

**PLAY**

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

**RAPORT ROCZNY**

**ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2019 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 2019. Raport ten zawiera wyniki finansowe Spółki wraz z podsumowaniem najważniejszych wydarzeń, jakie miały miejsce w 2019 roku, jak również przedstawia perspektywy rozwoju Spółki na kolejne miesiące.

Rok 2019 był pierwszym rokiem wdrażania naszej strategii budowania silnego, cyfrowego i efektywnego lidera telekomunikacji mobilnej dla rodzin i małych firm w Polsce, zgodnie z tym co ogłosiliśmy w listopadzie 2018 r. Przypominamy, że kluczowymi filarami naszej strategii są:

- konwergencja mobilna - świadczenie wszystkich usług głosowych, szerokopasmowych i telewizyjnych za pośrednictwem jednej platformy technologii mobilnej,
- lider w digitalizacji - ciągle upraszczanie modelu operacyjnego, co daje nam przewagę w digitalizacji procesów związanych z obsługą klienta i zapleczem techniczno-administracyjnym,
- efektywna i gotowa na 5G sieć - wysoce wydajna, przeznaczona do przesyłania danych i wyposażona w transmisję o dużej przepustowości.

Play rozwija się we wszystkich powyższych obszarach, wprowadzając na rynek nowe mobilne usługi konwergentne, takie jak Play Now TV Box i oferty typu „więcej za więcej” dla wszystkich segmentów klientów, automatyzując procesy biznesowe, pomyślnie wdrażając i modernizując swoją sieć w przygotowaniu do 5G dla prawie połowy populacji, osiągając najwyższy wskaźnik prędkości transmisji danych w Polsce. Wraz z tymi działaniami i wykorzystując efektywny kosztowo model operacyjny Spółki w połączeniu z komercyjną doskonałością, Play w pełni spełnił swoje oczekiwania i opublikował znakomite wyniki finansowe - najlepsze w historii we wszystkich aspektach. Przychody przekroczyły 7 miliardów złotych, rosnąc o 3% rok do roku natomiast zysk netto przekroczył 863 miliony złotych, co oznacza wzrost o 15% rok do roku z poziomu 750 milionów za rok 2018.

Raportowana baza klientów w wysokości 15,3 miliona potwierdza wiodącą pozycję Play na tym bardzo konkurencyjnym i nasycającym się rynku mobilnym. Chcielibyśmy podziękować wszystkim naszym interesariuszom za wsparcie, a zwłaszcza pracownikom Spółki - za ich wysiłki w osiąganiu i przekraczaniu celów.

Rok 2020 i kolejne lata dotyczą teraz 5G. Play kontynuuje rozbudowę sieci i jej modernizację do 5G Ready, co sprawi, że wdrożenie 5G będzie wyjątkowo efektywne kosztowo. Wersja 5G, oparta na częstotliwości 2,1 GHz, działa już w Trójmieście, a Play rozwija ją jeszcze bardziej, aby zapewnić zasięg w 16 miastach do końca lutego. Wkrótce poznamy również warunki aukcji częstotliwości dla 5G w paśmie C, które będą kluczowe dla dalszego rozwoju zasięgu 5G i prędkości transmisji danych. Jesteśmy dobrze przygotowani pod każdym względem: technologicznym, organizacyjnym oraz 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	
	2019	2018	2019	2018
I Przychody operacyjne	7 010 287	6 839 148	1 629 633	1 602 831
II Zysk z działalności operacyjnej	1 382 023	1 249 855	321 269	292 918
III Zysk przed opodatkowaniem	1 152 287	1 003 355	267 864	235 148
IV Zysk netto	863 965	750 346	200 840	175 852
V Całkowite dochody ogółem	871 792	740 614	202 659	173 571
IX Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 246 516	2 147 975	522 232	503 402
X Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (z uwzględnieniem obligacji i pożyczek)	(1 459 014)	(803 427)	(339 167)	(188 292)
XI Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(847 100)	(1 585 554)	(196 919)	(371 592)
XII Przepływy pieniężne netto	(59 598)	(241 006)	(13 854)	(56 482)
	w tysiącach PLN		w tysiącach EUR	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
XIII Aktywa trwale razem	6 865 056	6 323 142	1 612 083	1 470 498
XIV Aktywa obrotowe razem	2 647 914	2 776 806	621 795	645 769
XV Aktywa razem	9 512 970	9 099 948	2 233 878	2 116 267
XVI Kapitał własny razem	2 546 979	2 189 590	598 093	509 207
XVII Zobowiązania długoterminowe razem	5 043 249	4 685 314	1 184 278	1 089 608
XVII Zobowiązania krótkoterminowe razem	1 922 742	2 225 044	451 507	517 452
XVIII Pasywa razem	9 512 970	9 099 948	2 233 878	2 116 267

## **ZAŁĄCZNIKI**

1. Oświadczenia 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 2019 r.
3. Sprawozdanie z działalności P4 Sp. z o.o. za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 r.
4. Sprawozdanie z badania rocznego sprawozdania finansowego P4 Sp. z o.o.
5. Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych za rok zakończony 31 grudnia 2019 r.

P4 Sp. z o.o.  
ul. Taśmowa 7  
02-677 Warszawa  
(Spółka)

## OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

10 marca 2020 roku

Zarząd Spółki potwierdza, że zgodnie z jego najlepszą wiedzą:

- roczne sprawozdanie finansowe Spółki i dane porównywalne, sporządzone zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2019 r. dają prawdziwy, rzetelny i jasny obraz aktywów i pasywów oraz sytuacji finansowej i wyników Spółki; oraz
- sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki w roku 2019 zapewnia prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, a także opis podstawowych zagrożeń i ryzyk, na jakie narażona jest Spółka;
- firma audytorska przeprowadzająca badanie 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

Holger Püchert  
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 2019 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.....	12
2.4.1 Rozpoznanie przychodów.....	13
2.4.2 Wycena zobowiązań leasingowych oraz aktywów z tytułu prawa do użytkowania .....	13
2.4.3 Utrata wartości aktywów finansowych.....	14
2.4.4 Wycena programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych .....	14
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. ....	16
2.4.8 Odroczony podatek dochodowy.....	16
2.4.9 Utrata wartości aktywów trwałych.....	17
3. Zarządzanie ryzykiem finansowym .....	18
3.1 Ryzyko kredytowe.....	18
3.2 Ryzyko stóp procentowych .....	19
3.3 Ryzyko walutowe.....	20
3.4 Ryzyko płynności.....	21
3.5 Zarządzanie kapitałem.....	22
4. Przychody ze sprzedaży .....	23
5. Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług .....	24
6. Koszty umów z klientami, netto .....	24
7. Koszty ogólne i administracyjne .....	25
8. Amortyzacja.....	26
9. Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne .....	26
10. Przychody finansowe i koszty finansowe .....	27
11. Podatek dochodowy .....	28
12. Wartości niematerialne .....	30
13. Rzeczowe aktywa trwałe.....	33
14. Aktywa z tytułu prawa do użytkowania .....	35
15. Aktywa w budowie.....	37
16. Koszty umów z klientami .....	37
17. Inwestycje długoterminowe .....	38
18. Należności finansowe .....	38
18.1.1 Należności z tytułu udzielonej pożyczki .....	38
18.1.2 Należności z tytułu obligacji.....	39
18.1.3 Należności z tytułu leasingu.....	39
19. Inne należności długoterminowe .....	40
20. Zapasy .....	40
21. Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności .....	40
22. Aktywa z tytułu umów z klientami .....	42
23. Rozliczenia międzyokresowe kosztów .....	43
24. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty .....	44
25. Kapitały własne.....	44
25.1 Kapitał podstawowy.....	44
25.2 Kapitał zapasowy .....	44
25.3 Zyski zatrzymane.....	44

## Spis treści sprawozdania finansowego

26.	Zobowiązania finansowe – instrumenty dłużne .....	45
26.1	Kredyty bankowe .....	45
26.1.1	Umowa Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”) .....	45
26.1.2	Kredyt w Santander Bank Polska S.A. (dawniej Bank Zachodni WBK S.A.) .....	47
26.1.3	Kredyt w Banku Millennium S.A. ....	47
26.1.4	Kredyt mBank S.A. ....	47
26.1.5	Kredyt DNB Bank Polska S.A. ....	48
26.2	Obligacje .....	48
26.2.1	Niezabezpieczone Obligacje serii A płatne w 2026 .....	48
26.2.2	Niezabezpieczone Obligacje serii A płatne w 2022 .....	49
26.2.3	Niezabezpieczone Obligacje serii A1 (spłacone w 2019 roku) .....	49
26.3	Zobowiązania z tytułu leasingu .....	49
26.4	Pozostałe zobowiązania finansowe .....	50
26.5	Zmiany zobowiązań finansowych .....	51
26.6	Aktywa stanowiące zabezpieczenia dla zobowiązań finansowych .....	52
27.	Inne zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody .....	53
28.	Rezerwy na zobowiązania .....	53
29.	Programy motywacyjne .....	55
29.1	Programy motywacyjne rozliczane w instrumentach kapitałowych .....	55
29.2	Programy motywacyjne rozliczane w środkach pieniężnych .....	57
29.3	Zmiany wartości programów .....	58
30.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania .....	59
31.	Zobowiązania z tytułu umów z klientami .....	59
32.	Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów .....	59
33.	Przychody przyszłych okresów .....	59
34.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty zaprezentowane w rachunku przepływów pieniężnych .....	60
35.	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 .....	60
36.	Zobowiązania wynikające z rezerwacji częstotliwości .....	61
36.1	Wymagania rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz .....	61
36.2	Wymagania rezerwacji częstotliwości 1800 MHz .....	61
36.3	Wymagania rezerwacji częstotliwości 800 MHz .....	61
36.4	Wymagania rezerwacji częstotliwości 2600 MHz .....	61
37.	Zobowiązania warunkowe i sprawy sądowe .....	62
37.1	Warunkowe zobowiązania podatkowe .....	62
37.2	Sprawy sądowe i regulacyjne .....	63
38.	Sprawozdawczość segmentów .....	65
39.	Transakcje z jednostkami powiązаныmi .....	66
39.1	Transakcje z podmiotami powiązаныmi poprzez Wspólników .....	66
39.2	Transakcje z pozostałymi podmiotami powiązаныmi .....	66
40.	Wynagrodzenie Zarządu .....	67
41.	Wynagrodzenie audytora .....	67
42.	Zdarzenia po dacie bilansowej .....	67
43.	Podsumowanie istotnych polityk rachunkowości .....	67
43.1	Transakcje w walutach obcych .....	67
43.1.1	Waluta funkcjonalna i waluta prezentacji .....	67
43.1.2	Transakcje i salda walutowe .....	68
43.2	Przychody .....	68
43.3	Przychody odsetkowe .....	69
43.4	Bieżący podatek dochodowy .....	70
43.5	Odroczony podatek dochodowy .....	70
43.6	Rzeczowe aktywa trwałe .....	70
43.7	Aktywa z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania z tytułu leasingu .....	71
43.8	Wartości niematerialne .....	73
43.8.1	Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych .....	73
43.8.2	Koszty oprogramowania .....	73



## Spis treści sprawozdania finansowego

43.8.3	Wartość firmy .....	74
43.8.4	Wartości niematerialne w budowie .....	74
43.9	Koszty umów z klientami.....	74
43.10	Utrata wartości aktywów niefinansowych .....	75
43.11	Zapasy .....	75
43.12	Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności .....	75
43.13	Aktywa z tytułu umów z klientami .....	76
43.14	Rozliczenia międzyokresowe kosztów.....	76
43.15	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej .....	76
43.16	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych.....	76
43.17	Świadczenia emerytalne.....	76
43.18	Programy motywacyjne.....	77
43.19	Zobowiązania finansowe.....	77
43.20	Wbudowane instrumenty finansowe.....	77
43.20.1	Instrumenty pochodne wbudowane w umowy zasadnicze.....	77
43.20.2	Pochodne instrumenty finansowe spełniające warunki rachunkowości zabezpieczeń .....	78
43.21	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług.....	79
43.22	Rezerwy.....	79
43.23	Przychody przyszłych okresów .....	79
43.24	Zobowiązania z tytułu umów z klientami .....	79
43.25	Połączenia jednostek gospodarczych.....	79

## Zatwierdzenie sprawozdania finansowego

Niniejszym zatwierdzamy sprawozdanie finansowe P4 Sp. z o.o. za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 r., składające się ze sprawozdania z całkowitych dochodów wykazującego całkowite dochody ogółem w kwocie 871 792 tysięcy złotych, sprawozdania z sytuacji finansowej, które po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 9 512 970 tysięcy złotych, sprawozdania ze zmian w kapitale własnym wykazującego zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 357 389 tysięcy złotych, sprawozdania z przepływów pieniężnych wykazującego zmniejszenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 59 598 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

Holger Püchert  
Członek Zarządu

Michał Wawrzynowicz  
Członek Zarządu

Michał Ziółkowski  
Członek Zarządu

Warszawa, 10 marca 2020 roku

## Sprawozdanie z całkowitych dochodów

	Nota	2019	2018
<b>Przychody operacyjne</b>	4	<b>7 010 287</b>	<b>6 839 148</b>
Przychody ze sprzedaży usług		5 266 400	5 082 978
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody		1 743 887	1 756 170
<b>Koszty operacyjne</b>		<b>(5 562 847)</b>	<b>(5 537 361)</b>
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	5	(1 765 381)	(1 922 225)
Koszty umów z klientami, netto	6	(404 323)	(420 959)
Wartość sprzedanych towarów		(1 436 971)	(1 442 127)
Koszty ogólne i administracyjne	7	(1 058 688)	(963 001)
Amortyzacja	8	(897 484)	(789 049)
Pozostałe przychody operacyjne	9	76 654	69 720
Pozostałe koszty operacyjne	9	(142 071)	(121 652)
<i>z tego: utrata wartości aktywów finansowych</i>		<i>(157 035)</i>	<i>(134 878)</i>
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>		<b>1 382 023</b>	<b>1 249 855</b>
Przychody finansowe	10	34 734	56 982
Koszty finansowe	10	(264 470)	(303 482)
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>		<b>1 152 287</b>	<b>1 003 355</b>
Podatek dochodowy	11	(288 322)	(253 009)
<b>Zysk netto</b>		<b>863 965</b>	<b>750 346</b>
Inne całkowite dochody/(straty) podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach:	27	7 827	(9 732)
<b>Całkowite dochody ogółem</b>		<b>871 792</b>	<b>740 614</b>

**Sprawozdanie z sytuacji finansowej**

	Nota	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
<b>AKTYWA</b>			
<b>Aktywa trwałe</b>			
Wartości niematerialne	12	2 314 274	2 513 429
Rzeczowe aktywa trwałe	13	1 903 314	1 511 048
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	14	876 597	867 177
Aktywa w budowie	15	277 725	438 342
Koszty umów z klientami	16	374 080	372 653
Inwestycje długoterminowe	17	345 822	8 663
Długoterminowe należności finansowe	18	758 488	597 609
Pozostałe należności długoterminowe	19	14 756	14 221
<b>Aktywa trwałe razem</b>		<b>6 865 056</b>	<b>6 323 142</b>
<b>Aktywa obrotowe</b>			
Zapasy	20	167 221	169 494
Krótkoterminowe należności finansowe	18	1 029	-
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności	21	721 141	858 612
Aktywa z tytułu umów z klientami	22	1 455 922	1 392 630
Należności z tytułu podatku dochodowego		117	118
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	23	28 130	21 854
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	24	274 354	334 098
<b>Aktywa obrotowe razem</b>		<b>2 647 914</b>	<b>2 776 806</b>
<b>AKTYWA RAZEM</b>		<b>9 512 970</b>	<b>9 099 948</b>
<b>PASYWA</b>			
Kapitał zakładowy	25	48 857	48 857
Kapitał zapasowy	25.2	(198 672)	(214 269)
Pozostałe kapitały rezerwowe		(1 787)	(9 614)
Zyski zatrzymane		2 698 581	2 364 616
<b>Kapitał własny razem</b>		<b>2 546 979</b>	<b>2 189 590</b>
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>			
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	26	4 826 379	4 492 267
Długoterminowe zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody		-	3 858
Długoterminowe rezerwy na zobowiązania	28	63 464	49 076
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	11	143 018	130 339
Inne zobowiązania długoterminowe		10 388	9 774
<b>Zobowiązania długoterminowe razem</b>		<b>5 043 249</b>	<b>4 685 314</b>
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>			
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	26	346 093	564 458
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	27	4 685	8 654
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	30	998 462	1 166 822
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	31	101 826	93 118
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		140 280	93 769
Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	32	91 877	55 013
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	28	6 417	3 435
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	29	-	-
Przychody przyszłych okresów	33	233 102	239 775
<b>Zobowiązania krótkoterminowe razem</b>		<b>1 922 742</b>	<b>2 225 044</b>
<b>PASYWA RAZEM</b>		<b>9 512 970</b>	<b>9 099 948</b>

## Sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym

	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/(straty) podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach:</u>						
Wpływ wyceny aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	27	-	-	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	29	-	15 597	-	-	15 597
Wypłata dywidendy	25	-	-	-	(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>

	Nota	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Pozostałe kapitały rezerwowe	Zyski zatrzymane	Kapitał własny razem
<b>Na 1 stycznia 2018</b>		<b>48 857</b>	<b>(225 282)</b>	<b>118</b>	<b>2 596 083</b>	<b>2 419 776</b>
Wpływ zastosowania IFRS 9		-	-	-	(59 854)	(59 854)
Korekta roku poprzedniego		-	-	-	(21 959)	(21 959)
<b>Na 1 stycznia 2018 (przekształcone)</b>		<b>48 857</b>	<b>(225 282)</b>	<b>118</b>	<b>2 514 270</b>	<b>2 337 963</b>
Zysk netto		-	-	-	750 346	750 346
<u>Inne całkowite dochody/(straty) podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach:</u>						
Wpływ wyceny aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	27	-	-	(9 732)	-	(9 732)
<b>Całkowite dochody ogółem</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(9 732)</b>	<b>750 346</b>	<b>740 614</b>
Wpływ wyceny i rozliczenia programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych	29	-	11 013	-	-	11 013
Pokrycie strat z lat ubiegłych	25	-	-	-	(900 000)	(900 000)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>		<b>48 857</b>	<b>(214 269)</b>	<b>(9 614)</b>	<b>2 364 616</b>	<b>2 189 590</b>

W 2018 roku Spółka rozpoznała korektę bilansu otwarcia ujętą bezpośrednio w zyskach zatrzymanych (zaprezentowanych jako pozostałe zmiany w skonsolidowanym zestawieniu zmian w kapitale własnym bez dokonywania przekształcenia bilansu otwarcia) w wysokości 21 959 tysięcy złotych (po odjęciu podatku odroczonego) w związku z ponowną kalkulacją salda z lat ubiegłych aktywów z tytułu umów z klientami zgodnie z MSSF 15, ze względu na stwierdzone nieistotne błędy w ujęciu przychodów z usług przedpłaconych w taryfach typu „MIX” w latach 2017 i 2016. Spółka uznaje powyższą korektę lat ubiegłych za nieistotną dla sprawozdania finansowego traktowanego jako całość.

## Sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	Nota	2019	2018
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>		<b>1 152 287</b>	<b>1 003 355</b>
Amortyzacja		897 484	789 049
Zmiana stanu kosztów umów z klientami	35	(1 427)	(11 651)
Koszty odsetkowe netto		230 728	246 767
Dywidendy		-	(6 165)
(Zysk)/Strata z wyceny aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej		(593)	178
(Zyski)/Straty z tytułu różnic kursowych		(4 925)	5 760
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych		(9 899)	(10 422)
Utrata wartości aktywów trwałych		2 234	2 070
Zmiana stanu rezerw oraz zobowiązań lub kapitału zapasowego z tytułu programów motywacyjnych		17 511	(6 106)
Zmiany kapitału obrotowego i inne	35	246 493	394 521
Zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami	35	(63 292)	(124 842)
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu umów z klientami	35	8 708	6 161
<b>Przebiegi pieniężne z działalności operacyjnej</b>		<b>2 475 309</b>	<b>2 288 675</b>
Odsetki otrzymane		339	1 408
Podatek dochodowy zapłacony		(229 132)	(142 108)
<b>Przebiegi pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>		<b>2 246 516</b>	<b>2 147 975</b>
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych		4 476	7 079
Wydatki na rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne oraz zaliczki na aktywa w budowie		(846 497)	(766 631)
Nabycie jednostek zależnych		(338 268)	-
Dywidendy otrzymane		-	22 084
Wpływy z należności finansowych	18	72 275	143 041
Zakup obligacji	18	(351 000)	(209 000)
<b>Przebiegi pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (z uwzględnieniem obligacji i pożyczek)</b>		<b>(1 459 014)</b>	<b>(803 427)</b>
Wpływy z tytułu zobowiązań finansowych	26	1 051 500	41 500
Zapłacone dywidendy		(530 000)	(900 000)
Splaty zobowiązań finansowych i płatności odsetek i innych kosztów obsługi zobowiązań finansowych	26	(1 366 791)	(714 969)
Pozostałe wpływy z działalności finansowej		5 927	7 667
Pozostałe płatności związane z działalnością finansową		(7 736)	(19 752)
<b>Przebiegi pieniężne netto z działalności finansowej</b>		<b>(847 100)</b>	<b>(1 585 554)</b>
<b>Przebiegi pieniężne netto</b>		<b>(59 598)</b>	<b>(241 006)</b>
Zmiana stanu z tytułu różnic kursowych		(51)	340
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu</b>		<b>334 003</b>	<b>574 669</b>
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu</b>	34	<b>274 354</b>	<b>334 003</b>

## **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. Taśmowej 7.

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 2019 r. Spółka była kontrolowana przez firmę Play Communications S.A., która posiadała 100% udziałów Spółki.

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 2019 r. i okres porównywalny - rok zakończony 31 grudnia 2018 r., dalej jako „Sprawozdanie Finansowe”.

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

Niniejsze Sprawozdanie Finansowe zostało zatwierdzone przez Zarząd Spółki w dniu 10 marca 2020 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 2019 r. Na potrzeby niniejszego Sprawozdania Finansowego Spółka zastosowała poniższe nowe standardy, zmiany do istniejących standardów oraz interpretacje:

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 MSSF 9: Kontrakty z cechami przedpłat z ujemną rekompensatą	12.10.2017	01.01.2019	01.01.2019	W pełni zastosowane
KIMSF 23: Niepewność związana z ujmowaniem podatku dochodowego	07.06.2017	01.01.2019	01.01.2019	W pełni zastosowane
Poprawki do MSSF - cykl 2015-2017	12.12.2017	01.01.2019	01.01.2019	W pełni zastosowane
Zmiany do IAS 19: Zmiana, ograniczenie lub rozliczenie programu	07.02.2018	01.01.2019	01.01.2019	W pełni zastosowane
Poprawki do MSR 28: Długoterminowe udziały w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach	12.10.2017	01.01.2019	01.01.2019	W pełni zastosowane

Powyższe przepisy nie mają znaczącego wpływu na Sprawozdanie Finansowe.

MSSF 15: Przychody z umów z klientami oraz MSSF 16: Leasing zostały przez Spółkę zastosowane wcześniej – na dzień 1 stycznia 2013, przy użyciu pełnej metody retrospektywnej. Wcześniejsze zastosowanie zostało ujęte w sprawozdaniu na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2016 roku.

Następujące standardy, zmiany do istniejących standardów oraz interpretacje zostały wydane, ale nie obowiązują dla okresu obrotowego zakończonego 31 grudnia 2019 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
Poprawki do odniesień do ram koncepcyjnych w standardach MSSF	29.03.2018	01.01.2020	01.01.2020	Spółka jest w trakcie oceny
Zmiany do MSR 1 i MSR 8: Definicja materialności	31.10.2018	01.01.2020	01.01.2020	Spółka jest w trakcie oceny
Reforma dot. referencyjnej stopy procentowej (Poprawki do MSSF 9, MSR 39 i MSSF 7)	26.09.2019	01.01.2020	01.01.2020	Spółka jest w trakcie oceny
Poprawki do MSSF 3: Połączenie jednostek gospodarczych	22.10.2018	01.01.2020	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Spółka jest w trakcie oceny
MSSF 17: Umowy ubezpieczeniowe	18.05.2017	01.01.2021	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Spółka jest w trakcie oceny

W czerwcu 2019 r. Komitet ds. Interpretacji MSSF („Komitet”) omawiał na swoich publicznych spotkaniach między innymi następujące kwestie związane ze stosowaniem MSSF 16: prawo do użytkowania podziemnych części gruntu, krańcowa stopa oprocentowania leasingu oraz okres leasingu a okres ekonomicznej użyteczności ulepszeń w najmowanych aktywach, i postanowił nie dodawać ich do planu ustanawiania standardów. Spółka przeanalizowała uzasadnienie Komitetu i doszła do wniosku, że zasady rachunkowości Spółki w odniesieniu do powyższych tematów są zgodne z rozważaniami Komitetu. P4 będzie monitorować rozwój praktyki branżowej w zakresie powyższych decyzji.



## **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 2019 roku, wartość aktywów zostanie odzyskana, a zobowiązania spłacone w toku normalnej działalności.

## **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 z tytułu utraty wartości, 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 zakresem 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 26.3) oraz wycenę aktywów z tytułu prawa do użytkowania (patrz Nota 14). 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.

Spółka dokonała ponownej oceny szacunków dotyczących nieodwoływalnego okresu leasingu nieruchomości wynajmowanych na potrzeby obiektów telekomunikacyjnych dla umów podpisanych po 1 stycznia 2019 roku i stwierdziła, że istnieje szereg przypadków, dla których Spółka szacuje okres umowy leasingu jako równy przeciętnemu lub typowemu okresowi rynkowemu dla określonego rodzaju umów. 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, gdy one również zastosują MSSF 16.

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 pomnożona 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 aktualizujący 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.

#### **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 rozliczanych w formie akcji, prowadzonych przez Play Communications S.A.: PIP oraz VDP 4. W roku 2018 Play Communications S.A. 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 29.

#### **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 ostatnie 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 S.A.
- stopa wolna od ryzyka kalkulowana na datę przyznania na bazie obligacji skarbowych z zapadalnością zbliżoną do daty, kiedy ostatnie 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 S.A.,
- stopa wolna od ryzyka kalkulowana na bazie obligacji skarbowych z zapadalnością zbliżoną do daty, kiedy ostatnie 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 oraz 33,90 złotych w dniu 12 czerwca 2019
- oczekiwana zmienność (wyrażona w skali roku) na poziomie 35% - obliczona na podstawie historycznej zmienności cen akcji Play Communications S.A.,

- stopa wolna od ryzyka kalkulowana na bazie obligacji skarbowych z zapadalnością zbliżoną do daty, kiedy ostatnie 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 26.1) 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 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.

#### **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.

Okres dyskontowania 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 Spółka posiadała rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych. Zmiana okresu dyskontowania nie ma istotnego wpływu na Sprawozdanie Finansowe. Na dzień 31 grudnia 2019 r. rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji (patrz Nota 28) została obliczona przy użyciu stopy dyskontowej wynoszącej 1,91% (2,46% na 31 grudnia 2018 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).

#### **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 2019 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 2019 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 2020-2024.

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 (9,75%) odzwierciedla ryzyko typowe dla działalności Grupy Play. Do ekstrapolowania projekcji przepływów pieniężnych na okres wykraczający poza projekcje finansowe (na okres od 2025 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 2019 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 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 10% 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”).

#### 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:

<b>31 grudnia 2019</b>		
	%	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>

<b>31 grudnia 2018</b>		
	%	Saldo
kontrahent B	8,4%	72 144
kontrahent A	5,2%	44 800
kontrahent C	3,5%	29 724
	<b>17,1%</b>	<b>146 668</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);
- 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.

Z wyjątkiem sald wymienionych poniżej, 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 okresie zakończonym 31 grudnia 2019 r. i w okresie porównywalnym ekspozycja na ryzyko stóp procentowych związana była głównie z zadłużeniem o oprocentowaniu zmiennym z tytułu Kredytów Uprzywilejowanych (patrz nota 26.1.1). 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. Patrz także nota 27. Dodatkowo w grudniu 2019 r. Spółka wyemitowała obligacje ze zmiennym oprocentowaniem (patrz także nota 26.2).

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>
2019	+50	(8 858)
	-50	8 858
2018	+50	(9 644)
	-50	9 644

Wrażliwość na możliwe zmiany stóp procentowych w roku 2019 zmniejszyła się w porównaniu do roku 2018 z powodu niższego poziomu zadłużenia o zmiennym oprocentowaniu wynikającego z przedpłat kredytu SFA dokonanych w roku zakończonym 31 grudnia 2019. 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.



Jak opisano powyżej, w 2017 r. Spółka podpisała umowy typu swap procentowy, które były w mocy również na dzień 31 grudnia 2019 r.

### 3.3 Ryzyko walutowe

Znaczna część zadłużenia Spółki była w poprzednich okresach denominowana w euro, co powodowało znaczną ekspozycję Spółki na ryzyko walutowe. W marcu 2017 r. zadłużenie denominowane w euro zostało zastąpione przez zadłużenie w złotych – patrz nota 26.1.1. Obniżyło to znacząco ryzyko walutowe.

Mimo powyższego ekspozycja na ryzyko walutowe nadal istnieje w związku z tym, iż większość przychodów Spółki jest uzyskiwana 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 nie zawierała kontraktów walutowych typu forward o istotnej wartości w 2018 r. i w 2019 r.

Tabela poniżej prezentuje podział aktywów oraz pasywów na waluty, w których te pozycje są denominowane; wartości poniżej 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.)	Razem
<b>2019</b>				
Długoterminowe należności z tytułu obligacji	278 997	-	-	278 997
Pożyczki długoterminowe	479 491	-	-	479 491
Pozostałe należności długoterminowe przed odpisem aktualizującym	13 375	1 749	-	15 124
Krótkoterminowe należności finansowe	1 029	-	-	1 029
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem aktualizującym	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>1 885 316</b>	<b>19 466</b>	<b>1 764</b>	<b>1 906 546</b>
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	4 755 171	66 420	4 788	4 826 379
Długoterminowe zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	-	-	-	-
Inne zobowiązania długoterminowe	10 388	-	-	10 388
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	305 778	35 952	4 363	346 093
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	4 685	-	-	4 685
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	891 346	102 878	4 238	998 462
<b>Zobowiązania</b>	<b>5 967 368</b>	<b>205 250</b>	<b>13 389</b>	<b>6 186 007</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>2018</b>				
Pożyczki długoterminowe	597 598	-		597 598
Pozostałe należności długoterminowe przed odpisem aktualizującym	12 541	1 527	-	14 068
Krótkoterminowe należności finansowe	4 268	-	-	4 268
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem aktualizującym	624 194	14 060	10 887	649 141
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	557 479	14 918	2 489	574 886
<b>Aktywa</b>	<b>1 796 080</b>	<b>30 505</b>	<b>13 376</b>	<b>1 839 961</b>
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	4 731 654	90 511	4 616	4 826 781
Inne zobowiązania długoterminowe	10 125		-	10 125
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	461 345	33 400	792	495 537
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	6 871	-	-	6 871
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	954 549	194 354	46 010	1 194 913
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	17 743	-	-	17 743
<b>Zobowiązania</b>	<b>6 182 287</b>	<b>318 265</b>	<b>51 418</b>	<b>6 551 970</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 2019	+5%	(9 289)
	-5%	9 289
31 grudnia 2018	+5%	(15 163)
	-5%	15 163

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 mniej wrażliwy na zmiany kursu EUR/PLN w 2019 niż w 2018 r. głównie z powodu niższych zobowiązań inwestycyjnych i zobowiązań z tytułu roamingu międzynarodowego denominowanych w EUR na koniec 31 grudnia 2019 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 2019

	<b>Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:</b>			
	<b>1 roku</b>	<b>2 do 5 lat</b>	<b>powyżej 5 lat</b>	<b>Razem</b>
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>

### 31 grudnia 2018

	<b>Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:</b>			
	<b>1 roku</b>	<b>2 do 5 lat</b>	<b>powyżej 5 lat</b>	<b>Razem</b>
Kredyty bankowe	431 111	3 650 074	828 932	4 910 117
Obligacje	-	223 672	-	223 672
Leasing	192 262	566 385	575 288	1 333 935
Pozostałe zobowiązania finansowe	59 331	30 490	-	89 820
Instrumenty pochodne	9 256	4 615	-	13 871
	<b>691 959</b>	<b>4 475 236</b>	<b>1 404 220</b>	<b>6 571 416</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 wspólnikom 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, co zostało opisane w sprawozdaniu skonsolidowanym 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.

#### 4. Przychody ze sprzedaży

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

	2019	2018
<b>Przychody ze sprzedaży usług</b>	<b>5 266 400</b>	<b>5 082 978</b>
Usługi detaliczne	3 939 744	3 767 030
Rozliczenia międzyoperatorskie	1 326 656	1 315 948
<b>Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody</b>	<b>1 743 887</b>	<b>1 756 170</b>
	<b>7 010 287</b>	<b>6 839 148</b>

	2019	2018
<b>Usługi detaliczne według kategorii</b>		
Usługi detaliczne – klienci kontraktowi	3 092 460	2 961 770
Usługi detaliczne – klienci pre-paid	655 307	632 883
Pozostałe przychody detaliczne	191 977	172 377
	<b>3 939 744</b>	<b>3 767 030</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.

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Cena transakcyjna przypisana do zobowiązań do wykonania świadczenia pozostałych do realizacji w ciągu:		
1 roku	1 935 450	1 906 184
powyżej 1 roku i do 2 lat	785 272	785 707
powyżej 2 lat i do 3 lat	88 005	71 380
powyżej 3 lat	1 304	1 058
	<b>2 810 031</b>	<b>2 764 329</b>

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

	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Koszty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich	(1 340 472)	(1 361 270)
Koszty roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej	(182 854)	(272 098)
Pozostałe koszty usług	(242 055)	(288 857)
	<b>(1 765 381)</b>	<b>(1 922 225)</b>

Spadek kosztów roamingu krajowego / współdzielenia sieci wynikał głównie z renegotjacji umów z naszymi krajowymi partnerami roamingowymi, a także z wyższego udziału ruchu naszych klientów obsługiwanego przez naszą własną sieć dzięki dalszej rozbudowie sieci.

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 zleceniodawcy (pryncypała). Spadek pozostałych kosztów usług w roku 2019 w porównaniu do roku 2018 wynikał przede wszystkim z dalszego stosowania mechanizmu zrównoważonego rozwoju w odpowiedzi na nowe przepisy dotyczące roamingu międzynarodowego ("Roam Like At Home") oraz uzyskaniu lepszych cen od partnerów roamingowych, spadek ten częściowo został skompensowany przez rosnące koszty usług dodanych.

## 6. Koszty umów z klientami, netto

	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Koszty umów z klientami poniesione	(405 749)	(432 610)
Skapitalizowane koszty umów z klientami	383 461	403 067
Amortyzacja i odpis aktualizujący koszty umów z klientami	(382 035)	(391 416)
	<b>(404 323)</b>	<b>(420 959)</b>

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

## 7. Koszty ogólne i administracyjne

	2019	2018
<b>Koszty świadczeń pracowniczych</b>	<b>(283 023)</b>	<b>(247 980)</b>
Wynagrodzenia	(232 933)	(207 884)
Ubezpieczenia społeczne	(34 493)	(29 493)
Bonusy specjalne	-	-
Programy motywacyjne, w tym:	(15 597)	(10 603)
- rozliczane w instrumentach kapitałowych	(15 597)	(11 013)
<b>Usługi obce</b>	<b>(696 699)</b>	<b>(642 567)</b>
Utrzymanie sieci telekomunikacyjnej, dzierżawa łącz i energia	(168 475)	(146 467)
Reklama i promocja	(318 928)	(302 018)
Obsługa klientów	(61 246)	(59 820)
Utrzymanie biura oraz sklepów	(18 361)	(15 126)
Usługi informatyczne	(37 662)	(31 780)
Koszty okołosobowe	(19 263)	(18 803)
Usługi finansowe i prawne	(12 930)	(11 498)
Usługi zarządzania	-	-
Pozostałe usługi obce	(59 834)	(57 055)
<b>Podatki i opłaty</b>	<b>(78 966)</b>	<b>(72 454)</b>
	<b>(1 058 688)</b>	<b>(963 001)</b>

Wzrost kosztów wynagrodzeń w 2019 roku wynikał głównie ze wzrostu biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów z tytułu premii pracowniczych w związku z bardzo dobrymi wynikami finansowymi Spółki w bieżącym roku.

Spółka jest zobowiązana przepisami prawa do wnoszenia składek na rządowy program ubezpieczeń społecznych i emerytalnych. Składki wynosiły 9,76% wynagrodzeń brutto we wszystkich prezentowanych okresach. W związku z tym, że niektóre nowe rodzaje dochodów pracowników w Polsce zostały zaklasyfikowane jako kwalifikujące się do opłacenia składek z tytułu ubezpieczenia społecznego, począwszy od roku 2018, koszty ubezpieczeń społecznych relatywnie wzrosły w odniesieniu do kosztów wynagrodzeń. 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 podatek VAT niepodlegający odliczeniu.

## 8. Amortyzacja

	2019	2018
<b>Amortyzacja</b>		
Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych	(358 410)	(270 186)
Amortyzacja wartości niematerialnych	(371 667)	(356 258)
Amortyzacja aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(167 407)	(162 605)
	<b>(897 484)</b>	<b>(789 049)</b>

Wzrost amortyzacji w 2019 r. wynika głównie ze wzrostu wartości księgowej brutto aktywów w związku z rozbudową sieci telekomunikacyjnej Spółki, a także z przeglądu i skorygowania wartości rezydualnej aktywów oraz ich okresów użyteczności w celu odzwierciedlenia szybszych zmian w technologii telekomunikacyjnej.

## 9. Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne

	2019	2018
<b>Pozostałe przychody operacyjne</b>		
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych	9 936	10 240
Rozwiązanie pozostałych rezerw	490	490
Zyski z tytułu różnic kursowych	5 392	-
Przychody z podnajmu aktywów z tytułu prawa do użytkowania	15 221	14 732
Odsetki od należności z tytułu dostaw i usług oraz od środków pieniężnych	9 197	17 212
Inne pozostałe przychody operacyjne	36 418	27 046
	<b>76 654</b>	<b>69 720</b>
<b>Pozostałe koszty operacyjne</b>		
Strata z zarządzania należnościami	(32 511)	(4 545)
Odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami	(95 549)	(103 130)
Utrata wartości aktywów trwałych	(2 234)	(2 070)
Straty z tytułu różnic kursowych	-	(523)
Inne pozostałe koszty operacyjne	(11 777)	(11 384)
	<b>(142 071)</b>	<b>(121 652)</b>
<i>z tego: utrata wartości aktywów finansowych</i>		
Odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami	(95 549)	(103 130)
Odpis aktualizujący należności	(61 486)	(72 914)
	<b>(157 035)</b>	<b>(176 044)</b>

### Zysk/strata z zarządzania należnościami

Linia „Strata z zarządzania należnościami” reprezentuje kwoty netto wynikające ze: zmiany odpisu aktualizującego należności w wartości 61 486 tys. złotych w roku zakończonym 31 grudnia 2019 (31 748 tys. złotych w roku zakończonym 31 grudnia 2018), 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 roku zakończonym 31 grudnia 2019 roku wynikała z niekorzystnej zmiany warunków rynkowych sprzedaży wierzytelności i spadku wskaźnika odzyskiwalności sprzedanych należności w porównaniu do roku zakończonego 31 grudnia 2018.

W roku zakończonym 31 grudnia 2018 roku, ze względu na zmianę orzeczenia sądowego, Spółka rozwiązała jednorazowy odpis na należności międzyoperatorskie, które pochodziły z lat 2011- 2013 w wartości 12 735 tys.

złotych (Spółka rozpoznała koszt w roku zakończonym 31 grudnia 2016 roku w wyniku pierwszego niekorzystnego orzeczenia sądowego).

Linia „Odpis aktualizujący należności” reprezentuje kwotę odniesioną w rachunek zysków i strat zgodnie z MSSF 9. Przy kalkulacji odpisu z tytułu utraty wartości Spółka uwzględnia cenę, którą może uzyskać w przyszłości ze sprzedaży wierzytelności.

Zmiany stanu odpisu aktualizującego należności zaprezentowane są w Nocie 21.

#### **Odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami**

Odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami rozpoznany w roku 2019 i 2018 dotyczył głównie umów subsydyjnych, dla których wartość aktywów z tytułu umów z klientami oraz ich odpisów aktualizujących jest znacząco wyższa niż w przypadku umów sprzedaży ratalnej.

Zmiany stanu odpisu aktualizującego aktywa z tytułu umów z klientami zaprezentowane są w Nocie 22.

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

	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Przychody finansowe</b>		
Odsetki	31 426	40 503
Dywidendy	-	6 165
Zysk netto na aktywach finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy	588	380
Dodatnie różnice kursowe	404	-
Pozostałe	2 316	9 934
	<b>34 734</b>	<b>56 982</b>
<b>Koszty finansowe</b>		
Odsetki, w tym:	(259 286)	(275 812)
- od zobowiązań z tytułu leasingu	(59 014)	(58 240)
Strata z wyceny instrumentów zabezpieczających wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody w części uznanej za nieefektywne zabezpieczenie	-	(178)
Ujemne różnice kursowe	-	(6 100)
Pozostałe	(5 184)	(21 392)
	<b>(264 470)</b>	<b>(303 482)</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 18).

Koszty odsetek w 2019 roku zmniejszyły się w porównaniu do 2018 roku głównie w związku z niższą wartością nominalną kredytu SFA po planowych oraz dobrowolnych spłatach (patrz również nota 26.1.1).

W roku zakończonym 31 grudnia 2018 r. Spółka rozpoznała przychody finansowe z tyt. dywidendy od jednostki zależnej Play Finance 2 S.A. (patrz również Nota 21). W związku z likwidacją Play Finance 2 w grudniu 2018 r., Spółka ujęła w księgach odpowiednie pozycje aktywów i pasywów nierozliczonych na dzień likwidacji oraz rozpoznała przychód finansowy (dywidendę) stanowiący różnicę między wartością inwestycji w Play Finance 2 a aktywami netto na dzień likwidacji.

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



## 11. Podatek dochodowy

	2019	2018
Podatek bieżący	(275 643)	(220 520)
Podatek odroczony	(12 679)	(32 489)
<b>Podatek dochodowy</b>	<b>(288 322)</b>	<b>(253 009)</b>

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

	2019	2018
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>1 152 287</b>	<b>1 003 355</b>
Podatek skalkulowany wg stawki stosowanej dla dochodu podatkowego	(218 935)	(190 637)
Koszty nie podlegające opodatkowaniu	(49 313)	(42 869)
Przychody nie podlegające opodatkowaniu	5 680	7 031
Przychody/(koszty) podatkowe lat ubiegłych uwzględnione w wyniku księgowym roku bieżącego	825	(19)
Korekty dotyczące podatku z lat ubiegłych	878	3 602
Podatkowe skutki udziału w dochodach powiązanych spółek komandytowych	(27 457)	(30 117)
<b>Podatek dochodowy</b>	<b>(288 322)</b>	<b>(253 009)</b>

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

### Podatek odroczony

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
<b>Podstawa kalkulacji podatku odroczonego wynikająca z:</b>		
Różnic przejściowych netto	(752 728)	(738 545)
Nierozliczonych strat podatkowych		52 550
	<b>(752 728)</b>	<b>(685 995)</b>
<b>Potencjalne aktywo z tytułu podatku odroczonego wynikające z:</b>		
Różnic przejściowych netto	(143 018)	(140 324)
Nierozliczonych strat podatkowych		9 985
	<b>(143 018)</b>	<b>(130 339)</b>
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego odroczonego - rozpoznane	<b>(143 018)</b>	<b>(130 339)</b>

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 2020 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).

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 2019 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	Razem
<b>Na 1 stycznia 2018</b>	<b>12 875</b>	<b>28 909</b>	<b>16 522</b>	<b>100 779</b>	-	<b>251 473</b>	<b>88</b>	<b>410 646</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	(2 890)	(5 340)	1 170	(19 566)	4 340	3 999	(21)	(18 308)
<b>Na 31 grudnia 2018</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>
	-	-	-	-	-	-	-	-

**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	Zobowiązania	Pozostałe tytuły	Razem
<b>Na 1 stycznia 2018</b>	<b>(8 851)</b>	<b>(152 815)</b>	<b>(68 590)</b>	<b>(1 427)</b>	<b>(259 713)</b>	<b>(31 374)</b>	<b>(1 553)</b>	<b>(2 301)</b>	<b>(1 063)</b>	<b>(527 687)</b>
odniesione w rachunek zysków i strat	6 248	(11 949)	(2 214)	(928)	(23 720)	13 551	1 553	2 301	977	(14 181)
odniesione w kapitały	-	-	-	-	18 834	357	-	-	-	19 191
<b>Na 31 grudnia 2018</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>

## 12. Wartości niematerialne

	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>

Przeniesienia zidentyfikowane w 2019 r. dotyczą głównie przesunięć z aktywów w budowie do wartości niematerialnych w związku z zakończeniem przygotowania oprogramowania komputerowego lub innych wartości niematerialnych.

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 2019 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 2019	Wartość netto na 31 grudnia 2018
	od	do		
2100 MHz	01.07.2016	31.12.2022	65 524	87 366
900 MHz	09.12.2008	31.12.2023	58 053	72 566
1800 MHz	13.02.2013	31.12.2027	274 759	309 103
800 MHz	25.01.2016/ 23.06.2016	23.06.2031	1 104 219	1 203 848
2600 MHz	25.01.2016	25.01.2031	164 114	178 921
3700 MHz (ogólnokrajowa)	01.10.2017	29.12.2019	-	36 000
3700 MHz (regionalna)	01.07.2018	31.12.2020	3 496	6 992
			<b>1 670 165</b>	<b>1 894 796</b>

W dniu 8 października 2019 r. Prezes UKE odmówił przedłużenia rezerwacji częstotliwości 3700 MHz, które Spółka nabyła od Softnet Group Sp. z o.o. oraz Powszechnej Agencji Informacyjnej S.A. na okres wykraczający poza daty podane powyżej.

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 2019 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 2018	2 860 955	1 147 385	238 301	44 146	4 290 787
Zwiększenia	8 740	-	-	-	8 740
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	170 362	-	6 727	177 089
Zmniejszenia	-	(6 178)	-	(3)	(6 181)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>2 869 695</b>	<b>1 311 569</b>	<b>238 301</b>	<b>50 870</b>	<b>4 470 435</b>
<b>Umorzenie</b>					
Na 1 stycznia 2018	752 015	831 325	-	22 994	1 606 334
Amortyzacja	222 884	122 671	-	10 703	356 258
Zmniejszenia	-	(5 583)	-	(3)	(5 586)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>974 899</b>	<b>948 413</b>	<b>-</b>	<b>33 694</b>	<b>1 957 006</b>
<b>Trwała utrata wartości</b>					
Na 1 stycznia 2018	-	-	-	-	-
Utworzenie odpisu	-	596	-	-	596
Wykorzystanie odpisu	-	(596)	-	-	(596)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2018</b>	<b>1 894 796</b>	<b>363 156</b>	<b>238 301</b>	<b>17 176</b>	<b>2 513 429</b>

### 13. Rzeczowe aktywa trwałe

	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>

Przeniesienia zidentyfikowane w 2019 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. 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.

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia informatyczne	Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Środki transportu	Pozostałe	Razem
<b>Cena nabycia</b>							
Na 1 stycznia 2018	46	973 483	234 734	1 258 055	320	77 265	2 543 903
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	233 416	58 643	266 837	3 256	10 328	572 480
Zmniejszenia	-	(7 302)	(28 749)	(91 294)	(691)	(4 772)	(132 808)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>46</b>	<b>1 199 597</b>	<b>264 628</b>	<b>1 433 598</b>	<b>2 885</b>	<b>82 821</b>	<b>2 983 575</b>
<b>Umorzenie</b>							
Na 1 stycznia 2018	4	410027	137007	661910	305	50672	1 259 925
Amortyzacja	1	49 695	27 983	179 092	50	13 365	270 186
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	(50)	45 735	24 331	3 170	670	73 856
Zmniejszenia	-	(7 299)	(28 738)	(90 870)	(676)	(3 857)	(131 440)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>5</b>	<b>452 373</b>	<b>181 987</b>	<b>774 463</b>	<b>2 849</b>	<b>60 850</b>	<b>1 472 527</b>
<b>Trwała utrata wartości</b>							
Na 1 stycznia 2018	-	-	503	984	-	200	1 687
Odwrócenie odpisu	-	-	(499)	(764)	-	-	(1 263)
Wykorzystanie odpisu	-	-	(4)	(220)	-	(200)	(424)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2018</b>	<b>41</b>	<b>747 224</b>	<b>82 641</b>	<b>659 135</b>	<b>36</b>	<b>21 971</b>	<b>1 511 048</b>

## 14. 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: Pozostałe	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>

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 10 291 tysięcy złotych w 2019 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 2019 r.  
 (wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	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: Pozostałe	Prawo do użytkowania: Razem
<b>Cena nabycia</b>							
Na 1 stycznia 2018	163 454	1 368 219	63 000	72 995	27 095	718	1 695 481
Zwiększenia	61 414	154 948	-	13 840	-	-	230 202
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	(7 278)	-	-	-	-	(7 278)
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	(38 379)	(24 285)	3 505	(718)	(59 877)
Zmniejszenia	(2 385)	(77 069)	(1 562)	(29 924)	(6 568)	-	(117 508)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>222 483</b>	<b>1 438 820</b>	<b>23 059</b>	<b>32 626</b>	<b>24 032</b>	<b>-</b>	<b>1 741 020</b>
<b>Umorzenie</b>							
Na 1 stycznia 2018	54 829	658 010	53 432	59 315	14 516	676	840 778
Amortyzacja	14 846	120 289	9 608	8 625	7 605	-	160 973
Amortyzacja rezerwy na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	1 632	-	-	-	-	1 632
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	(45 725)	(24 285)	(3 170)	(676)	(73 856)
Zmniejszenia	(185)	(18 936)	(1 560)	(28 454)	(6 549)	-	(55 684)
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>69 490</b>	<b>760 995</b>	<b>15 755</b>	<b>15 201</b>	<b>12 402</b>	<b>-</b>	<b>873 843</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia 2018</b>	<b>152 993</b>	<b>677 825</b>	<b>7 304</b>	<b>17 425</b>	<b>11 630</b>	<b>-</b>	<b>867 177</b>

Zmniejszenie wartości księgowej brutto aktywów z tytułu prawa do użytkowania w grupach grunty oraz budynki i budowle zanotowane w roku 2018 wynika głównie z ponownej oceny szacunków dotyczących okresu leasingu. Więcej informacji znajduje się w Nocie 2.4.2. 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 1 tysiąc złotych w 2018 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 10 291 tysięcy złotych w 2018 r.

## 15. Aktywa w budowie

	2019	2018
<b>Cena nabycia</b>		
Na 1 stycznia	440 561	309 569
Zwiększenia	782 588	826 758
Sieć radiowa	523 596	609 818
Sieć szkieletowa i centrum zarządzania siecią	81 540	72 767
IT	127 637	116 710
Pozostałe zakupy inwestycyjne	49 815	27 463
Przeniesienia i reklasyfikacje	(940 602)	(689 692)
Zmniejszenia	(2 135)	(6 074)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>280 412</b>	<b>440 561</b>
<b>Trwała utrata wartości</b>		
Na 1 stycznia	2 219	6 218
Utworzenie odpisu	2 255	2 068
Wykorzystanie odpisu z tytułu trwałej utraty wartości	(1 787)	(6 067)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>2 687</b>	<b>2 219</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia</b>	<b>277 725</b>	<b>438 342</b>

Aktywa w budowie obejmują wydatki na rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne w trakcie budowy. Aktywa w budowie obejmują także będące w trakcie dostosowywania aktywa z tytułu prawa do użytkowania, które wyniosły zero złotych na dzień 31 grudnia 2019 r. oraz 5 932 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2018 r.

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.

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 200 466 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2019 r. oraz 218 425 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2018 r.

## 16. Koszty umów z klientami

	2019	2018
<b>Cena nabycia</b>		
Na 1 stycznia	732 553	728 964
Zwiększenia	383 461	403 067
Zmniejszenia - zakończone umowy	(342 054)	(399 478)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>773 960</b>	<b>732 553</b>
<b>Umorzenie</b>		
Na 1 stycznia	359 900	367 962
Zwiększenia (w tym utrata wartości)	382 035	391 416
Zmniejszenia (w tym utrata wartości) - zakończone umowy	(342 055)	(399 478)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>399 880</b>	<b>359 900</b>
<b>Wartość netto na 31 grudnia</b>	<b>374 080</b>	<b>372 653</b>

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

## 17. Inwestycje długoterminowe

<b><u>Wartość udziałów w jednostkach zależnych:</u></b>	<b>31 grudnia 2019</b>	<b>31 grudnia 2018</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	-
	<b>345 822</b>	<b>8 663</b>

<b><u>Udziały i prawa głosu:</u></b>	<b>31 grudnia 2019</b>	<b>31 grudnia 2018</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%	-

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 3S zawiera koszty transakcyjne związane bezpośrednio z zakupem 3S.

## 18. Należności finansowe

	<b>31 grudnia 2019</b>	<b>31 grudnia 2018</b>
<b>Długoterminowe należności finansowe</b>		
Obligacje w PLN Grupy 3S zapadalne w 2022 r.	76 999	-
Obligacje w PLN PC S.A. zapadalne w 2022 r.	201 998	11
Pożyczki udzielone do Play 3GNS Sp. o.o.	479 491	597 598
	<b>758 488</b>	<b>597 609</b>
<b>Krótkoterminowe należności finansowe</b>		
Obligacje w PLN Grupy 3S zapadalne w 2022 r.	735	-
Obligacje w PLN PC S.A. zapadalne w 2022 r.	294	-
	<b>1 029</b>	<b>-</b>

### 18.1.1 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 2019 roku efektywna stopa procentowa wynosiła 6,47% (6,44% na 31 grudnia 2018 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.

### **18.1.2 Należności z tytułu obligacji**

W roku zakończonym 31 grudnia 2019 Spółka nabyła poniższe obligacje:

- W dniu 1 lutego 2019 roku P4 nabyła obligacje serii J wyemitowane przez Play Communications S.A. 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 S.A. spłaciła w całości obligacje wraz z odsetkami.
- W dniu 25 lutego 2019 r. roku P4 nabyła obligacje serii A wyemitowane przez Play Communications S.A. o wartości 61 000 tysięcy złotych. Termin wykupu przypadł na 28 lutego 2022 r. Odsetki były naliczane w oparciu o WIBOR 1Y powiększony o marżę. W dniu 20 marca 2019 r. Play Communications S.A. 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. Na dzień 31 grudnia 2019 r.
- W dniu 13 grudnia 2019 r. roku P4 nabyła obligacje serii B wyemitowane przez Play Communications S.A. 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. Na dzień 31 grudnia 2019 r. naliczone odsetki wynosiły 294 tys.

W roku zakończonym 31 grudnia 2018 r. Spółka nabyła obligacje od jednostki dominującej PC S.A. (seria E, F, G, H oraz I) z terminem zapadalności 30 czerwca 2022 r. o łącznej wartości nominalnej 209 000 tysięcy złotych.

W dniu 9 maja 2018 r. obligacje serii E i F o wartości nominalnej 142 000 tysiące złotych zostały całkowicie spłacone wraz z odsetkami przez PC S.A.

W dniu 19 grudnia 2018 r. obligacje serii G, H oraz I zostały spłacone poprzez kompensatę w kwocie nominalnej 67.000 tysięcy złotych plus odsetki ze zobowiązaniami Spółki z tyt. wyemitowanych obligacji (patrz Nota 26.2).

### **18.1.3 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, kabli światłowodowych. Analiza wymagalności płatności z tytułu leasingu operacyjnego, które P4 spodziewa się otrzymać na dzień 31 grudnia 2019 roku została przedstawiona poniżej:

	<b>31 grudnia 2019</b>	<b>31 grudnia 2018</b>
Rok 1.	14 129	14 046
Rok 2.	10 848	12 343
Rok 3.	7 141	9 725
Rok 4.	4 280	6 528
Rok 5.	2 125	4 263
Rok 6. i kolejne	3 144	3 950
<b>płatności leasingowe łącznie</b>	<b>41 667</b>	<b>50 855</b>

## 19. Inne należności długoterminowe

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Należności długoterminowe	15 124	14 589
Odpis aktualizujący należności długoterminowe	(368)	(368)
	<b>14 756</b>	<b>14 221</b>

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

## 20. Zapasy

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Towary	150 677	154 909
Towary u dealerów	32 479	29 560
Odpis aktualizujący wartość towarów	(15 935)	(14 975)
	<b>167 221</b>	<b>169 494</b>

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 oczekivaną 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 osiągane 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.

	2019	2018
<b>Stan na początek okresu sprawozdawczego</b>	<b>(14 975)</b>	<b>(9 654)</b>
- odniesienie w przychody	(960)	(5 321)
<b>Stan na koniec okresu sprawozdawczego</b>	<b>(15 935)</b>	<b>(14 975)</b>

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

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

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Należności z tytułu dostaw i usług	857 152	1 022 280
Odpis aktualizujący wartość należności z tytułu dostaw i usług	(136 293)	(163 796)
<b>Należności z tytułu dostaw i usług netto</b>	<b>720 859</b>	<b>858 484</b>
<b>Pozostałe należności (netto)</b>	<b>282</b>	<b>128</b>
	<b>721 141</b>	<b>858 612</b>

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

Należności z tytułu dostaw i usług obejmują należności ratalne związane ze sprzedażą telefonów i mobilnych urządzeń komputerowych. Saldo należności spadło w związku z decyzją Spółki o znacznej redukcji wielkości sprzedaży w ramach modelu ratalnego po październiku 2016 r.

Jako element zarządzania należnościami Spółka sprzedaje przeterminowane należności do agencji windykacyjnych prowadzonych przez strony trzecie; należności są wówczas usuwane z bilansu.

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 (zobacz także Nota 21).

Na dzień 31 grudnia 2019 należności z tytułu dostaw i usług o wartości 136 293 tysięcy złotych (31 grudnia 2018: 163 796 tysięcy złotych) były objęte odpisem aktualizującym. Należności objęte odpisem to przede wszystkim należności od abonentów, którzy naruszyli warunki umów lub zerwali umowy.

Na dzień 31 grudnia 2019 należności z tytułu dostaw i usług w wysokości 171 404 tysięcy złotych (31 grudnia 2018: 214 010 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:

	<b>31 grudnia 2019</b>	<b>31 grudnia 2018</b>
Przed terminem płatności	549 455	644 474
Przeterminowane od 0 do 3 miesięcy	131 334	134 314
Przeterminowane od 3 do 6 miesięcy	14 279	32 740
Przeterminowane ponad 6 miesięcy	25 791	46 956
	<b>720 859</b>	<b>858 484</b>

Wartość przeterminowanych należności spadła w roku zakończonym 31 grudnia 2019 w porównaniu do poprzednich lat ze względu na istotne transakcje sprzedaży należności do agencji windykacyjnych w bieżącym roku.

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

Zmiany wartości odpisu aktualizującego wartość należności są przedstawione poniżej:

	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Stan na początek okresu sprawozdawczego</b>	<b>(163 796)</b>	<b>(130 169)</b>
Zastosowanie MSSF 9 - korekta bilansu otwarcia	-	(1 879)
- rozwiązanie	(61 486)	(72 914)
- wykorzystanie	88 989	41 166
<b>Stan na koniec okresu sprawozdawczego</b>	<b>(136 293)</b>	<b>(163 796)</b>

Wykorzystanie odpisu zwiększyło się w 2019 roku w porównaniu do poprzednich lat 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 odpisywane w ciężar odpisu aktualizującego, jeśli nie jest prawdopodobne odzyskanie należności.

Ryzyko kredytowe wynikające z należności z tytułu dostaw i usług Spółki na dzień 31 grudnia 2019 roku i 31 grudnia 2018 roku przedstawia się następująco:

	Nieprzeterminowane	Przeterminowane od 0 do 3 miesiący	Przeterminowane od 3 do 6 miesiący	Przeterminowane ponad 6 miesięcy	Razem
<b>31 grudnia 2019</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 utruty wartości	(22 005)	(15 388)	(16 086)	(82 814)	<b>(136 293)</b>
<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>

	Nieprzeterminowane	Przeterminowane od 0 do 3 miesiący	Przeterminowane od 3 do 6 miesiący	Przeterminowane ponad 6 miesięcy	Razem
<b>31 grudnia 2018</b>					
Oczekiwana strata kredytowa	6,1%	12,3%	35,8%	64,5%	
Razem, brutto należności z tytułu dostaw i usług	686 056	153 127	50 962	132 135	1 022 280
Skumulowane odpisy z tytułu utruty wartości	(41 582)	(18 813)	(18 222)	(85 179)	<b>(163 796)</b>
<b>Razem, netto należności z tytułu dostaw i usług</b>	<b>644 474</b>	<b>134 314</b>	<b>32 740</b>	<b>46 956</b>	<b>858 484</b>

## 22. Aktywa z tytułu umów z klientami

	<b>31 grudnia 2019</b>	<b>31 grudnia 2018</b>
Aktywa z tytułu umów z klientami	1 537 248	1 467 318
Utrata wartości aktywów z tytułu umów z klientami	(81 326)	(74 688)
	<b>1 455 922</b>	<b>1 392 630</b>

Wartość bilansowa odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości 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 2019 roku i 2018 roku wyniósł odpowiednio 5,3 % i 5,1%.

Zmiany odpisu z tytułu utraty wartości aktywów z tytułu umów z klientami były następujące:

	2019	2018
<b>Stan na początek okresu sprawozdawczego</b>	(74 688)	-
Zastosowanie MSSF 9 - korekta bilansu otwarcia	-	(72 015)
- rozwiązanie	(95 549)	(103 130)
- wykorzystanie odpisu	88 911	100 457
<b>Stan na koniec okresu sprawozdawczego</b>	<b>(81 326)</b>	<b>(74 688)</b>

W roku 2018 oraz w bieżącym roku wartość aktywów z tytułu umów z klientami związanych z faktycznie rozłączonymi umowami została przedstawiona w wierszu "wykorzystanie odpisu" poniżej, natomiast wiersz "utworzenie" przedstawia zmiany w szacunkowych stratach kredytowych, które Spółka spodziewa się ponieść w przyszłości.

Wyjaśnienie zmian odpisu z tytułu utraty wartości ujętych w rachunku zysków i strat znajdują się w Nocie 9.

Zmiany wartości aktywów z tytułu umów z klientami w latach zakończonych: 31 grudnia 2019 oraz 31 grudnia 2018 przedstawiały się następująco:

	2019	2018
<b>Aktywa z tytułu umów z klientami, netto - Bilans otwarcia</b>	<b>1 392 630</b>	<b>1 366 913</b>
Zwiększenia	1 434 034	1 456 591
Zafakturowane kwoty przeniesienie do należności handlowych	(1 275 193)	(1 255 729)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości, wpływ zastosowania MSSF 9, odniesiony w kapitały	-	(72 015)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości, odniesiony w koszty	(95 549)	(103 130)
<b>Aktywa z tytułu umów z klientami, netto - Bilans zamknięcia</b>	<b>1 455 922</b>	<b>1 392 630</b>

Zwiększenia odpowiadają korekcie przychodów ze sprzedaży towarów zgodnie z MSSF 15 dotyczącej umów wieloskładnikowych, 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.

### 23. Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Koszty dystrybucji i sprzedaży	5 502	5 537
Utrzymanie sieci i systemów IT	5 236	5 236
Inne	17 392	11 081
	<b>28 130</b>	<b>21 854</b>

Na dzień 31 grudnia 2019 r. i w okresie porównywalnym inne rozliczenia międzyokresowe obejmowały głównie zaliczki na dostawy usług.



## 24. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Kasa	714	806
Środki na rachunkach bankowych	272 770	332 874
Pozostałe aktywa pieniężne	870	418
	<b>274 354</b>	<b>334 098</b>

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

## 25. Kapitały własne

### 25.1 Kapitał podstawowy

Na dzień 31 grudnia 2019 r. oraz na dzień 31 grudnia 2018 r. Play Communications S.A. (dawniej Play Holdings 2 S. à r. l. ) posiadała 100% udziałów Spółki P4, a kapitał zakładowy Spółki składał się z 97 713 udziałów o wartości nominalnej 500 każdy.

### 25.2 Kapitał zapasowy

W dniu 9 czerwca 2017 r. Walne 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 Spółki Play Communications S.A. zostały wprowadzone do publicznego obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych („GPW”) w Warszawie. Pierwsza oferta publiczna 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 nocie 29.

### 25.3 Zyski zatrzymane

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2019 r. Spółka wypłaciła dywidendę do jednostki dominującej w wysokości 530 000 tysięcy złotych.

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2018 r. Spółka wypłaciła dywidendę do jednostki dominującej w wysokości 900 000 tysięcy złotych.

## 26. 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 2019	31 grudnia 2018
<b>Długoterminowe zobowiązania finansowe</b>		
Długoterminowe kredyty bankowe	3 184 742	3 496 882
Długoterminowe obligacje	806 555	114 285
Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu	815 134	828 853
Pozostałe zobowiązania	19 948	52 247
	<b>4 826 379</b>	<b>4 492 267</b>
<b>Krótkoterminowe zobowiązania finansowe</b>		
Krótkoterminowe kredyty bankowe	110 799	375 951
Krótkoterminowe obligacje	1 382	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	165 090	155 355
Pozostałe zobowiązania	68 822	33 152
	<b>346 093</b>	<b>564 458</b>
	<b>5 172 472</b>	<b>5 056 725</b>

### 26.1 Kredyty bankowe

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
<b>Długoterminowe kredyty bankowe</b>		
SFA	3 184 742	3 496 882
	<b>3 184 742</b>	<b>3 496 882</b>
<b>Krótkoterminowe kredyty bankowe</b>		
SFA	110 799	375 951
	<b>110 799</b>	<b>375 951</b>
	<b>3 295 541</b>	<b>3 872 833</b>
wartość nierozliczonych kosztów pozyskania finansowania	36 673	39 367
średnia ważona efektywna stopa procentowa	4,87%	4,87%

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

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

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

W dniu 20 marca 2017 r. Spółka wykorzystwała kwotę 4 165 000 tysięcy złotych w ramach powyższej umowy finansowania. Zaś w dniach 20 i 21 marca 2017 r. Play Communications S.A. wykorzystwała kwotę 2 278 000 tysięcy złotych w ramach powyższej umowy finansowania. 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 2019.

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 r. 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 r.) i zapadalnych w 2019 r.

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.

Kredyt zaciągnięty w ramach transzy B w kwocie 1 765 000 tysięcy złotych jest płatny w całości 20 września 2022 r. Kredyt zaciągnięty w ramach transzy C w kwocie 820 000 tysięcy jest płatny w całości 20 marca 2023 r. 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 2019 oraz w roku 2018.

Dodatkowo w przypadku zmiany kontroli uruchomiona zostanie określona procedura. 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 r. P4 oraz Play Communications S.A. zawarły Drugą Umowę Zmieniającą i Ujednolicającą w Umowie SFA, która zawiera między innymi następujące poprawki do SFA:

1. Zmiana profilu spłat SFA 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 S.A.;
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 półroczna 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 roku 2019 dzięki korzystnej sytuacji w zakresie posiadanej gotówki, Spółka dokonała spłaty kapitału w wysokości 579 984 tysięcy złotych z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”) w formie czterech dobrowolnych przedpłat:

1. W dniu 26 lutego 2019 r. raty w ramach transzy A, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 29 marca 2019 r., w kwocie 112 148 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami,
2. W dniu 30 sierpnia 2019 r. raty w ramach transzy A, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 30 września 2019 r., w kwocie 112 148 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami,
3. W dniu 13 grudnia 2019 r. raty w ramach transzy C, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 20 marca 2023 r., w kwocie 243 540 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami,
4. W dniu 17 grudnia 2019 r. raty w ramach transzy A, której spłata zgodnie z uzgodnionym harmonogramem przypadała na dzień 31 marca 2020 r., w kwocie 112 148 tysięcy złotych wraz z naliczonymi odsetkami.

#### **26.1.2 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 2020 r. Odsetki są kalkulowane jako 1M WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2019 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

#### **26.1.3 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 2020 roku. Odsetki są kalkulowane jako 1M WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2019 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

#### **26.1.4 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 18 kwietnia 2020 r. Odsetki są kalkulowane jako ON WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2019 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

### 26.1.5 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 9 września 2020 r. Odsetki są kalkulowane jako 1M WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2019 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

## 26.2 Obligacje

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
<b>Długoterminowe obligacje</b>		
Obligacje P4 o oprocentowaniu zmiennym w PLN, seria A, z datą zapadalności w grudniu 2026 r.	748 361	114 285
Obligacje P4 o oprocentowaniu zmiennym w PLN, seria A, z datą zapadalności w czerwcu 2022 r.	58 194	-
	<b>806 555</b>	<b>114 285</b>
<b>Krótkoterminowe obligacje</b>		
Krótkoterminowe obligacje - naliczone odsetki	1 382	-
	<b>1 382</b>	-

### 26.2.1 Niezabezpieczone Obligacje serii A płatne w 2026

W dniu 23 października 2019 r. 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 r. 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 r. zostały zarejestrowane w depozycie prowadzonym przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych.

W lutym 2020 roku P4 złożyła wniosek o wprowadzenie Obligacji do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Dnia 26 lutego 2020 r. Obligacje zostały dopuszczone do obrotu.

Termin wykupu obligacji przypada na 11 grudnia 2026 r. Odsetki oparte na stawce WIBOR 6M powiększonej o marżę będą wypłacane co pół roku. Pierwsza data wypłaty odsetek nastąpi 13 czerwca 2020 r.

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. Saldo niezamortyzowanych opłat wyniosło 1 640 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2019 r. Efektywna stopa procentowa wynosiła 3,61% na dzień 31 grudnia 2019 r.

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

### 26.2.2 *Niezabezpieczone Obligacje serii A płatne w 2022*

W dniu 27 lipca 2017 r. Spółka wyemitowała obligacje w złotych o zmiennym oprocentowaniu o zagregowanej wartości zadłużenia równej 285 309 tysięcy złotych. Obligacje zostały objęte przez Play Communications S.A. Termin zapadalności obligacji wyznaczony jest na 30 czerwca 2022 r. 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 r. 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 S.A. z tytułu obligacji.

W dniu 19 grudnia 2018 r. 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 S.A. z tytułu obligacji (patrz nota 18).

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

Zobowiązania z tytułu obligacji są wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. W związku z emisją obligacji Spółka nie poniosła żadnych kosztów zewnętrznych. Na dzień 31 grudnia 2019 roku efektywna stopa procentowa wynosiła 5,91% ( 5,84% na dzień 31 grudnia 2018 r.).

Wartość księgową obligacji jest zbliżona do ich wartości godziwej. Stopa dyskontowa zastosowana do kalkulacji według wartości godziwej jest zbliżona do wartości efektywnej stopy procentowej.

### 26.2.3 *Niezabezpieczone Obligacje serii A1 (spłacone w 2019 roku)*

W dniu 22 marca 2019 r. Spółka wyemitowała obligacje w złotych o zmiennym oprocentowaniu o zagregowanej wartości zadłużenia równej 250 000 tysięcy złotych. Obligacje zostały objęte przez Play Communications S.A. Termin zapadalności obligacji wyznaczony był na 24 czerwca 2019 r. Odsetki od obligacji były kalkulowane przy wykorzystaniu stopy WIBOR 3M powiększonej o marżę. W roku zakończonym 31 grudnia 2019 Spółka dokonała całkowitej spłaty obligacji wraz z odsetkami w wysokości 1 344 tysięcy złotych.

## 26.3 *Zobowiązania z tytułu leasingu*

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
<b>Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu</b>		
Lokalizacje pod stacje telekomunikacyjne	729 305	740 756
Lokale handlowe	46 099	47 813
Ciemne włókna światłowodowe	17 328	12 366
Centra kolokacyjne	4 906	9 969
Biura i magazyn	6 807	10 790
Urządzenia informatyczne i telekomunikacyjne	5 441	2 511
Środki transportu	5 248	4 648
	<b>815 134</b>	<b>828 853</b>
<b>Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu</b>		
Lokalizacje pod stacje telekomunikacyjne	100 837	95 020
Lokale handlowe	29 185	26 835
Ciemne włókna światłowodowe	8 053	6 821
Centra kolokacyjne	5 626	5 910
Biura i magazyn	10 081	11 007
Urządzenia informatyczne i telekomunikacyjne	5 073	4 325
Środki transportu	6 235	5 437
	<b>165 090</b>	<b>155 355</b>
	<b>980 224</b>	<b>984 208</b>

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

Pomimo kontynuacji wzrostu liczby dzierżawionych obiektów pod stacje bazowe w 2018 i 2019 roku saldo zobowiązań nieznacznie spadło na dzień 31 grudnia 2019 roku w porównaniu do 31 grudnia 2018 roku. Było to spowodowane głównie upływem okresu istniejących umów najmu oraz krótszym średnim czasem pozostającym do końca umowy najmu. Saldo zobowiązań z tytułu leasingu finansowego zmniejszyło się również z powodu innych czynników takich jak: kurs walutowy dla kontraktów denominowanych w walutach obcych, stopa procentowa dla nowych umów oraz przeliczenie wyceny początkowej zobowiązań związanych z prognozowanymi wpływami środków pieniężnych w okresie obowiązywania umowy.

## 26.4 Pozostałe zobowiązania finansowe

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
<b>Pozostałe zobowiązania finansowe - długoterminowe</b>		
Pożyczka od Play 3GNS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.	13 840	41 500
Pożyczka od Play Finance 1 S.A.	-	-
Pozostałe zobowiązania finansowe	6 108	10 747
	<b>19 948</b>	<b>52 247</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.	-	13 975
Odsetki od pożyczek	305	307
Pozostałe zobowiązania finansowe	20 517	18 870
	<b>68 822</b>	<b>33 152</b>

W dniu 5 lutego 2016 roku Spółka zawarła umowę pożyczki z jednostką zależną Play 3GNS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. w kwocie 50 000 tysięcy złotych na okres do 5 lutego 2018 r. W lutym 2016 r. Spółka wykorzystowała kwotę 47 500 tysięcy złotych pożyczki. W marcu i kwietniu 2016 r. nastąpiła przedterminowa spłata pożyczki w kwocie po 500 tysięcy złotych każda. Odsetki były kalkulowane jako 3M WIBOR powiększony o marżę. Zobowiązanie z tytułu pożyczki wyceniane było według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. W styczniu 2018 r. pożyczka została całkowicie spłacona. Efektywna stopa procentowa wynosiła 4,35% na dzień 31 grudnia 2017 r. Wartość księgowa pożyczki była zbliżona do jej wartości godziwej.

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. Odsetki są kalkulowane jako 6M EUROLIBOR powiększony o marżę. Spółka do dnia 31 grudnia 2016 roku wykorzystowała kwotę 3 400 tysięcy EUR, w sierpniu 2017 r. Spółka wykorzystowała dodatkowo kwotę 1 000 tysięcy EUR. W październiku 2017 r. nastąpiła pierwsza przedterminowa spłata pożyczki w kwocie 850 tysięcy EUR, natomiast w listopadzie 2018 r. 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 2,28% na dzień 31 grudnia 2019 r. i 2,23% na dzień 31 grudnia 2017 r. 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 r. W maju 2018 roku Spółka wykorzystowała kwotę 35 000 tysięcy złotych pożyczki oraz w czerwcu kwotę 6 500 tysięcy złotych. W dniu 28 marca 2019 roku Spółka wykorzystowała 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 4,27% na dzień 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 S.A. 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 r. 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.

## 26.5 Zmiany zobowiązań finansowych

	2019	2018
<b>Kredyty bankowe</b>		
<b>Na 1 stycznia</b>	<b>3 872 833</b>	<b>4 113 410</b>
Wpływy	-	-
Odsetki naliczone	187 332	203 639
Wydatki na spłatę odsetek	(168 617)	(187 436)
Pozostałe wydatki	(16 022)	(3 980)
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(579 985)	(252 800)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>3 295 541</b>	<b>3 872 833</b>
<b>Obligacje</b>		
<b>Na 1 stycznia</b>	<b>114 285</b>	<b>173 133</b>
Wpływy	1 000 000	-
Odsetki naliczone	8 235	9 990
Wydatki na spłatę odsetek	(1 942)	(677)
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	(1)	-
Kompensata (kwota główna i odsetki)	-	(68 161)
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(311 000)	-
Koszty transakcyjne	(1 640)	-
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>807 937</b>	<b>114 285</b>
<b>Leasing</b>		
<b>Na 1 stycznia</b>	<b>984 208</b>	<b>947 660</b>
Nowe umowy leasingu	156 176	237 537
Zmiany warunków umów leasingu lub zakończenie umów	(1 722)	(65 676)
Odsetki naliczone	59 014	58 240
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	(738)	3 555
Wydatki na spłatę rat leasingowych	(216 714)	(197 108)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>980 224</b>	<b>984 208</b>
<b>Pozostałe zobowiązania finansowe</b>		
<b>Na 1 stycznia</b>	<b>85 399</b>	<b>88 115</b>
Nowe umowy - zakupy na raty	21 208	24 975
Wpływy - pożyczki wewnątrzgrupowe	51 500	41 500
Odsetki naliczone	3 354	2 908
Wydatki na spłatę odsetek	(3 356)	(2 503)
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	(180)	869
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(69 155)	(70 465)
<b>Na 31 grudnia</b>	<b>88 770</b>	<b>85 399</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 są to prowizje poniesione w związku z Umową Kredytów Uprzywilejowanych podpisaną w marcu 2017 r. – patrz nota 26.1.1.

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

Kredyty Uprzywilejowane są aktualnie zabezpieczone:

- zastawem finansowym i rejestrowym na udziałach w P4 sp. z o.o. ustanowionym przez Play Communications S.A. 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 sp. z o.o. działającym jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- zastawami finansowymi na rachunkach bankowych ustanowionymi przez P4 sp. z o.o. 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 sp. z o.o. 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 sp. z o.o. ustanowionym przez P4 sp. z o.o. 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 sp. z o.o. jako cedenta na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako cesjonariusza;
- cesją dotyczącą wierzytelności wewnątrzgrupowych dokonaną przez Play Communications S.A. jako cedenta na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako cesjonariusza / zastawem rejestrowym na obligacjach wewnątrzgrupowych ustanowionym przez Play Communications S.A. jako zastawca na rzecz Santander Bank Polska S.A. jako zastawnika;
- 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;
- oświadczeniami o poddaniu się egzekucji złożonymi przez P4 sp. z o.o., Play Communications S.A. oraz Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. na rzecz Santander Bank Polska S.A.

Po zmianie SFA z 8 stycznia 2019 r. Spółka ma 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.

## 27. Inne zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Długoterminowe zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	-	3 858
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	4 685	8 654
<b>Zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody</b>	<b>4 685</b>	<b>12 512</b>

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

Wykorzystane transze wynikające z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (patrz nota 26.1.1) oprocentowane są stopą zmienną, której podstawą jest WIBOR zwiększony o marżę. W maju 2017 r. Spółka zawarła transakcje swapów procentowych, których celem było ustalenie stałej stopy oprocentowania w odniesieniu do 33% zadłużenia wynikającego z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (to jest 2 150 000 tysięcy złotych) na okres trzech lat rozpoczynający się 1 lipca 2017 r. Przepływy pieniężne są przewidywane w ostatnich dniach kwartałów w ramach tego okresu. Koszty odsetek są rozpoznawane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów przy użyciu metody zamortyzowanego kosztu.

Istnieje powiązanie ekonomiczne między pozycjami zabezpieczanymi a instrumentami zabezpieczającymi, ponieważ warunki swapu procentowego są zgodne z warunkami kredytu o zmiennej stopie procentowej (m.in. daty płatności). Spółka ustaliła współczynnik zabezpieczenia na poziomie 1: 1, ponieważ ryzyko powiązane ze swapem procentowym jest identyczne z zabezpieczanymi ryzykami. Aby przetestować efektywność zabezpieczenia, Spółka stosuje metodę hipotetycznego instrumentu pochodnego i porównuje zmiany wartości godziwej instrumentów zabezpieczających ze zmianami wartości godziwej zabezpieczanych pozycji, które można przypisać zabezpieczonemu ryzyku.

Inne całkowite dochody z tytułu wyceny powyższych aktywów i zobowiązań finansowych w części uznanej za efektywne zabezpieczenie wyniosły 7 827 tysięcy w 2019 r. roku (a w roku 2018 Spółka odnotowała inne całkowite straty w kwocie 9,732 tysięcy złotych).

## 28. Rezerwy na zobowiązania

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	58 917	43 463
Pozostałe rezerwy długoterminowe	4 547	5 613
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	6 417	3 435
	<b>69 881</b>	<b>52 511</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 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>
Przeniesienie	-	-	-	-
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	Pozostałe rezerwy długoterminowe	Rezerwy krótkoterminowe	Razem
<b>Na 1 stycznia 2018</b>	<b>49 985</b>	<b>8 348</b>	<b>78</b>	<b>58 411</b>
Zwiększenie	17 814	2 977	2 467	<b>23 258</b>
Przeniesienie	-	(890)	890	-
Zmniejszenie:	(24 336)	(4 822)	-	<b>(29 158)</b>
- rozwiązanie rezerw	(24 336)	(490)	-	<b>(24 826)</b>
- wykorzystanie rezerw	-	(4 332)	-	<b>(4 332)</b>
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	<b>43 463</b>	<b>5 613</b>	<b>3 435</b>	<b>52 511</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.

Rezerwa ta wzrosła w 2019 r. z powodu większej liczby lokalizacji, dla których Spółka ma obowiązek usunięcia składników rzeczowych aktywów trwałych i przywrócenia do poprzedniego stanu miejsca, w którym się znajdują, jak również z powodu zmiany szacunków w 2019 r. dotyczących okresu dyskontowania (patrz także Nota 2.4.6).

W 2018 roku, w oparciu o obserwację aktualnych warunków rynkowych, Spółka obniżyła szacunek kosztów jednostkowych demontażu konstrukcji telekomunikacyjnych z dzierżawionych nieruchomości, co doprowadziło do zmniejszenia salda rezerw na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji oraz odpowiadającego mu spadku wartości księgowej netto aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

Pozostałe długoterminowe i krótkoterminowe rezerwy dotyczą spraw prawnych, regulacyjnych lub wynikają z umów handlowych (patrz także Nota 43.22).

## **29. Programy motywacyjne**

### **29.1 Programy motywacyjne rozliczane w instrumentach kapitałowych**

#### **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 S.A. („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 S.A. („Akcje bazowe”).

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

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

Uczestnicy programów otrzymają 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, jakie przyznane zostaną w poszczególne rocznice IPO, zależy od wskaźników finansowych, to jest od wartości akcji Play Communications S.A. w porównaniu do innych spółek z indeksu WIG 20 i wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych. Wyniki te będą 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 będzie zależne od stopnia wykonania dla WIG 20 oraz pozostałe 50% będzie uzależnione od stopnia wykonania dla wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych.

Wszystkie Akcje bazowe oraz Akcje dodatkowe są 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 Grupa Play ustanowiła plan motywacyjny rozliczany w instrumentach kapitałowych Performance Incentive Plan V2 ("PIP 2").

W ramach programu PIP 2 członkom programu mogą być nieodpłatnie przyznane Początkowe Akcje Inwestycyjne Play Communications S.A. 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 otrzymają Lojalnościowe Akcje Inwestycyjne, pod warunkiem, że pozostają pracownikami Grupy Play w dniu odpowiedniej rocznicy (nie będą także w okresie wypowiedzenia). Członkowie programów otrzymają 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 staje się Kwalifikowaną Akcją Inwestycyjną.

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

- a) pozostają pracownikami Grupy Play w dniu odpowiedniej rocznicy (nie będą także w okresie wypowiedzenia);
- b) nadal posiadają Kwalifikowane Akcje Inwestycyjne; i
- c) określone w programie wskaźniki finansowe zostaną spełnione w całości lub częściowo.

Członkowie programów otrzymają 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, zależy od wskaźników finansowych, to jest od wartości akcji Play Communications S.A. w porównaniu do innych spółek z indeksu WIG 20 i wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych. Wyniki te będą 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 będzie zależne od stopnia wykonania dla WIG 20 oraz pozostałe 50% będzie uzależnione od stopnia wykonania dla wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych.

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

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 PC S.A. (które kwalifikują się jako Początkowe Akcje Inwestycyjne).

### **PIP 3**

W roku 2019 Grupa Play ustanowiła nowy 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 otrzymają Akcje Inwestycyjne, pod warunkiem, że pozostają pracownikami Grupy w dniu odpowiedniej rocznicy (nie będą także w okresie wypowiedzenia). Członkowie programów otrzymają 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 staje się Kwalifikowaną Akcją Inwestycyjną.

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

- a) pozostają pracownikami Grupy Play w dniu odpowiedniej rocznicy (nie będą także w okresie wypowiedzenia);
- b) nadal posiadają Kwalifikowane Akcje Inwestycyjne; i
- c) określone w programie wskaźniki finansowe zostaną spełnione w całości lub częściowo.

Członkowie programów otrzymają 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, zależy od wskaźników finansowych, to jest od wartości akcji Play Communications S.A. w porównaniu do innych spółek z indeksu WIG 20 i wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych. Wyniki te będą 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 będzie zależne od stopnia wykonania dla WIG 20 oraz pozostałe 50% będzie uzależnione od stopnia wykonania dla wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych.

Wszystkie Akcje Inwestycyjne i Akcje dodatkowe są objęte okresowymi blokadami możliwości sprzedaży (ang. „Lock-up”). Udział Akcji Inwestycyjnych objętych blokadą wynosi 100%, 80% i 40% w okresach zaczynających się w Dacie Początkowej a kończących się odpowiednio w pierwszą, drugą i trzecią rocznicę Daty Początkowej. 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.

W dniu 22 listopada 2019 r, Członkowie Zarządu P4 Sp. z o.o. przystąpili do programu PIP 3 i zostało im przyznanych nieodpłatnie 40 384 akcje Play Communications S.A. (pierwsza transza Akcji Inwestycyjnych: 10%).

#### **VDP 4 bis**

W roku 2018 Grupa Play 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 Spółce. Zasady są zbliżone do VDP4 poza przyznaniem darmowych Akcji Bazowych.

W ramach programu członkowie są 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 otrzymają Akcje Dodatkowe, pod warunkiem, że:

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

Uczestnicy programów otrzymają 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 będzie uprawniony do otrzymania części Akcji Dodatkowych dotyczących już zakończonych Okresów Rozliczeniowych, ale będzie uprawniony do otrzymania pełnej liczby Akcji Dodatkowych dotyczących Okresu Rozliczeniowego, w którym dołączył do programu.

Dokładna liczba Akcji dodatkowych zależy od wskaźników finansowych, to jest od wartości akcji Play Communications S.A. w porównaniu do innych spółek z indeksu WIG 20 i wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych. Wyniki te będą 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 będzie zależne od stopnia wykonania dla WIG 20 oraz pozostałe 50% będzie uzależnione od stopnia wykonania dla wybranych europejskich spółek telekomunikacyjnych.

Wszystkie Akcje Dodatkowe są objęte okresowymi blokadami możliwości sprzedaży (ang. „Lock-up”). 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.

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 kluczowi pracownicy P4, którzy dołączyli do programu VDP 4 bis, nabyli prawa do Maksymalnej Liczby Akcji Dodatkowych wynoszącej 29 216.

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 2017 r.) przyznano 179 834 Akcji dodatkowych ramach PIP, PIP 2, VDP 4 i VDP 4 bis.

## **29.2 Programy motywacyjne rozliczane w środkach pieniężnych**

### **VDP 3 Plan**

W ramach programu „VDP 3”, kluczowym pracownikom Spółki przyznano w czerwcu 2015 r., sierpniu 2015 r. i wrześniu 2016 r. prawa do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wzrostu wyceny udziałów. Zgodnie z warunkami

programu „VDP 3”, kluczowi pracownicy Spółki byli uprawnieni do otrzymania kwot skalkulowanych jako iloczyn liczby praw przyznanych w ramach programu oraz wartości jednego prawa. Wartość jednego prawa była zależna od wzrostu wartości godziwej kapitału Grupy Play do dnia zmiany kontroli nad Grupą Play lub do dnia zakończenia trwania programu w przypadku, gdyby upłynienie nie nastąpiło do tego dnia. Program zakończył się w dniu 31 grudnia 2017 r. W świetle zapisów programu IPO nie stanowiło zmiany kontroli. W związku z tym, iż przed 31 grudnia 2017 r. nie nastąpiła zmiana kontroli, wypłaty z programu były uzależnione od konkretnych wskaźników bazujących na wynikach finansowych Grupy Play za lata 2015-2017, więc wartość godziwa zobowiązań związanych z programem VDP 3 na 31 grudnia 2017 r. została oszacowana zgodnie z powyższym założeniem, po uwzględnieniu płatności zaliczkowych z programu dokonanych w poprzednich okresach. Historycznie wartość praw do wynagrodzenia uzależnionych od wzrostu wyceny udziałów była szacowana przy użyciu modelu geometrycznych ruchów Browna (model Black-Scholes'a). Program został rozliczony w gotówce w 2018 r.

### 29.3 Zmiany wartości programów

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

Zmiany w wartości programów przedstawiono poniżej.

	Zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	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
Zrealizowane w okresie	-	(0)
Pozostałe zmiany wyceny w okresie	-	14 305
<b>Na 31 grudnia 2019</b>	-	<b>(198 672)</b>
Nabyte na 31 grudnia 2019	-	-

	Zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	Kapitał zapasowy - efekt wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych
<b>Na 1 stycznia 2018</b>	<b>17 743</b>	<b>(225 282)</b>
Przyznane w okresie	-	5 087
Umorzone w okresie	-	(13 321)
Zrealizowane w okresie	(17 333)	-
Pozostałe zmiany wyceny w okresie	(410)	19 247
<b>Na 31 grudnia 2018</b>	-	<b>(214 269)</b>
Nabyte na 31 grudnia 2018	-	n/d

Zakończenie okresu zatrudnienia w Grupie Play następujących uczestników programów motywacyjnych: Jørgena Bang-Jensena (wcześniej Prezesa Zarządu P4), Bartosza Dobrzyńskiego i Hansa Cronberga (wcześniej Członków Zarządu P4) - w 2018 r. oraz Jacka Niewęglowskiego (wcześniej Członka Zarządu P4) - w 2019 r., skutkowało zmniejszeniem liczby Akcji Bazowych uprawniających do Akcji Dodatkowych, co zostało odzwierciedlone w 2018 roku jako pomniejszenie kapitałów z wyceny programów motywacyjnych.

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

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	842 111	881 971
Zobowiązania inwestycyjne	121 410	219 966
Zobowiązania publiczno-prawne	30 663	60 197
Zobowiązania wobec pracowników	(5)	3
Inne	4 283	4 685
	<b>998 462</b>	<b>1 166 822</b>

Spadek zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań wynika z przesunięć czasowych w płatnościach za usługi międzyoperatorskie oraz z tytułu zobowiązań inwestycyjnych.

### 31. Zobowiązania z tytułu umów z klientami

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

Na dzień 31 grudnia 2019 r. saldo zobowiązań z tytułu umów z klientami stanowiło zobowiązanie Spółki do wyświadczenia przedpłaconych przez klientów usług kontraktowych oraz pre-paid.

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.

	2019	2018
Przychody rozpoznane w bieżącym okresie zawarte w saldzie zobowiązań z tytułu umów z klientami na początku okresu	86 771	80 529

### 32. Bienne rozliczenia międzyokresowe kosztów

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

### 33. Przychody przyszłych okresów

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Usługi pre-paid	88 129	96 039
Usługi kontraktowe	144 973	143 736
Inne	-	-
	<b>233 102</b>	<b>239 775</b>

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 30), 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. Saldo przychodów przyszłych okresów z tytułu usług kontraktowych zależy od tego, czy termin wymagalności przypada po dacie sprawozdawczej, czy przed nią, i mogą się znacznie różnić między datami sprawozdawczymi.

### 34. 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 2019	31 grudnia 2018
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej	274 354	334 098
Odsetki naliczone od środków pieniężnych	-	(95)
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych</b>	<b>274 354</b>	<b>334 003</b>

### 35. 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

	2019	2018
(Wzrost)/spadek zapasów	2 273	(10 215)
(Wzrost)/spadek należności	133 860	238 990
(Wzrost)/spadek rozliczeń międzyokresowych kosztów	(6 276)	1 662
Wzrost/(spadek) zobowiązań krótkoterminowych innych niż inwestycyjne	86 366	160 602
Wzrost/(spadek) biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów	36 864	(4 208)
Wzrost/(spadek) przychodów przyszłych okresów	(6 673)	8 564
(Wzrost)/spadek należności długoterminowych	(535)	(523)
Wzrost/(spadek) innych zobowiązań długoterminowych	614	(351)
<b>Zmiany kapitału obrotowego i inne</b>	<b>246 493</b>	<b>394 521</b>
Zmiana stanu kosztów z tytułu umów z klientami	(1 427)	(11 651)
Zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami	(63 292)	(124 842)
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu umów z klientami	8 708	6 161

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. W 2018 roku Spółka posiadała należność w wysokości 62 261,8 tysięcy złotych wynikającą z zaliczki na podatek dochodowy zapłaconej w 2017 roku, natomiast ostateczna deklaracja podatkowa wykazała stratę podatkową. Należność ta została skompensowana z zobowiązaniami z tytułu VAT. Ze względu na niepieniężny charakter tego rozliczenia rozrachunków, zmniejszenie zobowiązań nie zostało przedstawione w powyższej tabeli.

Zmiany rozliczeń międzyokresowych kosztów w roku 2019 były spowodowane głównie wzrostem rozliczeń międzyokresowych z tytułu premii pracowniczych w związku z bardzo dobrymi wynikami finansowymi Grupy.

Znaczący wzrost aktywów z tytułu umów z klientami w roku 2017, który był kontynuowany z mniejszym natężeniem w 2018 roku, wynikał z faktu, że od października 2016 r. urządzenia były sprzedawane przede wszystkim w modelu subsydyjnym, dla którego aktywa z tytułu umów z klientami są znacznie wyższe niż w modelu sprzedaży ratalnej. Ponieważ kontrakty ratalne zostały stopniowo zastąpione kontraktami subsydyjnymi w latach 2017 i 2018, saldo aktywów z tytułu umów z klientami wzrosło.

Podczas obliczania zmian aktywów z tytułu umów z klientami oraz należności za rok 2018, salda na początek roku zostały skorygowane o wpływ zastosowania MSSF 9 oraz o korektę wartości aktywów z tytułu umów z klientami opisaną w Sprawozdaniu ze zmian w kapitale własnym.

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

### **36.1 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.

### **36.2 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.

### **36.3 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

### **36.4 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

miesiące od daty rezerwacji częstotliwości. Na dzień wydania niniejszego Sprawozdania Finansowego Spółka wywiązała się z zobowiązań.

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

### **37.1 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 toczyło się postępowanie kontrolne dotyczące jej rozliczeń z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych za rok 2013. Kontrola zakończyła się wydaniem decyzji w pierwszej instancji, w której zakwestionowano wysokość wydatków z tytułu opłat licencyjnych uiszczanych przez P4 na rzecz właściciela znaków towarowych. W wyniku odwołania się P4 organ podatkowy drugiej instancji wydał w dniu 20 grudnia 2019 roku decyzję uchylającą wyrok organu podatkowego pierwszej instancji i umorzył postępowanie w sprawie. Decyzja jest ostateczna w toku postępowania administracyjnego i nie skutkuje zobowiązaniem do zapłaty podatku. P4 zaskarżyła do Sądu wydaną decyzję, gdyż została w niej zawarta ocena prawna stwierdzająca, że uiszczony przez Spółkę na rzecz właściciela znaków towarowych opłaty licencyjne nie były wycenione według wartości rynkowej. Zdaniem Spółki kwota poniesionych opłat licencyjnych została ustalona na poziomie rynkowym. Obecnie P4 oczekuje na rozstrzygnięcie sprawy, ale uważa, że jest prawdopodobne, że Sąd ostatecznie potwierdzi podejście Spółki w tym zakresie.

Obecnie w Spółce prowadzone są kontrole celno-podatkowe dotyczące rozliczeń podatku od dochodów osób prawnych P4 za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2014 r. (wszczęta w 2018 r.). Spółkę poinformowano, że kontrola dotycząca roku 2014 powinna zostać zakończona do 14 maja 2020 r. Termin ten może zostać przedłużony (jest to powszechna praktyka polskich organów podatkowych). Organy skarbowe badają w szczególności: (i) transakcje i rozliczenia wewnątrzgrupowe ze szczególnym naciskiem na rozliczenia pomiędzy P4 a byłą jednostką zależną Play Brand Management Limited oraz (ii) rozliczenia dotyczące znaków. Ponadto urzędy skarbowe zażądały dokumentów dotyczących różnych rodzajów transakcji między spółkami powiązаныmi (np. dokumentacji cen transferowych, wyliczeń opłat i innej podobnej dokumentacji).

Obecnie, podobnie jak w latach poprzednich, Spółka ponosi koszty opłat licencyjnych za korzystanie z marki Play - opłaty te potraktowano jako koszty uzyskania przychodów do końca 2017 r. Po przeprowadzeniu analizy ryzyk podatkowych związanych z wyżej wymienionymi rozliczeniami podatkowymi, popartymi przez zewnętrznych doradców podatkowych, w świetle implementacji KIMSF 23, Spółka stwierdziła, że nie należy tworzyć rezerw w tym zakresie.

W październiku 2019 r. rozpoczęto kontrole rozliczeń dotyczących podatku u źródła. Kontrola obejmuje przestrzeganie obowiązków płatnika dotyczących podatku u źródła od odsetek zapłaconych przez Spółkę w latach podatkowych 2015, 2016 i 2017. Spółkę poinformowano, że kontrole powinny zakończyć się do 20 kwietnia 2020 roku. Termin ten może zostać przedłużony. Nie możemy wykluczyć ryzyka, że organy podatkowe zastosują inne podejście niż to przyjęte przez Spółkę.

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 prawnych ustaleń i porozumień, takich jak restrukturyzacja i reorganizacja grupy kapitałowej w wyniku zastosowania postanowień GAAR.

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

### **37.2 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 Grupy 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 2019r. i 31 maja 2019r. Naczelny Sąd Administracyjny oddalił skargi Polkomtela w zakresie rezerwacji częstotliwości 1800 MHz P4. Wyroki są ostateczne.

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) w decyzji z dnia 23 listopada 2011 r. nałożył na Grupę karę pieniężną w wysokości 10.706 tysięcy złotych z tytułu udziału w porozumieniu polegającym na dokonywaniu uzgodnień dotyczących kształtowania relacji z Info-TV-FM sp. z o.o., wymianie informacji o swojej ocenie oferty hurtowej Info-TV-FM sp. z o.o. i dokonywaniu uzgodnień dotyczących publicznego kwestionowania tej oferty. Sąd Okręgowy w Warszawie w wyroku z 18 czerwca 2015 r. uchylił decyzję UOKiK. W związku z tym rezerwa na potencjalną karę, która mogłaby zostać nałożona w wyniku tego postępowania, została rozwiązana w roku 2015. Sąd Apelacyjny w Warszawie w prawomocnym wyroku z dnia 15 marca 2017 r. podtrzymał powyższy wyrok i potwierdził, że nie było żadnego antykonkurencyjnego porozumienia lub zмовy pomiędzy Plus, Orange, T-Mobile i P4. Prezes UOKiK złożył skargę kasacyjną, Sąd Najwyższy wyrokiem z 31 października 2019 r. oddalił skargę kasacyjną Prezesa UOKiK.

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 nie rozpoznał jeszcze sprawy. 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, Grupa 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 może zostać zaskarżona do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego. 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 dniu 8 czerwca 2018 r. Sąd Apelacyjny zmienił wyrok Sądu Okręgowego i potwierdził stanowisko P4 w sprawie przeciwko Orange Polska S.A. dotyczącej niedopłat wynikających z zaniżenia stawek za zakańczanie połączeń w sieci komórkowej P4 w okresie od sierpnia 2011 r. do grudnia 2012 r. W wyniku tego wyroku w roku 2018 r. Orange Polska S.A. zapłaciła P4 kwotę niedopłaty (12 735 tysięcy złotych) oraz odsetki za nieterminową płatność (6 578 tysięcy złotych).

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.

Grupa 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. Grupa ujęła rezerwy na znane i dające się określić ryzyko związane z tymi postępowaniami. Wysokość rezerw stanowi najlepsze oszacowanie kwot kar, które prawdopodobnie Grupa 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 28.

### **38. 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.

Zarząd określił całą Grupę Play (Play Communications S.A. wraz z jej jednostkami zależnymi) 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.

Skorygowany wskaźnik EBITDA nie jest miarą określoną w MSSF. Pozostałe podmioty mogą kalkulować EBITDA w inny sposób.

### 39. Transakcje z jednostkami powiązаныmi

#### 39.1 Transakcje z podmiotami powiązаныmi poprzez Wspólników

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Długoterminowe należności z tytułu obligacji	201 998	11
Należności krótkoterminowe z tytułu obligacji	294	-
Należności z tytułu dostaw i usług	370	4 603
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	58 194	114 285
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1	-
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Wypłata dywidendy	(530 000)	(900 000)
Nabycie wartości niematerialnych	-	(10 065)
Pozostałe przychody operacyjne	288	1 245
Koszty odsetkowe	(6 851)	(9 989)
Przychody odsetkowe	555	2 213
Pozostałe przychody finansowe	2 316	9 934

#### 39.2 Transakcje z pozostałymi podmiotami powiązаныmi

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Długoterminowe należności z tytułu obligacji	76 999	-
Udzielone pożyczki	479 491	597 598
Należności krótkoterminowe z tytułu obligacji	735	-
Należności z tytułu dostaw i usług	100	78
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	6 398	-
Zobowiązania z tytułu pożyczek	62 145	55 782
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	3 273	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	173 783	171 845
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Dywidendy otrzymane	-	7 197
Koszty ogólne i administracyjne	(140 525)	(133 521)
Pozostałe przychody operacyjne	928	1 387
Przychody odsetkowe	29 893	41 693
Pozostałe przychody finansowe	-	2 759
Koszty odsetkowe	(2 390)	(171 376)
Pozostałe koszty finansowe	(5 184)	(17 357)

## 40. Wynagrodzenie Zarządu

Koszty wynagrodzeń (łącznie z rezerwą na premie i bonusy specjalne) Członków Zarządu Spółki poniesione w 2019 r. wyniosły 16 100 tysięcy złotych (9 099 tysięcy złotych w 2018 r.).

Dodatkowo, członkowie Zarządu spółki P4 biorą udział w programach motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych (patrz nota 29). W wyniku wyceny programów Spółka rozpoznała koszty w kwocie 14 312 tysięcy złotych w 2019 r. r. oraz 8 526 tysięcy złotych w 2018 r. Koszty związane z wyceną tych programów zostały ujęte w kosztach ogólnych i administracyjnych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

W trakcie 2018 i 2019 r. członkowie Zarządu spółki P4 otrzymali akcje Play Communications S.A. w ramach programów motywacyjnych PIP 2 oraz PIP 3 (patrz również Nota 29), a także w ramach indywidualnego nabycia niezwiązanego z programami motywacyjnymi.

Koszty wynagrodzeń byłych Członków Zarządów Spółki poniesione w 2019 r. za okres po ustąpieniu przez nich ze stanowiska wyniosły 1 520 tysięcy złotych oraz 837 tysięcy złotych w 2018 r.

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

## 41. Wynagrodzenie audytora

	2019	2018
Badanie sprawozdań finansowych	186	138
Inne usługi poświadczające	45	45
Pozostałe usługi	39	7
	<b>270</b>	<b>190</b>

## 42. Zdarzenia po dacie bilansowej

W dniu 26 lutego 2020 Holger Püchert, Członek Zarządu Spółki odpowiedzialny za kwestie finansowe, złożył rezygnację z pełnienia swojej funkcji ze skutkiem na koniec dnia 6 listopada 2020 r.

W dniu 26 lutego 2020 r. Obligacje serii A wyemitowane przez Spółkę w grudniu 2019 r. (patrz Nota 26.2.1) zostały dopuszczone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.

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 2019</b>	<b>31 grudnia 2018</b>
EUR	4,2585	4,3000
GBP	4,9971	4,7895
USD	3,7977	3,7597

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 odciążane 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 odyskiwany 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 przyszlých 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 spółki posiadają 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 czasu. 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 rezerwacji.

### **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.

### **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 momencie czasu, a powiązane z nimi usługi oferowane w pakiecie są realizowane przez ustalony okres czasu. 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 29.

### **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 Wbudowane instrumenty finansowe**

#### **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 Pochodne instrumenty finansowe spełniające warunki rachunkowości zabezpieczeń**

Pochodne instrumenty finansowe 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<sup>27</sup>. 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 wypływ 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.

W innych przypadkach P4 rozlicza połączenia jednostek znajdujących się pod wspólną kontrolą stosując metodę łączenia udziałów (ang. „pooling of interest method”). Zgodnie z tą metodą poszczególne pozycje aktywów i zobowiązań oraz przychodów i kosztów połączonych jednostek sumuje się według stanu na dzień połączenia w

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 2019 r.

(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

---

wartościach księgowych, po dokonaniu wyłączeń wzajemnych rozrachunków, przychodów i kosztów. Wyłączeniu podlega wartość kapitału zakładowego spółki przejętej. Po dokonaniu tego wyłączenia odpowiednie pozycje kapitału własnego spółki przejmującej koryguje się o różnicę pomiędzy sumą aktywów i pasywów. W sprawozdaniu finansowym jednostki przejmującej dane finansowe jednostki przejmowanej ujmowane są tak, jakby połączenie miało miejsce na początek poprzedniego roku obrotowego. Dane finansowe za okres porównywalny ulegają przekształceniu.

**P4 Sp. z o.o.****Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy  
od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 r.**

Zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. Kierownik jednostki jest zobowiązany zapewnić sporządzenie rocznego sprawozdania z działalności P4 Sp. z o.o. („Spółka”, „PLAY”) w roku obrotowym, dającego prawidłowy 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 .....	4
5 Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa .....	4
6 Nabycie udziałów własnych.....	5
7 Posiadane przez Spółkę oddziały .....	5
8 Ryzyka związane z działalnością Spółki .....	6
9 Zarządzanie ryzykiem finansowym i stosowane instrumenty finansowe.....	29
10 Stosowanie zasad ładu korporacyjnego oraz informacje niefinansowe .....	30

Jean-Marc Harion  
Prezes Zarządu

Wojciech Danieluk  
Członek Zarządu

Piotr Kuriata  
Członek Zarządu

Mikkel Noesgaard  
Członek Zarządu

Holger Püchert  
Członek Zarządu

Michał Wawrzynowicz  
Członek Zarządu

Michał Ziółkowski  
Członek Zarządu

Warszawa, 10 marca 2020 r.

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

### **1.1 Rozbudowa sieci ogólnokrajowej**

Rok 2019 był kolejnym etapem zaplanowanego na cztery lata przyspieszonego procesu inwestycyjnego, dzięki któremu w 2021 r. Spółka będzie posiadała własną, niezależną sieć obejmującą cały kraj. Obecnie dostęp do usług Spółki ma 99% populacji Polski, poprzez naszą sieć własną oraz dzięki umowom roamingu krajowego z operatorami dwóch sieci komórkowych w Polsce (umowa z Polkomtelem została rozwiązana z dniem 31 grudnia 2019 roku). Rozbudowę sieci na cały kraj realizujemy tak, aby w roku 2021 dawała ona dostęp do transmisji danych blisko 100% populacji. Na dzień 31 grudnia 2019 r. nasza sieć 4G LTE docierała do 98,7%, a 4G LTE Ultra – do 90,1% mieszkańców Polski.

W 2019 r. Spółka uruchomiła 865 lokalizacji, zwiększając liczbę fizycznych lokalizacji na koniec grudnia 2019 r. do 7 868, które dodatkowo wspierane były przez umowy roamingu krajowego z operatorami sieci komórkowych Orange oraz T-Mobile. Zdecydowana większość tych lokalizacji, tj. 7 733, obsługuje technologię LTE.

W 2019 roku Spółka rozpoczęła wdrażanie sieci 5G Ready, która wprowadza technologię wykorzystywaną w 5G do obecnie używanych systemów. Sieć 5G Ready pozwala na użytkowanie internetu z prędkością transmisji danych wynoszącą 80-100Mb/s, mogącą osiągnąć 300-500Mb/s przy optymalnych warunkach. Na koniec 2019 roku sieć 5G Ready była dostępna dla 48.3% mieszkańców Polski.

### **1.2 Druga Umowa Zmieniająca i Ujednolicająca w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych**

W dniu 8 stycznia 2019 r. P4 oraz jej jednostka dominująca - Play Communications S.A. zawarły Drugą Umowę Zmieniającą i Ujednolicającą do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych z 2017 roku, która wprowadziła zmiany takie jak między innymi: zmiana profilu amortyzacji poprzez zmniejszenie rocznych spłat kapitału do 346,8 mln złotych (z 586,3 mln złotych) w latach 2019-2021 oraz zwiększenie spłaty w marcu 2022 roku do 1 015,7 mln złotych (z 293,1 mln złotych); możliwość przypisania dobrowolnej przedpłaty do dowolnej transzy kredytu lub dowolnej raty według wyłącznego uznania Kredytobiorców; obniżenie marży po spełnieniu określonych wskaźników finansowych, wprowadzenie nowych poziomów dźwigni finansowej oraz opcjonalne uruchomienie programu emisji niezabezpieczonych obligacji o wartości do 2 miliardów złotych jako części dozwolonego zadłużenia finansowego.

### **1.3 Nabywanie Grupy 3S**

W dniu 19 sierpnia 2019 r. Spółka nabyła akcje w spółce 3S S.A. 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. W dniu 2 stycznia 2020 r. nastąpiło połączenie 3S S.A. i 3S Fibertech sp. z o.o.

Grupa 3S działa w branży telekomunikacyjnej od 2002 roku. Wybudowała własną sieć światłowodową o długości około 3 800 km oraz klaster data center. Zapewnia kompleksowe usługi telekomunikacyjne, kolokacji i usług chmurowych dla klientów biznesowych. Spółka 3S buduje i udostępnia infrastrukturę światłowodową oraz świadczy usługi telekomunikacyjne; a po połączeniu z 3S Fibertech jest również operatorem sieci światłowodowej obsługującej kilkuset klientów biznesowych, natomiast 3S Data Center świadczy usługi informatyczne w oparciu o własne centra danych w Warszawie, Katowicach, Krakowie i Bytomiu,

Transakcja wspiera realizację strategii Spółki skoncentrowanej na technologii mobilnej zakładającej rozwój efektywnej sieci bezprzewodowej o wysokiej przepustowości. Biorąc pod uwagę planowane wdrożenie standardu 5G niezbędna jest ewolucja sieci transmisyjnej do stacji bazowych Play w miastach do technologii opartej o wydajną łączność światłowodową, a sieć światłowodowa 3S w znaczącym stopniu pokrywa się z siecią stacji

bazowych Play. Zapewni to kontrolę kosztów w długim terminie, wysoką przepustowość, niską latencję oraz odpowiedni poziom jakości świadczonych usług. Transakcja jest także korzystna biorąc pod uwagę czas wdrożenia i poziom nakładów inwestycyjnych w porównaniu do scenariusza budowy własnej sieci światłowodowej od podstaw.

Nabycie Grupy 3S wspiera dalszy rozwój oferty dla klientów biznesowych w zakresie rozwiązań światłowodowych i usług data center, przy wykorzystaniu ogólnokrajowej sieci sprzedaży i silnej marki Play. Jednocześnie pozwoli na optymalizację własnych potrzeb w zakresie usług data center. Transakcja jest ukoronowaniem 10-ciu lat bliskiej współpracy pomiędzy Play, a Grupą 3S i podkreśla dopasowanie obu firm w zakresie kultury przedsiębiorczości i podejścia do zdobywania rynku.

Szybki i efektywny kosztowo model rozbudowy sieci światłowodowej 3S jest zbliżony z podejściem Play w zakresie rozwoju ogólnokrajowej sieci mobilnej. Przejęcie Grupy 3S będzie wspierać realizację strategii skoncentrowanej na technologii mobilnej Play w następującym zakresie:

- umożliwi natychmiastowe podłączenie istniejących i planowanych stacji bazowych Play do sieci światłowodowej Grupy 3S oraz pozwoli zdobyć kompetencje w zakresie dalszej rozbudowy ogólnokrajowej sieci światłowodowej na potrzeby przyszłego wzrostu transmisji danych w technologii 5G i w odpowiedzi na rosnące wymagania dotyczące jakości usług sieci mobilnych,
- zapewni kontrolę w długim okresie kosztów usług transmisji do stacji bazowych oraz kolokacji Play dzięki własnej sieci światłowodowej i infrastrukturze data center, zabezpieczając Spółkę przed ryzykiem cenowym i ograniczonej dostępności usług w wyniku stopniowej konsolidacji dostawców usług transmisji danych,
- wzmocni niezależność sieci i relacje Play z innymi dostawcami transmisji, otwierając możliwości dla przyszłych partnerstw,
- poszerzy ofertę Play dla klientów biznesowych i w zakresie usług hurtowych,
- zapewni źródło rentownych i szybko rosnących przychodów, które będą wspierać dalszy rozwój Play.

#### **1.4 Wdrożenie mobilno-centricznej strategii**

W kwietniu 2019 roku Spółka uruchomiła Play Now TV Box – niezależną od sieci usługę OTT TV na telewizory, zapewniającą jedną platformę dostępu do kanałów telewizji liniowej, bibliotek VOD i platform streamingowych, takich jak HBO GO, Netflix lub niedawno udostępnionej Amazon Prime Video.

W czerwcu 2019 roku Spółka rozpoczęła wprowadzanie nowych taryf opartych na strategii "Więcej za więcej" - zapewniających głównie większe pakiety danych i usługi o wartości dodanej po rozsądnie wyższych cenach dla wszystkich grup klientów (kontraktowych i przedpłaconych, indywidualnych i biznesowych). Flagową taryfą nowego klienta indywidualnego jest „Homebox”, który łączy zwykły abonament komórkowy z usługą Wireless to the Home (WTTH). We wrześniu 2019 roku rozszerzyliśmy tę ofertę o „Homebox TV” czyli dodatek TV Box do pakietu. Dla klientów biznesowych we wrześniu 2019 roku wprowadzono „Biznes Box Pro”, oferujący bogatsze pakiety transmisji danych w połączeniu z opcjonalnymi smartfonami i routerami, a także opcję wirtualnego zarządzania kartami SIM zawartymi w planie.

#### **1.5 Program Emisji Obligacji**

Dnia 14 listopada 2019 roku Spółka zawarła z Santander Bank Polska S.A. oraz Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A. umowę dotyczącą ustanowienia Programu Emisji Obligacji („Program”) w ramach którego będzie mogła 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”).



Pierwsza transza obligacji wyemitowana w ramach Programu Emisji Obligacji: 1 500 niezabezpieczonych obligacji na okaziciela serii A o wartości nominalnej 500 000 złotych każda i łącznej wartości nominalnej 750 000 000 złotych, została zarejestrowana w dniu 13 grudnia 2019 roku w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A.. W lutym 2020 P4 złożyła wniosek o wprowadzenie Obligacji do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („ASO GPW”).

## **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. Nasz plan strategiczny 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 naszej nowoczesnej sieci komórkowej 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 naszej sieci i oferować abonentom najnowszą technologię telefonii komórkowej oraz innowacyjne usługi i produkty, regularnie testujemy nowe urządzenia, systemy i produkty, instalujemy nowe urządzenia i systemy, które uważamy za przydatne lub opłacalne, podejmujemy modyfikacje istniejącego sprzętu i systemów i regularnie sprawdzamy jakość sieci. Stworzyliśmy 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 2019 roku Spółka osiągnęła przychody operacyjne w wysokości 7 010 287 tysięcy złotych. Wzrost przychodów rok do roku o 171 139 tysięcy złotych (przyrost 3% rok do roku) związany był głównie ze wzrostem przychodów ze sprzedaży usług detalicznych

Przychody ze sprzedaży usług klientom kontraktowym wzrosły o 130 690 tysięcy złotych (przyrost 4% rok do roku). Wzrost przychodów z tytułu usług dla klientów kontraktowych wynikał przede wszystkim ze zwiększenia ARPU oraz zwiększenia bazy zarejestrowanych klientów kontraktowych o 0,2 mln, tj. 1,6%, w okresie od 31 grudnia 2018 r. do 31 grudnia 2019 r. Przychody ze sprzedaży usług klientom pre-paid wzrosły o 4% rok do roku. Wzrost przychodów z tytułu usług przedpłaconych (pre-paid) związany był głównie ze wzrostem ARPU, jak również ze zwiększeniem bazy klientów o 0,1 mln, tj. 2,4%, w okresie od 31 grudnia 2018 do 31 grudnia 2019.

Koszty roamingu krajowego oraz współdzielenia sieci telekomunikacyjnej w 2019 roku spadły o 89 244 tysiące (spadek o 33%) w porównaniu do 2018 roku głównie w wyniku renegocjacji umów z naszymi partnerami w zakresie roamingu krajowego oraz z większego udziału ruchu naszych klientów obsługiwanego przez naszą własną sieć dzięki dalszemu rozwojowi sieci.

Koszty ogólne i administracyjne wzrosły w roku 2019 o 10% w porównaniu do roku 2018, głównie w wyniku wzrostu kosztów wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych oraz kosztów utrzymania sieci telekomunikacyjnej, dzierżawy łącz i energii.

Koszty wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych wzrosły głównie z powodu wzrostu biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów z tytułu premii pracowniczych w związku z bardzo dobrymi wynikami finansowymi Grupy w bieżącym roku. Wzrost kosztów utrzymania sieci telekomunikacyjnej, dzierżawy łącz i energii wynika głównie z rosnących cen energii oraz wzrostu liczby utrzymywanych stacji bazowych, co spowodowane jest intensywną rozbudową sieci Play.

W 2019 roku Spółka wypracowała zysk z działalności operacyjnej w kwocie 1 382 023 tysiące złotych. Zysk netto Spółki za 2019 rok wyniósł 863 965 tysiące złotych.

Sprawozdanie z sytuacji finansowej Spółki na dzień 31 grudnia 2019 r. wykazuje sumę aktywów oraz sumę pasywów równą 9 512 970 tysiące złotych, co jest kwotą wyższą o 413 022 tysiące złotych w stosunku do roku poprzedniego. Wzrost ten, po stronie aktywów, związany jest głównie ze wzrostem salda rzeczowych aktywów trwałych. Wzrost wartości pasywów jest powiązany m.in. ze zwiększeniem salda zobowiązań finansowych w związku z emisją obligacji (patrz pkt 1.5).

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych wykazuje wpływy netto z działalności operacyjnej w kwocie 2 246 516 tysiące złotych, w porównaniu do 2 147 975 za rok poprzedni. Spółka poniosła w 2019 roku wydatki inwestycyjne w kwocie 1 459 014 tysiące złotych (w 2018 roku 803 427 tysiące złotych), głównie związane z inwestycjami we własną sieć telekomunikacyjną, a także z zakupem innych rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych oraz nabyciem Grupy 3S (patrz 1.3). Wpływy z działalności finansowej w 2019 wyniosły 847 100 tysiące złotych i dotyczyły głównie wypłaty dywidendy oraz spłaty zadłużenia z tytułu kredytu.

Spółka na koniec 2019 r. posiadała łącznie 15,3 milionów klientów, wśród nich 65% stanowili klienci kontraktowi, a 35% - klienci usług przedpłaconych.

## **5.2 Przewidywana sytuacja finansowa**

Spółka spodziewa się w 2020 roku wzrostu poziomu przychodów rzędu 2-3%, osiągnięcia oszczędności na kosztach roamingu krajowego, wyższych nakładów inwestycyjnych na rozbudowę sieci telekomunikacyjnej w związku z rozbudową sieci 5G. Spółka prognozuje, że jej przepływy pieniężne będą uwzględniały znacznie wyższe niż w tym roku wydatki z tytułu podatku dochodowego.

## **6 Nabycie udziałów własnych**

Nie dotyczy.

## **7 Posiadane przez Spółkę oddziały**

Nie dotyczy.

## **8 Ryzyka związane z działalnością Spółki**

### **8.1 Ryzyka związane z działalnością Spółki**

#### **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 zagrożą 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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **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 nas oraz naszą zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

Dodatkowo, konkurencja może się nasilić w wyniku świadczenia usług komórkowego 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. Wejście nowych operatorów komórkowych może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki z działalności operacyjnej, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych, jeśli przyznano by im asymetryczne stawki Mobile Termination Rate („**MTR**”), tak jak to miało miejsce w przypadku nas, kiedy po raz pierwszy marka Play weszła na rynek.

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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

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

Według raportu Urzędu Komunikacji Elektronicznej („**UKE**”) w Polsce było około 52 milionów kart SIM co przekładało się na wskaźnik penetracji na poziomie ok. 134% na 31 grudnia 2018 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.

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 osiąganą marżę. 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, wyniki z działalności oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **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 świadczony 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. 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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych; 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 byłibyśmy w stanie pozyskiwać nowych, co z kolei mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność do realizacji naszych zobowiązań finansowych.

**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 zdecydować, że będą pobierać dodatkowe opłaty za korzystanie z ich sieci, na przykład opłaty za zakończenie połączenia w przypadku SMS-ów lub usług transmisji danych. Nawet gdybyśmy próbowali zrekompensować takie opłaty poprzez wprowadzenie pobierania 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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

**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 2019 r. w ramach naszej sieci znajdowało się 98,4% ludności Polski. W zasięgu technologii 4G LTE Ultra (którą wprowadziliśmy w marcu 2016 r.) w ramach naszej sieci na dzień 30 września 2019 r. znajdowało się 89,5% 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 stracić 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, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

### **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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

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 tracić 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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

**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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

### **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 kar umownych lub skłonieniem klientów do rozwiązania umów z nami, nałożeniem kar regulacyjnych z powodu naruszenia warunków niektórych z naszych rezerwacji częstotliwości 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. Dodatkowo, w przypadku budowy i instalacji stacji bazowych na określonych budowlach potrzebujemy również pozwoleń na budowę, których uzyskanie trwa na ogół około 18 miesięcy. Jeśli nie uzyskamy takich pozwoleń, budowa stacji bazowych w lokalizacjach, które uznajemy za pożądane, może być opóźniona lub zatrzymana. Dodatkowo pozwolenia budowlane mogą zostać cofnięte nawet po oddaniu stacji bazowych do użytku. Na pewnych obszarach miejscowe samorządy lub sądy mogą ograniczyć liczbę stacji bazowych, jakie mogą zostać zlokalizowane na danej powierzchni, co jeszcze bardziej może pogorszyć tę sytuację. Ponadto jest też potencjalne ryzyko spowolnienia rozwoju naszej sieci w niedalekiej przyszłości w wyniku wyroków sądów administracyjnych, w tym Naczelnego Sądu Administracyjnego („NSA”) i nadzoru budowlanego. Wyroki te zawierają stwierdzenia niekorzystne dla operatorów telekomunikacyjnych, sugerujące, aby uzyskanie pozwoleń budowlanych było konieczne również w przypadku budowy stacji bazowych na budowlach, na które dotychczas pozwoleń budowlanych nie wymagano. Wyroki te mogą zostać wykorzystane przez sądy administracyjne niższego szczebla i urzędy administracyjne 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 i w organach administracji architektonicznej i budowlanej. Gdyby takie decyzje stosowano jako wskazówkę, nie można wykluczyć, że sądy i urzędy administracyjne 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, i ponosimy ryzyko niemożliwości przedłużenia umów najmu po ich wygaśnięciu. Innym istotnym czynnikiem ryzyka są ceny energii elektrycznej dla naszych stacji bazowych, brak strategii cenowej na najbliższe lata ze strony rządu oraz brak stabilności cenowej na rynku energii (w tym 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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **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 2019 r. mieliśmy 764 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 poskutkuje 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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **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 naleźycie 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, od których jesteśmy zależni, 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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **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 będziemy mogli pozyskać niezbędne lub pożądane pasma częstotliwości po akceptowalnych kosztach, co mogłyby mieć istotny negatywny wpływ na nasze przychody, marże, przepływy środków pieniężnych oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych. Wreszcie nie możemy zagwarantować, że będziemy dysponować wystarczającymi funduszami lub że będziemy mogli zapewnić wystarczające finansowanie w celu nabycia takich rezerwacji częstotliwości.

#### **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 finansowych.

#### **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 któregokolwiek z ryzyk określonych w niniejszym Sprawozdaniu. 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 finansowych.

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 finansowych. Dodatkowo wszelkie pozwy dotyczące własności intelektualnej, niezależnie od wyniku postępowania, mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **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, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

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

Skuteczne prowadzenie naszej działalności oraz skuteczne wdrażanie strategii zależy 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 finansowych.

#### **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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych. Dodatkowo kwestie pracownicze mające wpływ na strony trzecie dostarczające nam usługi i technologie, mogą również wyrzucić 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 finansowych. 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 finansowych.

#### **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. 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 finansowych.

#### **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 renowy firmy lub wydatkami integracyjnymi, co może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

### **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 finansowych.

### **Ryzyko związane z częstymi zmianami przepisów podatkowych w Polsce.**

Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami przepisów. Ostatnio wszedł w życie szereg 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. Należy zauważyć, że niektóre z tych przepisów miały i mogą mieć wpływ na naszą działalność i kondycję finansową, w tym przepływy środków pieniężnych. Nie możemy wykluczyć możliwości, że w Polsce wprowadzone zostaną kolejne zmiany przepisów, np. w odniesieniu do podatku od nieruchomości, lub że na działalność telekomunikacyjną nałożone zostaną nowe obciążenia podatkowe. Polskie przepisy podatkowe mogą również wymagać zmian w celu wprowadzenia nowych przepisów UE.

W polskim systemie podatkowym podatnicy polegają na prawie, które podlega częstym zmianom, 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.

W rezultacie stoimy wobec ryzyka, że nasza działalność w wybranych obszarach może być niedostosowana do zmieniających się przepisów i zmieniającej się praktyki ich stosowania. Istnieje również ryzyko, że interpretacje podatkowe już uzyskane i stosowane przez nas zostaną pozbawione mocy ochronnej, co mogłoby prowadzić do ryzyka podatkowego dla nas.

Z uwagi na powyższe nie można wykluczyć ewentualnych sporów z polskimi organami skarbowymi, w konsekwencji których organy skarbowe mogą zakwestionować rozliczenia podatkowe Spółki 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 finansowych.

Należy zauważyć, że rozliczenia podatkowe wraz z innymi obszarami zapewniania zgodności z przepisami (np. w zakresie ceł czy płatności zagranicznych) mogą być w każdym czasie przedmiotem kontroli i dochodzenia ze strony administracji podatkowej i dodatkowe podatki wraz z odsetkami karnymi i karami mogą zostać nałożone w terminie pięciu lat od zakończenia roku, w którym podatek był należny.

W świetle tych częstych zmian, które mogą obowiązywać ze skutkiem wstecznym, oraz istniejącej niepewności, braku jednolitości stosowania prawa podatkowego oraz stosunkowo długiego okresu przedawnienia zobowiązań podatkowych, istnieje ryzyko zakwestionowania sposobu stosowania przepisów podatkowych przez Grupę. Dodatkowo, zmiany przepisów podatkowych miały i w przyszłości mogą mieć negatywne skutki dla naszej działalności, kondycji finansowej i perspektyw. Ponadto częste zmiany w systemie podatkowym mogą ograniczyć naszą zdolność do skutecznego planowania przyszłości i realizacji planów biznesowych, co również może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

### **Ryzyko związane z ogólną klauzulą przeciwko unikaniu opodatkowania (GAAR).**

Przepisy dotyczące ogólnej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania (*General Anti-Avoidance Regulation, GAAR*) mają zastosowanie do korzyści podatkowych uzyskanych po dacie ich wejścia w życie, w uzupełnieniu do istniejących przepisów dotyczących zwalczania nadużyć związanych z połączeniami, wydzielaniem spółek, kwalifikowanymi wymianami akcji i zwolnionymi z podatku wypłatami dywidend. Pod pewnymi warunkami organy skarbowe mogą również kontrolować transakcje z przeszłości pod kątem przepisów GAAR. Przepisy GAAR pozwalają organom skarbowym na nieuznanie prawnie ważnej transakcji (relacji) do celów podatkowych, jeśli głównym celem tej transakcji było uniknięcie opodatkowania. Zgodnie z GAAR, „czynność nie skutkuje osiągnięciem korzyści podatkowej, jeżeli osiągnięcie tej korzyści, sprzecznej w danych okolicznościach z przedmiotem lub celem ustawy podatkowej lub jej przepisu, było głównym lub jednym z głównych celów jej dokonania, a sposób działania był sztuczny (unikanie opodatkowania).”

Jesteśmy narażeni na ryzyko kontroli działalności lub transakcji w wybranych obszarach pod kątem przepisów GAAR lub nadużycia prawa, w tym w odniesieniu do transakcji zawartych przed wejściem w życie przepisów GAAR. Wszelkie ewentualne decyzje dotyczące przepisów GAAR lub nadużycia prawa niekorzystne dla nas mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

### **Ryzyko związane z kwestionowaniem przez urzędy skarbowe wydanych interpretacji podatkowych.**

Polska stosuje system interpretacji podatkowych, które co do zasady chronią podatników lub płatników przed negatywnymi konsekwencjami podatkowymi ich działań, jeśli: (i) interpretację podatkową uzyskano przed datą powstania zobowiązania podatkowego lub przed czynnością będącą przedmiotem interpretacji, (ii) podatnik lub płatnik postępuje zgodnie z podejściem potwierdzonym w interpretacji podatkowej i (iii) sprawa będąca przedmiotem interpretacji podatkowej nie jest przedmiotem postępowania podatkowego wszczętego, prowadzonego lub zakończonego przez urzędy skarbowe. Interpretacje podatkowe mogą chronić podatnika lub płatnika przed negatywnymi konsekwencjami podatkowymi, tylko jeśli fakty przedstawione w celu uzyskania interpretacji podatkowej prawdziwie i rzetelnie opisują rzeczywistą czynność będącą przedmiotem takiej interpretacji podatkowej i jej okoliczności.

Urzędy skarbowe mogą kontrolować fakty przedstawione przez podatnika lub płatnika i porównywać je z tym, co się następnie wydarzy. Jeśli uznają, że fakty są inne lub nieadekwatne, wtedy interpretacja podatkowa nie będzie chronić podatnika lub płatnika przed negatywnymi konsekwencjami podatkowymi. Nawet jeśli Spółka uważa, że fakty są należycie przedstawione do celów uzyskania interpretacji podatkowych, urzędy skarbowe wciąż mogą usiłować zakwestionować to, co się następnie wydarzy (lub wydarzyło się), jako niezgodne z faktami opisanymi przez Spółkę w celu uzyskania interpretacji podatkowych i w związku z tym podważyć ochronę podatkową, jaka mogłaby wynikać z takich interpretacji. Interpretacje podatkowe, które dotyczą spraw objętych klauzulą przeciwko unikaniu opodatkowania lub zakwestionowanych na podstawie przepisów GAAR, przepisów o obejściu prawa oraz ograniczających umowne korzyści, nie są wiążące i nie będą chronić podatnika lub płatnika przed negatywnymi konsekwencjami podatkowymi.

Materializacja opisanego ryzyka może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

### **Ryzyko związane z rozbieżnościami w wykładni polskich przepisów podatkowych.**

Polski system prawny, a zwłaszcza polskie prawo podatkowe, charakteryzuje się częstymi zmianami oraz niejednoznacznością; w związku z tym orzecznictwo dotyczące stosowania polskich przepisów prawa podatkowego może być niejednolite. Dotyczy to w szczególności kwestii związanych z opodatkowaniem dochodów wygenerowanych przez zagranicznych inwestorów w związku z nabyciem, posiadaniem i zbyciem obligacji wyemitowanych przez polską spółkę dopuszczonych do zorganizowanego obrotu na GPW lub ASO GPW



jak również płatności odsetek od obligacji. Ponadto nie można zapewnić, że nie zostaną wprowadzone zmiany przepisów prawa podatkowego niekorzystne dla inwestorów ani że urzędy skarbowe nie ustalą innej interpretacji postanowień prawa podatkowego niekorzystnej dla inwestorów, co mogłoby mieć niekorzystny wpływ na efektywne obciążenia podatkowe i rzeczywiste zyski inwestorów z inwestycji w obligacje.

#### **Ryzyko związane z częstotliwością kontroli podatkowych.**

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.

W ciągu ostatnich kilku lat Grupa aktywnie pracowała nad dostosowaniem swojej struktury i ofert, aby odpowiedzieć na wyzwania konkurencyjne na rynku i potrzeby klientów oraz przeprowadzała transakcje podobne do tych, które obecnie są lub potencjalnie mogą stać się przedmiotem wspomnianych wyżej zintensyfikowanych kontroli podatkowych.

Należy zauważyć, że wykonywaliśmy dogłębną, szczegółową analizę prawną i podatkową przed przeprowadzeniem wyżej wymienionych działań restrukturyzacyjnych i transakcji oraz wprowadzeniem innowacyjnych ofert. Ponadto w miarę możliwości Spółka uzyskiwała indywidualne interpretacje podatkowe potwierdzające poprawność traktowania podatkowego czynności opodatkowanych, jakie miały zostać przyjęte lub rzeczywiście przyjętych. W związku z tym, naszym zdaniem, wszystkie transakcje zostały poprawnie zaklasyfikowane do celów podatkowych, w szczególności zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi i podatkowymi.

Niemniej jednak w aktualnym otoczeniu podatkowym nie możemy wykluczyć ryzyka, że organy skarbowe (np. podczas kontroli podatkowych) mogą przyjąć podejście inne niż to przyjęte przez Spółkę.

Materializacja opisanego ryzyka może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

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

Wobec Spółki toczyło się postępowanie kontrolne dotyczące jej rozliczeń z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych za rok 2013. Zakończyło się ono decyzją I instancji, w której zakwestionowano wysokość kosztów z tytułu opłat licencyjnych uiszczanych przez Spółkę na rzecz właściciela znaków towarowych. W wyniku odwołania Spółki, organ podatkowy drugiej instancji wydał 20 grudnia 2019 r. decyzję, w której uchylił decyzję organu I instancji i umorzył postępowanie w sprawie. Decyzja jest ostateczna w toku postępowania administracyjnego i nie skutkuje zobowiązaniem do zapłaty podatku za 2013 rok ze względu na wykorzystanie możliwych do wykorzystania strat. Spółka zaskarżyła do Sądu wydaną decyzję, gdyż została w niej zawarta ocena prawna, iż opłaty licencyjne uiszczane przez Spółkę nie były wyceniane według wartości rynkowej. Zdaniem Spółki kwota poniesionych opłat licencyjnych została ustalona na poziomie rynkowym. Obecnie Spółka oczekuje na rozstrzygnięcie sprawy. Spółka uważa za prawdopodobne, że Sąd ostatecznie potwierdzi podejście Spółki w tym zakresie.

Obecnie prowadzona jest kontrola celno-skarbowa dotycząca rozliczeń Spółki z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych za rok 2014 (wszczęta w 2018 r.). Spółkę pierwotnie poinformowano, że kontrola powinna zakończyć się do 14 lutego 2020 r., a następnie przedłużono termin kontroli do 14 maja 2020 r. Termin ten może zostać ponownie przedłużony (jest to powszechna praktyka polskich organów podatkowych). Organy skarbowe badają w szczególności: (i) transakcje i rozliczenia wewnątrzgrupowe ze szczególnym naciskiem na rozliczenia pomiędzy Spółką a Play Brand Management Limited oraz (ii) rozliczenia dotyczące znaków towarowych. Ponadto

zażądano dokumentów dotyczących różnych rodzajów transakcji między jednostkami powiązаныmi (np. dokumentacji cen transferowych, wycień opłat i innej podobnej dokumentacji).

W październiku 2019 r. rozpoczęto kontrole celno-skarbowe rozliczeń Spółki dotyczących podatku u źródła. Kontrole obejmują przestrzeganie zobowiązań płatnika podatku u źródła od odsetek zapłaconych przez Spółkę w latach podatkowych 2015, 2016 oraz 2017. Dotychczas w toku kontroli zażądano dokumentów takich jak dokumentacja cen transferowych, na podstawie których wypłacane były odsetki. Spółkę poinformowano, że kontrole powinny zakończyć się do 20 kwietnia 2020 r. Termin ten może zostać przedłużony.

Nie możemy wykluczyć ryzyka, że organy skarbowe (np. podczas kontroli podatkowych) przyjmą podejście odmienne niż my, co może mieć niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność.

Materializacja opisanego ryzyka może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **Ryzyko podatkowe dotyczące podatku VAT związanego ze świadczonymi przez nas usługami telewizyjnymi.**

W 2016 r. wprowadziliśmy ofertę telewizji internetowej jako dodatku do świadczonych podstawowych usług telekomunikacyjnych, także sprzedawanych w modelu usług łączonych. Zgodnie z otrzymanymi pozytywnymi interpretacjami podatkowymi, z zachowaniem należytej staranności zastosowaliśmy niższą stawkę podatku VAT do usług telewizyjnych (dostęp do TV). Nie możemy wykluczyć ryzyka, że polskie urzędy skarbowe przyjmą inne podejście do przychodów z tych usług łączonych i ich traktowania pod kątem podatku VAT (w tym dla przeszłych transakcji), tym samym może się pojawić ryzyko VAT, które wpłynie na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **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 inspekcjom lub innym czynnościom wyjaśniającym 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, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

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 Grupy w zakresie obsługi zadłużenia.**

Grupa ma i będzie mieć wysoki wskaźnik zadłużenia netto. Według stanu na 30 września 2019 r. Grupa miała całkowite zobowiązania finansowe (główna kwota zadłużenia powiększona o narosłe odsetki) w wysokości 6 845,6 miliona PLN (w tym 1 011,2 miliona PLN 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 na zaciąganie znacznego dodatkowego zadłużenia, co dalej zwiększyłoby nasz wskaźnik zadłużenia i pogłębiłoby wspomniane wyżej ryzyka. Wszystkie aktywa Spółki stanowią zabezpieczenie w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych.

Materializacja opisanego ryzyka może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **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 Sprawozdania, 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 finansowych.

**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 niniejszym Sprawozdaniu, 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. Kredyt Terminowy A ma również warunek amortyzacji, który wymaga rozłożonych w czasie spłat głównej kwoty zadłużenia. 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 finansowych.

**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. Grupa 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 nieprzebrzegania 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 finansowych.

## **8.2 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, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

Świadcząc usługi telekomunikacyjne w Polsce jesteśmy przedmiotem regularnych kontroli prowadzonych przez Prezesa UKE w zakresie przestrzegania warunków, na jakich UKE przyznało nam rezerwację 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 poprzedzającym 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 Cyfryzacji, odpowiadający za obszar telekomunikacji. Kompetencje Ministra Cyfryzacji (lub innego właściwego ministra) 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”), Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych („PUODO”) oraz innym organom kontrolującym 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 finansowych.

#### **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 (t.j.: 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. 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.

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. Na przykład powiększył się 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 finansowych.

#### **Ryzyko związane z zasadami dokonywania rezerwacji częstotliwości.**

Jesteśmy zależni od naszych rezerwacji częstotliwości, które są wydane przez Prezesa UKE. Wszystkie nasze rezerwy częstotliwości są wydane na czas określony. Nie możemy zagwarantować, że nasze rezerwy częstotliwości zostaną odnowione przed terminem wygaśnięcia albo w tym terminie. W szczególności, zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, Prezes UKE ma prawo wedle własnego uznania odmówić przedłużenia rezerwy częstotliwości albo ją odwołać, 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 albo gdy rezerwa częstotliwości nie była wykorzystywana. 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 finansowych.

Aby utrzymać nasze rezerwy 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 może spowodować odwołanie rezerwacji, jak również nałożenie kar finansowych. W odniesieniu do wszelkich nowych uzyskiwanych przez nas rezerwacji, aby utrzymać rezerwy 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, rezerwa częstotliwości może również zostać odwołana. 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 rezerwy częstotliwości konkurować.

Ponadto w związku z naszymi rezerwacjami częstotliwości mogą zostać podniesione wobec nas pewne roszczenia ze strony podmiotów zewnętrznych. Jeżeli takie roszczenia zostaną zaakceptowane, być może będziemy zmuszeni ponownie przystąpić do przetargu na rezerwację częstotliwości, co będzie wymagało poświęcenia czasu i poniesienia kosztów, nie dając gwarancji wygrania przetargu po raz drugi.

Jeżeli jakkolwiek rezerwa częstotliwości nie będzie mogła zostać przedłużona, zostanie odwołana, zawieszona lub unieważniona, 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 finansowych.

#### **Ryzyko związane z regulacjami dotyczącymi wysokości stawek i opłat roamingowych stosowanych w sektorze telekomunikacji.**

Prezes UKE odpowiada za ustalanie stawek MTR, Fixed Termination Rate („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. Organy nadzoru UE mogą nałożyć również ograniczenia cenowe stosujące się do wszystkich operatorów w Unii Europejskiej (zarówno detalicznych, jak i hurtowych).

W szczególności, 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 (Fair Use Policy), która ogranicza korzystanie z usług roamingu regulowanego (po cenach na poziomie cen krajowych) oraz mechanizm zapewnienia zrównoważonego świadczenia usług (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. Dodatkowo, do 19 stycznia 2020 r. na podstawie decyzji Prezesa UKE byliśmy uprawnieni do stosowania dodatkowych opłat za usługi roamingu w ramach mechanizmu sustainability.

Ponadto wprowadzono system „wyodrębnienia usług” w celu zwiększenia konkurencji na międzynarodowym rynku usług roamingowych, czego oczekiwanym efektem było obniżenie cen detalicznych na tym rynku. Zasada „wyodrębnienia usług” weszła w życie 1 lipca 2014 r. i przewiduje krajowe usługi odrębnej sprzedaży (LBO), tj. umożliwienie zagranicznym operatorom sieci komórkowych dotarcie do naszych klientów wyjeżdżających za granicę, aby bezpośrednio oferować im usługi samej transmisji danych w swoich sieciach. Za usługi te płaciłby klient korzystający z roamingu bezpośrednio sieci odwiedzanej. 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.

Obniżenie lub zakaz pobierania przez nas opłat za usługi roamingowe w telefonii komórkowej, jak również funkcjonowanie (ewentualnego) systemu LBO może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **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 uiszczy 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 publikacji niniejszego Sprawozdania monitorujemy sytuację, ale nie wykryliśmy żadnych nietypowych lub masowych działań niezgodnych z prawem.



Materializacja opisanego ryzyka może negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

### **8.3 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, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **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 podjęły szereg wewnętrznych operacji restrukturyzacyjnych, w tym zakup udziałów i połączenie Spółki z Glenmore Investments Sp. z o.o, z inną spółką z Grupy. 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, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

#### **Ryzyko związane z oceną przez organy podatkowe opodatkowania reorganizacji dotyczącej znaków towarowych w Grupie.**

W latach 2012-2014 znaki towarowe Play były przedmiotem pewnych wewnątrzgrupowych transakcji reorganizacyjnych pomiędzy Play Brand Management Limited, Play 3GNS sp. z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. oraz nami, wskutek czego, między innymi, doszło do przeniesienia tych znaków towarowych. Jeżeli polskie organy podatkowe odmiennie ocenią traktowanie pod względem podatkowym tej reorganizacji i działań podjętych w ramach tych transakcji oraz sposób ich prezentacji dla celów podatkowych, i jeżeli uda im się zakwestionować podejście podatkowe przyjęte przez zaangażowane podmioty, może powstać ryzyko

podatkowe, które będzie miało wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

## **9 Zarządzanie ryzykiem finansowym i stosowane instrumenty finansowe**

Program zarządzania ryzykiem w P4 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 oraz z umowami leasingu finansowego z oprocentowaniem zmiennym. 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.

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 Spółka:

- 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);
- 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.

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**

Spółka 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, notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Zasady stosowania ładu korporacyjnego w grupie kapitałowej zostały opisane w Raporcie rocznym z działalności za rok zakończony 31 grudnia 2019 r. 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)

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 2019 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. Taśmowa 7, na które składają się: sprawozdanie z sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2019 roku, sprawozdanie z całkowitych dochodów, sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym, sprawozdanie z przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 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 2019 roku oraz jej wyniku finansowego i przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 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 Międzynarodowymi Standardami Badania w wersji przyjętej jako Krajowe Standardy Badania przez Krajową Radę 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 Kodeksem etyki zawodowych księgowych Międzynarodowej Federacji Księgowych („Kodeks IFAC”) 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 IFAC. 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
<p><b><u>Ujmowanie przychodów ze sprzedaży</u></b></p> <p>Źródłami przychodów Spółki wynoszącymi łącznie 7 010 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</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 mechanizmów kontrolnych w tym</li> </ul>

różnorodnością 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.

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 praktycznych zwolnień w odniesieniu do istotnego komponentu finansowania;

	<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>
<p><b><u>Niepewności podatkowe</u></b></p> <p>Na dzień 31 grudnia 2019 roku Spółka nie wykazuje zobowiązań dotyczących niepewnych pozycji podatkowych. W związku z istotnością rozliczeń podatkowych i ich wpływem na sprawozdanie finansowe Spółki, a także</p>	<p>Nasze procedury badania w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• monitorowanie bieżącego orzecznictwa w sprawach mogących mieć analogiczne zastosowanie w przypadku Spółki;</li> </ul>

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.

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 podatkowych dokonanych przez organy skarbowe 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 skutkować istotną różnicą pomiędzy przyszłą wartością zobowiązania podatkowego a poziomem zobowiązania ujętego w sprawozdaniu finansowym.

- 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 obecnie prowadzonych 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;
- przegląd korespondencji pomiędzy Spółką a organami podatkowymi;
- analizę posiadanych przez Spółkę interpretacji podatkowych wspierających ujęcie poszczególnych transakcji w kontekście obowiązujących przepisów podatkowych.

Przeprowadziliśmy również ocenę adekwatności dokonanych ujawnień w sprawozdaniu finansowym w zakresie rozliczeń z tytułu podatków bieżących i odroczonej Spółki.



<p><i>Odniesienie do ujawnienia w sprawozdaniu finansowym</i></p> <p>Ujawnienia dotyczące opodatkowania zostały zamieszczone w notach 11 oraz 37.1 sprawozdania finansowego.</p>	
<p><b><u>Kapitalizacja i okresy ekonomicznej użyteczności aktywów</u></b></p> <p>Wartość księgowa netto rzeczowych aktywów trwałych, aktywów z tytułu praw do użytkowania oraz aktywów w budowie na dzień 31 grudnia 2019 roku wynosiła 3 058 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.</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><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, 13, 14, 15, 43.6, 43.7 i 43.10 sprawozdania finansowego.</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 użyteczności ekonomicznej kluczowych klas środków trwałych oraz ich analizę na próbie zwiększeń w roku zakończonym 31 grudnia 2019 roku;</li> <li>• przeprowadzenie testów wiarygodności dla nowo przyjętych środków trwałych, aktywów z tytułu praw do użytkowania oraz aktywów w budowie polegających na weryfikacji faktur zakupowych, dokumentów przyjęcia oraz wyciągów bankowych w celu potwierdzenia zasadności oraz prawidłowości ujęcia tych aktywów;</li> <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</li> </ul>

	<p>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).</p> <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 zmywy, 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 wniosek 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 Zarządowi Spółki oraz 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 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 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*

Zarząd Spółki 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 Spółki 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

---

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 10 marca 2020 roku

**PLAY**

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

**SPRAWOZDANIE NA TEMAT  
INFORMACJI NIEFINANSOWYCH  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2019 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 ŁĄD KORPORACYJNY .....	13
2.1	Model biznesowy .....	13
2.2	Organy spółki .....	18
3.	KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI .....	20
4.	POLITYKI STOSOWANE PRZEZ JEDNOSTKĘ W ODNIESIENIU DO ZAGADNIEŃ SPOŁECZNYCH, PRACOWNICZYCH, ŚRODOWISKA NATURALNEGO, POSZANOWANIA PRAW CZŁOWIEKA ORAZ PRZECIWDZIAŁANIA KORUPCJI .....	25
4.1	Odpowiedzialność za środowisko naturalne .....	25
4.2	Odpowiedzialność społeczna .....	29
4.3	Etyka biznesu - koncentracja na zwalczaniu korupcji i prawach człowieka .....	33
4.4	Pozostałe aspekty odpowiedzialności biznesowej Play .....	38
5.	SYSTEM ZARZĄDZANIA RYZYKIEM I CZYNNIKI RYZYKA .....	42
5.1	System zarządzania ryzykiem .....	42
5.2	Polityka zarządzania ryzykiem .....	42
5.3	Zakresy obowiązków różnych szczebli zarządzania ryzykiem .....	42
5.4	Procesy zarządzania ryzykiem .....	45
5.5	Podejście do oceny poziomu ryzyka i skuteczności kontroli .....	45
5.6	Charakterystyka głównych kategorii ryzyka .....	46
5.7	Kontrola wewnętrzna nad sprawozdawczością finansową .....	47
5.8	Czynniki Ryzyka .....	48
6.	SŁOWNIK TERMINÓW TECHNICZNYCH .....	49

## 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. Taśmowej 7. Niniejszy Raport jest podsumowaniem operacyjnych danych P4. Play jest operatorem telekomunikacyjnym zlokalizowanym w Polsce.

Obligacje wyemitowane przez P4 notowane są w alternatywnym systemie obrotu na Catalyst od 28 lutego 2020 r.

Podmiotem dominującym dla P4 Sp. z o.o. jest Play Communications S.A., której akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 27 lipca 2017 r.

Spółka jest jednostką dominującą Grupy P4 sp. z o.o. („Grupa P4”, „Grupa”) i wszelkie polityki i regulacje opisane w poniższym dokumencie są spójne dla całej Grupy P4.

### 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.



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. Prognoza realnego tempa wzrostu PKB dotyczy Europejskiej Prognozy Gospodarczej – Jesień 2017 r., opublikowanej 9 listopada 2017 r.
- 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, jednostkowy gotówkowy koszt SAC, jednostkowy gotówkowy koszt SRC, liczba zarejestrowanych klientów (w tym klienci kontraktowi i klienci usług przedpłaconych (pre-paid)), aktywacje netto (w tym aktywacje netto klientów kontraktowych i pre-paid), wskaźnik odłączeń (w tym wskaźnik odłączeń dla klientów kontraktowych i pre-paid) oraz mobilna transmisja danych (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. Jak już wspomniano, nasza definicja wskaźnika odłączeń („churn”) lub mobilnej transmisji danych na 1 klienta może różnić się od definicji innych operatorów sieci komórkowych, w związku z czym 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>	
Klient	Klient to każda osoba, na rzecz której świadczymy usługi, aż do momentu odłączenia klienta. Liczba klientów to liczba kart SIM zarejestrowanych w naszej sieci, które nie zostały odłączone.
klienci kontraktowi	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 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

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 nieaktywnych (nieużywanych w ciągu ostatnich 90 dni kalendarzowych) technicznych kart SIM oraz nieaktywnych kart SIM użytych w promocji „Play Elastyczny”.

techniczna karta SIM (techSIM)

Kartę techSIM definiujemy jako dodatkową kartę SIM wydaną w taryfach obejmujących dwóch lub więcej klientów. Karta techSIM może być używana przez klientów tylko do transmisji danych. 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 do transmisji danych (w ciągu ostatnich 90 dni kalendarzowych) staje się nieaktywna. Karty techSIM, które nie są aktywnie wykorzystywane do transmisji danych, nie są aktywnymi klientami kontraktowymi.

klienci usług przedpłaconych (pre-paid)

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.

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)).

Termin	Znaczenie w Play
baza zarejestrowanych klientów	Bazę zarejestrowanych klientów definiujemy jako liczbę klientów na koniec danego okresu. Jeśli nie stwierdzono inaczej, termin „baza klientów” dotyczy naszej bazy zarejestrowanych klientów.
baza aktywnych klientów	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 netto	Aktywacje netto definiujemy jako zmianę naszej bazy zarejestrowanych klientów w danym okresie. Aktywacje netto w danym okresie obliczane są jako różnica pomiędzy stanem bazy zarejestrowanych klientów na koniec okresu sprawozdawczego a stanem bazy zarejestrowanych klientów na początek okresu sprawozdawczego.
łączne aktywacje brutto	Łączne aktywacje brutto definiujemy jako sumę aktywacji klientów kontraktowych i klientów pre-paid.
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	<p>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.</p>
odłączenia	<p>Odłączenia definiujemy jako klientów, którzy nie figurują już w naszej bazie zarejestrowanych klientów i zostali odłączeni w danym okresie.</p> <p>Klienci kontraktowi uznawani są za odłączonych gdy dobrowolnie wystąpią o rozwiązanie umowy z nami (odłączenia dobrowolne), gdy odłączamy ich z powodu braku zapłaty (odłączenia windykacyjne) lub wskutek innych zdarzeń, jak np. nieprzedłużenie umów przez nowych klientów, którzy podpisali umowę próbną, lub wskutek zdarzeń nadzwyczajnych (np. śmierci klienta).</p> <p>W przypadku klientów usług przedpłaconych (pre-paid) odłączenie następuje w momencie dezaktywacji, co generalnie następuje jeżeli klient nie doładuje konta przed upływem okresu ważności, którego długość zależy od wybranego planu taryfowego i ostatniej wartości doładowania.</p> <p>Migracja klienta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• z kontraktowego planu taryfowego do przedpłaconego planu taryfowego</li> <li>• z przedpłaconego planu taryfowego do kontraktowego planu taryfowego</li> <li>• wewnątrz segmentu (np. migracja indywidualnego klienta kontraktowego do planu biznesowego)</li> </ul> <p>nie jest klasyfikowana jako odłączenie i w związku z tym nie wpływa na wskaźnik odłączeń danego segmentu.</p>
wskaźnik odłączeń (%)	<p>Wskaźnik odłączeń (w %) definiujemy jako liczbę odłączeń podzieloną przez średnią bazę zarejestrowanych klientów w danym okresie. Wskaźnik odłączeń (w procentach) wyliczany jest w ujęciu miesięcznym, tak więc wskaźnik odłączeń (w procentach) za okres dłuższy niż miesiąc (np. kwartalny lub roczny) wyliczany jest jako liczba odłączeń w okresie podzielona przez liczbę miesięcy oraz przez średnią bazę zarejestrowanych klientów w tym okresie.</p>

Termin	Znaczenie w Play
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, umożliwi korzystanie z Internetu z jeszcze większą prędkością.</li> <li>• Modulacja 256QAM pozwala nam wysłać 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>
ARPU (średnie przychody na 1 użytkownika)	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. Zobacz punkt pt. „Prezentacja informacji finansowych – Wcześniejsze zastosowanie standardów rachunkowości”, aby dowiedzieć się więcej o wcześniejszym stosowaniu MSSF 15.

## Termin

## Znaczenie w Play

	<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>
<b>Terminy związane z kosztami</b>	
koszty pozyskania klientów (SAC)	<p>Koszty pozyskania klientów definiujemy jako koszty pozyskania klientów kontraktowych oraz koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid).</p> <p>Koszty pozyskania klientów kontraktowych definiujemy jako łączne koszty związane z nowopozyskanymi klientami kontraktowymi (lub klientami migrującymi z przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) do kontraktowych planów taryfowych) w danym okresie, w tym m.in: (i) w przypadku umów sprzedawanych z urządzeniami, np. telefonami – subsydia do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów <u>pomniejszone o wszystkie kwoty, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie</u>; (ii) koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym; oraz (iii) inne koszty pozyskania klientów (głównie karty SIM).</p> <p>Koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid) definiujemy jako łączne koszty związane z pozyskaniem nowych klientów usług przedpłaconych w danym okresie, na które składają się głównie koszty kart SIM oraz koszty rabatów dla dystrybutorów pakietów startowych pre-paid.</p>

jednostkowy koszt SAC	Jednostkowy koszt SAC definiujemy jako koszty pozyskania klientów podzielone przez łączne aktywacje brutto w danym okresie.
gotówkowy koszt SAC	<p>Gotówkowe koszty pozyskania klientów definiujemy jako gotówkowe koszty pozyskania klientów kontraktowych oraz gotówkowe koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid).</p> <p>Gotówkowy koszt SAC klientów kontraktowych definiujemy jako sumę następujących kosztów pozyskania klienta: (i) w przypadku umów sprzedawanych z urządzeniami, np. telefonami – subsydia do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów <u>pomniejszone o kwotę, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie w dniu podpisania umowy</u>, (ii) koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym, oraz (iii) inne koszty pozyskania klientów (głównie karty SIM). Podkreślone części definicji SAC i gotówkowego SAC pokazują różnicę między tymi definicjami.</p> <p>Gotówkowe koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid) są równe kosztom pozyskania tych klientów jako, że w przypadku pre-paid nie występują płatności za urządzenia.</p>
jednostkowy koszt SAC kontraktu	Jednostkowy koszt SAC kontraktu definiujemy jako koszt pozyskania klienta kontraktowego podzielony przez nowe kontraktowe umowy brutto w danym okresie.
jednostkowy gotówkowy koszt SAC kontraktu	Jednostkowy gotówkowy koszt SAC kontraktu definiujemy jako koszt pozyskania klienta kontraktowego podzielony przez nowe kontraktowe umowy brutto w danym okresie.
jednostkowy koszt SAC prepaid	Jednostkowy koszt SAC prepaid definiujemy jako koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid) podzielone przez łączną liczbę aktywacji brutto klientów pre-paid w danym okresie.
jednostkowy gotówkowy koszt SAC prepaid	Jednostkowy gotówkowy koszt SAC prepaid jest równy jednostkowemu kosztowi SAC prepaid.
koszty utrzymania klientów (SRC)	Koszty utrzymania klientów definiujemy jako łączne koszty związane ze wznowieniem umów przez klientów kontraktowych w danym okresie, w tym: (i) w przypadku umów sprzedawanych z urządzeniami, np. telefonami – subsydia do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów <u>pomniejszone o wszystkie kwoty, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie</u> ; (ii) koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym.
jednostkowy koszt SRC	Definiujemy jednostkowy koszt SRC jako koszty utrzymania klienta podzielone przez liczbę utrzymanych klientów w danym okresie.



jednostkowy gotówkowy koszt SRC

Jednostkowy gotówkowy koszt SRC definiujemy jako sumę następujących kosztów utrzymania klientów: (i) w przypadku umów wznawianych z urządzeniami, np. telefonami – dopłaty do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów pomniejszone o kwotę, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie w dniu podpisania umowy, oraz (ii) koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym podzielone przez łączną liczbę utrzymanych klientów w danym okresie.

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 „detaliczne”) 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 detalicznej 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 (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 osiąganę 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 764 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 osiągnięte 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. 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 2019 r. w skład Zarządu wchodziło 7 (siedmiu) członków. Obecna kadencja członków Zarządu upływa z dniem Zgromadzenia Wspólników zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2019 r., tj. w 2020 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.

#### Holger Püchert, Chief Financial Officer

Holger Püchert jest członkiem zarządu Spółki od marca 2017 r. Jest dyrektorem ds. finansowych. Holger Püchert ma wieloletnie doświadczenie na stanowisku dyrektora finansowego w sektorze telekomunikacji w Europie. Przed dołączeniem do Zarządu Spółki, był przez prawie trzy lata dyrektorem ds. finansowych w spółce Versatel w Berlinie oraz Düsseldorfie w Niemczech (w tym w spółkach z grupy kapitałowej) a wcześniej także w Kabel BW GmbH (w tym w spółkach z grupy kapitałowej) w Heidelberg, w Niemczech oraz ONE GmbH (obecnie część Hutchison 3G Austria GmbH), we Wiedniu, w Austrii. Był też wiceprezesem ds. fuzji i przejęć w E.ON AG. Holger Püchert jest absolwentem Uniwersytetu w Karlsruhe, na którym, po stażu w Deutsche Bank w Düsseldorfie, studiował inżynierię (Diplom Wirtschaftsingenieur). Uzyskał także doktorat nauk ekonomicznych na Uniwersytecie w Karlsruhe (KIT), gdzie pełnił funkcję asystenta. W dniu 26 lutego 2020 Holger Püchert, Członek Zarządu Spółki, złożył rezygnację z pełnienia swojej funkcji ze skutkiem na koniec dnia 6 listopada 2020 r.

#### 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 stosowane 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 usługi TV Box, w ostatnim dniu danego okresu sprawozdawczego.

Poniższa tabela przedstawia naszą bazę klientów w podziale na klientów kontraktowych i klientów usług przedpłaconych (pre-paid):

	Okres roczny zakończony		Zmiana
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	
<b>Zarejestrowani klienci (w tys.)</b>	<b>15 265,0</b>	<b>15 015,6</b>	<b>1,7%</b>
Klienci kontraktowi	9 991,0	9 866,2	1,3%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	5 274,0	5 149,4	2,4%
<b>Zarejestrowali klienci TV Box (w tys.)</b>	<b>32,2</b>	<b>-</b>	<b>n.d.</b>
<b>Aktywni klienci (w tys.)</b>	<b>12 928,9</b>	<b>12 653,5</b>	<b>2,1%</b>
Klienci kontraktowi	9 327,3	8 985,4	3,8%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	3 601,6	3 668,1	(1,8%)
<b>Aktywni klienci TV Box (w tys.)</b>	<b>32,2</b>	<b>-</b>	<b>n.d.</b>

Na dzień 31 grudnia 2019, całkowita wielkość naszej bazy zarejestrowanych klientów wynosiła ponad 15,3 mln, z czego 65,5% stanowili klienci kontraktowi. W ostatnich latach udało nam się zwiększyć liczbę 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 klientów kontraktowych wzrosła z 9,9 mln na dzień 31 grudnia 2018 r. do 10 mln na dzień 31 grudnia 2019 r. Zmniejszył się udział klientów kontraktowych w naszej całkowitej bazie zarejestrowanych klientów z 65,7% na 31 grudnia 2018 r. do 65,5% na dzień 31 grudnia 2019 r.

W grudniu 2019 r. łączna liczba naszych aktywnych klientów wynosiła około 12,9 mln, z czego 72,1% stanowili klienci kontraktowi. Oznacza to wzrost aktywnych klientów kontraktowych z poziomu 9 mln na dzień 31 grudnia 2018 r. do poziomu 9,3 mln na dzień 31 grudnia 2019 r. Zmiana ta jest częściowo spowodowana nieoczekiwanie wysokim poziomem kart SIM aktywowanych w czwartym kwartale 2019 przez połączenia przychodzące. Spółka bada ten efekt i może rozważyć zmianę definicji aktywnego klienta kontraktowego, aby uniknąć takich anomalii w przyszłości.

Liczba klientów przedpłaconych wzrosła o 2,4%, z poziomu 5,1 mln na 31 grudnia 2018, do 5,3 mln na 31 grudnia 2019. Trend dla aktywnych klientów przedpłaconych był negatywny ze spadkiem z 3,7 mln w 31 grudnia 2018 do 3,6 mln na 31 grudnia 2019. Zmiana wynika z naszego silnego skupienia się na grupie klientów kontraktowych i migracjach z bazy przedpłaconej do kontraktowej.

#### *Nowe umowy netto i rezygnacje*

Za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 r., liczba nowych kontraktowych umów netto wyniosła 125 tysięcy, czyli o 71,4% mniej niż w 2018 r.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2019 r. nadal pozyskiwaliśmy nowych klientów. Uważamy, że wzrost netto liczby nowych klientów kontraktowych o 125 tysięcy należy przypisać ofercie „duet” oraz „rodzinnym” planom taryfowym („Rodzina”, „pokolenia”), które pozwalają grupom dwóch lub więcej osób skorzystać ze zniżek na telefony komórkowe, usługę transmisji danych lub z innych benefitów. Od momentu ich wprowadzenia, oferty te cieszą się dużą popularnością. Dodatkowo, po raz pierwszy od wprowadzenia ustawy o operacjach antyterrorystycznych z 2017 roku odnotowaliśmy przyrost netto na kontraktach przedpłaconych (pre-paid). W rezultacie, w okresie 3 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2019 roku, nowe kontrakty pre-paid netto wyniosły 114 tys. w porównaniu do minus 102 tys. w czwartym kwartale 2018 r. W całym roku 2019 odnotowaliśmy wzrost kontraktów pre-paid na poziomie 125 tys. w porównaniu do minus 640 tys. w 2018 r.

Poniższa tabela przedstawia rozwój naszej bazy klientów kontraktowych i klientów usług przedpłaconych:

	Okres roczny zakończony			Okres 3 m-cy zakończony		
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	Zmiana	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	Zmiana
<b>Nowe umowy netto (tys.)</b>	<b>249,4</b>	<b>(204,1)</b>	<b>n.d.</b>	<b>157,8</b>	<b>(7,5)</b>	<b>n.d.</b>
Klienci kontraktowi	124,8	435,8	(71,4%)	43,4	94,8	(54,3%)
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	124,6	(639,9)	n.d.	114,4	(102,4)	n.d.
<b>Kontrakty TV Box netto (tys.)</b>	<b>32,2</b>	<b>0,0</b>	<b>n.d.</b>	<b>11,9</b>	<b>0,0</b>	<b>n.d.</b>
<b>Wskaźnik odłączeń (%)<sup>(1)</sup></b>	<b>1,7%</b>	<b>2,1%</b>	<b>(0,49 pp)</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,9%</b>	<b>(0,50 pp)</b>
Klienci kontraktowi	0,7%	0,8%	(0,03 pp)	0,8%	0,8%	(0,01) pp
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	3,4%	4,6%	(1,19 pp)	2,7%	4,2%	(1,42 pp)

(1) Wartość wskaźnika odłączeń przedstawiamy w ujęciu średnim miesięcznym (średnia z kwartału)

Na koniec okresu zakończony 31 grudnia 2019 r., średnia miesięczna wartość wskaźnika odłączeń dla klientów kontraktowych poprawiła się do poziomu 0,75%, w porównaniu do roku 2018. W związku z charakterystyką usług przedpłaconych (pre-paid) oraz jednorazowym wymogiem rejestracji tych klientów, wskaźniki odłączeń podlegają dużej zmienności. Dlatego też uważamy, że miara ta ma znacznie mniejsze znaczenie w ocenie naszych wyników.

#### Średnioważony ARPU i ARPU dla klientów kontraktowych/klientów usług przedpłaconych

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. ARPU zależy dodatkowo od wolumenu połączeń otrzymanych przez naszych abonentów od abonentów innych sieci, zarówno krajowych jak i międzynarodowych.

W trzymiesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2019, nasz ARPU wynosił 33,0 PLN, i był o 1,7% wyższy w porównaniu do 2018 r. ARPU dla klientów kontraktowych za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019, wyniósł 37,8 zł, co stanowiło wzrost o 0,7% w porównaniu do tego samego okresu w 2018; z kolei ARPU z tytułu usługi przedpłaconej (pre-paid) wyniósł 20,5 zł, co stanowiło wzrost o 2,7% w porównaniu do tego samego okresu w 2018 r. Wzrost wartości ARPU wynika głównie ze wzrostu połączeń głosowych (pre-paid) i transmisji danych (kontrakty i pre-paid), ale również jest częściowo związany ze wzrostem bazy aktywnych klientów kontraktowych, jak zostało opisane powyżej.

Wartości ARPU w analizowanych okresach przedstawia tabela poniżej:

	Okres roczny zakończony		Zmiana	Okres 3 m-cy zakończony		Zmiana
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018		31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	
<b>ARPU (PLN)<sup>(1)</sup></b>	<b>32,8</b>	<b>32,3</b>	<b>1,5%</b>	<b>33,0</b>	<b>32,4</b>	<b>1,7%</b>
Klienci kontraktowi	37,7	37,6	0,3%	37,8	37,5	0,7%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	20,1	19,4	3,4%	20,5	20,0	2,7%

(1) Wartość ARPU na aktywnego klienta przedstawiamy w ujęciu średnim miesięcznym

Tabela poniżej przedstawia porównanie ARPU dla Play za historyczne okresy

w PLN	2017				2018				2019			
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.
<b>ARPU</b>	<b>31,0</b>	<b>32,3</b>	<b>32,3</b>	<b>32,3</b>	<b>31,8</b>	<b>32,4</b>	<b>32,4</b>	<b>32,4</b>	<b>31,8</b>	<b>32,9</b>	<b>33,4</b>	<b>33,0</b>
- Klienci kontraktowi	38,2	38,5	38,6	38,1	37,5	37,7	37,9	37,5	37,1	37,8	38,3	37,8
- Klienci Prepaid	16,3	18,7	18,7	19,1	18,5	19,8	19,4	20,0	18,6	20,5	20,8	20,5

## Transmisja danych

W okresie 3 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2019 r., miesięczne wykorzystanie danych na 1 klienta wzrosło z 5 900,0 MB do 7 706,7 MB w okresie 3 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 r., co oznacza wzrost o 30,6%. Wzrost ten zaobserwowano zarówno dla klientów usługi przedpłaconej, jak i klientów kontraktowych. Jest on wynikiem bardziej powszechnego wykorzystania smartfonów z technologią 4G LTE i innych urządzeń oraz wzbogacania naszej oferty TV i VoD.

Tabela poniżej przedstawia analizę wykorzystania usługi transmisji danych:

	Okres roczny zakończony			Okres 3 m-cy zakończony		
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	Zmiana	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	Zmiana
<b>Mobilna transmisja danych na klienta (MB)<sup>(1)</sup></b>	<b>6 898,8</b>	<b>5 363,4</b>	<b>28,6%</b>	<b>7 706,7</b>	<b>5 900,0</b>	<b>30,6%</b>
Klienci kontraktowi	8 072,5	6 372,6	26,7%	9 013,9	6 941,3	29,9%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	3 909,7	2 938,6	33,0%	4 321,6	3 347,7	29,1%

(1) Wykorzystanie danych na 1 aktywnego klienta prezentujemy w ujęciu średnim miesięcznym.

## Jednostkowy gotówkowy koszt SAC (pozyskania klienta) i jednostkowy gotówkowy koszt SRC (utrzymania klienta)

Dane na temat jednostkowego gotówkowego kosztu SAC i jednostkowego gotówkowego kosztu SRC przedstawiamy jako miarę na potrzeby analizy operacyjnej procesu pozyskiwania i utrzymywania klientów. Jest to najbardziej interesujący wskaźnik wyników w porównaniu z jednostkowym kosztem SAC i jednostkowym kosztem SRC obliczanymi przed przyjęciem Standardu MSSF 15 (i zniekształconymi przez wpływ sprzedaży ratalnej) lub w porównaniu z jednostkowym kosztem SAC i jednostkowym kosztem SRC obliczanymi z użyciem danych po przyjęciu standardu MSSF 15, które to wskaźniki nie uwzględniały w jasny sposób poziomu dopłat, prowizji od sprzedaży/przedłużenia umowy bądź innych kosztów działań Spółki związanych z pozyskiwaniem nowych i utrzymaniem istniejących klientów.

Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 r. nasz jednostkowy koszt SAC dla klienta kontraktowego wynosił 378,8 zł, co stanowiło spadek o 17,1% w porównaniu z okresem 3 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2018 r. Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2019 r. nasz jednostkowy gotówkowy koszt SAC prepaid wynosił 6,1 zł, co stanowi spadek o 9,8% w stosunku do porównywalnego okresu w 2018 r. Wynika to opłat związanych z rejestracją kart przedpłaconych (pre-paid), podczas gdy w przeszłości nie było takich płatności. Spadki te wynikają głównie z optymalizacji kosztów pozyskania klienta poprzez zmniejszenie liczby pozyskanych klientów, a skupieniu się na utrzymaniu klienta w stabilnym konkurencyjnym środowisku. Potwierdza to jednostkowy gotówkowy koszt utrzymania klienta (SRC), który w okresie 3 m-cy zakończonym 31 grudnia 2019 wyniósł 457,9 zł i był wyższy o 22,5% w stosunku do porównywalnego okresu w 2018 roku.

Tabela poniżej przedstawia wartości jednostkowego kosztu SAC w rozbiciu na klientów kontraktowych i klientów usług przedpłaconych (pre-paid), oraz jednostkowy koszt SRC:

	Okres roczny zakończony			Okres 3 m-cy zakończony		
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	Zmiana	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	Zmiana
<b>Jednostkowy gotówkowy koszt SAC (zł)</b>						
Klienci kontraktowi	359,0	403,4	(11,0%)	378,8	456,8	(17,1%)
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	6,1	6,7	(9,9%)	6,1	6,7	(9,8%)
<b>Jednostkowy gotówkowy koszt SRC (zł)</b>	<b>399,3</b>	<b>346,0</b>	<b>15,4%</b>	<b>457,9</b>	<b>373,8</b>	<b>22,5%</b>
<b>Jednostkowy koszt SAC (zł)</b>						
Klienci kontraktowi	344,5	386,1	(10,8%)	362,3	441,6	(18,0%)
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	6,1	6,7	(9,9%)	6,1	6,7	(9,8%)
<b>Jednostkowy koszt SRC (zł)</b>	<b>396,1</b>	<b>343,4</b>	<b>15,4%</b>	<b>453,5</b>	<b>371,0</b>	<b>22,3%</b>

## **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 będzie 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 99,5% floty samochodowej Play spełnia normę Euro 6, z czego 48% to Euro 6,2. Planuje się, że do końca 2020 r. blisko 80% floty będzie spełniało normy Euro 6,2 i 6,3.

#### **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 dostarczone przez Spółkę w kwestii utylizacji urządzeń klienckich.

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.

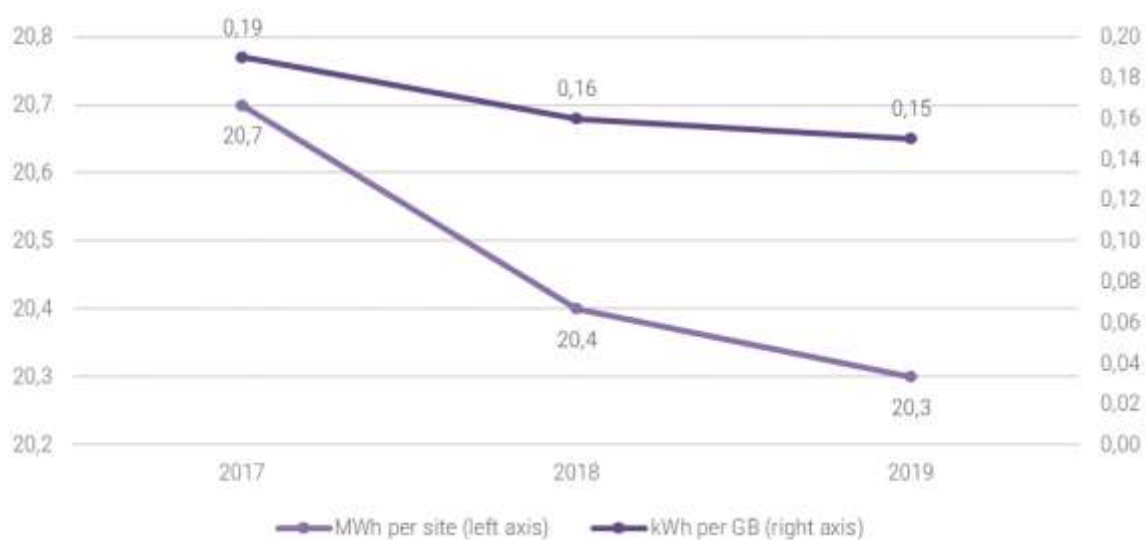
#### **KPI:**

- Zużycie energii elektrycznej łącznie (w GWh):

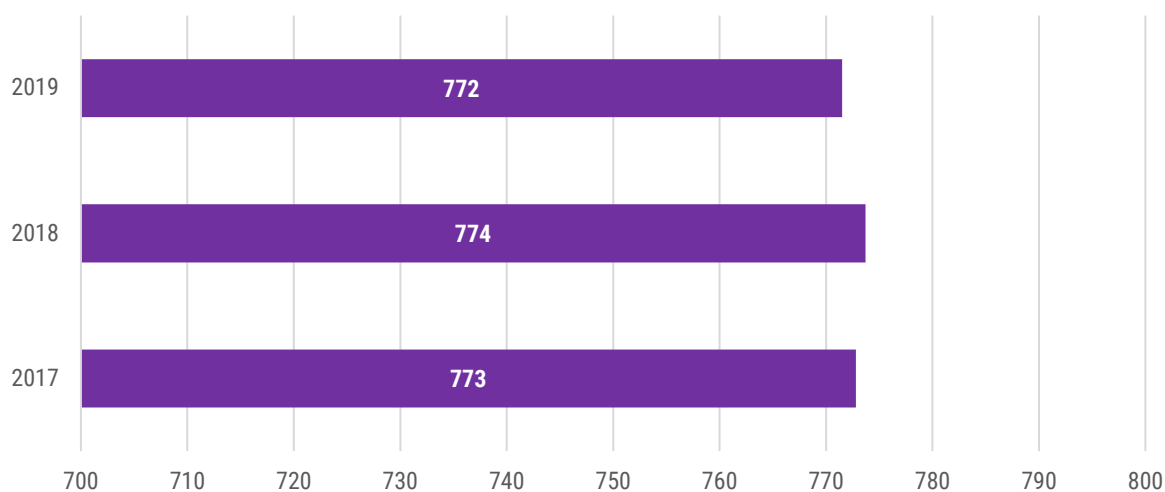




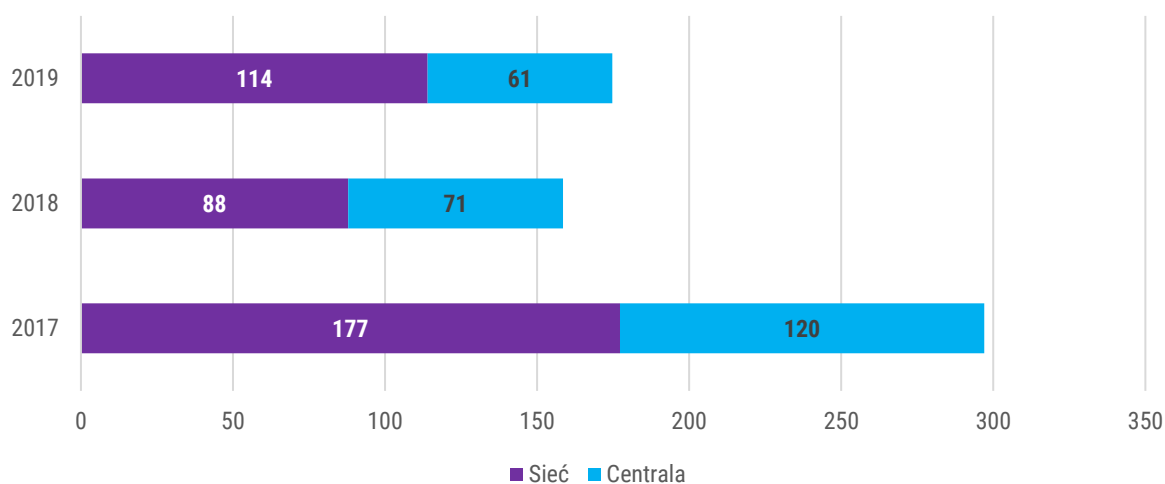
- Zużycie energii elektrycznej na stację bazową i na GB transmisji danych:



- 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, więc każde wolne stanowisko jest najpierw oferowane pracownikom. Jeśli nie znajdzie się żaden kandydat wewnętrzny, rekrutację kierujemy na kandydatów zewnętrznych.
- 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 kompetencje specjalistyczne (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 i partnera szkoleniowego dla każdego regionu/kanalu sprzedaży,
- Realizację 40% szkoleń przez ekspertów wewnętrznych.

### **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,
- imprezy towarzyskie dla pracowników i ich dzieci, np. piknik rodzinny, mikołajki,
- świadczenia społeczne, np. dofinansowanie letnich i zimowych obozów wypoczynkowych dla dzieci,
- możliwość uczestniczenia w 11 sekcjach sportowych dynamicznie rozwijających się w firmie.

Dodatkowo w ciągu roku zorganizowano szereg innych działań mających na celu zapewnienie przyjaznej atmosfery dla pracowników. Obejmowały one m.in.: wypożyczalnię rowerów z marką „Play”, świeże jabłka jesienią, „Play dla dzieci” – świąteczna aukcja charytatywna dla dzieci pracowników.

Równocześnie wspieramy równowagę między życiem rodzinnym, a pracą zawodową. Szczególną opieką otaczamy matki po 3. miesiącu ciąży i w okresie 6 miesięcy po powrocie z urlopu macierzyńskiego. Jeżeli charakter ich pracy nie wymaga stałej obecności w biurze, takim osobom oferujemy pracę w domu w wymiarze do 5 dni w miesiącu.

### **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 2019 r. - 53 pracownicy Play otrzymali bezzwrotną dotację, a 453 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 7 przedstawicieli spółek z różnych działów.

### **Głos pracownika**

W ramach kultury Play w 2019 r. przeprowadzono regularne (jeden/dwa razy w roku) badanie eNPS (Employee Net Promoter Survey) w celu śledzenia poziomu lojalności oraz określenia kluczowych obszarów wymagających uwagi i działania na poziomie zespołów, a także poziomu firmy. Wskaźnik uczestnictwa utrzymuje się na poziomie ponad 70%.

### **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.
- 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
  - Zabezpieczanie 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
  - Pomiar 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.

**KPI:**

Kluczowe dane pracownicze:

	Zatrudnienie	Średni wiek	Średni staż (w latach)	Udział kobiet	Udział mężczyzn	Osoby niepełnosprawne	Absencja
<b>2019</b>	2 565	34	6	47%	53%	19	5.7%
<b>2018</b>	2 662	33	5	48%	52%	20	6.2%
<b>2017</b>	2 631	33	5	49%	51%	14	6.0%

Udział w benefitach socjalnych:

	Ubezpieczenie na życie*	Opieka zdrowotna*	Vouchery świąteczne: pracownicy	Vouchery świąteczne: dzieci	Multisport	Sekcje sportowe	Kino	Impreza świąteczna	Obóz letni	Obóz zimowy
2019	2 195	1,679	2,701	1,850	1,862	349	408	338	75	50
2018	2 291	1,735	2,692	1,776	1,783	379	392	346	68	28
2017	2 237	2,237	2,620	1,765	1,606	n/a	432	348	81	32

\* W pełni finansowane przez Play

Play i Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy w 2019 roku:

- ~ 100 zaangażowanych pracowników,
- Zasięg mediów wygenerowany przez Play z zasięgiem przekraczającym 24 miliony i ekwiwalentem wartości reklamowej powyżej 5,5 miliona złotych,
- Środki zebrane w ramach akcji Play przekroczyły 1,1 mln zł.

Bezpieczeństwo pracy:

Napotkaliśmy dwa wypadki podczas prac budowlanych i utrzymania sieci w 2019 r. Jeden niestety był śmiertelny. Zanotowaliśmy również 4 drobne wypadki w pracy i 16 wypadków w drodze do i z pracy.

## 4.3 Etyka biznesu - koncentracja na zwalczaniu korupcji i prawach człowieka

### Główne obszary odpowiedzialności

Główną zasadą stosowaną przez Grupę P4 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 Grupy, Grupa 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. Obowiązki są określone w tzw. Umbrella Agreement. 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 Grupy procesy zakupowe i zasady wyboru dostawców zostały uregulowane i opisane w procedurze udzielania zamówień, która dotyczy większości towarów i usług nabywanych przez Grupę. 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 2019 r. liczba zgłoszeń do Compliance Officer'a wzrosła siedemnaście razy w porównaniu z liczbą zgłoszeń w 2018 r. Oprócz wyżej wymienionych powiadomień obserwujemy znaczną liczbę powiadomień, które zostały zgłoszone bezpośrednio Compliance Officerowi.

W 2019 r. było łącznie 120 powiadomień, w tym 3 anonimowo przekazano za pomocą wewnętrznego kanału zgłaszania nieprawidłowości (dotyczyły one podejrzeń o konflikt interesów, podejrzenia o korupcję oraz informacji dotyczących naruszenia zasad wyrażonych w kodeksie postępowania).

Informacje na temat narzędzi zgłaszania nieprawidłowości, procedur antykorupcyjnych i naszego kodeksu postępowania zostały przekazane w całej firmie w 2019 r., a także w tym roku zostaną przekazane pracownikom. W 2020 r. zorganizujemy również szkolenia e-learningowe dla wszystkich pracowników dotyczące Procedury antykorupcyjnej.

Spółka oraz Grupa P4 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 2020 r.) i podczas szkoleń (minimum 2 razy w 2020 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 2020 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 2020 r
- Wskazanie planowanej liczby audytów w obszarze etyki i zgodności na 2020 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

#### 4.4 Pozostałe aspekty odpowiedzialności biznesowej Play

##### Przygotowywane ustawy

Polski parlament nadal pracuje nad projektem ustawy o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych. Planowane przyjęcie ustawy to pierwszy kwartał 2020 r. Ustawowe vacatio legis przewidziane w ustawie to 6 miesięcy tj. na przełomie października i listopada 2020 r. Zgodnie z projektem ustawy przedsiębiorstwa są zobowiązane do:

- 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),
- Przeprowadzenia analizy ryzyka,
- Przeprowadzenia weryfikacji podwykonawców,
- Przeprowadzenie szkoleń dla pracowników,
- Wprowadzenia skutecznego systemu ostrzegawczego w Spółce,
- 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:

- podmiot jako taki,
- partnerzy biznesowi (podwykonawcy),
- 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 rząd pracuje 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.

### **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. Poczynając 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 Trapple Konarski Podrecki & Wspólnicy (<http://www.trapple.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. Zidentyfikowano problemy wymagające działań naprawczych lub optymalizacyjnych.

W 2019 r. doszło do jednego istotnego incydentu związanego z przetwarzaniem danych osobowych:

- telefoniczne próby przekonania konsultantów sieci sprzedaży Play do zainstalowania poprawek CRM lub VPN

Spółka zawiadomiła policję 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.

W 2019 r. 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 2019. 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 jest spodziewane w pierwszym kwartale 2020 r. i wejdzie w życie sześć miesięcy po publikacji.

W 2020 r. istnieje ryzyko, że P4 zostanie zaklasyfikowana jako kluczowy operator usług (na podstawie 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

System zarządzania ryzykiem został wprowadzony w Spółce oraz na poziomie Grupy P4. W ramach tego systemu wszyscy pracownicy uczestniczą w realizacji zadań w zakresie zarządzania ryzykiem. System zarządzania ryzykiem w Grupie P4 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 wszystkich jednostek organizacyjnych oraz w realizowanych projektach rozwojowych. Jednym z najbardziej istotnych i integralnych elementów naszego grupowego 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 Grupy P4. Nasz Grupowy System Zarządzania Ryzykiem składa się z następujących czterech kluczowych elementów:

- Polityka zarządzania ryzykiem,
- Zakresy obowiązków różnych szczebli zarządzania ryzykiem,
- Procesy zarządzania ryzykiem,
- Sposoby oceny ryzyka i kontroli.

### 5.2 Polityka zarządzania ryzykiem

Grupa P4 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 Grupy. Naszą motywacją do zarządzania ryzykiem jest nie tylko ochrona aktywów i pozycji finansowej Grupy, ale także ochrona reputacji Play i zapewnienie realizacji naszej strategii. Dlatego do celów zarządzania ryzykiem pogrupowaliśmy nasze 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 Grupie P4 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 Grupie mają przypisane obowiązki w zakresie zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej. Play przystosował model trzech linii obrony ("Model 3LOD"), aby jasno określić zakresy obowiązków poszczególnych szczebli zarządzania



ryzykiem i kontroli wewnętrznej. Uważamy, że przystosowany przez nas Model 3LOD pozwolił, 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 organizacyjnymi i komitetami biorącymi udział w procesach zarządzających ryzykiem w Grupie. 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 Grupy Play, 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 ryzyku.</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 jego funkcji lub procesu operacyjnego;</li> <li>▪ Ocena działań związanych z łagodzeniem i kontrolą wewnętrzną w ramach jego 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 aktualizacji, które należy zapisać w rejestrze 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>Druga Linia Obrony</b>	
Kontroling finansowy	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Przygotowuje analizy odchyień, 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>▪ Przegląd 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 Grupy Play;</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 Grupę 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 Grupę 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>▪ Zapewnia 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 MSSF 15 model rozpoznawania przychodów;</li> <li>▪ Ocena ryzyka i projektowanie mechanizmów kontrolnych procesów biznesowych mających wpływ na przychody;</li> <li>▪ Monitoruje wdrażanie planów łagodzących, aby zlikwidować luki w kontroli wewnętrznej w procesach związanych z przychodami;</li> <li>▪ Opracowanie narzędzi do analizy dużych zbiorów danych i przygotowania raportów o dochodach.</li> </ul>
Menadżer ds. zarządzania ryzykiem	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Projektowanie i wdrażanie systemu zarządzania ryzykiem grupowym;</li> <li>▪ Wdrożenie i utrzymanie zasad i procedur zarządzania ryzykiem;</li> <li>▪ Regularne przygotowywanie raportów o ryzyku;</li> <li>▪ Wspieranie i edukowanie pracowników Grupy Play w celu podnoszenia świadomości ryzyka w całej Grupie oraz przestrzegania zasad i procedur zarządzania ryzykiem.</li> <li>▪ Prowadzenie rejestru ryzyka grupy 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 wybranej procedury zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej oraz, w razie konieczności, ich przeprojektowanie w celu wzmocnienia działań łagodzących.</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 Grupy;</li> <li>▪ Zapewnienie niezależnego zapewnienia, że praktyki zarządzania ryzykiem i działania kontroli wewnętrznej są przeprowadzane zgodnie z zasadami i procedurami Grupy Play.</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 oraz w Grupie P4 są następujące kluczowe procesy zarządzania ryzykiem:

- Proces identyfikacji i pomiaru ryzyka - ryzyka są identyfikowane w każdym obszarze funkcjonalnym działalności Grupy P4, rejestrowane w Rejestrze Ryzyka Grupy 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 gwarancja - 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 oraz Grupa P4 wdrożyła Rejestr Ryzyka Grupy ("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 Grupie Play.
- 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 równoległą ocenę zarówno poziomu ryzyka, jak i skuteczności czynności kontrolnych. W zależności od oceny wpływu ryzyka i skuteczności czynności kontrolnych, ustalamy renę 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 Grupy uważamy, że głównym celem naszych działań w zakresie zarządzania ryzykiem jest maksymalizacja wartości Grupy poprzez odpowiednie dopasowanie nakładów na realizację czynności kontrolnych do poziomie 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 ograniczania ryzyka. Takie podejście do zarządzania ryzykiem, nie powoduje eliminacji ryzyka, ale dostarcza rozsądnego komfortu, bez absolutnej pewności, że Grupa Play ma zdolność do osiągnięcia ambitnych celów biznesowych.

Poziom wpływu		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 Grupy. 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 Grupy. 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 Grupy. 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 Grupy. 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 Grupy. 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	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.
Ryzyko technologiczne	Grupa Play 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.
Ryzyko prawne i regulacyjne	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. Dodatkowo działania Grupy Play 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. Ponadto, nasza działalność operacyjna ma wpływ na środowisko naturalne i Grupa Play jest zobowiązana do przestrzegania wielu regulacji dotyczących ochrony środowiska. W sekcji 4 niniejszego Sprawozdania przedstawiamy szerszy opis naszego podejścia do zarządzania ryzykiem środowiskowym.

Główne kategorie	Podsumowanie cech charakterystycznych głównych kategorii ryzyka
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 Grupy P4. 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	Grupa Play 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 Grupy. 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 rozliczania nowych rodzajów transakcji, ryzyko związane ze stosowaniem nowych standardów rachunkowości oraz ryzyko związane z procesem przygotowania sprawozdań finansowych.

Kontrola wewnętrzna nad sprawozdawczością finansową Grupy obejmuje zasady i procedury zapewniające, że księgi rachunkowe dokładnie, rzetelnie i całkowicie odzwierciedlają transakcje Grupy i są rejestrowane zgodnie

z obowiązującymi przepisami księgowymi i podatkowymi, a sprawozdania finansowe nie zawierają istotnych nieprawidłowości i wiernie przedstawiają wyniki finansowe i pozycję Grupy 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 Grupy jest proaktywnie analizowany. W razie potrzeby planuje się rozwój systemów informatycznych w celu dokładnego odzwierciedlenia nowych standardów w sprawozdawczości Grupy. 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. Grupa 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 Grupy poprzez bieżący przegląd informacji i procedur finansowych Grupy wspomaga i doradza Radzie dyrektorów w zakresie oceny zasadności sprawozdawczości finansowej Grupy 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 Grupy P4 oraz 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.
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 Spółek 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 międzysieciowe .....	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.