów i rozpoczął spotkania w całej organizacji dotyczące wynikających z nich obowiązków. Planowane jest odbycie szeregu warsztatów dotyczących procedur antykorupcyjnych, które winny zostać wdrożone w Spółce. W odpowiednim czasie odpowiednie procesy i procedury zostaną wdrożone w Spółce.

Dyrektywa UE o ochronie sygnalistów (dalej: „**Dyrektywa**”)

Dyrektywa o ochronie sygnalistów została opublikowana w Dzienniku Urzędowym UE w dniu 26 listopada 2019 roku (nr L 305). Weszła w życie dwudziestego dnia po jej publikacji, tj. 16 grudnia 2019 roku. Państwa członkowie (w tym Polska) mają 2 lata na dostosowanie przepisów krajowych do wytycznych zawartych w Dyrektywie, tj. do dnia 17 grudnia 2021 roku. W tym samym terminie duże przedsiębiorstwa (zatrudniające 250 lub więcej pracowników, a więc też P4) muszą dostosować się do nowych przepisów natychmiast po dostosowaniu przepisów prawa krajowego przez Państwa członkowskie.

Zgodnie z wytycznymi zawartymi w Dyrektywie (tzw. standard minimum) przedsiębiorcy będą zobowiązani do:

- a) stworzenia w firmie wewnętrznych, poufnych i bezpiecznych kanałów przyjmowania zgłoszeń od osób sygnalizujących nieprawidłowości (kanały te mogą być obsługiwane wewnętrznie lub przez podmioty trzecie);
- b) wyznaczenia osób odpowiedzialnych za weryfikację zgłaszanych informacji o możliwych naruszeniach;
- c) podejmowania działań dochodzeniowych z należytą starannością i przekazywania informacji zwrotnej osobie zgłaszającej nieprawidłowości (w ciągu 7 dni od otrzymania zgłoszenia i w ciągu kolejnych 3 miesięcy na temat podjętych działań następczych);
- d) zapewnienia pracownikom i partnerom biznesowym jasnych i łatwo dostępnych informacji na temat procedur i zewnętrznych możliwości zgłaszania naruszeń.

Compliance Officer pracuje już nad zebraniem odpowiednich materiałów dotyczących sposobu zgłaszania naruszeń przez sygnalistów i ich rozpatrywania, celem przeprowadzenia serii spotkań w całej organizacji dotyczących obowiązków, jakie Dyrektywa nakłada na przedsiębiorców. W dalszej kolejności odpowiednie procedury, bądź zmiany do już istniejących procedur, powinny zostać wdrożone w Spółce.

## Ochrona danych osobowych

Spółka jako operator telekomunikacyjny gromadzi, przetwarza i przechowuje duże ilości podstawowych danych osobowych osób fizycznych, w związku z czym podlega unijnym i polskim przepisom o ochronie danych (w tym m.in. Prawu Telekomunikacyjnemu).

Prawo Telekomunikacyjne ustanawia reżim ochrony „tajemnicy telekomunikacyjnej” obejmującej: (i) dane dotyczące użytkownika; (ii) treść indywidualnych komunikatów; (iii) dane transmisyjne; (iv) dane o lokalizacji; oraz (v) dane o próbach uzyskania połączenia.

Wymogi dotyczące zatrzymywania danych dotyczących połączeń, wprowadzone na poziomie UE Dyrektywą o Przechowywaniu Danych i wdrożone w Polsce w 2009 r. w drodze nowelizacji Prawa Telekomunikacyjnego, mają zastosowanie do kilku kategorii danych, których ustalenie jest wymagane w związku z połączeniem do/z naszej sieci: (i) źródło; (ii) odbiorca; (iii) data; (iv) godzina; (v) czas trwania; (vi) terminal telekomunikacyjny; oraz (vii) lokalizacja, w której następuje połączenie. Prawo polskie stanowi, że dane takie są przetrzymywane przez okres 12 miesięcy od ich otrzymania.

Potwierdzamy, że:

- posiadamy solidne zasady, polityki i procedury dotyczące ochrony danych zapewniające zgodność z wszelkimi obowiązującymi przepisami o ochronie danych osobowych
- nie doszło do żadnego istotnego naruszenia jakichkolwiek przepisów lub regulacji dotyczących ochrony danych

W maju 2016 roku weszło w życie nowe rozporządzenie o ochronie danych osobowych (Rozporządzenie 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych, Ogólne Rozporządzenie o Ochronie Danych) („RODO”), wyznaczając dwuletni okres przygotowawczy, w ciągu którego będziemy zobowiązani do przyjęcia nowych wymogów w zakresie przetwarzania danych. W przypadku nieprzestrzegania RODO przewiduje ono, między innymi, że Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych („PUODO”) może nałożyć kary finansowe w wysokości do 4% naszych obrotów za rok ubiegły.

Spółka wprowadziła lepsze mechanizmy kontrolne, które umożliwiają szybką identyfikację naruszeń danych osobowych, a także szybsze i bardziej efektywne przetwarzanie danych osobowych. Wzrosła świadomość klientów i naszych pracowników w zakresie ochrony danych osobowych. Pracownicy nie boją się zgłaszać nam naruszeń danych osobowych. Począwszy od 2013 r. Spółka jest zobowiązana do przekazywania organowi kontrolnemu, tj. PUODO, raportów dotyczących naruszeń danych osobowych.

Na przełomie trzeciego i czwartego kwartału 2019 r. został przeprowadzony przez firmę Traple Konarski Podrecki & Wspólnicy (<http://www.traple.pl/en/law-office/>) audyt wdrożenia RODO. Nie stwierdzono istotnej niezgodności z przepisami RODO, powodującej wysokie ryzyko dla P4. Ogólny poziom wdrożenia wymogów wynikających z przepisów RODO ocenia się jako DOBRY. Działania naprawcze i optymalizacyjne zostały wdrożone.

W 2020 r. doszło do jednego istotnego incydentu związanego z przetwarzaniem danych osobowych:

- nieuprawnione pozyskanie i ujawnienie danych użytkowników serwisów: forumplay.pl oraz blogplay.pl (zdarzenie nie dotyczyło danych osobowych abonentów sieci Play)

Spółka zawiadomiła Prokuraturę i CERT Polska o możliwości popełnienia przestępstwa, postępowanie jest w toku.

## **Obronność, bezpieczeństwo państwa oraz bezpieczeństwo i porządek publiczny**

Spółka, razem z innymi przedsiębiorstwami telekomunikacyjnymi, jest obowiązana do wykonywania zadań i obowiązków na rzecz obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego w zakresie i na warunkach określonych w Prawie Telekomunikacyjnym i przepisach wykonawczych. W szczególności wszyscy przedsiębiorcy telekomunikacyjni są obowiązani posiadać aktualne i uzgodnione plany działań w sytuacjach zagrożeń oraz udostępniać swoją infrastrukturę telekomunikacyjną do przeprowadzania akcji ratowniczych. Ponadto wszyscy przedsiębiorcy mają obowiązek przygotowania i utrzymywania elementów sieci telekomunikacyjnej na potrzeby systemu zarządzania bezpieczeństwem narodowym, głównie przez zapewnienie warunków technicznych i organizacyjnych dostępu i utrwalania wiadomości i danych telekomunikacyjnych. Prawo Telekomunikacyjne definiuje dane, które muszą być zatrzymywane, przechowywane i należycie chronione przez okres dwunastu miesięcy przez operatora publicznej sieci telekomunikacyjnej i dostawcę ogólnie dostępnych usług telekomunikacyjnych na własny koszt – obowiązek wprowadzony na poziomie europejskim.

Z powodzeniem wdrożyliśmy nowy proces obsługi incydentów bezpieczeństwa, usługę analizy zagrożeń i monitorowanie. Zrealizowaliśmy również kilka innych zadań określonych w mapie drogowej Play ICT Security. Pomimo tych starań obecna dojrzałość systemu zarządzania cyberbezpieczeństwem Play pozostaje ogólnie na średnim poziomie.

Realizacja Rozporządzenia Ministra Cyfryzacji, określającego minimalne środki i metody techniczne i organizacyjne, które firmy telekomunikacyjne są zobowiązane stosować w celu zapewnienia bezpieczeństwa lub integralności sieci lub usług, będzie dużym wyzwaniem. Rozporządzenie oparte na art. 175d Prawa telekomunikacyjnego zostało wydane w dniu 22 czerwca 2020 r. i weszło w życie 30 grudnia 2020 r.

W 2021 r. istnieje ryzyko, że P4 zostanie zaklasyfikowana jako kluczowy operator usług (na podstawie potencjalnej nowelizacji ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa) i jako operator infrastruktury krytycznej (na podstawie ustawy o zarządzaniu kryzysowym). Ta klasyfikacja nałoży nowe obowiązki na P4.

## 5. SYSTEM ZARZĄDZANIA RYZYKIEM I CZYNNIKI RYZYKA

### 5.1 System zarządzania ryzykiem

W Spółce został wprowadzony system zarządzania ryzykiem. W ramach tego systemu wszyscy pracownicy uczestniczą w realizacji zadań w zakresie zarządzania ryzykiem. System zarządzania ryzykiem w Spółce został zaprojektowany w taki sposób, aby umożliwić identyfikację, pomiar, zarządzanie i monitorowanie zagrożeń, które mogą mieć wpływ na osiągnięcie naszych celów strategicznych, operacyjnych, finansowych, sprawozdawczych i przestrzegania prawa w ramach każdej jednostki organizacyjnej oraz w realizowanych projektach rozwojowych. Jednym z najbardziej istotnych i integralnych elementów naszego systemu zarządzania ryzykiem jest system kontroli wewnętrznej funkcjonujący na wszystkich szczeblach zarządczych i operacyjnych i mający na celu redukcję zidentyfikowanych zagrożeń i utrzymanie ich na poziomie, który nie przekracza apetytu na ryzyko określonego przez kierownictwo P4. Nasz System Zarządzania Ryzykiem składa się z następujących czterech kluczowych elementów:

- Polityka zarządzania ryzykiem,
- Zakresy obowiązków na różnych szczeblach zarządzania ryzykiem,
- Procesy zarządzania ryzykiem,
- Sposoby oceny ryzyka i kontroli.

### 5.2 Polityka zarządzania ryzykiem

Spółka zdefiniowała politykę zarządzania ryzykiem i zakomunikowała ją w ramach całej organizacji, aby ułatwić jednolite zrozumienie i zapewnić spójne podejście do pomiaru i zapobiegania różnym rodzajom ryzyka. Ponieważ skuteczne zarządzanie ryzykiem jest dla nas kluczowym czynnikiem sukcesu w osiąganiu wzrostu biznesu, nasza Polityka Zarządzania Ryzykiem definiuje ryzyko jako każde przyszłe i prawdopodobne zdarzenie, które w przypadku wystąpienia może mieć wpływ na osiągnięcie celów biznesowych Spółki. Naszą motywacją do zarządzania ryzykiem jest nie tylko ochrona aktywów i pozycji finansowej Spółki, ale także ochrona reputacji i zapewnienie realizacji naszej strategii. Dlatego na potrzeby zarządzania ryzykiem grupujemy cele biznesowe w następujące kategorie:

- Strategiczne,
- Operacyjne,
- Finansowe,
- Sprawozdawcze (w tym dot. sprawozdawczości finansowej),
- Przestrzegania prawa.

### 5.3 Zakresy obowiązków różnych szczebli zarządzania ryzykiem

Główną cechą partycypacyjnego modelu zarządzania ryzykiem wprowadzonego w Spółce jest to, że procesy zarządzania ryzykiem i czynności kontroli wewnętrznej są wykonywane przez Zarząd, kierowników operacyjnych i innych pracowników. Oznacza to, że wszyscy pracownicy w Spółce mają przypisane obowiązki w zakresie zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej. P4 przystosowała model trzech linii obrony ("Model 3LOD"), w taki sposób aby jasno określić zakresy obowiązków poszczególnych szczebli



zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej. Uważamy, że przystosowany przez nas Model 3LOD pozwala, aby system zarządzania ryzykiem objął swym zakresem główne kategorie ryzyka przy jednoczesnym uniknięciu nadmiernej pracochłonności i zapewnieniu odpowiedniego rozdziału obowiązków. Przedstawiony obok rysunek przedstawia wzajemne współzależności pomiędzy kluczowymi jednostkami organizacyjnym i komitetami biorącymi udział w procesach zarządzających ryzykiem w Spółce. Ponadto w poniższej tabeli przedstawiamy także podsumowanie kluczowych obowiązków w zakresie zarządzaniem ryzykiem poszczególnych jednostek organizacyjnych.

Jednostka organizacyjna	Podsumowanie zakresu kluczowych obowiązków
<b>Nadzór i zarządzanie</b>	
Rada Dyrektorów i Komitet Audytu (Play Communications SA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nadzór nad systemem kontroli wewnętrznej Spółki, w tym nad ramami systemu zarządzania ryzykiem i pracy funkcji audytu wewnętrznego;</li> <li>▪ Ocena skuteczności systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem;</li> <li>▪ Wstępna ocena dokumentów dotyczących systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem;</li> <li>▪ Ocena wyników kontroli wewnętrznych, w tym audytów wewnętrznych i harmonogramów eliminacji wykrytych błędów w wybranych obszarach;</li> <li>▪ Regularne przeglądy raportów o ryzykach.</li> </ul>
Zarząd (P4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zatwierdzenie systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem oraz nadzór nad ich wdrożeniem;</li> <li>▪ Definiowanie polityki zarządzania ryzykiem i nominacje właścicieli ryzyka;</li> <li>▪ Przeprowadzanie przeglądów ryzyka ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka, które może mieć wpływ na osiągnięcie celów strategicznych i operacyjnych;</li> <li>▪ Definiowanie poziomów tolerancji na ryzyko i kryteriów akceptacji ryzyka;</li> <li>▪ Podejmowanie decyzji dotyczących inwestycji w programy i strategie ograniczania ryzyka.</li> </ul>
Komitet Zarządzania Ryzykiem i Bezpieczeństwem (P4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Definiowanie strategii zarządzania ryzykiem i przekazywanie ich Zarządowi do zatwierdzenia.</li> <li>▪ Wyrażanie opinii i zaleceń w zakresie wdrażania rozwiązań w zakresie zarządzania bezpieczeństwem.</li> <li>▪ Podejmowanie odpowiednich działań w celu ochrony zdrowia i życia, redukcji strat materialnych, odzyskiwania procesów biznesowych i utrzymania reputacji w przypadku incydentów lub kryzysu bezpieczeństwa.</li> </ul>
<b>Pierwsza Linia Obrony</b>	
Właściciele ryzyka (procesu) – kontrola zarządcza	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identyfikacja i ocena ryzyka w ramach zajmowanej funkcji lub procesu operacyjnego;</li> <li>▪ Ocena działań związanych z łagodzeniem i kontrolą wewnętrzną w ramach określonego zakresu odpowiedzialności (samoocena ryzyka i kontroli);</li> <li>▪ Definiowanie i wdrażanie planów ograniczania ryzyka;</li> <li>▪ Codzienne monitorowanie ryzyka i nadzór nad działaniami kontroli wewnętrznej;</li> <li>▪ Dostarczanie danych na potrzeby aktualizacji , rejestru ryzyka.</li> </ul>
Pracownicy – kontrola operacyjna	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wykonywanie regularnych czynności kontroli wewnętrznej będących integralną częścią procesów biznesowych;</li> <li>▪ Dostarczenie wymaganych informacji do celów oceny i monitorowania ryzyka;</li> <li>▪ Aktywny udział w procesie identyfikacji i oceny ryzyka.</li> </ul>
<b>Drua Linia Obrony</b>	
Kontroling finansowy	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Przygotowanie analizy odchyleń, prognozy i pakiety sprawozdawcze w celu monitorowania wydajności i ryzyka nieosiągnięcia celów operacyjnych.</li> <li>▪ Dokonuje przeglądu oceny ryzyka przeprowadzonej przez Właścicieli Ryzyka i weryfikuje zasadność wartości ryzyka.</li> <li>▪ Aktywnie zaangażowany w tworzenie celów biznesowych.</li> </ul>
Zarządzanie ryzykiem kredytowym	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Definiowanie polityki i procedur kontroli ryzyka kredytowego;</li> <li>▪ Udzielanie limitów kredytowych i ustalanie poziomu zabezpieczeń;</li> <li>▪ Monitorowanie sytuacji finansowej kontrahentów;</li> <li>▪ Monitorowanie należności;</li> <li>▪ Prowadzenie szkoleń z zakresu zarządzania ryzykiem kredytowym dla pracowników sprzedaży;</li> <li>▪ Ocena ryzyka kredytowego dla nowych produktów;</li> <li>▪ Przeglądu zmiany i opiniuje procesy gromadzenia danych.</li> </ul>

Jednostka organizacyjna	Podsumowanie zakresu kluczowych obowiązków
Kontrola przestrzegania prawa	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Opracowywanie i wdrażanie programów zgodności prawnej;</li> <li>▪ Informowanie pracowników o kwestiach związanych z przestrzeganiem przepisów we wszystkich działach Spółki;</li> <li>▪ Monitorowanie zgodności z przepisami i regulacjami;</li> <li>▪ Kształcenie pracowników w kwestiach regulacyjnych i wyjaśnianie potencjalnych skutków braku przestrzegania prawa.</li> </ul>
Ochrona poufności danych	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Monitorowanie zgodności z RODO;</li> <li>▪ Prowadzenie rejestru działań związanych z przetwarzaniem danych osobowych;</li> <li>▪ Udzielanie porad dotyczących oceny skutków dla ochrony danych;</li> <li>▪ Współpraca z organami nadzoru w kwestiach związanych z przetwarzaniem danych osobowych;</li> <li>▪ Przegląd rozwiązań technicznych i produktów oferowanych przez Spółkę w celu zapewnienia bezpiecznego przetwarzania danych osobowych,</li> <li>▪ Nadzorowanie procesów przyznawania praw dostępu do plików danych i systemów IT, w których przetwarzane są dane osobowe.</li> <li>▪ Ocena środków bezpieczeństwa stosowanych przez Spółkę w celu ochrony danych osobowych.</li> </ul>
Zapobieganie nadużyciom	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Monitorowanie procesu zabezpieczania środków pieniężnych i towarów, w tym proces eskortowania środków pieniężnych z POS-ów do banku</li> <li>▪ Opracowanie i utrzymanie kontroli nad gotówką i towarami w punktach sprzedaży.</li> <li>▪ Zapewnienie szkolenia dla sprzedawców w zakresie kontroli zapobiegania oszustwom;</li> <li>▪ Weryfikuje, czy sprzedawcy posiadają odpowiednią wiedzę na temat kontroli nadużyć finansowych, których są zobowiązani wykonywać codziennie;</li> <li>▪ Bierze udział w identyfikacji i analizie podejrzanych transakcji;</li> <li>▪ Projektuje procedury zarządzania gotówką i obrotu towarami w punktach sprzedaży;</li> <li>▪ Autoryzuje umowy z taryfami o wysokim stopniu ryzyka.</li> </ul>
Zabezpieczenie przychodów	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Weryfikacja kompletności i dokładności dokumentów wystawianych przez procesy rozliczeniowe;</li> <li>▪ Weryfikacja kompletności i dokładności danych wykorzystywanych przez modele rozpoznawania przychodów;</li> <li>▪ Ocena ryzyka i projektowanie mechanizmów kontrolnych procesów biznesowych mających wpływ na przychody;</li> <li>▪ Monitorowanie wdrażania rozwiązań redukcji ryzyka utraty przychodów i poprawy kontroli wewnętrznej w procesach powiązanych z osiąganiem przychodów;</li> <li>▪ Opracowywanie narzędzi do analizy dużych zbiorów danych i przygotowania raportów o przychodach.</li> </ul>
Menadżer ds. zarządzania ryzykiem	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Projektowanie i wdrażanie systemu zarządzania ryzykiem Spółki;</li> <li>▪ Wdrożenie i utrzymanie zasad i procedur zarządzania ryzykiem;</li> <li>▪ Regularne przygotowywanie raportów o ryzyku;</li> <li>▪ Wspieranie i edukowanie pracowników Spółki w celu podnoszenia poziomu świadomości w zakresie zarządzania ryzykiem w Spółce oraz przestrzegania zasad i procedur zarządzania ryzykiem.</li> <li>▪ Prowadzenie rejestru ryzyka w celu dostarczenia analiz ryzyka Radzie Dyrektorów i Zarządowi.</li> </ul>
<b>Trzecia Linia Obrony</b>	
Menadżer ds. zarządzania ryzykiem	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Regularne przeglądy wybranych procedur zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej..</li> <li>▪ Sporadyczny udział w wykonywaniu zadań audytu wewnętrznego pod nadzorem Dyrektora Audytu Wewnętrznego.</li> </ul>
Audyt wewnętrzny	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Przygotowanie rocznego planu audytu wewnętrznego w oparciu o wyniki oceny ryzyka zarejestrowane w Rejestrze Ryzyka Spółki;</li> <li>▪ Zapewnienie niezależnego zapewnienia, że praktyki zarządzania ryzykiem i działania kontroli wewnętrznej są przeprowadzane zgodnie z zasadami i procedurami Spółki.</li> <li>▪ Zgłaszanie stwierdzonych uchybień w zarządzaniu ryzykiem i kontroli wewnętrznej.</li> </ul>

## 5.4 Procesy zarządzania ryzykiem

Ważną częścią systemu zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej w Spółce są następujące kluczowe procesy zarządzania ryzykiem:

- Proces identyfikacji i pomiaru ryzyka - ryzyka są identyfikowane w każdym obszarze funkcjonalnym działalności Spółki, rejestrowane w Rejestrze Ryzyka Spółki i oceniane w ujęciu kwartalnym zgodnie ze standardową metodologią oceny ryzyka.
- Ograniczanie i kontrola ryzyka - dla każdego ryzyka zarejestrowanego w rejestrze ryzyka Właściciele ryzyk oceniają działania w zakresie kontroli wewnętrznej zaprojektowane i wdrożone w celu ograniczenia istniejących zagrożeń.
- Raportowanie i nadzór ryzyka - oceny ryzyka przeprowadzane przez Właścicieli Ryzyka są zbierane przez Menadżera ds. Zarządzania ryzykiem w celu aktualizacji rejestru ryzyka i przygotowywania regularnych raportów o ryzyku. Zarówno Zarząd, jak i Komitet Audytu przeprowadzają przeglądy raportów o ryzyku w okresach kwartalnych.
- Monitorowanie ryzyka i niezależna ocena - oceny ryzyka i jakość wewnętrznych kontroli są również niezależnie monitorowane i opiniowane przez audyt wewnętrzny. Rejestr ryzyka jest również wykorzystywany do celów rocznego planowania audytu wewnętrznego.

## 5.5 Podejście do oceny poziomu ryzyka i skuteczności kontroli

W 2018 Spółka wdrożyła Rejestr Ryzyka Spółki ("RRG") jako główne narzędzie do oceny i kwantyfikacji ryzyka oraz sporządzania okresowej sprawozdawczości. RRG zawiera listę zdarzeń związanych z ryzykiem pogrupowanych w odpowiednie podkategorie ryzyka. Każda podkategoria zdarzeń związanych z ryzykiem jest następnie przypisywana do jednego z 13 głównych rodzajów ryzyka (tzw. „*principal risks*”). Główne rodzaje ryzyka to zagregowane kategorie ryzyka oceniane na podstawie indywidualnej oceny zdarzeń ryzyka. Poniższe miary ryzyka są wykorzystywane przez nas do oceny poszczególnych zdarzeń związanych z ryzykiem:

- Prawdopodobieństwo Ryzyka - mierzy prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia;
- Wpływ Ryzyka - mierzy potencjalne konsekwencje zdarzenia i jego wpływ na osiągnięcie celów strategicznych, operacyjnych, finansowych, sprawozdawczych lub przestrzegania prawa w Spółce.
- Zapobiegawczość - mierzy skuteczność prowadzonych działań kontroli wewnętrznej i ich zdolność do ochrony realizacji naszych celów, nawet jeśli zdarzyłoby się ryzyko.

Naszym zdaniem stosowana przez nas metoda oceny ryzyka pozwala na równoczesną ocenę zarówno poziomu ryzyka, jak i skuteczności czynności kontrolnych. W zależności od oceny wpływu ryzyka i skuteczności czynności kontrolnych, ustalamy rengę ryzyka dla każdego potencjalnego zdarzenia zarejestrowanego w RRG zgodnie z podejściem do oceny ryzyka przedstawionym w tabeli oceny ryzyka po prawej stronie.

Zgodnie z naszą Polityką Zarządzania Ryzykiem Spółki uważamy, że głównym celem naszych działań w zakresie zarządzania ryzykiem jest maksymalizacja wartości Spółki poprzez odpowiednie dopasowanie nakładów na realizację czynności kontrolnych do poziomu zidentyfikowanej ekspozycji na ryzyko. Innymi słowy, nasze systemy zarządzania ryzykiem i

kontroli wewnętrznej mają na celu identyfikację ewentualnych braków dopasowania pomiędzy poziomem ryzykiem a realizowanymi czynnościami kontrolnymi oraz wdrażanie efektywnych kosztowo ulepszeń w naszych praktykach zarządzania ryzykiem. Takie podejście do zarządzania ryzykiem, nie powoduje eliminacji ryzyka, ale dostarcza rozsądnego komfortu, bez absolutnej pewności, że P4 posiada zdolność do osiągnięcia ambitnych celów biznesowych.

Poziom wpływ		RANGA RYZYKA			
Bardzo wysoki	1	A1	B1	C1	D1
Wysoki	2	A2	B2	C2	D2
Średni	3	A3	B3	C3	D3
Niski	4	A4	B4	C4	D4
		A	B	C	D
		Niska	Średnia	Wysoka	B. wysoka
		Zapobiegawczość / Skuteczność kontroli			

W poniższej tabeli krótko opisano, w jaki sposób w ramach naszego systemu zarządzania ryzykiem reagujemy na zidentyfikowane zagrożenia w zależności do wyników dokonanej oceny ryzyka.

Ranga ryzyka	Typowe działania w zakresie zarządzania ryzykiem
C1, C2, D1 lub D2	Ryzyko przypisane do tej grupy może mieć bardzo wysoki lub wysoki wpływ na osiągnięcie celów biznesowych Spółki. W przypadku tych ryzyk istniejące działania kontrolne i taktyki ograniczania ryzyka zostały ocenione jako skuteczne lub bardzo skuteczne. Oznacza to, że środki zapobiegawcze i kontrole wewnętrzne są odpowiednio dostosowane do odpowiadających im zagrożeń. Ryzyka przypisane do tej grupy są uwzględniane w rocznych planach audytu wewnętrznego, aby uzyskać niezależne potwierdzenie, że ryzyko zostało dokładnie ocenione przez właścicieli ryzyka, a wewnętrzne kontrole są przeprowadzane zgodnie z oczekiwaniami.
C3, C4, D3 lub D4	Do tej grupy zalicza się ryzyka mające umiarkowany lub niewielki wpływ na osiągnięcie celów Spółki. W przypadku tych zagrożeń istniejące działania kontrolne zostały ocenione jako skuteczne lub bardzo skuteczne. Może to oznaczać, że poziom kosztów i nakładów na realizację czynności kontroli wewnętrznej są nadmierne w stosunku do skali zagrożeń. Ryzyka przypisane do tej grupy są analizowane przez właścicieli ryzyk i Menadżera ds. Zarządzania ryzykiem w celu identyfikacji możliwości ograniczenia kosztów.
A3, A4, B3 lub B4	Do tej grupy zalicza się ryzyka mające umiarkowany lub niewielki wpływ na osiągnięcie celów Spółki. W przypadku tych zagrożeń skuteczność istniejących czynności kontrolnych została oceniona jako średnia lub niska. Ryzyka przypisane do tej grupy mogą jednak mieć negatywny skumulowany wpływ na osiągnięcie celów Spółki. Ryzyka te powinny być regularnie monitorowane przez właścicieli ryzyk.
A1, A2, B1 lub B2	Do tej grupy zalicza się ryzyka mające bardzo wysoki lub wysoki wpływ na osiągnięcie celów Spółki. W przypadku tych zagrożeń skuteczność istniejących czynności kontrolnych została oceniona jako średnia lub niska. Oznacza to, że kontrole wewnętrzne nie są skutecznie dostosowane do odpowiadającego im ryzyka. Ryzyka przypisane do tej grupy są raportowane Zarządowi i Radzie Dyrektorów. Zazwyczaj wymagana jest dodatkowa dogłębna analiza w celu określenia optymalnego planu reakcji na ryzyko.

## 5.6 Charakterystyka głównych kategorii ryzyka

Ta sekcja zawiera podsumowanie charakterystyki naszych głównych kategorii ryzyka, które podlegają regularnej ocenie i monitorowaniu.

Główne kategorie	Podsumowanie cech charakterystycznych głównych kategorii ryzyka
Ryzyko komercyjne	<p>Polska branża telefonii komórkowej jest wysoce konkurencyjna, a zmiany w modelu biznesowym innych operatorów i / lub zwiększone wykorzystanie alternatywnych technologii mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność. Sukces naszej działalności zależy od naszej zdolności do pozyskania udziału w rynku od konkurencji i utrzymania abonentów. Jeśli nie uda nam się z sukcesem zarządzać naszą istniejącą bazą abonentów lub utracimy abonentów, możemy spodziewać się wzrostu kosztów pozyskania i utrzymania abonentów, zmniejszenia przychodów i / lub zmniejszenia przepływów pieniężnych.</p> <p>Ponadto, trwająca obecnie pandemia może nadal mieć negatywny wpływ na oczekiwania klientów dotyczące ich przyszłej sytuacji gospodarczej, elastyczność cenową, skłonność do podróży oraz napływ pracowników tymczasowych z zagranicy. W efekcie możemy spodziewać się wzrostu ryzyka spadku liczby klientów i poziomu przychodów ze sprzedaży.</p>
Ryzyko technologiczne	<p>Spółka może doświadczać cyberataków, piractwa bazy danych abonentów, naruszenia bezpieczeństwa baz danych, co może mieć istotny negatywny wpływ na naszą reputację, prowadzić do pozwów sądowych, utraty abonentów lub utrudnić nam zdobywanie nowych abonentów, a przez to negatywnie wpływać na naszą działalność. Nasza infrastruktura sieciowa, w tym nasze systemy informatyczne i telekomunikacyjne, może być narażona na okoliczności, na które nie mamy wpływu, co może zakłócić działanie naszych usług i wpłynąć na naszą działalność. Nasz sieć telekomunikacyjna może być również uważana jako jeden z czynników ryzyka środowiskowego ze względu na poziom zużycia energii elektrycznej i emisji radioaktywnej oraz konieczności zarządzania odpadami. Tematyka dotycząca zagrożeń dotyczących ochrony środowiska została szerzej omówiona w sekcji 4 niniejszego Sprawozdania.</p>
Ryzyko prawne i regulacyjne	<p>Branża telefonii komórkowej podlega znaczącym regulacjom europejskim i krajowym, a bieżące regulacje, a także wszelkie przyszłe zmiany przepisów mogą mieć negatywny wpływ na nasze przychody, wymagać od nas ponoszenia dodatkowych nakładów i mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, kondycję finansową i wyniki operacyjne. W szczególności należy zwrócić uwagę na trwające prace nad nową Ustawą Prawo Komunikacji Elektronicznej, która ma zastąpić obecnie obowiązujące prawo telekomunikacyjne oraz na brak decyzji o rozpoczęciu aukcji częstotliwości 3,4-3,8 Ghz, co może mieć</p>



Główne kategorie	Podsumowanie cech charakterystycznych głównych kategorii ryzyka
	wpływ na pełne i terminowe uruchamianie usług telekomunikacyjnych w technologii 5G. Dodatkowo działania Spółki narażone są również na szereg innych ryzyk regulacyjnych i związanych ze zgodnością, takich jak: ryzyko podatkowe i ryzyko nieprzestrzegania przepisów anty-monopolowych i ochrony konsumentów, ryzyka dotyczące spełniania obowiązków wynikających z przepisów w zakresie cyber bezpieczeństwa. Ponadto, nasza działalność operacyjna ma wpływ na środowisko naturalne i Spółka jest zobowiązana do przestrzegania wielu regulacji dotyczących ochrony środowiska. W sekcji 4 niniejszego Sprawozdania przedstawiamy szerszy opis naszego podejścia do zarządzania ryzykiem środowiskowym.
Ryzyko przetwarzania danych	Zbieramy i przetwarzamy dane klientów w ramach naszych rutynowych operacji biznesowych, a wyciek takich danych może naruszać prawa i przepisy, które mogą skutkować karami, utratą reputacji i rezygnacją z abonamentu oraz mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową lub wyniki operacyjne.
Ryzyko nietycznej działalności	Różne przypadki oszustwa i korupcji mogą wystąpić ze względu na zaangażowanie wielu partnerów i skomplikowane procesy. Może to mieć negatywny wpływ, szczególnie na reputację Spółki. Prowadzimy regularne oceny ryzyka w celu identyfikacji, oceny i ograniczenia ryzyka związanego z niewłaściwym postępowaniem. Ciągłe dostosowujemy się i nieustannie wykorzystujemy badania dotyczące etyki behawioralnej, aby zwiększyć skuteczność naszych zasad. Więcej informacji znajduje się w sekcji 4 niniejszego Sprawozdania.
Ryzyko kadrowe	Opieramy się na doświadczeniu i talentach naszych menedżerów i wykwalifikowanych pracowników, a utrata którejkolwiek z tych osób może zaszkodzić naszej działalności. Zakłócenia pracy lub zwiększone koszty pracy mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne. W sekcji 4 niniejszego raportu opisujemy szerzej zagadnienia związane z naszymi działaniami w sferze socjalnej uwzględniającej m.in. kwestie dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy,
Ryzyko reputacyjne	Nieutrzymanie reputacji naszej marki lub naruszenie naszych kluczowych praw własności intelektualnej miałyby istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki działalności.
Ryzyko zarządzania zmianami	Branża telefonii komórkowej podlega szybkim zmianom technologicznym, a nasz sukces zależy od naszej zdolności do efektywnego wdrażania nowych lub ulepszonych technologii, ofert i usług.
Ryzyko utraty lub zniszczenia aktywów	Spółka może doświadczyć ataków terrorystycznych lub wandalizmu, które mogą spowodować utratę lub uszkodzenie naszego sprzętu telekomunikacyjnego i innych zasobów potrzebnych do ciągłego świadczenia naszych usług. Nasze aktywa telekomunikacyjne są również narażone na klęski żywiołowe.
Ryzyko finansowe	Operacje operatorów sieci komórkowych są kapitałochłonne i nie możemy zapewnić, że będziemy mieć wystarczającą płynność, aby sfinansować nasze programy inwestycyjne lub bieżące operacje w przyszłości. Ponadto jesteśmy narażeni na ryzyko rynkowe, takie jak wahania kursów walutowych, zmiany stóp procentowych, restrykcyjne warunki zadłużenia. Wszystkie te ryzyka mogą spowodować ograniczenie naszej zdolności do finansowania przyszłych operacji i potrzeb inwestycyjnych oraz do realizacji biznesowych możliwości i działań. Bardziej szczegółowe informacje na temat naszych zasad zarządzania ryzykiem finansowym zostały przedstawione w nocie 3 do sprawozdania finansowego.
Ryzyko roamingu i połączeń międzyoperatorskich	Polegamy na roamingu krajowym, aby oferować usługi telekomunikacji mobilnej dla określonej części naszych abonentów. Jesteśmy zależni od zewnętrznych dostawców usług telekomunikacyjnych, nad którymi nie mamy bezpośredniej kontroli w zakresie świadczenia naszych międzynarodowych usług roamingowych.
Ryzyko sprawozdawczości i rachunkowości	Nasze zasady rachunkowości mogą różnić się od innych operatorów telekomunikacyjnych, co może wpłynąć na porównywalność naszych wyników. Ponadto nasze systemy operacyjne i księgowe przetwarzają duże ilości transakcji i są z natury narażone na ryzyko błędów i pominięć. System kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową jest integralną częścią całego naszego Systemu Zarządzania Ryzykiem Spółki. Najważniejsze jego cechy przedstawiono w sekcji 5.7 poniżej.
Ryzyko zakupowe	Zależymy od dostawców zewnętrznych, aby świadczyć usługi naszym abonentom. Jeśli któryś z tych zewnętrznych dostawców nie dostarczy lub nie będzie właściwie obsługiwał swoich produktów, rozwiązań, usług lub ofert lub nie zareaguje i nie dostosuje się do naszych wymagań, nasi abonentci mogą doświadczyć przerw w świadczeniu usług, które mogą negatywnie wpłynąć na postrzeganą niezawodność naszych usług i w związku z tym mają negatywny wpływ na naszą markę, reputację i wzrost.

## **5.7 Kontrola wewnętrzna nad sprawozdawczością finansową**

Istnieją pewne rodzaje ryzyka specyficzne dla obszaru sprawozdawczości finansowej. Należą do nich ryzyko niewłaściwego rozliczenia nowych rodzajów transakcji, ryzyko związane ze stosowaniem nowych standardów rachunkowości oraz ryzyko związane z procesem przygotowania sprawozdań finansowych.

Kontrola wewnętrzna nad sprawozdawczością finansową Spółki obejmuje zasady i procedury zapewniające, że księgi rachunkowe dokładnie, rzetelnie i całkowicie odzwierciedlają transakcje Spółki i są rejestrowane zgodnie z obowiązującymi przepisami księgowymi i podatkowymi, a sprawozdania finansowe nie zawierają istotnych nieprawidłowości i wiernie przedstawiają wyniki finansowe i pozycję Spółki za dany okres.

Zespół finansowy jest zaangażowany w proces zarządzania projektami i dlatego może łatwo zidentyfikować na wczesnym etapie wszelkie nadchodzące nowe rodzaje transakcji, na przykład nowy produkt lub nowy instrument finansowy. W takich przypadkach zespół finansowy przeprowadza szczegółową analizę, w jaki sposób należy rozliczać transakcję. W przypadku transakcji, które wymagają opracowania systemu informatycznego dla właściwego rozpoznania, wymagania rozwojowe są określane na czas, a ich realizacja jest monitorowana.

Zespół finansowy stale monitoruje ewolucję Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, a także obowiązujących lokalnych przepisów księgowych i podatkowych. Zmiany są identyfikowane, a wpływ na sprawozdania finansowe Spółki jest proaktywnie analizowany. W razie potrzeby planuje się rozwój systemów informatycznych w celu dokładnego odzwierciedlenia nowych standardów w sprawozdawczości Spółki. Rozwój kontroli wewnętrznej jest ważnym aspektem takich projektów.

Terminowe przygotowanie dokładnych sprawozdań finansowych wymaga wyraźnego rozdzielenia obowiązków i wykonywania kontroli na różnych etapach procesu zamykania ksiąg. Spółka opracowała pewne procedury kontroli wewnętrznej dotyczące przetwarzania i księgowania informacji finansowych. Ponadto zwraca się szczególną uwagę na porównanie już przygotowanych informacji finansowych z budżetem, a także analizę tendencji i spójności z podstawowymi czynnikami operacyjnymi. Procedury kontroli wewnętrznej mają zastosowanie również do ujawnień w sprawozdaniach finansowych. Komitet Audytu Spółki poprzez bieżący przegląd informacji i procedur finansowych Spółki wspomaga i doradza Radzie dyrektorów w zakresie oceny zasadności sprawozdawczości finansowej Spółki oraz skuteczności procedur kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową.

## **5.8 Czynniki Ryzyka**

Najważniejsze zidentyfikowane ryzyka oraz bieżące ograniczenia i sposób ich monitorowania opisano w Sprawozdaniu z Działalności P4. Co jakiś czas mogą się pojawiać nowe ryzyka. Nie możemy przewidzieć wszystkich takich ryzyk i ocenić ich wpływu na naszą działalność.

## 6. SŁOWNIK TERMINÓW TECHNICZNYCH

W niniejszym dokumencie, o ile kontekst nie wymaga inaczej, mają zastosowanie następujące definicje:

1800 MHz.....	Częstotliwość wykorzystywana w szczególności w Europie, regionie Azji i Pacyfiku oraz Australii. W Europie zazwyczaj stosowana do technologii sieci komórkowych 2G i 4G LTE.
2100 MHz.....	Częstotliwość wykorzystywana w szczególności w Europie, regionie Azji i Pacyfiku oraz Australii. W Europie zazwyczaj stosowana do technologii sieci komórkowych 3G.
2G.....	Sieci telefonii komórkowej drugiej generacji wprowadzone komercyjnie w standardzie GSM w Europie.
3G.....	Sieci telefonii komórkowej trzeciej generacji umożliwiające jednoczesne korzystanie z usług głosowych i transmisji danych oraz zapewniające wysokiej prędkości dostęp do danych z wykorzystaniem różnych technologii z maksymalnymi prędkościami od 384 Kbps (UMTS) do 42 Mbps (HSPA+).
4G.....	Sieci telefonii komórkowej czwartej generacji umożliwiające jednoczesne korzystanie z usług głosowych i transmisji danych oraz zapewniające wysokiej prędkości dostęp do danych z wykorzystaniem różnych technologii (prędkości przekraczają te dostępne dla 3G).
5G.....	Komórkowe sieci telekomunikacyjne piątej generacji, mające na celu zapewnienie znacznie zwiększonej wydajności operacyjnej: w zakresie wykorzystania częstotliwości, wyższych przepływności danych, niskich opóźnień, a także doskonałej jakości - blisko sieci stacjonarnej, ale oferując pełną mobilność i zasięg. 5G będzie obsługiwać masowe wdrażanie Internetu przedmiotów, oferując jednocześnie akceptowalny poziom zużycia energii, kosztów sprzętu oraz kosztów budowy i eksploatacji sieci.
5G Ready .....	Sieć 4G z niezbędnymi technologiami 5G pozwalającymi osiągnąć wyższą prędkość transmisji danych przed pełną implementacją 5G.
5G Legacy.....	Sieć 5G oparta na częstotliwości 2.100 Mhz, do czasu pozyskania docelowych częstotliwości w paśmie 3.400-3.800 Mhz.
All-net .....	Połączenia do wszystkich sieci.
Bajt.....	Bajt to jednostka informacji cyfrowej w informatyce i telekomunikacji, która zazwyczaj składa się z ośmiu bitów.
Bit.....	Podstawowa jednostka danych elektronicznych, cyfrowych, odpowiadająca 1 cyfrze binarnej („1” lub „0”).
BTS.....	Stacja bazowa BTS. Nadajnik/odbiornik radiowy sieci GSM, zapewniający łączność pomiędzy urządzeniem mobilnym a pozostałą częścią sieci.
CAGR.....	Skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (CAGR). Dynamika wzrostu w ujęciu rok do roku na przestrzeni określonego czasu.
Czas połączeń.....	Czas komunikacji z wykorzystaniem telefonu.

Częstotliwość .....	Jeden z parametrów fal radiowych, rozumiany zwykle jako umiejscowienie w radiowym widmie częstotliwości, którego pojemność jest ograniczona.
Czysty dostęp do szerokopasmowego internetu mobilnego .....	Dostęp do szerokopasmowego internetu mobilnego poprzez klucz sprzętowy (dongle).
DSL, xDSL .....	Cyfrowa Linia Abonencka ( <i>Digital Subscriber Line</i> ). Technologia dostępu umożliwiająca jednocześnie łączność głosową i szybką transmisję danych za pomocą miedzianych łączy poprzez centralę lokalną. Technologie DSL są również określane mianem xDSL, gdzie „x” zastępuje pierwszą literę wybranej technologii DSL, w tym ADSL, HDSL, SDSL, CDSL, RADSL, VDSL, IDSL lub innych technologii.
EDGE .....	<i>Enhanced Data rates for GSM Evolution</i> . Technologia transmisji danych w sieci 2G z maksymalną prędkością 384 Kbps (tj. większą niż w podstawowej technologii GPRS, ale mniejszą niż w 3G).
Ethernet .....	Standard dla sieci lokalnych o prędkości 10 Mbps.
GB .....	Gigabajt. Jednostka wielkości danych. Równa 1 024 MB (Megabajtów) lub 1 073 741 824 B (bajtów).
Gb .....	Gigabit. Jednostka wielkości danych. Równa 1 024 Mb (Megabitów) lub 1 073 741 824 b (bitów).
Gbps .....	Gigabity na sekundę. Miara prędkości transmisji jednostek danych (gigabitów) w sieci.
GPRS .....	General Packet Radio Service. Technika pakietowej transmisji danych stosowana zazwyczaj w sieciach 2G, umożliwiająca transmisję danych z maksymalną prędkością 57,6 Kbps.
GSM .....	Global System for Mobile Communications. Ogólnoeuropejski standard cyfrowej telefonii komórkowej, oferujący znacznie większą przepustowość niż tradycyjne telefony analogowe oraz zróżnicowane usługi (np. połączenia głosowe, komunikatory i transmisja danych) oraz większe bezpieczeństwo przesyłu informacji.
GUS .....	Główny Urząd Statystyczny.
HSDPA .....	High-Speed Downlink Packet Access. Ulepszenie technologii 3G/UMTS, oferujące szybką transmisję danych z sieci do urządzenia mobilnego. Obsługuje prędkości do 14,4 Mbps (w zależności od użytej technologii).
HSPA .....	High-Speed Packet Access. Połączenie dwóch protokołów telefonii komórkowej, High-Speed Downlink Packet Access (HSDPA) i High-Speed Uplink Packet Access (HSUPA), które zwiększa i wspomaga wydajność istniejących protokołów.
HSPA+ .....	Ulepszona technologia High-Speed Packet Access. Zbiór ulepszeń technologii 3G/UMTS, oferujący bardzo szybką transmisję danych pomiędzy siecią a urządzeniem mobilnym. Obsługuje prędkości do 42 Mbps z sieci do urządzeń mobilnych i do 11 Mbps z urządzeń mobilnych do sieci.
IP .....	Protokół internetowy.
IT .....	Technologia informatyczna.

Karty SIM.....	Karty SIM to moduły tożsamości klienta. Karta SIM to inteligentna karta, która bezpiecznie przechowuje klucz identyfikujący klienta usługi telefonicznej, oraz informacje dotyczące abonamentu, preferencje i wiadomości tekstowe.
Kbps .....	Kilobity na sekundę. Miara prędkości transmisji jednostek danych (kilobitów) w sieci.
Kodeks Handlowych.....	Kodeks Spółek Handlowych z dnia 15 września 2000 r. (Dz. U. 2000, nr 94, poz. 1037, z późn. zm.).
LAN.....	Sieć lokalna (LAN).
LTE .....	Long-Term Evolution. Zbiór ulepszeń technologii UMTS, którego celem jest zwiększenie pojemności i prędkości sieci komórkowych zgodnie ze standardem opracowanym przez konsorcjum 3GPP. Miał być następcą UMTS, stąd często jest określany mianem „4G” lub „4. generacji”. Założenia tego systemu obejmują: (i) transmisję danych z prędkością większą niż w 3G; (ii) gotowość na nowe typy usług; (iii) uproszczona architektura w porównaniu z 3G; oraz (iv) oferowanie otwartych interfejsów.
LTE Ultra .....	Znaczące ulepszenie standardu Long Term Evolution (LTE), w którym agregacja pasm LTE jest stosowana w celu zwiększenia prędkości transmisji danych.
MB .....	Megabajt. Jednostka wielkości danych. Równa 1 048 576 B (bajtów).
Mb .....	Megabit. Jednostka wielkości danych odbieranych lub wysyłanych w sieci. Równa 1 048 576 b (bitów).
Mbps.....	Megabity na sekundę. Miara prędkości transmisji jednostek danych (megabitów) w sieci.
MHz .....	Megaherc.
MMS .....	Usługa przesyłania wiadomości multimedialnych ( <i>Multimedia Messaging Service</i> ).
MNP.....	Przeniesienie numeru komórkowego ( <i>Mobile Number Portability</i> ). Migracja abonenta z jednej sieci do innej sieci przy zachowaniu tego samego numeru telefonu.
MVNO .....	Operator Wirtualnej Sieci Komórkowej. Spółka, która nie posiada własnego zarezerwowanego pasma częstotliwości, ale odsprzedaje usługi bezprzewodowe pod własną marką, korzystając z sieci innego operatora sieci komórkowej.
NBP .....	Narodowy Bank Polski będący bankiem centralnym Polski.
Netia .....	Netia S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką Netia.
On-net .....	Połączenia wewnątrz danej sieci telekomunikacyjnej.
Orange .....	Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką Orange.
OSK.....	Operator Sieci Komórkowej. Dostawca usług bezprzewodowych z własnym zarezerwowanym pasmem częstotliwości i infrastrukturą sieci bezprzewodowej.

Pasmo.....	Pasmo częstotliwości dostępne do transmisji bezprzewodowej.
Penetracja.....	Co do zasady penetrację definiujemy jako stosunek zarejestrowanych kart SIM mających dostęp do usług sieci komórkowych do liczby osób stanowiących całkowitą liczbę ludności kraju. W odniesieniu do smartfonów penetrację smartfonów definiujemy jako stosunek liczby klientów, którzy korzystają ze smartfonów do całkowitej bazy aktywnych klientów. Wskaźnik penetracji jest wyrażony procentowo.
PKB.....	Produkt Krajowy Brutto.
Plus .....	Polkomtel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką Plus.
Połączenia między sieciowe .....	Punkt połączenia międzysieciowego pomiędzy dwoma operatorami telekomunikacyjnymi. Obejmuje sprzęt, w tym łącza, oraz wzajemnie kompatybilną konfigurację.
Prawo Telekomunikacyjne	Ustawa z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo Telekomunikacyjne (Dz. U. 2004, nr 171, poz. 1800, z późn. zm.).
Prezes UKE.....	Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej.
Prezes UOKiK .....	Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Ruch.....	Połączenia lub inna transmisja przesyłana lub odbierana w sieci telekomunikacyjnej.
S.A.....	Spółka Akcyjna.
Smartfony.....	Smartfony to telefony z ekranem dotykowym lub klawiaturą qwerty działające w otwartym systemie operacyjnym oferującym dostęp do sklepów z aplikacjami, takim jak Android, iOS, Blackberry, Windows Mobile, Bada czy Symbian S60.
SMS .....	Usługa krótkich wiadomości tekstowych. Umożliwia przesyłanie wiadomości alfanumerycznych o długości do 160 znaków, pomiędzy klientami sieci stacjonarnych i komórkowych, która jest dostępna wyłącznie w sieciach cyfrowych.
SoHo.....	Small office/Home office. Osoby prawne, jednostki organizacyjne bez osobowości prawnej lub osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą i zatrudniające nie więcej niż dziewięciu (9) pracowników.
Sp. z o.o. ....	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
Stawka MTR .....	Maksymalne Stawki Taryfowe ( <i>Mobile Termination Rate</i> ). Opłata za zakańczanie połączeń telefonicznych głosowych, SMS lub MMS pobierana od sieci inicjującej połączenie przez sieć odbierającą połączenie według stawki uzgodnionej między obydwoma sieciami. Stawka MTR podlega zazwyczaj limitom regulacyjnym.
Szerokopasmowy internet mobilny .....	Bezprzewodowy dostęp do Internetu poprzez modem przenośny (USB lub WiFi) lub wbudowany, wykorzystywany z laptopem, tabletem lub innym urządzeniem mobilnym.
T-Mobile.....	T-Mobile Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką T-Mobile.

TP S.A.....	Telekomunikacja Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający obecnie pod marką Orange Polska S.A.
UKE.....	Urząd Komunikacji Elektronicznej nadzorujący i regulujący polski rynek telekomunikacyjny.
UMTS.....	Universal Mobile Telecommunications System. Zbiór technologii telefonicznych trzeciej generacji (3G).
UOKiK.....	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Urządzenia .....	Telefony, modemy, routery, MCD (urządzenia przenośne, np. tablety, laptopy, netbooki) i inne urządzenia sprzedawane klientom.
Usługi szerokopasmowe (broadband, BB).....	Termin opisowy określający ewoluujące technologie cyfrowe zapewniające konsumentom dostęp do zintegrowanej oferty połączeń głosowych, szybkiej transmisji danych, usług wideo na żądanie oraz usług interaktywnych (o prędkości przesyłu 144 Kbps lub wyższej).
USSD.....	Unstructured Supplementary Service Data. Mechanizm umożliwiający transmisję informacji poprzez sieć GSM. W przeciwieństwie do SMS, oferuje połączenie w czasie rzeczywistym w trakcie sesji. Wiadomość USSD może mieć maksymalnie 182 znaki alfanumeryczne.
Ustawa o Ochronie Konkurencji .....	Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. 2007, nr 50, poz. 331, z późn. zm.).
Ustawa p.d.o.p. ....	Polska Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jednolity w Dz.U. 2011, nr 74, poz. 397, z późn. zm.).
VAS.....	Usługi o wartości dodanej ( <i>Value-Added Services</i> ). Wszelkie usługi świadczone w sieciach komórkowych wykraczające poza połączenia głosowe, SMS, MMS i transmisję danych.
WiMAX .....	Worldwide Interoperability for Microwave Access. Standard sieci bezprzewodowej o maksymalnej przepustowości 75 Mbps.
Zakończenie połączenia ...	Przekazanie połączenia głosowego z sieci, w której połączenie zostało zainicjowane, do sieci, z którą połączony jest zamierzony odbiorca. To stanowi zazwyczaj podstawę stawek MTR.
zasięg .....	O ile nie wskazano inaczej, zasięg definiujemy jako obszar, na którym radiowy sygnał komórkowy jest wystarczająco silny, aby zapewnić normalną eksploatację standardowego telefonu, modemu lub innego urządzenia użytkownika.