

PLAY

Grupa P4 Sp. z o.o.

**SKONSOLIDOWANY 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 Grupy Kapitałowej P4 Sp. z o.o. („Play”, „Grupa Kapitałowa”) za rok 2019. Raport ten zawiera wyniki finansowe Grupy Kapitałowej wraz z podsumowaniem najważniejszych wydarzeń jakie miały miejsce w 2019 roku, jak również przedstawia perspektywy rozwoju Grupy Kapitałowej 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 Grupy Kapitałowej 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 skonsolidowany zysk netto osiągnął 973 miliony złotych co oznacza wzrost o 12% rok do roku z poziomu 866 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 Grupy - 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 Grupę Kapitałową 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	7 040 753	6 839 148	1 636 715	1 602 831
II Zysk z działalności operacyjnej	1 513 691	1 383 458	351 877	324 229
III Zysk przed opodatkowaniem	1 260 519	1 119 364	293 024	262 336
IV Zysk netto	972 709	866 194	226 119	203 002
V Całkowite dochody ogółem	980 536	856 462	227 938	200 722
IX Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 238 343	2 108 981	520 332	494 263
X Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (z uwzględnieniem obligacji i pożyczek)	(1 388 016)	(818 838)	(322 662)	(191 904)
XI Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(914 364)	(1 558 351)	(212 556)	(365 217)
XII Przepływy pieniężne netto	(64 037)	(268 208)	(14 886)	(62 858)
	w tysiącach PLN		w tysiącach EUR	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
XIII Aktywa trwałe razem	6 400 310	5 716 881	1 502 949	1 329 507
XIV Aktywa obrotowe razem	2 678 513	2 793 686	628 980	649 694
XV Aktywa razem	9 078 823	8 510 567	2 131 930	1 979 202
XVI Kapitał własny razem	2 262 793	1 796 660	531 359	417 828
XVII Zobowiązania długoterminowe razem	5 069 106	4 643 928	1 190 350	1 079 983
XVII Zobowiązania krótkoterminowe razem	1 746 924	2 069 979	410 221	481 390
XVIII Pasywa razem	9 078 823	8 510 567	2 131 930	1 979 202

ZAŁĄCZNIKI

1. Oświadczenia Zarządu
2. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy 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 Grupy P4 Sp. z o.o. za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 r.
4. Sprawozdanie z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy 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 skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej P4 Sp. z o.o. („Grupa”) 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 Grupy; oraz
- sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy w roku 2019 zapewnia prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy, a także opis podstawowych zagrożeń i ryzyk, na jakie narażona jest Grupa;
- firma audytorska przeprowadzająca badanie skonsolidowanego 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 skonsolidowanego 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

Grupa P4 Sp. z o.o.

Skonsolidowane 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 skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Zatwierdzenie sprawozdania finansowego	5
Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów	6
Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej.....	7
Skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym	8
Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych	9
Dodatkowe noty i objaśnienia	10
1. Spółka P4 i Grupa P4	10
2. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego	11
2.1 Nowe standardy, interpretacje oraz poprawki do istniejących standardów.....	11
2.2 Kontynuowanie działalności przez Grupę.....	12
2.3 Oszacowanie wartości godziwej	12
2.4 Istotne szacunki księgowe i profesjonalny osąd.....	12
2.4.1 Rozpoznanie przychodów.....	12
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
2.5 Zmiany w składzie Grupy.....	18
3. Zarządzanie ryzykiem finansowym	19
3.1 Ryzyko kredytowe.....	19
3.2 Ryzyko stóp procentowych	20
3.3 Ryzyko walutowe.....	21
3.4 Ryzyko płynności.....	23
3.5 Zarządzanie kapitałem.....	23
4. Przychody ze sprzedaży	24
5. Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	25
6. Koszty umów z klientami, netto	25
7. Koszty ogólne i administracyjne.....	26
8. Amortyzacja.....	27
9. Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne	27
10. Przychody finansowe i koszty finansowe	28
11. Podatek dochodowy	29
12. Wartości niematerialne.....	33
13. Rzeczowe aktywa trwałe.....	36
14. Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	38
15. Aktywa w budowie.....	40
16. Koszty umów z klientami	40
17. Należności finansowe	41
18. Należności długoterminowe.....	41
19. Pozostałe aktywa finansowe.....	42
19.1 Należności z tytułu leasingu finansowego	42
20. Zapasy	43
21. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	44
22. Aktywa z tytułu umów z klientami	46
23. Rozliczenia międzyokresowe kosztów	47
24. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	47
25. Kapitały własne.....	47
25.1 Kapitał podstawowy.....	47
25.2 Kapitał zapasowy	47
25.3 Zyski zatrzymane.....	48
26. Zobowiązania finansowe – instrumenty dłużne.....	48

Spis treści skonsolidowanego sprawozdania finansowego

26.1	Kredyty bankowe	48
26.1.1	Umowa Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”)	49
26.1.2	Kredyt ING Bank Śląski S.A. (spłacony w 2019 roku)	50
26.1.3	Kredyt Santander Bank Polska S.A. (dawniej Bank Zachodni WBK S.A.)	51
26.1.4	Kredyt w Banku Millennium	51
26.1.5	Kredyt mBank S.A.	51
26.1.6	Kredyt DNB Bank Polska S.A.	51
26.2	Obligacje	51
26.2.1	Niezabezpieczone Uprzywilejowane Obligacje serii A płatne w 2026	52
26.2.2	Niezabezpieczone Obligacje serii A płatne w 2022	52
26.2.3	Niezabezpieczone Obligacje serii A1 (spłacone w 2019 roku)	52
26.3	Zobowiązania z tytułu leasingu	53
26.4	Pozostałe zobowiązania finansowe	53
26.5	Zmiany zobowiązań finansowych	54
26.6	Aktywa stanowiące zabezpieczenia dla zobowiązań finansowych	55
27.	Inne zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	56
28.	Rezerwy na zobowiązania	56
29.	Programy motywacyjne	58
29.1	Programy motywacyjne rozliczane w instrumentach kapitałowych	58
29.2	Programy motywacyjne rozliczane w środkach pieniężnych	60
29.3	Zmiany wartości programów	61
30.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	62
31.	Zobowiązania z tytułu umów z klientami	62
32.	Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	62
33.	Przychody przyszłych okresów	62
34.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty zaprezentowane w rachunku przepływów pieniężnych	63
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	63
36.	Sprawozdawczość segmentów	64
37.	Transakcje z jednostkami powiązanymi	64
37.1	Wynagrodzenie organów zarządzających i nadzorczych	64
37.2	Transakcje z pozostałymi jednostkami powiązanymi	65
38.	Wynagrodzenie audytora	65
39.	Wymagania rezerwacji częstotliwości	66
39.1	Wymagania rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz	66
39.2	Wymagania rezerwacji częstotliwości 1800 MHz	66
39.3	Wymagania rezerwacji częstotliwości 800 MHz	66
39.4	Wymagania rezerwacji częstotliwości 2600 MHz	66
40.	Zobowiązania warunkowe i sprawy sądowe	66
40.1	Warunkowe zobowiązania podatkowe	66
40.2	Sprawy sądowe i regulacyjne	68
41.	Zdarzenia po dacie bilansowej	69
42.	Podsumowanie istotnych polityk rachunkowości	70
42.1	Konsolidacja	70
42.2	Transakcje w walutach obcych	70
42.2.1	Waluta funkcjonalna i waluta prezentacji	70
42.2.2	Transakcje i salda walutowe	71
42.3	Przychody	71
42.4	Przychody odsetkowe	73
42.5	Bieżący podatek dochodowy	73
42.6	Odroczony podatek dochodowy	73
42.7	Rzeczowe aktywa trwałe	73
42.8	Aktywa z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania z tytułu leasingu	74
42.9	Wartości niematerialne	77
42.9.1	Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych	77
42.9.2	Koszty oprogramowania	77

Spis treści skonsolidowanego sprawozdania finansowego

42.9.3	Wartość firmy	77
42.9.4	Wartości niematerialne w budowie	77
42.10	Koszty umów z klientami.....	77
42.11	Utrata wartości aktywów niefinansowych	78
42.12	Zapasy	78
42.13	Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	79
42.14	Aktywa z tytułu umów z klientami	79
42.15	Rozliczenia międzyokresowe kosztów.....	79
42.16	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej	79
42.17	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych.....	80
42.18	Świadczenia emerytalne.....	80
42.19	Programy motywacyjne.....	80
42.20	Zobowiązania finansowe.....	80
42.21	Wbudowane instrumenty finansowe.....	81
42.21.1	Instrumenty pochodne wbudowane w umowy zasadnicze.....	81
42.21.2	Pochodne instrumenty finansowe spełniające warunki rachunkowości zabezpieczeń	81
42.22	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług.....	82
42.23	Rezerwy.....	82
42.24	Przychody przyszłych okresów	82
42.25	Zobowiązania z tytułu umów z klientami	83

Zatwierdzenie sprawozdania finansowego

Niniejszym zatwierdzamy sprawozdanie finansowe Grupy 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 980 536 tysięcy złotych, sprawozdania z sytuacji finansowej, które po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 9 078 823 tysięcy złotych, sprawozdania ze zmian w kapitale własnym wykazującego zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 466 133 tysięcy złotych, sprawozdania z przepływów pieniężnych wykazującego zmniejszenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 64 037 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

Holger Püchert
Członek Zarządu

Mikkel Noesgaard
Członek Zarządu

Michał Wawrzynowicz
Członek Zarządu

Michał Ziółkowski
Członek Zarządu

Warszawa, 10 marca 2020 roku

Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów

	Nota	2019	2018
Przychody operacyjne	4	7 040 753	6 839 148
Przychody ze sprzedaży usług		5 296 028	5 082 978
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody		1 744 725	1 756 170
Koszty operacyjne		(5 460 335)	(5 403 825)
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	5	(1 769 917)	(1 922 225)
Koszty umów z klientami, netto	6	(404 806)	(420 959)
Wartość sprzedanych towarów		(1 437 291)	(1 442 127)
Koszty ogólne i administracyjne	7	(942 300)	(829 465)
Amortyzacja	8	(906 021)	(789 049)
Pozostałe przychody operacyjne	9	76 271	68 769
Pozostałe koszty operacyjne	9	(142 998)	(120 634)
<i>z tego: utrata wartości aktywów finansowych</i>	9	<i>(157 557)</i>	<i>(176 044)</i>
Zysk z działalności operacyjnej		1 513 691	1 383 458
Przychody finansowe	10	4 709	15 917
Koszty finansowe	10	(257 881)	(280 011)
Zysk przed opodatkowaniem		1 260 519	1 119 364
Podatek dochodowy	11	(287 810)	(253 170)
Zysk netto		972 709	866 194
Wpływ wyceny aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody		7 827	(9 732)
Inne całkowite dochody/(straty) podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach	27	7 827	(9 732)
Całkowite dochody ogółem		980 536	856 462

Żadna część zysków netto za bieżący okres lub okresy porównywalne nie przypada udziałom niekontrolującym.

Żadna część całkowitych dochodów ogółem za bieżący okres lub okresy porównywalne nie została przypisana udziałom niekontrolującym.

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej

	Nota	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
AKTYWA			
Aktywa trwałe			
Wartości niematerialne	12	2 598 138	2 513 429
Rzeczowe aktywa trwałe	13	2 028 801	1 511 048
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	14	884 548	867 177
Aktywa w budowie	15	285 906	438 342
Koszty umów z klientami	16	374 080	372 653
Długoterminowe należności finansowe	17	201 998	11
Należności długoterminowe	18	15 252	14 221
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	19	11 587	-
Aktywa trwałe razem		6 400 310	5 716 881
Aktywa obrotowe			
Zapasy	20	169 147	169 494
Krótkoterminowe należności finansowe	17	294	-
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności	21	732 001	860 212
Aktywa z tytułu umów z klientami	22	1 455 922	1 392 630
Należności z tytułu podatku dochodowego		382	654
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	23	28 759	22 083
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	24	285 748	348 613
Pozostałe krótkoterminowe aktywa finansowe	19	6 260	-
Aktywa obrotowe razem		2 678 513	2 793 686
AKTYWA RAZEM		9 078 823	8 510 567
PASYWA			
Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej			
Kapitał zakładowy	25.1	48 857	48 857
Kapitał zapasowy	25.2	(198 672)	(214 269)
Pozostałe kapitały rezerwowe		(1 787)	(9 614)
Zyski zatrzymane	25.3	2 414 395	1 971 686
Kapitał własny razem		2 262 793	1 796 660
Zobowiązania długoterminowe			
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	26	4 819 953	4 450 767
Inne długoterminowe zobowiązania finansowe	27	-	3 858
Długoterminowe rezerwy na zobowiązania	28	70 364	49 079
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	11	168 401	130 450
Inne zobowiązania długoterminowe		10 388	9 774
Zobowiązania długoterminowe razem		5 069 106	4 643 928
Zobowiązania krótkoterminowe			
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	26	300 964	550 176
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	27	4 685	8 654
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	30	863 831	1 026 467
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	31	101 826	93 118
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		141 466	93 145
Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	32	94 583	55 209
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	28	6 417	3 435
Przychody przyszłych okresów	33	233 152	239 775
Zobowiązania krótkoterminowe razem		1 746 924	2 069 979
PASYWA RAZEM		9 078 823	8 510 567

Skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym

	Nota	Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej				
		Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Pozostałe kapitały rezerwowe	Straty zatrzymane	Kapitał własny razem
Na 1 stycznia 2019		48 857	(214 269)	(9 614)	1 971 686	1 796 660
Zysk netto		-	-	-	972 709	972 709
<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
Całkowite dochody ogółem		-	-	7 827	972 709	980 536
Wpływ wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych	29.3	-	15 597	-	-	15 597
Wyplata dywidendy	25.3	-	-	-	(530 000)	(530 000)
Na 31 grudnia 2019		48 857	(198 672)	(1 787)	2 414 395	2 262 793

	Nota	Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej				
		Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Pozostałe kapitały rezerwowe	Straty zatrzymane	Kapitał własny razem
Na 1 stycznia 2018		48 857	(225 282)	118	2 087 305	1 910 998
Wpływ zastosowania IFRS 9		-	-	-	(59 854)	(59 854)
Korekta roku poprzedniego		-	-	-	(21 959)	(21 959)
Na 1 stycznia 2018 (przekształcone)		48 857	(225 282)	118	2 005 492	1 829 185
Zysk netto		-	-	-	866 194	866 194
<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)
Całkowite dochody ogółem		-	-	(9 732)	866 194	856 462
Wpływ wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych	29.3	-	11 013	-	-	11 013
Wyplata dywidendy	25.3	-	-	-	(900 000)	(900 000)
Na 31 grudnia 2018		48 857	(214 269)	(9 614)	1 971 686	1 796 660

W 2018 roku Grupa rozpoznała korektę bilansu otwarcia ujętą bezpośrednio w zyskach zatrzymanych (zaprezentowanych jako pozostałe zmiany w skonsolidowanym zestawieniu zmian w kapitale własnym bez dokonywania przekształceń 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. Grupa uznaje powyższą korektę lat ubiegłych za nieistotną dla sprawozdania finansowego traktowanego jako całość.

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	Nota	2019	2018
Zysk przed opodatkowaniem		1 260 519	1 119 364
Amortyzacja		906 021	789 049
Zmiana stanu kosztów umów z klientami	35	(1 427)	(11 651)
Koszty odsetkowe netto		254 769	260 701
(Zysk)/Strata z wyceny aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej		(593)	178
(Zyski)/Straty z tytułu różnic kursowych		(4 782)	5 181
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych oraz zakończenia umów leasingowych		(9 310)	(10 387)
Utrata wartości aktywów trwałych		2 234	2 070
Zmiana stanu rezerw oraz zobowiązań lub kapitału zapasowego z tytułu programów motywacyjnych		17 066	(6 105)
Zmiany kapitału obrotowego i inne	35	96 601	230 835
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
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej		2 466 514	2 260 554
Odsetki otrzymane		337	1 408
Podatek dochodowy zapłacony		(228 508)	(152 981)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej		2 238 343	2 108 981
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych		4 493	6 893
Wydatki na rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne oraz zaliczki na aktywa w budowie		(852 584)	(766 481)
Nabycie jednostek zależnych	2.5	(338 200)	-
Wpływy z należności finansowych		72 275	149 750
Zakup obligacji	17	(274 000)	(209 000)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (z uwzględnieniem obligacji i pożyczek)		(1 388 016)	(818 838)
Wpływy z tytułu zobowiązań finansowych	26.5	1 045 000	-
Zapłacone dywidendy		(530 000)	(900 000)
Spłaty zobowiązań finansowych i płatności odsetek i innych kosztów obsługi zobowiązań finansowych	26.5	(1 435 987)	(665 565)
Pozostałe wpływy z działalności finansowej		5 927	7 214
Pozostałe płatności związane z działalnością finansową		696	-
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej		(914 364)	(1 558 351)
Przepływy pieniężne netto		(64 037)	(268 208)
Zmiana stanu z tytułu różnic kursowych		(59)	401
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		348 518	616 325
Środki pieniężne z nabycia jednostek zależnych		1 326	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu		285 748	348 518

Dodatkowe noty i objaśnienia

1. Spółka P4 i Grupa P4

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. (dalej jako „Play Communications”), która posiadała 100% udziałów Spółki. Play Communications oraz jej jednostki zależne stanowią „Grupę Play”.

Spółka i jej jednostki zależne (łącznie „Grupa P4” lub „Grupa”) działają w sektorze mobilnych usług telekomunikacyjnych w Polsce. Działalność Grupy obejmuje świadczenie mobilnych usług telekomunikacyjnych, sprzedaż urządzeń mobilnych oraz zarządzanie siecią dystrybucji produktów telekomunikacyjnych pod marką „PLAY”.

W dniu 19 sierpnia 2019 roku Grupa nabyła spółkę 3S S.A. wraz z jej jednostkami zależnymi („Grupa 3S”) (patrz Nota 2.5).

Niniejsze Sprawozdanie Finansowe składa się z:

- skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej;
 - skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów;
 - skonsolidowanego sprawozdania ze zmian w kapitale własnym;
 - skonsolidowanego 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”.

Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe obejmuje sprawozdania Spółki i następujących jednostek zależnych:

Jednostka	Siedziba	Działalność podstawowa	Udział procentowy w kapitale i w prawach głosu	
			31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
P4 Sp. z o.o.	Polska	Działalność operacyjna	100%	100%
Play Finance 1 S.A.	Luksemburg	Finansowanie	100%	100%
3GNS Sp. z o.o.	Polska	Holding	100%	100%
Play 3GNS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.	Polska	Zarządzanie marką	100%	100%
3S S.A.	Polska	Działalność operacyjna	100%	-
3S Data Center S.A.	Polska	Działalność operacyjna	100%	-
3S BOX S.A.	Polska	Działalność operacyjna	100%	-
3S Fibertech sp. z o.o. *	Polska	Działalność operacyjna	100%	-

*W dniu 2 stycznia 2020 r. nastąpiło połączenie 3S S.A. i 3S Fibertech sp. z o.o.

2. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego

Niniejsze Sprawozdanie Finansowe zostało zatwierdzone przez Zarząd Spółki w dniu 10 marca 2020 r. i podlega zatwierdzeniu przez Zgromadzenie Wspólników.

Działalność Grupy Play 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.

MSSF 15: Przychody z umów z klientami oraz MSSF 16: Leasing zostały przez Grupę zastosowane wcześniej – na dzień 1 stycznia 2013, przy użyciu pełnej metody retrospektywnej. Wcześniejsze zastosowanie zostało ujęte w sprawozdaniu Grupy Play 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	Grupa jest w trakcie oceny
Zmiany do MSR 1 i MSR 8: Definicja materialności	31.10.2018	01.01.2020	01.01.2020	Grupa 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	Grupa jest w trakcie oceny
Poprawki do MSSF 3: Połączenie jednostek gospodarczych	22.10.2018	01.01.2020	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Grupa jest w trakcie oceny
MSSF 17: Umowy ubezpieczeniowe	18.05.2017	01.01.2021	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Grupa 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. Grupa przeanalizowała uzasadnienie Komitetu i doszła do wniosku, że zasady rachunkowości Grupy w odniesieniu do powyższych tematów są zgodne z rozważaniami Komitetu. Grupa będzie monitorować rozwój praktyki branżowej w zakresie powyższych decyzji.

2.2 Kontynuowanie działalności przez Grupę

W Sprawozdaniu Finansowym ujawnione zostały wszystkie kwestie, których Grupa jest świadoma, a które są istotne dla możliwości kontynuowania działalności przez Grupę, włączając wszystkie istotne zdarzenia, czynniki oraz plany Grupy. Grupa generuje dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, które mogą być wykorzystane do dokonania wszystkich obowiązkowych płatności w ramach umów na finansowanie i do sfinansowania dalszego rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej, jak również oczekiwanych dywidend, które mają być wypłacone przez Spółkę. W związku z tym Sprawozdanie Finansowe zostało sporządzone przy założeniu, że Grupa będzie kontynuowała działalność, 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, Grupa 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.

Grupa 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 wykorzystane 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

Grupa 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 Grupę 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 poza pakietem. Cena transakcyjna odpowiada sumie wynagrodzenia należnego od klienta podczas Skorygowanego Okresu Umowy, który oznacza okres, po którym Grupa przewiduje zaoferowanie kolejnej umowy w celu utrzymania dotychczasowego abonenta, co dzieje się zwykle na kilka miesięcy przed zakończeniem pierwotnego kontraktu.

Istotny element finansowania

Grupa 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”)

Grupa nie zidentyfikowała żadnych praw materialnych w umowach z klientami, które powinny zostać wyodrębnione jako oddzielne zobowiązania do spełnienia świadczenia. W szczególności, zdaniem Grupy opłata aktywacyjna nie daje klientowi dodatkowego prawa materialnego do wydłużenia umowy bez zapłaty kolejnej opłaty aktywacyjnej. Ponadto, Grupa 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 zlecniodawcy lub pośrednika w relacji z dealerem

Grupa 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 Grupy 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) Grupa ponosi główną odpowiedzialność za wykonanie świadczenia związanego z dostawą dóbr i usług – Grupa 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 Grupę, 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 Grupę.

2.4.2 Wycena zobowiązań leasingowych oraz aktywów z tytułu prawa do użytkowania

Zastosowanie MSSF 16 przez Grupę 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 Grupę okres leasingu zasadniczo obejmuje nieodwoływalny okres leasingu, okres możliwego przedłużenia leasingu, jeżeli Grupa może z wystarczającą pewnością założyć, że skorzysta z tej opcji oraz okres możliwego wypowiedzenia leasingu, jeżeli Grupa 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.

Grupa 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 Grupa szacuje okres umowy leasingu jako równy przeciętnemu lub typowemu okresowi rynkowemu dla określonego rodzaju umów. Przy ocenie okresu leasingu Grupa uwzględnia kary pieniężne określone w umowie, a także istotność ewentualnych wpływów ekonomicznych związanych z rozwiązaniem umów. Grupa 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 Grupy, ustalanych na dzień, w którym umowa leasingu rozpoczyna się lub gdy jest modyfikowana.

2.4.3 Utrata wartości aktywów finansowych

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

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

W przypadku pozostałych należności handlowych Grupa 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. Grupa 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, Grupa 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. Grupa 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 2 nowe programy motywacyjne: PIP 2 oraz VDP 4 bis. 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 26.1.1) Grupa 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 Grupa stosowała okres dyskontowania równy okresowi, na jaki Grupa 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), 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. Grupa 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 Grupie 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 Grupie w przypadku, gdy Grupa skorzysta z opcji kupna. Wartość godziwa opcji przy początkowym ujęciu jest równa cenie za nabycie opcji, która wynosi zero złotych. Grupa 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 Odroczony podatek dochodowy

W trakcie sporządzania Sprawozdania Finansowego, Grupa ma obowiązek oszacować podatki dochodowe Grupy P4 (patrz Nota 11). Proces ten wymaga oszacowania podatku bieżącego Grupy P4 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 skonsolidowanym 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 Grupa P4 prowadzi działalność.

Grupa 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 Grupy uwzględniają również takie czynniki jak: charakter prowadzonej działalności i sektor branżowy jednostki, środowisko ekonomiczne, w którym Grupa P4 prowadzi działalność, i stabilność lokalnych przepisów prawa.

2.4.9 Utrata wartości aktywów trwałych

Zgodnie z MSR 36 „Utrata wartości aktywów” Grupa ma obowiązek ocenić na koniec każdego okresu sprawozdawczego, czy istnieją przesłanki wskazujące na utratę wartości aktywów. Jeżeli takie przesłanki istnieją, Grupa 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 oraz Grupy 3S, 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 możliwości 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.

2.5 Zmiany w składzie Grupy

W dniu 19 sierpnia 2019 r. Grupa przejęła 100% akcji w Grupie 3S za wynagrodzeniem pieniężnym w wysokości 330 486 tysięcy złotych. Umowa nie przewiduje żadnego wynagrodzenia warunkowego. Po zamknięciu transakcji spółki Grupy 3S stały się w pełni kontrolowanymi konsolidowanymi spółkami zależnymi. Grupa 3S dostarcza klientom biznesowym szereg pakietowych usług telekomunikacyjnych i usług w zakresie centrów danych. Grupa 3S obejmuje następujące podmioty prawne: 3S S.A., 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. Transakcja wspiera strategię Play skoncentrowaną na telefonii mobilnej, mającą na celu rozwój efektywnej sieci bezprzewodowej o dużej pojemności i zapewnia Play dalsze możliwości rozszerzenia oferty biznesowej na rozwiązania światłowodowe i centra danych, przy wykorzystaniu ogólnokrajowej sieci sprzedaży i silnej marki Play, a jednocześnie pozwoli Play usprawnić własne operacje w obszarze centrów danych.

Przejęcie Grupy 3S zostało rozliczone jako połączenie jednostek gospodarczych zgodnie z MSSF 3

Rozpoznane na dzień przejęcia wartości głównych kategorii nabytych aktywów i przejętych zobowiązań oraz wynikająca z nich końcowa alokacja ceny nabycia zostały przedstawione w poniższej tabeli:

AKTYWA		ZOBOWIĄZANIA	
Inne wartości niematerialne	97 311		
Rzeczowe aktywa trwałe	125 097	Długoterminowe rezerwy na zobowiązania	6 877
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	19 537	Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	73 671
Aktywa w budowie	5 502	Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	27 339
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	12 850	Zobowiązania długoterminowe	107 887
Inwestycje długoterminowe	238		
Należności długoterminowe	484	Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	17 740
Aktywo z tytułu podatku odroczonego	404	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	15 632
Aktywa trwałe	261 423	Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	783
Zapasy	1 906	Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	1 905
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności	11 225	Przychody przyszłych okresów	83
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 326	Zobowiązania krótkoterminowe	36 143
Pozostałe krótkoterminowe aktywa finansowe	6 851		
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	807	PASYWA RAZEM	144 030
Aktywa obrotowe	22 115		
AKTYWA RAZEM	283 538	NABYTE AKTYWA NETTO	139 508

W wyniku alokacji ceny nabycia Grupa rozpoznała nowo zidentyfikowane wartości niematerialne i prawne o wartości 95 900 tysięcy złotych w tym relacje z klientami oraz oprogramowanie wewnętrzne. Wartość godziwą nabytych aktywów ustalono metodą przychodową (relacje z klientami) oraz kosztową (oprogramowanie wewnętrzne). Grupa rozpoznała również w Skonsolidowanym Sprawozdaniu z Sytuacji Finansowej rezerwę w wysokości 6 700 tysięcy

złotych na potencjalne ryzyka podatkowe. Wartość godziwa nabytych wierzytelności obejmuje należności z tytułu leasingu finansowego prezentowane w pozycji „Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe” i „Pozostałe krótkoterminowe aktywa finansowe” w wysokości 19 701 tysięcy złotych. Kwota przepływów pieniężnych wynikających z umowy, których nie można oczekiwać, była nieistotna.

Wartość firmy w wysokości 190 978 tysięcy złotych wykazana w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej została obliczona w następujący sposób:

Zapłacona cena	330 486
- wartość godziwa nabytych aktywów	(283 538)
+ wartość godziwa nabytych zobowiązań	144 030
= Wartość firmy	190 978

Wartość firmy obejmuje wartość oczekiwanych synergii operacyjnych wynikających z przejęcia i oczekiwanych nowych klientów pozyskanych dzięki rozszerzeniu oferty biznesowej w zakresie rozwiązań światłowodowych i centrów danych.

W roku 2019 Grupa rozpoznała 30 465 tysięcy złotych przychodów oraz 132 tysiące złotych straty wygenerowanych przez Grupę 3S od daty nabycia po odjęciu transakcji wewnątrzgrupowych. Strata netto obejmuje wpływ amortyzacji nowo rozpoznanych wartości niematerialnych i prawnych oraz przeszacowanych środków trwałych.

W roku 2019 Grupa rozpoznała 10 486 tysięcy złotych jednorazowych kosztów ogólnego zarządu związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych.

3. Zarządzanie ryzykiem finansowym

Program zarządzania ryzykiem w Grupie P4 koncentruje się na zminimalizowaniu potencjalnego niekorzystnego wpływu ryzyk finansowych na wyniki Grupy. Zarządzanie ryzykiem finansowym jest zgodne z politykami dotyczącymi poszczególnych rodzajów ryzyka finansowego, takich jak ryzyko walutowe, oprocentowania, kredytowe i ryzyko płynności, jak również postanowieniami umów finansowania w zakresie spełnienia wskaźników finansowych (ang. „covenants”). W bieżącym roku nie nastąpiły istotne zmiany w zakresie zarządzania ryzykiem finansowym.

3.1 Ryzyko kredytowe

Znaczącą część należności Grupy stanowią należności bilingowe o niskiej wartości jednostkowej. Zgodnie z zasadami Grupy, ryzyko kredytowe w odniesieniu do należności bilingowych 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 Grupa 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 Grupy z tytułu dostaw i usług oraz innych należności:

	31 grudnia 2019	
	%	Saldo
kontrahent A	7,0%	51 365
kontrahent B	5,4%	39 733
kontrahent C	5,1%	36 955
	17,5%	128 053

	31 grudnia 2018	
	%	Saldo
kontrahent B	8,4%	72 144
kontrahent A	5,2%	44 800
kontrahent C	3,4%	29 724
	17,0%	146 668

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 Grupy (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 powyżej, Grupa P4 nie wykazuje istotnej koncentracji ryzyka kredytowego z uwagi na posiadany duży portfel należności o niskich wartościach.

Środki pieniężne są deponowane wyłącznie w uznanych instytucjach finansowych.

3.2 Ryzyko stóp procentowych

W roku zakończonym 31 grudnia 2019 i w okresach porównywalnych ekspozycja na ryzyko stóp procentowych związana była głównie z zadłużeniem o oprocentowaniu zmiennym wynikającym z Umowy 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. Grupa wyemitowała obligacje ze zmiennym oprocentowaniem (patrz także nota 26.2.1).

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

	Wzrost / spadek w punktach bazowych (EURIBOR / WIBOR)	Wpływ na wynik brutto
2019	+50	(8 934)
	-50	8 934
2018	+50	(9 367)
	-50	9 367

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 r. 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 lub WIBOR PLN została zastosowana do właściwych niezabezpieczonych zobowiązań o zmiennej stopie procentowej na koniec okresu sprawozdawczego.

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

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

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

3.3 Ryzyko walutowe

Znaczna część zadłużenia Grupy była w poprzednich okresach denominowana w euro, co związane było ze znaczną ekspozycją Grupy 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 Grupy 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 Grupę. Następujące instrumenty finansowe mogą być stosowane w celu zminimalizowania ryzyka walutowego wynikającego z transakcji walutowych Grupy:

- 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.

Grupa nie zawierała żadnych kontraktów walutowych typu forward o istotnej wartości w 2018 r. i 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
2019				
Należności długoterminowe przed odpisem aktualizującym	13 871	1 749	-	15 620
Długoterminowe należności finansowe	201 998	-	-	201 998
Krótkoterminowe należności finansowe	294	-	-	294
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem aktualizującym	855 818	12 904	94	868 816
Należności z tytułu podatku dochodowego	-	382	-	382
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	277 356	6 722	1 670	285 748
Aktywa	1 349 337	21 757	1 764	1 372 858
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	4 762 585	52 580	4 788	4 819 953
Inne zobowiązania długoterminowe	10 388	-	-	10 388
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	260 715	35 886	4 363	300 964
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	4 685	-	-	4 685
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	756 549	103 045	4 237	863 831
ZOBOWIĄZANIA	5 794 922	191 511	13 388	5 999 821

	Pozycje w PLN (w tys.)	Pozycje w EUR prezentowane w PLN (w tys.)	Pozycje w pozostałych walutach prezentowane w PLN (w tys.)	Razem
2018				
Należności długoterminowe przed odpisem aktualizującym	12 896	1 693	-	14 589
Długoterminowe należności finansowe	11	-	-	11
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem aktualizującym	1 005 118	18 747	143	1 024 008
Należności z tytułu podatku dochodowego	-	654	-	654
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	328 753	15 566	4 294	348 613
Aktywa	1 346 778	36 660	4 437	1 387 875
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	4 385 113	60 897	4 757	4 450 767
Inne długoterminowe zobowiązania finansowe	3 858	-	-	3 858
Inne zobowiązania długoterminowe	9 774	-	-	9 774
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	507 515	40 646	2 015	550 176
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	8 654	-	-	8 654
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	801 007	222 050	3 410	1 026 467
ZOBOWIĄZANIA	5 715 921	323 593	10 182	6 049 696

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%	(8 488)
	-5%	8 488
31 grudnia 2018	+5%	(14 347)
	-5%	14 347

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 wynikający z wyceny aktywów i zobowiązań oraz odpowiadający mu wpływ na podatek odroczone.

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

Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:

	1 roku	2 do 5 lat	powyżej 5 lat	Razem
Kredyty i pożyczki	249 693	3 441 627	-	3 691 320
Obligacje	26 695	169 730	789 716	986 141
Leasing	217 110	634 700	353 721	1 205 531
Pozostałe zobowiązania finansowe	20 517	6 108	-	26 625
Instrumenty pochodne	4 722	-	-	4 722
	518 737	4 252 165	1 143 437	5 914 339

31 grudnia 2018

Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:

	1 roku	2 do 5 lat	powyżej 5 lat	Razem
Kredyty i pożyczki	543 930	3 925 821	-	4 469 751
Obligacje	-	139 393	-	139 393
Leasing	202 310	609 304	405 781	1 217 395
Pozostałe zobowiązania finansowe	18 870	10 747	-	29 617
Instrumenty pochodne	8 746	3 951	-	12 697
	773 856	4 689 216	405 781	5 868 853

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 Grupy, są zakwalifikowane jako wymagalne w okresie ponad 5 lat od daty sprawozdawczej, gdyż Grupa oczekuje, iż będą one rozliczone wyłącznie w wypadku zakończenia współpracy z tymi partnerami.

3.5 Zarządzanie kapitałem

Cele Grupy w obszarze zarządzania kapitałem to zabezpieczenie możliwości kontynuacji jej działalności w celu zapewnienia zwrotu z inwestycji akcjonariuszom i korzyści innym stronom zainteresowanym, umożliwienie spłaty zadłużenia oraz utrzymanie optymalnej struktury kapitału w celu obniżenia kosztów kapitału. Grupa monitoruje poziom kapitałów za pomocą wskaźnika długu netto obliczanego dla całej Grupy Play, co zostało opisane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Play opublikowanym w dniu 26 lutego 2020 r. 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
Przychody ze sprzedaży usług	5 296 028	5 082 978
Usługi detaliczne	3 969 372	3 767 030
Rozliczenia międzyoperatorskie	1 326 656	1 315 948
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody	1 744 725	1 756 170
	7 040 753	6 839 148

	2019	2018
Usługi detaliczne według kategorii		
Usługi detaliczne – klienci kontraktowi	3 092 460	2 961 770
Usługi detaliczne – klienci pre-paid	655 307	632 883
Pozostałe przychody detaliczne	221 605	172 377
	3 969 372	3 767 030

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

Przychody z usług wygenerowane przez Grupę 3S, nabytą w roku zakończonym 31 grudnia 2019 r., zostały zaprezentowane głównie w linii „Pozostałe przychody detaliczne”.

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

Poniższa tabela zawiera przychody, które Grupa 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
	2 810 031	2 764 329

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

	2019	2018
Koszty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich	(1 341 986)	(1 361 270)
Koszty roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej	(182 854)	(272 098)
Pozostałe koszty usług	(245 077)	(288 857)
	(1 769 917)	(1 922 225)

Spadek kosztów roamingu krajowego / współdzielenia sieci wynikał głównie z renegotjacji umów z naszymi krajowymi partnerami roamingowymi, a także z wyższego udziału ruchu naszych klientów obsługiwanych 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 zlecniodawcy (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

	2019	2018
Koszty umów z klientami poniesione	(406 232)	(432 610)
Skapitalizowane koszty umów z klientami	383 461	403 067
Amortyzacja i odpis aktualizujący koszty umów z klientami	(382 035)	(391 416)
	(404 806)	(420 959)

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

7. Koszty ogólne i administracyjne

	2019	2018
Koszty świadczeń pracowniczych	(291 589)	(248 705)
Wynagrodzenia	(240 291)	(208 553)
Ubezpieczenia społeczne	(35 701)	(29 549)
Bonusy specjalne	-	-
Programy motywacyjne, w tym:	(15 597)	(10 603)
- rozliczane w instrumentach kapitałowych	(15 597)	(11 013)
Usługi obce	(567 814)	(507 901)
Utrzymanie sieci telekomunikacyjnej, dzierżawa łącz i energia	(173 017)	(146 467)
Reklama i promocja	(179 585)	(165 526)
Obsługa klientów	(61 246)	(59 820)
Utrzymanie biura oraz sklepów	(18 465)	(15 126)
Usługi informatyczne	(37 701)	(31 939)
Koszty okołosobowe	(19 993)	(18 806)
Usługi finansowe i prawne	(13 616)	(12 677)
Usługi zarządzania	-	-
Pozostałe usługi obce	(64 191)	(57 540)
Podatki i opłaty	(82 897)	(72 859)
	(942 300)	(829 465)

W związku z tym, iż Grupa P4 zatrudnia pracowników zarówno w Polsce i Luxemburgu, jest zobowiązana do przepisami prawa do wnoszenia składek na rządowe programy ubezpieczeń społecznych i emerytalnych w obydwu krajach. Składki wynosiły 9,76% wynagrodzeń brutto w Polsce oraz 8% wynagrodzeń brutto w Luxemburgu we wszystkich prezentowanych okresach, podczas gdy w roku 2018 niektóre nowe rodzaje dochodów pracowników w Polsce zostały zaklasyfikowane jako kwalifikujące się do opłacenia składek z tytułu ubezpieczenia społecznego. Grupa nie jest zobowiązana do wnoszenia żadnych innych składek ponad stawkę ustawową.

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 Grupy w bieżącym roku.

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 i inne opłaty administracyjne, jak również niepodlegający odliczeniu podatek VAT.

8. Amortyzacja

	2019	2018
Amortyzacja		
Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych	(361 188)	(270 186)
Amortyzacja wartości niematerialnych	(376 248)	(356 258)
Amortyzacja aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(168 585)	(162 605)
	(906 021)	(789 049)

Wzrost amortyzacji w 2019 r. wynika głównie ze wzrostu wartości księgowej brutto aktywów w związku z rozbudową sieci telekomunikacyjnej Grupy, 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
Pozostałe przychody operacyjne		
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych oraz zakończenia umów leasingowych	9 829	10 205
Odwrocenie odpisów z tytułu utraty wartości pozostałych aktywów trwałych	434	-
Zyski z tytułu różnic kursowych	5 370	90
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	9 268	17 433
Inne pozostałe przychody operacyjne	36 149	26 309
	76 271	68 769
Pozostałe koszty operacyjne		
Strata z zarządzania należnościami	(32 477)	(4 545)
Odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami	(95 549)	(103 130)
Utrata wartości aktywów trwałych	(2 668)	(2 070)
Inne pozostałe koszty operacyjne	(12 304)	(10 889)
	(142 998)	(120 634)
<i>z tego: utrata wartości aktywów finansowych</i>		
Odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami	(95 549)	(103 130)
Odpis aktualizujący należności	(62 008)	(72 914)
	(157 557)	(176 044)

Strata z zarządzania należnościami

Linia „Strata z zarządzania należnościami” reprezentuje kwoty netto wynikające ze: zmiany odpisu aktualizującego należności w wartości 62 008 tys. złotych w roku zakończonym 31 grudnia 2019 (72 914 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, ze względu na zmianę orzeczenia sądowego, Grupa rozwiązała jednorazowy odpis na należności międzyoperatorskie, które pochodziły z lat 2011- 2013 w wartości 12 735 tys. złotych (Grupa 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 Grupa 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 roku 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

	2019	2018
Przychody finansowe		
Odsetki, w tym:	999	3 616
- <i>z inwestycji leasingowej netto</i>	196	-
Zysk netto na aktywach finansowych wycenianych w wartości godziwej	588	380
Dodatnie różnice kursowe	268	-
Pozostałe	2 854	11 921
	4 709	15 917
Koszty finansowe		
Odsetki, w tym:	(257 881)	(274 251)
- <i>od zobowiązań z tytułu leasingu</i>	(59 167)	(58 240)
Strata netto na aktywach finansowych wycenianych w wartości godziwej	-	(178)
Ujemne różnice kursowe	-	(5 582)
	(257 881)	(280 011)

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).

11. Podatek dochodowy

	2019	2018
Podatek bieżący	(276 793)	(220 506)
Podatek odroczony	(11 017)	(32 664)
Podatek dochodowy	(287 810)	(253 170)

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

	2019	2018
Zysk przed opodatkowaniem	1 260 519	1 119 364
Podatek skalkulowany wg głównej stawki podatkowej stosowanej dla dochodu (19%)	(239 499)	(212 679)
Efekt różnicy między stawkami podatkowymi w Luksemburgu i w Polsce	12	(9)
Koszty nie podlegające opodatkowaniu	(52 781)	(42 905)
Przychody nie podlegające opodatkowaniu	101	162
Przychody/(koszty) podatkowe lat ubiegłych uwzględnione w wyniku księgowym roku bieżącego	825	(19)
Korekty dotyczące podatku z lat ubiegłych	754	3 247
Zmiana stanu nierozpoznanego aktywa z tytułu podatku odroczonego	60	
Koszty podatkowe nie ujęte w wyniku księgowym	2 718	204
Skutki podatkowe likwidacji Play Finance 2 S.A.	-	(1 171)
Podatek dochodowy	(287 810)	(253 170)

Większość przychodów Grupy P4 podlegających opodatkowaniu jest generowana w polskiej jurysdykcji podatkowej. Stawka podatku dochodowego od przedsiębiorstw obowiązująca dla spółek zależnych zarejestrowanych w Polsce wynosiła 19% a w Luksemburgu 22,80% w 2019 oraz 2018 r.

Pozycje uzgadniające kwotę podatku dochodowego w powyższej tabeli reprezentują efekt podatkowy z zastosowaniem odpowiednich stawek podatkowych (19% dla spółek zarejestrowanych w Polsce oraz 22,8% dla spółek zarejestrowanych w Luksemburgu).

Linia „Efekt różnic pomiędzy stawkami podatkowymi w Luksemburgu i w Polsce” obejmuje wpływ różnych stawek podatku stosowanych w Luksemburgu i Polsce. Na 31 grudnia 2019 r. spółka zależna Play Finance 1 S.A. z siedzibą w Luxemburgu odnotowała straty podatkowe, przez co wyższa stawka podatkowa miała dodatni wpływ w powyższym uzgodnieniu.

Aktywa i zobowiązania z tytułu podatku dochodowego odroczonego wg kategorii

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Różnice przejściowe netto		
Potencjalna podstawa kalkulacji podatku odroczonego	(886 323)	(739 058)
Potencjalne aktywo/(zobowiązanie) z tytułu podatku odroczonego, w tym:	(168 401)	(140 434)
- aktywa z tytułu podatku dochodowego odroczonego - rozpoznane	-	-
- zobowiązania z tytułu podatku dochodowego odroczonego - rozpoznane	(168 401)	(130 450)
Nierozliczone straty podatkowe		
Potencjalna podstawa kalkulacji podatku odroczonego	68 508	120 971
Potencjalne aktywo/(zobowiązanie) z tytułu podatku odroczonego, w tym:	15 548	25 506
- aktywa z tytułu podatku dochodowego odroczonego - rozpoznane	-	-
- aktywa z tytułu podatku dochodowego odroczonego - nie rozpoznane	15 548	15 522
Razem, netto na poziomie jednostek zależnych		
- aktywa z tytułu podatku dochodowego odroczonego - rozpoznane	-	-
- zobowiązania z tytułu podatku dochodowego odroczonego - rozpoznane	(168 401)	(130 450)
- aktywa z tytułu podatku dochodowego odroczonego - nie rozpoznane	15 548	15 522

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. Na dzień 31 grudnia 2019 r. oraz 31 grudnia 2018 r. Grupa P4 nie rozpoznała aktywów z tyt. odroczonego podatku dochodowego dotyczących strat podatkowych w podmiotach, dla których prawdopodobieństwo przyszłych zysków podatkowych, które pozwoliłyby na zrealizowanie tych strat podatkowych, jest niewystarczające. Straty podatkowe spółki P4 zostały w pełni wykorzystane.

Kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego dokonuje się na poziomie jednostkowych sprawozdań finansowych konsolidowanych podmiotów.

Polski system podatkowy ma restrykcyjne przepisy dotyczące grupowania strat podatkowych podmiotów prawnych objętych wspólną kontrolą, jak te w Grupie P4. Dlatego też, każda ze spółek zależnych Grupy P4 może wykorzystywać jedynie własne straty podatkowe do kompensowania dochodu podlegającego opodatkowaniu w kolejnych latach. Straty nie są indeksowane według inflacji. W Luksemburgu straty podatkowe z lat ubiegłych mogą być wykorzystywane w okresie maksymalnie 17 lat (podczas gdy straty podatkowe poniesione w okresie od 1 stycznia 1991 r. do 31 grudnia 2016 r. mogą być wykorzystywane bez ograniczenia). W Polsce straty podatkowe mogą być wykorzystane w ciągu pięciu lat, przy wykorzystaniu ograniczonym do 50% straty rocznie (stąd dana strata podatkowa może być wykorzystana przez podatnika najwcześniej w okresie kolejnych 2 lat).

Zmiany stanu aktywów i zobowiązań z tytułu podatku odroczonego:

	2019	2018
Początek okresu:		
Aktywo z tytułu podatku odroczonego	-	-
Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego	(130 450)	(116 978)
odniesione w rachunek zysków i strat	(11 017)	(32 664)
odniesione w kapitały	-	19 192
wynikające z nabycia jednostek zależnych	(26 934)	-
Koniec okresu:		
Aktywo z tytułu podatku odroczonego	-	-
Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego	(168 401)	(130 450)

Grupa P4 Sp. z o.o.
Skonsolidowane 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, bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów i przychody przyszłych okresów	Zobowiązania z tytułu umów z klientami	Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	Zapasy	Zobowiązania	Pozostałe tytuły	Razem
Na 31 grudnia 2017	13 193	28 911	16 522	100 779	-	251 417	88	410 910
odniesione w rachunek zysków i strat	(3 208)	(5 342)	1 170	(19 564)	4 340	4 001	(21)	(18 624)
Na 31 grudnia 2018	9 985	23 569	17 692	81 215	4 340	255 418	67	392 286
wynikające z nabycia jednostek zależnych	-	469	-	-	-	4 406	233	5 108
odniesione w rachunek zysków i strat	(9 985)	14 274	1 655	2 242	(2 104)	(3 749)	51	2 384
Na 31 grudnia 2019	-	38 312	19 347	83 457	2 236	256 075	351	399 778

Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego

	Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	Koszty umów z klientami	Rozliczenia międzyokreso we kosztów	Aktywa z tytułu umów z klientami	Należności	Zapasy	Zobowiązania	Pozostałe tytuły	Razem
Na 31 grudnia 2017	(8 852)	(152 815)	(68 590)	(1 427)	(259 713)	(31 447)	(1 553)	(2 487)	(1 004)	(527 888)
odniesione w rachunek zysków i strat	6 248	(11 949)	(2 214)	(928)	(23 721)	13 615	1 553	2 381	975	(14 040)
odniesione w kapitały	-	-	-	-	18 835	357	-	-	-	19 192
Na 31 grudnia 2018	(2 604)	(164 764)	(70 804)	(2 355)	(264 599)	(17 475)	-	(106)	(29)	(522 736)
wynikające z nabycia jednostek zależnych	(28 309)	-	-	-	-	(3 725)	-	-	(8)	(32 042)
odniesione w rachunek zysków i strat	(6 245)	(1 789)	72	389	(12 027)	6 012	-	102	85	(13 401)
Na 31 grudnia 2019	(37 158)	(166 553)	(70 732)	(1 966)	(276 626)	(15 188)	-	(4)	48	(568 179)

12. Wartości niematerialne

	Rezerwacje częstotliwości telekomunikacyjnych	Oprogramowanie komputerowe i sieciowe	Wartość firmy	Inne wartości niematerialne	Razem
Cena nabycia					
Na 1 stycznia 2019	2 869 695	1 311 569	238 301	50 870	4 470 435
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	164 266	-	8 871	173 137
Nabycie jednostek zależnych	-	-	190 978	97 311	288 289
Zmniejszenia	-	(33 948)	-	(12 610)	(46 558)
Na 31 grudnia 2019	2 869 695	1 441 887	429 279	144 442	4 885 303
Umorzenie					
Na 1 stycznia 2019	974 899	948 413	-	33 694	1 957 006
Amortyzacja	224 631	134 117	-	17 500	376 248
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	427	-	-	427
Zmniejszenia	-	(33 906)	-	(12 610)	(46 516)
Na 31 grudnia 2019	1 199 530	1 049 051	-	38 584	2 287 165
Wartość netto na 31 grudnia 2019	1 670 165	392 836	429 279	105 858	2 598 138

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 oraz na nabyciu Grupy 3S, które miało miejsce w dniu 19 sierpnia 2019 roku (Patrz Nota 2.5).

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.

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
			1 670 165	1 894 796

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

Grupa P4 Sp. z o.o.
Skonsolidowane 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
Cena nabycia					
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)
Na 31 grudnia 2018	2 869 695	1 311 569	238 301	50 870	4 470 435
Umorzenie					
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)
Na 31 grudnia 2018	974 899	948 413	-	33 694	1 957 006
Trwała utrata wartości					
Na 1 stycznia 2018	-	596	-	-	596
Wykorzystanie odpisu	-	(596)	-	-	(596)
Na 31 grudnia 2018	-	-	-	-	-
Wartość netto na 31 grudnia 2018	1 894 796	363 156	238 301	17 176	2 513 429

13. Rzeczowe aktywa trwałe

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia informatyczne	Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Środki transportu	Pozostałe	Razem
Cena nabycia							
Na 1 stycznia 2019	46	1 199 597	264 628	1 433 598	2 885	82 821	2 983 575
Zwiększenia	-	-	-	-	-	-	-
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	348 978	37 980	344 286	111	36 153	767 508
Nabycie jednostek zależnych	1 408	12 711	-	109 537	1 175	267	125 098
Zmniejszenia	-	(38 630)	(15 090)	(53 859)	(551)	(3 512)	(111 642)
Na 31 grudnia 2019	1 454	1 522 656	287 518	1 833 562	3 620	115 729	3 764 539
Umorzenie							
Na 1 stycznia 2019	5	452 373	181 987	774 463	2 849	60 850	1 472 527
Amortyzacja	4	65 438	32 710	245 220	65	17 751	361 188
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	(52)	11 264	889	36	-	12 137
Nabycie jednostek zależnych	-	-	-	-	-	-	-
Zmniejszenia	-	(38 630)	(15 081)	(52 739)	(532)	(3 132)	(110 114)
Na 31 grudnia 2019	9	479 129	210 880	967 833	2 418	75 469	1 735 738
Wartość netto na 31 grudnia 2019	1 445	1 043 527	76 638	865 729	1 202	40 260	2 028 801

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 Grupy.

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 Grupa wykorzystywane są jednak głównie na własny cel, dlatego też wartość przedmiotów oddanych w leasing podmiotom trzecim nie jest istotna dla Sprawozdania Finansowego.

Grupa P4 Sp. z o.o.
Skonsolidowane 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)

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia informatyczne	Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Środki transportu	Pozostałe	Razem
Cena nabycia							
Na 1 stycznia 2018	46	973 483	234 734	1 258 055	320	77 265	2 543 903
Zwiększenia	-	-	-	-	-	-	-
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)
Na 31 grudnia 2018	46	1 199 597	264 628	1 433 598	2 885	82 821	2 983 575
Umorzenie							
Na 1 stycznia 2018	4	410 027	137 007	661 910	305	50 672	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)
Na 31 grudnia 2018	5	452 373	181 987	774 463	2 849	60 850	1 472 527
Trwała utrata wartości							
Na 1 stycznia 2018	-	-	503	984	-	200	1 687
Odwrócenie odpisu	-	-	(499)	(764)	-	-	(1 263)
Wykorzystanie odpisu	-	-	(4)	(220)	-	(200)	(424)
Na 31 grudnia 2018	-	-	-	-	-	-	-
Wartość netto na 31 grudnia 2018	41	747 224	82 641	659 135	36	21 971	1 511 048

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
Cena nabycia							
Na 1 stycznia 2019	222 483	1 438 820	23 059	32 626	24 032	-	1 741 020
Zwiększenia	54 034	88 898	-	10 801	-	-	153 733
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	14 876	-	-	-	-	14 876
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	(4 785)	(779)	9 108	-	3 544
Nabycie jednostek zależnych	-	8 183	-	(3 137)	2 741	-	7 787
Zmniejszenia	(2 906)	(34 980)	(1 046)	(7 208)	(7 498)	-	(53 638)
Na 31 grudnia 2019	273 611	1 515 797	17 228	32 303	28 383	-	1 867 322
Umorzenie							
Na 1 stycznia 2019	69 490	760 995	15 755	15 201	12 402	-	873 843
Amortyzacja	22 883	123 207	5 436	7 677	6 826	-	166 029
Amortyzacja rezerwy na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	2 556	-	-	-	-	2 556
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	(11 698)	(830)	(36)	-	(12 564)
Nabycie jednostek zależnych	-	(1 783)	-	(3 085)	-	-	(4 868)
Zmniejszenia	(923)	(27 083)	(1 042)	(6 720)	(6 454)	-	(42 222)
Na 31 grudnia 2019	91 450	857 892	8 451	12 243	12 738	-	982 774
Wartość netto na 31 grudnia 2019	182 161	657 905	8 777	20 060	15 645	-	884 548

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 Grupa. Koszt związany z leasingami, dla których Grupa skorzystała z praktycznego rozwiązania opisanego w paragrafie 5a MSSF 16 (leasingi o okresie umownym poniżej 12 miesięcy) wyniósł 10 489 tysięcy złotych w 2019 r.

Grupa P4 Sp. z o.o.
Skonsolidowane 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
Cena nabycia							
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)
Na 31 grudnia 2018	222 483	1 438 820	23 059	32 626	24 032	-	1 741 020
Umorzenie							
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)
Na 31 grudnia 2018	69 490	760 995	15 755	15 201	12 402	-	873 843
Wartość netto na 31 grudnia 2018	152 993	677 825	7 304	17 425	11 630	-	867 177

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 Grupę 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 Grupa.

Koszt związany z leasingami, dla których Grupa skorzystała z praktycznego rozwiązania opisanego w paragrafie 5a MSSF 16 (leasingi o okresie umownym poniżej 12 miesięcy) wyniósł 10 291 tysięcy złotych w roku 2018 r.

15. Aktywa w budowie

	2019	2018
Cena nabycia		
Na 1 stycznia	440 561	309 569
Nabycie jednostek zależnych	5 502	-
Zwiększenia	788 854	826 758
Sieć radiowa	523 595	609 818
Sieć szkieletowa i centrum zarządzania siecią	81 540	72 767
IT	127 637	116 710
Pozostałe zakupy inwestycyjne	56 082	27 463
Przeniesienia i reklasyfikacje	(944 189)	(689 692)
Zmniejszenia	(2 135)	(6 074)
Na 31 grudnia	288 593	440 561
Trwała utrata wartości		
Na 1 stycznia	2 219	6 218
Utworzenie odpisu	2 255	2 068
Wykorzystanie odpisu z tytułu trwałej utraty wartości	(1 787)	(6 067)
Na 31 grudnia	2 687	2 219
Wartość netto na 31 grudnia	285 906	438 342

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., 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.

Grupa 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
Cena nabycia		
Na 1 stycznia	732 553	728 964
Zwiększenia	383 461	403 067
Zmniejszenia - zakończone umowy	(342 054)	(399 478)
Na 31 grudnia	773 960	732 553
Umorzenie		
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)
Na 31 grudnia	399 880	359 900
Wartość netto na 31 grudnia	374 080	372 653

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

17. Należności finansowe

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Długoterminowe należności finansowe		
Obligacje w PLN PC S.A. zapadalne w 2022 r.	201 998	11
	201 998	11
Krótkoterminowe należności finansowe		
Obligacje w PLN PC S.A. zapadalne w 2022 r. - naliczone odsetki	294	-
	294	-

W roku zakończonych 31 grudnia 2019 Grupa 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 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 przypadał na 28 lutego 2022 r. Odsetki były naliczane w oparciu o WIBOR 1Y powiększony o marżę. W dniu 20 marca 2019 Play Communications S.A. spłaciła w całości obligacje wraz z odsetkami.
- 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 tysięcy złotych.

W roku zakończonym 31 grudnia 2018 r. Grupa 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 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 Grupy z tyt. wyemitowanych obligacji (patrz Nota 26.2).

18. Należności długoterminowe

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Należności długoterminowe	15 620	14 589
Odpis aktualizujący należności długoterminowe	(368)	(368)
	15 252	14 221

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

19. Pozostałe aktywa finansowe

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Inwestycje długoterminowe	239	-
Długoterminowe należności z tytułu leasingu	11 348	-
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	11 587	-
Krótkoterminowe należności z tytułu leasingu	6 260	-
Pozostałe krótkoterminowe aktywa finansowe	6 260	-

19.1 Należności z tytułu leasingu finansowego

Należności z tytułu leasingu, gdy Grupa występuje jako leasingodawca i klasyfikuje swoje umowy leasingowe jako leasing finansowy zgodnie z MSSF 16, są ujmowane jako należności w wysokości inwestycji leasingowej netto. Przychody z tytułu leasingu finansowego są alokowane do okresów sprawozdawczych, aby odzwierciedlały stałą okresową stopę zwrotu z istniejącej inwestycji leasingowej netto Grupy.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. Grupa rozpoznała należności z tytułu leasingu finansowego w związku z umowami dzierżawy ciemnych włókien i sprzętu IT zawieranymi przez podmioty, które weszły w skład Grupy w wyniku połączenia jednostek gospodarczych w roku zakończonym 31 grudnia 2019 r. (Patrz także Nota 2.5).

Analiza wymagalności należności z tytułu leasingu finansowego została przedstawiona poniżej:

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Rok 1.	6 884	-
Rok 2.	5 127	-
Rok 3.	2 768	-
Rok 4.	1 399	-
Rok 5.	607	-
Rok 6. i kolejne	2 348	-
Niezdyskontowane płatności leasingowe	19 133	-
Niezagwarantowana wartość końcowa	-	-
Pomniejszone o nierozpoznany przychód finansowy	(1 525)	-
Wartość bieżąca minimalnych płatności leasingowych	17 608	-
Odpisy z tyt. utraty wartości	-	-
Inwestycja netto w leasingu	17 608	-

Grupa zawiera również 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 Grupa spodziewa się otrzymać na dzień 31 grudnia 2019 roku została przedstawiona poniżej:

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Rok 1.	26 428	14 046
Rok 2.	20 136	12 343
Rok 3.	11 264	9 725
Rok 4.	6 353	6 528
Rok 5.	3 044	4 263
Rok 6. i kolejne	3 339	3 950
płatności leasingowe łącznie	70 564	50 855

20. Zapasy

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Towary	150 677	154 909
Towary u dealerów	32 479	29 560
Materiały	1 926	-
Odpis aktualizujący wartość towarów	(15 935)	(14 975)
	169 147	169 494

Odpis aktualizujący wartość zapasów Grupy P4 odnosi się głównie do telefonów i innych urządzeń mobilnych, w przypadku których Grupa zakłada, że wartość netto możliwa do uzyskania będzie niższa niż ich cena zakupu. Wartość netto możliwa do uzyskania jest szacowaną ceną sprzedaży oczekiwaną do uzyskania w toku zwykłej działalności gospodarczej pomniejszoną o szacowane koszty doprowadzenia do sprzedaży. Zapasy przeznaczone do sprzedaży w ofertach promocyjnych są wyceniane według cen nabycia nie wyższych jednak od wartości netto możliwych do uzyskania, oszacowanych przy uwzględnieniu przyszłych przepływów pieniężnych, które będą osiągnęte 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
Stan na początek okresu sprawozdawczego	(14 975)	(9 654)
- odniesienie w koszty	(960)	(5 321)
Stan na koniec okresu sprawozdawczego	(15 935)	(14 975)

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

21. Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Należności z tytułu dostaw i usług	866 789	1 022 998
Odpis aktualizujący wartość należności z tytułu dostaw i usług	(136 815)	(163 796)
Należności z tytułu dostaw i usług (netto)	729 974	859 202
VAT i inne należności publiczno-prawne	1 409	882
Pozostałe należności	618	128
Pozostałe należności (netto)	2 027	1 010
	732 001	860 212

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 ze znaczną redukcją wielkości sprzedaży w ramach modelu ratального po październiku 2016 r.

Grupa 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 Grupa sprzedaje przeterminowane należności do agencji windykacyjnych prowadzonych przez strony trzecie; należności są wówczas usuwane z bilansu. Sprzedaż należności ma na celu ograniczenie potencjalnych strat kredytowych spowodowanych pogorszeniem wiarygodności kredytowej dłużników.

Na dzień 31 grudnia 2019 należności z tytułu dostaw i usług o wartości 136 815 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 175 915 tysięcy złotych (31 grudnia 2018: 219 881 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 (netto) nieobjętych odpisem jest przedstawione poniżej:

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Przed terminem płatności	554 059	639 321
Przeterminowane od 0 do 3 miesięcy	134 964	138 449
Przeterminowane od 3 do 6 miesięcy	14 615	32 923
Przeterminowane ponad 6 miesięcy	26 336	48 509
	729 974	859 202

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:

	2019	2018
Stan na początek okresu sprawozdawczego	(163 796)	(130 169)
Zastosowanie MSSF 9 - korekta bilansu otwarcia	-	(1 879)
- utworzenie	(62 008)	(72 914)
- wykorzystanie	88 989	41 166
Stan na koniec okresu sprawozdawczego	(136 815)	(163 796)

Wykorzystanie odpisu zwiększyło się w 2019 roku w porównaniu do roku poprzedniego ze względu na istotne transakcje sprzedaży należności objętych odpisem do agencji windykacyjnych. Wyjaśnienie zmian w kwotach odniesionych w rachunek zysków i strat znajduje się w Nocie 9.

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

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

	Nieprzetermi- nowane	Przetermi- nowane od 0 do 3 miesięcy	Przetermi- nowane od 3 do 6 miesięcy	Przetermi- nowane ponad 6 miesięcy	Razem
31 grudnia 2019					
Oczekiwana strata kredytowa	3,8%	10,2%	52,6%	76,0%	
Razem, brutto należności z tytułu dostaw i usług	576 065	150 371	30 834	109 519	866 789
Skumulowane odpisy z tytułu utraty wartości	(22 006)	(15 407)	(16 219)	(83 183)	(136 815)
Razem, netto należności z tytułu dostaw i usług	554 059	134 964	14 615	26 336	729 974

	Nieprzetermi- nowane	Przetermi- nowane od 0 do 3 miesięcy	Przetermi- nowane od 3 do 6 miesięcy	Przetermi- nowane ponad 6 miesięcy	Razem
31 grudnia 2018					
Oczekiwana strata kredytowa	6,1%	12,0%	35,6%	63,7%	
Razem, brutto należności z tytułu dostaw i usług	680 903	157 262	51 145	133 688	1 022 998
Skumulowane odpisy z tytułu utraty wartości	(41 582)	(18 813)	(18 222)	(85 179)	(163 796)
Razem, netto należności z tytułu dostaw i usług	639 321	138 449	32 923	48 509	859 202

22. Aktywa z tytułu umów z klientami

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

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%.

W roku 2019 oraz w okresie porównywalnym 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 Grupa spodziewa się ponieść w przyszłości.

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

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

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
Aktywa z tytułu umów z klientami, netto - Bilans otwarcia	1 392 630	1 366 913
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 kapitale	-	(72 015)
Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości, odniesiony w koszty	(95 549)	(103 130)
Aktywa z tytułu umów z klientami, netto - Bilans zamknięcia	1 455 922	1 392 630

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 okresach porównywalnych 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 okresach porównywalnych 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	14 439	6 353
Inne	8 818	10 193
	28 759	22 083

Na dzień 31 grudnia 2019 oraz 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	284 157	347 389
Pozostałe aktywa pieniężne	877	418
	285 748	348 613

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 Grupy 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 notce 29.

25.3 Zyski zatrzymane

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

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2018 r. Grupa 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 42.20).

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Długoterminowe zobowiązania finansowe		
Długoterminowe kredyty bankowe	3 184 742	3 496 882
Długoterminowe obligacje	806 555	114 285
Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu	822 510	828 853
Pozostałe zobowiązania	6 146	10 747
	4 819 953	4 450 767
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe		
Krótkoterminowe kredyty bankowe	110 799	375 951
Krótkoterminowe obligacje	1 382	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	168 251	155 355
Pozostałe zobowiązania	20 532	18 870
	300 964	550 176
	5 120 917	5 000 943

26.1 Kredyty bankowe

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Długoterminowe kredyty bankowe		
Kredyty Uprzywilejowane (SFA)	3 184 742	3 496 882
	3 184 742	3 496 882
Krótkoterminowe kredyty bankowe		
Kredyty Uprzywilejowane (SFA)	110 799	375 951
	110 799	375 951
	3 295 541	3 872 833
wartość nierozliczonych kosztów pozyskania finansowania	36 673	60 603
średnia ważona efektywna stopa procentowa	4,71%	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 oraz Play Communications 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 i 21 marca 2017 r. P4 i Play Communications pociągnęły kwotę 6 443 000 tysięcy złotych w ramach powyższej umowy finansowania, a pozostałe kwoty w ramach dostępnego kredytu terminowego zostały anulowane. Dodatkowo, w ramach SFA, Grupa 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 na spłatę Uprzywilejowanych Obligacji Zabezpieczonych o oprocentowaniu 5,25% denominowanych w euro, zapadalnych w 2019 r., Uprzywilejowanych Obligacji w złotych o zmiennym oprocentowaniu zapadalnych w 2019 r. i Obligacji denominowanych w euro o oprocentowaniu 6,5% zapadalnych w 2019 wyemitowanych przez Grupę oraz na pokrycie wszystkich kosztów związanych ze spłatą obligacji, a także na zakup obligacji serii A wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. 20 marca 2017 r.

Kredyt zaciągnięty w ramach transzy A w wysokości 2 443 000 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 1 011 700 tysięcy złotych.

Kredyt zaciągnięty w ramach transzy B w kwocie 2 732 000 tysięcy złotych jest płatny w całości 20 września 2022 r. Kredyt zaciągnięty w ramach transzy C w kwocie 1 268 000 tysięcy złotych 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 zabezpieczonego (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 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 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 i Play Communications zawarły Drugą Umowę Zmieniającą i Ujednolicającą do Umowy 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;
3. Możliwość złożenia wniosku o uwolnienie zabezpieczenia ustanowionego w związku z SFA (z wyłączeniem gwarancji udzielonych na podstawie SFA), gdy poziom skonsolidowanego długu netto do skorygowanej EBITDA („Dźwignia Finansowa”, ang. „Leverage”) jest niższy lub równy 2,00:1 z obowiązkiem ponownego ustanowienia uprzednio zwolnionego zabezpieczenia, jeżeli dźwignia przekroczy poziom 2,00:1;
4. Modyfikacja definicji zmiany kontroli w taki sposób, że zmiana kontroli ma miejsce, gdy jakkolwiek akcjonariusz, z wyłączeniem dwóch aktualnie największych akcjonariuszy, osiągnie ponad 33⅓% udziału w kapitale akcyjnym, przy czym wszelkie ograniczenia dotyczące tych największych akcjonariuszy zostały usunięte;
5. Obniżenie marży ponad WIBOR o 0,25 punktu procentowego, gdy Dźwignia Finansowa spadnie poniżej 3,00:1 i wprowadzenie nowych poziomów Dźwigni Finansowej, które uprawniają do dalszej obniżki marży.
6. Zmiana kowenantu finansowego zmieniająca poziom Dźwigni Finansowej, poniżej którego testowane jest pokrycie odsetek („interest cover”), zamiast stosunku skonsolidowanych przepływów pieniężnych do obsługi długu netto („cashflow cover”) z 2,75: 1 na 3,00: 1;
7. Zmiana okresu wyliczania wskaźnika skonsolidowanej EBITDA ze zannualizowanego ostatniego półrocza na ostatnie dwanaście miesięcy;
8. Opcjonalne uruchomienie programu emisji niezabezpieczonych obligacji o wartości do 2 miliardów złotych jako części Dozwolonego Finansowego Zadłużenia;
9. Inne zmiany do definicji Skonsolidowanych przepływów pieniężnych, Skonsolidowanej EBITDA, Akceptowalnych Źródeł Finansowania i Dozwolonych Przejść wraz z korektami do zasad obliczania wskaźników;
10. Inne zmiany techniczne i porządkujące.

W roku 2019 dzięki korzystnej sytuacji w zakresie posiadanej gotówki, Grupa 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 ING Bank Śląski S.A. (spłacony w 2019 roku)

Na dzień 19 sierpnia 2019 r., w momencie nabycia Grupy 3S, zobowiązania z tytułu kredytów bankowych Grupy obejmowały wartość godziwą kredytów w ING Banku Śląskim w wysokości 67 611 tysięcy złotych, będących skutkiem połączenia jednostek (patrz nota 2.5). Umowa kredytowa podpisana 19 grudnia 2018 r. przez 3S, 3S Data Center, 3S Fibertech i 3S BOX z ING Bankiem Śląskim S.A. obejmowała 86 400 tysięcy złotych kredytu terminowego (transza A i B) oraz 10 000 tysięcy złotych kredytu w rachunku bieżącym (transza C). Celem kredytu było zrefinansowanie starego zadłużenia, spłata należnego podatku CIT, finansowanie wydatków inwestycyjnych dozwolonych na mocy umowy oraz finansowanie bieżącej działalności. Transza A i B zostały zaciągnięte na kwotę 68 347 tysięcy złotych. Transza A podlegała spłacie w ratach miesięcznych; pierwsza rata była płatna w styczniu

2019 r., ostatnia rata była płatna w grudniu 2025 r. Transza B była w całości płatna w grudniu 2025 r., a transza C była dostępna do grudnia 2020 r. Odsetki naliczono na podstawie stawki WIBOR 1M powiększonej o marżę.

W dniu 17 października 2019 r. Grupa dobrowolnie zamknęła kredyt w rachunku bieżącym oraz spłaciła pełną niespłaconą kwotę kredytu terminowego ING Banku Śląskiego w wysokości 63 795 tysięcy złotych.

26.1.3 Kredyt Santander Bank Polska S.A. (dawniej Bank Zachodni WBK S.A.)

Grupa posiada kredyt odnawialny w Santander Bank Polska S.A. w kwocie 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.

26.1.4 Kredyt w Banku Millennium

Grupa posiada kredyt odnawialny w Banku Millennium S.A. do wysokości 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.

26.1.5 Kredyt mBank S.A.

Grupa 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 16 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.

26.1.6 Kredyt DNB Bank Polska S.A.

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

Kredyt dostępny jest do 3 września 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
Długoterminowe obligacje		
Obligacje P4 o oprocentowaniu zmiennym w PLN, seria A, z datą zapadalności w grudniu 2026 r.	748 361	-
Obligacje w PLN o zmiennym oprocentowaniu, seria A, zapadalne w 2022 r.	58 194	114 285
	806 555	114 285
Krótkoterminowe obligacje		
Krótkoterminowe obligacje - naliczone odsetki	1 382	-
	1 382	-
	807 937	114 285

26.2.1 Niezabezpieczone Uprzywilejowane Obligacje serii A płatne w 2026

W dniu 23 października 2019 r. Grupa 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. P4 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 17).

W dniu 30 sierpnia 2019 r. Grupa 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 Grupa 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 księgowa 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. P4 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
Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu		
Lokalizacje pod stacje telekomunikacyjne	729 306	740 756
Lokale handlowe	46 099	47 813
Ciemne włókna światłowodowe	13 177	12 366
Centra kolokacyjne	4 906	9 969
Biura i magazyn	14 793	10 790
Urządzenia informatyczne i telekomunikacyjne	8 359	2 511
Środki transportu	5 870	4 648
	822 510	828 853
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu		
Lokalizacje pod stacje telekomunikacyjne	100 837	95 020
Lokale handlowe	29 185	26 835
Ciemne włókna światłowodowe	6 097	6 821
Centra kolokacyjne	5 342	5 910
Biura i magazyn	11 588	11 007
Urządzenia informatyczne i telekomunikacyjne	8 138	4 325
Środki transportu	7 064	5 437
	168 251	155 355
	990 761	984 208

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

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

26.5 Zmiany zobowiązań finansowych

	2019	2018
Kredyty i pożyczki		
Na 1 stycznia	3 872 833	4 113 410
Wpływy	45 000	-
Nabycie jednostek zależnych	67 619	-
Odsetki naliczone	188 360	203 639
Wydatki na spłatę odsetek	(169 645)	(187 436)
Pozostałe wydatki	(16 022)	(3 980)
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(692 604)	(252 800)
Na 31 grudnia	3 295 541	3 872 833
Obligacje		
Na 1 stycznia	114 285	173 133
Wpływy	1 000 000	-
Odsetki naliczone	8 234	9 990
Wydatki na spłatę odsetek	(1 942)	(677)
Kompensata (kwota główna i odsetki)	-	(68 161)
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(311 000)	-
Koszty transakcyjne	(1 640)	-
Na 31 grudnia	807 937	114 285
Leasing		
Na 1 stycznia	984 208	947 660
Nowe umowy leasingu	146 550	237 537
Nabycie jednostek zależnych	23 711	-
Zmiany warunków umów leasingu lub zakończenie umów	(2 289)	(65 676)
Odsetki naliczone	59 167	58 240
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	(735)	3 555
Wydatki na spłatę rat leasingowych	(219 851)	(197 108)
Na 31 grudnia	990 761	984 208
Pozostałe zobowiązania finansowe		
Na 1 stycznia	29 617	26 448
Nabycie jednostek zależnych	54	-
Nowe umowy	21 208	24 975
Odsetki naliczone	768	1 348
Wydatki na spłatę odsetek	(768)	(888)
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	(46)	410
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(24 155)	(22 676)
Na 31 grudnia	26 678	29 617

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; oraz
- 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. Grupa 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
Pozostałe zobowiązania finansowe	4 685	12 512

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. Grupa 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). Grupa ustaliła współczynnik zabezpieczenia na poziomie 1: 1, ponieważ ryzyko powiązane ze swapem procentowym jest identyczne z zabezpieczanymi ryzykami. Aby przetestować efektywność zabezpieczenia, Grupa 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 Grupa 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	11 447	5 616
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	6 417	3 435
	76 781	52 514

Zmiany rezerw zostały przedstawione poniżej:

	Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	Pozostałe rezerwy długoterminowe	Rezerwy krótkoterminowe	Razem
Na 1 stycznia 2019	43 463	5 616	3 435	52 514
Zwiększenie	17 456	1 404	3 875	22 735
Nabycie jednostek zależnych	-	6 877	-	6 877
Zmniejszenie:	(2 002)	(2 450)	(893)	(5 345)
- rozwiązanie rezerw	(1 505)	(484)	(10)	(1 999)
- wykorzystanie rezerw	(497)	(1 966)	(883)	(3 346)
Na 31 grudnia 2019	58 917	11 447	6 417	76 781

	Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	Pozostałe rezerwy długoterminowe	Rezerwy krótkoterminowe	Razem
Na 1 stycznia 2018	49 985	8 350	78	58 413
Zwiększenie	17 814	2 978	2 467	23 259
Przeniesienie	-	(890)	890	-
Zmniejszenie:	(24 336)	(4 822)	-	(29 158)
- rozwiązanie rezerw	(24 336)	(490)	-	(24 826)
- wykorzystanie rezerw	-	(4 332)	-	(4 332)
Na 31 grudnia 2018	43 463	5 616	3 435	52 514

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 Grupa 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, Grupa 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 42.23).

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 Spółki („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 Spółki („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 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 Spółki 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 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 PC 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 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 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 PC 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 ustanowiła plan motywacyjny rozliczany w instrumentach kapitałowych Performance Incentive Plan V3 (“PIP 3”).

Zgodnie z zasadami PIP 3 w Dacie Początkowej oraz w pierwszej, drugiej, trzeciej i czwartej rocznicy Daty Początkowej, członkowie PIP 3 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 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 PC 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 akcji PC S.A. (pierwsza transza Akcji Inwestycyjnych: 10%).

VDP 4 bis

W roku 2018 Grupa 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 Grupie. 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 PC 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, nabyli prawa do Maksymalnej Liczby Akcji Dodatkowych wynoszącej 218 473.

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, 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 P4 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 do dnia zmiany kontroli nad Grupą 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, wartość wypłat z programu została obliczona na podstawie wykonania konkretnych wskaźników bazujących na wynikach finansowych Grupy za lata 2015-2017, więc wartość godziwa zobowiązań związanych z programem VDP 3 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). VDP 3 został rozliczony w gotówce w roku zakończonym 31 grudnia 2018.

29.3 Zmiany wartości programów

Grupa 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
Na 1 stycznia 2019	-	(214 269)
Przyznane w okresie	-	1 292
Zrealizowane w okresie	-	(0)
Zmiany wyceny w okresie	-	14 305
Na 31 grudnia 2019	-	(198 672)
Nabyte na 31 grudnia 2019	-	n/a

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

Zakończenie okresu zatrudnienia w Grupie P4 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 kosztów 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	672 344	710 573
Zobowiązania inwestycyjne	122 738	219 966
Zobowiązania publiczno-prawne	64 252	91 239
Zobowiązania wobec pracowników	9	4
Inne	4 488	4 685
	863 831	1 026 467

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 Grupy 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 saldo zobowiązań z tytułu umów z klientami stanowiło zobowiązanie Grupy do świadczenia 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. Bierne 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	145 023	143 736
Inne	-	-
	233 152	239 775

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 31), 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 skonsolidowanego 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 dla celów skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych.

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej	285 748	348 613
Odsetki naliczone od środków pieniężnych	-	(95)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych	285 748	348 518

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	2 253	(10 215)
(Wzrost)/spadek należności	137 018	241 757
(Wzrost)/spadek rozliczeń międzyokresowych kosztów	(6 063)	1 433
Wzrost/(spadek) zobowiązań krótkoterminowych innych niż inwestycyjne	(68 275)	(5 611)
Wzrost/(spadek) biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów	38 856	(4 219)
Wzrost/(spadek) przychodów przyszłych okresów	(6 673)	8 564
(Wzrost)/spadek należności długoterminowych	(511)	(523)
Wzrost/(spadek) innych zobowiązań długoterminowych	(4)	(351)
Zmiany kapitału obrotowego i inne	96 601	230 835
(Wzrost)/spadek aktywów z tytułu kosztów umów z klientami	(1 427)	(11 651)
(Wzrost)/spadek aktywów z tytułu umów z klientami	(63 292)	(124 842)
(Wzrost)/spadek zobowiązań z tytułu umów z klientami	8 708	6 161
	40 590	100 503

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.

Spadek należności w roku 2018 wynikał głównie ze zmiany struktury sprzedaży. W 2016 roku Spółka znacząco zwiększyła wolumeny sprzedaży w modelu ratalnym generującym wyższe należności. W 2017 i 2018 roku urządzenia sprzedawane były głównie w modelu subsydyjnym, z niższymi należnościami. Należności ratalne z 2016 roku spłacane były przez klientów w latach 2017 i 2018, co miało pozytywny wpływ na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej.

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 2018 roku był konsekwencją odejścia w październiku 2016 roku od modelu sprzedaży ratalnej i stopniowego wzrostu bazy kontraktów subsydyjnych, dla których aktywa z tytułu umów z klientami są znacznie wyższe niż w modelu sprzedaży ratalnej.

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 Skonsolidowanym sprawozdaniu ze zmian w kapitale własnym.

36. Sprawozdawczość segmentów

Działalność Grupy 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 w celu podejmowania decyzji dotyczących alokacji zasobów i oceny wyników. Cała Grupa Play została określona jako jeden segment operacyjny, a wyniki jego działalności ocenia się na podstawie przychodów oraz skorygowanego zysku przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją (skorygowany wskaźnik EBITDA), tylko z punktu widzenia Grupy Play jako całości.

37. Transakcje z jednostkami powiązanymi

37.1 Wynagrodzenie organów zarządzających i nadzorczych

Koszty wynagrodzeń (łącznie z rezerwą na premie i bonusy specjalne) Członków Zarządów spółek Grupy poniesione w 2019 r. wyniosły 16 865 tysięcy złotych (9 185 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 Grupa rozpoznała koszty w kwocie 15 605 tysięcy złotych w 2019 r. r., koszty w kwocie 8 526 tysięcy złotych w 2018 r. Przychody i koszty związane z wyceną tych programów zostały ujęte w kosztach ogólnych i administracyjnych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Koszty wynagrodzeń byłych Członków Zarządów spółek Grupy poniesione w 2019 r. w okresie po ustąpieniu przez nich ze stanowiska wynosiły 1 520 tysięcy złotych oraz 837 tysięcy złotych w 2018 r.

Oprócz transakcji opisanych powyżej Grupa nie jest świadoma żadnych istotnych transakcji pomiędzy Grupą a Członkami Zarządu Play Communications S.A., Zarządem Spółki P4, lub Radami Nadzorczymi oraz Członkami Zarządów spółek w ramach Grupy.

37.2 Transakcje z pozostałymi jednostkami powiązanymi

	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
Długoterminowe należności z tytułu obligacji	201 998	11
Należności krótkoterminowe z tytułu obligacji	394	-
Należności z tytułu dostaw i usług	370	4 603
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	58 194	114 285
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	2	-
	2019	2018
Wypłata dywidendy	(530 000)	(900 000)
Nabycie wartości niematerialnych	-	(10 065)
Koszty ogólne i administracyjne	1	-
Pozostałe przychody operacyjne	288	1 245
Koszty odsetkowe	(6 851)	(9 989)
Przychody odsetkowe	555	2 213
Pozostałe przychody finansowe	2 822	9 934

W roku 2019 r. Grupa nie zawierała żadnych transakcji z jednostkami powiązanymi poza tymi opisanymi w Nocie 37.1.

W roku zakończonym 31 grudnia 2018 r. Grupa zawarła transakcję zakupu pewnych aktywów od Folx S.A. Zobowiązania wynikające z tej transakcji zostały rozliczone w ciągu roku zakończonego 31 grudnia 2018 r. Opłaty za zarządzanie za rok zakończony 31 grudnia 2018 r. obejmowały straty z tytułu różnic kursowych poniesione przy płatności faktur za zarządzanie.

38. Wynagrodzenie audytora

	2019	2018
Badanie sprawozdań finansowych	225	177
Inne usługi poświadczające	45	45
Pozostałe usługi	39	7
	309	229

39. Wymagania rezerwacji częstotliwości

39.1 Wymagania rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz

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

39.2 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 Grupa wywiązała się z zobowiązań.

39.3 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, Grupa 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 Grupa wywiązała się z zobowiązań inwestycyjnych.

39.4 Wymagania rezerwacji częstotliwości 2600 MHz

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

40. Zobowiązania warunkowe i sprawy sądowe

40.1 Warunkowe zobowiązania podatkowe

Grupa P4 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 P4 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 uiszczone przez Spółkę na rzecz właściciela znaków towarowych opłaty licencyjne nie były wycenione według wartości rynkowej. Zdaniem Grupy kwota poniesionych opłat licencyjnych została ustalona na poziomie rynkowym. Obecnie P4 oczekuje na rozstrzygnięcie sprawy. Grupa uważa, że jest prawdopodobne, że Sąd ostatecznie potwierdzi podejście Grupy w tym zakresie.

Obecnie w P4 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.). Grupę 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, P4 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, Grupa 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 P4 w latach podatkowych 2015, 2016 i 2017. Dotychczas zwrócono się do P4 o przekazanie dokumentacji cen transferowych, zgodnie z którymi odsetki były opłacone. P4 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, które przyjęliśmy, co może mieć negatywny wpływ na naszą działalność.

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 umożliwia polskim organom kontroli podatkowej kwestionowanie realizowanych przez podatników ustaleń, takich jak restrukturyzacja i reorganizacja grupy kapitałowej.

Grupa P4 nie jest świadoma żadnych okoliczności lub zdarzeń, które mogłyby obecnie stanowić podstawę do potencjalnego istotnego zobowiązania w związku z zastosowaniem klauzuli GAAR.

40.2 Sprawy sądowe i regulacyjne

W kwietniu 2013 roku Sferia S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz Polska Izba Radiodifuzji 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 decyzję 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, zadecydował 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 Nocie²⁸.

41. Zdarzenia po dacie bilansowej

W dniu 2 stycznia 2020 r. spółki zależne 3S S.A. oraz 3S Fibertech sp. z o.o. połączyły się.

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.

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

42. Podsumowanie istotnych polityk rachunkowości

42.1 Konsolidacja

Jednostki zależne, tj. te podmioty, które są kontrolowane przez Grupę, są konsolidowane. Kontrola jest sprawowana, kiedy Grupa jest narażona na lub ma prawa do zmiennych zysków z tytułu swojego zaangażowania w jednostkę i ma możliwość wpływania na te wyniki poprzez swoją władzę nad jednostką, w której dokonano inwestycji.

Generalnie zakłada się, że posiadanie większości praw głosu daje kontrolę. Na poparcie tego założenia, a także gdy Grupa posiada mniej niż większość praw głosu lub podobnych praw w jednostce, Grupa analizuje wszystkie istotne fakty i okoliczności, oceniając, czy posiada władzę nad jednostką, w tym:

- ustalenia umowne z innymi posiadaczami praw głosu w jednostce,
- prawa wynikające z pozostałych ustaleń umownych,
- prawa głosu Grupy i potencjalne prawa głosu.

Konsolidacja spółki zależnej rozpoczyna się, gdy Grupa uzyska kontrolę nad spółką zależną i ustaje, gdy Grupa traci kontrolę nad spółką zależną. W przypadku, gdy Grupa traci kontrolę nad spółką zależną, przestaje ona wykazywać powiązane aktywa (w tym wartość firmy), pasywa, udziały niekontrolujące i inne składniki kapitału własnego, a ewentualny powstały zysk czy strata są ujmowane w rachunku zysków i strat. Utrzymane inwestycje są ujmowane według wartości godziwej.

Inwestycje Grupy w jednostce powiązanej, podmiocie, na który Grupa ma znaczący wpływ, są ujmowane zgodnie z metodą praw własności.

Transakcje wewnątrzgrupowe, salda i niezrealizowane zyski od transakcji między spółkami Grupy są eliminowane. Ponadto, eliminowane są także niezrealizowane straty, chyba że nie można ich odzyskać. Zasady rachunkowości spółek zależnych są dostosowywane, jeżeli jest to konieczne w celu zapewnienia spójności z zasadami przyjętymi przez Grupę Play.

Koszt nabycia jest mierzony jako łączna kwota przekazanego wynagrodzenia na dzień nabycia według wartości godziwej oraz liczby udziałów niekontrolujących w jednostce nabywanej. Wartość firmy jest początkowo mierzona według kosztu, który stanowi nadwyżkę łącznego przekazanego wynagrodzenia i kwoty uznawanej za udział niekontrolujący ponad wartość dających się określić nabytych aktywów netto i przyjętych zobowiązań. W przypadku, gdy wartość godziwa nabytych aktywów netto przewyższa łączne przekazane wynagrodzenie, zysk jest uznawany w rachunku zysków i strat. Po początkowym ujęciu, wartość firmy jest mierzona według kosztu pomniejszonego o narosłe straty z tytułu utraty wartości.

42.2 Transakcje w walutach obcych

42.2.1 Waluta funkcjonalna i waluta prezentacji

Pozycje ujmowane w sprawozdaniu finansowym każdego z podmiotów Grupy Play są wyceniane w walucie podstawowego środowiska gospodarczego, w którym działa Grupa („waluta funkcjonalna”). Sprawozdanie Finansowe jest prezentowane w polskich złotych („PLN”), które są walutą funkcjonalną i walutą prezentacji, z powodu

faktu, że działalność operacyjna Grupy jest prowadzona głównie w Polsce.

42.2.2 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:

Waluta	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018
EUR	4,2585	4,3000
GBP	4,9971	4,7895
USD	3,7977	3,7597

Pozycje kapitału własnego są prezentowane według kursów historycznych, tj. kursów w dniu dokonania wkładu kapitałowego. Zmiany kapitału są wyceniane przy użyciu metody „pierwsze przyszło pierwsze wyszło” (FIFO).

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.

42.3 Przychody

Kwota przychodów odpowiada wartości wynagrodzenia ustalonego w umowach z klientami z wyłączeniem kwot pobranych w imieniu osób trzecich. Grupa 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, a także po wyeliminowaniu sprzedaży pomiędzy spółkami w ramach Grupy.

Grupa 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 Grupa 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 42.10). Wynagrodzenie (cena transakcyjna) podlega alokacji pomiędzy poszczególne zobowiązania do wykonania świadczenia w pakiecie na bazie ich proporcjonalnych indywidualnych cen sprzedaży. Grupa 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 2.4.1. Indywidualne ceny sprzedaży usług telekomunikacyjnych oraz usług wynajmu są ustalane na podstawie cen obowiązujących dla zbliżonych zakresem usług mobilnych 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 Grupy 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 Grupę do swoich dystrybutorów, stanowi prowizję zarobioną przez dystrybutorów, którzy działają jako agenci. W takich umowach Grupa działa jako zleceniodawca (pryncypał). Koszty prowizji są rozpoznawane jako pozostałe koszty usług, kiedy usługa dystrybucji jest wykonana, to jest kiedy produkt pre-paid jest dostarczony do klienta końcowego. Przychody ze sprzedaży usług pre-paid są odraczane do momentu, aż klient końcowy rozpocznie korzystanie z towaru, i prezentowane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jako przychody przyszłych okresów w przypadku, kiedy produkt pre-paid jest w posiadaniu dystrybutora lub jako zobowiązania z tytułu umów z klientami, kiedy produkt pre-paid został przekazany do klienta końcowego, ale jeszcze nie użyty. Przychody ze sprzedaży produktów pre-paid rozpoznawane są w zysku lub stracie, kiedy świadczone są usługi, zgodnie z faktycznym czasem połączenia z siecią lub zużyciem danych według uzgodnionej taryfy lub w momencie wygaśnięcia zobowiązania do wykonania usługi.

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

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

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

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

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

42.4 Przychody odsetkowe

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

42.5 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 w krajach, gdzie Spółka i jej jednostki zależne prowadzą działalność i generują dochód podatkowy.

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.

42.6 Odroczony 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 odroczony nie jest rozpoznawany, jeśli różnice przejściowe wynikają z początkowego ujęcia składnika aktywów lub zobowiązania w transakcji, która nie jest połączeniem jednostek gospodarczych oraz na moment transakcji nie ma wpływu na wynik księgowy ani na dochód do opodatkowania. Do określenia odroczonego podatku dochodowego wykorzystywane są obecnie obowiązujące stawki podatkowe. Różnice przejściowe wynikają przede wszystkim z odmiennego sposobu ujmowania, dla celów księgowych i podatkowych, takich pozycji jak wycena podlegających amortyzacji aktywów, bierne rozliczenia międzyokresowe, rezerwy czy przychody przyszłych okresów.

Aktywa z tytułu podatku odroczonego są rozpoznawane w zakresie, w jakim jest prawdopodobne, że dostępne będą przyszłe zyski podlegające opodatkowaniu, w odniesieniu do których będzie można wykorzystać różnice przejściowe. Aktywa z tytułu podatku odroczonego są także rozpoznawane dla przenoszonych niewykorzystanych strat podatkowych, dla których jest prawdopodobne, że w przyszłości osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, od którego można będzie odpisać te straty podatkowe.

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

Kompensaty zobowiązań i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego dokonuje się jedynie w przypadku, gdy 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.

42.7 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. Grupa P4 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 Grupę. 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
Wypożyczenie 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.

42.8 Aktywa z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania z tytułu leasingu

Grupa 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

Grupa 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. Grupa 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, Grupa 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 Grupę tytuł własności danego składnika przed końcem okresu leasingu lub gdy koszt aktywa z tytułu prawa do użytkowania odzwierciedla fakt, że Grupa zrealizuje opcję wykupu wartości końcowej przedmiotu leasingu, Grupa amortyzuje aktywo z tytułu prawa do użytkowania od momentu rozpoczęcia umowy leasingu do końca okresu szacowanego ekonomicznego użytkowania danego aktywa. W innych przypadkach Grupa 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.

Grupa 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 Grupę 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 Grupy lub stopy procentowej umowy leasingu.

Okres leasingu ustalony przez Grupę obejmuje:

- nieodwołalny 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 Grupa 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 Grupa występuje jako leasingodawca, każda umowa leasingu podlega klasyfikacji jako leasing operacyjny lub finansowy. Umowy leasingowe, w ramach których leasingodawca zachowuje istotną część ryzyka i pożytków 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 pożytków wynikających z tytułu posiadania przedmiotu leasingu na leasingobiorcę. Przykłady sytuacji, kiedy uznaje się, iż ryzyko i pożytki 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.

42.9 Wartości niematerialne

42.9.1 Rezerwacje częstotliwości telekomunikacyjnych

Rezerwacje 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.

42.9.2 Koszty oprogramowania

Koszty bezpośrednio związane z wytworzeniem dających się zidentyfikować, unikalnych produktów oprogramowania kontrolowanych przez Grupę, 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.

42.9.3 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. Grupa przyporządkowuje wartość firmy do całej Grupy Play jako jednego ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

42.9.4 Wartości niematerialne w budowie

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

42.10 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 Grupa 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 Grupa 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 równolegle 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 Grupa 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 podpisywana 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. Grupa 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.

42.11 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.

42.12 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. Grupa 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.

42.13 Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe 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. Grupa 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, Grupa 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 Grupa 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, Grupa 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,
- Grupa 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. Grupa usuwa z bilansu w szczególności należności, kiedy zostaną one sprzedane do agencji windykacyjnych.

42.14 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). Grupa 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. Grupa 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.

42.15 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.

42.16 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.

42.17 Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych

Dla celów skonsolidowanego 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 skonsolidowanego 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.

42.18 Świadczenia emerytalne

Grupa P4 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 Grupa P4 ma obowiązek zapłaty składek emerytalno-rentowych w wymaganym terminie w wysokości ustalonej jako procent wynagrodzenia. Jeżeli Grupa P4 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.

Grupa P4 nie prowadzi żadnych innych pracowniczych programów emerytalnych.

42.19 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 Grupy.

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 wspólnika lub wspólników („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.

42.20 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 Grupa posiada bezwarunkowe prawo do dokonania płatności zobowiązania później niż po 12 miesiącach od daty bilansowej.

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

42.21 Wbudowane instrumenty finansowe

42.21.1 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 spłaconą 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.

42.21.2 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 Grupa 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 Grupa 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. Grupa 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 Grupa 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 27. Zmiany kapitału z aktualizacji wyceny zostały ujawnione w Skonsolidowanym 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).

42.22 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.

42.23 Rezerwy

Rezerwy są tworzone, gdy na Grupie 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 Grupy.

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

42.24 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.

42.25 Zobowiązania z tytułu umów z klientami

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

Grupa 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. Zarząd jest zobowiązany zapewnić sporządzenie rocznego sprawozdania z działalności Grupy Kapitałowej, w której jednostką dominującą jest P4 Sp. z o.o. („Grupa”) w roku obrotowym, dającego prawidłowy i rzetelny obraz aktualnych i przewidywanych działań związanych z rozwojem Grupy oraz aktualnej i przewidywanej sytuacji majątkowej i finansowej Grupy.

Sprawozdanie z działalności Grupy w roku obrotowym obejmuje:

Strona

1	Opis zdarzeń mających istotny wpływ na działalność Grupy w roku obrotowym.....	2
2	Opis zdarzeń mających istotny wpływ na działalność Grupy zaistniałych po zakończeniu roku obrotowego	4
3	Przewidywany rozwój Grupy	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 Grupę oddziały.....	5
8	Ryzyka związane z działalnością Grupy.....	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 Grupy 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. Grupa będzie posiadała własną, niezależną sieć obejmującą cały kraj. Obecnie dostęp do usług Grupy 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. Grupa 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 Grupa 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 Sp. z o.o. („Spółka”, „P4”) oraz jej jednostka dominująca - Play Communications S.A. zawarły Drugą Umowę Zmieniającą i Ujednolicającą do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych z 2017 roku, która wprowadziła takie zmiany jak między innymi: zmiana profilu amortyzacji 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 1 011,7 mln PLN (z 293,1 mln PLN); 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 Nabycie Grupy 3S

W dniu 19 sierpnia 2019 r. Grupa P4 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. oraz 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. 3S Data Center świadczy usługi informatyczne w oparciu o własne centra danych w Warszawie, Katowicach, Krakowie i Bytomiu,

Transakcja wspiera realizację strategii Grupy 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 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 Grupę 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 Grupa 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 Grupa 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 Grupa 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 dniu 28 lutego 2020 r. Obligacje zostały dopuszczone 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 Grupy zaistniałych po zakończeniu roku obrotowego

Nie dotyczy

3 Przewidywany rozwój Grupy

Grupa 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

Grupa 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 Grupa osiągnęła przychody operacyjne w wysokości 7 040 753 tysięcy złotych. Wzrost przychodów rok do roku o 200 139 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 3,5% 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 tysięcy (spadek o 33%) w porównaniu do 2018 roku głównie w wyniku renegotjacji 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 14% 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 Grupa wypracowała zysk z działalności operacyjnej w kwocie 1 513 691 tysięcy złotych. Zysk netto Grupy za 2019 rok wyniósł 972 709 tysięcy złotych.

Sprawozdanie z sytuacji finansowej Grupy na dzień 31 grudnia 2019 r. wykazuje sumę aktywów oraz sumę pasywów równą 9 078 823 tysięcy złotych, co jest kwotą wyższą o 568 256 tysięcy 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 wpływ netto z działalności operacyjnej w kwocie 2 238 343 tysięcy złotych, w porównaniu do 2 108 981 za rok poprzedni. Grupa poniosła w 2019 roku wydatki inwestycyjne w kwocie 1 388 016 tysięcy złotych (w 2018 roku 818 838 tysięcy 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 914 364 tysięcy złotych i dotyczyły głównie wypłaty dywidendy oraz spłaty zadłużenia z tytułu kredytu.

Grupa 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

Grupa 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. Grupa 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 Grupę oddziały

Nie dotyczy.

8 Ryzyka związane z działalnością Grupy

8.1 Ryzyka związane z działalnością Grupy

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 oddziałował 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 poszerzanie 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 któregośkolwiek 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 postępami 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 świadczono 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 powiązanymi 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 nabrały coraz większego znaczenia na polskim rynku. Jeśli w aukcjach ogłaszanych w przyszłości nie zostaną nam przyznane pasma częstotliwości na usługi komórkowe, w szczególności pasma częstotliwości dedykowane technologiom nowej generacji, a nasi konkurenci je otrzymają, możemy tracić klientów lub nie być w stanie pozyskiwać nowych, co wpłynęłoby na wskaźnik rezygnacji klientów z usług, lub możemy być zmuszeni do ponoszenia kosztów i inwestycji w celu utrzymania bazy klientów bądź obsługi rosnącego ruchu, a każdy z tych scenariuszy mógłby mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

Ponadto zmiany technologiczne i pojawienie się alternatywnych technologii świadczenia usług telekomunikacyjnych, które są bardziej zaawansowane technologicznie, tańsze lub w inny sposób atrakcyjniejsze niż usługi, jakie świadczymy, może sprawić, że nasze usługi staną się mniej rentowne, mniej opłacalne lub przestarzałe. Rozwój technologiczny może również skrócić cykl 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 CO₂ 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. Zwiększyłoby 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 przeznaczonej pod punkty sprzedaży detalicznej wynajmujemy. Takie umowy najmu zwykle mają ograniczony okres obowiązywania. Nie możemy zagwarantować, że te umowy najmu zostaną przedłużone lub renegocjowane 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, wiąże 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 utrzymywaniem 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 wywrzeć na nas istotny negatywny wpływ, jeśli te kwestie zakłócą naszą zdolność do terminowego uzyskiwania niezbędnych usług i technologii.

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

Istnieją różne raporty twierdzące, że występują potencjalne ryzyka zdrowotne związane ze skutkami ekspozycji na sygnały elektromagnetyczne z anten, telefonów i innych urządzeń telekomunikacji komórkowej. Nie możemy zapewnić, że dalsze badania lekarskie i opracowania nie stwierdzą istnienia związku między sygnałami elektromagnetycznymi lub emisjami fal radiowych a tymi obawami o ich wpływ na zdrowie. Faktyczne lub postrzegane ryzyko związane z urządzeniami telekomunikacji komórkowej, informacje prasowe o ryzykach lub spory sądowe z konsumentami dotyczące takich ryzyk mogą niekorzystnie wpłynąć na tempo przyrostu naszej bazy klientów i skutkować obniżonym korzystaniem z telefonii komórkowej, zmniejszeniem liczby klientów, większą trudnością w uzyskiwaniu lokalizacji na nadajniki i narażeniem na potencjalne spory sądowe lub inne zobowiązania, lub zwiększonymi kosztami wynikającymi z ewentualnych nowych regulacji w tym zakresie. Jeśli którekolwiek z powyższych ryzyk miałyby się urzeczywistnić, może to mieć istotny negatywny wpływ na

prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań 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 spółek Grupy dotyczące nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wypełnienia obowiązków płatnika przez spółki Grupy) 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 cel 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 Grupa 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 Grupę 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 spółki Grupy uzyskiwały 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 spółki Grupy.

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 spółek Grupy.

Wobec P4 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 powiązanymi (np. dokumentacji cen transferowych, wyliczeń 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 powiązanymi.

Przy zawieraniu i wykonywaniu transakcji z podmiotami powiązanymi dokładamy szczególnych starań, by takie transakcje były zgodne z obowiązującymi przepisami w zakresie cen transferowych. Jednak ze względu na specyficzny charakter transakcji z podmiotami powiązanymi, 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 podważyć rynkowy charakter niektórych spośród naszych transakcji z podmiotami powiązanymi. 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 powiązanymi 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 Grupy
- 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 Grupy 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 któregośkolwiek z tych kowenantów lub ograniczeń może skutkować zdarzeniem naruszenia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Po wystąpieniu zdarzenia naruszenia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych, z zastrzeżeniem obowiązującego terminu na usunięcie naruszenia oraz innych ograniczeń dotyczących przyspieszenia płatności lub egzekucji, wierzyciele mogą unieważnić dostępność kredytu odnawialnego i ogłosić natychmiastową zapadalność i wymagalność wszystkich niezapłaconych kwot z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych wraz z narosłymi odsetkami. Te same ryzyka mogą dotyczyć przyszłych umów finansowych, które zawrzemy. Jeśli nasi wierzyciele, w tym wierzyciele z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych lub innych umów kredytowych, przyspieszą płatność kwot zadłużenia, nie możemy zapewnić, że nasze aktywa będą wystarczające do pełnej spłaty tych kwot lub do zaspokojenia innych wymagalnych zobowiązań naszych jednostek zależnych. Dodatkowo, jeśli nie będziemy w stanie spłacić tych kwot, nasi wierzyciele mogą zażądać wypłaty z tytułu udzielonych im zabezpieczeń.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, Grupa nie naruszyła wiążących ją kowenantów.

Wystąpienie któregośkolwiek 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 któregośkolwiek 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 zaradzania 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 nieprzestrzegania prawa człowieka narażalibyśmy się na szkodę reputacyjną i postępowania sądowe.

Pomimo naszych dążeń do wzmocnienia naszej polityki antykorupcyjnej, sprawy korupcyjne mogą wystąpić z powodu zaangażowania wielu partnerów i złożonych procesów biznesowych. Może to mieć negatywny wpływ na nas, w szczególności na naszą reputację.

Bezpieczeństwo środowiska pracy jest jedną z podstawowych zasad naszej działalności, zoperacjonalizowaną przez mierzalne standardy obejmujące kluczowe obszary ryzyka związane z pracami budowlanymi, w tym obsługę ciężkiego sprzętu i zapobieganie wszelkim wypadkom. Zawsze byliśmy zaangażowani w działania prewencyjne mające na celu zapewnienie maksymalnych poziomów ochrony we wszystkich obszarach firmy, ponieważ bezpieczeństwo i zdrowie w miejscu pracy są uważane za ważny wskaźnik jakości. W ramach identyfikacji i oceny ryzyka, główny środek zapobiegawczy podejmowany jest poprzez bieżący nadzór nad procesami firmy i nasz rozwój w ścisłym powiązaniu ze strukturami liniowymi. Wdrożyliśmy wiele inicjatyw, aby pomóc pracownikom w spełnieniu określonych wymagań, w tym dystrybucji osobistego sprzętu ochronnego i specjalistycznych szkoleń w celu poprawy zrozumienia bezpieczeństwa i promowania zachowań związanych z unikaniem ryzyka. Jeżeli będziemy w stanie skutecznie realizować wymienionych wyżej działań, może to niekorzystnie wpłynąć na nasze marże operacyjne, sytuację finansową, wyniki oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań 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 zostałby 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 rezerwacji 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 jakakolwiek 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 WE, 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 uiści opłat na naszą rzecz. Ponieważ takie działania będą miały miejsce poza granicami Polski i zważywszy na to, że będziemy zmuszeni polegać na operatorach zewnętrznych, jeśli chodzi o śledzenie korzystania z urządzeń mobilnych i pobór danych, może być trudniej powstrzymać takie oszustwo i odzyskać należności od takich klientów.

Dodatkowo z powodu rozbieżności w taryfach krajowych pomiędzy Polską a innymi krajami UE, istnieje ryzyko niewłaściwego korzystania z naszych usług poprzez nadmierne z nich korzystanie za granicą, przez co nasza marża stanie się ujemna, niezależnie od tego, czy powstaną nieściągalne należności, czy też nie.

Jeżeli nie będziemy mogli odzyskać kwot, które wpłacimy operatorom międzynarodowym od naszych klientów albo jeżeli koszty wzrosną z powodu niewłaściwego korzystania z usług lub ogólnie oszustwa, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Na dzień 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 zmiennej 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, rozliczania 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 Grupie koncentruje się na zminimalizowaniu potencjalnego niekorzystnego wpływu ryzyk finansowych na wyniki Grupy. 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 Grupy była w poprzednich okresach denominowana w euro, co związane było ze znaczną ekspozycją Grupy 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 Grupy 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 Grupę. Następujące instrumenty finansowe mogą być stosowane w celu zminimalizowania ryzyka walutowego wynikającego z transakcji walutowych Grupy:

- 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.

Grupa P4 jest narażona na ryzyko zmiany stóp procentowych głównie z tytułu przepływów pieniężnych związanych z obligacjami, kredytami i pożyczkami o zmiennym oprocentowaniu. Ryzyko to zostało częściowo ograniczone poprzez zawarte umowy typu swap na stopę procentową, których celem było ustalenie stałej stopy procentowej w odniesieniu do 33% kwoty zadłużenia wynikającej z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych na okres trzech lat.

Ryzyko procentowe jest regularnie monitorowane przez Grupę. Następujące inne instrumenty finansowe mogą być stosowane w celu zmniejszenia ryzyka zmiany stóp procentowych, na które narażona jest P4:

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

Grupa nie wykazuje istotnej koncentracji ryzyka kredytowego z uwagi na posiadany duży portfel należności o niskich wartościach. Znaczącą część należności Grupy stanowią należności billingowe o niskiej wartości jednostkowej. Zgodnie z zasadami Grupy, 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 Grupy (aktualnej i przyszłej); sprawdzaniu potrzeb poszczególnych partnerów biznesowych w zakresie limitów kredytowych;
- zabezpieczaniu limitów kredytowych poprzez stosowanie twardych zabezpieczeń (depozyty i gwarancje bankowe) i miękkich zabezpieczeń (poddanie się egzekucji zgodnie z art. 777 polskiego kodeksu postępowania cywilnego, weksle);
- ubezpieczaniu należności z tytułu dostaw i usług w zewnętrznych instytucjach;
- okresowym monitorowaniu różnych sygnałów ostrzegawczych tj. braku płatności, braku nowych zamówień;
- bezzwłocznej reakcji na pojawienie się różnych sygnałów ostrzegawczych.

Środki pieniężne są deponowane wyłącznie w uznanych instytucjach finansowych.

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

10 Stosowanie zasad ładu korporacyjnego oraz informacje niefinansowe

Grupa P4 należy do grupy kapitałowej, w której jednostką dominującą jest Play Communications S.A., mająca siedzibę pod adresem 4/6, rue du Fort Bourbon, L 1249 Luksemburg, Wielkie Księstwo Luksemburga, wpisana do Rejestru Handlowego i Spółek Luksemburga (R.C.S. Luxembourg) pod nr B183803, 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

Informacje niefinansowe, w szczególności opis modelu biznesowego Grupy P4, kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością Grupy, opis polityk stosowanych przez Grupę 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 skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Opinia

Przeprowadziliśmy badanie rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej P4 Sp. z o.o. („Grupa”), w której jednostką dominującą jest P4 Sp. z o.o. („Spółka”, „Jednostka dominująca”) z siedzibą w Warszawie, ul. Taśmowa 7, na które składają się: skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2019 roku, skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów, skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym, skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku oraz dodatkowe noty i objaśnienia („skonsolidowane sprawozdanie finansowe”).

Naszym zdaniem, skonsolidowane sprawozdanie finansowe:

- przedstawia rzetelny i jasny obraz skonsolidowanej sytuacji majątkowej i finansowej Grupy na dzień 31 grudnia 2019 roku oraz jej skonsolidowanego wyniku finansowego i skonsolidowanych 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 Grupę przepisami prawa oraz umową Spółki.

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 skonsolidowanego sprawozdania finansowego”.

Jesteśmy niezależni od Spółek Grupy 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 Spółek Grupy 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 skonsolidowanego 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 skonsolidowanego 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
<u>Ujmowanie przychodów ze sprzedaży</u> Źródłami przychodów Grupy wynoszącymi łącznie 7 041 mln zł są: połączenia głosowe i SMS-y, przesył danych, połączenia międzysieciowe, roaming międzynarodowy oraz sprzedaż telefonów i innego rodzaju sprzętu telekomunikacyjnego. 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	Nasze procedury badania w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi: • zrozumienie działania procesu ujmowania przychodów, identyfikację i ocenę kluczowych mechanizmów kontrolnych w tym zakresie wraz z przeprowadzeniem testów zgodności; • 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 obszarze np.

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 skonsolidowanym
sprawozdaniu finansowym*

Ujawnienia dotyczące przyjętych polityk rachunkowości oraz istotnych osądów w odniesieniu do ujmowania przychodów zostało ujęte w notach 2.4.1, 4, 42.3, 42.24 oraz 42.25 skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

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;

	• przetestowanie na wybranej próbie klientów wpływów środków pieniężnych wynikających z wystawianych im faktur; • dokonanie walidacji raportów wykorzystywanych do określania wysokości sald na koniec okresu dotyczących odroczonego przychodów oraz zobowiązań z tytułu umów z klientami; • 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; • 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. Ponadto dokonaliśmy oceny adekwatności prezentacji i dokonanych ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym dotyczących przychodów ze sprzedaży.
<u>Niepewności podatkowe</u> Na dzień 31 grudnia 2019 roku Grupa nie wykazuje zobowiązań dotyczących niepewnych pozycji podatkowych. W związku z istotnością rozliczeń podatkowych i ich wpływem na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy, a także istotnym elementem osądów Zarządu Spółki związanych z interpretacjami skomplikowanych i	Nasze procedury badania w odniesieniu do opisanej kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi: • monitorowanie bieżącego orzecznictwa w sprawach mogących mieć analogiczne zastosowanie w przypadku Grupy; • analizę oraz ocenę, przy wsparciu naszych specjalistów z zakresu prawa podatkowego, przyjętych przez Grupę

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 Spółki zobowiązany jest dokonać kluczowych założeń i osądów najbardziej prawdopodobnych rozstrzygnięć podatkowych dokonanych przez organy skarbowe oraz oszacować poziom zobowiązań do ujęcia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy.

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 skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy.

interpretacji podatkowych, w tym otrzymanych odpowiedzi od doradców podatkowych Grupy 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 Grupy w kontekście utworzonych rezerw bądź ich braku;

- przegląd korespondencji pomiędzy Grupą a organami podatkowymi;
- analizę posiadanych przez Grupę interpretacji podatkowych wspierających ujęcie poszczególnych transakcji w kontekście obowiązujących przepisów podatkowych.

Przeprowadziliśmy ocenę adekwatności dokonanych ujawnień w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w zakresie rozliczeń z tytułu podatków bieżących i odroczonych Grupy.

<i>Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym</i> Ujawnienia dotyczące opodatkowania zostały zamieszczone w notach 11 oraz 40.1 skonsolidowanego sprawozdania finansowego.	
<u>Kapitalizacja i okresy ekonomicznej użyteczności aktywów</u> Wartość księgowa netto rzeczowych aktywów trwałych, aktywów z tytułu praw do użytkowania oraz aktywów w budowie na dzień 31 grudnia 2019 roku wynosiła 3 199 mln zł. Określenie momentu oraz weryfikacja spełnienia kryteriów kapitalizacji kosztów określonych w odpowiednich standardach rachunkowości, oszacowanie odpowiednich okresów użyteczności ekonomicznej aktywów oraz ocena, czy występują przesłanki utraty przez nie wartości, wymaga dokonania licznych i istotnych osądów przez Zarząd Spółki. 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.	Nasze procedury badania w odniesieniu do opisaney kluczowej sprawy badania obejmowały między innymi: - ocenę oraz testowanie efektywności operacyjnej działania mechanizmów kontrolnych w obszarze kapitalizacji kosztów oraz ujęcia rzeczowych aktywów trwałych; - ocenę (przy uwzględnieniu dostępnych danych oraz naszej wiedzy dotyczącej specyfiki działalności Grupy) 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; - 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; - analizę okoliczności wskazujących na możliwość wystąpienia przesłanek utraty wartości takich jak zbędne, uszkodzone

<i>Odniesienie do ujawnienia w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym</i> Ujawnienia dotyczące wyżej opisanych kwestii zostały zamieszczone w notach 2.4.2, 2.4.6, 2.4.9, 13, 14, 15, 42.7, 42.8 i 42.11 skonsolidowanego sprawozdania finansowego.	lub przestarzałe technologicznie środki trwałe i aktywa w budowie; • przeprowadzenie testów wiarygodności dla próby umów leasingowych celem oceny procesu identyfikacji oraz klasyfikacji umów leasingowych wchodzących w zakres MSSF 16 oraz analizy parametrów używanych do kalkulacji wartości aktywów z tytułu praw do użytkowania, w tym krańcowej stopy oprocentowania leasingu oraz okresu leasingu (w szczególności w odniesieniu do umów leasingowych zawartych na czas nieokreślony). Przeprowadziliśmy również ocenę adekwatności prezentacji oraz dokonanych ujawnień w tym zakresie w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.
--	---

Odpowiedzialność Zarządu Jednostki dominującej za skonsolidowane sprawozdanie finansowe

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego, które przedstawia rzetelny i jasny obraz skonsolidowanej sytuacji majątkowej i finansowej oraz skonsolidowanego wyniku finansowego Grupy zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską, przyjętymi zasadami (polityką) rachunkowości, obowiązującymi Grupę przepisami prawa oraz umową Spółki, a także za kontrolę wewnętrzną, którą Zarząd Jednostki dominującej uznaje za niezbędną, aby umożliwić sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego niezawierającego istotnego zniekształcenia spowodowanego oszustwem lub błędem.

Sporządzając skonsolidowane sprawozdanie finansowe Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za ocenę zdolności Grupy (Jednostki dominującej oraz istotnych jednostek) 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 Jednostki dominującej albo zamierza dokonać likwidacji Grupy (Jednostki dominującej lub istotnych jednostek), albo zaniechać prowadzenia działalności albo nie ma żadnej realnej alternatywy dla likwidacji lub zaniechania działalności.

Zarząd Jednostki dominującej jest zobowiązany do zapewnienia, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe spełniało wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („ustawa o rachunkowości”).

Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Naszymi celami są uzyskanie racjonalnej pewności, czy skonsolidowane 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 skonsolidowanego 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 skonsolidowane 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 Grupy ani efektywności lub skuteczności prowadzenia jej spraw przez Zarząd Jednostki dominującej obecnie lub w przyszłości.

Podczas badania zgodnego z KSB stosujemy zawodowy osąd i zachowujemy zawodowy sceptycyzm, a także:

- identyfikujemy i oceniamy ryzyka istotnego zniekształcenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego spowodowanego oszustwem lub błędem, projektujemy i przeprowadzamy procedury badania odpowiadające tym ryzykom i uzyskujemy dowody badania, które są wystarczające i odpowiednie, aby stanowić podstawę dla naszej opinii. Ryzyko niewykrycia istotnego zniekształcenia wynikającego z oszustwa jest większe niż tego wynikającego z błędu, ponieważ oszustwo może dotyczyć zmywu, fałszerstwa, celowych pominięć, wprowadzenia w błąd lub obejścia kontroli wewnętrznej,
- uzyskujemy zrozumienie kontroli wewnętrznej stosownej dla badania w celu zaprojektowania procedur badania, które są odpowiednie w danych okolicznościach, ale nie w celu wyrażenia opinii na temat skuteczności kontroli wewnętrznej Grupy,

- oceniamy odpowiedniość zastosowanych zasad (polityki) rachunkowości oraz zasadność szacunków księgowych oraz powiązanych ujawnień dokonanych przez Zarząd Jednostki dominującej,
- wyciągamy wniosek na temat odpowiedniości zastosowania przez Zarząd Jednostki dominującej 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 Grupy 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 skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym lub, jeżeli takie ujawnienia są nieadekwatne, modyfikujemy naszą opinię. Nasze wnioski są oparte na dowodach badania uzyskanych do dnia sporządzenia naszego sprawozdania biegłego rewidenta, jednakże przyszłe zdarzenia lub warunki mogą spowodować, że Grupa zaprzestanie kontynuacji działalności,
- oceniamy ogólną prezentację, strukturę i zawartość skonsolidowanego sprawozdania finansowego, w tym ujawnienia, oraz czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe przedstawia będące ich podstawą transakcje i zdarzenia w sposób zapewniający rzetelną prezentację,
- uzyskujemy wystarczające odpowiednie dowody badania odnośnie do informacji finansowych jednostek lub działalności gospodarczych wewnątrz Grupy w celu wyrażenia opinii na temat skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Jesteśmy odpowiedzialni za kierowanie, nadzór i przeprowadzenie badania Grupy i pozostajemy wyłącznie odpowiedzialni za naszą opinię z badania.

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 Jednostki dominującej 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 skonsolidowanego 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 przeważąłyby korzyści takiej informacji dla interesu publicznego.

Inne informacje, w tym sprawozdanie z działalności Grupy

Inne informacje obejmują sprawozdanie z działalności Grupy za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku („Sprawozdanie z działalności Grupy”) wraz z oświadczeniem na temat informacji niefinansowych, o którym mowa w art. 55 ust. 2b ustawy o rachunkowości („Inne informacje”).

Odpowiedzialność Zarządu Jednostki dominującej

Zarząd Jednostki dominującej jest odpowiedzialny za sporządzenie Innych informacji zgodnie z przepisami prawa.

Zarząd Jednostki dominującej jest zobowiązany do zapewnienia, aby Sprawozdanie z działalności Grupy wraz z wyodrębnionymi częściami spełniało wymagania przewidziane w ustawie o rachunkowości.

Odpowiedzialność biegłego rewidenta

Nasza opinia z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego nie obejmuje Innych informacji. W związku z badaniem skonsolidowanego sprawozdania finansowego naszym obowiązkiem jest zapoznanie się z Innymi informacjami, i czyniąc to, rozpatrzenie, czy Inne informacje nie są istotnie niespójne ze skonsolidowanym 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 Grupy zostało sporządzone zgodnie z przepisami oraz czy jest zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto jesteśmy zobowiązani do poinformowania, czy Jednostka dominująca sporządziła oświadczenie na temat informacji niefinansowych.

Opinia o Sprawozdaniu z działalności Grupy

Na podstawie wykonanej w trakcie badania pracy, naszym zdaniem, Sprawozdanie z działalności Grupy:

- zostało sporządzone zgodnie z art. 49 ustawy o rachunkowości,
- jest zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Ponadto, w świetle wiedzy o Grupie i jej otoczeniu uzyskanej podczas naszego badania oświadczamy, że nie stwierdziliśmy w Sprawozdaniu z działalności Grupy istotnych zniekształceń.

Informacja na temat informacji niefinansowych Grupy

Zgodnie z wymogami ustawy o biegłych rewidentach informujemy, że Jednostka dominująca zamieściła w Sprawozdaniu z działalności Grupy informację o sporządzeniu odrębnego Sprawozdania na temat informacji niefinansowych Grupy, o którym mowa w art. 55 ust. 2c ustawy o rachunkowości oraz że Jednostka dominująca sporządziła takie odrębne sprawozdanie.

Nie wykonaliśmy żadnych prac atestacyjnych dotyczących odrębnego Sprawozdania na temat informacji niefinansowych Grupy 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

Grupa 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 Grupę	5
2.	MODEL BIZNESOWY, ORGANIZACJA I ŁAD KORPORACYJNY	13
2.1	Model biznesowy	13
2.2	Struktura Grupy	18
2.3	Organy spółki	18
3.	KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI	21
4.	POLITYKI STOSOWANE PRZEZ JEDNOSTKĘ W ODNIESIENIU DO ZAGADNIEŃ SPOŁECZNYCH, PRACOWNICZYCH, ŚRODOWISKA NATURALNEGO, POSZANOWANIA PRAW CZŁOWIEKA ORAZ PRZECIWDZIAŁANIA KORUPCJI	26
4.1	Odpowiedzialność za środowisko naturalne	26
4.2	Odpowiedzialność społeczna	30
4.3	Etyka biznesu - koncentracja na zwalczaniu korupcji i prawach człowieka	34
4.4	Pozostałe aspekty odpowiedzialności biznesowej Play	39
5.	SYSTEM ZARZĄDZANIA RYZYKIEM I CZYNNIKI RYZYKA	43
5.1	System zarządzania ryzykiem	43
5.2	Polityka zarządzania ryzykiem	43
5.3	Zakresy obowiązków różnych szczebli zarządzania ryzykiem	43
5.4	Procesy zarządzania ryzykiem	46
5.5	Podejście do oceny poziomu ryzyka i skuteczności kontroli	46
5.6	Charakterystyka głównych kategorii ryzyka	47
5.7	Kontrola wewnętrzna nad sprawozdawczością finansową	48
5.8	Czynniki Ryzyka	49
6.	SŁOWNIK TERMINÓW TECHNICZNYCH	50

1. INFORMACJE OGÓLNE

1.1 Wprowadzenie

Niniejsze Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych (dalej zwane „Sprawozdaniem”) jest dokumentem grupy kapitałowej składającej się z P4 Sp. z o.o. i jej jednostek zależnych, dalej „Grupa P4”, w której jednostką dominującą jest P4 Sp. z o.o. („Spółka”, „Play”, „P4”), utworzona i prowadząca działalność zgodnie z prawem polskim, mająca siedzibę w Warszawie, przy ul. Taśmowej 7. Niniejszy Raport jest podsumowaniem skonsolidowanych operacyjnych danych Grupy 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.

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.
„Grupa”, „my”, „nas”, „nasz”	Odnoszą się do Spółki i jej jednostek zależnych objętych konsolidacją.
„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 Grupę

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 Grupę. Prezentujemy je w kilku powiązanych ze sobą grupach tematycznych.

Termin	Znaczenie w Play
Terminy związane z klientami	
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)	Średnią bazę klientów w danym okresie sprawozdawczym definiujemy w następujący sposób: 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 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). Powyższa metodologia służy do wyliczenia średniej bazy zarejestrowanych klientów lub średniej bazy aktywnych klientów.
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	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.
odłączenia	Odłączenia definiujemy jako klientów, którzy nie figurują już w naszej bazie zarejestrowanych klientów i zostali odłączeni w danym okresie. 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). 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. Migracja klienta: • z kontraktowego planu taryfowego do przedpłaconego planu taryfowego • z przedpłaconego planu taryfowego do kontraktowego planu taryfowego • wewnątrz segmentu (np. migracja indywidualnego klienta kontraktowego do planu biznesowego) nie jest klasyfikowana jako odłączenie i w związku z tym nie wpływa na wskaźnik odłączeń danego segmentu.
wskaźnik odłączeń (%)	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.

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.
Terminy związane z korzystaniem z usług	
4G LTE Ultra	4G LTE Ultra definiujemy jako zagregowane pasma częstotliwości (agregacja częstotliwości LTE).
5G Ready	Sieć 5G Ready wykorzystuje wymagane technologie 5G w 4G LTE Ultra: • MIMO4x4 - tj. zwiększenie liczby anten odbierających i wysyłających sygnały, co pozwala zwiększyć szybkość transmisji danych. • Agregacja przepustowości, tj. łączenie pasm, umożliwia korzystanie z Internetu z jeszcze większą prędkością. • Modulacja 256QAM pozwala nam wysyłać więcej danych w tym samym czasie, co oznacza, że wysyłając plik lub pobierając zdjęcia z Internetu, można wysłać je i pobrać szybciej niż wcześniej. To pozwala użytkownikowi na pobieranie lub wysyłanie większych plików w tym samym czasie jak mniejsze pliki bez modulacji. • 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. • 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.
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
wykorzystanie danych na klienta	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. 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.
ruch on-net i off-net	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.
Terminy związane z kosztami	
koszty pozyskania klientów (SAC)	Koszty pozyskania klientów definiujemy jako koszty pozyskania klientów kontraktowych oraz koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid). 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 – <u>subsydia do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów 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). 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.

jednostkowy koszt SAC	Jednostkowy koszt SAC definiujemy jako koszty pozyskania klientów podzielone przez łączne aktywacje brutto w danym okresie.
gotówkowy koszt SAC	Gotówkowe koszty pozyskania klientów definiujemy jako gotówkowe koszty pozyskania klientów kontraktowych oraz gotówkowe koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid). 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. 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.
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 ŁĄD 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) umożliwia 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, tabletów, 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 znajdą 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 płaćenia 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 osiągnęane 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. Mierzymy wyniki osiągane 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 umożliwia 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.

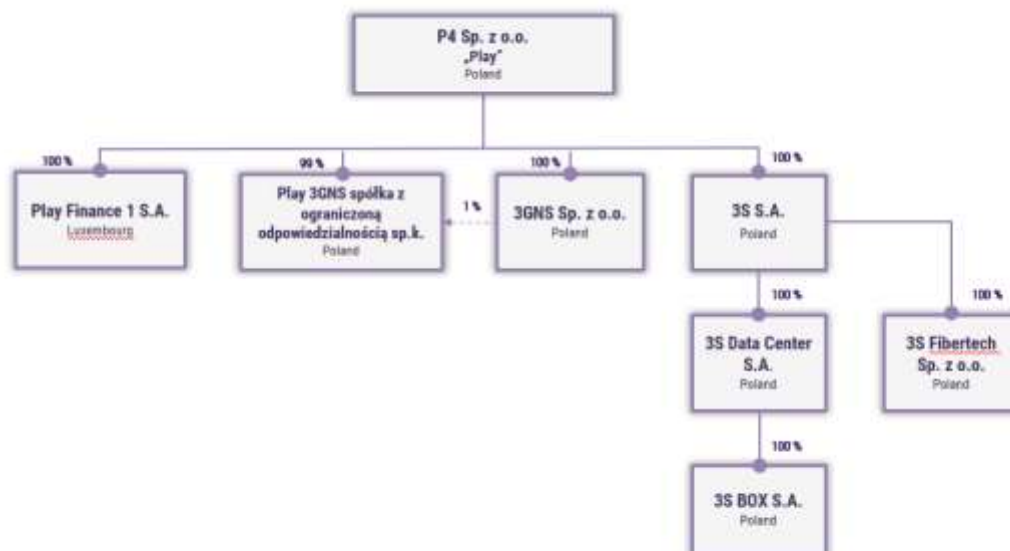
Systemy informatyczne mają krytyczne znaczenie dla naszej działalności. Mamy sieć o prostej i niezawodnej architekturze, wyposażoną w najnowocześniejsze komponenty i charakteryzującą się niewielką liczbą starszych systemów, łączącą w sobie najlepsze platformy w branży oraz własne rozwiązania indywidualne. 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.

Grupa 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 Struktura Grupy

Poniższy wykres przedstawia strukturę Grupy na dzień 31 grudnia 2019 r. P4 jest wyłącznym właścicielem Play Finance 1 S.A., 3GNS sp. z o.o. i jedynym akcjonariuszem 3S S.A. P4 wraz z 3GNS sp. z o.o. są współnikami spółki Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. W dniu 2 stycznia 2020 r. nastąpiło połączenie spółki 3S S.A. z jej spółką zależną 3S Fibertech sp. z o.o., w wyniku którego 3S S.A. przejęła wszystkie prawa i obowiązki 3S Fibertech sp. z o.o.



2.3 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 używane przez grupę".

Stosowane przez nas KPI wywodzą się z szacunków zarządczych i jako takie nie stanowią części sprawozdań finansowych Grupy 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	
Zarejestrowani klienci (w tys.)	15 265,0	15 015,6	1,7%
Klienci kontraktowi	9 991,0	9 866,2	1,3%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	5 274,0	5 149,4	2,4%
Zarejestrowali klienci TV Box (w tys.)	32,2	-	n.d.
Aktywni klienci (w tys.)	12 928,9	12 653,5	2,1%
Klienci kontraktowi	9 327,3	8 985,4	3,8%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	3 601,6	3 668,1	(1,8%)
Aktywni klienci TV Box (w tys.)	32,2	-	n.d.

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
Nowe umowy netto (tys.)	249,4	(204,1)	n.d.		157,8	(7,5)	n.d.
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.
Kontrakty TV Box netto (tys.)	32,2	0,0	n.d.		11,9	0,0	n.d.
Wskaźnik odłączeń (%)⁽¹⁾	1,7%	2,1%	(0,49 pp)		1,4%	1,9%	(0,50 pp)
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 zakończonego 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	
ARPU (PLN)⁽¹⁾	32,8	32,3	1,5%	33,0	32,4	1,7%
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.
ARPU	31,0	32,3	32,3	32,3	31,8	32,4	32,4	32,4	31,8	32,9	33,4	33,0
- 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		Zmiana	Okres 3 m-cy zakończony		Zmiana
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018		31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	
Mobilna transmisja danych na klienta (MB)⁽¹⁾	6 898,8	5 363,4	28,6%	7 706,7	5 900,0	30,6%
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 Grupy 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		Zmiana	Okres 3 m-cy zakończony		Zmiana
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018		31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	
-						
Jednostkowy gotówkowy koszt SAC (zł)						
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%)
Jednostkowy gotówkowy koszt SRC (zł)	399,3	346,0	15,4%	457,9	373,8	22,5%
Jednostkowy koszt SAC (zł)						
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%)
Jednostkowy koszt SRC (zł)	396,1	343,4	15,4%	453,5	371,0	22,3%

4. POLITYKI STOSOWANE PRZEZ JEDNOSTKĘ W ODNIESIENIU DO ZAGADNIENÍ 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

Grupa 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 Grupę w kwestii utylizacji urządzeń klienckich.

Grupa 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. Grupa 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 Grupa 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 25m² 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.

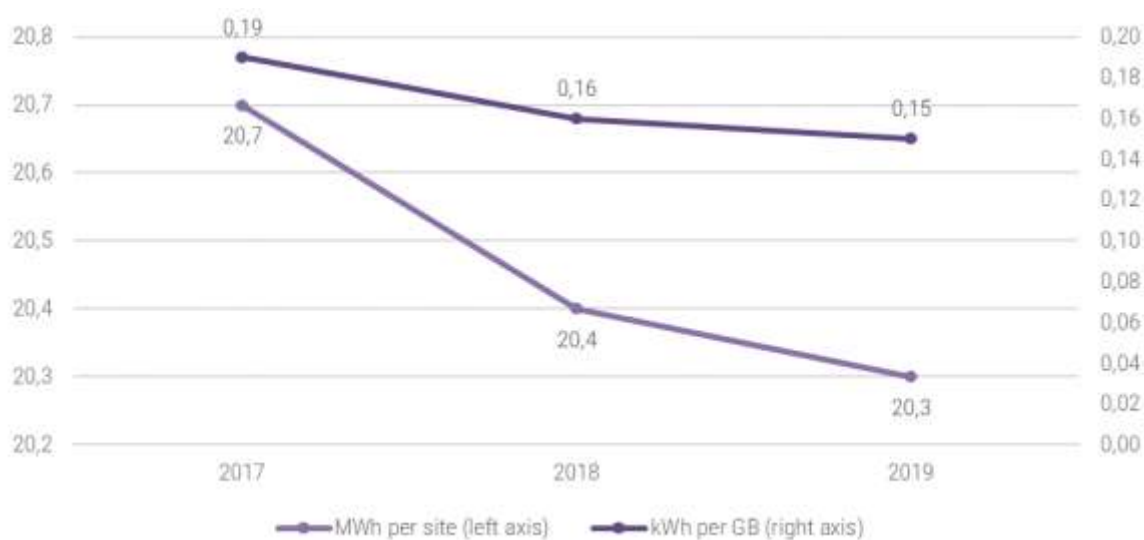
Aktywnie uczestniczymy w spotkaniach organizowanych przez Ministra Cyfryzacji poświęconych pracom nad ustawą o ochronie zdrowia ludności przed promieniowaniem elektromagnetycznym („Ustawa”). Główne zmiany wynikające z Ustawy: (i) kontrole emisji elektromagnetycznych z urządzeń telekomunikacyjnych, oraz (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 (z wyłączeniem Grupy 3S):

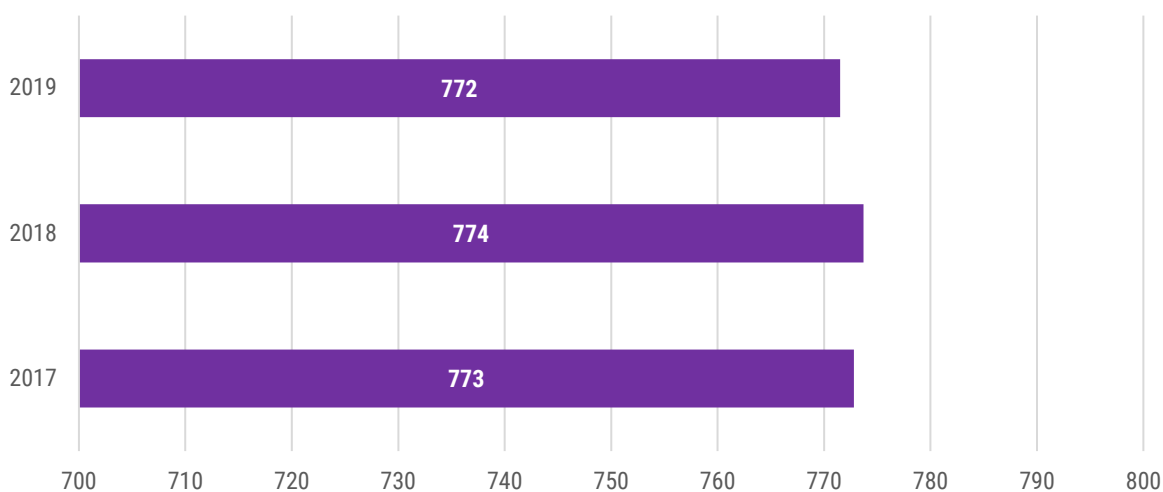
- Zużycie energii elektrycznej łącznie (w GWh):



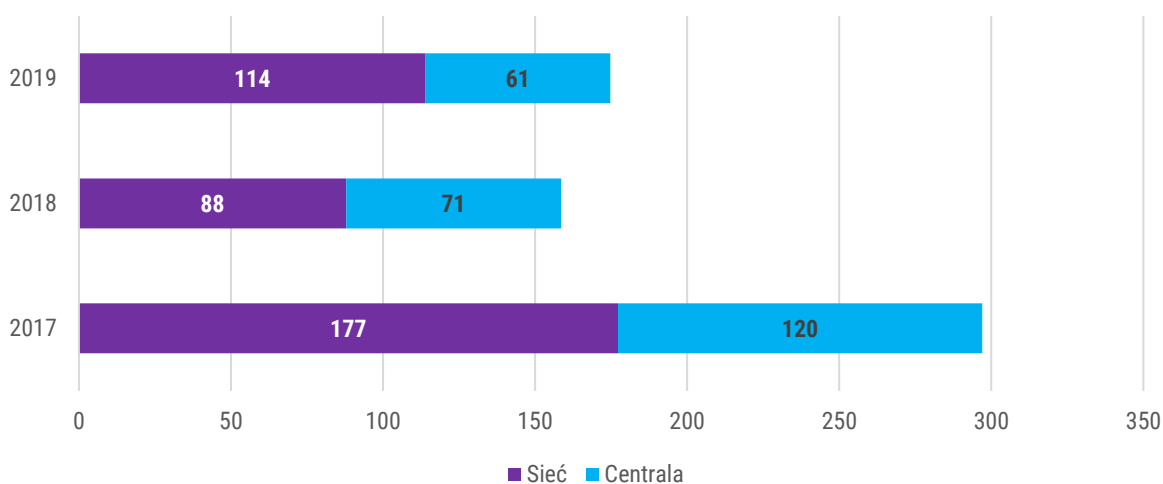
- Zużycie energii elektrycznej na stację bazową i na GB transmisji danych:



- 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, wspomaganej 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 uprawniające 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
 - Pomiary natężenia pól na obiektach przez akredytowane laboratoria
 - Znakowanie stref elektromagnetycznych na lokalizacjach
 - Specjalistyczne badania medyczne dla pracowników
 - Szkolenia z pracy w zasięgu pól elektromagnetycznych
- Wypadki samochodowe
 - Specjalistyczne badania dla kierowców
 - Dodatkowe szkolenia z bezpiecznej jazdy dla użytkowników samochodów służbowych
 - Organizowanie strefy symulacji wypadku: dachowanie, zderzenie, przeciążenie pojazdu
 - Monitorowanie szybkości samochodów poprzez system do zarządzania flotą z użyciem GPS, informowanie przełożonych o zbyt szybkiej jeździe.

Dodatkowo Spółka wykonuje następujące działania, które zmniejszają ryzyka w dziedzinie BHP:

- Wszystkie umowy z podwykonawcami o pracę na wysokościach zawierają postanowienia dotyczące minimalnych wymagań BHP, tj. badań lekarskich, szkoleń BHP i odpowiednich środków ochrony osobistej.
- W celu kontroli dostępu do stacji bazowych wydajemy tymczasowe roczne karty wejściowe, które muszą być regularnie odnawiane. Dodatkowo dokonujemy niezapowiedzianych kontroli, czy pracownicy podwykonawców posiadają odpowiednie przeszkolenie i badania medyczne.
- Przeprowadzamy wyrywkowe inspekcje w celu upewnienia się, że wszyscy pracownicy techniczni przestrzegają obowiązujących przepisów.
- Pracownicy wykonujący szczególnie niebezpieczne prace na wysokościach przechodzą co roku dodatkowe szkolenia specjalistyczne.
- Zorganizowaliśmy program Play Heroes – certyfikowany kurs pierwszej pomocy dla wybranych pracowników.

KPI:

Kluczowe dane pracownicze*:

	Zatrudnienie	Średni wiek	Średni staż	Udział kobiet	Udział mężczyzn	Osoby niepełnosprawne	Absencja
2019	2 800	34	6	45%	55%	20	5.5%
2018	2 662	33	5	48%	52%	20	6.2%
2017	2 631	33	5	49%	51%	14	6.0%

* Pracownicy grupy Play: pracownicy firmy, pracownicy spółek powiązanych Play (w tym Grupa 3S), członkowie zarządu Play.

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. Dane nie obejmują pracowników Grupy 3S (ok. 235 osób) przejętej w sierpniu 2019 r.

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 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

Grupa 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 Grupy 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. Grupa stosuje neutralną pod kątem płci politykę zatrudnienia i postępuje zgodnie z najlepszymi praktykami dotyczącymi równego traktowania w zakresie płci. Intencją Grupy 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.

Grupa 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

Grupa 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 naruszania 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 Grupie są przeszkoleni w zakresie sposobów korzystania z Kodeksu Postępowania, znaczenia tego dokumentu dla Grupy 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, nagane, 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) 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.

Grupa 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:

- a) Określenia osoby lub jednostki organizacyjnej, która będzie nadzorować proces przestrzegania zasad i regulacji mających zastosowanie do działalności firmy (np. utworzenie działu zgodności lub powołanie Compliance Officer'a),
- b) Przeprowadzenia analizy ryzyka,
- c) Przeprowadzenia weryfikacji podwykonawców,
- d) Przeprowadzenie szkoleń dla pracowników,
- e) Wprowadzenia skutecznego systemu ostrzegawczego w Spółce,
- f) Przeprowadzania corocznych audytów procedur i regulacji w Spółce.

Zgodnie z ustawą podmiot zbiorowy (tj. Spółka) ponosi odpowiedzialność za czyn zabroniony, którego cechy zostały uzupełnione działaniem lub zaniechaniem bezpośrednio związanym z czynnościami wykonywanymi przez ten podmiot. Katalog aktów zabronionych jest otwarty i dotyczy przestępstw i wykroczeń skarbowych. Podmiot zbiorowy odpowiada za przestępstwo lub przestępstwo skarbowe popełnione przez:

- a) podmiot jako taki,
- b) partnerzy biznesowi (podwykonawcy),
- c) inne osoby (także pracownicy) lub organy upoważnione do działania w imieniu jednostki.

Podmiot zbiorowy ponosi odpowiedzialność za czynności zabronione, z których uzyskał korzyść finansową nawet pośrednio od wyżej wymienionych podmiotów lub osób, jeżeli podmiot lub osoba upoważniona do reprezentowania podmiotu zbiorowego wiedziała lub mogła się dowiedzieć, że podwykonawca lub pracownik próbowałby popełnić zabronioną czynność lub że przedsiębiorca ma nieprawidłowości.

Zgodnie z ustawą nieprawidłowości to (i) brak należytej staranności przy wyborze osoby uprawnionej do działania przez członka organu lub przedsiębiorcy lub (ii) brak nadzoru nad nimi przez podmiot zbiorowy lub (iii) nieprawidłowości w organizacji działalności podmiotu zbiorowego, które ułatwiły lub umożliwiły popełnienie czynu zabronionego, chociaż inna organizacja prowadząca działalność tego podmiotu mogłaby uniemożliwić popełnienie tego zabronionego czynu.

Podmiot zbiorowy nie ponosi odpowiedzialności za nieprawidłowości, jeżeli udowodni, że wszystkie podmioty i osoby uprawnione do działania w jego imieniu lub w jego interesie zachowały należyłą staranność wymaganą przez okoliczności przy organizacji działalności jednostki i przy nadzorowaniu tej działalności podmiotu zbiorowego. Jeżeli osoba odpowiedzialna lub jednostka organizacyjna podmiotu zbiorowego (inspektor ds. zgodności / inspekcja zgodności) nie przeprowadziła postępowania wyjaśniającego dotyczącego informacji przekazanych przez informatorów lub nie usunęła nieprawidłowości wykazanych w tym postępowaniu, kara finansowa może zostać podwyższona z 30 milionów zł do 60 milionów zł. Zwiększona kara pieniężna nie zostanie

nałożona, jeżeli czyn zabroniony został popełniony pomimo usunięcia stwierdzonych nieprawidłowości lub naruszeń.

Ponadto 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
- wzmocnienie 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 przechowywane 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.

Grupa wprowadziła lepsze mechanizmy kontrolne, które umożliwiają szybką identyfikację naruszeń danych osobowych, a także szybsze i bardziej efektywne przetwarzanie danych osobowych. Wzrosła świadomość klientów i naszych pracowników w zakresie ochrony danych osobowych. Pracownicy nie boją się zgłaszać nam naruszeń danych osobowych. Począwszy od 2013 r. Grupa 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

Grupa P4 wprowadziła system zarządzania ryzykiem, w ramach którego 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 organizacyjnym i komitetami biorącymi udział w procesach zarządzających ryzykiem w Grupie Play. Ponadto w poniższej tabeli przedstawiamy także podsumowanie kluczowych obowiązków w zakresie zarządzaniem ryzykiem poszczególnych jednostek organizacyjnych.

Jednostka organizacyjna	Podsumowanie zakresu kluczowych obowiązków
Nadzór i zarządzanie	
Rada Dyrektorów i Komitet Audytu (Play Communications SA)	- Nadzór nad systemem kontroli wewnętrznej Grupy Play, w tym nad ramami systemu zarządzania ryzykiem i pracy funkcji audytu wewnętrznego; - Ocena skuteczności systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem; - Wstępna ocena dokumentów dotyczących systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem; - Ocena wyników kontroli wewnętrznych, w tym audytów wewnętrznych i harmonogramów eliminacji wykrytych błędów w wybranych obszarach; - Regularne przeglądy raportów o ryzyku.
Zarząd (P4)	- Zatwierdzenie systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem oraz nadzór nad ich wdrożeniem; - Definiowanie polityki zarządzania ryzykiem i nominacje właścicieli ryzyka; - Przeprowadzanie przeglądów ryzyka ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka, które może mieć wpływ na osiągnięcie celów strategicznych i operacyjnych; - Definiowanie poziomów tolerancji na ryzyko i kryteriów akceptacji ryzyka; - Podejmowanie decyzji dotyczących inwestycji w programy i strategie ograniczania ryzyka.
Komitet Zarządzania Ryzykiem i Bezpieczeństwem (P4)	- Definiowanie strategii zarządzania ryzykiem i przekazywanie ich Zarządowi do zatwierdzenia. - Wyrażanie opinii i zaleceń w zakresie wdrażania rozwiązań w zakresie zarządzania bezpieczeństwem. - Podejmowanie odpowiednich działań w celu ochrony zdrowia i życia, redukcji strat materialnych, odzyskiwania procesów biznesowych i utrzymania reputacji w przypadku incydentów lub kryzysu bezpieczeństwa.
Pierwsza Linia Obrony	
Właściciele ryzyka (procesu) – kontrola zarządcza	- Identyfikacja i ocena ryzyka w ramach jego funkcji lub procesu operacyjnego; - Ocena działań związanych z łagodzeniem i kontrolą wewnętrzną w ramach jego zakresu odpowiedzialności (samoocena ryzyka i kontroli); - Definiowanie i wdrażanie planów ograniczania ryzyka; - Codziennie monitorowanie ryzyka i nadzór nad działaniami kontroli wewnętrznej; - Dostarczanie aktualizacji, które należy zapisać w rejestrze ryzyka.
Pracownicy – kontrola operacyjna	- Wykonywanie regularnych czynności kontroli wewnętrznej będących integralną częścią procesów biznesowych; - Dostarczenie wymaganych informacji do celów oceny i monitorowania ryzyka; - Aktywny udział w procesie identyfikacji i oceny ryzyka.
Drua Linia Obrony	
Kontroling finansowy	- Przygotowuje analizy odchyleń, prognozy i pakiety sprawozdawcze do monitorowania wydajności i ryzyka nieosiągania celów operacyjnych. - Dokonuje przeglądu oceny ryzyka przeprowadzonej przez Właścicieli Ryzyka i weryfikuje zasadność wartości ryzyka. - Aktywnie zaangażowany w tworzenie celów biznesowych.
Zarządzanie ryzykiem kredytowym	- Definiowanie polityki i procedur kontroli ryzyka kredytowego; - Udzielanie limitów kredytowych i ustalanie poziomu zabezpieczeń; - Monitorowanie sytuacji finansowej kontrahentów; - Monitorowanie należności; - Prowadzenie szkoleń z zakresu zarządzania ryzykiem kredytowym dla pracowników sprzedaży; - Ocena ryzyka kredytowego dla nowych produktów; - Przegląda zmiany i opiniuje procesy gromadzenia danych.

Jednostka organizacyjna	Podsumowanie zakresu kluczowych obowiązków
Kontrola przestrzegania prawa	▪ Opracowywanie i wdrażanie programów zgodności prawnej; ▪ Informowanie pracowników o kwestiach związanych z przestrzeganiem przepisów we wszystkich działach Grupy Play; ▪ Monitorowanie zgodności z przepisami i regulacjami; ▪ Kształcenie pracowników w kwestiach regulacyjnych i wyjaśnianie potencjalnych skutków braku przestrzegania prawa.
Ochrona poufności danych	▪ Monitorowanie zgodności z RODO; ▪ Prowadzenie rejestru działań związanych z przetwarzaniem danych osobowych; ▪ Udzielanie porad dotyczących oceny skutków dla ochrony danych; ▪ Współpraca z organami nadzoru w kwestiach związanych z przetwarzaniem danych osobowych; ▪ Przegląd rozwiązań technicznych i produktów oferowanych przez Grupę w celu zapewnienia bezpiecznego przetwarzania danych osobowych, ▪ Nadzorowanie procesów przyznawania praw dostępu do plików danych i systemów IT, w których przetwarzane są dane osobowe. ▪ Ocena środków bezpieczeństwa stosowanych przez Grupę w celu ochrony danych osobowych.
Zapobieganie nadużyciom	▪ Monitorowanie procesu zabezpieczania środków pieniężnych i towarów, w tym proces eskortowania środków pieniężnych z POS-ów do banku ▪ Opracowanie i utrzymanie kontroli nad gotówką i towarami w punktach sprzedaży. ▪ Zapewnienie szkoleń dla sprzedawców w zakresie kontroli zapobiegania oszustwom; ▪ Weryfikuje, czy sprzedawcy posiadają odpowiednią wiedzę na temat kontroli nadużyć finansowych, których są zobowiązani wykonywać codziennie; ▪ Bierze udział w identyfikacji i analizie podejrzanych transakcji; ▪ Projektuje procedury zarządzania gotówką i obrotu towarami w punktach sprzedaży; ▪ Autoryzuje umowy z taryfami o wysokim stopniu ryzyka.
Zabezpieczenie przychodów	▪ Weryfikacja kompletności i dokładności dokumentów wystawianych przez procesy rozliczeniowe; ▪ Weryfikacja kompletności i dokładności danych wykorzystywanych przez MSSF 15 model rozpoznawania przychodów; ▪ Ocena ryzyka i projektowanie mechanizmów kontrolnych procesów biznesowych mających wpływ na przychody; ▪ Monitoruje wdrażanie planów łagodzących, aby zlikwidować luki w kontroli wewnętrznej w procesach związanych z przychodami; ▪ Opracowanie narzędzi do analizy dużych zbiorów danych i przygotowania raportów o dochodach.
Menadżer ds. zarządzania ryzykiem	▪ Projektowanie i wdrażanie systemu zarządzania ryzykiem grupowym; ▪ Wdrożenie i utrzymanie zasad i procedur zarządzania ryzykiem; ▪ Regularne przygotowywanie raportów o ryzyku; ▪ Wspieranie i edukowanie pracowników Grupy Play w celu podnoszenia świadomości ryzyka w całej Grupie oraz przestrzegania zasad i procedur zarządzania ryzykiem. ▪ Prowadzenie rejestru ryzyka grupy w celu dostarczenia analiz ryzyka Radzie Dyrektorów i Zarządowi.
Trzecia Linia Obrony	
Menadżer ds. zarządzania ryzykiem	▪ Regularne przeglądy wybranej procedury zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej oraz, w razie konieczności, ich przeprojektowanie w celu wzmocnienia działań łagodzących. ▪ Sporadyczny udział w wykonywaniu zadań audytu wewnętrznego pod nadzorem Dyrektora Audytu Wewnętrznego.
Audyt wewnętrzny	▪ Przygotowanie rocznego planu audytu wewnętrznego w oparciu o wyniki oceny ryzyka zarejestrowane w Rejestrze Ryzyka Grupy; ▪ Zapewnienie niezależnego zapewnienia, że praktyki zarządzania ryzykiem i działania kontroli wewnętrznej są przeprowadzane zgodnie z zasadami i procedurami Grupy Play. ▪ Zgłaszanie stwierdzonych uchybień w zarządzaniu ryzykiem i kontroli wewnętrznej.

5.4 Procesy zarządzania ryzykiem

Ważną częścią systemu zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej 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 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 być również uważane 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 abonenci 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 ograniczania 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 jednocześnie 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 jednocześnie 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. Ogółośeuropejski 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 odsprzedaży 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 przysyłanie 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.