

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 obsługiwane 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 wpływy 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 oddziaływał i może w przyszłości oddziaływać niekorzystnie na kondycję finansową naszych klientów, co z kolei może spowodować, że obniżą oni wydatki na nasze oferty i usługi. W szczególności klienci mogą zdecydować, że nie mogą już sobie pozwolić na usługi telefonii komórkowej lub usługi transmisji danych, które są niezbędne do utrzymania lub zwiększania naszego ARPU i utrzymania lub zwiększania naszych przychodów. Aktualne otoczenie makroekonomiczne jest nieprzewidywalne, a utrzymująca się niestabilność rynków światowych, w tym zawirowania zachodzące w Europie związane z kwestiami długu państwowego i stabilności euro, a także ciągła niepewność otaczająca decyzję Wielkiej Brytanii o opuszczeniu Unii Europejskiej (i konsekwencje tej decyzji) mogą się przyczynić do spadkowych tendencji w gospodarce europejskiej i światowej. Dodatkowo różnice zdań pomiędzy Unią Europejską a polskim rządem mogą doprowadzić do dalszej niestabilności, szczególnie jeśli relacje pomiędzy Unią Europejską a polskim rządem pogorszą się lub potencjalnie zagrożą członkostwu Polski w Unii Europejskiej. Rozwój sytuacji w przyszłości zależy od szeregu czynników politycznych i gospodarczych, w tym od skuteczności środków podejmowanych przez Unię Europejską w zakresie zadłużenia pewnych państw w Europie i ogólnej stabilności strefy euro. Jeśli warunki takie jak te zaobserwowane podczas ostatniego załamania gospodarczego powtórzą się, możemy nie być w stanie pozyskać wystarczającego finansowania na rynkach kapitału dłużnego i/lub dostępu do rynków kredytowania zabezpieczonego na akceptowalnych dla nas warunkach finansowych lub w ogóle na jakichkolwiek warunkach, co może istotnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

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

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

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

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

Ponadto, jeśli nietradycyjne usługi głosowe wykorzystujące technikę Voice over Internet Protocol lub technologie alternatywne w stosunku do komórkowych usług głosowych i tekstowych (SMS/MMS), takie jak na przykład technologia RCS (ang. *Rich Communication Services*) będą się cieszyć coraz większą popularnością, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność. Gdyby w dalszym ciągu rosła popularność takich usług, mogłoby to mieć na nas istotny negatywny wpływ między innymi poprzez spowodowanie spadku naszego ARPU i obniżenie bazy klientów wszystkich naszych usług i/lub uniemożliwienie nam realizacji spodziewanych korzyści związanych ze strategią wzrostu w obszarze usług głosowych i internetu mobilnego. Dodatkowo spodziewamy się w przyszłości konkurencji ze strony dostawców usług wspomaganych przez technologie komunikacyjne, które obecnie znajdują się w fazie rozwoju lub zostaną opracowane w przyszłości. Nasi obecni konkurenci lub nowe podmioty wchodzące na rynek mogą wprowadzić te i/lub inne nowe bądź technologicznie lepsze usługi telekomunikacyjne, zanim my to zrobimy lub po bardziej konkurencyjnych cenach.

Wreszcie, na naszą zdolność do skutecznego konkurowania na istniejących lub nowych rynkach może niekorzystnie wpłynąć zwiększenie przez polskich regulatorów naszych obowiązków regulacyjnych lub wprowadzenie dalszych przepisów mających na celu promowanie dostępu do sieci lub innych form wsparcia dla innych operatorów na rynku, a także dla samorządów i społeczności lokalnych. Wejście nowych operatorów komórkowych może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki z działalności operacyjnej, perspektywy oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych, jeśli przyznano by im asymetryczne stawki Mobile Termination Rate („**MTR**”), tak jak to miało miejsce w przypadku nas, kiedy po raz pierwszy marka Play weszła na rynek.

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

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

Ryzyko związane z udziałem w rynku i liczbą klientów.

Według raportu Urzędu Komunikacji Elektronicznej („**UKE**”) w Polsce było około 52 milionów kart SIM co przekładało się na wskaźnik penetracji na poziomie ok. 134% na 31 grudnia 2018 r. Wysoki wskaźnik penetracji komórkowych usług głosowych na polskim rynku komórkowym może skutkować presją na ceny lub ograniczyć naszą zdolność do skutecznego konkurowania w celu utrzymania udziału w rynku i zwiększenia go przez przejęcie abonentów od konkurencji.

Uważamy, że dalszy wzrost naszej działalności na tym dojrzałym rynku będzie w pierwszej kolejności napędzała nasza zdolność do zwiększenia wykorzystania usług przez istniejących klientów, dalszego przekonywania klientów do odchodzenia od konkurencji i przechodzenia na nasze usługi oraz ograniczania wskaźnika rezygnacji

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

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

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

Ryzyko związane z korzystaniem przez nas z usług roamingu krajowego.

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

Możliwe jest, że niektórzy operatorzy staną się niewypłacalni lub znajdą się w stanie likwidacji. Dodatkowo wzrost liczby i wolumenu połączeń wykonywanych przez naszych klientów obsługiwanych na sieciach innych operatorów sieci komórkowych może powodować wzrost naszych kosztów roamingu krajowego lub połączeń międzysieciowych. Dodatkowo możemy się nie zgadzać z drugą stroną umów roamingu krajowego co do warunków lub jakości świadczonych usług, co może wpłynąć na korzystanie z usług sieci lub wpłynąć na nasze decyzje dotyczące sposobu, w jaki kierujemy ruch w naszej sieci. Gdyby zaszło którekolwiek z tych zdarzeń lub gdybyśmy ponosili wyższe koszty z tytułu jednej umowy roamingu krajowego lub większej liczby tych umów, miałoby to niekorzystny wpływ na naszą kondycję finansową, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych; a gdybyśmy nie byli w stanie sfinansować nakładów inwestycyjnych na rozbudowę sieci radiowej, to wpłynęłoby to na poziom usług, jakie możemy oferować, co mogłoby oznaczać,

że tracilibyśmy klientów bądź nie byłibyśmy w stanie pozyskiwać nowych, co z kolei mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

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

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

Nasza zdolność do świadczenia usług telekomunikacyjnych wysokiej jakości zależy od możliwości wzajemnych połączeń z sieciami telekomunikacyjnymi i usługami innych operatorów telekomunikacyjnych, zwłaszcza naszych konkurentów. Wzrost cen świadczonych nam usług mógłby negatywnie wpłynąć na naszą pozycję finansową. Jesteśmy również zależni od zewnętrznych operatorów przy świadczeniu naszym abonentom usług roamingu międzynarodowego. Kiedy korzystamy z umów o połączeniach międzysieciowych i umów roamingowych, nie mamy bezpośredniej kontroli nad jakością sieci innych operatorów i świadczonych przez nich usług połączenia sieci i usług roamingowych. Ponadto nasi konkurenci mogą zdecydować, że będą pobierać dodatkowe opłaty za korzystanie z ich sieci, na przykład opłaty za zakończenie połączenia w przypadku SMS-ów lub usług transmisji danych. Nawet gdybyśmy próbowali zrekompensować takie opłaty poprzez wprowadzenie pobierania podobnych opłat przez nas, to możemy nie być w stanie pokryć wszystkich dodatkowych kosztów. Wszelkie powtarzające się trudności, opóźnienia w połączeniach z innymi sieciami i usługami, lub niepowodzenie dowolnego operatora w zapewnieniu niezmiennie niezawodnych połączeń międzysieciowych lub usług roamingowych mogą skutkować utratą klientów lub zmniejszeniem ruchu, co obniżyłoby nasze przychody i mogłoby mieć niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w sektorze telefonii komórkowej.

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

W zasięgu technologii 4G LTE (którą zaczęliśmy wprowadzać w 13 głównych miastach Polski jeszcze w listopadzie 2013 r. i która znacznie się rozwinęła) na dzień 30 września 2019 r. w ramach naszej sieci znajdowało się 98,4% ludności Polski. W zasięgu technologii 4G LTE Ultra (którą wprowadziliśmy w marcu 2016 r.) w ramach naszej sieci na dzień 30 września 2019 r. znajdowało się 89,5% ludności.

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

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

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

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

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

Ryzyko płynności.

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

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

Choć uważamy, że spełniliśmy obowiązki związane z zasięgiem nałożone w decyzjach dotyczących rezerwacji częstotliwości i nie wiemy o żadnych potencjalnych żądaniach dotyczących dalszego rozszerzania zasięgu w związku z tymi rezerwacjami, wszelkie potencjalne roszczenia ze strony regulatora lub naszych konkurentów, gdyby się urzeczywistniły, byłyby kosztowne. W zakresie budowy nowych stacji bazowych dostrzegamy pewne

czynniki, które pozostają poza naszą kontrolą, takie jak ograniczenia wynikające z planów zagospodarowania przestrzennego i przepisy w zakresie planowania zabudowy (oraz podobne ograniczenia budowlane) lub protesty przeciwko proponowanym lokalizacjom naszych stacji bazowych ze strony osób zaniepokojonych rzekomym ryzykiem zdrowotnym z tym związanym mogą oznaczać, że nie będziemy w stanie pokryć naszym zasięgiem określonych obszarów (w przypadku planów całkowitego wyłączenia roamingu na koniec 2021 roku co może mieć istotne znaczenia dla nas i dla zamieszkałych tam osób).

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

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

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

Możemy być przedmiotem piractwa baz danych, nieupoważnionego dostępu lub innych naruszeń bezpieczeństwa baz danych, które mogą skutkować wyciekami i nieupoważnionym rozpowszechnianiem informacji o naszych klientach, w tym ich nazwisk, adresów, domowych numerów telefonu, danych ich dokumentów tożsamości, numerów identyfikacji podatkowej lub innych danych wrażliwych. Dodatkowo naruszenie bezpieczeństwa naszej bazy danych i nielegalna sprzedaż lub nieupoważnione wydanie zawartych w niej danych osobowych klientów mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą reputację, wywołać pozwy kierowane przeciwko nam przez klientów indywidualnych i korporacyjnych, prowadzić do naruszeń przepisów o ochronie danych osobowych oraz

niekorzystnych czynności podejmowanych przez regulatorów telekomunikacyjnych lub inne organy, prowadzić do utraty klientów oraz ograniczać naszą zdolność do pozyskiwania nowych klientów. W przypadku wykrycia poważnych naruszeń bezpieczeństwa danych klientów regulator może nałożyć kary za naruszenie obowiązków wynikających z przepisów prawa. Dodatkowo nasza infrastruktura sieciowa i informatyczna może stać się celem cyberataków (których nasza polisa ubezpieczeniowa nie obejmuje), ataków wirusami komputerowymi lub aktów terroryzmu lub wandalizmu. Powyższe ryzyka dotyczą szczególnie stacji bazowych, ponieważ są one położone w wielu różnych lokalizacjach na rozległym terenie. Prowadzi to do ryzyka kradzieży lub wandalizmu w tych lokalizacjach, w tym ze strony protestujących zaniepokojonych rzekomym ryzykiem zdrowotnym związanym ze stacjami bazowymi. Każdy taki atak mógłby skutkować awarią sprzętu lub zakłóceniami naszej działalności operacyjnej. Każda niezdolność sieci do działania w wyniku takich zdarzeń może skutkować znacznymi wydatkami lub utratą udziału w rynku. Czynniki te pojedynczo lub łącznie mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

Ryzyko związane z zakłóceniami naszej infrastruktury sieciowej.

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

Stacje bazowe, w których znajduje się sprzęt radiowy, są szczególnie ważne dla naszej działalności. Powyższe ryzyka dotyczą szczególnie stacji bazowych, ponieważ są one położone w wielu różnych lokalizacjach na rozległym terenie. Prowadzi to do ryzyka kradzieży lub wandalizmu w tych lokalizacjach, w tym ze strony osób protestujących, które są zaniepokojone rzekomym ryzykiem dla zdrowia związanym ze stacjami bazowymi. Dodatkowo, w przypadku budowy i instalacji stacji bazowych na określonych budowlach potrzebujemy również pozwoleń na budowę, których uzyskanie trwa na ogół około 18 miesięcy. Jeśli nie uzyskamy takich pozwoleń, budowa stacji bazowych w lokalizacjach, które uznajemy za pożądane, może być opóźniona lub zatrzymana. Dodatkowo pozwolenia budowlane mogą zostać cofnięte nawet po oddaniu stacji bazowych do użytku. Na pewnych obszarach miejscowe samorządy lub sądy mogą ograniczyć liczbę stacji bazowych, jakie mogą zostać zlokalizowane na danej powierzchni, co jeszcze bardziej może pogorszyć tę sytuację. Ponadto jest też potencjalne ryzyko spowolnienia rozwoju naszej sieci w niedalekiej przyszłości w wyniku wyroków sądów administracyjnych, w tym Naczelnego Sądu Administracyjnego („NSA”) i nadzoru budowlanego. Wyroki te zawierają stwierdzenia niekorzystne dla operatorów telekomunikacyjnych, sugerujące, aby uzyskanie pozwoleń budowlanych było konieczne również w przypadku budowy stacji bazowych na budowlach, na które dotychczas pozwoleń budowlanych nie wymagano. Wyroki te mogą zostać wykorzystane przez sądy administracyjne niższego szczebla i urzędy administracyjne w podobnych przypadkach dotyczących rozwoju naszej sieci. Choć wyroki te nie stanowią precedensu w orzecznictwie, mogą zostać wykorzystane jako wskazówki w sądach administracyjnych niższego szczebla i w organach administracji architektonicznej i budowlanej. Gdyby takie decyzje stosowano jako wskazówkę, nie można wykluczyć, że sądy i urzędy administracyjne nie zastosują takich decyzji ze skutkiem wstecznym.

Ponadto część naszej infrastruktury sieciowej jest zlokalizowana w obiektach należących do podmiotów zewnętrznych. To oznacza, że gdyby w takiej infrastrukturze wystąpiły zakłócenia, rozwiązanie problemu może potrwać dłużej, co osłabiłoby naszą zdolność do pozyskiwania i zatrzymywania klientów. Dodatkowo spory pomiędzy tymi podmiotami zewnętrznymi a nami lub postępowania sądowe dotyczące podmiotów zewnętrznych lub naszego majątku mogą spowodować, że część naszej infrastruktury sieciowej będzie niedostępna, co mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą zdolność do wydajnego wykorzystywania, utrzymywania lub modernizowania sieci. Wreszcie nasza działalność zależy od pozyskiwania umów najmu lokalizacji, w których chcemy instalować stacje bazowe, i ponosimy ryzyko niemożliwości przedłużenia umów najmu po ich wygaśnięciu. Innym istotnym czynnikiem ryzyka są ceny energii elektrycznej dla naszych stacji bazowych, brak strategii cenowej na najbliższe lata ze strony rządu oraz brak stabilności cenowej na rynku energii (w tym wpływ zmian ceny certyfikatów 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 prowadzi dealerzy będący niezależnymi podmiotami zewnętrznymi.

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

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

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

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

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

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

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

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

Ryzyko związane ze sporami prawnymi i postępowaniami sądowymi.

Stale uczestniczymy w sporach i postępowaniach prawnych, w tym w sporach i postępowaniach sądowych wszczętych przez organy regulacyjne i podatkowe, a także w postępowaniach z konkurentami i innymi stronami.

Postępowania, które uważamy za istotne dla naszej działalności, to m.in. postępowania przed Prezesem UKE i sądami w związku z unieważnieniem procesu przetargowego dotyczącego częstotliwości 1800 MHz oraz z unieważnieniem aukcji dotyczącej częstotliwości 800 MHz i 2600 MHz.

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

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

Ryzyko związane z 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 uzyskanych 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 powiązаныmi (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 powiązаныmi.

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

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

Ryzyko związane z wysokością wskaźnika zadłużenia netto i obowiązkami Grupy w zakresie obsługi zadłużenia.

Grupa ma i będzie mieć wysoki wskaźnik zadłużenia netto. Według stanu na 30 września 2019 r. Grupa miała całkowite zobowiązania finansowe (główna kwota zadłużenia powiększona o narosłe odsetki) w wysokości 6 845,6 miliona PLN (w tym 1 011,2 miliona PLN z tytułu leasingu).

Stopień, w jakim będziemy korzystali z dźwigni finansowej może mieć ważne konsekwencje, w tym między innymi:

- utrudnienie nam spełnienia obowiązków związanych z zadłużeniem
- zwiększenie naszej wrażliwości na ogólną niekorzystną sytuację gospodarczą i niekorzystne warunki w branży przy ograniczeniu naszej elastyczności reagowania na nie
- konieczność poświęcenia znacznej części przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej na spłatę głównej kwoty zadłużenia i odsetek, a tym samym zmniejszenie dostępności takich przepływów środków pieniężnych na finansowanie kapitału obrotowego, nakładów inwestycyjnych, przejęć, wspólnych przedsięwzięć i innych ogólnych celów 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 któregokolwiek z tych kowenantów lub ograniczeń może skutkować zdarzeniem naruszenia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Po wystąpieniu zdarzenia naruszenia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych, z zastrzeżeniem obowiązującego terminu na usunięcie naruszenia oraz innych ograniczeń dotyczących przyspieszenia płatności lub egzekucji, wierzyciele mogą unieważnić dostępność kredytu odnawialnego i ogłosić natychmiastową zapadalność i wymagalność wszystkich niezapłaconych kwot z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych wraz z narosłymi odsetkami. Te same ryzyka mogą dotyczyć przyszłych umów finansowych, które zawrzemy. Jeśli nasi wierzyciele, w tym wierzyciele z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych lub innych umów kredytowych, przyspieszą płatność kwot zadłużenia, nie możemy zapewnić, że nasze aktywa będą wystarczające do pełnej spłaty tych kwot lub do zaspokojenia innych wymagalnych zobowiązań naszych jednostek zależnych. Dodatkowo, jeśli nie będziemy w stanie spłacić tych kwot, nasi wierzyciele mogą zażądać wypłaty z tytułu udzielonych im zabezpieczeń.

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

Wystąpienie któregokolwiek z powyższych zdarzeń mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na wyniki z naszej działalności operacyjnej, nasze wyniki finansowe oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

Ryzyko związane z obsługą zadłużenia.

Nasza zdolność do terminowej spłaty głównej kwoty zadłużenia i odsetek, w tym zobowiązań z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych w zakresie, w jakim wymagane są płatności gotówkowe, oraz do finansowania bieżącej działalności operacyjnej planowanych nakładów inwestycyjnych będzie zależeć od naszych przyszłych wyników oraz zdolności do generowania środków pieniężnych, co w pewnym stopniu zależy od ogólnych czynników ekonomicznych, finansowych, konkurencyjnych, legislacyjnych, prawnych, regulacyjnych i innych, a także od innych czynników ryzyka omówionych w niniejszym sprawozdaniu, na wiele z których nie mamy wpływu. Kredyt odnawialny udzielony na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych zapada w marcu 2023 r., Transza A Kredytu Terminowego udzielona na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych zapada w marcu 2022 r., Transza B Kredytu Terminowego udzielona na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych zapada we wrześniu 2022 r., a Transza C Kredytu Terminowego udzielona na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych – w marcu 2023 r. Kredyt Terminowy A ma również warunek amortyzacji, który wymaga rozłożonych w czasie spłat głównej kwoty zadłużenia. Dodatkowo nasza zdolność spłaty odsetek od zadłużenia oraz finansowania w inny sposób bieżącej działalności operacyjnej będzie również zależeć od ewentualnych znacznych nakładów inwestycyjnych, jakie będziemy musieli ponieść, w tym na ewentualny zakup rezerwacji częstotliwości, co może wymagać dodatkowego finansowania i co może dalej zwiększyć kwotę odsetek od zadłużenia. Jeśli w terminie wymagalności kredytów (lub w czasie płatności amortyzacyjnych) lub innego zadłużenia, jakie możemy zaciągnąć, nie będziemy mieć wystarczających przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej i innych zasobów kapitałowych na spłatę zadłużenia lub na finansowanie innych potrzeb płynnościowych, możemy być zmuszeni do refinansowania lub restrukturyzacji zadłużenia. Ponadto możemy być zmuszeni do refinansowania całości lub części zadłużenia w terminie jego zapadalności lub wcześniej. Jeśli nie będziemy w stanie zrefinansować lub zrestrukturyzować całości lub części zadłużenia, lub uzyskać takiego refinansowania lub restrukturyzacji na akceptowalnych dla nas warunkach, możemy być zmuszeni do sprzedaży majątku lub pozyskania dodatkowego finansowania dłużnego lub kapitałowego w kwotach, które mogą być znaczące, lub nasi wierzyciele mogą przyspieszyć termin wymagalności zadłużenia i w zakresie, w jakim taki dług jest zabezpieczony, zająć nasze aktywa. Rodzaj, harmonogram i warunki przyszłych transakcji finansowania, restrukturyzacji, sprzedaży majątku lub innych form pozyskiwania kapitału będą zależeć od zapotrzebowania na środki pieniężne oraz warunków panujących na rynkach finansowych. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie skorzystać z takich rozwiązań w wymaganym czasie lub na komercyjnie rozsądnych warunkach, jeśli w ogóle. W takim przypadku możemy nie mieć wystarczających aktywów do spłaty całości zadłużenia. Dodatkowo warunki Umowy Kredytów Uprzywilejowanych mogą ograniczać naszą zdolność do zastosowania któregokolwiek z takich rozwiązań.

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

Ryzyko związane z prawami człowieka, regulacjami antykorupcyjnymi i zasadami BHP.

Ocena ryzyka i skutków związanych z prawami człowieka stanowi podstawę do zdefiniowania i ustalenia odpowiednich środków w celu zapobiegania, łagodzenia i 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 nieprzebrzegania prawa człowieka narażalibyśmy się na szkodę reputacyjną i postępowania sądowe.

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

Bezpieczeństwo środowiska pracy jest jedną z podstawowych zasad naszej działalności, zoperacjonalizowaną przez mierzalne standardy obejmujące kluczowe obszary ryzyka związane z pracami budowlanymi, w tym obsługę ciężkiego sprzętu i zapobieganie wszelkim wypadkom. Zawsze byliśmy zaangażowani w działania prewencyjne mające na celu zapewnienie maksymalnych poziomów ochrony we wszystkich obszarach firmy, ponieważ bezpieczeństwo i zdrowie w miejscu pracy są uważane za ważny wskaźnik jakości. W ramach identyfikacji i oceny ryzyka, główny środek zapobiegawczy podejmowany jest poprzez bieżący nadzór nad procesami firmy i nasz rozwój w ścisłym powiązaniu ze strukturami liniowymi. Wdrożyliśmy wiele inicjatyw, aby pomóc pracownikom w spełnieniu określonych wymagań, w tym dystrybucji osobistego sprzętu ochronnego i specjalistycznych szkoleń w celu poprawy zrozumienia bezpieczeństwa i promowania zachowań związanych z unikaniem ryzyka. Jeżeli będziemy w stanie skutecznie realizować wymienionych wyżej działań, może to niekorzystnie wpłynąć na nasze marże operacyjne, sytuację finansową, wyniki oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

8.2 Ryzyka związane ze sprawami regulacyjnymi

Ryzyko związane z regulacjami sektora telekomunikacji.

Podlegamy przepisom i regulacjom prawa polskiego i Unii Europejskiej, które nakładają ograniczenia na sposoby naszego działania. Jako operator sieci komórkowej w Polsce podlegamy różnorodnym wymogom prawnym i administracyjnym regulującym m. in. ustalanie maksymalnych stawek za określone usługi telekomunikacyjne. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie spełnić różnorodne wymogi nakładane na nas przez przepisy prawa i regulacje, polskie i europejskie, w szczególności regulujące naszą działalność w obszarze telekomunikacji, rezerwacje częstotliwości, z których korzystamy, oraz dotyczące zapewnienia skutecznej konkurencji, braku dyskryminacji, przejrzystości, kontroli cen, sprawozdawczości, ochrony danych i bezpieczeństwa narodowego. Nie możemy również przewidzieć wpływu proponowanych lub przyszłych zmian w otoczeniu regulacyjnym, w którym działamy. Wszelkie przyszłe zmiany przepisów mogą mieć negatywny wpływ na nasze przychody, wymagać od nas dodatkowych nakładów, a także w jeszcze inny sposób wywierać istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

Świadcząc usługi telekomunikacyjne w Polsce jesteśmy przedmiotem regularnych kontroli prowadzonych przez Prezesa UKE w zakresie przestrzegania warunków, na jakich UKE przyznało nam rezerwację częstotliwości. Gdyby Prezes UKE stwierdził, że naruszyliśmy przepisy Prawa Telekomunikacyjnego, to moglibyśmy zostać zmuszeni do zapłaty kary w wysokości do 3% przychodów uzyskanych w roku poprzedzającym nałożenie kary oraz możliwe, że zostałyby 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 rezerwacje częstotliwości są wydane na czas określony. Nie możemy zagwarantować, że nasze rezerwacje 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 rezerwacja częstotliwości nie była wykorzystywana. Jeżeli nie uda nam się przedłużyć naszych rezerwacji częstotliwości, może to mieć istotny negatywny wpływ na

prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, wyniki operacyjne, sytuację finansową oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

Aby utrzymać nasze rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych, musimy przestrzegać warunków decyzji w sprawie rezerwacji, jak również stosownych przepisów i innych regulacji ustanowionych przez Prezesa UKE oraz ministra właściwego do spraw telekomunikacji. Nieprzestrzeganie warunków decyzji w sprawie rezerwacji oraz innych regulacji może spowodować odwołanie rezerwacji, jak również nałożenie kar finansowych. W odniesieniu do wszelkich nowych uzyskiwanych przez nas rezerwacji, aby utrzymać rezerwy częstotliwości jesteśmy zobowiązani do zapłaty opłat za rezerwację częstotliwości w wyznaczonym terminie. Jeżeli nie zapewnimy odpowiednich środków albo nie uzyskamy nowego finansowania na dokonanie tych opłat, rezerwa częstotliwości może również zostać odwołana. Ze względu na złożoność i częste zmiany przepisów regulujących branżę telekomunikacyjną, może się okazać, że nie stosujemy się do wszystkich obowiązujących przepisów lub rezerwacji częstotliwości. Ponadto, może nie udać się nam uzyskać nowych rezerwacji częstotliwości na świadczenie usług telefonii komórkowej z wykorzystaniem nowych technologii, które może będziemy starali się wdrażać w przyszłości i prawdopodobnie będziemy musieli o takie rezerwy częstotliwości konkurować.

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

Jeżeli jakkolwiek rezerwa częstotliwości nie będzie mogła zostać przedłużona, zostanie odwołana, zawieszona lub unieważniona, albo gdy nie będziemy mogli uzyskać nowej rezerwacji częstotliwości dla technologii istotnej dla świadczenia naszych usług, możemy zostać zmuszeni, aby czasowo lub na stałe zaprzestać świadczenia niektórych lub wszystkich naszych usług albo możemy nie być w stanie stosować takiej technologii lub istotnej nowej technologii. Jeżeli nie będziemy mogli korzystać z naszych rezerwacji częstotliwości, może to mieć znaczący negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

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

Prezes UKE odpowiada za ustalanie stawek MTR, Fixed Termination Rate („**FTR**”) obowiązujących operatorów telekomunikacyjnych. Przy ustalaniu tych stawek Prezes UKE może próbować wspierać nowoutworzone podmioty poprzez zezwalanie im na naliczanie wyższych opłat za zakańczanie rozmów w ich własnych sieciach. Pojawienie się na rynku nowych operatorów mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą przewagę konkurencyjną, działalność, sytuację finansową, wyniki finansowe i perspektywy, jeżeli zezwolono by im na asymetryczne stawki MTR, tak jak zezwolono nam w momencie wejścia na rynek. Organy nadzoru UE mogą nałożyć również ograniczenia cenowe stosujące się do wszystkich operatorów w Unii Europejskiej (zarówno detalicznych, jak i hurtowych).

W szczególności, 15 czerwca 2017 r. weszła w życie zasada „roam-like-at-home”, obniżająca ceny detaliczne połączeń roamingowych do poziomu cen stosowanych w kraju abonenta. Jednocześnie stawki hurtowe są regulowane na poziomie, który w niektórych przypadkach może spowodować straty na poziomie marży usługowej. Istnieją dwa środki bezpieczeństwa, które mogą eliminować takie straty - polityka uczciwego korzystania (Fair Use Policy), która ogranicza korzystanie z usług roamingu regulowanego (po cenach na poziomie cen krajowych) oraz mechanizm zapewnienia zrównoważonego świadczenia usług (Sustainability), który pozwala usługodawcom składać wnioski do krajowego organu nadzoru o zezwolenie na wprowadzenie dodatkowych opłat, jeżeli ujemna marża z międzynarodowych usług roamingowych osiągnie 3% naszej marży z usług telefonii komórkowej (rozumianej jako EBITDA ze sprzedaży usług telefonii komórkowej, z wyjątkiem usług roamingowych świadczonych na terytorium UE, przez co wyklucza się koszty i przychody związane ze świadczeniem detalicznych usług roamingowych).

Spółka wdrożyła politykę uczciwego korzystania. Dodatkowo, do 19 stycznia 2020 r. na podstawie decyzji Prezesa UKE byliśmy uprawnieni do stosowania dodatkowych opłat za usługi roamingu w ramach mechanizmu sustainability.

Ponadto wprowadzono system „wyodrębnienia usług” w celu zwiększenia konkurencji na międzynarodowym rynku usług roamingowych, czego oczekiwanym efektem było obniżenie cen detalicznych na tym rynku. Zasada „wyodrębnienia usług” weszła w życie 1 lipca 2014 r. i przewiduje krajowe usługi odrębnej sprzedaży (LBO), tj. umożliwienie zagranicznym operatorom sieci komórkowych dotarcie do naszych klientów wyjeżdżających za granicę, aby bezpośrednio oferować im usługi samej transmisji danych w swoich sieciach. Za usługi te płaciłby klient korzystający z roamingu bezpośrednio sieci odwiedzanej. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/920 z dnia 17 maja 2017 r. zmieniło rozporządzenie (UE) nr 531/2012 w odniesieniu do przepisów w zakresie hurtowych rynków usług roamingu, które było niezbędnym warunkiem wprowadzenia i funkcjonowania przepisów „roam-like-at-home” (korzystania z telefonu za granicą tak jak w kraju) – w wyniku negocjacji trójstronnych pomiędzy UE, Parlamentem i Radą ustalono wysokość opłat za hurtowe usługi transmisji danych w roamingu na 7,7 EUR za 1 000 megabajtów od 15 czerwca 2017 r., z obniżeniem do 6 EUR od 1 stycznia 2018 r. oraz 4,50 EUR od 1 stycznia 2019 r. Opłaty te spadną do poziomu 3,50 EUR w 2020 r., 3 EUR w 2021 r., a następnie 2,50 EUR w roku 2022. Uzgodniono, że opłaty hurtowe za (zainicjowane) połączenia głosowe będą na poziomie 0,032 EUR za minutę, a opłaty za (zainicjowaną) wiadomość SMS na poziomie 0,01 EUR za wiadomość SMS. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/920 z dnia 17 maja 2017 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 531/2012 w odniesieniu do przepisów w zakresie hurtowych rynków usług roamingu zostało opublikowane 9 czerwca 2017 r. w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej. Rozporządzenie określiło termin wejścia w życie nowych opłat hurtowych na 15 czerwca 2017 r.

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

Ryzyko związane ze wzrostem liczby oszustw po wdrożeniu przepisów „roam-like-at-home”.

Dnia 15 czerwca 2017 r. Rozporządzenie UE nr 2015/2120 („*roam-like-at-home*”) weszło w życie, dostosowując wszystkie opłaty za detaliczne usługi roamingu w Unii Europejskiej do poziomu opłat takich jak w kraju macierzystym. Zawarliśmy już umowy roamingu międzynarodowego z operatorami w Unii Europejskiej, które zapewniają naszym klientom zasięg sieci. Zwykle dokonujemy płatności na rzecz operatora hostingowego bezpośrednio co miesiąc, a następnie wystawiamy klientom faktury według ich zwykłej taryfy. Wraz z nowymi przepisami „roam-like-at-home” stoimy potencjalnie w obliczu zwiększonego ryzyka oszustw w przypadku, gdy klient zakupi abonament w ramach naszej taryfy, będzie z niego korzystać poza granicami Polski, a następnie nie 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 zmienną stopą procentową środków z kredytów zabezpieczonych.

Środki uzyskane z kredytów zabezpieczonych są oprocentowane zmienną stopą procentową powiązaną ze stopą procentową WIBOR powiększoną o marżę. Stopa WIBOR może znacznie wzrosnąć w przyszłości lub zostać zastąpiona innym wskaźnikiem referencyjnym, który może kształtować się w inny sposób niż dotychczasowa stopa WIBOR. Chociaż zawarliśmy pewne umowy zabezpieczające obejmujące jedną trzecią tego ryzyka stóp procentowych, mające w zamierzeniu utrzymać stały poziom części tych stóp w przyszłości, nie ma gwarancji, że uda nam się zabezpieczyć pozostałe dwie trzecie ekspozycji albo że zabezpieczenie będzie dostępne lub będzie nadal dostępne na ekonomicznie uzasadnionych warunkach. Jeżeli stopy procentowe znacznie by wzrosły, to nasze koszty z tytułu odsetek także odpowiednio by wzrosły, obniżając nasze przepływy pieniężne, co mogłoby negatywnie wpłynąć na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

Ryzyko związane z refinansowaniem i restrukturyzacją zadłużenia z 2014 r.

W ramach refinansowania i restrukturyzacji zadłużenia w 2014 r. wraz z Play Communications S.A. dokonaliśmy refinansowania całego swego pozostającego do spłaty w tym czasie zadłużenia za pomocą emisji obligacji. W ramach tej transakcji spółki z Grupy podjęły szereg wewnętrznych operacji restrukturyzacyjnych, w tym zakup udziałów i połączenie spółki z Glenmore Investments Sp. z o.o, z inną spółką z Grupy. W marcu 2017 r. dokonaliśmy refinansowania zadłużenia wynikającego z operacji refinansowania i restrukturyzacji zadłużenia z 2014 r.

Traktowanie powyższych transakcji pod względem podatkowym, w tym podejście do zaliczania wydatków do kosztów uzyskania przychodów, opodatkowania u źródła, rozliczenia podatku VAT lub jego zgodności z polskimi przepisami podatkowymi, ma charakter subiektywny; w szczególności podatnicy i organy podatkowe mogą mieć odmienne zdanie na temat możliwości odliczenia określonych wydatków poniesionych lub refinansowanych lub innych cech podatkowych danych transakcji. W związku tym, przykładowo, nie można wykluczyć, że nie będziemy w stanie zaliczyć niektórych kwot oprocentowania, różnic kursowych lub innych kosztów związanych z finansowaniem do kosztów uzyskania przychodu. Zakwestionowanie przez organy podatkowe możliwości zaliczenia poszczególnych wydatków finansowanych lub refinansowanych w ramach refinansowania i restrukturyzacji zadłużenia z 2014 r. do kosztów uzyskania przychodu może mieć wpływ na klasyfikację podatkową kosztów dotyczących takiego finansowania, a także na podejście podatkowe do kwot oprocentowania, różnic kursowych i innych kosztów lub innych cech związanych z refinansowaniem z 2017 r. Jeżeli organy podatkowe zakwestionują klasyfikację podatkową i rozliczenia powyższych transakcji, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz zdolność realizacji naszych zobowiązań finansowych.

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

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

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

9 Zarządzanie ryzykiem finansowym i stosowane instrumenty finansowe

Program zarządzania ryzykiem w 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 Gieldzie 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.