

PLAY

RAPORT ROCZNY

Z DZIAŁALNOŚCI ZA ROK
ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2017 R.



Play Communications S.A. i jednostek zależnych
27 lutego 2018 r.



SPIS TREŚCI

DEFINICJE	3
------------------------	----------

CZĘŚĆ I – INFORMACJE OGÓLNE	12
--	-----------

1. WPROWADZENIE	13
2. ODNIESIENIA DO PRZYSZŁOŚCI ORAZ CZYNNIKI RYZYKA	14
3. ISTOTNE WYDARZENIA PO DACIE SPORZĄDZENIA RAPORTU	15

CZĘŚĆ II – RAPORT BIZNESOWY	16
--	-----------

4. RAPORT DYREKTORÓW	17
5. PREZENTACJA INFORMACJI FINANSOWYCH	20
6. SKONSOLIDOWANE INFORMACJE FINANSOWE I POZOSTAŁE INFORMACJE	25
7. KOMENTARZ ZARZĄDU ORAZ ANALIZA SYTUACJI FINANSOWEJ I WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2017 R.	35
8. DZIAŁALNOŚĆ BIZNESOWA	72
9. WYBRANE RELACJE I TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	95
10. OPIS KLUCZOWYCH UMÓW FINANSOWANIA	96
11. PERSPEKTYWY ROZWOJU PLAY W 2018 R.	107

CZĘŚĆ III – SPRAWOZDAWCZOŚĆ NIEFINANSOWA	119
---	------------

12. ORGANIZACJA I ŁAD KORPORACYJNY	120
13. CZYNNIKI RYZYKA	131
14. ODPOWIEDZIALNOŚĆ KORPORACYJNA	162

CZĘŚĆ IV – ZAŁĄCZNIKI	173
------------------------------------	------------

15. ZAŁĄCZNIK A - SŁOWNIK TERMINÓW TECHNICZNYCH	174
---	-----

CZĘŚĆ V – SPRAWOZDANIA FINANSOWE	180
---	------------

OŚWIADCZENIE O ODPOWIEDZIALNOŚCI	181
---	------------

RAPORT NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA	182
---	------------

PLAY COMMUNICATIONS S.A. I JEJ JEDNOSTKI ZALEŻNE - SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE FINANSOWE PRZYGOTOWANE ZGODNIE Z MSSF, KTÓRE ZOSTAŁY ZATWIERDZONE PRZEZ UNIĘ EUROPEJSKĄ NA DZIEŃ I ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2017 R.	F1
---	-----------

PLAY

DEFINICJE



DEFINICJE

Niniejszy Raport zawiera dane o udziale w rynku i dane branżowe, które uzyskaliśmy z różnych źródeł zewnętrznych, w tym z raportów publikowanych przez innych operatorów sieci komórkowych, z rozmów z naszymi klientami, a także z danych opierających się na naszych wewnętrznych szacunkach. Zewnętrzne źródła danych rynkowych i branżowych związanych z naszą działalnością to między innymi:

- Urząd Statystyczny Wspólnot Europejskich ("**Eurostat**"); jeżeli nie wskazano inaczej, to historyczne wartości PKB, realnej stopy wzrostu PKB oraz ujednoliconej stopy bezrobocia to dane uzyskane ze strony internetowej Eurostatu. Prognoza realnego tempa wzrostu PKB dotyczy Europejskiej Prognozy Gospodarczej – Jesień 2017 r., opublikowanej 9 listopada 2017 r.
- Główny Urząd Statystyczny ("**GUS**"); najważniejsza polska instytucja rządowa zajmująca się gromadzeniem i publikowaniem danych statystycznych o gospodarce, ludności i społeczeństwie Polski, zarówno na poziomie krajowym, jak i lokalnym
- Urząd Komunikacji Elektronicznej ("**UKE**"), polski urząd regulujący rynki usług telekomunikacyjnych i pocztowych, którego zadaniem jest m.in. rozwijanie konkurencji, ochrona konsumentów, opracowywanie nowych ofert i technologii, obniżanie cen oraz zwiększanie dostępności usług w Polsce
- Narodowy Bank Polski ("**NBP**"), tzn. centralny bank Polski
- Komisja Europejska ("**KE**"), organ wykonawczy UE, który publikuje tablicę wyników agendy cyfrowej; jeżeli nie wskazano inaczej, to dane KE należy odczytywać jako odniesienie do portalu tematycznego Komisji Europejskiej – Społeczeństwo Informacyjne
- SMARTSCOPE S.C. ("**Smartscope**"), spółka prowadząca badania marketingowe, badania satysfakcji klienta, kultury organizacyjnej i satysfakcji pracowników oraz projekty badawcze dla instytucji kulturalnych i publicznych.

Publikacje, sondaże i prognozy branżowe generalnie stwierdzają, że zawarte w nich informacje zostały uzyskane ze źródeł uznawanych za wiarygodne. Uznajemy, że wspomniane publikacje, sondaże i prognozy branżowe są wiarygodne, niemniej nie przeprowadziliśmy ich niezależnej weryfikacji i nie składamy żadnych oświadczeń ani zapewnień co do ich dokładności lub kompletności. Przyjmując, że powyższe publikacje, sondaże i prognozy branżowe są rzetelne i kompletne, uważamy, że poprawnie wybraliśmy i odtworzyliśmy informacje z tych źródeł. Ponadto publikacje i raporty branżowe generalnie stwierdzają, że informacje w nich zawarte zostały uzyskane ze źródeł uznawanych za wiarygodne, niemniej rzetelność i kompletność takich informacji nie jest gwarantowana; w niektórych przypadkach stwierdza się, że autorzy nie przyjmują odpowiedzialności za takie informacje. Nie możemy zatem złożyć zapewnienia o rzetelności i kompletności tych informacji i nie przeprowadziliśmy ich niezależnej weryfikacji.

Ponadto, w wielu przypadkach zawarte w niniejszym Raporcie stwierdzenia dotyczące branży i naszej pozycji w branży bazują na naszym doświadczeniu, rozmowach z klientami oraz na własnej analizie warunków rynkowych, w tym m.in. stwierdzenia dotyczące przychodów z rynku telefonii komórkowej, liczby zarejestrowanych klientów, liczby aktywacji netto, wskaźnika odłączeń klientów, mobilnej transmisji danych na 1 klienta, udziału rynkowego, struktury klientów kontraktowych i usług przedpłaconych (pre-paid), ofert, liczby punktów detalicznych, przenoszonych numerów, marż EBITDA, ARPU, a także na informacjach publikowanych przez innych operatorów sieci komórkowych. Porównania pomiędzy informacjami finansowymi lub operacyjnymi publikowanymi przez nas oraz przez innych operatorów sieci komórkowych, które wykorzystują te informacje, mogą nie w pełni odzwierciedlać faktyczny udział w rynku lub pozycję na rynku, ponieważ informacje takie mogą być definiowane lub prezentowane w różny sposób dla różnych operatorów sieci komórkowych i odmiennie niż w tym Raporcie.

Kluczowe wskaźniki efektywności

Dane abonenckie zawarte w niniejszym Raporcie, w tym: ARPU, jednostkowy gotówkowy koszt SAC, jednostkowy gotówkowy koszt SRC, liczba zarejestrowanych klientów (w tym klienci kontraktowi i klienci usług przedpłaconych (pre-paid)), aktywacje netto (w tym aktywacje netto klientów kontraktowych i pre-paid), wskaźnik odłączeń (w tym wskaźnik odłączeń dla klientów kontraktowych i pre-paid) oraz mobilna transmisja danych (razem zwane Kluczowymi Wskaźnikami Efektywności („KPI”) opierają się na oszacowaniach kierownictwa i nie są elementem naszego sprawozdania finansowego ani danych księgowych i nie zostały zbadane ani w żaden sposób zweryfikowane przez niezależnych biegłych rewidentów, konsultantów ani ekspertów.

Sposób, w jaki my wykorzystujemy lub obliczamy wskaźniki KPI może różnić się od sposobu, w jaki wielkości o podobnych nazwach są wykorzystywane lub obliczane przez inne firmy z naszej branży, przez agencje badawcze lub w raportach rynkowych. Jak już wspomniano, nasza definicja wskaźnika odłączeń („churn”) lub mobilnej transmisji danych na 1 klienta może różnić się od definicji innych operatorów sieci komórkowych, w związku z czym porównania prowadzone przy użyciu tych informacji mogą nie dać pełnego obrazu faktycznego udziału rynkowego lub pozycji na rynku. Przy obliczaniu podobnych wskaźników, inne firmy, agencje badawcze lub reporterzy rynkowi mogą uwzględniać inne pozycje lub czynniki i stosować pewne szacunki i założenia, których my nie stosujemy do tych wyliczeń. W efekcie, wyliczenia podobnych wskaźników prowadzone przez inne podmioty mogą znacznie różnić się od naszych wyliczeń oraz od wyliczenia naszych wskaźników KPI przy użyciu innych metod. KPI nie są wielkościami księgowymi, niemniej uważamy, że każda z tych miar oferuje przydatne informacje o atrakcyjności oraz o wzorcach korzystania z naszych usług, a także o kosztach pozyskiwania i utrzymywania klientów. Zobacz punkt pt. „Komentarz Zarządu oraz analiza sytuacji finansowej i wyników działalności – Kluczowe wskaźniki wyników”. Żaden z KPI nie powinien być rozpatrywany osobno albo jako alternatywny wskaźnik wyników działalności wg MSSF.

Wybrane terminy dotyczące branży, rynku i klientów stosowane przez Grupę

Poniżej publikujemy wybrane terminy dotyczące branży, rynku i klientów stosowane przez Grupę. Prezentujemy je w kilku powiązanych ze sobą grupach tematycznych.

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
Terminy związane z klientami	
klient	Klient to każda osoba, na rzecz której świadczymy usługi, aż do momentu odłączenia klienta. Liczba klientów to liczba kart SIM zarejestrowanych w naszej sieci, które nie zostały odłączone.
klienci kontraktowi	Klientów kontraktowych definiujemy jako klientów, którzy zawierają z nami umowę i którzy nie zostali odłączeni lub przeniesieni do przedpłaconego planu taryfowego. Klientami kontraktowymi są: klienci indywidualni abonamentowi, klienci biznesowi abonamentowi, klienci abonamentowi szerokopasmowego mobilnego dostępu do internetu oraz MIX-u (w którym klient kupuje przedpłacony plan taryfowy akceptując jednocześnie zobowiązanie umowne do wykonania określonej liczby i wartości doładowań przynajmniej raz w miesiącu do czasu wygaśnięcia umowy abonenckiej). Po wygaśnięciu umowy karta SIM jest wciąż klasyfikowana jako kontraktowa do momentu, gdy klient zdecyduje się na migrację do przedpłaconego planu taryfowego lub na rozwiązanie umowy. Prezentowane przez nas informacje o klientach kontraktowych obejmują także pewną liczbę kart SIM wydanych na podstawie ofert rodzinnych .

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
aktywni klienci kontraktowi	Aktywnych klientów kontraktowych definiujemy jako klientów, którzy zawierają z nami umowę i którzy nie zostali odłączeni lub przeniesieni do przedpłaconego planu taryfowego. Klientami kontraktowymi są: klienci indywidualni abonamentowi, klienci biznesowi abonamentowi, klienci abonamentowi szerokopasmowego mobilnego dostępu do internetu oraz MIX-u (w którym klient kupuje przedpłacony plan taryfowy z subsydiowanym telefonem, mając jednocześnie zobowiązanie umowne do wykonania określonej liczby i wartości doładowań przynajmniej raz w miesiącu do czasu wygaśnięcia umowy abonenckiej). Po wygaśnięciu umowy karta SIM jest wciąż klasyfikowana jako kontraktowa do momentu, gdy klient zdecyduje się na migrację do przedpłaconego planu taryfowego lub na rozwiązanie umowy. Prezentowane przez nas dane o aktywnych klientach kontraktowych nie obejmują nieaktywnych (nieużywanych w ciągu ostatnich 90 dni kalendarzowych) technicznych kart SIM oraz nieaktywnych kart SIM użytych w promocji „Play Elastyczny”.
techniczna karta SIM (techSIM)	Kartę techSIM definiujemy jako dodatkową kartę SIM wydaną w taryfach obejmujących dwóch lub więcej klientów. Karta techSIM może być używana przez klientów tylko do transmisji danych. Z punktu widzenia Spółki kluczową funkcjonalnością karty techSIM jest konsolidacja wszystkich kart SIM członków rodziny oraz obsługa struktury bilingowej. Karta techSIM, której klient nie używa do transmisji danych (w ciągu ostatnich 90 dni kalendarzowych) staje się nieaktywna. Karty techSIM, które nie są aktywnie wykorzystywane do transmisji danych, nie są aktywnymi klientami kontraktowymi.
klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	Klientów usług przedpłaconych (pre-paid) definiujemy jako klientów przedpłaconych usług głosowych lub klientów szerokopasmowego internetu mobilnego, którzy nie zostali odłączeni lub zmigrowani do kontraktowego planu taryfowego. We wszystkich przedpłaconych planach taryfowych karta SIM może zostać doładowana w dowolnym momencie. Przedpłacone plany taryfowe nie wymagają ponoszenia miesięcznych opłat abonenckich, a klienci muszą kupić swój telefon samodzielnie. Klienci usług przedpłaconych (pre-paid) są zazwyczaj odłączeni jeśli klient nie doładuje konta przed upływem okresu ważności, którego długość zależy od wybranego przedpłaconego planu taryfowego i ostatniej wartości doładowania.
aktywni klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	Aktywnych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) definiujemy jako klientów usług przedpłaconych, którzy korzystali z usługi w okresie 30 dni kalendarzowych przed dniem sprawozdawczym (korzystanie z usługi definiowane jest jako przynajmniej jednorazowe użycie dowolnego połączenia głosowego – wychodzącego lub przychodzącego, wysłanie SMS lub MMS lub skorzystanie z transmisji danych (przy wyłączeniu niektórych innych usług)).
baza zarejestrowanych klientów	Bazę zarejestrowanych klientów definiujemy jako liczbę klientów na koniec danego okresu. Jeśli nie stwierdzono inaczej, termin „baza klientów” dotyczy naszej bazy zarejestrowanych klientów.

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
baza aktywnych klientów	Bazę aktywnych klientów definiujemy jako sumę liczby aktywnych klientów kontraktowych oraz liczby aktywnych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) na koniec danego okresu.
średnia baza klientów (raportowanych lub aktywnych)	<p>Średnią bazę klientów w danym okresie sprawozdawczym definiujemy w następujący sposób:</p> <p>dla okresu 1-miesięcznego, średnia baza klientów obliczana jest jako nasza baza klientów na początek miesiąca plus nasza baza klientów na koniec miesiąca podzielona przez dwa; oraz</p> <p>dla okresu dłuższego niż miesiąc (np. kilkumiesięcznego, kwartalnego lub rocznego), średnia baza klientów obliczana jest jako średnia ze średnich miesięcznych (tj. suma średnich miesięcznych podzielona przez liczbę miesięcy w danym okresie).</p> <p>Powyższa metodologia służy do wyliczenia średniej bazy zarejestrowanych klientów lub średniej bazy aktywnych klientów.</p>
klienci utrzymani	Klientów utrzymanych definiujemy jako wszystkich klientów kontraktowych, którzy w danym okresie odnowili swoją umowę (poprzez podpisanie aneksu przedłużającego umowę).
aktywacje netto	Aktywacje netto definiujemy jako zmianę naszej bazy zarejestrowanych klientów w danym okresie. Aktywacje netto w danym okresie obliczane są jako różnica pomiędzy stanem bazy zarejestrowanych klientów na koniec okresu sprawozdawczego a stanem bazy zarejestrowanych klientów na początek okresu sprawozdawczego.
łącznie aktywacje brutto	Łączne aktywacje brutto definiujemy jako sumę aktywacji klientów kontraktowych i klientów pre-paid.
aktywacje klientów kontraktowych	Aktywacje klientów kontraktowych definiujemy jako każdego nowego klienta kontraktowego dodanego do bazy klientów w danym okresie (poprzez standardową akwizycję lub przez przeniesienia numeru komórkowego („MNP”) a także w wyniku migracji z przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) do kontraktowych planów taryfowych). Inne migracje (np. pomiędzy różnymi planami kontraktowymi) nie są uznawane za aktywacje brutto.
Aktywacje klientów pre-paid	Aktywacje klientów pre-paid przedpłacone definiujemy jako każdego nowego klienta usług przedpłaconych dodanego do bazy klientów (poprzez wykonanie „pierwszego połączenia” czyli pierwszego użycia dowolnego wychodzącego połączenia głosowego, wysłanie SMS lub MMS lub transmisji danych). Migracje z kontraktowych planów taryfowych do przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) oraz inne migracje (np. pomiędzy różnymi przedpłaconymi planami taryfowymi) nie są uznawane za aktywacje brutto.
Odłączenia	Odłączenia definiujemy jako klientów, którzy nie figurują już w naszej bazie zarejestrowanych klientów i zostali odłączeni w danym okresie.

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
	<p>Klienci kontraktowi uznawani są za odłączonych gdy dobrowolnie wystąpią o rozwiązanie umowy z nami (odłączenia dobrowolne), gdy odłączamy ich z powodu braku zapłaty (odłączenia windykacyjne) lub wskutek innych zdarzeń, jak np. nieprzedłużenie umów przez nowych klientów, którzy podpisali umowę próbną, lub wskutek zdarzeń nadzwyczajnych (np. śmierci klienta).</p> <p>W przypadku klientów usług przedpłaconych (pre-paid) odłączenie następuje w momencie dezaktywacji, co generalnie następuje jeżeli klient nie doładuje konta przed upływem okresu ważności, którego długość zależy od wybranego planu taryfowego i ostatniej wartości doładowania.</p> <p>Migracja klienta:</p> <ul style="list-style-type: none">• z kontraktowego planu taryfowego do przedpłaconego planu taryfowego• z przedpłaconego planu taryfowego do kontraktowego planu taryfowego• wewnątrz segmentu (np. migracja indywidualnego klienta kontraktowego do planu biznesowego) <p>nie jest klasyfikowana jako odłączenie i w związku z tym nie wpływa na wskaźnik odłączeń danego segmentu.</p>
wskaźnik odłączeń (%)	<p>Wskaźnik odłączeń (w %) definiujemy jako liczbę odłączeń podzieloną przez średnią bazę zarejestrowanych klientów w danym okresie. Wskaźnik odłączeń (w procentach) wyliczany jest w ujęciu miesięcznym, tak więc wskaźnik odłączeń (w procentach) za okres dłuższy niż miesiąc (np. kwartalny lub roczny) wyliczany jest jako liczba odłączeń w okresie podzielona przez liczbę miesięcy oraz przez średnią bazę zarejestrowanych klientów w tym okresie.</p>
migracje	<p>Migracje definiujemy jako klientów, którzy przechodzą (i) z kontraktowych planów taryfowych na przedpłacone plany taryfowe lub z przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) na kontraktowe plany taryfowe; lub (ii) w ramach segmentu (np. indywidualny klient kontraktowy migruje do planu biznesowego lub odwrotnie). Ruchy pomiędzy planami taryfowymi tej samej kategorii nie są klasyfikowane jako migracje.</p>
Terminy związane z korzystaniem z usług	
4G LTE Ultra	<p>4G LTE Ultra definiujemy jako zagregowane pasma częstotliwości (agregacja częstotliwości LTE).</p>

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
ARPU (średnie przychody na 1 użytkownika)	<p>Definiujemy ARPU jako przychody z usług ujęte zgodnie z MSSF 15 i podzielone przez średnią bazę aktywnych klientów w danym okresie. ARPU obliczane są w ujęciu miesięcznym, tak więc ARPU za okres dłuższy niż miesiąc (np. kwartalny lub roczny) wyliczane są jako suma przychodów z usług podzielona przez liczbę miesięcy oraz dalej przez średnią bazę aktywnych klientów w tym okresie. Zobacz punkt pt. „Prezentacja informacji finansowych – Wcześniejsze zastosowanie standardów rachunkowości”, aby dowiedzieć się więcej o wcześniejszym stosowaniu MSSF 15.</p> <p>W naszej definicji ARPU przychody z usług obejmują przychody z tytułu korzystania z usług (tzn. opłaty miesięczne, płatności powyżej zobowiązania, opłaty jednorazowe za minuty, SMSy lub pakiety danych itp.) oraz opłaty za ruch przychodzący (przychody z tytułu połączeń międzysieciowych). Nie uwzględniamy usług roamingowych świadczonych na rzecz klientów innych sieci międzynarodowych ani usług tranzytu ruchu. O ile nie zaznaczono inaczej, ARPU pomniejszamy o należny podatek VAT.</p>
wykorzystanie danych na klienta	<p>Mobilna transmisja danych na jednego klienta zdefiniowana jako łączny transfer danych od i do naszych klientów mobilnych, podzielony przez średnią bazę klientów (w tym przypadku średnia baza klientów to suma liczby aktywnych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) i klientów kontraktowych) w danym okresie. Mobilna transmisja danych na klienta obliczana jest w ujęciu miesięcznym, co oznacza, że mobilna transmisja danych na klienta za okres dłuższy niż miesiąc (np. kwartalny lub roczny) obliczana jest jako suma transferu danych od i do naszych klientów mobilnych w danym okresie, podzielona przez liczbę miesięcy oraz dalej przez średnią bazę klientów w tym okresie.</p>
Terminy związane z kosztami	
koszty pozyskania klientów	<p>Koszty pozyskania klientów definiujemy jako koszty pozyskania klientów kontraktowych oraz koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid).</p> <p>Koszty pozyskania klientów kontraktowych definiujemy jako łączne koszty związane z nowopozyskanymi klientami kontraktowymi (lub klientami migrującymi z przedpłaconych planów taryfowych (pre-paid) do kontraktowych planów taryfowych) w danym okresie, w tym m.in: (i) w przypadku umów sprzedawanych z urządzeniami, np. telefonami – subsydia do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów pomniejszonym o kwotę, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie; (ii) koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym; oraz (iii) inne koszty pozyskania klientów (głównie karty SIM).</p> <p>Koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid) definiujemy jako łączne koszty związane z pozyskaniem nowych klientów usług przedpłaconych w danym okresie, na które składają się głównie koszty kart SIM oraz koszty rabatów dla dystrybutorów pakietów startowych pre-paid.</p>

<u>Termin</u>	<u>Znaczenie w Play</u>
jednostkowy koszt SAC	Jednostkowy koszt SAC definiujemy jako koszty pozyskania klientów podzielone przez łączne aktywacje brutto w danym okresie.
jednostkowy gotówkowy koszt SAC	Jednostkowy gotówkowy koszt SAC definiujemy jako sumę następujących kosztów pozyskania klienta: w przypadku umów sprzedawanych z urządzeniami, np. telefonami – subsydia do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów pomniejszonej o kwotę, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie w dniu podpisania umowy, koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym, koszty kart SIM oraz koszty rabatów dla dystrybutorów pakietów startowych pre-paid, podzielone przez łączną liczbę nowych umów brutto w danym okresie.
jednostkowy koszt SAC kontraktu	Jednostkowy koszt SAC kontraktu definiujemy jako koszt pozyskania klienta kontraktowego podzielony przez nowe kontraktowe umowy brutto w danym okresie.
jednostkowy gotówkowy koszt SAC kontraktu	Jednostkowy gotówkowy koszt SAC kontraktu definiujemy jako sumę następujących kosztów pozyskania klienta kontraktowego: w przypadku umów sprzedawanych z urządzeniami, np. telefonami – subsydia do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów pomniejszonej o kwotę, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie w dniu podpisania umowy, koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym, koszty kart SIM, podzielone przez łączną liczbę nowych kontraktowych umów brutto w danym okresie.
jednostkowy koszt SAC prepaid	Jednostkowy koszt SAC prepaid definiujemy jako koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid) podzielone przez łączną liczbę aktywacji brutto klientów pre-paid w danym okresie.
jednostkowy gotówkowy koszt SAC prepaid	Jednostkowy gotówkowy koszt SAC prepaid definiujemy jako koszty pozyskania klientów usług przedpłaconych (pre-paid) w danym okresie (tj. koszty kart SIM i koszty rabatów dla dystrybutorów przedpłaconych pakietów startowych) podzielone przez łączną liczbę nowych umów przedpłaconych brutto w danym okresie.
koszty utrzymania klientów	Koszty utrzymania klientów definiujemy jako łączne koszty związane ze wznowieniem umów przez klientów kontraktowych w danym okresie, w tym: (i) w przypadku umów sprzedawanych z urządzeniami, np. telefonami – subsydia do urządzeń równe wartości sprzedanych towarów pomniejszonym o kwotę, jaką otrzymujemy od klienta jako zapłatę za urządzenie; (ii) koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym.
jednostkowy koszt SRC	Definiujemy jednostkowy koszt SRC jako koszty utrzymania klienta podzielone przez liczbę utrzymanych klientów w danym okresie.

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

Dane na temat branży, rynku i klientów zawarte w niniejszym dokumencie prezentowane są wyłącznie na wskazane daty i mogą się zmieniać z upływem czasu.

W niniejszym dokumencie, o ile kontekst nie wymaga inaczej lub nie zostało to wyraźnie stwierdzone, zastosowanie mają poniższe definicje. Niektóre terminy dotyczące Play i terminy branżowe zdefiniowane są w Słowniku Terminów Technicznych, który stanowi Załącznik C do niniejszego dokumentu zaczynając od strony B-1.

Wszystkie inne podstawowe definicje przedstawione są poniżej.

„U.D.A.”	to Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o działaniach antyterrorystycznych (Dz.U. 2016, poz. 904), która weszła w życie w Polsce w lipcu 2016 r. i zmieniła Ustawę Prawo Telekomunikacyjne wprowadzając deanonimizację przedpłaconych kart telefonicznych.
„Kredyt w Rachunku Bieżącym w Banku Zachodnim WBK”	Umowa kredytu w rachunku bieżącym pomiędzy Grupą a Bankiem Zachodnim WBK S.A. na łączną kwotę główną w wysokości 100 mln PLN.
„KE”	Komisja Europejska.
„UE”	Unia Europejska.
„euro”, „EUR” lub „€”	Euro, jednolita waluta państw członkowskich uczestniczących w trzecim etapie Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej w ramach Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, z późniejszymi zmianami.
„Grupa”, „my”, „nas”, „nasz”	Odnoszą się do Spółki i jej jednostek zależnych objętych konsolidacją.
“HoldCo 1”	Play Holdings 1 S.à r.l., prywatna spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (société à responsabilité limitée), zorganizowana na mocy prawa luksemburskiego, z siedzibą pod adresem 2, rue du Fort Bourbon, L 1249 Luksemburg, Wielkie Księstwo Luksemburga.
„MSSF”	Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE.

„MSSF 15”	Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 15 „Przychody z umów z klientami”.
„MSSF 16”	Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 16 „Leasing”.
„IPO”	Pierwsza oferta publiczna akcji Play Communications S.A. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie
„Kredyt w Rachunku Bieżącym w Banku Millennium”	Umowa kredytu w rachunku bieżącym zawarta pomiędzy Grupą a Bankiem Millennium o łącznej kwocie głównej 50 mln PLN.
“Olympia”	Olympia Development S.A., z siedzibą pod adresem 25 Ermou, Nea Kifisia 14564, Attiki, Grecja.
„PLN” lub „zł” lub „złoty”	złoty polski, oficjalna waluta Polski.
„Prospekt Emisyjny”	Prospekt Emisyjny zatwierdzony przez Urząd Nadzoru Finansowego Luksemburga (Commission de Surveillance du Secteur Financier) w dniu 30 czerwca 2017 r.
„Refinansowanie i dokapitalizowanie (recapitalization)”	Łącznie odnosi się do zawarcia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych z konsorcjum banków w dniu 7 marca 2017 r. oraz do emisji obligacji Senior PIK Toggle Notes w dniu 22 marca 2017 r. Zawarcie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych i przeznaczenie wpływów z tego tytułu na spłatę zadłużenia w euro z tytułu obligacji oraz na dystrybucję określonych kwot na rzecz akcjonariuszy Impera Holdings S.A., a także na pokrycie opłat i kosztów związanych z tymi transakcjami.
„Raport”	Niniejszy raport „Raport Roczny Z Działalności Za Rok Zakończony 31 Grudnia 2017 r.”
„Kredyt Odnawialny”	Wielowalutowy kredyt odnawialny w kwocie 400 000 000 zł udostępniony w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych.
“RLAH”	Roam Like At Home; rozporządzenie (UE) 2017/920 dotyczące zniesienia wszelkich opłat roamingowych za roaming tymczasowy w EOG od dnia 15 czerwca 2017 r.
“Telco Holdings S.à r.l”	Telco Holdings S.à r.l, luksemburska spółka société anonyme z siedzibą w Wielkim Księstwie Luksemburga pod adresem 16, avenue de la Gare, L-1610 Luksemburg, z kapitałem zakładowym w wysokości 21 500 euro, wpisana do Rejestru Handlowego i Spółek Luksemburga pod nr B191962 (dawniej pod nazwą NTP Limited, prywatną spółką z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowaną w Jersey o numerze 115496 i z siedzibą pod adresem 13 Castle Street, St Helier, Jersey JE4 5UT).
„Tollerton”	Tollerton Investment Limited, spółka zorganizowana zgodnie z prawem Cypru, z siedzibą w Arch Arch. Makariou III i Nikolaou Gyzi Street, Kyprianou Centrum Biznesowe, 3. piętro Office 302, 3060, Limassol, Cypr.
„Amerykańskie standardy rachunkowości”	Ogólnie przyjęte zasady rachunkowości obowiązujące w Stanach Zjednoczonych.

CZĘŚĆ I INFORMACJE OGÓLNE



1. WPROWADZENIE

Niniejszy dokument jest Raportem Play Communications S.A. („**Spółka**”), publicznej spółki akcyjnej (société anonyme), utworzonej i prowadzącej działalność zgodnie z prawem Luksemburga, mającej siedzibę pod adresem 4/6, rue du Fort Bourbon, L 1249 Luksemburg, Wielkie Księstwo Luksemburga, wpisanej do Rejestru Handlowego i Spółek Luksemburga (R.C.S. Luxembourg) pod nr B183803. Niniejszy Raport jest podsumowaniem skonsolidowanych finansowych i operacyjnych danych Play Communications S.A. i jej jednostek zależnych.

Play Communications S.A. to spółka holdingowa (Spółka wraz z wszystkimi jednostkami zależnymi zwana jest dalej „**Grupą**” lub „**Grupą Play**”). Spółka jest podmiotem dominującym dla P4 Sp. z o.o. („**Play**”, „**P4**”). Play jest operatorem telekomunikacyjnym zlokalizowanym w Polsce.

Akcje spółki są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 27 lipca 2017 r.

Na dzień 27 lutego 2018 r. 54,98% akcji kontrolują akcjonariusze Tollerton Investments Limited oraz Telco Holdings S.à r.l. Pozostałe 45,02% akcji znajduje się w wolnym obrocie. Liczba akcji w posiadaniu inwestorów równa jest liczbie głosów, ponieważ Spółka nie wyemitowała akcji uprzywilejowanych.

2. ODNIESIENIA DO PRZYSZŁOŚCI ORAZ CZYNNIKI RYZYKA

Niniejszy Raport zawiera „stwierdzenia dotyczące przyszłości” w rozumieniu ustaw papierów wartościowych obowiązujących w niektórych jurysdykcjach. Powyższe stwierdzenia dotyczące przyszłości obejmują między innymi wszystkie zawarte w niniejszym Raporcie stwierdzenia niebędące stwierdzeniem faktów historycznych, w tym między innymi stwierdzenia dotyczące naszej przyszłej sytuacji finansowej oraz wyników naszej działalności, dotyczące naszych strategii, planów, celów i zamierzeń, przyszłego rozwoju sytuacji na rynkach, w których Grupa uczestniczy lub zamierza uczestniczyć lub dotyczące oczekiwanych zmian regulacyjnych na rynkach, na których prowadzimy lub zamierzamy prowadzić działalność. W niektórych przypadkach stwierdzenia dotyczące przyszłości zawierają słowa „ma na celu”, „oczekuje”, „uważa”, „kontynuuje”, „mogłaby”, „szacuje”, „zakłada”, „zamierza”, „prognozuje”, „wytyczne”, „zamierza”, „może”, „planuje” „ma zamiar”, „potencjalny”, „przewiduje”, „projektowany”, „powinna” lub „będzie”, ich zaprzeczenia, wszelkie formy gramatyczne lub inne podobne wyrażenia.

Odniesienia dotyczące przyszłości obarczone są znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością oraz innymi czynnikami, ponieważ opierają się na zdarzeniach, które mogą, ale nie muszą wystąpić w przyszłości. Spółka ostrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie są gwarancją przyszłych wyników i opierają się na licznych założeniach. Faktyczne wyniki Spółki, w tym jej sytuacja finansowa i płynność finansowa, oraz rozwój branż, w których prowadzi działalność, mogą znacząco się różnić (także negatywnie) od wyników, sytuacji i rozwoju przewidywanych lub sugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości zawartych w niniejszym Raporcie. Nie należy nadmiernie polegać na tych stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Dodatkowo, nawet jeżeli nasze wyniki, w tym nasza sytuacja finansowa i płynność oraz rozwój branż, w których prowadzimy działalność, będą zgodne z zawartymi w tym Raporcie stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości, to takie wyniki i zmiany nie muszą być prognostykiem wyników lub zmian w okresach kolejnych.

3. ISTOTNE WYDARZENIA PO DACIE SPORZĄDZENIA RAPORTU

W dniu 15 stycznia 2018 r. Grupa zawarła szereg umów z Virgin Mobile Polska Sp. z o.o. ("**VMP**") i jej współnikami, a także z grupą wiodących inwestorów w VMP. VMP jest największym polskim MVNO z liczbą 412.000 klientów na koniec 2016 r. Umowy te dają Grupie m.in. możliwość kupna wszystkich udziałów w VMP w 2020 r. po cenie ustalonej zgodnie z przyjętą metodologią wyceny opartą na przychodach rocznych VMP skorygowanych o niektóre elementy. Inwestorzy w VMP zobowiązali się, że wszystkie udziały w VMP zostaną sprzedane Grupie w przypadku, gdy Grupa skorzysta z opcji kupna. Ponadto umowy określają warunki przyszłej współpracy pomiędzy Grupą a VMP, kontynuując udaną współpracę od początku istnienia VMP, przy zobowiązaniu do zwiększenia przychodów na rzecz Grupy o około 25 milionów złotych do łącznej kwoty około 84 milionów złotych w latach 2018-2021. Wierzymy, że te umowy pozwolą nam wzmocnić wiodącą pozycję Grupy na polskim rynku telefonii komórkowej.

Po zakończeniu okresu sprawozdawczego nie wystąpiły żadne inne zdarzenia, które powinny zostać ujawnione w Raporcie.

PLAY

CZĘŚĆ II

RAPORT BIZNESOWY



4. RAPORT DYREKTORÓW

Wyniki grupy

Przychody operacyjne wzrosły o 552,3 mln zł, czyli o 9,0%, z 6 117,6 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2016 r. do 6 669,9 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu przychodów z tytułu usług detalicznych świadczonych klientom kontraktowym, przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich oraz sprzedaży towarów i innych dochodów.

Koszty operacyjne wzrosły o 824,5 mln zł, czyli 17,3%, z 4 753,5 mln zł w roku zakończonym 31 grudnia 2016 r. do 5 578,1 mln zł za rok zakończony 31 grudnia 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu kosztów ogólnego zarządu, spowodowanych głównie wyceną programów motywacyjnych po pierwszej ofercie publicznej, kosztów rozliczeń międzyoperatorskich, kosztów roamingu i pozostałych kosztów usług, a także amortyzacji.

Nasz zysk operacyjny wyniósł 1 106,9 milionów złotych, a marża 16,6%.

Koszty finansowe netto wyniosły 477,6 mln PLN, między innymi przez wyższe koszty odsetkowe w stosunku do 2016 roku, głównie w wyniku poniesienia kosztów wcześniejszego umorzenia obligacji.

Zysk przed opodatkowaniem wyniósł 629,3 mln zł i uwzględnia wpływ wzrostu kosztów operacyjnych i kosztów finansowych. Podatek dochodowy Grupy wyniósł 242,0 mln PLN, pozostawiając zysk netto za 387,3 mln PLN w porównaniu do 712,0 mln PLN w 2016 roku.

Kapitał akcyjny

Kapitał akcyjny Spółki wynosi obecnie 30 440,03 EUR i składa się z 253 708 444 akcji na okaziciela o wartości nominalnej 0,00012 EUR każda.

Na dzień 31 grudnia 2017 r. Spółka nie posiadała żadnych akcji własnych.

Zagrożenia i czynniki niepewności

Grupa oferuje usługi transmisji głosu, wiadomości, danych, wideo (w tym dystrybucji telewizyjnej) i transmisji danych, a także usługi dodane oraz sprzedaż telefonów i innych urządzeń klientom indywidualnym i biznesowym wyłącznie w Polsce, gdzie znajdują się nasi klienci. Z tego powodu warunki makroekonomiczne w Polsce, a także globalne warunki gospodarcze, finansowe lub geopolityczne mogą mieć istotny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności i perspektywy.

Branża telefonii komórkowej charakteryzuje się szybko zmieniającą się technologią i powiązanymi zmianami popytu abonentów na nowe oferty i usługi po konkurencyjnych cenach, a Grupa nie może zapewnić, że będzie w stanie wystarczająco i sprawnie dostosowywać świadczone usługi, aby nadążyć za szybkim rozwojem branży. W szczególności, Grupa oczekuje, że niektóre technologie komunikacyjne, które zostały ostatnio opracowane lub są obecnie opracowywane, będą się stawały coraz ważniejsze na naszym rynku.

Grupa konkuruje o abonentów z operatorami o ugruntowanej pozycji, w tym w szczególności z operatorami komórkowymi działającymi pod następującymi markami: Plus, Orange i T-Mobile, które wraz z Grupą na dzień 31 grudnia 2017 r. łącznie posiadały ponad 99% raportowanego udziału w rynku abonentów na rynku polskim, bazując na najnowszych badaniach GUS.

Chociaż w ostatnich latach dokonaliśmy znacznych inwestycji kapitałowych, aby rozbudować i modernizować naszą sieć, nasza działalność jest nadal kapitałochłonna, a Grupa jest świadoma, że znaczne nakłady inwestycyjne będą również ponoszone w przyszłości.

Więcej informacji na temat tych i innych kluczowych ryzyk, a także naszych sposobu zarządzania ryzykiem przedstawiono w Czynniki ryzyka; sekcji 12 niniejszego Raportu.

Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym

Zasady i cele dotyczące zarządzania ryzykiem finansowym Play wraz z opisem różnych ryzyk i działań zabezpieczających podejmowanych przez Grupę są opisane w sekcji Czynniki ryzyka w niniejszym Raporcie.

Kontrole wewnętrzne i zarządzanie ryzykiem przy sporządzaniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego zostały przedstawione w sekcji Czynniki ryzyka w niniejszym Raporcie oraz na części dotyczącej Organizacji i Ładu korporacyjnego.

Badania i rozwój

Grupa nie posiada odrębnego działu zajmującego się badaniem i rozwojem, jednak takie działania są rozproszone w całej organizacji. Uważamy, że działalność badawczo-rozwojowa jest ważnym narzędziem skutecznego konkurowania i przeznaczamy na takie działania określone środki. Aby zapewnić jakość naszej sieci i oferować naszym klientom najnowszą technologię mobilną oraz innowacyjne usługi i produkty, regularnie testujemy i instalujemy nowe urządzenia, systemy i produkty, które uważamy za przydatne i opłacalne, a także modyfikujemy istniejący sprzęt i systemy oraz regularnie testujemy jakość sieci. Stworzyliśmy dedykowany zespół ("**UX**"), który koncentruje swoje działania na projektowaniu produktów / usług, które są najbardziej użyteczne i wydajne dla naszych klientów. UX odpowiada między innymi za badania i poprawę satysfakcji klientów wynikającą z korzystania z innowacyjnych produktów / usług poprzez poprawę użyteczności oraz dostępności.

Informacje niefinansowe

Informacje niefinansowe, takie jak ochrona środowiska, sprawy społeczne, prawa człowieka i walka z korupcją, przedstawiono w części poświęconej odpowiedzialności korporacyjnej – sekcja 14 niniejszego Raportu.

Perspektywy dla Grupy

Perspektywy dla Grupy na 2018 r., które obejmują strategię Play na lata 2018-2020, wydarzenia w 2018 r. oraz wytyczne na rok 2018 r. i okresy przyszłe zostały opisane w sekcji 11 niniejszego Raportu.

Wydarzenia po dacie bilansowej

W dniu 15 stycznia 2018 r. Grupa zawarła szereg umów z Virgin Mobile Polska Sp. z o.o. ("VMP") i jej współnikami, a także z grupą wiodących inwestorów w VMP. VMP jest największym polskim MVNO z liczbą 412.000 klientów na koniec 2016 r. Umowy te dają Grupie m.in. możliwość kupna wszystkich udziałów w VMP w 2020 r. po cenie ustalonej zgodnie z przyjętą metodologią wyceny opartą na przychodach rocznych VMP skorygowanych o niektóre elementy. Inwestorzy w VMP zobowiązali się, że wszystkie udziały w VMP zostaną sprzedane Grupie w przypadku, gdy Grupa skorzysta z opcji kupna. Ponadto umowy określają warunki przyszłej współpracy pomiędzy Grupą a VMP, kontynuując udaną współpracę od początku istnienia VMP, przy zobowiązaniu do zwiększenia przychodów na rzecz Grupy o około 25 milionów złotych do łącznej kwoty około 84 milionów złotych w latach 2018-2021. Grupa uważa, że umowy te wzmocnią wiodącą pozycję Grupy na polskim rynku telefonii komórkowej.

Grupa nie zidentyfikowała żadnych innych zdarzeń po okresie sprawozdawczym, które powinny być ujawnione w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Luksemburg, 27 lutego 2018 r

Imię i nazwisko: Serdar Çetin
Tytuł: Dyrektor klasy C

Imię i nazwisko: Ioannis Karagiannis
Tytuł: Dyrektor klasy B

5. PREZENTACJA INFORMACJI FINANSOWYCH

5.1 Informacje ogólne

Skonsolidowane informacje finansowe zawarte w niniejszym dokumencie zostały sporządzone zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, tak jak zaprezentowane w zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Play Communications S.A. i jej jednostek zależnych na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r. („**Sprawozdanie Finansowe**”), zawartym w niniejszym Raporcie. Sprawozdanie Finansowe zostało zbadane przez Ernst & Young société anonyme.

Informacje finansowe zawarte w niniejszym Sprawozdaniu nie wymagają zgodności z wymogami z zakresu sprawozdawczości Amerykańskiej Komisji do spraw Papierów Wartościowych i Giełd.

MSSF pod wieloma istotnymi względami różni się od amerykańskich standardów rachunkowości (U.S. GAAP). Aby zrozumieć różnice pomiędzy MSSF a amerykańskimi standardami rachunkowości oraz ich wpływ na informacje finansowe zawarte w niniejszym Sprawozdaniu należy skonsultować się z własnymi profesjonalnymi doradcami. Podejmując decyzję inwestycyjną, inwestor powinien skorzystać z wyników własnej analizy informacji finansowych zawartych w niniejszym Raporcie.

Sporządzenie sprawozdań finansowych na podstawie MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, wymaga zastosowania pewnych istotnych szacunków księgowych, a zarząd w procesie stosowania zasad rachunkowości musi też dokonywać pewnych samodzielnych osądów. Obszary o większej złożoności lub wymagające większej skali osądów oraz obszary, w których założenia i szacunki mają istotny wpływ na skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostały ujawnione w sprawozdaniu finansowym.

Sprawozdanie Finansowe Grupy zostało sporządzone za okres roku kalendarzowego i przedstawione w złotych w zaokrągleniu do pełnych tysięcy. Z powodu zaokrąglenia w tabelach mogą wystąpić rozbieżności pomiędzy podanymi wartościami łącznymi oraz sumami wartości jednostkowych.

W niniejszym Raporcie informacje finansowe prezentowane są w PLN. Złoty polski jest walutą funkcjonalną Grupy.

5.2 Wskaźniki finansowe niewystępujące w MSSF

Niniejsze Sprawozdanie zawiera pewne wielkości finansowe niezdefiniowane w MSSF, w tym m.in. EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA, wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu), Konwersja gotówki oraz wybrane wskaźniki finansowe.

Używane przez nas terminy mają następujące znaczenie:

- **„EBITDA”** oznacza zysk operacyjny za dany okres wraz z amortyzacją;
- **„Skorygowana EBITDA”** to EBITDA powiększona o koszty z tytułu opłat za zarządzanie, koszt/(przychód) z wyceny programów motywacyjnych oraz koszty premii specjalnych oraz o określone zdarzenia o charakterze niepowtarzającym się;
- **„Marża na Skorygowanej EBITDA”** to Skorygowana EBITDA podzielona przez przychody operacyjne;
- **„Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu)”** to Skorygowana EBITDA pomniejszona o gotówkowe nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem nakładów na pozyskanie rezerwacji częstotliwości), skorygowana o łączne zmiany kapitału obrotowego netto i innego, zmianę aktywów z tytułu umów z klientami („contract assets”), zmianę zobowiązań z tytułu umów z Klientami („contract liabilities”) i zmianę stanu aktywa z tytułu kosztów umów z klientami

(„contract costs”), pomniejszona o zapłacone odsetki oraz zapłacony podatek oraz pomniejszona o opłaty leasingowe.

- **„Konwersja gotówki”** to Skorygowana EBITDA pomniejszona o gotówkowe nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem nakładów na pozyskanie rezerwacji częstotliwości), podzielona przez Skorygowaną EBITDA.

Należy pamiętać, że choć wartości składowe EBITDA, Skorygowanej EBITDA, Marży na Skorygowanej EBITDA, Wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po pokryciu opłat leasingowych) i Konwersji gotówki pochodzą ze Sprawozdania Finansowego, to wielkości te nie są wyliczane zgodnie z MSSF.

Prezentujemy wartości EBITDA, Skorygowanej EBITDA, Skorygowanej marży EBITDA, Wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) i Konwersji gotówki, ponieważ naszym zdaniem pomagają one inwestorom i analitykom porównywać nasze wyniki pomiędzy poszczególnymi okresami sprawozdawczymi w sposób ciągły, eliminując pozycje, które według nas nie świadczą o naszych podstawowych wynikach operacyjnych.

EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA, Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) i Konwersja gotówki jako narzędzia analityczne mają swoje ograniczenia. Niektóre z tych ograniczeń przedstawiamy poniżej:

- EBITDA, Skorygowana EBITDA i Marża na Skorygowanej EBITDA nie odzwierciedlają naszych bieżących gotówkowych nakładów inwestycyjnych ani wymaganych w przyszłości środków na pokrycie nakładów inwestycyjnych lub zobowiązań wynikających z umów;
- Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) i Konwersja gotówki nie odzwierciedlają wymaganych w przyszłości środków na pokrycie nakładów inwestycyjnych lub zobowiązań wynikających z umów;
- EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA i Konwersja gotówki nie odzwierciedlają zmian w kapitale obrotowym ani zapotrzebowania na środki pieniężne na potrzeby kapitału obrotowego;
- Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) nie odzwierciedlają przyszłego zapotrzebowania na środki pieniężne na potrzeby kapitału obrotowego;
- EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA i Konwersja gotówki nie odzwierciedlają istotnego obciążenia kosztami z tytułu odsetek, podatkami dochodowymi ani zapotrzebowania na środki pieniężne niezbędne do zapłaty odsetek od naszego zadłużenia lub spłaty jego kapitału;
- Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) nie odzwierciedlają wszystkich kosztów i wydatków pieniężnych z przeszłości, a także przyszłego zapotrzebowania na środki pieniężne niezbędne do pokrycia istotnych kosztów z tytułu odsetek, podatków dochodowych oraz przyszłego zapotrzebowania na środki pieniężne niezbędne do spłaty kapitału od naszego zadłużenia;
- mimo, że amortyzacja jest kosztem niepieniężnym, to amortyzowane aktywa będą musiały zostać odtworzone w przyszłości, a EBITDA, Skorygowana EBITDA oraz Marża na Skorygowanej EBITDA nie odzwierciedlają zapotrzebowania na środki pieniężne na takie odtworzenie aktywów;
- EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA, Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) i Konwersja gotówki nie odzwierciedlają wpływu pewnych obciążeń gotówkowych wynikających ze spraw, które naszym zdaniem nie są istotne dla naszej bieżącej działalności; oraz
- inne firmy w naszej branży mogą obliczać EBITDA, Skorygowaną EBITDA, Marżę na Skorygowanej EBITDA, Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu)

i Konwersję gotówki inaczej niż my. W efekcie wskaźniki te mają ograniczoną przydatność jako elementy porównawcze.

Prezentujemy EBITDA, Skorygowaną EBITDA, Marżę na Skorygowanej EBITDA, Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) i Konwersję gotówki, ponieważ wierzymy, że będą one przydatne inwestorom i analitykom do oceny naszych wyników i porównywania ich z wynikami innych operatorów. Niemniej EBITDA, Skorygowana EBITDA, Marża na Skorygowanej EBITDA, Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) ani Konwersja gotówki nie są wskaźnikami zgodnymi z MSSF. Dlatego zachęcamy do samodzielnej oceny wszystkich korekt wprowadzonych do wielkości zgodnych z MSSF oraz powodów, dla których uznaliśmy te wskaźniki za przydatne do analizy uzupełniającej. Ze względu na te ograniczenia, a także inne ograniczenia omówione powyżej, prezentowane wskaźniki niezdefiniowane w MSSF nie powinny być rozpatrywane oddzielnie lub jako zamienniki mierników wyników obliczanych zgodnie z MSSF. Ograniczenia te rekompensujemy opierając się przede wszystkim na wynikach obliczanych zgodnie z MSSF, a wskaźników niezdefiniowanych w MSSF używając jedynie jako uzupełnienie.

5.3 Wcześniejsze zastosowanie standardów rachunkowości

Grupa zastosowała wcześniej nowe standardy rachunkowości: MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” i MSSF 16 „Leasing”. Skutkuje to zmianą zasad rachunkowości a w efekcie różnicami pomiędzy danymi finansowymi zawartymi w Sprawozdaniu Finansowym a danymi finansowymi zawartymi w sprawozdaniach finansowych sporządzonych przed przyjęciem MSSF 15 i 16. Wcześniejsze zastosowanie MSSF 15 i MSSF 16 skutkuje zmianami w rachunkowości, które nie mają wpływu na profil przepływów pieniężnych naszej Grupy.

Uzasadnienie wcześniejszego stosowania, główne różnice pomiędzy naszymi sprawozdaniami finansowymi sporządzanymi przed zastosowaniem MSSF 15 i MSSF 16 a Sprawozdaniem Finansowym, oraz skutki wcześniejszego zastosowania zostały wyjaśnione poniżej.

Uzasadnienie

Rozważaliśmy zastosowanie obu standardów rachunkowości od momentu publikacji szczegółowych informacji o ich wprowadzeniu. Uzasadnienie wcześniejszego stosowania standardów MSSF 15 i MSSF 16 jest dwojakie.

Pierwszy argument dotyczy MSSF 15. Uważamy, że fundamentem naszego komercyjnego sukcesu jest skupienie na „prostocie”, zarówno w obszarze produktów, usług, stosunku jakości do ceny, jakie oferujemy naszym klientom, ale także w prowadzeniu naszych wewnętrznych procesów. Wcześniejsze stosowanie zasad MSSF 15 pozwala nam na prostsze podejście do przyjmowania nowych klientów, a także daje nam lepszą podstawę do porównywania wyników biznesowych w przyszłości, poprzez stosowanie tych samych zasad rachunkowości do wszystkich umów z klientami. Zastosowanie dotychczasowego standardu dotyczącego przychodów, tj. MSR 18 „Przychody”, powoduje pewien sposób zmienności momentu ujmowania przychodów jest różny dla różnych modeli sprzedaży (model subsydyjny versus model ratalny). W umowach o tym samym schemacie przepływów pieniężnych, w modelu ratalnym większa część przychodów niż w modelu subsydyjnym alokowana jest na telefon i dlatego ujmowana jest z góry. W związku z tym, z biegiem czasu firmy telekomunikacyjne zastąpiły model sprzedaży sunsydyjnej modelem sprzedaży ratalnej. Stopień, w jakim poszczególne bazy klientów przeszły już z jednego modelu sprzedaży na drugi, różni się w zależności od firmy telekomunikacyjnej. Ratalny model sprzedaży kontraktów, który jest obecnie szeroko stosowany, skutkuje utratą powiązania pomiędzy momentem księgowania przychodów a momentem uzyskania przepływów pieniężnych, ponieważ znaczna część łącznego zobowiązania umownego klientów ujmowana jest jako przychód z góry (składnik związany z urządzeniem), podczas gdy przepływy pieniężne otrzymywane są co miesiąc w okresie obowiązywania umowy.

Zastosowanie MSSF 15 pozwala uzyskać porównywalną alokację łącznego zobowiązania klientów wynikającego z umowy pomiędzy przychody z usług oraz przychody z urządzeń w obu modelach sprzedaży. Wcześniejsze zastosowanie MSSF 15, również retrospektywnie, pozwala w sposób konsekwentny ująć wyniki historyczne, poprawiając tym samym ich porównywalność i zapewniając spójność informacji historycznych oraz prognoz z podejściem, które będzie wymagane,

kiedy standard wejdzie w życie. Profil przepływów pieniężnych spółek pozostaje taki sam, niezależnie od wyboru polityki rachunkowości.

Drugi argument dotyczy spójności systemu sprawozdawczości. Wszystkie spółki przygotowujące sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF będą miały obowiązek zastosować MSSF 15 od roku obrotowego 2018 a MSSF 16 od roku obrotowego 2019. W związku z tym wcześniejsze zastosowanie zapewnia zgodność historycznych oraz przyszłych informacji finansowych. Wdrożenie MSSF 15 bez MSSF 16 wymagałoby kolejnej zmiany naszych standardów sprawozdawczości oraz kolejnej korekty wyników historycznych na potrzeby inwestorów. Jednoczesne zastosowanie MSSF 15 i MSSF 16 ułatwi w przyszłości porównywanie naszych wyników przez inwestorów.

Zmiany wynikające z MSSF 15

Zgodnie z MSR 18 „Przychody”, przychody z tytułu urządzeń mobilnych sprzedawanych w pakietach ograniczaliśmy wcześniej do kwoty, która nie była uzależniona od świadczenia przyszłych usług telekomunikacyjnych. Była to zwykle kwota otrzymywana od klienta przy podpisywaniu umowy. Zgodnie z MSSF 15, łączne wynagrodzenie z tytułu umowy (np. za urządzenia mobilne, usługi telekomunikacyjne i opłaty aktywacyjne) jest alokowana na wszystkie produkty i usługi – np. urządzenia mobilne i usługi telefonii komórkowej – na podstawie ich proporcjonalnych indywidualnych cen sprzedaży. Skutkuje to przeniesieniem części przychodów z przychodów z usług do przychodów ze sprzedaży towarów, które są ujmowane z góry w momencie podpisania umowy z klientem, a co za tym idzie, utworzeniem aktywa z tytułu umowy z klientem, obejmującego także niektóre pozycje ujmowane wcześniej jako należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności.

MSSF 15 wymaga również przeklasyfikowania niektórych pozycji prezentowanych wcześniej w przychodach przyszłych okresów do zobowiązań z tytułu umów z klientami. Zobowiązania z tytułu umów z klientami są następnie, dla każdej umowy z osobna, kompensowane z aktywami z tytułu umów z klientami.

Dodatkowo przenieśliśmy też zapasy znajdujące się w lokalach dystrybutorów z rozliczeń międzyokresowych czynnych do zapasów.

Zgodnie z MSR 18 „Przychody” aktywowaliśmy koszty pozyskania i utrzymania klientów („SAC”) odnoszące się do umów abonentowych i umów „mix” w miesiącu aktywacji usługi. Elementy składowe SAC to: dopłata przyznana klientowi końcowemu na cenę telefonu lub innego urządzenia, tj. wartość sprzedanego telefonu lub innego urządzenia pomniejszona o cenę naliczoną klientowi końcowemu, prowizja od sprzedaży, koszt wysyłki bezpośrednio powiązany z umową.

Koszt SAC był aktywowany i ujmowany w wartościach niematerialnych, a następnie amortyzowany w pozycji amortyzacja przez cały okres obowiązywania umowy.

Zgodnie z MSSF 15 obecnie kapitalizujemy wyłącznie koszty prowizji zapłaconych za pozyskanie lub utrzymanie klientów, którzy zawierają umowę abonentową lub umowę mix. Aktywowane koszty prowizji stanowią aktywo z tytułu kosztów umów z klientami („contract costs asset”) i są amortyzowane metodą liniową w ciężar kosztów operacyjnych w pozycji „koszty umów z klientami, netto”.

Zmiany wynikające z MSSF 16

Poprzednio, zgodnie z MSR 17 „Leasing”, Grupa miała obowiązek klasyfikowania swoich umów leasingu jako leasing finansowy lub leasing operacyjny i musiała odmiennie rozliczać te dwa rodzaje leasingu (zarówno jako leasingodawca, jak i jako leasingobiorca). Leasing sklasyfikowany jako leasing finansowy ujmowany był jako rzeczowe aktywa trwałe. Aktywami objętymi umowami leasingu finansowego były głównie środki transportu lub komputery.

Zgodnie z MSSF 16 „Leasing”, Grupa wdrożyła jednolity model księgowy, wymagający od leasingobiorcy ujmowania aktywów i zobowiązań dla wszystkich umów leasingu z wyjątkiem przypadków wymienionych w standardzie. W oparciu o

stosowane zasady rachunkowości Grupa rozpoznaje aktywo z tytułu prawa do użytkowania aktywów oraz zobowiązanie z tytułu leasingu w dniu rozpoczęcia umowy dla wszystkich umów leasingu, które przenoszą prawo do kontroli użytkowania wskazanych aktywów przez określony czas. W związku z powyższym powtarzające się koszty związane z użytkowaniem przedmiotów leasingu, uprzednio ujmowane w kosztach ogólnych i administracyjnych, są obecnie aktywowane a następnie amortyzowane. Dyskonto zobowiązań z tytułu leasingu jest w każdym okresie odwracane w ciężar kosztów finansowych.

Aktywa uprzednio ujmowane jako umowy leasingu finansowego oraz zobowiązanie z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji w wyniku zakończenia umów leasingu zostały przeklasyfikowane z rzeczowych aktywów trwałych do aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

Więcej informacji na temat elementów MSSF 15 i MSSF 16, które podlegają korekcie, oraz poszczególnych pozycji, przedstawiamy w Nocie 2.2. zbadanych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za lata zakończone 31 grudnia 2016 r., 31 grudnia 2015 r. i 31 grudnia 2014 r., sporządzonych zgodnie z MSSF z wcześniejszym stosowaniem MSSF 15 i MSSF 16, zawartych w Prospekcie Emisyjnym.

Skutki zastosowania standardów

MSSF 15

Zastosowanie MSSF 15 powoduje ujęcie z góry przychodów z tytułu sprzedaży telefonów, co jest częściowo skompensowane obniżeniem przychodów z usług z tytułu umów skorygowanych historycznie. W odniesieniu do EBITDA zaobserwowano wzrost związany z wyższymi przychodami ze sprzedaży telefonów, częściowo skompensowanymi niższymi przychodami z usług, przy jednoczesnym zwiększeniu kosztów ogólnych w związku z ujęciem w bilansie odpisu z tytułu utraty wartości aktywów z tytułu umów z klientami, gdy przychody ze sprzedaży telefonów ujmowane są z góry.

Przyjęcie MSSF 15 powoduje również powstanie aktywów z tytułu kosztów umów z klientami (obejmujących aktywowane koszty prowizji poniesione w celu zawarcia umowy). Koszty te są amortyzowane przez okres obowiązywania umowy, a odpis amortyzacyjny ujmowany jest w kosztach operacyjnych.

Wdrożenie MSSF 15 nie ma wpływu na wielkość ani na kalendarz przepływów pieniężnych. Dokonane korekty dotyczą wyłącznie różnicy czasowej pomiędzy przepływami pieniężnymi a ich ujęciem księgowym; różnica ta ujmowana jest w bilansie i uwidoczniła w zmianach kapitału obrotowego i innych pozycjach przepływów pieniężnych.

MSSF 16

Korekta dotycząca MSSF 16 ma pozytywny wpływ na EBITDA, ponieważ koszty leasingu operacyjnego, które uprzednio były ujmowane w kosztach w ramach EBITDA, zostały obecnie przesunięte poniżej EBITDA, do amortyzacji aktywa z tytułu prawa do użytkowania aktywów, natomiast odwrócenie dyskonta zobowiązań z tytułu leasingu jest prezentowane jako odsetki w kosztach finansowych.

Niemniej jednak wzrost EBITDA jest w dużej mierze kompensowany na poziomie zysku brutto, choć różnice czasowe pomiędzy poprzednim ujmowaniem leasingu operacyjnego a amortyzacją aktywów i odwróceniem dyskonta zobowiązań z tytułu leasingu skutkują wystąpieniem pewnej różnicy.

Zmiany wynikające z MSSF 16 skutkują również znacznym zwiększeniem zadłużenia netto, ponieważ zdyskontowane przyszłe koszty wszystkich umów leasingu operacyjnego ujmowane są jako zobowiązania w bilansie.

6. SKONSOLIDOWANE INFORMACJE FINANSOWE I POZOSTAŁE INFORMACJE

Tabele zamieszczone poniżej prezentują wybrane skonsolidowane informacje finansowe i inne dane Grupy na wskazane daty i za wskazane okresy.

Przedstawione poniżej skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej, skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów oraz skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych Grupy za lata 2017 r. oraz za 2016 r. zostały zaczerpnięte ze Sprawozdania Finansowego zamieszczonego w innej części niniejszego Raportu.

O ile nie wskazano inaczej, informacje finansowe w niniejszym Raporcie zostały przedstawione w milionach złotych.

6.1 Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów

	2016	2017	3 miesiące do 31 grudnia 2016	3 miesiące do 31 grudnia 2017	Nota do Sprawozdania Finansowego
			Nieaudytowane	Nieaudytowane	
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	
Przychody operacyjne	6 117,6	6 669,9	1 620,2	1 739,5	23
Przychody ze sprzedaży usług	4 492,8	4 878,2	1 177,1	1 246,3	
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody	1 624,7	1 791,6	443,1	493,2	
Koszty operacyjne	(4 753,5)	(5 578,1)	(1 254,4)	(1 397,3)	
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	(1 495,8)	(1 729,5)	(397,5)	(467,2)	24
Koszty umów z klientami, netto	(398,9)	(429,1)	(104,5)	(107,5)	25
Wartość sprzedanych towarów	(1 366,2)	(1 409,8)	(347,1)	(399,2)	
Koszty ogólne i administracyjne	(858,5)	(1 212,3)	(242,9)	(219,8)	26
Amortyzacja	(634,1)	(797,3)	(162,4)	(203,6)	27
Pozostałe przychody operacyjne	70,7	109,8	17,4	57,0	28
Pozostałe koszty operacyjne	(144,4)	(94,7)	(22,4)	(38,9)	28
Zysk z działalności operacyjnej	1 290,3	1 106,9	360,8	360,2	
Przychody finansowe	135,0	178,9	27,9	6,1	29
Koszty finansowe	(499,1)	(656,4)	(194,6)	(100,9)	29
Zysk przed opodatkowaniem	926,1	629,3	194,1	265,4	
Podatek dochodowy	(214,1)	(242,0)	(44,6)	(122,5)	30
Zysk netto	712,0	387,3	149,5	142,9	
Inne całkowite dochody podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach	-	0,1	-	3,0	10
Całkowite dochody ogółem	712,0	387,5	149,5	145,9	
Zysk przypadający na jedną akcję (w PLN) (podstawowy i rozwodniony) ⁽¹⁾	2,84	1,54	0,60	0,56	31
Średnioważona liczba akcji (w milionach) (podstawowa i rozwodniona) ⁽¹⁾	250,5	251,9	250,5	253,7	31

- (1) Podstawowy wskaźnik zysku przypadającego na jedną akcję jest kalkulowany jako iloraz zysku lub straty za dany okres przypadających zwykłym akcjonariuszom Spółki oraz średniej ważonej liczby wyemitowanych akcji zwykłych w danym okresie. Rozwodniony wskaźnik zysku przypadającego na jedną akcję jest kalkulowany jako iloraz zysku lub straty za okres przypadających zwykłym akcjonariuszom Spółki i średniej ważonej liczby wyemitowanych akcji zwykłych w danym okresie skorygowanej o średnią ważoną liczbę akcji zwykłych, które zostałyby wyemitowane w momencie konwersji instrumentów finansowych z prawem zamiany na akcje zwykłe. Akcje takie obejmują akcje, które zostaną potencjalnie wyemitowane w ramach programów motywacyjnych PIP oraz VDP4 jako akcje dodatkowe – patrz nota 19 do Sprawozdania Finansowego zamieszczonego w innej części niniejszego Raportu. Na dzień 31 grudnia 2017 r. liczba

akcji dodatkowych potencjalnie do wyemitowania w ramach programu PIP oraz VDP4 szacowana na bazie historycznych notowań akcji Spółki w odniesieniu do porównywalnych spółek za okres od IPO do 31 grudnia 2017 r. wyniosła zero.

Zwracamy uwagę, że na wyniki finansowe Grupy za 2017 r. istotny wpływ miały Refinansowanie i Restrukturyzacja zadłużenia oraz IPO, które między innymi znacząco przełożyły się na wycenę zobowiązań z tytułu programów motywacyjnych. Więcej szczegółów podano w nocie 19 do Sprawozdania Finansowego zamieszczonego w innej części niniejszego Raportu.

6.2 Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej

	2016	2017	Nota do Sprawozdania Finansowego
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	
AKTYWA			
Aktywa trwałe			
Rzeczowe aktywa trwałe	1 089,4	1 282,3	3
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	745,5	855,9	4
Wartości niematerialne	2 628,8	2 683,9	5
Aktywa w budowie	540,4	303,4	6
Koszty umów z klientami	350,7	361,0	7
Długoterminowe należności finansowe	341,0	-	8
Pozostałe należności długoterminowe	12,2	13,8	9
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	134,2	4,3	10
Aktywo z tytułu podatku odroczonego	134,4	-	30
Aktywa trwałe razem	5 976,7	5 504,5	
Aktywa obrotowe			
Zapasy	149,7	159,3	11
Krótkoterminowe należności finansowe	0,3	-	8
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności	1 259,9	1 100,5	12
Aktywa z tytułu umów z klientami	997,8	1 366,9	13
Należności z tytułu podatku dochodowego	-	47,5	
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	21,2	23,5	14
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	341,0	628,7	15
Aktywa obrotowe razem	2 769,9	3 326,4	
AKTYWA RAZEM	8 746,6	8 831,0	
PASYWA			
Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej			
Kapitał zakładowy	0,1	0,1	16
Kapitał zapasowy	5 644,2	3 673,4	16
Pozostałe kapitały rezerwowe	-	28,2	10, 19
Straty zatrzymane	(4 301,6)	(3 914,3)	
Kapitał własny razem	1 342,6	(212,6)	
Zobowiązania długoterminowe			
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	5 176,4	6 752,9	17
Długoterminowe rezerwy na zobowiązania	47,5	58,3	18
Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	150,1	-	19
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	0,3	117,1	30
Inne zobowiązania długoterminowe	10,9	10,1	
Zobowiązania długoterminowe razem	5 385,2	6 938,4	
Zobowiązania krótkoterminowe			
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	277,2	586,0	17
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	-	6,9	10
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	1 177,6	1 106,5	20
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	99,7	87,0	
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	173,8	10,3	
Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	54,4	59,5	21
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	1,0	0,1	18
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	17,7	17,7	19
Przychody przyszłych okresów	217,4	231,2	22
Zobowiązania krótkoterminowe razem	2 018,8	2 105,1	
PASYWA RAZEM	8 746,6	8 831,0	

6.3 Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	2016	2017	3 miesiące do 31 grudnia 2016	3 miesiące do 31 grudnia 2017	Nota do Sprawozdania Finansowego
			Nieaudytowane	Nieaudytowane	
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	
Zysk przed opodatkowaniem	926,1	629,3	194,1	265,4	
Amortyzacja	634,1	797,3	162,4	203,6	
Zmiana stanu kosztów umów z klientami	(40,7)	(10,3)	(8,1)	(8,8)	
Koszty odsetkowe netto	316,9	372,5	77,5	100,6	
(Zysk)/Strata z wyceny aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej	(115,0)	169,3	(21,4)	(0,2)	
(Zyski)/Straty z tytułu różnic kursowych	162,2	(64,1)	110,5	(5,2)	
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych	(8,8)	(5,8)	(1,1)	(1,2)	
Utrata wartości aktywów trwałych	6,3	5,6	1,0	2,6	
Zmiana stanu rezerw oraz zobowiązań lub kapitału zapasowego z tytułu programów motywacyjnych	(17,1)	(123,1)	7,4	7,2	
Zmiany kapitału obrotowego i inne	(237,1)	201,2	97,8	100,0	33
Zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami	3,1	(369,1)	(63,5)	(99,4)	
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu umów z klientami	9,8	(12,8)	7,6	1,6	
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	1 639,7	1 589,9	564,4	566,2	
Odsetki otrzymane	0,1	0,5	-	0,3	
Podatek dochodowy zapłacony	(52,2)	(201,1)	(0,4)	(16,1)	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 587,5	1 389,3	564,0	550,4	
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych	5,5	3,5	0,4	0,9	
Wpływy z udzielonych pożyczek	-	18,3	-	-	8
Wpływy z należności finansowych (spłata obligacji przez Impera Holdings S.A.)	-	388,3	-	-	8
Wydatki na rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne oraz zaliczki na aktywa w budowie	(491,4)	(653,8)	(139,3)	(124,2)	
Nakłady na pozyskanie rezerwacji częstotliwości	(1 704,4)	(81,0)	-	-	
Udzielone pożyczki	(17,9)	-	-	-	
Zakup obligacji (wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.)	(141,1)	(68,9)	-	-	8
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(2 349,3)	(393,6)	(138,9)	(123,3)	
Wpływy z emisji akcji lub dopłat do kapitału	-	285,4	-	-	
Wpływy z tytułu zobowiązań finansowych	385,0	6 443,0	-	-	17
Spłaty zobowiązań finansowych i płatności odsetek i innych kosztów obsługi zobowiązań finansowych	(839,2)	(5 208,3)	(51,8)	(130,0)	17
Zakup obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.	-	(2 227,9)	-	-	8, 17.4
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(454,2)	(707,8)	(51,8)	(130,0)	
Przepływy pieniężne netto	(1 215,9)	287,9	373,4	297,2	
Zmiana stanu z tytułu różnic kursowych	0,1	(0,4)	(0,0)	(0,4)	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	1 556,8	341,0	(32,4)	331,7	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	341,0	628,5	341,0	628,5	32

6.4 Pozostałe informacje operacyjne i finansowe

	2016	2017	3 miesiące do 31 grudnia 2016	3 miesiące do 31 grudnia 2017
			Nieaudytowane	Nieaudytowane
	(w milionach PLN oprócz danych wyrażonych w procentach)	(w milionach PLN oprócz danych wyrażonych w procentach)	(w milionach PLN oprócz danych wyrażonych w procentach)	(w milionach PLN oprócz danych wyrażonych w procentach)
Skorygowana EBITDA ⁽¹⁾	2 035,3	2 297,7	560,6	569,5
Marża na skorygowanej EBITDA ⁽¹⁾	33,3%	34,4%	34,6%	32,7%
Gotówkowe nakłady inwestycyjne ⁽²⁾	2 190,4	731,3	138,9	123,3
w tym dotyczące pozyskania rezerwacji częstotliwości ⁽³⁾	1 704,4	81,0	-	-
Skorygowana EBITDA pomniejszona o gotówkowe nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem nakładów na pozyskanie rezerwacji częstotliwości) ⁽³⁾	1 549,3	1 647,4	421,8	446,3
Konwersja gotówki ⁽¹⁾⁽⁴⁾	76,1%	71,7%	75,2%	78,4%
Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) ⁽¹⁾⁽⁵⁾	782,7	664,3	405,8	297,0

- (1) Przedstawione wskaźniki nie są porównywalne z wskaźnikami o podobnych nazwach, stosowanymi przez inne spółki. Zachęcamy, aby zapoznać się z pełnymi informacjami finansowymi i nie opierać się na jednym wskaźniku finansowym. Niektóre z ograniczeń związanych ze stosowaniem tych wskaźników wyjaśnione są w punkcie pt.: „Prezentacja informacji finansowych - Wskaźniki finansowe niewystępujące w MSSF”. Uzgodnienie Skorygowanej EBITDA do Zysku z działalności operacyjnej zostało przedstawione w „Uzgodnienie EBITDA i Skorygowanej EBITDA”.
- (2) „Gotówkowe nakłady inwestycyjne ogółem” oznacza, w każdym okresie, wypływy środków pieniężnych na nabycie środków trwałych i wartości niematerialnych oraz zaliczki na środki trwałe w budowie, pomniejszone o wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych.
- (3) W 2016 r. Grupa zakupiła rezerwację częstotliwości w paśmie 800 MHz i 2600 MHz za łączną cenę 1.718,4 mln PLN, z czego 14,0 mln PLN zapłacono w roku zakończonym 31 grudnia 2014 r., jako depozyt zabezpieczający częstotliwość, który został ostatecznie rozliczony w cenie rezerwacji częstotliwości. W 2017 r. Grupa zakupiła rezerwację częstotliwości w paśmie 3700 MHz na okres od 1 października 2017 r. do 29 grudnia 2019 r. za łączną cenę 81,0 mln PLN.
- (4) "Konwersja gotówki" obliczana jest jako Skorygowana EBITDA pomniejszona o gotówkowe nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem nakładów na pozyskanie rezerwacji częstotliwości) podzielona przez Skorygowaną EBITDA.
- (5) Uzgodnienie „Wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) do Skorygowanej EBITDA pomniejszonej o gotówkowe nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem nakładów na pozyskanie rezerwacji częstotliwości) przedstawiono w punkcie pt. „Skonsolidowane informacje finansowe i pozostałe informacje - Schemat wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu)”.

6.5 Uzgodnienie EBITDA i Skorygowanej EBITDA

Poniższa tabela przedstawia uzgodnienie EBITDA i Skorygowanej EBITDA do naszego zysku z działalności operacyjnej we wskazanych okresach:

	2016	2017	3 miesiące do 31 grudnia 2016	3 miesiące do 31 grudnia 2017
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	Nieaudytowane (w milionach PLN)	Nieaudytowane (w milionach PLN)
Zysk z działalności operacyjnej	1 290,3	1 106,9	360,8	360,2
+ Amortyzacja	634,1	797,3	162,4	203,6
EBITDA	1 924,3	1 904,1	523,2	563,9
+ Usługi zarządzania ^(a)	35,9	48,6	12,1	(0,4)
+ Wycena programów motywacyjnych oraz jednorazowe bonusy specjalne ^(b)	7,2	282,9	6,1	7,2
+ Pozostałe koszty niepowtarzające się ^(c)	67,9	62,1	19,2	(1,1)
Skorygowana EBITDA	2 035,3	2 297,7	560,6	569,5

- (a) Koszty z tytułu opłat za zarządzanie za 2016 r. obejmowały: koszty dotyczące umów o stałe świadczenie usług doradczych zawartych przez Grupę z Novator Partners LLP i Olympia, oraz za 2017 r.: koszty dotyczące umów o stałe świadczenie usług doradczych zawartych przez Grupę z Novator Partners LLP i Tollerton Investments Limited, jak również koszty wynikające z dodatkowych usług doradczych związanych z pierwszą ofertą publiczną Spółki świadczonych przez Novator Partners LLP i Tollerton Investments Limited. Wymienione dodatkowe usługi stanowiły główny powód wzrostu kosztów z tytułu opłat za zarządzanie w 2017 r. Umowy o stałe świadczenie usług doradczych zostały rozwiązane wraz z zakończeniem pierwszej oferty publicznej. Umowy o świadczenie dodatkowych usług doradczych związanych z IPO zawarte z Novator Partners LLP i Tollerton Investments Limited pozostają w mocy, jednak nie będą one generować dodatkowych kosztów po stronie Grupy za wyjątkiem potencjalnych różnic kursowych od salda zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz innych zobowiązań. Saldo zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz innych zobowiązań na dzień 31 grudnia 2017 r. wynikało z faktu, iż zobowiązania wynikające z umowy o świadczenie dodatkowych usług związanych z IPO były wymagalne w dwóch ratach – pierwsza z nich była wymagalna w ciągu 6 miesięcy od daty IPO, druga stanie się wymagalna w ciągu 12 miesięcy od daty IPO.
- (b) Wartość naszych programów motywacyjnych dla zarządu i pracowników szacujemy na podstawie warunków ich uruchomienia oraz kwot ewentualnie należnych do zapłaty na rzecz ich beneficjentów w ramach programów rozliczanych w środkach pieniężnych lub wartości dodatkowych akcji, które możemy być zobowiązani do przyznania beneficjentom w ramach programów rozliczanych w akcjach. Odpowiednie obciążenie/świadczenie dodawane jest do Skorygowanej EBITDA. Wycena programów motywacyjnych oraz premii specjalnych wzrosła w 2017 r. ze względu na rozliczenie pewnych programów dotyczących Refinansowania i Restrukturyzacji zadłużenia, jak również pierwszej oferty publicznej Spółki; dalsze informacje znajdują się w Nocie 19 do Sprawozdania Finansowego, zamieszczonego w innej części niniejszego Raportu.
- (c) Pozostałe koszty niepowtarzające się w 2017 r. obejmowały: (i) koszty pierwszej oferty publicznej w wysokości 45,9 mln PLN; (ii) koszty niepowtarzające się w wysokości 11,4 mln PLN związane z procesem rejestracji numerów przedpłaconych (pre-paid) w celu zapewnienia zgodności z nowymi przepisami wprowadzonymi ustawą z dnia 10 czerwca 2016 r. o działaniach antyterrorystycznych, która weszła w życie w Polsce 25 lipca 2016 r. zmieniając Ustawę Prawo Telekomunikacyjne poprzez wprowadzenie wymogu zniesienia anonimowości przedpłaconych kart telefonicznych (pre-paid); (iii) niepowtarzające się koszty projektów strategicznych spoza zwykłego zakresu naszej działalności w wysokości 3,4 mln PLN oraz pozostałe koszty niepowtarzające się w wysokości 1,3 mln PLN.

Pozostałe koszty niepowtarzające się w 2016 r. obejmowały: (i) koszty rezerwy z tytułu opłaty za wcześniejsze rozwiązanie jednej z umów handlowych zawartych przez Grupę w wysokości 20,4 mln PLN; (ii) niepowtarzający się odpis aktualizujący należności z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich za lata 2011-2013 w wysokości 12,7 mln PLN wynikający z niekorzystnego wyroku sądu; (iii) niepowtarzające się koszty projektów strategicznych spoza normalnego zakresu naszej działalności w wysokości 12,0 mln PLN; (iv) bezgotówkową korektę salda przychodów przyszłych okresów z lat ubiegłych w wysokości 7,7 mln PLN; (v) odpis z tytułu utraty wartości pozostałych aktywów trwałych w wysokości 4,6 mln PLN; (vi) pozostałe koszty niepowtarzające się w wysokości 10,5 mln PLN składające się głównie z kosztów związanych z procesem rejestracji numerów przedpłaconych (pre-paid) w celu zapewnienia zgodności z nowymi przepisami.

Przedstawione wskaźniki nie są porównywalne z podobnie nazwanymi wskaźnikami stosowanymi przez inne spółki. Zachęcamy do zapoznania się z pełnymi informacjami finansowymi i nie polegania na jednym wskaźniku finansowym. W celu uzyskania objaśnienia pewnych ograniczeń w stosowaniu określonych wskaźników, zob.: „Prezentacja informacji finansowych - Wskaźniki finansowe niewystępujące w MSSF”.

6.6 Schemat wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu)

Poniższa tabela przedstawia schemat obliczenia wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu) we wskazanych okresach.

	2016	2017	3 miesiące do 31 grudnia 2016	3 miesiące do 31 grudnia 2017
			Nieaudytowane	Nieaudytowane
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)
Skorygowana EBITDA	2 035,3	2 297,7	560,6	569,5
Gotówkowe nakłady inwestycyjne ⁽¹⁾	(485,9)	(650,3)	(138,9)	(123,3)
Zmiana stanu kapitału obrotowego netto, zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami i zobowiązań z tytułu umów z klientami oraz zmiana stanu kosztów umów z klientami	(264,9)	(191,0)	33,8	(6,6)
Zapłacone odsetki ⁽²⁾	(256,8)	(395,0)	(1,8)	(77,7)
Podatek dochodowy zapłacony	(52,2)	(201,1)	(0,4)	(16,1)
Płatności z tytułu leasingu	(192,7)	(196,1)	(47,7)	(48,8)
Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (po uwzględnieniu płatności z tytułu leasingu)	782,7	664,3	405,8	297,0

- (1) Gotówkowe nakłady inwestycyjne, z wyłączeniem wydatków pieniężnych związanych z nabyciem rezerwacji częstotliwości.
- (2) Z uwzględnieniem zapłaconych odsetek od pożyczek i kredytów, obligacji i pozostałego zadłużenia.

Przedstawione wskaźniki nie są porównywalne z podobnie nazwanymi wskaźnikami stosowanymi przez inne spółki. Zachęcamy do zapoznania się z pełnymi informacjami finansowymi i nie polegania na jednym wskaźniku finansowym. W celu uzyskania objaśnienia pewnych ograniczeń w stosowaniu określonych wskaźników – patrz: „Prezentacja informacji finansowych - Wskaźniki finansowe niewystępujące w MSSF”.

6.7 Kapitalizacja

Na dzień 31 grudnia 2017 r.

	w milionach PLN	xLTM Skorygowana EBITDA ⁽¹⁾
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	628,7	0,27x
Kredyty Uprzywilejowane ⁽²⁾	6 444,6	2,80x
Leasing	948,8	0,41x
Inne zobowiązania	26,4	0,01x
Całkowity dług	7 419,9	3,23x
Dług netto	6 791,1	2,96x

Na dzień 30 września 2017 r., nieaudytowane

	w milionach PLN	xLTM Skorygowana EBITDA ⁽¹⁾
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	331,7	0,14x
Kredyty Uprzywilejowane ⁽²⁾	6 443,9	2,82x
Leasing	892,0	0,39x
Inne zobowiązania	21,2	0,01x
Całkowity dług	7 357,1	3,21x
Dług netto	7 025,4	3,07x

- (1) Skorygowana EBITDA za 12 ostatnich miesięcy wyniosła 2 297,7 na dzień 31 grudnia 2017 i 2 288,8 mln PLN na dzień 30 września 2017 r. Na potrzeby niniejszego Raportu, Skorygowaną EBITDA za 12 ostatnich miesięcy definiuje się jako sumę Skorygowanej EBITDA z czterech kwartałów poprzedzających datę sprawozdania.
- (2) Kwota ta jest sumą tylko wartości nominalnej i naliczonych odsetek, podczas gdy w Sprawozdaniu Finansowym wartość zobowiązań finansowych wycenia się według zamortyzowanego kosztu.

6.8 Podsumowanie Kluczowych Wskaźników Wyników⁽¹⁾

	Okres 3 miesięcy zakończony		Okres roczny zakończony	
	31 grudnia 2016	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2017
	r.	r.	r.	r.
Zarejestrowani klienci (w tys.)	14,414.5	15,219.7	14,414.5	15,219.7
Klienci kontraktowi	8,366.4	9,430.4	8,366.4	9,430.4
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	6,048.1	5,789.3	6,048.1	5,789.3
Aktywni klienci (w tys.)	12,011.4	12,394.1	12,011.4	12,394.1
Klienci kontraktowi	7,984.0	8,628.4	7,984.0	8,628.4
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	4,027.4	3,765.8	4,027.4	3,765.8
Nowe umowy netto (w tys.)	264.3	805.2	-224.7	330.8
Klienci kontraktowi	1,296.8	1,064.0	367.4	226.9
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	-1,032.5	-258.8	-592.1	103.8
Wskaźnik odłączeń (%)⁽²⁾	3.4%	2.1%	3.4%	1.6%
Klienci kontraktowi	0.7%	0.7%	0.6%	0.8%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	6.4%	4.3%	6.9%	2.9%
ARPU (PLN)⁽²⁾⁽³⁾	31.4	32.0	32.2	32.3
Klienci kontraktowi	39.1	38.4	39.4	38.1
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	17.4	18.2	17.8	19.1
Wykorzystanie danych na 1 klienta (MB)⁽²⁾	2,773.2	4,117.9	3,335.2	4,790.4
Klienci kontraktowi	3,493.6	5,013.9	4,039.5	5,824.1
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	1,468.5	2,188.7	1,941.0	2,473.9
Jednostkowy gotówkowy koszt SAC (PLN)				
Klienci kontraktowi	354.1	349.1	321.7	377.3
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	3.5	5.1	3.4	6.1
Jednostkowy gotówkowy koszt SRC (PLN)	363.6	339.2	339.1	356.3
Jednostkowy koszt SAC (PLN)				
Klienci kontraktowi	264.5	328.7	266.2	353.6
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	3.5	5.1	3.4	6.1
Jednostkowy koszt SRC (PLN)	261.2	335.4	281.9	353.1

- (1) Definicje stosowanych przez nas Kluczowych Wskaźników Wyników podano w rozdziale „Dane na temat branży, rynku i klientów”. Jesteśmy przekonani, że każdy z naszych konkurentów oblicza te wskaźniki inaczej, co może wpłynąć na ich porównywalność.
- (2) Nasz wskaźnik odłączeń na 1 klienta przedstawiamy na podstawie średniej podanej w ujęciu miesięcznym.
- (3) ARPU i wykorzystanie danych na 1 klienta przedstawiamy na podstawie średniej podanej w ujęciu miesięcznym.

7. KOMENTARZ ZARZĄDU ORAZ ANALIZA SYTUACJI FINANSOWEJ I WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2017 R.

Poniższe omówienie i analiza naszej sytuacji finansowej oraz wyników działalności opierają się na skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej, skonsolidowanym sprawozdaniu z całkowitych dochodów oraz skonsolidowanym sprawozdaniu z przepływów pieniężnych za i na koniec okresów trzech miesięcy oraz pełnego roku finansowego kończącego się 31 grudnia 2017 r. oraz 31 grudnia 2016, sporządzonych na podstawie informacji ze Sprawozdania Finansowego zamieszczonego w innej części niniejszego Raportu, jak również innych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za okresy poprzednie opublikowanych w latach ubiegłych. Patrz rozdział pt. „Prezentacja informacji finansowych” w niniejszym Raporcie. Niniejszy rozdział należy czytać razem ze wspomnianymi powyżej skonsolidowanymi sprawozdaniami finansowymi wraz z notami objaśniającymi, oraz z innymi informacjami finansowymi zamieszczonymi w innych częściach niniejszego Raportu. Sprawozdania Finansowe zawierają podsumowanie istotnych szacunków, założeń i zasad rachunkowości zastosowanych we wspomnianych skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych – zobacz „– Najważniejsze zasady polityki rachunkowości, szacunki i osądy”. Jeżeli nie stwierdzono inaczej, to wyrażenia „my”, „nas”, „nasze” użyte w niniejszym Komentarzu Zarządu i analizie sytuacji finansowej i wyników działalności odnoszą się do Grupy.

Prezentowane sprawozdania finansowe zostały przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, które w pewnych istotnych aspektach różnią się od amerykańskich standardów rachunkowości. Inwestorzy powinni skonsultować się z własnymi profesjonalnymi doradcami w celu zrozumienia różnic pomiędzy amerykańskimi standardami rachunkowości a MSSF oraz ich wpływu na sprawozdania finansowe i zawarte w nich informacje. Podejmując decyzję inwestycyjną, inwestor powinien skorzystać z wyników własnej analizy informacji finansowych zawartych w Prospekcie Emisyjnym oraz w niniejszym Raporcie.

Niektóre informacje o charakterze finansowym i operacyjnym przedstawione w tabelach tego rozdziału zostały zaokrąglone do jednego miejsca po przecinku. W związku z tym informacje przedstawione w tym rozdziale oraz w całym Raporcie mogą się różnić w drobnych szczegółach od informacji podanych we wspomnianych tabelach z powodu zaokrągleń.

Poniższe omówienie zawiera również stwierdzenia dotyczące przyszłości. Nasze faktyczne wyniki mogą się znacząco różnić od oczekiwanych wyników omawianych w tych stwierdzeniach. Czynniki, które mogą wpłynąć lub przyczynić się do powstania takich różnic obejmują m.in. czynniki omówione poniżej i w innych miejscach niniejszego Raportu, zwłaszcza w części „Stwierdzenia dotyczące przyszłości oraz czynniki ryzyka”. Definicje i sposoby obliczania naszych KPI podane są w rozdziale „Definicje”.

7.1 Wprowadzenie

Niniejszy Raport zawiera podsumowanie skonsolidowanych danych finansowych i operacyjnych zawartych w Sprawozdaniu Finansowym spółki Play Communications S.A. (poprzednia nazwa Play Holdings 2 S.à r.l.; zwanej dalej wraz z podmiotami zależnymi „Grupą Play” lub „Grupą”), utworzonej zgodnie z prawem Wielkiego Księstwa Luksemburga w dniu 10 stycznia 2014 r. Play Communications S.A. jest bezpośrednim 100% właścicielem swej głównej spółki operacyjnej P4 Sp. z o.o., utworzonej zgodnie z przepisami prawa polskiego („P4” lub „Spółka”), która rozpoczęła świadczenie usług telefonii komórkowej w dniu 16 marca 2007 r.

7.2 Informacje ogólne

Play jest ukierunkowanym na konsumentów operatorem sieci komórkowej (mobile network operator, „MNO”) w Polsce, który na dzień 31 grudnia 2017 r. świadczył usługi na rzecz około 15,2 mln klientów. W czwartym kwartale 2017 r. pozyskaliśmy 227 tys. klientów kontraktowych, co pozwoliło nam, na dzień 31 grudnia 2017, osiągnąć 28,8% udziału w rynku pod względem liczby zarejestrowanych klientów. Ten udział w rynku uzyskaliśmy w wyniku organicznego rozwoju bazy klientów. Równie skuteczni jesteśmy w zapewnianiu naszym klientom wysokiej jakości obsługi, co pokazuje średni miesięczny wskaźnik odłączeń klientów (churn rate), który za cały rok 2017 r. wyniósł jedynie 0,7%. W roku 2017 r.

uzyskaliśmy całkowite przychody w wysokości 6 669,9 mln PLN co oznaczało wzrost o 9,0% w PLN w porównaniu do roku poprzedniego, podczas gdy wartość Skorygowanej EBITDA w roku 2017 r., wyniosła 2 297,7 mln PLN, i była o 12,9% wyższy niż w roku poprzednim, licząc na podstawie danych wyrażonych w polskich złotych.

Świadczymy usługi mobilne w zakresie telefonii głosowej, komunikacji tekstowej, streamingu wideo i transmisji danych dla klientów indywidualnych i firm (w szczególności klientów z segmentu małych biur i biur domowych (small office/home office, „SOHO”) oraz małych i średnich przedsiębiorstw (small/medium enterprises, „SME”), na podstawie umowy abonamentowej lub przedpłaconej karty SIM. Nasza uwaga skupia się przede wszystkim na klientach kontraktowych, którzy generują znacznie wyższe przychody ARPU i mają niższy poziom rezygnacji niż w przypadku klientów usług przedpłaconych (pre-paid). Na dzień 31 grudnia 2017, klienci kontraktowi stanowili 62,0% naszej bazy zarejestrowanych klientów (który to wskaźnik dobrze odzwierciedla charakterystykę polskiego rynku telekomunikacyjnego) oraz 78,9% przychodów ze sprzedaży usług detalicznych za okres 2017 r.

W naszej działalności wykorzystujemy jedną markę i jedną platformę komunikacyjną - „PLAY”. Marka ta jest dobrze rozpoznawalna na polskim rynku i postrzegana jako atrakcyjna przez odbiorców. Według badania Smartscope z czwartego kwartału 2017 r., mieliśmy prawdopodobnie najwyższe, spośród czterech największych operatorów komórkowych w Polsce, notowanie pod względem tzw. indeksu rekomendacji klientów netto (net promoter score, czyli odsetka klientów gotowych polecić swego dotychczasowego operatora innej osobie). Według badania przeprowadzonego przez agencję zewnętrzną w czwartym kwartale 2017 r., indeks rekomendacji klientów netto dla „PLAY” wynosił 20 (wzrost w porównaniu do trzeciego kwartału 2017, gdy był na poziomie nieco powyżej 18).

Produkty i usługi oferowane są klientom głównie za pośrednictwem naszej ogólnokrajowej sieci dystrybucji 839 salonów firmowych „PLAY”, z których znaczna liczba usytuowana jest w najlepszych lokalizacjach w Polsce. Mamy znaczącą kontrolę nad naszą siecią, co pozwala nam kształtować jednolity wizerunek marki, a tym samym promować jej rozpoznawalność oraz zapewnić według nas najlepsze w naszej kategorii doświadczenie dla klienta detalicznego, w sposób efektywny kosztowo.

Pozytywny wpływ na nasz rozwój ma krajowe otoczenie regulacyjne, dynamika branży, a także nasza rozległa, nowoczesna i wydajna sieć telekomunikacyjna 2G/3G/4G LTE i 4G LTE Ultra w Polsce, za pośrednictwem której oferujemy usługi głosowe, tekstowe, wideo i transmisji danych. Na dzień 31 grudnia 2017, w ramach naszej własnej sieci oferowaliśmy zasięg dla 94,7% mieszkańców Polski, a dzięki długoterminowym umowom roamingu krajowego z pozostałymi trzema największymi operatorami komórkowymi ogólny zasięg zwiększyliśmy do 99% mieszkańców. W listopadzie 2013 r. byliśmy drugim dużym operatorem sieci komórkowej w Polsce, który wprowadził sieć 4G LTE. Natomiast na dzień 31 grudnia 2017 zasięg naszej sieci 4G LTE docierał do 93,4% a 4G LTE Ultra do 80,7% mieszkańców Polski.

W czwartym kwartale zmiana przychodów i kosztów z tytułu roamingu międzynarodowego, w porównaniu z poprzednim rokiem, wyniosła 43 mln PLN. Ruch sieciowy generowany przez naszych klientów jest nieco wyższy od oczekiwań. Złożyliśmy w UKE wniosek o zapewnienie zrównoważonego świadczenia usług i dnia 15 stycznia 2018 roku otrzymaliśmy pozytywną decyzję. Dnia 25 stycznia 2018 roku ogłosiliśmy, iż Play wprowadza pewne modyfikacje dla nowych ofert. Na podstawie decyzji Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) o dopłatach w roamingu, PLAY zmienia funkcjonowanie ofert w ramach Roam Like At Home dla nowych klientów abonamentowych, podpisujących aneks oraz klientów ofert na kartę. Obecni klienci ofert abonamentowych PLAY będą korzystać z roamingu na dotychczasowych zasadach. W nowych ofertach klienci abonamentowi nadal będą mogli rozmawiać i SMS-ować w roamingu UE tak jak w kraju. Otrzymają także co miesiąc darmowy pakiet 1 GB. Zmiany będą obowiązywać od 26.01.2018 r.

Dodatkowe opłaty wynikające z decyzji UKE zostały ustalone na następującym poziomie:

- 6 gr za minutę połączenia wychodzącego,
- 3 gr za minutę połączenia przychodzącego,
- 1 gr za wysłany SMS lub MMS,

- 1,2327 gr za MB transmisji danych.

Dopłaty dotyczą także klientów usług na kartę i zostaną wprowadzone 1 marca 2018. Klienci oferty Formuła Unlimited na Kartę na 30 dni w promocji co miesiąc otrzymają darmowy pakiet roamingowy: 100 minut na rozmowy, 50 SMS-ów i 500 MB danych. Po wykorzystaniu pakietu obowiązywać będą opisane powyżej dopłaty do usług w roamingu. Klienci pozostałych ofert: na kartę, nowi Klienci mix oraz podpisujący aneks, będą korzystać z roamingu po stawkach jak dotychczas. Dodatkowo będą ich obowiązywać powyższe dopłaty. W przypadku ofert na kartę istnieje grupa Klientów korzystająca intensywnie z roamingu UE, wprowadzenie małych dopłat pozwoli na utrzymanie oferty krajowej na dotychczasowym poziomie cenowym.

Powyższe zmiany na podstawie decyzji UKE pozostają w mocy do 14 stycznia 2019 roku.

7.3 Główne czynniki wpływające na wyniki działalności i istotne trendy rynkowe

Naszym zdaniem, na wyniki działalności Grupy w rozważanym okresie wpływ miały następujące czynniki i trendy, które – według naszych oczekiwań – w przyszłości nadal będą istotnymi czynnikami kształtującymi wyniki naszej działalności:

Otoczenie gospodarcze w Polsce

Wzrost naszych przychodów uzależniony jest od ogólnej kondycji polskiej gospodarki. W przeszłości na wyniki działalności Grupy wpływ miały, i oczekujemy, że nadal będą miały, najważniejsze czynniki makroekonomiczne, takie jak: wzrost PKB, inflacja, stopy procentowe, stopa bezrobocia, dochody do dyspozycji gospodarstw domowych, wskaźnik upadłości przedsiębiorstw oraz sytuacja finansowa naszych konkurentów.

W ciągu ostatniego okresu dekonunktury w UE gospodarka polska osiągała lepsze wyniki niż wiele innych gospodarek europejskich i była jedyną gospodarką w UE, która konsekwentnie rośnie w każdym kolejnym roku. Ponadto w ostatnich latach polska gospodarka odnotowała wynik lepszy od średniej UE, z realnym wzrostem PKB w wysokości 5,0% w 2011 r., 1,6% w 2012 r., 1,3% w 2013 r., 3,3% w 2014 r., 3,6% w 2015 r. i 2,7% w 2016 r., w porównaniu ze średnim realnym wzrostem PKB w UE odpowiednio 1,8% w 2011 r., spadkiem o 0,5% w 2012 r., wzrostem o 0,3% w 2013 r., 1,7% w 2014 r., 2,2% w 2015 r. i 1,9% w 2016 r. Prognoza dla Polski ogłoszona jesienią 2017 r. przez Eurostat przewidywała realny wzrost PKB o 4,2% w 2017 r. i 3,8% w 2018 r. Oznacza to, że zgodnie z oczekiwaniami polska gospodarka będzie nadal rosła w tempie szybszym niż średni realny wzrost PKB dla całej UE, tj. 2,2% w 2017 r. i 2,0% w 2018 r.

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania, ocena agencji Moody's Investors Services dla Polski wynosiła „A2” z perspektywą „stabilną”; agencja Standard & Poor's Financial Services LLC oceniła Polskę na „BBB+” z perspektywą „stabilną”, a agencja Fitch ustaliła rating kredytowy na „A-” z perspektywą „stabilną”. Według danych Eurostat, na dzień 31 grudnia 2017 r., zharmonizowana stopa bezrobocia w Polsce wynosiła około 5,3%, w porównaniu z około 7,3% dla wszystkich 28 krajów członkowskich UE.

Grupa działa w sektorze telekomunikacji, w którym podczas dekonunktury popyt ze strony konsumentów nie podlega tak silnym wahanom jak w innych obszarach wydatków konsumenckich. Niemniej, ogólna sytuacja makroekonomiczna jest silnie skorelowana z wydatkami konsumentów w tym obszarze. Konsumenty stopniowo ograniczają wydatki poprzez wykonywanie mniejszej liczby połączeń telefonicznych, wysyłanie mniejszej liczby wiadomości tekstowych, korzystanie w mniejszym stopniu z transmisji danych lub wybieranie niższych planów taryfowych. W słabej sytuacji gospodarczej, konsumenci na dłużej odkładają wymianę telefonów, zmieniają plan taryfowy na tańszy, bardziej prawdopodobna jest też rezygnacja lub rozwiązanie umowy. Naszym zdaniem rynek telekomunikacyjny będzie podążał za ogólnym wzrostem PKB w Polsce, wspierając tym samym nasz przyszły wzrost. Jednakże słabe warunki gospodarcze mogą zaważyć na potencjale wzrostu tego rynku, co z kolei może odbić się na liczbie klientów i wartości ARPU.

Dodatkowo perspektywy wzrostu PKB w Polsce oraz inne czynniki makroekonomiczne są niepewne i silnie uzależnione m.in. od globalnego otoczenia gospodarczego; na przykład zaniepokojenie wywołane kryzysem zadłużenia publicznego

krajów europejskich może mieć istotne negatywne skutki dla polskiej gospodarki i - w konsekwencji - dla naszej działalności i wyników operacyjnych.

Ogólne otoczenie regulacyjne

Polski rynek komunikacyjny podlega rozległym regulacjom, zarówno na poziomie krajowym, jak i europejskim. Istnieje wiele przepisów prawnych mających wpływ na naszą działalność. Na przykład, niektóre umowy podlegają obowiązkowi weryfikacji, a pewne aspekty planów taryfowych są narzucone lub regulowane przez władze. Wszystkie te regulacje mają wpływ na wyniki naszej działalności.

Jako że Polska jest państwem członkowskim Unii Europejskiej, musimy spełniać wymagania określonych dyrektyw UE wdrożonych do prawa polskiego i dotyczących maksymalnych stawek za usługi roamingu międzynarodowego, bądź też maksymalnego okresu obowiązywania umowy w oferowanych klientom planach taryfowych. Zgodnie z tymi przepisami UE reguluje maksymalne stawki jakie można naliczyć klientom za połączenia głosowe i usługi niegłosowe wykonane lub odebrane przez klientów w zagranicznych europejskich sieciach komórkowych. W analizowanych okresach stawki te podlegały corocznej obniżce. W odniesieniu do umów UE ustaliła okres 24 miesiące jako maksymalny czas, na który operator komórkowy może związać się z klientem kontraktowym w ramach jednej umowy.

Poza przepisami europejskimi, podlegamy również regulacjom krajowym dotyczącym zastosowania Maksymalnych Stawek Taryfowych (Maximum Tariff Rates, MTRs) pomiędzy operatorami na rynku hurtowym. Urzędy nadzoru mają prawo ustalić Maksymalne Stawki Taryfowe, pod warunkiem dokonania notyfikacji do Komisji Europejskiej. Maksymalne Stawki Taryfowe nie uległy obniżeniu od 1 lipca 2013 r. i pozostają na poziomie 0,0429 PLN/min. Stawka ta obowiązuje wszystkich operatorów sieci komórkowych w Polsce.

Ponadto, od 15 czerwca 2017 r., musimy spełniać nowe wymagania wynikające z rozporządzenia UE, ustalającego stawki usług roamingowych na poziomie cen krajowych. Rozporządzenie „Roaming po cenie krajowej” („Roam Like At Home”, RLAH) znosi opłaty roamingowe wewnątrz UE i wpływa na europejski sektor telekomunikacyjny w następujący sposób: 1) obniża przychody z tytułu roamingu międzynarodowego; oraz 2) zwiększa koszty z tytułu roamingu międzynarodowego (w związku z ruchem międzynarodowym i stawkami hurtowymi). W czwartym kwartale negatywna zmiana przychodów z roamingu międzynarodowego i kosztów z roamingu międzynarodowego wyniosła 43 mln PLN (Q4'16 versus Q4'17), głównie z powodu zmian wynikających z RLAH. We wrześniu 2017 r. złożyliśmy wniosek o zapewnienie zrównoważonego świadczenia usług w związku z rozporządzeniem RLAH. Dnia 15 stycznia 2018 r. otrzymaliśmy pozytywną decyzję od UKE. Na podstawie otrzymanej decyzji wprowadziliśmy pewne zmiany opisane w rozdziale 10.2 „Rozwój w 2018 r.”.

Przyjęliśmy ARPU jako jeden z najważniejszych Kluczowych Wskaźników Wyników. ARPU jest szeroko stosowane przez innych operatorów sieci komórkowych jako wskaźnik wyników, dlatego również i my postanowiliśmy przyjąć ARPU jako Kluczowy Wskaźnik Wyników.

Tabela poniżej przedstawia porównanie ARPU dla Play za historyczne okresy

w PLN	2014				2015				2016				2017			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ARPU	29,7	30,8	31,7	31,7	31,2	32,1	32,1	31,5	30,5	31,0	31,8	32,2	31,0	32,3	32,3	32,3
- Klienci kontraktowi	40,8	41,7	42,5	41,7	40,9	41,3	41,5	40,3	39,0	39,0	39,0	39,4	38,2	38,5	38,6	38,1
- Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	15,1	16,3	17,1	17,2	16,6	17,7	17,6	17,4	16,4	17,1	18,1	17,8	16,3	18,7	18,7	19,1

w PLN	2015	2016	2017
ARPU	31,7	31,4	32,0
- Klienci kontraktowi	41,0	39,1	38,4
- Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	17,3	17,4	18,2

Wyjaśnienie trendów ARPU w czwartym kwartale 2017 r. przedstawione jest w punkcie „ARPU oraz ARPU dla klientów kontraktowych/usług przedpłaconych (pre-paid)”

Wpływ zmian kursów walutowych

Grupa dokonuje znaczących zakupów oraz ponosi koszty (w tym płaci odsetki od instrumentów dłużnych przed refinansowaniem i restrukturyzacją zadłużenia) w walutach obcych, przede wszystkim w EUR. W efekcie zmiany kursów walutowych mają wpływ na wyniki naszej działalności.

W przeszłości kurs euro do złotego charakteryzował się zmiennością. W tabeli poniżej przedstawiono średni kurs wymiany euro/złoty publikowany przez NBP w analizowanych okresach, wyrażony jako wartość 1 euro w złotych:

Kursy walutowe	2016	2017
PLN/EUR (na koniec okresu)(1)	4,4240	4,1709
PLN/EUR (średnia w okresie)(2)	4,3625	4,2576

(1) Kurs wymiany na koniec okresu opublikowany przez NBP, wyrażony w złotych za 1 euro.

(2) Średni kurs wymiany na koniec okresu opublikowany przez NBP, wyrażony w złotych za 1 euro.

Nasze najważniejsze wydatki w euro wynikają z:

- umów z dostawcami towarów (przede wszystkim telefonów);
- umów z dostawcami urządzeń i oprogramowania na potrzeby sieci telefonii komórkowej;

- opłaty za usługi roamingu międzynarodowego;
- część opłat za dzierżawę gruntów, na których zainstalowane są urządzenia naszej sieci telekomunikacyjnej;
- umów najmu biur i niektórych umów najmu lokali handlowych;
- opłaty z tytułu umów o międzynarodowych rozliczeniach międzyoperatorskich; oraz
- opłaty z tytułu niektórych umów finansowania.

Więcej szczegółów podano w części „Informacje jakościowe i ilościowe na temat różnych rodzajów ryzyka rynkowego – Ryzyko walutowe”.

Wzrost bazy klientów i utrzymanie klientów

Według danych GUS, polski rynek telefonii komórkowej zmieniał się następująco: od poziomu 56,2 milionów zarejestrowanych klientów (wskaźnik penetracji 146,2%) na 31 grudnia 2015 r. do poziomu 54,7 mln zarejestrowanych klientów (wskaźnik penetracji 142,2%) na 31 grudnia 2016 r.; do 52,9 mln zarejestrowanych klientów (wskaźnik penetracji 137,5%) na dzień 31 grudnia 2017 r.

Całkowity spadek w liczbie zarejestrowanych klientów na polskim rynku w okresie od 2015 r. do 2016 r. był skutkiem deaktywacji przez T-Mobile znaczącej grupy klientów usług przedpłaconych (pre-paid) w czwartym kwartale 2015 r. W efekcie wskaźnik penetracji spadł na koniec grudnia 2015 r. Jednocześnie zmniejszenie przez T-Mobile liczby zarejestrowanych klientów doprowadziło do zmiany udziałów rynkowych operatorów sieci komórkowych w Polsce.

Spadek odnotowany w okresie od 31 grudnia 2016 r. do 31 grudnia 2017 r. spowodowany był wprowadzeniem ustawy o działaniach antyterrorystycznych, której postanowienia wymagają rejestracji klientów usługi przedpłaconej, co doprowadziło do anulowania usługi dla niektórych klientów. Wszyscy operatorzy sieci komórkowych odnotowali zmniejszenie bazy klientów.

Liczba naszych zarejestrowanych klientów wynosiła 14,2 mln na dzień 31 grudnia 2015 r. (udział w rynku 25,2%); wzrastając do 14,4 mln na dzień 31 grudnia 2016 (udział w rynku 26,3%); oraz 15,2 mln na 31 grudnia 2017 (udział w rynku 28,8%). Udział klientów kontraktowych w całkowitej liczbie zarejestrowanych klientów wyniósł 50,0% na dzień 31 grudnia 2015 r., 58,0% na dzień 31 grudnia 2016 r., oraz 62,0% na dzień 31 grudnia 2017 r.

Od wprowadzenia naszych usług na rynek w 2007 r., koncentrujemy się na zwiększaniu liczby nowych klientów budując nasz udział w rynku. Obecnie nadal skupiamy się na pozyskiwaniu nowych klientów, lecz również na utrzymaniu obecnych i migracji klientów usług przedpłaconych (pre-paid) na umowy kontraktowe, ponieważ zazwyczaj charakteryzują się one stabilniejszym profilem przychodów. W kwietniu 2014 r. wprowadziliśmy plany „rodzinne”, w ramach których grupy rodzinne złożone z trzech lub więcej osób mogą korzystać z rabatów na telefony komórkowe, usługę transmisji danych i z innych udogodnień. Plany rodzinne cieszą się dużą popularnością od chwili ich wprowadzenia. W czerwcu 2016 r. wprowadziliśmy oferty „duet”, w których grupy dwuosobowe mogą korzystać z rabatów na telefony komórkowe, usługę transmisji danych i z innych udogodnień. W czerwcu 2017 r. wprowadziliśmy ofertę Stan Nielimitowany, która stanowi nadal naszą główną ofertę. Odnotowujemy duże zainteresowanie klientów tą taryfą.

Mimo, że wciąż staramy się o nowych klientów, to poświęcamy też naszą uwagę utrzymaniu obecnych. Uważamy, że ten obszar, a także dosprzedaż (up-selling) i sprzedaż uzupełniająca (cross-selling), w tym nowe oferty i usługi (PLAY NOW, Showmax, Tidal), takie jak szybka transmisja danych za pośrednictwem naszej sieci 4G LTE i 4G LTE Ultra, wciąż będą miały pozytywny wpływ na naszą działalność i jej wyniki.

Konkurencja

W analizowanych okresach konkurowaliśmy z trzema pozostałymi dużymi operatorami sieci komórkowych, Orange, T-Mobile i Plus, którzy na 31 grudnia 2017 r. razem z Play posiadali łącznie około 99% udziału w rynku pod względem liczby zarejestrowanych klientów. Według danych GUS, liczba zarejestrowanych klientów sieci komórkowych w Polsce na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiła 52,9 milionów; udział sieci Play, posiadającej 15,2 milionów zarejestrowanych klientów, wynosił około 28,8%.

Uważamy, że polski rynek mobilnych usług telekomunikacyjnych jest mniej więcej zrównoważony pod względem udziałów rynkowych czterech największych operatorów komórkowych; ponadto, dość podobny sposób prowadzenia działalności sprzyja zapewnieniu pozytywnego otoczenia dla współlistnienia tych czterech największych sieci (Plus, Orange, T-Mobile i Play). Dzięki wzrostowi całego rynku oraz udanej realizacji naszej strategii kontrolowanego wzrostu, która nie koncentrowała się na żadnym konkretnym konkurencie, udało nam się zwiększyć bazę klientów poprzez wzrost udziału rynkowego kosztem (mniej więcej po równo) każdego z naszych konkurentów. Z drugiej strony, trzech największych konkurentów osiągało stabilne wyniki finansowe dzięki racjonalnemu podejściu do przychodów poprzez ochronę poziomu ARPU a nie maksymalizację udziału w rynku, co prowadziłoby do niestabilności cen. Każdy z czterech MNO koncentruje się na nieco innym segmencie rynku. Zamiast skupiać się na obniżaniu cen w celu przyciągnięcia nowych klientów i utrzymania obecnych co mogłoby prowadzić do niestabilności cen, wierzymy, że na nasze przychody i rentowność będzie wspomagana poprzez dosprzedaż i sprzedaż uzupełniającą naszej oferty i naszych usług oraz częściowo poprzez wzrost liczby klientów (w tym zwłaszcza poprawa jakości naszej bazy klientów wynikająca z pozyskiwania większej liczby klientów kontraktowych), zwiększanie zasięgu sieci 4G LTE, wprowadzanie nowych usług, w tym szerokopasmowego internetu mobilnego 4G LTE ULTRA, oraz aktywne zarządzanie kosztami pozyskiwania, obsługi i utrzymania klientów, w tym subsydiami i prowizjami. Jednakże może dojść do sytuacji, w której w odpowiedzi na politykę cenową naszych konkurentów będziemy zmuszeni obniżyć ceny wybranych pakietów i usług, co może mieć negatywny wpływ na nasze przyszłe przychody i rentowność.

Jednocześnie jesteśmy zdania, że wejście nowego operatora na polski rynek telekomunikacyjny byłoby trudnym wyzwaniem. Wynika to z wysokich kosztów wejścia na polski rynek łączności komórkowej w sposób umożliwiający skuteczne konkurowanie, gdyż każdy nowy podmiot musiałby uzyskać duży zakres częstotliwości radiowych (które obecnie są bardzo ograniczone) oraz dostęp do infrastruktury sieciowej, którą musiałby albo zbudować samodzielnie, albo wynegocjować dostęp do infrastruktury już istniejącej. Kolejnym utrudnieniem byłoby uzyskanie dostępu do sieci dystrybucji, która obecnie zdominowana jest przez istniejące porozumienia operatorów z większością dealerów, oparte na zasadzie wyłączności. Ponadto, niskie marże detaliczne sprawiają, że operatorzy wirtualni (Mobile Virtual Network Operators, MVNO) nie stanowią istotnej grupy na polskim rynku telekomunikacyjnym. Na dzień 31 grudnia 2017 r., czterech największych operatorów sieci komórkowych (Play, Orange, Plus i T-Mobile) posiadało łącznie około 99% udziału w rynku mierzonego liczbą abonentów, podczas gdy udział MVNO i innych operatorów wynosił około 1%. Dodatkowo na polskim rynku nie odniosły dużego sukcesu usługi pakietowe (bundling) ze względu na niskie ceny usług komórkowych, niewystarczająco rozwiniętą infrastrukturę telefonii stacjonarnej oraz rozdrobniony rynek dostawców szerokopasmowego internetu stacjonarnego i telewizji kablowej.

Inwestycje w sieć Play

Inwestycje w sieć są ważnym elementem naszej strategii. Grupa podjęła decyzję, aby w nadchodzących latach, poprzez rozbudowę własnej sieci ogólnokrajowej ograniczać stopień, w jakim opieramy się na roamingu krajowym. Obecnie realizujemy strategię rozbudowy naszej własnej sieci ogólnokrajowej, którego celem jest dotarcie do obszarów wiejskich, które obecnie obsługujemy za pośrednictwem umów roamingu krajowego. Uważamy, że nasza istniejąca sieć (z uwzględnieniem roamingu krajowego) obecnie bardziej niż wystarczająco zaspokaja potrzeby naszych klientów. Niemniej rozpoczęliśmy realizację strategii dalszej rozbudowy naszej własnej sieci ogólnokrajowej. Celem tej strategii jest dotarcie z nową infrastrukturą do obszarów obecnie obsługiwanych za pośrednictwem umów roamingu krajowego.

Nasza strategia rozbudowy sieci ogólnokrajowej uzupełniona jest umowami o roamingu krajowym/współdzieleniu sieci. Na dzień 31 grudnia 2017 r., nasza własna sieć zapewniała zasięg obejmujący 94,7% ludności Polski. Zapewniamy też zasięg sieci 2G/3G/4G LTE na podstawie długoterminowych umów o roamingu krajowym/współdzieleniu sieci, wynegocjowanych z pozostałymi najważniejszymi operatorami sieci komórkowych w Polsce (Plus, Orange i T-Mobile), dzięki którym nasza sieć jest dostępna dla 99% mieszkańców i daje naszym klientom największy zasięg sieci, wynikający z dostępu do wszystkich czterech największych sieci komórkowych w Polsce. Takie rozwiązanie pozwala nam zapewnić rozległy zasięg oraz korzyści wynikające z redundancji, która sprawia, że w przypadku awarii jednej z sieci zawsze pozostaje dostęp do trzech pozostałych. Ponadto, podejście to pozwala zarządzać poziomem nakładów inwestycyjnych, dając nam wybór pomiędzy budową własnych nowych elementów sieci a korzystaniem na danym obszarze z umów o roamingu krajowym/współdzieleniu sieci.

W czerwcu 2013 r. uzyskaliśmy neutralną technologicznie licencję na częstotliwość 1800 MHz, co umożliwiło nam budowę naszej sieci 4G LTE wykorzystującej tę częstotliwość. Uważamy, iż w perspektywie średnioterminowej będziemy posiadać wystarczającą zdolność do obsługi przewidywanej bazy klientów. Ponadto, zmniejszony poziom nakładów inwestycyjnych potrzebnych do dalszego unowocześniania sieci i do budowy nowych elementów po zakończeniu bieżących projektów inwestycyjnych sprzyjać będzie wzrostowi naszych wolnych przepływów pieniężnych w tej samej perspektywie czasowej. Niemniej uzyskanie wszelkich nowych rezerwacji częstotliwości może wymagać znaczących wydatków kapitałowych oraz dodatkowych inwestycji w naszych sieciach.

W czwartym kwartale 2015 r. wygraliśmy, w ramach aukcji, dostęp do następujących częstotliwości:

- 1 blok częstotliwości 800 MHz o szerokości pasma 2 x 5MHz, za łączną kwotę 1 496 079 000 PLN
- 4 bloki częstotliwości 2600MHz, każdy o szerokości pasma 2 x 5MHz, za łączną kwotę 222 354 000 PLN

Łączna kwota zaoferowana przez P4 za wymienione powyżej bloki częstotliwości wyniosła 1 718 433 000 PLN.

W trzecim kwartale 2017 r., Grupa otrzymała rezerwacje częstotliwości 3700 MHz na okres od 1 października 2017 r. do 29 grudnia 2019 r., za całkowitą cenę 81,0 mln PLN, z czego 6,5 mln PLN zapłacone zostało z góry w okresie trzech miesięcy zakończonym 30 czerwca 2017 r. Pasma 3700 MHz wykorzystane zostanie w następujących celach: (i) maksymalizacja dostępnej objętości i funkcjonalności sieci szerokopasmowej (Mobile Broad Band, MBB) z wykorzystaniem technologii 4G; oraz (ii) maksymalizacja przyszłej pojemności pasma dla technologii 5G. Ponadto, ewentualny ponowny przydział tych pasm po ich zwolnieniu powinien zapewnić ochronę obecnego portfela częstotliwości. Decyzja dotycząca 3700 MHz wygaśnie w dniu 29 grudnia 2019 r.. Zamierzamy złożyć wniosek o odnowienie tych rezerwacji częstotliwości.

Posiadamy ogólnokrajowe rezerwacje na świadczenie usług komórkowych w Polsce z wykorzystaniem następujących częstotliwości:

- 800 MHz dla 2 x 5 MHz (decyzja wydana 25 stycznia 2016 r. i zmieniona 23 czerwca 2016 r.), która wygasa 23 czerwca 2031 r. i która kosztowała Grupę 1 496 mln PLN
- 900 MHz dla 2 x 5 MHz (decyzja wydana 9 grudnia 2008 r.), która wygasa on 31 grudnia 2023 r. i która kosztowała Grupę 217 mln PLN
- 1800 MHz dla 2 x 15 MHz (decyzje wydane 14 czerwca 2013 r.), która wygasa 31 grudnia 2027 r. i która kosztowała Grupę 498 mln PLN
- 2100 MHz dla 2 x 14,8 MHz i 1 x 5 MHz (decyzja wydana po raz pierwszy 23 sierpnia 2005 r., następnie wydana ponownie 16 listopada 2007 r.; weszła w życie z chwilą doręczenia), która wygasa 31 grudnia 2022 r. i która kosztowała Grupę 345 mln PLN
- 2600 MHz dla 2 x 20 MHz (decyzje wydane 25 stycznia, 2016 r.) , która wygasa 25 stycznia 2031 r. i która kosztowała Grupę 222 mln PLN

- 3700 MHz dla 28 MHz ciągłego niesparowanego pasma (decyzje wydane 16 sierpnia 2017 r.), które wygasają 29 grudnia 2019 r. i które kosztowały Grupę 81 mln PLN.

W naszej opinii, posiadany przez nas obecnie zakres pasma jest ekwiwalentny względem naszych konkurentów i do końca 2019 r. nie są planowane żadne odnowienia.

Jakość bazy klientów

Na naszą działalność wpływa jakość bazy naszych klientów. Koncentrujemy się na zwiększaniu liczby klientów kontraktowych, którzy zapewniają ARPU wyższe niż klienci usług przedpłaconych (pre-paid), a także bezpieczeństwo przychodów w związku zawarciem umowy na czas określony. Wydatki związane z klientami kontraktowymi są znaczne i w analizowanych okresach stanowią istotną część naszych kosztów. Biorąc pod uwagę, że zasadą naszego wzrostu jest poprawa struktury klientów, dążymy do sytuacji, w której w strukturze naszych klientów rosnąć będą nowe umowy brutto kontraktowe, utrzymanie umów oraz migracje (w porównaniu do nowych umów kontraktowych brutto) co, pomimo że zwiększa koszty utrzymania klientów, to z drugiej strony skutkuje niższym wskaźnikiem kosztów pozyskania klientów do przychodów ogółem, co z kolei powinno mieć pozytywny wpływ na naszą marżę.

7.4 Kluczowe Wskaźniki Efektywności

Oceniając naszą działalność korzystamy z następujących Kluczowych Wskaźników Efektywności (Key Performance Indicators, „KPI”). Zasadniczym czynnikiem wpływającym na nasze przychody jest liczba raportowanych nowych i utrzymanych klientów oraz struktura bazy klientów w ujęciu rozróżniającym klientów usługi przedpłaconej oraz klientów kontraktowych.

Definicje i sposoby obliczania naszych KPI podane są w rozdziale „Definicje”.

Stosowane przez nas KPI wywodzą się z szacunków zarządczych i jako takie nie stanowią części sprawozdań finansowych Grupy ani też jej zapisów rachunkowych. Nie podlegają one rewizji biegłego rewidenta ani innych niezależnych audytorów, konsultantów lub ekspertów.

Sposób liczenia w jaki wykorzystujemy i obliczamy nasze KPI może nie być porównywalny z wykorzystaniem lub obliczaniem podobnie nazwanych miar raportowanych przez inne przedsiębiorstwa w naszej branży, agencje badawcze lub z prezentowanymi w raportach rynkowych. Przy obliczaniu podobnych wskaźników, inne firmy, agencje badawcze lub analitycy rynkowi mogą uwzględniać inne pozycje lub czynniki i stosować pewne szacunki i założenia, których my nie stosujemy do tych wyliczeń. W efekcie, wyliczenia podobnych wskaźników prowadzone przez inne podmioty mogą znacznie różnić się od naszych wyliczeń oraz od wyliczenia naszych wskaźników KPI przy użyciu innych metod. KPI nie są wielkościami księgowymi, niemniej uważamy, że każda z tych miar oferuje przydatne informacje o atrakcyjności naszych usług oraz o wzorcach korzystania z nich, a także o kosztach pozyskiwania i utrzymywania klientów. Żaden z KPI nie powinien być rozpatrywany osobno albo jako alternatywny wskaźnik wyników działalności wg MSSF.

Baza klientów zarejestrowanych i klientów aktywnych

Liczbę naszych klientów raportujemy w oparciu o liczbę kart SIM zarejestrowanych w naszej sieci w ostatnim dniu danego okresu sprawozdawczego.

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

	31 grudnia 2016 r.	31 grudnia 2017 r.	Zmiana
Zarejestrowani klienci (w tys.)	14 414,5	15 219,7	5,6%
Klienci kontraktowi	8 366,4	9 430,4	12,7%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	6 048,1	5 789,3	-4.3%
Aktywni klienci (w tys.)	12 011,4	12 394,1	3,2%
Klienci kontraktowi	7 984,0	8 628,4	8,1%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	4 027,4	3 765,8	-6.5%

Na dzień 31 grudnia 2017 r., całkowita wielkość naszej bazy zarejestrowanych klientów wynosiła około 15,2 milionów, z czego 62,0% stanowili klienci kontraktowi. Nasza baza zarejestrowanych klientów stanowi około 28,8% całkowitej liczby zarejestrowanych klientów na polskim rynku telefonii komórkowej, w porównaniu z wartością 26,3% na koniec grudnia 2016 r. Spadek liczby zarejestrowanych klientów usługi przedpłaconej jest wynikiem obowiązku rejestracji tych klientów wprowadzonego przez Ustawę o działaniach antyterrorystycznych. Zgodnie z Ustawą o działaniach antyterrorystycznych rozpoczęliśmy rejestrację przedpłaconych kart SIM (pre-paid) w dniu 25 lipca 2016 r. Proces rejestracji zakończył się 1 lutego 2017 r. Po tej dacie, wszystkie niezarejestrowane karty SIM zostały zablokowane do momentu zarejestrowania ich przez właścicieli. Wynikiem tej sytuacji była duża zmienność naszej bazy klientów usługi przedpłaconej. Do dnia 1 lutego 2017 r. zarejestrowaliśmy około 90% naszych aktywnych klientów usługi przedpłaconej. Według danych GUS, całkowita liczba klientów telefonii komórkowej w Polsce wyniosła 52,9 miliony na koniec grudnia 2017 r., co oznacza, że w przeciągu roku liczba klientów na polskim rynku spadła o 1,9 mln (na koniec grudnia 2016 r. liczba klientów wynosiła 54,7 mln). W tym czasie udało nam się zwiększyć liczbę klientów dzięki konsekwentnym działaniom ukierunkowanym na pozycjonowanie według zasady dobrej jakości za wydane pieniądze, na skuteczne promowanie naszej marki oraz na utrzymanie – naszym zdaniem – najlepszej w naszej kategorii sieci dystrybucji.

Nasza baza klientów kontraktowych wzrosła z 8,4 mln na dzień 31 grudnia 2016 r. do 9,4 mln na dzień 30 września 2017 r. To zwiększyło udział klientów kontraktowych w naszej całkowitej bazie zarejestrowanych klientów z 58,0% na 31 grudnia 2016 r. do 62,0% na dzień 31 grudnia 2017 r.

W grudniu 2017 r. łączna liczba naszych aktywnych klientów wynosiła około 12,4 mln, z czego 70% stanowili klienci kontraktowi. Oznacza to wzrost aktywnych klientów kontraktowych z poziomu 8,0 mln na dzień 31 grudnia 2016 r. do poziomu 8,6 mln na dzień 31 grudnia 2017 r. Ta zmiana jest zgodna z naszą strategią, polegającą na zwiększaniu liczby klientów kontraktowych, którzy w porównaniu z klientami usług przedpłaconych (pre-paid) generują wyższe średnie przychody ARPU i zapewniają większe bezpieczeństwo przychodów dzięki umowom zawierającym na czas określony.

Nowe umowy netto i rezygnacje

Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 r., liczba nowych kontraktowych umów netto wyniosła 226,9 tysiące, czyli o 38,2% mniej niż w analogicznym okresie 2016 r.

W roku zakończonym w grudniu 2017 r., liczba nowych kontraktowych umów netto wyniosła 1 064,0 tysiące, co stanowiło spadek o 18,0% względem analogicznego okresu w 2016 r.

W okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017 r. nadal pozyskiwaliśmy nowych klientów. Uważamy, że wzrost netto liczby nowych klientów kontraktowych należy przypisać „rodzinnym” planom taryfowym oraz ofercie „duet”, które pozwalają grupom dwóch lub więcej osób skorzystać ze zniżek na telefony komórkowe, usługę transmisji danych lub z

innych benefitów. Od momentu ich wprowadzenia, oferty te cieszą się dużą popularnością. Ponadto, w 2016 r. odczuliśmy większy wpływ Ustawy o działaniach antyterrorystycznych w porównaniu do roku 2017. Wpływ ustawy w 2016 roku spowodował częściowe przesunięcie nowych umów netto z usług przedpłaconych (pre-paid) do umów kontraktowych.

Całkowita liczba nowych umów netto za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 r. bardzo różni się od wartości z dnia 31 grudnia 2016 r., ze względu na negatywną zmianę liczby klientów usług przedpłaconych (pre-paid) w 2016 r. Wynikało to z wprowadzenia w 2016 r. obowiązku rejestracji klientów usługi przedpłaconej.

W tabeli poniżej przedstawiono rozwój naszej bazy klientów kontraktowych i klientów usług przedpłaconych (pre-paid).

	Okres 12 miesięcyroczny zakończony			Okres 3 miesięcy zakończony		
	31 grudnia 2016 r.	31 grudnia 2017 r.	Zmiana	31 grudnia 2016 r.	31 grudnia 2017 r.	Zmiana
	Nowe umowy netto (w tys.)	264,3	805,2	204,6%	-224,7	330,8
Klienci kontraktowi	1 296,8	1 064,0	-18,0%	367,4	226,9	-38,2%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	-1 032,5	-258,8	-74,9	-592,1	103,8	na
Wskaźnik odłączeń (%)⁽¹⁾	3,4%	2,1%		3,4%	1,6%	
Klienci kontraktowi	0,7%	0,7%		0,6%	0,8%	
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	6,4%	4,3%		6,9%	2,9%	

(1) Wartość wskaźnika rezygnacji przedstawiamy w ujęciu średnim miesięcznym.

Na koniec okresu zakończonego 31 grudnia 2017 r., średnia miesięczna wartość wskaźnika rezygnacji dla klientów kontraktowych wzrosła nieznacznie, do 0,8%, w porównaniu z okresem 3 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2016 r. W związku z charakterystyką usług przedpłaconych (pre-paid) oraz jednorazowym wymogiem rejestracji tych klientów, wskaźniki rezygnacji podlegają dużej zmienności. Dlatego też uważamy, że miara ta ma znacznie mniejsze znaczenie w ocenie naszych wyników.

ARPU i ARPU dla klientów kontraktowych/klientów usługi przedpłaconej.

Większość przychodów na polskim rynku telefonii komórkowej generowana jest przez klientów kontraktowych. ARPU jest zatem miernikiem uzależnionym przede wszystkim od poziomu opłat z planu taryfowego i stanowiących zobowiązanie klienta, natomiast stawki za minutę połączenia (w usługach głosowych); opłaty za SMS/MMS czy za przesył danych w MB są w tym kontekście drugorzędym czynnikiem kształtowania przychodów. Wszystkie czynniki wymienione powyżej uzależnione są przede wszystkim od konkurencji rynkowej. Dodatkowo przychody ARPU zależne są od wolumenu ruchu sieciowego odebranego przez naszych klientów od abonentów innych sieci, zarówno krajowych, jak i zagranicznych.

Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 r., nasze ARPU wynosiło 32,3 PLN, co stanowiło wzrost o 0,3% względem analogicznego okresu w 2016 r.

Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 r., ARPU dla klientów kontraktowych wyniosło 38,1 PLN, czyli o 3,3% mniej względem analogicznego okresu w 2016 r.; natomiast ARPU z tytułu usługi przedpłaconej za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 r. wyniosło 19,1 PLN, co stanowiło wzrost o 7,3% względem analogicznego okresu w 2016 r. Łącznie ARPU pozostało na tym samym poziomie. Natomiast wzrost ARPU dla klientów usług przedpłaconych (pre-paid) był wynikiem dużego wzrostu wykorzystania transmisji danych oraz zwiększonego ruchu przychodzącego od klientów pozostałych sieci telefonii komórkowej. Niewielki spadek wartości ARPU dla klientów kontraktowych był skutkiem (i) rozporządzenia wprowadzającego stawki krajowe dla roamingu międzynarodowego (bardziej szczegółowy opis znajduje się w punkcie Ogólne otoczenie regulacyjne); oraz (ii) rosnącej liczby klientów korzystających z oferty rodzinnej i duet, które zostały wprowadzone – odpowiednio – w drugim kwartale 2014 r. i drugim kwartale 2016 r. Sprzedaż tych pakietów zwiększyła liczbę klientów, jednakże taryfy te sprzedawane były z dyskontem za pakiet. Roczne ARPU wzrosło o 1.9% rok do roku, wynosząc 32,0 zł.

Wartości ARPU w analizowanych okresach przedstawia tabela poniżej:

	Okres roczny zakończony			Okres 3 miesięcy zakończony		
	31 grudnia 2016 r.	31 grudnia 2017 r.	Zmiana	31 grudnia 2016 r.	31 grudnia 2017 r.	Zmiana
ARPU (w PLN)⁽¹⁾	31,4	32,0	1,9%	32,2	32,3	0,3%
Klienci kontraktowi	39,1	38,4	-1,9%	39,4	38,1	-3,3%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid) ⁽³⁾	17,4	18,2	4,9%	17,8	19,1	7,3%

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

Transmisja danych

W okresie 3 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2016 r., wykorzystanie danych na 1 klienta wzrosło z 3 335,2 MB do 4 790,4 MB miesięcznie w okresie 3 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017 r., co oznacza wzrost o 43,6%. Wzrost ten zaobserwowano zarówno dla klientów usługi przedpłaconej, jak i klientów kontraktowych. Jest on wynikiem bardziej powszechnego wykorzystania smartfonów z technologią 4G LTE oraz innych urządzeń.

Tabela poniżej przedstawia analizę wykorzystania usługi transmisji danych:

	Okres roczny zakończony			Okres 3 miesięcy zakończony		
	31 grudnia 2016 r.	31 grudnia 2017 r.	Zmiana	31 grudnia 2016 r.	31 grudnia 2017 r.	Zmiana
Mobilna transmisja danych na klienta (MB)⁽¹⁾	2,773.2	4,117.9	48,5%	3,335.2	4,790.4	43,6%
Klienci kontraktowi	3,493.6	5,013.9	43,5%	4,039.5	5,824.1	44,2%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	1,468.5	2,188.7	49,0%	1,941.0	2,473.9	27,5%

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

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

Dane na temat jednostkowego gotówkowego kosztu SAC i jednostkowego gotówkowego kosztu SRC przedstawiamy jako miarę na potrzeby analizy operacyjnej procesu pozyskiwania i utrzymywania klientów. Jest to najbardziej interesujący wskaźnik wyników w porównaniu z jednostkowym kosztem SAC i jednostkowym kosztem SRC obliczanymi przed przyjęciem Standardu MSSF 15 (i zniekształconymi przez wpływ sprzedaży ratalnej) lub w porównaniu z jednostkowym kosztem SAC i jednostkowym kosztem SRC obliczanymi z użyciem danych po przyjęciu standardu MSSF 15, które to wskaźniki nie uwzględniały w jasny sposób poziomu dopłat, prowizji od sprzedaży/przedłużenia umowy bądź innych kosztów działań Grupy związanych z pozyskiwaniem nowych i utrzymaniem istniejących klientów. Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 r. nasz jednostkowy koszt SAC kontraktu wynosił 377,3 PLN, co stanowiło wzrost o 17,3% w porównaniu z okresem 3 miesięcy zakończonym 30 września 2016 r. Za okres 3 miesięcy zakończony 31 grudnia 2017 r. nasz jednostkowy gotówkowy koszt SAC prepaid wynosił 6,1 PLN, tj. analogicznie jak w porównywalnym okresie 2016 r. W okresie 9 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2017 r. nasz jednostkowy koszt SAC kontraktu wyniósł 349,1 PLN, co stanowiło spadek o 1,4% w porównaniu z kwotą 354,1 PLN odnotowaną za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2016 r. Wzrost ten wynikał głównie ze zmiany warunków rynkowych oraz zmiany preferencji klientów do zakupu droższych telefonów.

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

	Okres roczny zakończony			Okres 3 miesięcy zakończony		
	31 grudnia 2016 r.	31 grudnia 2017 r.	Zmiana	31 grudnia 2016 r.	31 grudnia 2017 r.	Zmiana
-						
Jednostkowy gotówkowy koszt SAC (PLN)						
Klienci kontraktowi	354.1	349.1	-1,4%	321.7	377.3	17.3%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	3.5	5.1	44,7%	3.4	6.1	82.8%
Jednostkowy gotówkowy koszt SRC (PLN)	363.6	339.2	-6,7%	339.1	356.3	5.1%
Jednostkowy koszt SAC (PLN)						
Klienci kontraktowi	264.5	328.7	24,2%	266.2	353.6	32.8%
Klienci usług przedpłaconych (pre-paid)	3.5	5.1	44,7%	3.4	6.1	82.8%
Jednostkowy koszt SRC (PLN)	261.2	335.4	28,4%	281.9	353.1	25.2%

7.5 Objaśnienie kluczowych pozycji skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów

Na potrzeby poniższego omówienia wyników naszej działalności, kluczowe pozycje skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów obejmują:

Przychody operacyjne

Przychody operacyjne obejmują:

- Przychody ze sprzedaży usług, obejmujące (i) usługi detaliczne, oraz (ii) przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich; oraz
- Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody.

Przychody ze sprzedaży usług

Usługi detaliczne to głównie:

- Usługi detaliczne dla klientów kontraktowych – obejmujące opłaty abonenckie, opłaty za regularne usługi głosowe i niegłosowe, jakie świadczymy na rzecz naszych klientów kontraktowych, inicjowanych w naszej sieci oraz opłaty za usługi detaliczne świadczone w ramach roamingu międzynarodowego.

W przypadku pakietów, obejmujących np. urządzenia mobilne, opłaty miesięczne oraz opłaty aktywacyjne od klientów kontraktowych, Grupa rozpoznaje przychody z tytułu poszczególnych towarów i usług oddzielnie, pod warunkiem, że są uznawane za odrębne, tzn. jeżeli towar lub usługa mogą zostać odróżnione od pozostałych komponentów pakietu a klient może z nich oddzielnie odnosić korzyści. Wynagrodzenie za towary i usługi sprzedawane w pakietach obejmuje przepływy przewidywane w związku z realizacją umowy w trakcie skorygowanego okresu umowy (okres, po którym Grupa przewiduje zaoferowanie kolejnej umowy w celu utrzymania dotychczasowego abonenta, czyli zazwyczaj na kilka miesięcy przed zakończeniem pierwotnego kontraktu). Wynagrodzenie (cena transakcyjna) podlega alokacji pomiędzy poszczególne towary i usługi w pakiecie na bazie ich proporcjonalnych indywidualnych cen sprzedaży. Indywidualne ceny sprzedaży urządzeń mobilnych są szacowane na podstawie kosztu własnego sprzedanych towarów powiększonego o marżę. Indywidualne ceny sprzedaży usług telekomunikacyjnych są ustalane na podstawie cen obowiązujących dla zbliżonych zakresem usług mobilnych oferowanych poza pakietem. Usługi zakupione przez klientów poza umową są traktowane jako oddzielne umowy, a przychody ze sprzedaży z tych usług są rozpoznawane zgodnie z rzeczywistym czasem połączenia z siecią lub zużyciem danych, lub w momencie wygaśnięcia zobowiązania Grupy do świadczenia usług. Przychody z tytułu roamingu międzynarodowego rozpoznawane są w okresie, w którym zostały wykonane usługi.

- Usługi przedpłacone (pre-paid) - obejmują sprzedaż usług przedpłaconych (pre-paid) (pakietów startowych, zdrapek, doładowań); przychody ze sprzedaży usług przedpłaconych (pre-paid) ujmowane są w wartości nominalu sprzedanego doładowania pomniejszonego o VAT należny. Różnica pomiędzy wartością nominalną w ofertach na usługi przedpłacone (pre-paid), a wartością, po której usługi te są sprzedawane przez Grupę do swoich dystrybutorów, stanowi prowizję zarobioną przez dystrybutorów, którzy działają jako agenci. Grupa występuje w takich umowach jako zleceniodawca (pryncypał). Koszty prowizji są rozpoznawane jako pozostałe koszty usług, kiedy usługa dystrybucji jest wykonana, to jest kiedy usługa przedpłacona (pre-paid) jest dostarczona do klienta końcowego. Przychody ze sprzedaży usług przedpłaconych (pre-paid) są odraczane do momentu, aż klient końcowy rozpocznie korzystanie z nich, i prezentowane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jako przychody przyszłych okresów w przypadku, kiedy usługa przedpłacona (pre-paid) jest w posiadaniu dystrybutora lub jako zobowiązania z tytułu umów z klientami, kiedy usługa przedpłacona (pre-paid) została przekazana do klienta końcowego, ale jeszcze nie użyta. Przychody ze sprzedaży usług przedpłaconych (pre-paid) rozpoznawane są w zysku lub stracie kiedy świadczone są usługi, zgodnie z faktycznym czasem połączenia z siecią lub zużyciem danych według uzgodnionej taryfy lub w momencie wygaśnięcia zobowiązania do wykonania usługi. Przychody ze sprzedaży usług dodanych są rozpoznawane w pełnej wartości wynagrodzenia, gdy Grupa pełni funkcję zleceniodawcy (pryncypała) lub w wysokości należnej prowizji, gdy Grupa pełni funkcję pośrednika (agenta).

- Pozostałe przychody detaliczne – obejmują głównie przychody od wirtualnych operatorów komórkowych (MVNO), na rzecz których świadczymy usługi telekomunikacyjne, oraz przychody uzyskane z tytułu korzystania z naszej sieci przez abonentów zagranicznych operatorów telefonii komórkowej, którzy zawarli z nami umowy roamingu międzynarodowego.

Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich są uzyskiwane z rozmów oraz innego ruchu inicjowanego w innych sieciach a kończącego się w naszej sieci. Grupa otrzymuje opłaty na podstawie umów zawartych z innymi operatorami telekomunikacyjnymi. Przychody te ujmowane są w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w okresie, w którym usługi te zostały wykonane.

Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody

Na przychody ze sprzedaży towarów i inne przychody składają się głównie przychody z urządzeń sprzedanych klientom. Przychody ze sprzedaży telefonów oraz pozostałych urządzeń i towarów są rozpoznawane w momencie, gdy umówione towary są przekazane klientowi (zazwyczaj w momencie dostawy). Wartość przychodu rozpoznanego ze sprzedaży urządzeń jest skorygowana o przewidywane zwroty, które są szacowane na bazie danych historycznych. W przypadku sprzedaży pojedynczych urządzeń mobilnych poza pakietem (tzn. bez umowy na świadczenie usług) klient zwykle uiszcza pełną kwotę należną w punkcie sprzedaży. Pozostałe przychody obejmują głównie przychody prowizyjne za sprzedaż oferty naszych partnerów za pośrednictwem naszej sieci dystrybucji.

Koszty operacyjne

- Koszty rozliczeń międzyoperatorskich obejmują koszty ruchu głosowego i niegłosowego naszych klientów, który kończy się w sieciach innych operatorów, w ramach umów o rozliczeniach międzyoperatorskich.
- Kosztami roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej są koszty poniesione w związku z ruchem generowanym przez naszych klientów w sieciach partnerów współdzielących z nami sieć telekomunikacyjną na podstawie zawartych umów roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej.
- Koszty pozostałych usług obejmują koszty roamingu międzynarodowego, koszty dystrybucji usług przedpłaconych (pre-paid) (prowizje wypłacane dystrybutorom za sprzedaż doładowań) oraz opłaty dla dostawców treści w transakcjach, w których występujemy jako zleceniodawca. Na koszty dystrybucji usług przedpłaconych (pre-paid) składają się prowizje wypłacane dystrybutorom. Taka prowizja równa jest różnicy pomiędzy wartością nominalną przedpłaconej oferty (starterów, zdrapek, doładowań) a wartością, za jaką oferta ta sprzedawana jest przez nas dystrybutorom. Koszty te są odraczane do czasu wykonania usługi, tj. dostarczenia klientowi przedpłaconej oferty, i dopiero wtedy ujmowane jako koszty.
- Grupa aktywuje wyłącznie koszty prowizji wypłacanych dealerom oraz własnym przedstawicielom handlowym za pozyskanie lub utrzymanie klientów, którzy zawarli umowy terminowe lub „mix”. Aktywowane prowizje z tytułu umów kontraktowych amortyzowane są w sposób systematyczny, w miarę jak klientowi świadczone są usługi i ujmowane są powiązane przychody. Amortyzacja prezentowana jest w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w pozycji „Koszty umów z klientami, netto”.
- Wartość sprzedanych towarów obejmuje nasze koszty zakupu urządzeń. Wartość sprzedanych towarów ujmujemy w pełnej kwocie w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.
- Koszty ogólne i administracyjne obejmują:
 - Świadczenia pracownicze obejmują wynagrodzenia (w tym wynagrodzenia zasadnicze oraz premie kwartalne, roczne i inne), dodatkowe świadczenia pracownicze, jak opieka medyczna i składki na zakładowe fundusze świadczeń socjalnych, składki na ubezpieczenia społeczne oraz koszty lub przychody wynikające z wyceny programów motywacyjnych dla członków Zarządu P4 Sp. z o.o. i kluczowych pracowników.

- Usługi obce obejmują głównie utrzymanie sieci telekomunikacyjnej, koszty reklamy i promocji, koszty obsługi klientów (składające się z kosztów outsourcingu infolinii, druku oraz wysyłki faktur telekomunikacyjnych do abonentów), usługi informatyczne i inne koszty ogólnego zarządu, takie jak utrzymanie biura, usługi finansowe i prawne, opłaty za usługi doradcze oraz inne koszty osobowe, np. szkoleń, koszty utrzymania samochodów służbowych oraz pozostałe koszty osobowe.
- Podatki i opłaty obejmują głównie opłaty za korzystanie z częstotliwości telekomunikacyjnych, podatki od nieruchomości i inne opłaty administracyjne oraz podatek VAT nie podlegający odliczeniu.
- Na koszty amortyzacji składają się przede wszystkim: amortyzacja systemu sieciowego oraz związanego z nim sprzętu i innych środków trwałych, amortyzacja częstotliwości telekomunikacyjnych oraz oprogramowania i innych wartości niematerialnych, a także amortyzacja aktywów z tytułu prawa do użytkowania. Amortyzacja obliczana jest metodą liniową w taki sposób, aby obniżyć koszt składnika aktywów do jego wartości rezydualnej przez okres ekonomicznego użytkowania tego składnika.

Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne

Na pozostałe przychody operacyjne składają się przede wszystkim przychody z tytułu kar umownych za przedterminowe odstąpienie od umowy, przychody marketingowe, zyski ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych, zyski na sprzedaży należności oraz inne pozostałe przychody operacyjne.

Pozostałe koszty operacyjne to głównie odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości aktywów z tytułu umów z klientami oraz aktywów trwałych, koszty z tytułu odpisu aktualizującego należności, straty na sprzedaży należności oraz pozostałe pozycje nieuwzględnione w pozostałych kosztach ogólnych i administracyjnych.

Przychody finansowe i koszty finansowe

Przychody finansowe obejmują odsetki należne od lokat bankowych oraz zyski z tytułu różnic kursowych.

Koszty finansowe to przede wszystkim odsetki od obligacji, kredytów bankowych i kredytów w rachunku bieżącym (nie kapitalizowanych jako część aktywów), amortyzacja kosztów pozyskania finansowania oraz straty z tytułu różnic kursowych. Koszty finansowe obejmują też koszty finansowe związane z zobowiązaniami z tytułu leasingu.

Przychody i koszty finansowe obejmują również wpływ wyceny lub wyksięgowania opcji wcześniejszego wykupu, która została wyodrębniona z obligacji, a także zyski i straty na instrumentach pochodnych wykorzystywanych do zabezpieczenia ryzyka walutowego lub odsetkowego (w zakresie, w jakim takie zyski lub straty nie są ujęte w innych całkowitych dochodach lub stratach).

Podatek dochodowy

Podatek dochodowy obejmuje podatek bieżący i odroczony.

Bieżące zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego ustala się zgodnie z właściwymi przepisami prawa podatkowego w odniesieniu do dochodu do opodatkowania. Bieżące zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego jest obliczane na podstawie przepisów podatkowych, które obowiązywały na dzień bilansowy w krajach, w których Grupa prowadzi działalność i wypracowuje dochód do opodatkowania.

Kalkulacja odroczonego podatku dochodowego opiera się na ocenie prawdopodobieństwa, że w przyszłości zostanie osiągnięty dochód do opodatkowania, z którego będzie można potrącić różnice przejściowe i nierozliczone straty podatkowe.

Odroczony podatek dochodowy jest wyliczany metodą bilansową w odniesieniu do wszystkich przejściowych różnic pomiędzy wartością podatkową składników aktywów lub zobowiązań a ich wartością bilansową oraz w odniesieniu do

straty podatkowej. Podatek odroczony nie jest rozpoznawany, jeśli różnice przejściowe wynikają z początkowego ujęcia składnika aktywów lub zobowiązania w transakcji, która nie jest połączeniem jednostek gospodarczych oraz na moment transakcji nie ma wpływu na wynik księgowy ani na dochód do opodatkowania. Do wyliczenia odroczonego podatku dochodowego stosowane są obecnie obowiązujące stawki podatkowe.

Większość dochodów podlegających opodatkowaniu Grupy Play podlega polskiemu systemowi podatkowemu. Polski system podatkowy zawiera restrykcyjne przepisy dotyczące grupowania strat podatkowych dla wielu podmiotów prawnych znajdujących się pod wspólną kontrolą, takich jak Grupa. W związku z tym każda z jednostek zależnych Grupy może wykorzystać tylko swoje własne straty podatkowe do zmniejszania dochodu do opodatkowania w kolejnych latach. Straty nie są indeksowane wskaźnikiem inflacji. W Luksemburgu straty podatkowe mogą być przenoszone przez maksymalny okres 17 lat (straty podatkowe poniesione w okresie od 1 stycznia 1991 r. do 31 grudnia 2016 r. mogą być przenoszone bez żadnych ograniczeń czasowych). W Polsce dozwolone jest wykorzystanie strat podatkowych w ciągu pięciu lat, a wykorzystanie to ograniczone jest do 50% straty w skali roku (stąd dana strata może być wykorzystana przez podatnika nie szybciej niż w ciągu dwóch lat).

7.6 Wyniki działalności: Porównanie 2017 r. i 2016 r.

	2016	2017	
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	Zmiana %
Przychody operacyjne	6 117,6	6 669,9	9,0
Przychody ze sprzedaży usług	4 492,8	4 878,2	8,6
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody	1 624,7	1 791,6	10,3
Koszty operacyjne	(4 753,5)	(5 578,1)	17,3
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	(1 495,8)	(1 729,5)	15,6
Koszty umów z klientami, netto	(398,9)	(429,1)	7,6
Wartość sprzedanych towarów	(1 366,2)	(1 409,8)	3,2
Koszty ogólne i administracyjne	(858,5)	(1 212,3)	41,2
Amortyzacja	(634,1)	(797,3)	25,7
Pozostałe przychody operacyjne	70,7	109,8	55,4
Pozostałe koszty operacyjne	(144,4)	(94,7)	(34,4)
Zysk z działalności operacyjnej	1 290,3	1 106,9	(14,2)
Przychody finansowe	135,0	178,9	32,5
Koszty finansowe	(499,1)	(656,4)	31,5
Zysk przed opodatkowaniem	926,1	629,3	(32,0)
Podatek dochodowy	(214,1)	(242,0)	13,0
Zysk netto	712,0	387,3	(45,6)
Inne całkowite dochody podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach	-	0,1	-
Całkowite dochody ogółem	712,0	387,5	(45,6)

Przychody operacyjne

Przychody operacyjne wzrosły o 552,3 mln PLN tj. 9,0% z 6 117,6 mln PLN za 2016 r. do 6 669,9 mln PLN za 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu przychodów z usług detalicznych, przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich oraz przychodów ze sprzedaży towarów oraz innych przychodów.

Poniższa tabela przedstawia podział przychodów operacyjnych za okresy objęte przeglądem oraz zmiany procentowe w tych okresach.

	2016	2017	
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży usług	4 492,8	4 878,2	8,6
Usługi detaliczne	3 432,0	3 645,8	6,2
Usługi detaliczne – klienci kontraktowi	2 679,1	2 875,6	7,3
Usługi detaliczne – klienci pre-paid	640,0	619,0	(3,3)
Pozostałe przychody detaliczne	113,0	151,2	33,9
Rozliczenia międzyoperatorskie	1 060,8	1 232,4	16,2
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody	1 624,7	1 791,6	10,3
Przychody operacyjne	6 117,6	6 669,9	9,0

Przychody z usług detalicznych dla klientów kontraktowych

Przychody z usług detalicznych dla klientów kontraktowych wzrosły o 196,5 mln PLN, tj. 7,3% z 2 679,1 mln PLN za 2016 r. do 2 875,6 mln PLN za 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze zwiększenia bazy zarejestrowanych klientów kontraktowych o 1,1 mln, tj. 12,7%, w okresie od 31 grudnia 2016 r. do 31 grudnia 2017 r., co wynikało z sukcesu strategii pozyskiwania i utrzymywania klientów oraz stałej migracji klientów usług przedpłaconych (pre-paid) na kontraktowe.

Przychody z usług przedpłaconych (pre-paid)

Przychody z usług przedpłaconych (pre-paid) spadły o 21,0 mln PLN, tj. 3,3% z 640,0 mln PLN za 2016 r. do 619,0 mln PLN za 2017 r. Spadek ten wynikał przede wszystkim z obniżenia bazy zarejestrowanych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) o 0,3 mln, tj. 4,3%, w okresie od 31 grudnia 2016 r. do 31 grudnia 2017 r., w związku z procesem rejestracji kart przedpłaconych (pre-paid) wymuszonym ustawą o działaniach antyterrorystycznych oraz stałą migracją klientów usług przedpłaconych (pre-paid) na kontraktowe.

Pozostałe przychody detaliczne

Pozostałe przychody detaliczne wzrosły o 38,3 mln PLN, tj. 33,9%, z 113,0 mln PLN za 2016 r. do 151,2 mln PLN za 2017 r. Wzrost ten wynikał głównie ze zwiększenia przychodów z umów zawartych z naszymi partnerami hurtowymi.

Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich

Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 171,6 mln PLN, tj. 16,2%, z 1 060,8 mln PLN za 2016 r. do 1 232,4 mln PLN za 2017 r., co wynikało z większego wolumenu ruchu przychodzącego do naszej sieci od innych operatorów, spowodowanego zwiększeniem naszej bazy klientów oraz większym wykorzystaniem usług przez klientów innych operatorów sieci komórkowych

Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody

Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody wzrosły o 166,9 mln PLN, tj. o 10,3%, z 1 624,7 mln PLN za 2016 r. do 1 791,6 mln PLN za 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z wyższej sprzedaży urządzeń utrzymywanym klientom.

Koszty operacyjne

Koszty operacyjne wzrosły o 824,5 mln PLN, tj. 17,3%, z 4 753,5 mln PLN w 2016 r. do 5 578,1 mln PLN w 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze zwiększenia kosztów ogólnych i administracyjnych, wynikającego głównie z wyceny programów motywacyjnych w związku z IPO, kosztów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu i innych usług oraz odpisów amortyzacyjnych.

Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług

	2016	2017	
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	Zmiana %
Koszty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich	(1 154,3)	(1 291,4)	11,9
Koszty roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej	(176,3)	(192,3)	9,1
Pozostałe koszty usług	(165,3)	(245,7)	48,6
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	(1 495,8)	(1 729,5)	15,6

Koszty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu i innych usług wzrosły o 233,7 mln PLN, tj. 15,6%, z 1 495,8 mln PLN w 2016 r. do 1 729,5 mln PLN w 2017 r., głównie z powodu wzrostu kosztów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich o 137,2 mln PLN, tj. o 11,9% z 1 154,3 mln PLN za 2016 r. do 1 291,4 mln PLN za 2017 r., co wynikało ze wzrostu wolumenu ruchu do innych sieci w związku ze zwiększeniem naszej bazy klientów w tym okresie oraz z ogólnie większego ruchu przypadającego na użytkownika. Wzrost kosztów pozostałych usług o 80,4 mln PLN, tj. 48,6%, z 165,3 mln PLN za 2016 r. do 245,7 mln PLN za 2017 r. wynikał głównie z nowych przepisów regulujących roaming międzynarodowy (RLAH), które weszły w życie 15 czerwca 2017 r. (patrz: „Główne czynniki wpływające na wyniki działalności i istotne trendy rynkowe - Ogólne otoczenie regulacyjne”).

Koszty umów z klientami, netto

	2016	2017	
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	Zmiana %
Koszty umów z klientami poniesione	(439,6)	(439,5)	(0,0)
Skapitalizowane koszty umów z klientami	422,0	414,2	(1,8)
Amortyzacja i odpis aktualizujący koszty umów z klientami	(381,2)	(403,8)	5,9
Koszty umów z klientami, netto	(398,9)	(429,1)	7,6

Koszty umów z klientami, netto wzrosły o 30,2 mln PLN, tj. o 7,6%, z 398,9 mln PLN za 2016 r. do 429,1 mln PLN za 2017 r., przede wszystkim ze względu na dalszy, choć wolniejszy wzrost liczby podpisanych umów kontraktowych skutkujący amortyzacją w bieżącym okresie kosztów umów z klientami poniesionych i skapitalizowanych w poprzednich okresach przewyższającą wartość kosztów umów z klientami poniesionych i skapitalizowanych w bieżącym okresie.

Wartość sprzedanych towarów

Wartość sprzedanych towarów wzrosła o 43,7 mln PLN, tj. 3,2%, z 1 366,2 mln PLN za 2016 r. do 1 409,8 mln PLN za 2017 r., głównie w związku z większym wolumenem sprzedaży urządzeń klientom utrzymywanym częściowo skompensowanym spadkiem jednostkowego kosztu sprzedaży towarów.

Koszty ogólne i administracyjne

	2016	2017	
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	Zmiana %
Wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne	(220,3)	(242,7)	10,2
Bonusy specjalne i programy motywacyjne	(7,2)	(282,9)	3 843,9
Koszty świadczeń pracowniczych	(227,5)	(525,6)	131,0
Utrzymanie sieci telekomunikacyjnej, dzierżawa łącz i energia	(119,4)	(131,1)	9,7
Reklama i promocja	(198,1)	(169,3)	(14,5)
Obsługa klientów	(65,7)	(70,3)	7,1
Utrzymanie biura oraz sklepów	(15,7)	(16,1)	2,3
Usługi informatyczne	(29,5)	(28,3)	(4,0)
Koszty okołosobowe	(18,9)	(20,6)	9,0
Usługi finansowe i prawne	(19,9)	(55,2)	177,3
Usługi zarządzania	(35,9)	(48,6)	35,4
Pozostałe usługi obce	(63,9)	(66,7)	4,4
Usługi obce	(567,0)	(606,3)	6,9
Podatki i opłaty	(64,0)	(80,5)	25,7
Koszty ogólne i administracyjne	(858,5)	(1 212,3)	41,2
Koszty ogólne i administracyjne po wyłączeniu usług zarządzania, programów motywacyjnych i bonusów specjalnych oraz pozostałych niepowtarzających się kosztów	(793,0)	(817,8)	3,1

Koszty ogólne i administracyjne wzrosły o 353,8 mln PLN, tj. 41,2%, z 858,5 mln PLN za 2016 r. do 1 212,3 mln PLN za 2017 r., głównie ze względu na zwiększone wydatki związane z premiami specjalnymi i programami motywacyjnymi, usługami finansowymi i prawnymi, wynagrodzeniami oraz składkami na ubezpieczenie społeczne, opłatami za zarządzanie, oraz utrzymaniem sieci telekomunikacyjnej, dzierżawą łącz i energią elektryczną, które zostały częściowo skompensowane niższymi kosztami reklamy i promocji.

Wyłączając wpływ wyższej wyceny programów motywacyjnych i kosztów premii specjalnych w wysokości 275,7 mln PLN, wzrostu kosztów z tytułu opłat za zarządzanie o 12,7 mln PLN oraz wzrostu pozostałych kosztów niepowtarzających się o 40,6 mln PLN, koszty ogólne i administracyjne wzrosły o 24,8 mln PLN, czyli o 3,1%, z 793,0 mln PLN za 2016 r. do kwoty 817,8 mln PLN za 2017 r., głównie w wyniku wzrostu kosztów wynagrodzeń oraz składek na ubezpieczenie społeczne, kosztów utrzymania sieci, dzierżawy łączy oraz energii elektrycznej częściowo skompensowanych niższymi kosztami reklamy i promocji.

Wynagrodzenia oraz składki na ubezpieczenie społeczne

Koszt wynagrodzeń oraz składek na ubezpieczenie społeczne za 2017 r. wzrósł o 22,4 mln PLN, tj. 10,2%, w porównaniu do 2016 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu liczby pracowników w związku z rozszerzaniem zakresu działalności Grupy, a także z wyższych kosztów premii związanych z wynikami.

Premie specjalne i programy motywacyjne

Wycena programów motywacyjnych oraz premii specjalnych wzrosła w 2017 r. ze względu na rozliczenie niektórych programów w związku z IPO; więcej informacji znajduje się w Nocie 19 do Sprawozdania Finansowego, zamieszczonego w innej części niniejszego Raportu.

Usługi zewnętrzne

Koszty usług zewnętrznych wzrosły o 39,3 mln PLN, tj. o 6,9%, z 567,0 mln PLN za 2016 r. do 606,3 mln PLN za 2017 r., co wynikało głównie z przyczyn opisanych poniżej. Koszty usług finansowych i prawnych wzrosły o 35,3 mln PLN, co było związane z procesem IPO, natomiast koszty z tytułu opłat za zarządzanie wzrosły o 12,7 mln PLN w wyniku realizacji dodatkowych usług w ramach procesu IPO. Koszty utrzymania sieci, dzierżawy łączy oraz energii elektrycznej wzrosły o 11,6 mln PLN ze względu na zwiększenie w 2017 r. liczby lokalizacji pod stacje telekomunikacyjne wskutek rozbudowy sieci telekomunikacyjnej. Koszty obsługi klienta wzrosły o 4,6 mln PLN głównie w związku z wyższymi kosztami usług call center na skutek większej bazy klientów.

Podatki i opłaty

Koszty podatków i opłat, na które składają się głównie opłaty za rezerwacje częstotliwości i podatek od nieruchomości, wzrosły o 16,4 mln PLN, tj. 25,7%, z 64,0 mln PLN za 2016 r. do 80,5 mln PLN za 2017 r., głównie ze względu na wyższe opłaty za użytkowanie częstotliwości w związku z zakupem częstotliwości w pasmach 800 MHz i 2600 MHz pod koniec stycznia 2016 r. oraz wyższy koszt podatku VAT niepodlegającego odliczeniu.

Amortyzacja

Amortyzacja wzrosła o 163,2 mln PLN, tj. o 25,7%, z 634,1 mln PLN za 2016 r. do 797,3 mln PLN za 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu wartości księgowej brutto aktywów w związku z realizacją pewnych projektów IT oraz projektów inwestycyjnych związanych z rozbudową sieci telekomunikacyjnej Grupy a także w związku z weryfikacją i dostosowaniem wartości rezydualnych i okresów użytkowania aktywów, odzwierciedlającą szybsze zmiany technologii telekomunikacyjnych.

Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne wzrosły o 39,1 mln PLN, tj. 55,4%, z 70,7 mln PLN za 2016 r. do 109,8 za 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z zysków z tytułu różnic kursowych od należności i zobowiązań z tytułu dostaw i usług w wysokości 7,8 mln PLN osiągniętymi na skutek wzrostu wartości PLN w stosunku do EUR w 2017 r. w porównaniu do spadku wartości w 2016 r., a także z odwrócenia odpisów aktualizujących należności opisanego poniżej.

W tym samym analizowanym okresie, pozostałe koszty operacyjne spadły o 49,8 mln PLN, czyli o 34,4%. Spadek ten wynikał przede wszystkim z kosztów odpisów aktualizujących należności w wysokości 53,3 mln PLN za 2016 r., w porównaniu do przychodu na skutek odwrócenia odpisów aktualizujących należności w wysokości 21,0 mln PLN za 2017 r., głównie ze względu na poprawę ściągальności należności przeterminowanych, znacznie niższe odpisy aktualizujące należności ratalne w związku z zakończeniem sprzedaży ratalnej w czwartym kwartale 2016 r., a także przyspieszoną sprzedaż znaczącego wolumenu należności przeterminowanych dzięki sprzyjającym warunkom rynkowym. Dodatkowym powodem stosunkowo wysokiego poziomu kosztów odpisów aktualizujących należności za 2016 r. był fakt, że w tym okresie Grupa odnotowała niepowtarzający się odpis aktualizujący wartość spornych należności z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich z lat 2011-2013 w wysokości 12,7 mln PLN w związku z niekorzystnym wyrokiem sądu. Spadek pozostałych kosztów operacyjnych wynikał również z niższych kosztów rezerw w wysokości 20,5 mln PLN, głównie z tytułu niepowtarzającej się kary umownej za przedterminowe rozwiązanie jednej z umów handlowych Grupy w wysokości 20,4 mln PLN ujętej w 2016 r.

Przychody i koszty finansowe

	2016	2017	
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	Zmiana %
Przychody odsetkowe	19,9	114,4	473,9
Koszty odsetkowe	(336,8)	(486,8)	44,5
Zyski/(Straty) z tytułu różnic kursowych	(162,3)	64,5	-
Zysk/(Strata) netto na aktywach finansowych wycenianych wg wartości godziwej	115,0	(169,6)	-
Przychody i koszty finansowe	(364,1)	(477,6)	31,1

Przychody odsetkowe

Przychody odsetkowe wzrosły o 94,4 mln PLN, z 19,9 mln PLN za 2016 r. do 114,4 mln PLN za 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z wyższych odsetek od obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. na rzecz Grupy w związku ze zwiększonym saldem należności z tytułu obligacji do dnia 26 lipca 2017 r., kiedy to zostały one umorzone w korespondencji z kapitałem zapasowym Play Communications S.A. W związku z przedterminowym umorzeniem obligacji przez Impera Holdings S.A. Grupa odnotowała dodatkowe przychody: 34,3 mln PLN spisanie kosztów pozyskania finansowania oraz 33,5 mln PLN jako prowizję za przedterminowe umorzenie obligacji.

Koszty odsetkowe

Koszty odsetkowe wzrosły o 150,0 mln PLN, tj. o 44,5%, z 336,8 mln PLN za 2016 r. do 486,8 mln PLN za 2017 r. Wyższe koszty odsetkowe za 2017 r. wynikały głównie z kosztów wykupu w wysokości 78,7 mln PLN, związanych ze spłatą w marcu 2017 r. zabezpieczonych obligacji uprzywilejowanych o stałej stopie procentowej 5 1/4% w kwocie 725,0 mln EUR z terminem wykupu w 2019 r. („**Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane**”), obejmujących pierwotne zabezpieczone obligacje uprzywilejowane o stałej stopie procentowej wyemitowane 31 stycznia 2014 r. („**Pierwotne Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o Stałej Stopie Procentowej**”) oraz dodatkowe zabezpieczone obligacje uprzywilejowane o stałej stopie procentowej wyemitowane 19 marca 2015 r. („**Dodatkowe Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o Stałej Stopie Procentowej**”), jak również obligacji uprzywilejowanych o stopie procentowej 6 1/2% w kwocie 270,0 mln EUR z terminem wykupu w 2019 r. wyemitowanych 31 stycznia 2014 r. („**Obligacje Uprzywilejowane**”).

Zyski lub straty z tytułu różnic kursowych

Wynik z tytułu różnic kursowych uległ zmianie z ujemnych różnic kursowych w wysokości 162,3 mln PLN za 2016 r. na dodatnie różnice kursowe w wysokości 64,5 mln PLN za 2017 r. Zmiana ta wynikała głównie z wyceny zadłużenia denominowanego w EUR z powodu wzrostu wartości PLN wobec EUR w okresie od 1 stycznia 2017 r. do dnia spłaty obligacji denominowanych w EUR, w porównaniu ze spadkiem wartości PLN wobec EUR w 2016 r.

Zysk lub strata netto z tytułu instrumentów finansowych wycenianych wg wartości godziwej

W 2016 r. zysk netto z tytułu instrumentów finansowych wycenianych wg wartości godziwej wynikał z wyceny opcji przedterminowego wykupu wbudowanych w Pierwotne Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o Stałej Stopie Procentowej oraz w Obligacje Uprzywilejowane w kwocie 115,0 mln PLN. W 2017 r. strata netto z tytułu instrumentów finansowych wycenianych wg wartości godziwej obejmowała głównie stratę z tytułu wyksięgowania aktywa z tytułu opcji przedterminowego wykupu w wysokości 134,2 mln PLN oraz stratę w wysokości 35,4 mln PLN na instrumentach pochodnych zabezpieczających ryzyko walutowe. W 2017 r. Grupa zawarła m.in. serię terminowych kontraktów walutowych, które zostały użyte do wymiany wpływów z kredytów bankowych denominowanych w PLN na EUR w celu spłaty obligacji denominowanych w EUR - patrz Nota 17.1.1 do Sprawozdania Finansowego zawartego w innej części niniejszego Raportu (kontrakty terminowe na zakup 940,0 mln EUR) oraz na zakup obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. denominowanych w EUR - patrz Nota 8 do Sprawozdania Finansowego zawartego w innej części niniejszego Raportu (kontrakty terminowe na zakup 520,0 mln EUR).

7.7 Płynność i zasoby kapitałowe

Płynność

Nasze historyczne potrzeby płynnościowe wynikały przede wszystkim z konieczności finansowania nakładów inwestycyjnych na rozwój naszej działalności, w tym na wdrażanie nowych technologii, rozszerzanie zasięgu sieci oraz na wysiłki związane z utrzymaniem jakości usług. W ciągu ostatnich kilku lat zainwestowaliśmy w rozwój naszej sieci, w szczególności w związku z uruchomieniem naszej sieci 4G LTE i wykorzystaniem najnowszych rezerwacji częstotliwości. W przeszłości Grupa była finansowana kapitałem własnym (w tym wkładami niepieniężnymi), środkami pieniężnymi z działalności operacyjnej oraz kredytami bankowymi i obligacjami. W związku z Refinansowaniem i Restrukturyzacją zadłużenia, Grupa zawarła Umowę Kredytów Uprzywilejowanych z następującymi instytucjami: Alior Bank Spółka Akcyjna, Bank Zachodni WBK S.A., BNP Paribas S.A., DNB Bank ASA, DNB Bank Polska S.A., PKO Bank Polski S.A., TFI PZU S.A. w imieniu PZU FIZ AN BIS 2, TFI PZU SA w imieniu PZU SFIO Universum oraz Raiffeisen Bank International AG, działającymi jako główni organizatorzy oraz Bankiem Zachodnim WBK S.A. jako agentem. W marcu 2017 r. Grupa uruchomiła 6.443,0 mln PLN w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Umowa Kredytów Uprzywilejowanych przewiduje również Kredyt Odnawialny w wysokości 400 mln PLN. Ponadto, Grupa dysponuje kwotą 100 mln PLN dostępną do wykorzystania w ramach Kredytu w Rachunku Bieżącym w Banku Zachodnim WBK, obowiązującego do dnia 31 maja 2018 roku, oraz kwotą 50 mln PLN dostępną do wykorzystania w ramach Kredytu w Rachunku Bieżącym w Banku Millennium, obowiązującego do 12 listopada 2018 roku.

Przepływy pieniężne

Poniższa tabela zawiera podsumowanie przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej za 2017 r. oraz za 2016 r.

	2016	2017	
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	Zmiana %
Zysk przed opodatkowaniem	926,1	629,3	(32,0)
Amortyzacja	634,1	797,3	25,7
Zmiana stanu kosztów umów z klientami	(40,7)	(10,3)	(74,7)
Koszty odsetkowe netto	316,9	372,5	17,5
(Zysk)/Strata z wyceny aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej	(115,0)	169,3	-
(Zyski)/Straty z tytułu różnic kursowych	162,2	(64,1)	-
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych	(8,8)	(5,8)	(34,3)
Utrata wartości aktywów trwałych	6,3	5,6	(11,0)
Zmiana stanu rezerw oraz zobowiązań lub kapitału zapasowego z tytułu programów motywacyjnych	(17,1)	(123,1)	619,4
Zmiany kapitału obrotowego i inne	(237,1)	201,2	-
Zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami	3,1	(369,1)	-
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu umów z klientami	9,8	(12,8)	-
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	1 639,7	1 589,9	(3,0)
Odsetki otrzymane	0,1	0,5	487,7
Podatek dochodowy zapłacony	(52,2)	(201,1)	284,9
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 587,5	1 389,3	(12,5)
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych	5,5	3,5	(35,8)
Wpływy z udzielonych pożyczek	-	18,3	-
Wpływy z należności finansowych (spłata obligacji przez Impera Holdings S.A.)	-	388,3	-
Wydatki na rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne oraz zaliczki na aktywa w budowie	(491,4)	(653,8)	33,0
Nakłady na pozyskanie rezerwacji częstotliwości	(1 704,4)	(81,0)	(95,2)
Udzielone pożyczki	(17,9)	-	(100,0)
Zakup obligacji (wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.)	(141,1)	(68,9)	(51,1)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(2 349,3)	(393,6)	(83,2)
Wpływy z emisji akcji lub dopłat do kapitału	-	285,4	-
Wpływy z tytułu zobowiązań finansowych	385,0	6 443,0	1 573,5
Spłaty zobowiązań finansowych i płatności odsetek i innych kosztów obsługi zobowiązań finansowych	(839,2)	(5 208,3)	520,6
Zakup obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.	-	(2 227,9)	-
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(454,2)	(707,8)	55,8
Przepływy pieniężne netto	(1 215,9)	287,9	-
Zmiana stanu z tytułu różnic kursowych	0,1	(0,4)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	1 556,8	341,0	(78,1)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	341,0	628,5	84,3

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej zmniejszyły się o 198,2 mln PLN, tj. 12,5% z 1 587,5 mln PLN za 2016 r. do 1 389,3 mln PLN za 2017 r. Było to spowodowane głównie zmniejszeniem zysku przed opodatkowaniem o kwotę 296,8 mln PLN, lub 32,0%, z 926,1 mln PLN za 2016 r., do 629,3 mln PLN za 2017 r.

Zmiana stanu rezerw i programów motywacyjnych w wysokości 123,1 mln PLN spowodowana była spłatą planów motywacyjnych rozliczonych w 2017 r. (zob. Nota 19 do naszego Sprawozdania Finansowego zamieszczonego w niniejszym Raporcie).

W przepływach pieniężnych z tytułu zmian w kapitale obrotowym i innym, zmian kosztów umów z klientami oraz aktywów z tytułu umów z klientami i zobowiązań z tytułu umów z klientami zanotowano ujemną zmianę w wysokości 191,0 mln PLN za 2017 r. w porównaniu do ujemnej zmiany w wysokości 264,9 mln PLN w 2016 r. W związku ze znacznym spadkiem wolumenu sprzedaży ratalnej po październiku 2016 r., odnotowaliśmy niższą wartość należności (nasze saldo należności z tytułu dostaw i usług zmniejszyło się o 162,8 mln PLN w 2017 r., generując dodatnie przepływy pieniężne), co zostało skompensowane rosnącymi aktywami z tytułu umów z klientami (aktywa z tytułu umów z klientami wzrosły o 369,1 mln PLN w 2017 r.). Po zasadniczym zakończeniu sprzedaży ratalnej w IV kw. 2016 r. w ciągu kilku najbliższych kwartałów spodziewamy się spadku należności ratalnych, co korzystnie wpłynie na zmianę dynamiki kapitału obrotowego.

Zwiększenie podatku dochodowego zapłaconego o 148,8 mln PLN, z 52,2 mln PLN za 2016 r. do 201,1 mln PLN za 2017 r., wynika ze wzrostu podatku zapłaconego za lata obrotowe poprzedzające analizowany okres. Zysk do opodatkowania za 2016 r. był wyższy niż za 2015 r., głównie ze względu na niższą kwotę wykorzystanych strat podatkowych, ponieważ znaczna część strat z lat ubiegłych została już wcześniej wykorzystana.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej zmniejszyły się z 2 349,3 mln PLN za 2016 r. do 393,6 mln PLN za 2017 r. W 2016 r. Grupa dokonała płatności na rzecz UKE za nowe częstotliwości w paśmie 800 MHz i 2600 MHz w kwocie 1 704,4 mln PLN. W 2017 r. Grupa otrzymała wpływy ze spłaty obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. w wysokości 388,3 mln PLN. Gotówkowe nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem nakładów na pozyskanie rezerwacji częstotliwości), wzrosły o 164,4 mln PLN, tj. 33,8%, z 485,9 mln PLN za 2016 r. do 650,3 mln PLN za 2017 r., głównie wskutek zwiększenia wartości zakupów środków trwałych i wartości niematerialnych związanych z rozbudową sieci w całym kraju.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wzrosły z 454,2 mln PLN za 2016 r. do 707,8 mln PLN za 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z zakupu obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. w wysokości 2.227,9 mln PLN (które zostały później umorzone w korespondencji z kapitałem zapasowym Spółki), spłaty Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych i Obligacji Uprzywilejowanych w wysokości 4.660,7 mln PLN, częściowo skompensowanej wpływami z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych w wysokości 6.443,0 mln PLN w 2017 r.

7.8 Wyniki działalności: Porównanie okresu 3 miesięcy zakończonego 31 grudnia 2017 r. z okresem 3 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2016 r.

	3 miesiące do 31 grudnia 2016 Nieaudytowane (w milionach PLN)	3 miesiące do 31 grudnia 2017 Nieaudytowane (w milionach PLN)	Zmiana %
Przychody operacyjne	1 620,2	1 739,5	7,4
Przychody ze sprzedaży usług	1 177,1	1 246,3	5,9
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody	443,1	493,2	11,3
Koszty operacyjne	(1 254,4)	(1 397,3)	11,4
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	(397,5)	(467,2)	17,5
Koszty umów z klientami, netto	(104,5)	(107,5)	2,8
Wartość sprzedanych towarów	(347,1)	(399,2)	15,0
Koszty ogólne i administracyjne	(242,9)	(219,8)	(9,5)
Amortyzacja	(162,4)	(203,6)	25,4
Pozostałe przychody operacyjne	17,4	57,0	227,1
Pozostałe koszty operacyjne	(22,4)	(38,9)	73,8
Zysk z działalności operacyjnej	360,8	360,2	(0,2)
Przychody finansowe	27,9	6,1	(78,0)
Koszty finansowe	(194,6)	(100,9)	(48,1)
Zysk przed opodatkowaniem	194,1	265,4	36,7
Podatek dochodowy	(44,6)	(122,5)	174,4
Zysk netto	149,5	142,9	(4,4)
Inne całkowite dochody podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach	-	3,0	-
Całkowite dochody ogółem	149,5	145,9	(2,4)

Przychody operacyjne

Przychody operacyjne wzrosły o 119,3 mln PLN, tj. 7,4% z 1 620,2 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 1 739,5 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. Wzrost ten wynikał ze wzrostu w większości kategorii przychodów, przede wszystkim przychodów z usług detalicznych, przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich oraz przychodów ze sprzedaży towarów oraz innych przychodów.

Poniższa tabela przedstawia podział przychodów operacyjnych za okresy objęte przeglądem oraz zmiany procentowe w tych okresach.

	3 miesiące do 31 grudnia 2016 Nieaudytowane (w milionach PLN)	3 miesiące do 31 grudnia 2017 Nieaudytowane (w milionach PLN)	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży usług	1 177,1	1 246,3	5,9
Usługi detaliczne	890,0	914,8	2,8
Usługi detaliczne – klienci kontraktowi	705,5	717,5	1,7
Usługi detaliczne – klienci pre-paid	154,8	158,7	2,5
Pozostałe przychody detaliczne	29,7	38,6	29,9
Rozliczenia międzyoperatorskie	287,1	331,5	15,5
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody	443,1	493,2	11,3
Przychody operacyjne	1 620,2	1 739,5	7,4

Przychody z usług detalicznych od klientów kontraktowych

Przychody z usług detalicznych od klientów kontraktowych wzrosły o 11,9 mln PLN, tj. o 1,7%, z 705,5 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 717,5 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r.. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze zwiększenia bazy zarejestrowanych klientów kontraktowych o 1,1 mln, tj. 12,7% w okresie od 31 grudnia 2016 r. do 31 grudnia 2017 r., co wynikało z utrzymującej się skuteczności naszej strategii pozyskiwania i utrzymywania klientów oraz stałej migracji klientów z ofert przedpłaconych (pre-paid) na kontraktowe. Z drugiej strony, na przychody z usług detalicznych negatywnie wpłynęły niższe przychody z tytułu roamingu międzynarodowego, wynikające z nowych regulacji wprowadzonych od 15 czerwca 2017 r. (patrz „Główne czynniki wpływające na wyniki działalności i istotne trendy rynkowe - Ogólne otoczenie regulacyjne”).

Przychody z usług przedpłaconych (pre-paid)

Przychody z usług przedpłaconych (pre-paid) wzrosły o 3,9 mln PLN, tj. o 2,5%, z 154,8 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 158,7 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. Wzrost ten wynikał ze wzrostu ARPU pre-paid (głównie w wyniku zwiększonej konsumpcji transmisji danych) mimo zmniejszenia bazy zarejestrowanych klientów usług przedpłaconych o 0,3 mln, tj. 4,3%, spowodowanego procesem rejestracji kart przedpłaconych w związku z ustawą o działaniach antyterrorystycznych oraz z ciągłą migracją klientów z ofert przedpłaconych na kontrakty.

Pozostałe przychody detaliczne

Pozostałe przychody detaliczne wzrosły o 8,9 mln PLN, tj. o 29,9%, z 29,7 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 38,6 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. Wzrost ten wynikał głównie ze zwiększenia przychodów z umów zawartych z naszymi partnerami hurtowymi.

Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich

Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 44,5 mln PLN, tj. 15,5% z 287,1 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 331,5 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., co wynikało z większego wolumenu ruchu przychodzącego do naszej sieci od innych operatorów, spowodowanego zwiększeniem naszej bazy abonenckiej oraz większym wykorzystaniem usług przez abonentów innych operatorów sieci komórkowych.

Przychody ze sprzedaży towarów i inne przychody

Przychody ze sprzedaży towarów i inne przychody wzrosły o 50,1 mln PLN, tj. 11,3% z 443,1 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 493,2 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z wyższej sprzedaży urządzeń utrzymywanym klientom.

Koszty operacyjne

Koszty operacyjne wzrosły o 142,9 mln PLN, tj. 11,4% z 1 254,4 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 1 397,3 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. Ta zmiana wynikała przede wszystkim ze wzrostu kosztów rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu i innych kosztów usług oraz amortyzacji, częściowo skompensowanego spadkiem kosztów ogólnych i administracyjnych.

Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług

	3 miesiące do 31 grudnia 2016 Nieaudytowane (w milionach PLN)	3 miesiące do 31 grudnia 2017 Nieaudytowane (w milionach PLN)	Zmiana %
Koszty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich	(306,4)	(338,0)	10,3
Koszty roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej	(47,6)	(49,8)	4,5
Pozostałe koszty usług	(43,5)	(79,4)	82,7
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	(397,5)	(467,2)	17,5

Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług wzrosły o 69,7 mln PLN, tj. 17,5% z 397,5 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 467,2 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., głównie z powodu wzrostu kosztów rozliczeń międzyoperatorskich i pozostałych kosztów usług. Koszty rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 31,6 mln PLN, tj. o 10,3% z 306,4 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r., do 338,0 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., co wynikało ze wzrostu wolumenu ruchu do innych sieci w związku ze zwiększeniem bazy klientów w tym okresie oraz z ogólnie większego ruchu na jednego użytkownika. Wzrost pozostałych kosztów usług o 36,0 mln PLN, tj. 82,7% z 43,5 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 79,4 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., wynikał głównie z nowych przepisów regulujących roaming międzynarodowy, które weszły w życie 15 czerwca 2017 r. (patrz: „Główne czynniki wpływające na wyniki działalności i istotne trendy rynkowe - Ogólne otoczenie regulacyjne”).

Koszty umów z klientami, netto

	3 miesiące do 31 grudnia 2016 Nieaudytowane (w milionach PLN)	3 miesiące do 31 grudnia 2017 Nieaudytowane (w milionach PLN)	Zmiana %
Koszty umów z klientami poniesione	(112,6)	(116,3)	3,3
Skapitalizowane koszty umów z klientami	107,0	108,6	1,5
Amortyzacja i odpis aktualizujący koszty umów z klientami	(98,9)	(99,8)	0,9
Koszty umów z klientami, netto	(104,5)	(107,5)	2,8

Koszty umów z klientami, netto wyniosły 107,5 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. i pozostawały na porównywalnym poziomie, co za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r.

Wartość sprzedanych towarów

Wartość sprzedanych towarów wzrosła o 52,1 mln PLN, tj. o 15,0% z 347,1 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 399,2 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., głównie ze względu na zwiększoną liczbę urządzeń sprzedanych utrzymanym klientom.

Koszty ogólne i administracyjne

	3 miesiące do 31 grudnia 2016 Nieaudytowane	3 miesiące do 31 grudnia 2017 Nieaudytowane	Zmiana %
	(w milionach PLN)	(w milionach PLN)	
Wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne	(62,5)	(65,5)	4,8
Bonusy specjalne i programy motywacyjne	(6,1)	(7,2)	18,1
Koszty świadczeń pracowniczych	(68,6)	(72,7)	6,0
Utrzymanie sieci telekomunikacyjnej, dzierżawa łącz i energia	(31,7)	(33,7)	6,5
Reklama i promocja	(45,0)	(37,5)	(16,6)
Obsługa klientów	(18,6)	(16,2)	(12,8)
Utrzymanie biura oraz sklepów	(4,4)	(4,0)	(8,8)
Usługi informatyczne	(7,6)	(7,3)	(4,2)
Koszty okołosobowe	(6,4)	(5,9)	(8,0)
Usługi finansowe i prawne	(7,3)	(4,4)	(40,1)
Usługi zarządzania	(12,1)	0,4	(103,5)
Pozostałe usługi obce	(26,1)	(16,8)	(35,6)
Usługi obce	(159,1)	(125,3)	(21,2)
Podatki i opłaty	(15,2)	(21,7)	43,1
Koszty ogólne i administracyjne	(242,9)	(219,8)	(9,5)
Koszty ogólne i administracyjne po wyłączeniu usług zarządzania, programów motywacyjnych i bonusów specjalnych oraz pozostałych niepowtarzających się kosztów	(207,5)	(212,0)	2,2

Koszty ogólne i administracyjne spadły o 23,1 mln PLN, tj. o 9,5%, z 242,9 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 219,8 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., głównie ze względu na niższe opłaty za zarządzanie i niższe koszty pozostałych usług obcych, które zostały częściowo skompensowane przez wyższe koszty podatków i opłat, a także wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych.

Wyłączając wpływ wyższej wyceny programów motywacyjnych i kosztów premii specjalnych o 1,1 mln PLN, spadku kosztów z tytułu opłat za zarządzanie o 12,6 mln PLN oraz spadku pozostałych kosztów niepowtarzających się o 16,2 mln PLN, koszty ogólne i administracyjne wzrosły o 4,5 mln PLN, czyli o 2,2%, z 207,5 mln PLN za 3 miesiące do

31 grudnia 2016 r., do kwoty 212,0 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., głównie w wyniku wzrostu kosztów podatków i opłat, a także wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych.

Wynagrodzenia oraz składki na ubezpieczenie społeczne

Koszt wynagrodzeń oraz składek na ubezpieczenie społeczne za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. wzrósł o 3,0 mln PLN, tj. 4,8%, w porównaniu do kosztu za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu liczby pracowników na skutek rozszerzania zakresu działalności Grupy.

Premie specjalne i programy motywacyjne

Koszty wynikające z wyceny programów motywacyjnych oraz premii specjalnych wyniosły 7,2 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., i pozostały stabilne w porównaniu do okresu obejmującego 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r.

Usługi obce

Koszty usług obcych spadły o 33,8 mln PLN, tj. o 21,2%, z 159,1 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 125,3 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., co wynikało głównie z przyczyn opisanych poniżej. Koszty z tytułu opłat za zarządzanie spadły o 12,6 mln PLN w wyniku rozwiązania umów o zarządzanie od momentu IPO. Koszty pozostałych usług obcych spadły o 9,3 mln PLN w związku z poniesieniem w okresie obejmującym 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. niepowtarzających się kosztów związanych z procesem rejestracji numerów przedpłaconych (pre-paid) w celu zapewnienia zgodności z nowymi przepisami.

Podatki i opłaty

Koszty podatków i opłat, na które składają się głównie opłaty za rezerwacje częstotliwości i podatek od nieruchomości, wzrosły o 6,5 mln PLN, tj. o 43,1%, z 15,2 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 21,7 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., głównie ze względu na wyższy koszt podatku VAT niepodlegającego odliczeniu.

Amortyzacja

Amortyzacja zwiększyła się o 41,2 mln PLN, tj. o 25,4%, z 162,4 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 203,6 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim ze wzrostu wartości księgowej brutto aktywów w związku z realizacją pewnych projektów IT oraz projektów inwestycyjnych związanych z rozbudową sieci telekomunikacyjnej Grupy, a także w związku z weryfikacją i dostosowaniem wartości rezydualnych i okresów użytkowania aktywów, odzwierciedlającą szybsze zmiany technologii telekomunikacyjnych.

Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne wzrosły o 39,5 mln PLN, tj. 227,1%, z 17,4 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 57,0 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z przychodu z tytułu odwrócenia odpisu aktualizującego należności w kwocie 21,3 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. w porównaniu do kosztu z tytułu utworzenia odpisu aktualizującego należności w kwocie 3,8 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. ze względu na poprawę ściągальności należności przeterminowanych, znacznie niższe odpisy aktualizujące należności ratalne w związku z zakończeniem sprzedaży ratalnej w czwartym kwartale 2016 r., a także przyspieszoną sprzedaż znaczącego wolumenu należności przeterminowanych dzięki sprzyjającym warunkom rynkowym. Wzrost pozostałych przychodów operacyjnych wynikał również z zysków z tytułu różnic kursowych od należności i zobowiązań z tytułu dostaw i usług w wysokości 6,7 mln PLN osiągniętymi na skutek wzrostu wartości PLN w stosunku do EUR w okresie za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. w porównaniu do spadku wartości w okresie za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r.

W tym samym analizowanym okresie, pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 16,5 mln PLN, tj. 73,8%. Wzrost ten wynikał głównie z odwrotnego trendu dotyczącego odpisu aktualizującego należności opisanego powyżej.

Przychody i koszty finansowe

Tabela poniżej prezentuje podział przychodów finansowych i kosztów finansowych:

	3 miesiące do 31 grudnia 2016 Nieaudytowane (w milionach PLN)	3 miesiące do 31 grudnia 2017 Nieaudytowane (w milionach PLN)	Zmiana %
Przychody odsetkowe	6,5	0,5	(91,9)
Koszty odsetkowe	(84,1)	(101,1)	20,3
Zyski/(Straty) z tytułu różnic kursowych	(110,5)	5,6	-
Zysk netto na aktywach finansowych wycenianych wg wartości godziwej	21,4	0,2	(99,2)
Przychody i koszty finansowe	(166,7)	(94,8)	(43,1)

Przychody odsetkowe

Przychody z tytułu odsetek spadły o 6,0 mln PLN, z 6,5 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 0,5 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. Spadek ten wynikał przede wszystkim z tego, że w okresie obejmującym 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. Grupa uzyskiwała odsetki od obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. na rzecz Grupy, które zostały spłacone lub umorzone w 2017 r.

Koszty odsetkowe

Koszty z tytułu odsetek zwiększyły się o 17,1 mln PLN, tj. o 20,3%, z 84,1 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 101,1 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. Ten wzrost wynikał z wyższego średniego poziomu zadłużenia.

Zyski lub straty z tytułu różnic kursowych

Wynik z tytułu różnic kursowych uległ zmianie ze strat z tytułu różnic kursowych w wysokości 110,5 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r., na zyski z tytułu różnic kursowych w wysokości 5,6 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. na skutek wyceny zadłużenia denominowanego w EUR (spłaconego w pierwszym kwartale 2017 r.) w wyniku spadku wartości PLN względem EUR w okresie za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r.

Zysk lub strata netto z tytułu instrumentów finansowych wycenianych wg wartości godziwej

Za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. zysk netto na instrumentach finansowych wycenianych wg wartości godziwej wyniósł 21,4 mln PLN i wynikał z wyceny opcji przedterminowego wykupu wbudowanych w Pierwotne Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o Stałej Stopie Procentowej oraz w Obligacje Uprzywilejowane.

7.9 Płynność i zasoby kapitałowe

Przepływy pieniężne

Poniższa tabela zawiera podsumowanie przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. oraz za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r.

	3 miesiące do 31 grudnia 2016	3 miesiące do 31 grudnia 2017	Zmiana %
	Nieaudytowane (w milionach PLN)	Nieaudytowane (w milionach PLN)	
Zysk przed opodatkowaniem	194,1	265,4	36,7
Amortyzacja	162,4	203,6	25,4
Zmiana stanu kosztów umów z klientami	(8,1)	(8,8)	9,0
Koszty odsetkowe netto	77,5	100,6	29,7
Zysk z wyceny aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej	(21,4)	(0,2)	(99,2)
(Zyski)/Straty z tytułu różnic kursowych	110,5	(5,2)	-
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych	(1,1)	(1,2)	9,6
Utrata wartości aktywów trwałych	1,0	2,6	163,1
Zmiana stanu rezerw oraz zobowiązań lub kapitału zapasowego z tytułu programów motywacyjnych	7,4	7,2	(3,3)
Zmiany kapitału obrotowego i inne	97,8	100,0	2,2
Zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami	(63,5)	(99,4)	56,5
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu umów z klientami	7,6	1,6	(79,0)
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	564,4	566,2	0,3
Odsetki otrzymane	-	0,3	-
Podatek dochodowy zapłacony	(0,4)	(16,1)	4 144,6
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	564,0	550,4	(2,4)
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych	0,4	0,9	118,5
Wydatki na rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne oraz zaliczki na aktywa w budowie	(139,3)	(124,2)	(10,8)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(138,9)	(123,3)	(11,2)
Splaty zobowiązań finansowych i płatności odsetek i innych kosztów obsługi zobowiązań finansowych	(51,8)	(130,0)	151,1
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(51,8)	(130,0)	151,1
Przepływy pieniężne netto	373,4	297,2	(20,4)
Zmiana stanu z tytułu różnic kursowych	(0,0)	(0,4)	2 823,1
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	(32,4)	331,7	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	341,0	628,5	84,3

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej zmniejszyły się nieznacznie o 13,6 mln PLN, tj. 2,4%, z 564,0 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 550,4 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r.

W przepływach pieniężnych z tytułu zmian w kapitale obrotowym i innym, zmian kosztów umów z klientami oraz aktywów z tytułu umów z klientami i zobowiązań z tytułu umów z klientami zanotowano ujemną zmianę w wysokości 6,6 mln PLN

za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r. W związku wycofaniem się ze sprzedaży ratalnej w październiku 2016 r., wartość należności utrzymuje się na względnie stałym poziomie (wzrost o 9,4 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r.), podczas gdy aktywa z tytułu umów z klientami (obejmujące całkowity okres umowy) wzrastają (o 99,4 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r.) na skutek ciągłego wzrostu sprzedaży urządzeń w modelu sprzedaży subsydyjnej (który generuje wyższe aktywo z tytułu umów z klientami niż model sprzedaży ratalnej).

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej spadły o 15,6 mln PLN, tj. 11,2%, z 138,9 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 123,3 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., głównie z powodu zmniejszenia wartości zakupów środków trwałych i wartości niematerialnych o 15,1 mln PLN na skutek różnic czasowych dotyczących płatności faktur związanych z wykorzystywaniem pasm 800 MHz i 2600 MHz oraz rozbudową sieci w całym kraju.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wzrosły o 78,2 mln PLN, tj. 151,1%, z 51,8 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2016 r. do 130,0 mln PLN za 3 miesiące do 31 grudnia 2017 r., głównie na skutek odsetek zapłaconych w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych podpisanej w marcu 2017 r.

7.10 Inne wybrane zobowiązania umowne

Leasing

Zgodnie z obecnymi zasadami rachunkowości, zobowiązania z tytułu leasingu wynikające z umów długoterminowego najmu lokali handlowych, biur, lokalizacji pod stacje telekomunikacyjne, lokalizacji szaf teletechnicznych w centrach kolokacyjnych i ciemnych włókien światłowodowych prezentowane są w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jako zobowiązania finansowe. Przyszłe płatności wymagalne zgodnie z umowami leasingowymi, które istniały na datę bilansową, zostały przedstawione w Nocie 2.27.4 do naszego Sprawozdania Finansowego zawartego w innym miejscu niniejszego Raportu.

Rezerwacje częstotliwości

Grupa posiada określone zobowiązania związane z naszymi rezerwacjami częstotliwości, które omówione zostały w Nocie 34 do naszego Sprawozdania Finansowego zawartego w innym miejscu niniejszego Raportu.

Zobowiązania warunkowe

Mamy określone zobowiązania warunkowe, które omówione są w Nocie 35 do naszego Sprawozdania Finansowego zawartego w innym miejscu niniejszego Raportu.

Transakcje pozabilansowe

Na dzień 31 grudnia 2017 r., nie odnotowaliśmy żadnych transakcji pozabilansowych.

7.11 Istotne polityki rachunkowości, szacunki księgowe i profesjonalny osąd

Sporządzenie skonsolidowanych sprawozdań finansowych na podstawie MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, wymaga od kierownictwa przyjęcia pewnych istotnych osądów i szacunków oraz założeń, które mają wpływ na sposób stosowania zasad rachunkowości oraz na ujmowane kwoty aktywów i zobowiązań oraz przychodów i kosztów. Faktyczne wyniki mogą różnić się od szacowanych. Szacunki i założenia, które obciążone są znacznym ryzykiem, w związku z którym mogą być powodem istotnej korekty wartości księgowych aktywów i zobowiązań w obecnym lub następnym roku obrotowym omówione są w Nocie 2.29 do naszego Sprawozdania Finansowego zawartego w innym miejscu tego Raportu.

Szacunki i przyjęte założenia weryfikowane są na bieżąco. Korekty szacunków księgowych ujmowane są w okresie, w którym następuje ich weryfikacja, a także w każdym przyszłym okresie, na który mają one wpływ.

7.12 Podsumowanie prognoz i wyników Grupy w 2017 r.

NAJWAŻNIEJSZE ZMIANY W 2017 R.

Rozbudowa sieci w całym kraju

Rok 2017 był pierwszym etapem zaplanowanego na trzy lata procesu inwestycyjnego, dzięki któremu w 2020 r. Play będzie posiadał własną, niezależną sieć obejmującą cały kraj. Obecnie dostęp do naszych usług ma 99% populacji Polski, poprzez naszą sieć własną oraz dzięki długoterminowym umowom roamingu krajowego z operatorami pozostałych trzech największych sieci komórkowych w Polsce. Rozbudowę sieci na cały kraj realizujemy tak, aby w roku 2020 dawała ona dostęp do transmisji danych blisko 100% populacji. Na dzień 31 grudnia 2017 r. nasza sieć 4G LTE docierała do 93,4% a 4G LTE Ultra – do 80,7% mieszkańców Polski.

W 2017 r. uruchomiliśmy w ujęciu brutto 697 lokalizacji (609 lokalizacji w ujęciu netto), zwiększając liczbę fizycznych lokalizacji na koniec grudnia 2017 r. do 5 746, które dodatkowo wspierane były przez umowy roamingu krajowego z trzema pozostałymi operatorami sieci komórkowych. Zdecydowana większość tych lokalizacji, tj. 5 650, obsługuje technologię LTE. Dodatkowo w 2017 roku zmodernizowaliśmy 1 604 lokalizacji.

Nasza sieć jest rozlokowywana przede wszystkim w oparciu o własną infrastrukturę operatora, niemniej również współpracujemy w tym zakresie z innymi uczestnikami rynku. 590 naszych lokalizacji wykorzystuje infrastrukturę innych podmiotów, a jednocześnie 290 naszych obiektów udostępniamy konkurentom.

Podczas IPO przedstawiliśmy orientacyjne prognozy dotyczące gotówkowych nakładów inwestycyjnych, które w dużej mierze wynikały z procesu budowy ogólnopolskiej sieci. W przeszłości nasze gotówkowe nakłady inwestycyjne wynosiły około 8% przychodów operacyjnych. Na rok obrotowy 2017 zaplanowaliśmy gotówkowe nakłady inwestycyjne na poziomie do 700 mln PLN. Prognozy te zostały zrealizowane, a nasze gotówkowe nakłady inwestycyjne wyniosły 650 mln PLN.

Wpływ „roamingu po cenach krajowych”

Wpływ Rozporządzenia w sprawie roamingu po cenach usług krajowych (RLAH – „Roam like at home”) nie był objęty prognozą. Niemniej, z uwagi na fakt, że jest to jeden z kluczowych czynników zmian rok do roku, uważamy że ważne jest opisanie działań podjętych w 2017 roku w odniesieniu do RLAH

Od 15 czerwca 2017 roku musimy stosować się do rozporządzenia wprowadzonego przez UE dotyczącego roamingu po cenach usług krajowych. Rozporządzenie RLAH znosi opłaty roamingowe wewnątrz UE i wpływa na europejski sektor telekomunikacyjny w następujący sposób: 1) obniża przychody z tytułu roamingu międzynarodowego; oraz 2) zwiększa koszty z tytułu roamingu międzynarodowego (w związku z ruchem międzynarodowym i stawkami hurtowymi). W drugiej połowie 2017 r., ujemna różnica kwoty przychodów z roamingu międzynarodowego i kwoty kosztów roamingu międzynarodowego wyniosła ok. 101 mln PLN (w III kw. 2017 r. – 57 mln PLN r/r; w IV kw. – 43 mln PLN r/r) głównie ze względu na wzrost ruchu generowanego przez naszych klientów. We wrześniu 2017 r. złożyliśmy wniosek o zapewnienie zrównoważonego świadczenia usług w związku z rozporządzeniem RLAH. W dniu 15 stycznia 2018 roku otrzymaliśmy pozytywną decyzję Regulatora. W styczniu 2018 r. zmodyfikowaliśmy nasze nowe oferty – szczegółowe informacje znajdują się w rozdziale 10.2 „Zmiany w 2018 r.”.

Dalszy rozwój portfela częstotliwości

W III kw. 2017 r. Grupa otrzymała rezerwacje częstotliwości 3700 MHz na okres od 1 października 2017 roku do 29 grudnia

2019 roku za łączną cenę 81,0 mln PLN, z czego 6,5 mln PLN zapłacono z góry w okresie trzech miesięcy zakończonym 30 czerwca 2017 roku. Pasma 3700 MHz zostanie wykorzystane w celu maksymalizacji:

- dostępnej pojemności i użyteczności dla MBB przy użyciu technologii 4G – pasmo to może być użyte do komercjalizacji ODU-IDU w obszarach miejskich, jako częstotliwość umożliwiająca uzyskanie większej prędkości transmisji danych
- przyszłej pojemności pasma dla technologii 5G - w przyszłości pasmo to pozwoli również wykorzystać technologię 5G, a jego zakup pomoże zabezpieczyć strategiczną pozycję Play w zakresie pasm częstotliwości.

Ponadto, ewentualny refarming tych pasm powinien zapewnić ochronę obecnego portfela częstotliwości.

Refinansowanie i dokapitalizowanie (recapitalization)

W dniu 7 marca 2017 r. Grupa zawarła Umowę Kredytów Uprzywilejowanych z konsorcjum banków. Ponadto, w dniu 22 marca 2017 r. jednostka dominująca wobec spółki Play Communications S.A. wyemitowała obligacje Senior PIK Toggle Notes. Zawarcie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych pozwoliło na spłatę zadłużenia w formie obligacji denominowanych w EURO oraz dystrybucji określonych kwot na rzecz akcjonariuszy Impera Holdings S.A. a także na uiszczenie dodatkowych płatności i opłat transakcyjnych związanych z tymi transakcjami. Szczegółowe informacje na temat tej transakcji znajdują się w części 6 "Komentarz Zarządu Oraz Analiza Stanu Finansowego Oraz Wyniki Operacji Z 31 Grudnia 2017 Roku" oraz 9 "Opis Kluczowych Umów Finansowych".

Pierwsza oferta publiczna (IPO)

Dnia 27 lipca 2017 r. Spółka zakończyła pierwszą ofertę publiczną, a jej akcje zostały dopuszczone do obrotu na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Aby odzwierciedlić wszystkie zmiany wynikające z oferty publicznej, wprowadzono pewne zmiany do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych.

Wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego (FCFE)

Wypracowane w 2017 r. wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego w kwocie 664 mln PLN w pełni zabezpieczają, w zakresie środków pieniężnych, zdolność do wypłaty dywidendy w 2018 r. (w wysokości 650 mln PLN).

WYTYCZNE NA 2017 R. PODANE PODCZAS IPO

Niniejszym potwierdzamy, że w roku finansowym 2017 zrealizowaliśmy prognozy przedstawione podczas IPO. Poniżej znajduje się lista kluczowych wskaźników.

Obszar	Cel	Realizacja
Wzrost przychodów	Wzrost o kilka procent rocznie w średnim okresie	Zgodnie z prognozą +9,0% Przychody operacyjne (6 670 mln PLN)
Skorygowana marża EBITDA	Dalszy wzrost względem Skorygowanej marży EBITDA z 2016 r.	Zgodnie z prognozą +1,2 pp Skorygowana marża EBITDA (34,4%)
Wskaźnik gotówkowych nakładów inwestycyjnych	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2017: Poniżej 700 mln PLN ▪ Ok. 8% w średnim okresie, zgodnie ze wskaźnikiem kapitałochłonności w roku 2015/2016 ▪ 2018-2020: Dodatkowe 500 mln PLN na przyspieszenie rozbudowy sieci własnej, rozłożone na trzy lata, powyżej obecnego poziomu nakładów inwestycyjnych 	Zgodnie z prognozą 650 mln PLN
Wskaźnik całkowitego zadłużenia netto	Docelowo – wskaźnik zadłużenia netto do Skorygowanej EBITDA za 12 ostatnich miesięcy na poziomie ok. 2,5x	Obniżenie wskaźnika całkowitego zadłużenia netto – Zadłużenia netto do Skorygowanej EBITDA (włącznie z leasingiem) za 12 ostatnich miesięcy – do poziomu 3,0x
Wypłaty dla akcjonariuszy	<p>Intencja wypłaty dywidendy za rok obrotowy zakończony w grudniu 2017 r. – w wysokości 650 mln PLN w II kw. 2018 ⁽¹⁾</p> <p>Od roku 2018 – wskaźnik dywidendy na poziomie 65-75% kwoty wolnych przepływów pieniężnych dla właścicieli kapitału własnego po pokryciu opłat leasingowych</p> <p>Do weryfikacji po osiągnięciu docelowego poziomu wskaźnika całkowitego zadłużenia netto, tj. ok. 2,5x</p>	Potwierdzamy intencje wypłaty dywidendy gotówkowej w wysokości 650 mln PLN

(1) Po otrzymaniu odpowiednich zgód korporacyjnych

8. DZIAŁALNOŚĆ BIZNESOWA

8.1 Historia

W 2005 r. Netia S.A. („**Netia**”) i Novator Partners LLP powołały do życia wspólne przedsięwzięcie, Netia Mobile Sp. z o.o., w celu wzięcia udziału w przetargu na rezerwację częstotliwości UMTS. Spółka Netia Mobile Sp. z o.o. wygrała ten przetarg, a podmiot zmienił nazwę na „P4 Sp. z o.o.”. W dniu 8 czerwca 2006 r. zawarliśmy naszą pierwszą umowę roamingu krajowego z Plussem, aby czerpać korzyści wynikające z roamingu krajowego. W drugiej połowie roku, za pośrednictwem podmiotu inwestycyjnego Tollerton, Olympia stała się naszym trzecim co do wielkości wspólnikiem poprzez swap „aktywa za udziały” (asset-for-equity swap), w ramach którego Olympia wniosła do Grupy Kapitałowej ponad 300 punktów sprzedaży detalicznej. Marka „PLAY” została wprowadzona na rynek w 2007 roku. Wkrótce po tym, Netia sprzedała swoje udziały w Play na rzecz Novatora Partners LLP i Olympii.

W 2008 r. wygraliśmy otwarty dla wszystkich technologii przetarg na częstotliwość 900 MHz. Na przełomie 2008 i 2009 roku, Tollerton dokonał łącznego dokapitalizowania w wysokości 140 mln euro, co skutkowało zwiększeniem jego udziałów w Play do 50,3%. Do 2009 roku zasięg naszej sieci przekroczył 80% pokrycia pod kątem populacji Polski. W 2010 r. została zawarta umowa roamingu krajowego z Orange, a w 2012 r. została zawarta trzecia umowa roamingu krajowego z T-Mobile.

W lutym 2013 r. wygraliśmy przetarg na częstotliwość 1800 MHz, w oparciu o którą uruchomiliśmy, jako drugi operator w Polsce dysponujący tą technologią, usługi 4G LTE. Kamieniem milowym było przekroczenie w lipcu 2013 roku poziomu dziesięciu milionów klientów. W grudniu 2013 r. i wrześniu 2014 r. dokonaliśmy zmian w naszej umowie roamingu krajowego z T-Mobile, na podstawie których zostały określone, odpowiednio, warunki biznesowe dotyczące rozliczeń między stronami do 2020 roku oraz procedury operacyjne. W listopadzie 2013 r. wprowadziliśmy naszą usługę 4G LTE i w wyniku intensywnego rozwoju, według stanu na dzień 31 grudnia 2017 r., zasięg naszej sieci 4G LTE obejmuje 93,4% pokrycia pod kątem populacji Polski. W czwartym kwartale 2015 r., nabyliśmy rezerwacje częstotliwości w pasmach 800 MHz i 2600 MHz za łączną cenę 1 718,4 mln PLN, co umożliwiło nam poszerzenie usługi 4G LTE Ultra już w pierwszym kwartale 2016 r. W 2017 roku zwiększyliśmy swój udział w rynku abonentów mobilnych w Polsce, osiągając udział w rynku w wysokości 28,8% na dzień 31 grudnia 2017 r.

W trzecim kwartale 2017 r. Spółka zakończyła proces IPO a jej akcje zostały dopuszczone do publicznego obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie pod kodem PLY:WSE.

8.2 Działalność operacyjna

Jesteśmy operatorem sieci telefonii komórkowej oraz świadczymy szeroki zakres usług telekomunikacji mobilnej, w tym usługi głosowe, wiadomości tekstowe, usługi wideo (Play NOW) i usługi transmisji danych, a także usługi VAS oraz sprzedaż telefonów komórkowych i innych urządzeń klientom indywidualnym oraz biznesowym (zwane łącznie działalnością „detaliczną”) prowadzoną pod wspólną marką „PLAY.” Generujemy także przychody z opłat za połączenia międzysieciowe od innych operatorów telekomunikacyjnych, jeżeli ich ruch w zakresie połączeń głosowych lub wiadomości tekstowych jest zakańczany w naszej sieci.

Nasze przychody z tytułu korzystania, przychody z tytułu połączeń międzysieciowych oraz sprzedaży towarów stanowiły odpowiednio 54,7%, 18,5% i 26,9% całkowitych przychodów operacyjnych w ciągu roku finansowego zakończonego dnia 31 grudnia 2017 r., oraz odpowiednio 56,1%, 17,3% i 26,6% naszych całkowitych przychodów operacyjnych w ciągu roku zakończonego dnia 31 grudnia 2016 r., przy czym pozostałe przychody generowane były głównie ze sprzedaży telefonów komórkowych, modemów USB i innych urządzeń sprzedawanych poprzez naszą sieć dystrybucji.

Podstawą naszej oferty i usług jest centralna koncepcja „atrakcyjnego stosunku wartości do ceny” („value for money”), czyli zapewnianie naszym klientom większej liczby usług (minut, SMS, streamingu danych i wideo), niż oferuje nasza

konkurencja za tę samą cenę, przy utrzymaniu ARPU na poziomie porównywalnym do konkurencji. Uważamy, iż nasza oferta jest prosta, elastyczna i łatwa do zrozumienia. Usługi w ramach naszej oferty świadczone są z zachowaniem wysokiego poziomu obsługi klienta poprzez dedykowaną krajową sieć dystrybucji.

Nasz asortyment obejmuje szeroki zakres ofert i pakietów usługowych zaprojektowanych pod indywidualne potrzeby różnych grup klientów, w różnych planach taryfowych, których szczegółowe opisy znajdują się poniżej.

W trzecim kwartale 2017 roku Spółka zakończyła ofertę publiczną, a jej akcje zostały dopuszczone do obrotu na terenie Warszawy Giełda pod PLY: GPW.

8.3 Działalność detaliczna

W ramach działalności detalicznej kierujemy nasze oferty i usługi do klientów indywidualnych oraz biznesowych.

Klienci indywidualni obejmują zarówno:

- klientów kontraktowych, w tym indywidualnych klientów kontraktowych z wykupionym abonamentem, klientów planów taryfowych MIX oraz klientów planów taryfowych szerokopasmowego internetu mobilnego; oraz
- klientów usług przedpłaconych (pre-paid), w tym klientów planów taryfowych dla przedpłaconych usług głosowych oraz klientów przedpłaconego szerokopasmowego internetu mobilnego.

Wszyscy nasi klienci biznesowi są klientami kontraktowymi (i abonamentowymi) i obejmują zarówno:

- klientów Small Office/Home Office, tzn. SoHo; oraz
- klientów będących małymi i średnimi przedsiębiorstwami (MŚP).

Naszym klientom indywidualnym i biznesowym oferujemy szeroki zakres standaryzowanych planów taryfowych. Sprzedaż na rzecz klientów realizujemy głównie poprzez nasze salony, ale także za pośrednictwem strony internetowej, telesprzedaży oraz kanału doradców biznesowych.

Według stanu na dzień 31 grudnia 2017 r., w ramach naszej bazy klientów detalicznych świadczyliśmy usługi mobilne na rzecz ok. 9,4 mln klientów kontraktowych (co stanowi 62,0% całkowitej liczby zarejestrowanych klientów), z czego 6,3 mln to klienci indywidualni a ok. 3,1 mln to klienci biznesowi, a także 5,8 mln klientów usług przedpłaconych (pre-paid) (co stanowi 38,0% łącznej liczby zarejestrowanych klientów).

Klienci kontraktowi wygenerowali 78,1% przychodów z tytułu korzystania w roku zakończonym 31 grudnia 2016 r. oraz 78,9% w roku zakończonym 31 grudnia 2017 r.

Klienci indywidualni

Naszym klientom indywidualnym oferujemy szeroki wachlarz planów taryfowych kontraktowych, przedpłaconych oraz MIX, a także szerokopasmowy internet mobilny.

Oferta kontraktowa

Nasza oferta kontraktowa dla osób fizycznych jest wystandaryzowana i składa się z różnorodnych planów taryfowych o stałych cenach. Wszystkie nasze kontraktowe plany taryfowe obejmują nieograniczone rozmowy do wszystkich sieci telefonii stacjonarnej oraz komórkowej w Polsce ("all-net calls"). Od pewnego czasu w coraz większym stopniu koncentrujemy się na sprzedaży usług, takich jak wiadomości tekstowe, transmisja danych oraz multimedia jako stałe

dotatki, które cieszą się dużą popularnością wśród naszych klientów i umożliwiają nam uzyskiwanie stabilnych przychodów.

W ramach naszych taryf kontraktowych oferujemy zarówno plany z telefonem lub innym urządzeniem z szerokiego asortymentu za obniżoną cenę (z wyjątkiem szczególnych sytuacji), a także bez telefonu lub innego urządzenia, w którym to przypadku klient płaci za telefon lub inne urządzenie oddzielnie. Wszystkie nasze umowy zawierane są na czas określony: zazwyczaj jest to 24 miesiące dla umów z telefonem.

Kontraktowe plany taryfowe dla osób fizycznych

Oferujemy trzy rodzaje taryf umownych dla klientów indywidualnych, par i rodzin: SOLO, DUET i RODZINA. Wszystkie nasze taryfy obejmują nieograniczone rozmowy do każdej sieci w Polsce, zarówno na numery stacjonarne jak i komórkowe. Ponadto plan taryfowy obejmuje nieograniczone SMS-y do innych klientów Play oraz dostęp do kanałów telewizyjnych (PLAY NOW). Każda taryfa oferuje klientom trzy opcje, w zależności od tego, ile „nielimitowanego” jest w rzeczywistości potrzebne – Stan Nielimitowany Mini, Stan Nielimitowany lub Stan Nielimitowany Dom Wi-Fi. „Stan Nielimitowany Mini” obejmuje wspomniane wyżej nieograniczone rozmowy na każdy numer stacjonarny i komórkowy, SMS-y do innych klientów Play oraz pakiet danych oraz dostęp do kanałów telewizyjnych (PLAY NOW). „Stan Nielimitowany” obejmuje dodatkowo nielimitowane SMS-y do wszystkich sieci komórkowych, nieograniczony pakiet danych, nieograniczony dostęp do muzyki (TIDAL) i 12-miesięczny dostęp do VOD (ShowMax). „Stan Nielimitowany Dom Wi-Fi” przeznaczony jest dla najbardziej wymagających klientów. Obejmuje on dodatkowo domowy internet bez limitu oraz dostęp do kanałów telewizyjnych (PLAY NOW). Wszystkie nasze taryfy obejmują roaming w UE zgodnie z niedawno przyjętym Rozporządzeniem w sprawie roamingu w publicznych sieciach łączności ruchomej wewnątrz UE.

W każdym z tych planów taryfowych klienci mogą korzystać z dostępu do PLAY NOW. W sierpniu 2016 r. wprowadziliśmy usługę online wideo PLAY NOW, która oferuje dostęp do kanałów live, najświeższych treści, a także dodatkowych funkcjonalności na smartfony, tablety, laptopy oraz, poprzez Google Chromecast, na ekran telewizyjny bez dodatkowych opłat. Podstawowy pakiet kanałów objęty jest opłatą abonencką. Za dodatkową opłatą dostępne są także dodatkowe pakiety. PLAY NOW umożliwia także klientom oglądanie audycji telewizyjnych, których nie zdążyli obejrzeć, w terminie do jednego tygodnia po ich nadaniu, a także oglądanie filmów z naszej biblioteki video-on-demand raz na dwa tygodnie. W wyższych taryfach, dzięki naszej współpracy z Tidal, klienci kontraktowi mogą słuchać muzyki w sposób nieograniczony oraz uzyskać 12-miesięczny dostęp do Showmax - platformy VOD z szeroką gamą filmów i seriali telewizyjnych.

Wszyscy klienci DUET i RODZINA otrzymują dodatkową kartę SIM z domowym internetem. W taryfie Stan Nielimitowany Dom Wi-Fi dodatkowa karta SIM zapewnia nieograniczony dostęp do domowego Internetu w ramach miesięcznej opłaty (100 Gb pełnej prędkości transferu, później zmniejszonej do 1 Mb/s). W taryfie Stan Nielimitowany subskrybenci Mini i Stan Nielimitowany otrzymują elastyczne rozwiązanie internetowe - dodatkowa opłata za Internet w domu jest płacona tylko wtedy, gdy klient korzysta z danych, jeśli nie - po prostu nie płaci.

Plany taryfowe MIX

Nasze oferty MIX stanowią połączenie cech ofert przedpłaconych (pre-paid) i ofert kontraktowych. Nasze taryfy MIX to plany kontraktowe oparte na rozwiązaniu przedpłaconym z subsydiowanym telefonem, na podstawie których klient kupuje przedpłacony plan taryfowy z subsydiowanym telefonem, przyjmując umowne zobowiązanie do dokonania określonej liczby doładowań o określonej wartości przynajmniej raz w miesiącu aż do momentu wygaśnięcia umowy. Po dokonaniu doładowania o minimalnej miesięcznej wartości aktywowany jest miesięczny pakiet, który obejmuje nieograniczone rozmowy i wiadomości SMS/MMS w sieci Play, rozmowy poza siecią Play oraz pakiet transmisji danych. Po wykorzystaniu pakietu miesięcznego zaczynają obowiązywać standardowe stawki.

Istnieją dwie grupy planów taryfowych MIX: FORMUŁA MIX i FORMUŁA MIX Elastyczny, które różnią się sposobem doładowań konta. FORMUŁA MIX oparta jest na 24 doładowaniach po różnych cenach, w zależności od wybranej opcji. Minimalna miesięczna wartość doładowania pozostaje taka sama przez cały okres trwania 24-miesięcznej umowy.

FORMUŁA MIX Elastyczny oferuje lepszy zasięg smartfona wynikający z wyjątkowego mechanizmu doładowania. Pierwsze dwanaście doładowań wykonywane jest w zależności od wybranej opcji, natomiast dwanaście kolejnych – za podwójną cenę. Nasze plany taryfowe MIX cieszą się dużą popularnością wśród klientów, w szczególności młodszych, ponieważ elastyczna umowa pozwala im kupić subsydiowany telefon i kartę SIM za z góry ustaloną cenę, a dodatkowo umożliwia miesięczną kontrolę kosztów. Nasze plany taryfowe MIX są dla klientów wprowadzeniem do naszej koncepcji „nielimitowanego” korzystania, która także cieszy się popularnością i zachęca do migracji do ofert kontraktowych.

Oferty usług przedpłaconych (pre-paid)

Nasze oferty usług przedpłaconych (pre-paid) obejmują cztery plany taryfowe, które klienci mogą uzupełniać elementami z szerokiej oferty usług dodatkowych.

Nasza oferta usług przedpłaconych (pre-paid) umożliwia klientom uzyskanie dostępu do naszej sieci w momencie zakupu pakietu startowego, który obejmuje kartę SIM z ustaloną kwotą kredytów do wykorzystania na usługi mobilne. Wszystkie pakiety startowe muszą być zarejestrowane z dokumentem potwierdzającym tożsamość przed aktywacją w punkcie Play lub dowolnym sklepie (kiosku, stacji benzynowej, punkcie gsm, etc.). W ramach oferty usług przedpłaconych (pre-paid) nie ma miesięcznych opłat abonenckich ani zobowiązań do dokonywania doładowań. We wszystkich przedpłaconych (pre-paid) planach taryfowych klienci mogą dokonywać doładowań w dowolnym momencie z wykorzystaniem doładowań prepaid. Doładowań można dokonywać na szereg różnych sposobów, w tym używając kart zdrapek, w bankomacie, przez inne terminale elektroniczne, lub online. Nie oferujemy telefonów z dopłatą, w związku z czym klienci powinni zaopatrzyć się w telefon we własnym zakresie, który można kupić osobno w jednym z naszych salonów czy w innych sklepach.

Oferty przedpłacone są atrakcyjne dla szerokiego wachlarza klientów, w szczególności dla młodych użytkowników, którzy mogą nie być w stanie zobowiązać się do miesięcznej opłaty abonenckiej, a także starszych użytkowników, którzy nie używają usług mobilnych tak często, jak klienci kontraktowi. Ponadto nasza oferta przedpłacona daje klientom możliwość kontrolowania ponoszonych kosztów i samodzielnego decydowania o budżecie.

Nasze przedpłacone plany taryfowe (pre-paid) są projektowane w taki sposób, aby każdy z nich był atrakcyjny dla innego profilu klienta. W zależności od tego, który przedpłacony plan taryfowy zostanie wybrany, może on zapewniać, dla bardziej wymagających użytkowników, profile taryfowe all-in-one (w tym nielimitowane rozmowy w sieci Play, nielimitowane SMS-y we wszystkich sieciach oraz pakiety danych za stałą miesięczną opłatą), a także mniej złożone plany taryfowe, takie jak darmowe połączenia głosowe, SMS w sieci Play lub internet po doładowaniu, nielimitowane SMS-y do wszystkich sieci, nielimitowane rozmowy w sieci Play lub roczną ważność konta. Oferty te stanowią zachętę dla naszych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) do przejścia na kontraktowe plany taryfowe, ponieważ dokładnie takie korzyści są dostępne także w ramach ofert kontraktowych.

Aktywnie monitorujemy to, w jaki sposób klienci korzystają z usług przedpłaconych (pre-paid) i realizujemy precyzyjne kampanie dodatkowej sprzedaży (up-selling), których celem jest zwiększenie stopnia korzystania z usług przedpłaconych (pre-paid) przez klientów oraz ich wydatków na te usługi.

Przedpłacone plany taryfowe

Naszemu klientom oferujemy przedpłacone plany taryfowe (pre-paid), z których każdy skierowany jest do innego rodzaju klientów. Obejmują one

- Play na Kartę (Standard) – obejmuje nielimitowane wiadomości i rozmowy do wszystkich użytkowników sieci Play oraz niskie stawki rozmów i wiadomości tekstowych do innych sieci.
- Play na Kartę Lubię to! – obejmuje duże pakiety internetowe po doładowaniu i jest przeznaczony dla młodych użytkowników smartfonów.
- FORMUŁA Play na Kartę – obejmuje nielimitowane rozmowy i SMS-y w sieci Play i skierowana jest do oszczędnych klientów.

- Play na Kartę odNOWA – obejmuje nielimitowaną ważność konta oraz pakiety bezterminowe

W ramach tych ofert, każdy z naszych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) może aktywować dodatkowe pakiety danych na urządzeniach, zarówno w formie pakietów jednorazowych, jak i cyklicznych pakietów odnawianych co miesiąc.

Szerokopasmowy internet mobilny

W celu zwiększenia konkurencyjności naszej oferty w marcu 2016 r. wprowadziliśmy nowy zestaw planów taryfowych dla danych, charakteryzujących się większymi pakietami danych i prostszym wyborem dla klienta. Cena różni się w zależności od preferencji klientów co do ilości danych oraz tego, czy są zainteresowani rozwiązaniem Wi-Fi mobilnym czy domowym.

Nie ma dedykowanych taryf internetowych dla klientów biznesowych. Oferta ta jest dostępna zarówno dla klientów indywidualnych, jak i biznesowych.

Ponadto w 2016 r. wprowadziliśmy dla naszych klientów nowe rozwiązanie internetowe pod nazwą „Elastyczny Internet”. Oferta ta była dedykowana dla klientów poszukujących niedrogiego i elastycznego rozwiązania internetowego. Koncepcja oferty jest taka, że jeżeli klient nie korzysta z transferu danych, to po prostu nie płaci. Ponadto istnieje też możliwość otrzymania routera za dodatkową opłatą.

Nasze kontraktowe usługi szerokopasmowego internetu mobilnego oferujemy w następujących formach:

- „Internet Mobilny” - oferty skierowane do klientów zainteresowanych rozwiązaniem mobilnym i sprzedawany głównie z mobilnym routerem Wi-Fi lub modemem USB dongle
- „Wi-Fi Dom/biuro” - oferty skierowane do klientów zainteresowanych przyłączeniem do szerokopasmowego internetu jednego lub większej liczby urządzeń w jednej lokalizacji i sprzedawane głównie z routerami Wi-Fi do domu lub do biura
- „Tablet i laptop” - oferty skierowane do klientów zainteresowanych zakupieniem za obniżoną cenę tabletu, notebooka lub laptopa wraz z planem taryfowym szerokopasmowego internetu mobilnego
- „Tylko SIM” bez subsydiowanego urządzenia
- „Elastyczny Internet” - oferty skierowane do klientów, którzy niezbyt często korzystają z internetu i nie chcą zawierać długoterminowej umowy.

LTE 4G oraz 4G LTE Ultra

W marcu 2016 r. uruchomiliśmy sieć LTE Advanced („**4G LTE ULTRA**”), co pozwoliło poprawić parametry sieci, rozszerzyć jej zasięg oraz zwiększyć maksymalną prędkość transferu danych. W ciągu jednego roku zwiększyliśmy zasięg LTE z 78.0% do 93.4%, a zasięg 4G LTE ULTRA do 80,7% pokrycia populacji. W czerwcu 2016 r. zakupiliśmy przydział jednego bloku 800 MHz oraz czterech bloków 2600 MHz, co pozwoliło nam rozszerzyć jeszcze naszą ofertę 4G LTE ULTRA.

Przedpłacone plany szerokopasmowego internetu mobilnego

Nasz przedpłacony plan taryfowy szerokopasmowego internetu mobilnego przeznaczony jest dla klientów, którzy potrzebują atrakcyjnej oferty internetowej, ale nie chcą wiązać się stałą umową. Cieszy się on szczególną popularnością wśród użytkowników tabletów i innych mobilnych urządzeń komputerowych, którzy łączą się z Internetem w domu korzystając ze stałego dostępu, ale którzy chcieliby też zachować opcję mobilną. Oferujemy szeroki wachlarz taryf w zależności od ilości danych, na którą klient zgłasza zapotrzebowanie.

8.4 Klienci biznesowi

Klientom SoHo i MŚP oferujemy różnorodne biznesowe rozwiązania kontraktowe. Koncentrujemy się głównie na rynku SoHo, który jest największym segmentem biznesowym w Polsce, a przez to dającym największe możliwości w zakresie

sprzedaży naszej oferty usług. Nasze rozwiązania są raczej wystandaryzowane niż dostosowane do indywidualnych potrzeb każdej firmy, co jest zgodne z naszą strategią zachowania prostoty i przejrzystości naszej oferty i usług. Od momentu wprowadzenia oferty dla klientów biznesowych, tj. od 2008 roku, liczba naszych klientów biznesowych systematycznie rośnie. Według stanu na dzień 31 grudnia 2017 r. nasze usługi świadczyliśmy dla ok. 3,1 mln klientów biznesowych.

Biznesowe kontraktowe plany taryfowe

Oferujemy standardowy plan taryfowy Formuła Biznes Box, który wprowadziliśmy na rynek w dniu 16 czerwca 2016 r. Plan ten obejmuje nielimitowane połączenia głosowe, wiadomości tekstowe i internet za stałą miesięczną opłatą, i jest dostępny w 3 opcjach, tj. z jedną kartą SIM, 2 kartami SIM i 3 lub więcej kartami SIM. Ponadto Formuła Biznes Box może być oferowana w pakiecie z innymi usługami biznesowymi, takimi jak internet do biura, stała ilość połączeń głosowych oraz pakiet cyfrowy (prywatna domena, adres e-mail, strona internetowa), które mogą zostać zakupione po obniżonych cenach w przypadku nowej umowy lub przedłużenia istniejącej umowy. Wszystkie plany taryfowe to standardowe taryfy obejmujące tylko kartę SIM, z umową na 24 miesiące; przy umowie zawartej na 24-miesięczny okres klienci mogą wybrać subsydiowany telefon dla każdej karty SIM wybranej przez klienta.

Ponadto więksi klienci segmentu MŚP mogą skorzystać z rozwiązań dostosowanych do ich indywidualnych potrzeb przygotowanych przez bezpośrednich doradców biznesowych. Wszyscy klienci biznesowi mogą także korzystać z rozwiązania „dwa numery na jednej karcie SIM”, integrującego prywatne i biznesowe zastosowanie firmowego telefonu i umożliwiającego pracę poza biurem, ponieważ wszystkie rozmowy na biurowe numery stacjonarne mogą zostać przekierowane na telefon komórkowy klienta.

Oferta telefonii stacjonarnej

W dalszym ciągu oferujemy usługi telefonii stacjonarnej dla klientów indywidualnych i biznesowych (tj. oferta mobilna ze „stacjonarnym” numerem) z nielimitowanymi połączeniami głosowymi na numery komórkowe i stacjonarne Play i atrakcyjnymi zniżkami dla naszych stałych klientów. Ponadto wprowadziliśmy nową, całkowicie nielimitowaną ofertę z najlepszymi cenami na rynku, skierowaną głównie do klientów w wieku powyżej 50 lat.

8.5 Oferta urządzeń

Naszą ofertę usług uzupełnia szeroki wybór telefonów komórkowych, smartfonów, tabletów, netbooków, laptopów oraz urządzeń sieciowych (dongle, modemy, routery), które dostępne są w naszych salonach, w telesprzedaży oraz poprzez internet. W chwili obecnej w naszej ofercie mamy ponad 100 telefonów i innych urządzeń, w tym tabletów i netbooków. Nasza oferta urządzeń podlega zmianom w zależności od trendów podaży i popytu. Nasi pracownicy są odpowiednio przeszkoleni w zakresie udzielania klientom porad co do wyboru telefonów, które najbardziej odpowiadają ich potrzebom, a jednocześnie stanowią dla nas, z biznesowego punktu widzenia, najbardziej pożądaną opcję.

Większość oferowanych przez nas telefonów mieści się w zakresie cen hurtowych od 200 zł do 1200 zł. Oferujemy głównie telefony znanych marek, takich jak Samsung, LG, Sony, Nokia, HTC, Huawei oraz innych podobnych marek. Telefony kupujemy od wielu sprzedawców, aby nie uzależnić się zbyt mocno od jednego dostawcy. Choć niektóre telefony mogą być bardziej atrakcyjne dla określonej grupy demograficznej klientów, to naszym celem jest, w szczególności w przypadku smartfonów, aby były one dostępne dla wszystkich grup klientów.

8.6 Usługi dodane

Na rzecz naszych klientów świadczymy szereg różnego rodzaju podstawowych i opcjonalnych usług dodanych („Value Added Services” - VAS), takich jak identyfikacja rozmówcy (caller ID), ograniczenie identyfikacji linii wywołującej (CLIR), poczta głosowa, przekazywanie połączeń, funkcja połączeń oczekujących, blokada połączeń oraz połączenia konferencyjne.

W kwietniu 2016 r. wprowadziliśmy nowy produkt ubezpieczeniowy Ochrona Wyświetlacza, który jest powszechnie sprzedawany w punktach sprzedaży Play razem z nowymi umowami na telefony. Z uwagi na dość powszechne przypadki rozbicia ekranu telefonu oraz niską cenę ubezpieczenia, produkt cieszy się popularnością wśród naszych klientów abonentowych.

W listopadzie 2015 r. rozpoczęliśmy współpracę partnerską z Tidal w zakresie oferty nielimitowanego dostępu do muzyki na smartfony, tablety i komputery. Naszym celem jest, aby oferta ta była wsparciem dla pozycjonowania naszej marki jako oferującej atrakcyjną relację wartości do ceny oraz zwiększała lojalność klientów.

Ponadto w zależności od tego, z której oferty i urządzeń się korzysta, nasi klienci mają do dyspozycji szeroki wybór bardziej złożonych usług o wartości dodanej, które obejmują:

- Multimedia i Treści Mobilne, takie jak usługi muzyczne, e-booki i audiobooki, gry, mapy i usługi nawigacyjne, a także inne aplikacje (które są zapewniane przez zewnętrznych dostawców treści)
- system „Jedna Faktura”, dzięki któremu zakupy dokonywane w sklepie z aplikacjami Google Play, a także od kwietnia 2016 r. w sklepie Windows, były fakturowane za pośrednictwem naszego własnego systemu billingowego
- Usługi ubezpieczeniowe wiodących towarzystw ubezpieczeniowych – takie jak ubezpieczenie urządzeń mobilnych, ubezpieczenie na życie, ubezpieczenie zdrowotne oraz inne.

8.7 Roaming międzynarodowy (roaming out)

W ramach naszej działalności detalicznej świadczymy na rzecz klientów usługi w zakresie roamingu międzynarodowego, które umożliwiają im korzystanie z usług telekomunikacyjnych (połączenia głosowe, wiadomości tekstowe, transmisja danych) podczas podróży zagranicznych poprzez logowanie się do zagranicznych sieci.

Nasi klienci korzystają z większości usług roamingu międzynarodowego za pośrednictwem sieci europejskich. W większości państw posiadamy kilku różnych partnerów roamingu międzynarodowego.

Maksymalne ceny detaliczne naszych usług roamingu międzynarodowego są ustalane zgodnie z rozporządzeniami KE.

8.8 Usługi na rzecz innych operatorów telekomunikacyjnych

Na rzecz operatorów telekomunikacyjnych świadczymy usługi roamingu krajowego i międzynarodowego, a także inne usługi telekomunikacyjne, takie jak usługi na rzecz operatorów wirtualnych (MVNO). Posiadamy 14 głównych partnerów MVNO.

Rynek dla połączeń mobilnych zakończonych w sieci operatorów sieci komórkowych w Polsce podlega regulacjom Prezesa UKE. Na podstawie przepisów w sprawie asymetrycznych Maksymalnych Stawek Taryfowych („MTR”; Mobile Termination Rate), które obowiązywały nas jako nowego uczestnika rynku od momentu komercyjnego rozpoczęcia naszej działalności w 2007 r., aż do końca 2012 r. mogliśmy korzystać z wyższych MTR za rozmowy do naszej sieci, niż za rozmowy zakończone w sieciach konkurencyjnych operatorów. Od 1 stycznia 2013 r. asymetria została zniesiona, natomiast począwszy od 1 lipca 2013 r. Prezes UKE dokonał dalszego obniżenia MTR dla wszystkich operatorów.

W chwili obecnej MTR są na rekordowo niskich poziomach, po znaczących obniżkach w analizowanych okresach i naszym zdaniem średniokresowo pozostaną one na stałym poziomie. Od samego początku asymetryczne MTR pomagały nam obniżyć koszty netto zakończenia połączeń mobilnych, i historycznie nasze przychody z tytułu zakończenia połączeń mobilnych były wyższe od kosztów zakończenia połączeń mobilnych. Od stycznia 2013 r., z uwagi na zakończenie asymetrii MTR, nasze całkowite koszty zakończenia połączeń mobilnych stały się wyższe niż przychody z tytułu zakończenia połączeń mobilnych. Obniżenie bazowego poziomu MTR w lipcu 2013 r. umożliwiło nam obniżenie ogólnych kosztów netto z tytułu połączeń międzysieciowych. Niemniej jednak z powodu niskiego poziomu MTR, wynikająca z tego

różnica netto była nieistotna dla naszej działalności i nie spodziewamy się, aby w przyszłości uległo to zmianie. Wpływ finansowy symetrii oraz stopniowego obniżania MTR na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki działalności będą w dalszym ciągu zależały od połączenia różnych czynników, w tym wolumenu połączeń realizowanych przez klientów innych operatorów do naszej sieci komórkowej oraz wolumenu połączeń wykonywanych przez naszych klientów, do sieci innych operatorów.

Połączenia międzysieciowe

Nasza infrastruktura telekomunikacyjna wykorzystywana do celów współpracy międzysieciowej umożliwia nam skuteczne zarządzanie routowaniem ruchu telekomunikacyjnego do wszystkich operatorów w kraju i za granicą. Bezpośrednie umowy dotyczące połączeń międzysieciowych, które zawarliśmy z różnymi operatorami krajowymi i zagranicznymi, umożliwiają nam oferowanie naszym klientom wysokiej jakości usług w Polsce i za granicą.

Roaming międzynarodowy (roaming in)

Usługi roamingu świadczymy też na rzecz zagranicznych operatorów telefonii komórkowej. Dzięki nim ich klienci mogą korzystać z usług telekomunikacyjnych (połączenia głosowe, wiadomości tekstowe i transmisja danych) po zalogowaniu do naszej sieci gdy znajdują się poza siecią w ich kraju zamieszkania. Świadczone przez nas usługi roamingu międzynarodowego rozwinęliśmy dzięki sprzedaży usług roamingowych w ramach naszej sieci na rzecz odwiedzających Polskę klientów operatorów zagranicznych. Sprzedaż usług roamingowych w ramach naszej sieci opiera się na umowach dyskontowych w zamian za uzyskanie korzystnych warunków od partnerów zagranicznych w zakresie obsługi ruchu w roamingu generowanego przez naszych klientów, którzy podróżują za granicę. Przekłada się to na znaczące obniżenie naszych kosztów hurtowych usług roamingu międzynarodowego, umożliwiając zaoferowanie naszym klientom konkurencyjnych pod względem cen i jakości usług roamingu międzynarodowego.

Na nasze przychody i koszty z tytułu usług roamingu międzynarodowego wpływ mają rozporządzenia Komisji Europejskiej określające maksymalne stawki hurtowe za usługi roamingu międzynarodowego oferowane na terytorium Unii Europejskiej oraz w krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Na podstawie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2120 z dnia 15 czerwca 2017 r. dokonano korekty wszystkich opłat roamingowych w UE do poziomów obowiązujących w krajach macierzystych. Do tego dnia, Rozporządzenie UE 2015/2120 określało maksymalne ceny detaliczne za usługi mobilne w roamingu. Podjęliśmy kroki niezbędne do zmiany naszych stawek, aby zapewnić zgodność z nowym rozporządzeniem. Ceny hurtowe usług mobilnych w roamingu zostały ustalone na podstawie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/920 z dnia 17 maja 2017 r. zmieniającego rozporządzenie (UE) nr 531/2012 w odniesieniu do zasad obowiązujących na hurtowych rynkach usług roamingu.

Operatorzy wirtualni

Operatorzy wirtualni („MVNO”; Mobile Virtual Network Operators) / dostawcy platformy operatorów wirtualnych („MVNE”; Mobile Virtual Network Enablers) to operatorzy świadczący usługi mobilne w zakresie połączeń głosowych i transmisji danych, którzy nie posiadają rezerwacji częstotliwości oraz niekoniecznie posiadają siećową infrastrukturę techniczną wymaganą do świadczenia usług telekomunikacyjnych. Ich funkcjonowanie zazwyczaj opiera się na rezerwacjach częstotliwości oraz infrastrukturze istniejących operatorów sieci komórkowych („MNO”; mobile network operator). MVNE w większości posiadają platformę billingową i pełnią funkcję agregacyjną dla małych MVNO.

Na podstawie umów o współpracy zawartych przez nas z różnymi spółkami MVNO, świadczymy usługi w zakresie połączeń głosowych, wiadomości tekstowych, transmisji danych, usługi premium, VAS, usługi roamingu międzynarodowego, usługi hostingowe na naszej platformie billingowej, obsługę klienta, a także inne usługi w zależności od zapotrzebowań MVNO oraz zakresu zleconych przez nich usług. W zakresie modelu technicznego współpracy z operatorami MVNO/MVNE, zazwyczaj są oni hostowani na elementach naszej sieci głównej i korzystają z naszej platformy billingowej, natomiast zakres ich obowiązków obejmuje obsługę klienta, marketing i działalność sprzedażową.

MVNO, na rzecz których świadczymy nasze usługi, można podzielić na dwie kategorie. Do pierwszej kategorii należą spółki, których główny przedmiot działalności obejmuje usługi mobilne świadczone na rzecz użytkowników końcowych w modelu usług przedpłaconych (pre-paid), takie jak Virgin Mobile Polska Sp. z o.o. i Mobile Vikings (VikingCo Poland Sp. z o.o.). Drugą kategorię stanowią główni polscy alternatywni operatorzy telefonii stacjonarnej, telewizji satelitarnej oraz telewizji kablowej, tacy jak Netia, ITI, Multimedia Polska i Vectra, którzy tworzą pakiety zawierające produkty mobilne z portfelem usług telefonii stacjonarnej lub telewizji w modelu abonamentowym.

Szeroki zakres świadczonych przez nas usług umożliwia nam skuteczną współpracę z MVNO/MVNE w różnych modelach technicznych, począwszy od zaawansowanych technologicznie usług świadczonych na rzecz partnerów posiadających własną infrastrukturę telekomunikacyjną (tj. własne elementy sieci głównej oraz platformy billingowe i IT, takich jak Truphone, Virgin Mobile Polska Sp. z o.o. i NAKA), aż do pełnego zakresu usług sieciowych, IT i billingowych na rzecz podmiotów, które nie mają możliwości prowadzenia takiej działalności we własnym zakresie i koncentrują się jedynie na działalności marketingowej i sprzedażowej.

8.9 Marketing i branding

Marketing

Nasza strategia marketingowa służy następującym celom: (i) przyciąganie nowych klientów oraz klientów innych operatorów, którzy chcieliby rozszerzyć zakres wykorzystywanych usług bez płacenia wyższej ceny; (ii) zatrzymanie obecnych klientów oraz migrowanie tych klientów do usług charakteryzujących się wyższymi przychodami; oraz (iii) ochrona obecnych źródeł przychodów. Cele te są osiągnięte poprzez szereg zasad i obejmują: (a) oferowanie atrakcyjnej relacji wartości do ceny; (b) osiągnięcie pozycji lidera w zakresie doświadczenia klienta usług 4G LTE; oraz (c) utrzymywanie przez cały czas prostego przekazu i dostarczanie naszym klientom dokładnie tego, co obiecaliśmy.

Marketing naszej oferty prowadzimy poprzez reklamy telewizyjne, publikowanie reklam w miejscach publicznych, w prasie i radiu, przy czym coraz bardziej istotną rolę odgrywa Internet. Nasze kampanie mają na celu zbudowanie przejrzystego, prostego i spójnego obrazu marki. Aby przebić się przez zalew materiałów reklamowych, który trafia do naszych potencjalnych klientów, staramy się prezentować komunikaty reklamowe w kreatywnych, przejrzystych i wyróżniających się formatach, które odróżniają nas od ofert rynkowych. Uważamy, iż cechą wyróżniającą nasze nagradzane kampanie jest to, że przemawiają one do szerokiej publiczności i budują pozytywną rozpoznawalność marki.

Branding

Istotą naszej marki jest oferowanie standardowych rozwiązań w zakresie usług głosowych i transmisji danych. Dzięki temu staliśmy się jedną z najszybciej rosnących marek w Polsce.

Naszym zdaniem, na rynku dojrzałym, takim, jakim jest polski rynek telefonii komórkowej w Polsce, decyzje zakupowe większości klientów są podejmowane w dużej mierze na podstawie wizerunku i lojalności wobec marki. W związku z tym koncentrujemy się na zapewnieniu spójnego wizerunku i wysokiej jakości doświadczenia klientów w obszarach istotnych dla klientów, w tym w zakresie dostępności ofert, jakości, użyteczności, łatwości korzystania z obsługi klienta oraz uzyskiwania informacji we własnym zakresie i korzystania z kanałów samoobsługowych.

Nasze zadania marketingowe skupiły się na obsłudze klienta w taki sposób, by pozycjonować nas jako dostawcę zapewniającego klientowi najlepsze doświadczenia zakupowe. Wizerunek naszej marki jest dodatkowo wzmacniany przez to, że każdy z naszych salonów – własny i/lub prowadzony przez dealera – ma taką samą aranżację i wygląd. Jest to istotne ze względu na to, że sukces marki jest skorelowany z kampaniami marketingowymi i brandingiem. W badaniach Smartscope nasza marka uzyskała najwyższą ocenę wizerunku spośród czterech głównych operatorów sieci komórkowych w Polsce według stanu na dzień 31 grudnia 2017 r.

8.10 Sprzedaż i dystrybucja

Kanały dystrybucji

Jesteśmy przekonani, że mamy skuteczną i efektywną sieć dystrybucji, składającą się z prowadzonych przez nas oraz przez dealerów salonów znajdujących się w atrakcyjnych lokalizacjach rozmieszczonych praktycznie w całej Polsce. Naszą sieć dystrybucji wspierają także wyspecjalizowani biznesowi doradcy klienta (dedykowane zespoły doradców biznesowych, którzy mogą spotykać się bezpośrednio z klientami celem zapewnienia bardziej spersonalizowanej obsługi), nasza strona internetowa oraz telesprzedaż. W roku zakończonym 31 grudnia 2016 r. ok. 76% naszych nowych umów zawarto poprzez salony, a ok. 24% poprzez wyspecjalizowany zespół doradców biznesowych, telesprzedaż i naszą stronę internetową.

Pośrednio na rzecz naszych klientów usług przedpłaconych (pre-paid) świadczymy także usługi doładowywania kart SIM, poprzez ok. 60 tys. placówek, w których dostępna jest nasza oferta przedpłacona.

Salony

Naszą ofertę i usługi sprzedajemy głównie poprzez nagradzaną ogólnokrajową sieć dystrybucji składającą się, według stanu na 31 grudnia 2017 r., z 839 dedykowanych salonów marki „PLAY”, z których znacząca większość znajduje się w najlepszych lokalizacjach w całej Polsce. Naszym zdaniem ich liczba przewyższa liczbę wszystkich markowych salonów naszych polskich konkurentów. W kwietniu 2015 r. rozpoczęliśmy realizację projektu przeprojektowania wszystkich salonów naszej marki, którego celem było utworzenie najlepszej w branży sieci detalicznej. Projekt obejmował przeprojektowanie ponad 800 salonów i zakończył się pod koniec sierpnia 2015 r. Salony te oferują nasze usługi na zasadach wyłączności, w sposób podobny do modelu przyjętego przez pozostałych wiodących polskich operatorów telefonii komórkowej oraz pokrywają zasadniczo taki sam obszar geograficzny, co sieci dystrybucji innych polskich operatorów komórkowych. Jesteśmy obecni w praktycznie wszystkich miastach w Polsce, w których liczba ludności przekracza 20 000. Mierzymy wyniki osiągnięte przez każdy z naszych salonów, rejestrując liczbę odwiedzin i wielkość sprzedaży, aby zapewnić pożądaną poziom produktywności; ściśle monitorujemy wyniki naszej sieci dystrybucji, a wobec lokalizacji nie osiągających zadowalających wyników podejmowane są działania naprawcze, lub są one zamykane czy przenoszone.

Nasze salony zostały zaprojektowane tak, aby dawały klientom odpowiednie wrażenie estetyczne, a jednocześnie aby ich projekt był efektywny kosztowo. Osiągnęliśmy stosunkowo niski koszt projektu i budowy w przeliczeniu na 1 salon. Wystandaryzowaliśmy umeblowanie, rozwiązania IT oraz architekturę wnętrz, aby zapewnić jednolity wygląd wszystkich naszych salonów. Jednolity wygląd umacnia markę PLAY, ponieważ w każdym z naszych salonów klienci otrzymują, w znajomym otoczeniu, tak samo wysoki poziom usług. Dodatkowo nasi pracownicy sprzedaży mogą wykonywać pracę w podobny sposób w każdym salonie. Jesteśmy w stanie w sposób efektywny kosztowo realizować programy renowacji czy wprowadzać nowe kategorie produktów w całej naszej sieci dystrybucji ponieważ nasze salony mają charakter modułowy a procesy sprzedaży są takie same w każdej lokalizacji. W ten sposób wprowadziliśmy nową kategorię produktów w 2016 r.

Rekrutację naszych pracowników sprzedaży prowadzimy na podstawie kompetencji sprzedażowych oraz określonego zestawu cech, których poszukujemy u naszych pracowników. Nasze szkolenie skupia się na przekazaniu szczegółowej wiedzy o naszej ofercie i usługach, a także wypracowaniu technik sprzedaży i efektywności, i trwa przez cały okres zatrudnienia pracownika. Aby zmaksymalizować zachęty dla naszego personelu sprzedaży, pracownicy naszych własnych salonów otrzymują premię, której wysokość zależy od liczby zawartych przez nich umów, a pracownicy w salonach dealerów funkcjonują na zasadzie prowizji, której wysokość także zależy od liczby podpisanych umów. Pracownicy salonów prowadzonych przez nas jak i przez dealerów otrzymują specjalistyczne wsparcie marketingowe i materiały brandingowe umożliwiające im świadczenie wysokiej jakości usług. Ściśle monitorujemy wdrażanie standardów dotyczących szkoleń, zarządzania siecią i jakości sprzedaży, w tym poprzez korzystanie z programów „tajemniczego kupującego” (mystery shopper).

Nasza oferta urządzeń podlega korektom w zależności od trendów w podaży i popycie. Nasi pracownicy są odpowiednio przeszkoleni w zakresie udzielania klientom porad co do wyboru telefonów, które najbardziej odpowiadają ich potrzebom, a jednocześnie są dla nas wartościowe i/lub efektywne kosztowo z biznesowego punktu widzenia. Prowadzimy działalność w oparciu o elastyczny i reaktywny system zarządzania zapasami, który umożliwia nam szybkie reagowanie na szanse występujące w łańcuchu dostaw (takie jak np. nagła dostępność określonej liczby telefonów po korzystnej cenie), szybkie sprowadzenie ich do salonów oraz przeszkolenie personelu w salonach w zakresie promocji tych telefonów. W każdej z naszych lokalizacji potrzebujemy jedynie 48 godzin, aby uzupełnić zapasy najważniejszych modeli telefonów.

Prowadzimy szeroką kontrolę naszej sieci dystrybucji dzięki temu, że jesteśmy bezpośrednim właścicielem najbardziej wartościowych lokalizacji przy głównych ulicach i w galeriach handlowych, a wobec salonów dealerskich dysponujemy szeregiem środków kontroli, obejmujących rozważne zarządzanie najmem, programy zachęt, wyłączność oraz prawa pierwokupu. Wspomniane prawo pierwokupu daje nam możliwość zatrzymania lokalizacji kluczowych salonów w przypadku, gdy dealer podejmie decyzję o zakończeniu działalności. Według naszego uznania możemy albo nabyć przedsiębiorstwo danego dealera albo wyrazić zgodę na zawarcie przez dealera takiej transakcji z dowolną osobą trzecią.

Z ogólnej liczby 839 salonów samodzielnie prowadzimy ok. 24%. Pozostałe salony prowadzone są przez dealerów. Prowizję wypłacamy od każdej sprzedaży zrealizowanej przez salony prowadzone przez dealerów, proporcjonalnie do wartości sprzedaży.

Nasze salony prowadzone są na podstawie umów dealerskich, zgodnie z którymi dealer uprawniony jest do zawierania dalszych umów z dealerami niższego szczebla. Znacząca większość umów obu rodzajów zawierana jest na czas nieokreślony i zawiera bardzo podobne warunki regulujące wynagrodzenie i prawa pierwokupu. Wynagrodzenie każdego dealera obliczane jest na podstawie wartości umów i osiągniętego wolumenu sprzedaży. Dla różnych ofert lub produktów stosowane są różne stawki prowizji.

Strona internetowa i telesprzedaż

Oferty i usługi na naszej stronie internetowej są dostępne dla wszystkich klientów. Obecnie nie jest to nasz główny kanał sprzedaży, niemniej naszym zdaniem znaczenie strony internetowej będzie w przyszłości rosło w miarę coraz powszechniejszego przechodzenia klientów z tradycyjnych do internetowych kanałów dystrybucji. Oprócz pełnienia funkcji kanału sprzedaży, nasza strona internetowa stanowi także wsparcie dla naszej marki i doświadczenia klienta, budując spójny wygląd i przekaz oraz stanowiąc pierwszą linię informacji dla naszych klientów.

Sprzedaż generuje także nasz departament telesprzedaży, znajdujący się w centrach obsługi telefonicznej, z którego często korzystamy przy odnawianiu umów z klientami. Współpracujemy z większością ważnych zewnętrznych centrów obsługi telefonicznej w Polsce.

Dystrybucja na rzecz klientów biznesowych

Nasza wystandaryzowana oferta umożliwia klientom SoHo korzystanie z obsługi w dowolnym z naszych salonów, poprzez centra obsługi telefonicznej i przez stronę internetową. Zarówno małe firmy jak i średnie i duże przedsiębiorstwa mogą być obsługiwane w naszych salonach, niemniej mamy także osobny zespół ponad 800 aktywnych dedykowanych pracowników, którzy spotykają się z klientami biznesowymi osobiście oferując bardziej spersonalizowane usługi.

8.11 Obsługa i zatrzymanie klientów

Obsługa klienta

Nasza polityka obsługi klienta koncentruje się na zapewnianiu jak najlepszego doświadczenia dla klientów oraz wysokiej jakości standaryzowanych usług, co ma na celu obniżenie wskaźnika rezygnacji. Prowadzona przez nas obsługa klienta

obejmuje pełny cykl życia klienta. Staramy się opierać na naszych kluczowych kompetencjach obsługi klienta, takich jak: dostępność, kompetencja, rozwiązywanie problemów przy pierwszym kontakcie oraz interfejs przyjazny dla użytkownika.

Trzonem obszaru obsługi klienta jest system centrów obsługi telefonicznej, który pozwala nam w sposób efektywny reagować na telefony od klientów oraz ich pisemne wnioski. Współpracujemy z szeregiem centrów telefonicznych znajdujących się w wielu lokalizacjach w różnych regionach Polski, co pozwala nam na płynne rozdzielanie i dystrybucję przychodzących rozmów telefonicznych i wiadomości e-mail między tymi centrami obsługi, dzięki czemu nasi klienci mają wrażenie, że obsługiwani są z jednej lokalizacji, przy użyciu standardowych i jednolitych procesów.

Świadczymy obsługę klienta z wykorzystaniem podejścia wielokanałowego. Klienci mogą kontaktować się z nami nie tylko poprzez nasze centrum kontaktowe czy punkt sprzedaży, ale także mogą wysłać do nas pisemny wniosek, zapytanie lub roszczenie za pośrednictwem poczty e-mail, listownie lub poprzez rozwiązania samoobsługowe, które umożliwiają samodzielną obsługę swoich kont. Rozwiązania te obejmują: PLAY24 (strony samoobsługowe i aplikacja mobilna), Interactive Voice Response, SMS, kody USSD (Unstructured Supplementary Service Data), lub wiadomości e-mail za pośrednictwem strony internetowej Play. Świadczymy także obsługę klienta online za pośrednictwem naszej strony na portalu Facebook, profilu na Twitterze oraz na naszym firmowym blogu i forum.

Nasi klienci cenią nasze wysiłki i ciągły rozwój, co potwierdza szereg otrzymanych przez nas nagród za jakość obsługi klienta, na przykład Gwiazda Jakości Obsługi przyzna nam przez dziesięć lat pod rząd, co dało nam także tytuł Gwiazdy Dekady. Ponadto w ramach ogólnopolskiej ankiety konsumenta otrzymywaliśmy nagrodę Złoty Laur Klienta 6 razy pod rząd.

Polityka utrzymania klientów

Kluczowe założenia i cele naszej polityki w zakresie utrzymania klientów to minimalizacja wskaźnika rezygnacji, budowanie wartości poprzez retencję oraz wzmocnienie rozpoznawalności naszej marki.

W celu utrzymania klientów podkreślamy znaczenie wysokiej jakości doświadczenia dla klienta, szkoląc własnych pracowników, jak również pracowników salonów dealerskich. Nasze wysiłki nie ograniczają się do pomocy klientom kontaktującym się z naszymi salonami lub centrami obsługi telefonicznej. Dokładamy starań, aby obsługa klienta była wysokiej jakości podczas całego „cyklu życia” relacji z klientem, począwszy od aktywowania klienta w naszej sieci poprzez rozpatrywanie składanych przez niego skarg, pobieranie płatności, wdrażanie procesów mających na celu ochronę przed oszustwami, po różne inne działania podejmowane w celu zatrzymania klientów.

W celu dalszego obniżenia wskaźnika odłączeń, w centrach obsługi telefonicznej powołaliśmy dedykowane zespoły skupiające się na klientach o znacznym prawdopodobieństwie odłączeń.

Ponadto współpracujemy z trzema zewnętrznymi partnerami, głównie w obszarze aktywnego procesu utrzymywania klientów.

W naszej opinii nasze podejście do zarządzania cyklem życia ostatecznie prowadzi do zwiększenia ARPU poprzez budowanie pozytywnego odbioru dosprzedaży (up-selling) przez klientów oraz zachęcanie klientów do przechodzenia na umowy abonamentowe lub do zawierania umów na taryfy o wyższych stawkach.

8.12 Biling i zarządzanie ryzykiem kredytowym

Kredytowanie i billing dla klientów kontraktowych

Klienci kontraktowi rozliczani są bezpośrednio w ujęciu miesięcznym. Wszelkie powiązane działania pobillingowe (drukowanie, pakowanie i wysyłanie) są zlecane podwykonawcom zewnętrznym. Standardowy okres kredytu kupieckiego wynosi 14 dni od daty wystawienia faktury.

Procesy monitorowania płatności i windykacji należności prowadzimy we własnym zakresie; rozpoczynają się one po wysłaniu klientom miesięcznej faktury w formie papierowej lub elektronicznej, począwszy od momentu aktywowania umowy. Wykonujemy także oceny zdolności kredytowej klientów kontraktowych. Głównymi zmiennymi w naszym systemie scoringu kredytowego są: historia płatności klienta, informacje z biur informacji kredytowych i gospodarczych, a także dane z wniosków kredytowych.

Proces kontroli kredytowej jest codziennym procesem wspieranym przez rozwiązania informatyczne wykorzystujące dane o ostatnich płatnościach i o korzystaniu z usług, a także przez nasz system billingowy online, który uniemożliwia klientom korzystanie z usług w stopniu powodującym przekroczenie limitu kredytowego.

Aby zachować kontrolę nad poziomem zadłużenia z tytułu nieściągalnych należności podejmujemy szereg działań z zakresu zarządzania nieściągalnymi należnościami, w tym bezpośrednią windykację, windykację realizowaną we współpracy z zewnętrznymi wyspecjalizowanymi agencjami windykacyjnymi, sprzedaż należności przeterminowanych, a w ostateczności podejmowanie kroków prawnych. Utrzymujemy rezerwę na oszacowane straty kredytowe, opierając się na sformalizowanych procedurach, które biorą pod uwagę różne czynniki określające prawdopodobieństwo zdolności klienta do zapłaty należności przeterminowanych.

Zarządzanie ryzykiem kredytowym w sieci dystrybucji

Współpracujemy z siecią agentów (dealerów i dystrybutorów), którzy sprzedają nasze usługi (abonamenty, karty, internet i inne) klientom biznesowym i indywidualnym. Faktury dla dealerów i dystrybutorów wystawiamy krótko po dostarczeniu oferty, co stwarza ekspozycję na ryzyko kredytowe dotyczące potencjalnego niewywiązania się z zobowiązań. W celu obniżenia tego ryzyka zobowiązujemy naszych dealerów do ustanowienia zabezpieczenia w formie gwarancji bankowych, poręczeń lub depozytów gotówkowych. Ponadto wdrożyliśmy też zasady i procedury wewnętrzne, np. model scoringowy, w których ustalony został system zarządzania kredytem dla dealerów klasyfikowanych do jednej z czterech kategorii ryzyka kredytowego na podstawie okresowych testów wykonywanych w ramach procedury oceny ryzyka kredytowego. Procedury te obejmują analizę płynności prowadzoną na podstawie ostatniego sprawozdania finansowego oraz historii płatności. Od uzyskanej kategorii ryzyka uzależnione jest prawo dealera do limitu kredytowego oraz poziom wymaganego zabezpieczenia.

Utrzymujemy rezerwę na szacunkowe straty kredytowe zaistniałe w ramach naszej sieci dystrybucyjnej; jest ona określona przy użyciu sformalizowanej procedury uwzględniającej wyniki okresowych ocen ryzyka kredytowego, ale także historię płatności i wartość ustanowionego zabezpieczenia.

8.13 Sieć i infrastruktura

Informacje ogólne i zarządzanie siecią

Posiadamy nowoczesną, na bieżąco modernizowaną i neutralną technologicznie infrastrukturę, poprzez którą oferujemy nasze usługi w zakresie połączeń głosowych, wiadomości tekstowych oraz streamingu danych i wideo. Od czerwca 2012 r. cała nasza sieć opiera się na architekturze all-IP. Naszą infrastrukturę uważamy za najnowocześniejszą i pozbawioną przestarzałych technologii. W ostatnich latach dokonaliśmy znaczących inwestycji, rozbudowując nasze sieci komórkowe 3G i 4G LTE. Zob. „Komentarz Zarządu oraz analiza sytuacji finansowej i wyników działalności – Nakłady inwestycyjne.”.

Samodzielnie zarządzamy rozbudową naszej sieci. Odpowiedzialny za to zespół skupia się na efektywnej realizacji i maksymalizacji wydajności. Departament rozbudowy sieci odpowiada za planowanie sieci radiowej i transmisyjnej, zarządzanie projektami realizowanymi przez wykonawców odpowiedzialnych za projektowanie, budowę oraz instalację całej naszej sieci radiowej. Organizacja prac wdrożeniowych realizowana jest w czterech regionach, tj. warszawskim, katowickim, poznańskim i gdańskim.

Dostawy sprzętu sieciowego są realizowane głównie na podstawie umowy ramowej z Huawei z 2006 r. Play uważa, że przedmiotowa umowa ramowa wraz z zaferowanymi w niej warunkami, które są w miarę potrzeb renegocjowane, stanowi

atrakcyjne i konkurencyjne porozumienie umowne. Części zamienne do systemów dostarczanych przez Huawei są zapewniane w ramach usług wsparcia.

Uważamy, że koncepcja w ramach której rozwijamy i utrzymujemy naszą sieć, jest bardzo efektywna. Dla naszej strategii rozwoju sieci podstawowe znaczenie ma stosowanie modułowych, standaryzowanych i centralnie zakupionych elementów w celu obniżenia ogólnych kosztów, zapewnienia standardów jakości i bezpieczeństwa oraz zwiększenia skalowalności (co umożliwi łatwą rozbudowę istniejących lokalizacji, lub ponowne wykorzystanie sprzętu w innym miejscu z tych zlikwidowanych). Proces rozbudowy sieci realizowany jest zarówno przez nasz własny personel jak i przez podwykonawców co zapewnia nam pełną kontrolę nad procesem oraz eliminuje konieczność polegania na drogim dostawcy realizującym projekt „pod klucz”. Projekt i budowa lokalizacji zlecana jest wielu lokalnym podwykonawcom, do których należą małe i średnie przedsiębiorstwa, które są w stanie zapewnić szybką realizację po rozsądnych kosztach, natomiast nasz główny zespół zarządza zakupami materiałów w celu zapewnienia centralizacji kontroli kosztów. Podwykonawcy instalują standaryzowane elementy, a z uwagi na to, że nie są oni odpowiedzialni za zakup materiałów, osiągamy oszczędności na kosztach materiałów i umożliwiamy podwykonawcom skupianie się wyłącznie na instalacji. Przy takim rozwiązaniu, dzięki ograniczonemu zapotrzebowaniu na kapitał obrotowy ze strony podwykonawców, mamy możliwość korzystania z większej liczby małych lub średnich podwykonawców, co jeszcze bardziej obniża koszty.

Naszym zdaniem własna sieć zapewnia naszym klientom obszerny zasięg, stosunkowo dużą wydajność w zakresie pobierania danych, wysokie prędkości i stabilne połączenia. Na dzień 31 grudnia 2016 r., według własnych oszacowań, nasza sieć 2G obejmowała 86,3% ludności Polski, a sieć 3G 90,5% ludności Polski; z dniem 31 grudnia 2017 r. zasięg naszej sieci 3G zwiększył się do 94,7% populacji. Szybko zwiększamy nasz zasięg 4G LTE poprzez dodawanie urządzeń 4G LTE do istniejących fizycznych lokalizacji, a na dzień 31 marca 2017 r. nasz szacowany zasięg wynosił ok. 93,4% ludności (zasięg 4G LTE Ultra wynosił 80,7%).

Szacowany zasięg sieci własnej wg populacji, w podziale na technologie, na dzień 31 grudnia 2017 r.:

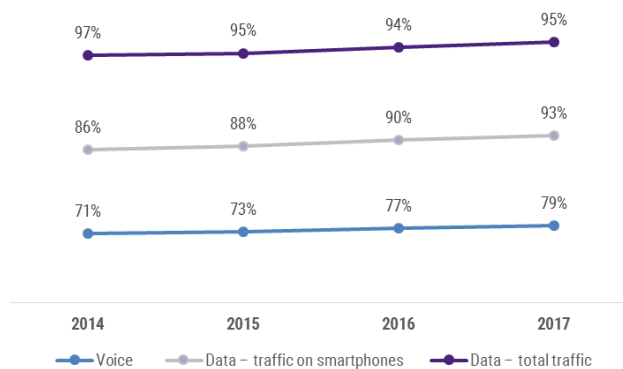
	<u>2G</u>	<u>3G</u>	<u>4G LTE</u>	<u>4G LTE Ultra</u>
Zasięg/technologia (%)				
Populacja	94,7	93,4	80,7	94,7

W 2017 Play wybudował 697 (brutto; i 609 netto) stacji bazowych.

Ponadto w 2018 roku planujemy wybudować ponad 1 000 stacji bazowych. Docelowo Play ma zapewnić pokrycie 99,5% populacji Polski i ponad 98% terytorium Polski.

Znaczną większość ruchu wygenerowanego przez naszych klientów obsługujemy w ramach własnej sieci, w szczególności w obszarze transmisji danych. Na dzień 31 grudnia 2017 r. obsługiwaliśmy w ramach własnej sieci 95% łącznego ruchu w obszarze transmisji danych generowanego przez naszych klientów (co obejmuje smartfony i szerokopasmowy internet mobilny).

Udział ruchu w sieci własnej



Źródło: Spółka

Zgodnie z naszymi własnymi szacunkami, na dzień 31 grudnia 2017 r. w sieci własnej obsługiwaliśmy 79% ruchu w zakresie usług głosowych, 93% ruchu dot. transmisji danych generowanej za pomocą smartfonów i 95% całkowitego ruchu dot. transmisji danych.

Historyczny rozwój sieci oraz umowy roamingu krajowego

Nasza sieć szkieletowa i dystrybucyjna opiera się na połączeniach „all IP” i jest zlokalizowana w wielu oddzielnych lokalizacjach, które pełnią funkcję lokalizacji zapasowych w przypadku wystąpienia awarii w jednej z nich.

Nasza strategia rozwoju sieci umożliwiła nam ciągły wzrost zasięgu sieci własnej przy konkurencyjnych kosztach rozwoju wynikających z inteligentnego podejścia do rozlokowania sieci. Dzięki umowom roamingu krajowego, które omówione są poniżej, uzyskaliśmy także dodatkowe informacje o ruchu i wzorcach użytkowania, które wykorzystaliśmy przy opracowywaniu strategii.

Strategia ta pozwoliła nam utrzymać na niskim poziomie łączne gotówkowe nakłady inwestycyjne, które stanowiły 7,9% łącznych przychodów operacyjnych w roku zakończonym 31 grudnia 2015 r., 7,9% w 2016 r. i 9,7% w 2017 r.

Poza siecią własną mamy także zawarte umowy roamingu krajowego z każdym z trzech pozostałych operatorów sieci komórkowych w Polsce, tj. z Plussem, Orange i T-Mobile. Umowy te zapewniają nam elastyczność finansową i strategiczną. Dzięki nim nasi klienci mają dostęp do sieci partnerów głównie na obszarach wiejskich, gdzie instalacja nowych lokalizacji sieciowych nie była opłacalna, a nasi konkurenci nie wykorzystują swoich sieci w pełnym zakresie. Dzięki tym umowom, nasi klienci uzyskują dostęp do sieci 2G i 3G każdego operatora hostingowego, natomiast dostęp do 4G LTE jest zapewniany na podstawie umów podpisanych z T-Mobile i Orange. Jako uzupełnienie rozległego zasięgu naszej sieci własnej, umowy te dają naszym klientom największy ogólny zasięg sieci w Polsce, obejmujący ponad 99% mieszkańców Polski. Umowy roamingowe pozwoliły nam zoptymalizować koszty sieci, natomiast nasi krajowi partnerzy roamingowi uzyskali dochód w obszarach, które tradycyjnie niekoniecznie charakteryzowały się spodziewanym dużym wykorzystaniem lub dochodami. Zob. „-Istotne umowy – Umowy roamingu krajowego.” Umowy roamingu krajowego są korzystne dla naszych partnerów roamingowych, oferując dodatkowe zwroty z ich inwestycji w sieć, a dla nas charakteryzują się one stosunkowo niskimi kosztami; koszty roamingu krajowego równe były 2,9% łącznych przychodów operacyjnych w roku zakończonym 31 grudnia 2015 r., 2,9% w 2016 r. i 2,9% w 2017 r.

Rozbudowa sieci w całym kraju

Obecnie realizujemy strategię rozbudowy własnej sieci w całym kraju. Jej celem jest głównie dotarcie do obszarów wiejskich, które obecnie obsługujemy za pośrednictwem umów roamingu krajowego a także zagęszczanie i poprawa

jakości na obszarach, gdzie dysponujemy już naszą siecią. Uważamy, że nasza obecna sieć (z uwzględnieniem roamingu krajowego) wystarczająco dobrze zaspokaja potrzeby naszych klientów, niemniej realizujemy strategię dalszej rozbudowy własnej sieci ogólnokrajowej. Celem tej strategii jest dotarcie z nową infrastrukturą do obszarów obecnie obsługiwanych w ramach umów roamingu krajowego. Decyzja ta została podjęta z powodu rosnącego popytu na usługi transmisji danych oraz oczekiwanego przyszłego zapotrzebowania na dane. W związku z powyższym wierzymy, że w chwili obecnej rozbudowa sieci w całym kraju umożliwi potencjalne atrakcyjne zwroty. Naszym zdaniem podczas realizacji rozbudowy sieci będziemy mogli skorzystać z: (i) naszego doświadczenia w dobieraniu lokalizacji pod kątem uzyskiwanych zwrotów, (ii) naszej efektywnej kosztowo sieci szkieletowej all-IP, (iii) doświadczonych lokalnych zespołów zarządzania projektami, które pozwalają nam prowadzić bezpośrednią współpracę z podwykonawcami oraz (iv) wykorzystania standaryzowanej i niezawodnej pasywnej i aktywnej infrastruktury. Oczekujemy, że pozwoli nam to obniżyć uzależnienie od roamingu krajowego, w związku z czym do końca 2020 r. przejmemy cały ruch danych do naszej sieci własnej, a roaming krajowy będzie wykorzystywany jedynie na potrzeby ruchu 2G.

Nasz plan rozbudowy przewiduje następujący harmonogram:

- 2016 – rozpoczęcie realizacji końcowej fazy rozwoju sieci;
- 2017 – uzgodnienie umów ramowych oraz przyspieszenie realizacji;
- 2018 – do końca roku, według naszych obecnych szacunków rynkowych, spodziewamy się, iż roaming krajowy osiągnie najwyższy poziom
- 2019 – finalizacja zasięgu sieci Play na obszarach wiejskich; oraz
- 2020 → przejście 99% całego szacowanego ruchu danych, albo 100%, jeżeli nie będziemy już korzystać z roamingu krajowego.

Pasmo

Posiadamy ogólnokrajowe rezerwacje na świadczenie usług komórkowych w Polsce z wykorzystaniem następujących częstotliwości:

- 800 MHz dla 2 × 5 MHz (decyzja wydana dnia 25 stycznia 2016 r. i zmieniona dnia 23 czerwca 2016 r.) wygasająca dnia 23 czerwca 2031 r., która kosztowała Grupę 1 496 mln PLN
- 900 MHz dla 2 × 5 MHz (decyzja wydana dnia 9 grudnia 2008 r.) wygasająca dnia 31 grudnia 2023 r., która kosztowała Grupę 217 mln PLN
- 1800 MHz dla 2 × 15 MHz (decyzje wydane dnia 14 czerwca 2013 r.) wygasająca dnia 31 grudnia 2027 r., która kosztowała Grupę 498 mln PLN
- 2100 MHz dla 2 × 14,8 MHz i 1 × 5 MHz (decyzja wydana pierwotnie dnia 23 sierpnia 2005 r. i wydana ponownie dnia 16 listopada 2007 r., która weszła w życie z dniem doręczenia) wygasająca dnia 31 grudnia 2022 r., która kosztowała Grupę 345 mln PLN
- 2600 MHz dla 2 × 20 MHz (decyzje wydane dnia 25 stycznia 2016 r.) wygasająca dnia 25 stycznia 2031 r., która kosztowała Grupę 222 mln PLN
- 3700 MHz dla 28 MHz ciągłego niesparowanego pasma (decyzje wydane 16 sierpnia 2017), które wygasną 29 grudnia 2019 i które kosztowały Grupę 81 mln PLN.

Nie spodziewamy się, aby przed 2020 r. odbywały się jakiegokolwiek aukcje częstotliwości. Możemy złożyć wniosek o odnowienie którejkolwiek z powyższych rezerwacji częstotliwości na sześć do dwunastu miesięcy przed wygaśnięciem aktualnej rezerwacji. Wszystkie nasze rezerwacje częstotliwości są neutralne technologicznie, tj. ich wykorzystanie w odniesieniu do nowych technologii (tzw. „refarming”) nie będzie wymagało uiszczania żadnych dodatkowych opłat z tytułu rezerwacji. Pasma przydzielone na podstawie tych rezerwacji jest przyległe, co umożliwi refarming tego pasma.

Chcemy zachować elastyczność w zakresie refarmingu pasma, przy czym naszym celem jest optymalizacja ruchu danych oraz zaoferowanie najwyższych parametrów sieci i najlepszego doświadczenia dla naszych klientów. Skupiamy się na refarmingu 900 MHz z GSM do UMTS, co umożliwi nam zwiększenie zasięgu naszej sieci własnej, a także na refarmingu 1800/2100 MHz do LTE co da nam dodatkową przepustowość sieci dla transmisji danych w przyszłości.

Zakup pasma 1800 MHz pozwolił nam przenieść ruch 2G z warstwy 900 MHz do części (5MHz) warstwy 1800 MHz oraz zmienić podstawowe wykorzystanie pasma 900 MHz do UMTS 900 przy użyciu 4,2 MHz, utrzymując w dalszym ciągu GSM 900 (0,8 MHz) na obszarach wiejskich, a dodatkowo zwiększyć zasięg naszej sieci 3G. Z tej przyczyny zasięg usługi 3G obejmuje większą część populacji, niż usługi 2G. Zakup pasm 800 MHz i 2600 MHz pozwolił nam zwiększyć zasięg 4G LTE i 4G LTE Ultra. Dokonujemy ciągłej analizy różnych szans rynkowych co do nabycia kolejnych pasm, co umożliwiłoby powiększenie naszego zakresu częstotliwości.

Konserwacja sieci

Stale aktualizujemy i modernizujemy naszą sieć, aby świadczyć na rzecz naszych klientów technologicznie zaawansowane usługi oraz optymalizować zarówno parametry techniczne jak i wydajność sieci. Modyfikacje obejmują zwiększenia wydajności istniejących elementów sieciowych, wymianę sprzętu i/lub jego rozbudowę oraz stałą optymalizację osiąganą poprzez rekonfigurację parametrów sieciowych. Z uwagi na to, że nasza sieć szkieletowa posiada architekturę rozproszoną, w przypadku awarii możemy w większości przypadków zagwarantować dostępność usług, ponieważ każdy element może funkcjonować niezależnie.

Usługi i sieć są stale monitorowane przez nasze centralne centrum operacyjne sieci, a także przez kilka zdalnych centrów konserwacyjnych. Dystrybucja ruchu, a także różne parametry sieciowe i usługowe są mierzone i analizowane na bieżąco. Zapewnia to wkład w proces optymalizacji, który obejmuje wszystkie komponenty sieci, w tym sieć dostępową, sieć transportową, platformy VAS, sieć szkieletową oraz wszystkie punkty połączeń międzysieciowych.

Korzystamy z wewnętrznych platform monitorujących alarmy, pomiary parametrów sieci oraz prowadzących aktywne testy całej sieci. Stale rozwijamy naszą platformę monitorującą celem zapewnienia najbardziej stosownych i wydajnych rozwiązań w zakresie proaktywnego i automatycznego monitorowania dostępności naszych usług oraz prędkości sieci.

Części zamiennie do systemów dostarczanych przez Huawei są zapewniane w ramach usług wsparcia. Dla pozostałych platform sieciowych, prowadzimy własne zapasy części zamiennych, które naszym zdaniem, w powiązaniu z dobrze prowadzonymi procesami i procedurami konserwacji, przyczyniają się do wysokiej dostępności i niezawodności sieci. Oprogramowanie elementów sieciowych jest aktualizowane aby zapewnić niezakłócone funkcjonowanie sieci oraz dostępność najnowszych funkcjonalności. Aktualizacje i poprawki wprowadzane są na mocy umów ramowych zawieranych z dostawcami. Dzięki rygorystycznym procedurom aktualizacji, testowania oprogramowania oraz polityki backupu możliwe jest zapewnienie niezakłóconego funkcjonowania sieci.

8.14 Technologia informatyczna

Infrastruktura

Systemy informatyczne mają krytyczne znaczenie dla naszej działalności. Mamy sieć o prostej i niezawodnej architekturze, wyposażoną w najnowocześniejsze komponenty i charakteryzującą się niewielką liczbą starszych systemów, łączącą w sobie najlepsze platformy w branży oraz własne rozwiązania indywidualne. Nasza scentralizowana infrastruktura IT łączy w sobie potencjał własnych zasobów oraz możliwości oferowane przez starannie dobranych dostawców.

Nasze systemy IT są silnie zintegrowane z każdym aspektem naszej działalności i zapewniają szerokie możliwości w odniesieniu do obsługi klienta (front-end), middleware i back-end oraz obejmują m.in. następujące kluczowe obszary biznesowe: billing i zarządzanie relacjami z klientem („CRM”); obszar systemów wspierania działalności; zarządzanie

cyklem życia produktu; wsparcie w punktach sprzedaży, zlecenie, automatyzacja sprzedaży; wsparcie i zarządzanie łańcuchem dostaw; usługi internetowe dla klientów na potrzeby sprzedaży i opieki nad klientem; wsparcie call center; hurtownie danych i analiza biznesowa; controlling, finanse; rachunkowość i kontrola przychodów; oraz kadry.

Zasoby własne, dostawcy zewnętrzni i wydajność kosztowa

Nasze usługi IT są świadczone głównie z wykorzystaniem zasobów własnych w ścisłej współpracy z wybranymi partnerami outsourcingowymi, w szczególności w fazie rozwoju i testowania. Przedmiotowa strategia IT i zakupowa umożliwia nam elastyczne i efektywne reagowanie na zmieniające się wymagania rynkowe poprzez regularne wprowadzanie nowo opracowywanych produktów.

Z perspektywy zasobów własnych posiadamy własny system CRM, który został dostosowany do naszych wewnętrznych potrzeb. Dzięki dobrze zaprojektowanej architekturze możemy szybko dostosować nasze systemy, co umożliwia nam bardziej dokładne uwzględnianie i wdrażanie unikatowych procesów spółki oraz szczególnych funkcjonalności. Standaryzacja i integracja naszych systemów billingowych i CRM umożliwia nam utrzymywanie kosztów na niskim poziomie, przy czym systemy te w pełni wspierają naszą prostą i przejrzystą ofertę i usługi. Dodatkowo opracowaliśmy nasze własne systemy i aplikacje samoobsługowe, które stanowią wsparcie dla świadczonych przez nas usług.

Nasze systemy IT skupiają się na efektywności kosztowej. Efektywność kosztową uzyskujemy łącząc indywidualne rozwiązania własne z ostrożnym wyborem dostawców, ograniczając tym samym koszty, zgodnie z opisem poniżej.

W odniesieniu do dostawców zewnętrznych, wybraliśmy wiodących dostawców do niektórych obszarów krytycznych dla funkcjonowania przedsiębiorstwa, takich jak billing (Amdocs), platformy informacyjne i analityczne (Pivotal, SAS), infrastruktura (IBM, EMC, Symantec i Cisco), planowanie zasobów przedsiębiorstwa (Enterprise Resource Planning) (SAP) i bazy danych (Oracle). W otoczeniu dynamicznie rozwijającego się polskiego rynku IT, korzystaliśmy także z wielu lokalnych polskich dostawców – małych i średnich firm o wysokim poziomie wiedzy eksperckiej i rzetelności, dysponujących wysoko wykwalifikowanymi informatykami i charakteryzujących się stosunkowo niskimi kosztami pracy.

Aktualizacje i bieżące inicjatywy

Od 2014 r. zrealizowaliśmy szereg inicjatyw IT, jednocześnie stale aktualizując i modernizując nasze systemy w celu utrzymywania wiodącej pozycji na rynku oraz wspierania wzrostu ruchu na naszej sieci. Zrealizowaliśmy projekty dotyczące zwiększenia wydajności sieci, usuwania następstw katastrof, poszerzenia CRM o klientów biznesowych, a także szereg wdrożeń systemów i platform procesowych. Możemy poszczycić się skuteczną realizacją przełomowych projektów na platformach IT, które zostały wdrożone w wydajny i konkurencyjny sposób. Zapewniamy cykliczną aktualizację wszystkich krytycznych platform, by wesprzeć wprowadzanie nowych usług i wzrost ruchu.

Według stanu na datę Raportu realizujemy projekty dotyczące istotnej aktualizacji sprzętu dla komponentu billingowego naszych systemów, elektronicznych / cyfrowych punktów sprzedaży oraz rozszerzenia systemów analizy biznesowej i zapewnienia ciągłości operacyjnej.

Platforma analizy biznesowej

Nasza informatyczna platforma analizy biznesowej jest szkieletem systemu zarządzania i podejmowania decyzji Play. Platforma ta zbiera dane ze wszystkich głównych systemów IT oraz komponentów sieciowych i generuje szeroki zakres szczegółowych danych statystycznych i analiz, w tym dotyczących sposobów korzystania z sieci przez klientów, marż zysku, wzorców doładowań oraz rezygnacji, doświadczenia użytkownika, zachowania się w określonych lokacjach, faktur i płatności oraz korzystania z centrów obsługi telefonicznej/zarządzania reklamacjami. Zarząd otrzymuje zautomatyzowane raporty zawierające różne kluczowe wskaźniki dotyczące parametrów sieci, przygotowywane w systemach analizy biznesowej, które stanowią podstawę dla cotygodniowych posiedzeń zarządu poświęconych monitorowaniu rozwoju spółki. To z kolei umożliwia poprawę wyników innych obszarów działalności oraz wprowadzanie bardziej popularnych usług, ofert i funkcjonalności oferowanych przez Play.

Dzięki temu Play jest w stanie szybko i wydajnie wprowadzać nowe oferty i reagować na zmiany regulacyjne. Na przykład to, że jesteśmy pierwszym operatorem na polskim rynku z ofertą rodzinną zawdzięczamy naszym systemom analizy biznesowej, które umożliwiły nam wprowadzenie naszej oferty rok wcześniej, zanim konkurencja wprowadziła porównywalne oferty. Ponadto zgodność z ustawą o działaniach antyterrorystycznych została zapewniona przez nasze systemy IT, dzięki czemu na dzień 1 lutego 2017, tj. dzień wejścia w życie nowej ustawy, udało się nam zarejestrować 89% naszej bazy aktywnych klientów usług przedpłaconych (pre-paid).

W ostatnich latach na bieżąco inwestowaliśmy w naszą infrastrukturę IT w celu dalszego wzrostu wydajności i skuteczności IT poprzez zwiększoną standaryzację, centralizację, konsolidację i wirtualizację systemów IT. Używamy starannie wyselekcjonowane systemy oprogramowania, które zwiększają naszą wydajność, w tym oprogramowania opracowanego we własnym zakresie, oprogramowania open-source oraz komercyjnego oprogramowania zewnętrznego. Aby unikać kosztownych produktów i zmian projektów, zawieramy umowy wyłącznie z dostawcami sprzętu i oprogramowania o uznanej renomie.

Na wypadek katastrof naturalnych lub sytuacji nadzwyczajnych prowadzimy zapasowe centrum usuwania następstw awarii, spełniając wymagania w zakresie zapewnienia ciągłości działalności. Główne systemy informatyczne hostowane są w czterech centrach przetwarzania danych znajdujących się w okolicach Warszawy, które są rozdzielone geograficznie i funkcjonują w trybie active-active lub active-standby.

8.15 Istotne umowy

Umowy roamingu krajowego

Zawarliśmy następujące umowy roamingu krajowego: z Plus w dniu 8 czerwca 2006 r., z Orange 14 lipca 2010 r. i z T-Mobile w dniu 20 września 2012 r. Umowy te dają nam dostęp do GSM 900 (2G), GSM 1800 (2G), HSPA+ 900 (3G), HSPA+ 2100 (3G), LTE 800 (4G) w przypadku nawiązania połączenia przez operatora hostingowego, LTE 1800 (4G) w przypadku nawiązania połączenia przez operatora hostingowego oraz LTE 2600 (4G) w przypadku nawiązania połączenia przez operatora hostingowego; niemniej jednak nie wszystkie technologie lub częstotliwości są dostępne ze strony każdego operatora hostingowego. Nasz dostęp do sieci Plusa, Orange i T-Mobile opiera się na zasadzie niedyskryminacji, co oznacza, że każdy z tych operatorów zobowiązany jest do oferowania naszym klientom takiej samej jakości połączenia, jaką oferuje swoim własnym klientom.

Zawarte przez nas umowy zobowiązują nas do zakupu określonego minimum usług roamingowych od każdego operatora. Nasze umowy z każdym operatorem zostały zawarte na czas nieokreślony (z zastrzeżeniem prawa stron do ich rozwiązania zgodnie z postanowieniami odpowiedniej umowy).

Nasza umowa z T-Mobile może zostać rozwiązana dopiero 31 grudnia 2020 r., z wyjątkiem wystąpienia zaległości płatniczych po naszej stronie lub wystąpienia określonych zdarzeń wymienionych jako podstawa do naliczenia kar umownych (na przykład T-Mobile nie zrealizuje usług na naszą rzecz zgodnie z umową). Po upływie tego terminu możliwe będzie rozwiązanie umowy z 24-miesięcznym okresem wypowiedzenia (lub 12-miesięcznym jeżeli nie będziemy zobowiązani do dostarczenia T-Mobile określonych prognoz dotyczących ruchu). Zmiana kontroli Play (wynikająca ze sprzedaży podmiotowi konkurencyjnemu) także będzie skutkowałą skróceniem wymaganego okresu wypowiedzenia w przypadku umów z T-Mobile i Plusem.

Dnia 27 lipca 2017 roku P4 Sp. z o.o. oraz Orange Polska podpisały aneks do obowiązującej umowy roamingu krajowego. Aneks ten zmienia dotychczasowe warunki współpracy, przede wszystkim poprzez przejście z modelu rozliczeniowego opartego o zmienne opłaty (PAY-AS-YOU-GO) na ściślejszą współpracę opartą o zobowiązanie finansowe, w ramach którego Orange Polska zobowiązuje się do obsługi określonej wielkości ruchu. Aneks zakłada współpracę w okresie od lipca 2017 do czerwca 2021 a zobowiązanie finansowe P4 Sp. z o.o. wobec Orange Polska wyniesie 321 mln zł za czteroletni okres współpracy.

Umowy roamingu międzynarodowego

Według stanu na dzień 31 grudnia 2017 r. mieliśmy ok. 550 podpisanych umów roamingu z międzynarodowymi operatorami sieci komórkowych, na podstawie których świadczyliśmy usługi w zakresie połączeń głosowych, wiadomości tekstowych i transmisji danych w ok. 200 krajach i terytoriach zależnych. Przedmiotowe umowy roamingu regulują kwestie dotyczące m.in. billingu i księgowania, procedur rozliczeń, obsługi klientów, aspektów technicznych umów roamingowych, testowania, bezpieczeństwa, informacji dotyczących połączeń międzysieciowych oraz łączności. Ogólnie każda umowa roamingu stanowi, że operator goszczący połączenie w roamingu fakturuje lokalnego operatora za usługi w roamingu, z których korzystają klienci lokalnego operatora w sieci operatora goszczącego. Ponadto, aby uniknąć działań noszących znamiona oszustwa, umowy roamingowe zawierają postanowienia dotyczące wymiany informacji o usługach w roamingu niemalże w czasie rzeczywistym. Operator wizytujący dokonuje płatności na rzecz operatora hostingowego bezpośrednio co miesiąc, a następnie fakturuje klientów na kwotę z tytułu świadczenia usług roamingowych. Co do zasady, nasze umowy roamingowe pozostają w mocy, chyba że jedna ze stron rozwiąże umowę z sześciomiesięcznym okresem wypowiedzenia lub wcześniej w przypadku istotnego naruszenia postanowień umowy lub niewypłacalności. Warunki szczegółowe każdej umowy różnią się w zależności od kraju.

Na podstawie przedmiotowych umów roamingu operatorzy sieci zagranicznych świadczą usługi w roamingu na rzecz naszych klientów oraz klientów innych operatorów telefonii komórkowej zalogowanych do naszej sieci.

Zgodnie z niedawnymi zmianami przepisów dotyczących roamingu z dnia 15 czerwca 2017 r., Rozporządzenie w sprawie roamingu w publicznych sieciach łączności ruchomej wewnątrz Unii umożliwia osobom podróżującym po terenie UE korzystanie z usług roamingowych za opłatą taką samą, jak ceny takich usług w kraju zamieszkania, z pewnymi ograniczeniami określonymi w rozporządzeniu w sprawie roamingu (UE nr 531/2012, z późn. zm.). Niemniej jednak wyżej wymienione działania nie mają wpływu na umowy roamingu międzynarodowego, które zawarliśmy z międzynarodowymi operatorami sieci telefonii komórkowej.

Umowy dotyczące połączeń międzysieciowych

Zawarliśmy szereg umów dotyczących połączeń międzysieciowych z polskimi operatorami telekomunikacyjnymi, w tym m.in. Plussem, Orange, T-Mobile, Exatelem, a także cztery umowy z niektórymi z największych zagranicznych operatorów telekomunikacyjnych, celem zapewnienia możliwości wykonywania połączeń przez naszych klientów do klientów tych pozostałych operatorów. W odniesieniu do umów dotyczących połączeń międzysieciowych z operatorami polskimi, każda strona obciąża drugą stronę za zakończenie połączenia zgodnie z MTR, których poziom ustala Prezes UKE. Co do zasady nasze umowy dotyczące połączeń międzysieciowych mają okresy obowiązywania tożsame z okresami trwania rezerwacji dotyczących wykonywania działalności telekomunikacyjnej przez strony umowy i mogą być rozwiązane w przypadku istotnego naruszenia postanowień umowy lub wszczęcia postępowania likwidacyjnego czy upadłościowego, odpowiednio, z sześciomiesięcznym lub 30-dniowym okresem wypowiedzenia.

Umowy dostawy i konserwacji urządzeń sieciowych

Zawarliśmy szereg umów w sprawie dostawy, integracji i konserwacji sprzętu sieciowego i oprogramowania rezerwacyjnego, a także jego dalszego rozwoju, m.in. z firmami Huawei, Wavenet, Altaria Solutions i Amdocs Development Limited. Kontrakty te zaspokajają nasze potrzeby operacyjne, których nie obsługują nasze wewnętrzne zespoły. Umowy są zazwyczaj umowami ramowymi i określają warunki świadczenia poszczególnych dostaw (zazwyczaj na podstawie składanych przez nas zamówień). Ponadto umowy te ogólnie regulują świadczenie usług wsparcia dla oprogramowania i sprzętu, a także określają warunki gwarancji. Umowy zawierane są na czas określony lub nieokreślony i charakteryzują się różnymi postanowieniami w odniesieniu do ich rozwiązania, w zależności od dostawcy.

Umowy dotyczące finansowania

Patrz rozdział 9 *Opis kluczowych umów finansowania*.

8.16 Badania i rozwój

Grupa nie posiada odrębnego działu zajmującego się badaniem i rozwojem, jednak takie działania są rozproszone w całej organizacji. Uważamy, że działalność badawczo-rozwojowa jest ważnym narzędziem skutecznego konkurowania i przeznaczamy na takie działania określone środki. Aby zapewnić jakość naszej sieci i oferować naszym klientom najnowszą technologię mobilną oraz innowacyjne usługi i produkty, regularnie testujemy i instalujemy nowe urządzenia, systemy i produkty, które uważamy za przydatne i opłacalne, a także modyfikujemy istniejący sprzęt i systemy oraz regularnie testujemy jakość sieci. Stworzyliśmy dedykowany zespół ("**UX**"), który koncentruje swoje działania na projektowaniu produktów / usług, które są najbardziej użyteczne i wydajne dla naszych klientów. UX odpowiada między innymi za badania i poprawę satysfakcji klientów wynikającą z korzystania z innowacyjnych produktów / usług poprzez poprawę użyteczności oraz dostępności.

8.17 Postępowania prawne

Jesteśmy stroną różnych postępowań prawnych związanych z prowadzeniem zwykłej działalności, w tym różnych postępowań wszczynanych m.in. przez UKE lub UOKiK.

Według stanu na dzień niniejszego 31 grudnia 2017, utworzyliśmy w sprawozdaniach finansowych rezerwy na znane i możliwe do oszacowania ryzyka związane z różnymi postępowaniami, w kwotach równych naszej najlepszej estymacji kwot, które prawdopodobnie będziemy musieli zapłacić. Faktyczne kwoty kar, jeżeli w ogóle zostaną nałożone, zależą od szeregu przyszłych zdarzeń, których skutki są niepewne, w związku z czym kwota rezerwy może w przyszłości ulec zmianie.

Ponadto od czasu do czasu jesteśmy przedmiotem audytów i dochodzeń, które mogą skutkować wszczęciem przeciwko nam postępowań w przyszłości. W celu zapoznania się z postępowaniami sądowymi i administracyjnymi, które są w toku i które uważamy za istotne, ponieważ nie są one związane z prowadzeniem zwykłej działalności i mogą mieć istotny wpływ na działalność Grupy, należy zreferować się do Sprawozdania Finansowego, rozdziału "*Zdarzenia niepewne i postępowania sądowe*".

8.18 Ochrona środowiska

Podlegamy szerokiemu zakresowi przepisów i regulacji związanych z ochroną środowiska. Przedmiotowe przepisy i regulacje nakładają rygorystyczne obowiązki związane z ochroną środowiska, dotyczące m.in. procedur dotyczących odpadów stanowiących opakowania, procedur dotyczących odpadów stanowiących sprzęt elektryczny i elektroniczny, zużytych baterii oraz ochrony przed polem elektromagnetycznym. W związku z tym możemy być narażeni na pewne koszty i odpowiedzialność.

W niektórych przypadkach przepisy prawa nakładają na nas obowiązek uzyskania zezwoleń środowiskowych lub przekazania odpowiednim organom władzy stosownych powiadomień.

8.19 Pracownicy

Według stanu na datę 31 grudnia 2017 r., Grupa zatrudniała ponad 2600 pracowników zarówno na podstawie umów zawartych na czas określony jak i nieokreślony, z których ok. 63% było zatrudnionych w funkcji handlowej/sprzedażowej, a ok. 37% było zatrudnionych w naszej centrali, a także osoby świadczące stałe i regularne usługi na podstawie umów o

świadczenie usług zawieranych na czas nieokreślony. Według stanu na datę 31 grudnia 2017 nie wystąpiły żadne istotne zmiany w strukturze zatrudnienia Grupy.

8.20 Nieruchomości i dzierżawa

Nieruchomości znajdują się w naszym posiadaniu na zasadzie dzierżawy. Posiadamy umowy dzierżawy naszego biura w Warszawie i w Luxembourgu, a także naszych stacji bazowych oraz salonów znajdujących się w różnych lokalizacjach w całej Polsce.

Nasze biuro w Warszawie znajdujące się przy ul. Taśmowej 7, Marynarska Business Park, składa się z pomieszczeń biurowych i przestrzeni dodatkowej (magazyn, cele telekomunikacyjne i inne)

Według stanu na datę 31 grudnia 2017 dzierżawimy także ok. 5 800 nieruchomości lub części nieruchomości (*np.* przestrzeń na dachu) na stacje bazowe oraz inną infrastrukturę telekomunikacyjną (*np.* wieże telekomunikacyjne i szafy). Okres obowiązywania takich umów dzierżawy wynosi zazwyczaj dziesięć lat i często zawiera opcję automatycznego przedłużenia o pięć lat. Czynsz z tytułu takich dzierżaw różni się w zależności od lokalizacji, jednakże w większości przypadków jest płatny w złotych i indeksowany corocznie zgodnie ze wskaźnikiem inflacji cen towarów i usług konsumpcyjnych publikowanym przez GUS. Zazwyczaj każda ze stron uprawniona jest do przedterminowego rozwiązania takiej dzierżawy.

Według stanu na datę 31 grudnia 2017 dzierżawimy ok. 350 lokali jako punkty sprzedaży rozłożone na terytorium całego kraju. Przedmiotowe umowy dzierżawy są zazwyczaj zawierane na okres dwóch - pięciu lat, często z opcją przedłużenia.

Poza drobnymi sporami, jakie powstają w zwykłym toku działalności, nie występują obecnie żadne aktualne ani toczące się ani potencjalne roszczenia, spory ani zobowiązania w odniesieniu do naszych nieruchomości.

Dzierżawione przez nas aktywa nie są przedmiotem żadnych obciążeń ustanowionych na rzecz osób trzecich, innych niż zwyczajowe prawa przysługujące właścicielowi nieruchomości.

8.21 Własność intelektualna

W naszej działalności korporacyjnej i marketingowej wykorzystujemy szereg znaków handlowych, od które są nam niezbędne i którymi posługujemy się w naszej codziennej działalności. Według stanu na dzień 31 grudnia 2017 r. mieliśmy 260 chronionych znaków handlowych związanych z tożsamością korporacyjną i naszą ofertą, w tym prawa do naszych istotnych znaków określających tożsamość korporacyjną oraz do nazwy handlowej „PLAY”, a ponadto złożyliśmy wnioski o rejestrację 45 kolejnych znaków handlowych. Posiadamy także ochronę dwóch wzorów przemysłowych zarejestrowanych w Urzędzie Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej.

Od dnia 26 maja 2014 r. odpowiedzialność za zarządzanie wszystkimi znakami handlowymi, projektami i prawami autorskimi będącymi własnością Grupy ponosi Play 3GNS. Dnia 27 maja 2014 r. Play zawarł z Play 3GNS umowę pełnej i niewyłącznej licencji celem zapewnienia możliwości korzystania ze znaków handlowych, wzorów przemysłowych oraz innych znaków handlowych i elementów graficznych będących własnością Play 3GNS.

Nasze zarejestrowane znaki handlowe są także licencjonowane osobom trzecim, głównie autoryzowanym dostawcom i przedstawicielom, jednakże wyłącznie w celu wykonywania praw i obowiązków wynikających z zawartych z nimi poszczególnych umów. Mamy także podpisane umowy dotyczące korzystania z zarejestrowanych znaków handlowych osób trzecich.

Ponadto, według stanu na datę 31 grudnia 2017, korzystaliśmy z ok. 430 zarejestrowanych domen internetowych, z których najważniejszą dla prowadzonej przez nas działalności jest nazwa domeny „play.pl”, pod którą znajduje się nasza

strona internetowa. Nazwy domen są aktywne od dnia 5 kwietnia 2002 r. i są opłacone do dnia 4 kwietnia 2018 r., z wyjątkiem domeny play.pl, która jest opłacona do dnia 4 kwietnia 2019 roku.

8.22 Ubezpieczenie

Posiadamy ochronę ubezpieczeniową, która naszym zdaniem jest zgodna ze standardami przyjętymi przez firmy telekomunikacyjne w Polsce i która obejmuje: ochronę ubezpieczeniową na wypadek znacznych szkód majątkowych związanych z prowadzoną przez nas działalnością oraz na wypadek utraty zysku w wyniku utraty ciągłości prowadzonej działalności, ochronę ubezpieczeniową na wypadek aktów terroryzmu (z wyłączeniem cyber ataków), ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej za szkody osobowe i/lub majątkowe związane z prowadzoną działalnością lub majątkiem, ubezpieczenie pojazdów, ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej członków Zarządu i Rady Nadzorczej Play, a także grupowe ubezpieczenie na życie i od nieszczęśliwych wypadków dla pracowników.

9. WYBRANE RELACJE I TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Nie posiadamy informacji o transakcjach z podmiotami powiązanymi innych niż te opisane w Nocie 36 „*Transakcje z jednostkami powiązanymi*” do Sprawozdania Finansowego zawartego w innej części niniejszego Raportu.

10. OPIS KLUCZOWYCH UMÓW FINANSOWANIA

10.1 Umowa Kredytów Uprzywilejowanych

W dniu 7 marca 2017 r. Spółka i Play zawarły umowę kredytów uprzywilejowanych („**Umowa Kredytów Uprzywilejowanych**”) w kwocie przyrzeczonej w wysokości 7 000 mln PLN, z między innymi Alior Bankiem S.A., Bankiem Zachodnim WBK S.A., BNP Paribas S.A., DNB Bankiem ASA, DNB Bankiem Polska S.A., PKO Bankiem Polskim SA, TFI PZU SA (działającym w imieniu PZU FIZ AN BIS 2 i PZU SFIO Universum) oraz Raiffeisen Bank International AG występującymi w charakterze głównych organizatorów i Bankiem Zachodnim WBK S.A. występującym w charakterze agenta i agenta zabezpieczeń.

W dniu 14 czerwca 2017 r. wprowadzono zmiany do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych, które zostały opisane poniżej w punkcie „*Aneks do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych*”.

W opisie tym termin „**Grupa**” odnosi się do Spółki Play i ich jednostek zależnych, a „**Zmiana Kontroli**” nastąpi wtedy, gdy (i) Spółka nie będzie mieć w posiadaniu, bezpośrednio lub pośrednio, kapitału zakładowego Play, (ii) określone akcjonariusze przestaną posiadać, bezpośrednio lub pośrednio, więcej niż 30% kapitału akcyjnego Spółki uprawniającego do wykonywania prawa głosu, lub (iii) jakakolwiek osoba lub grupa osób działających w porozumieniu (inna niż określone akcjonariusze) uzyska kontrolę nad ponad 30% kapitału akcyjnego Spółki uprawniającego do wykonywania prawa głosu. Definicje, terminy i metody obliczania zastosowane w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych mogą różnić się od definicji, terminów i metod obliczania zastosowanych w tym Raporcie.

Kredyty

Kredyty udzielone na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych obejmują kredyt terminowy A w wysokości 2 500 mln PLN („**Transza A**”), kredyt terminowy B w wysokości 2 800 mln PLN („**Transza B**”), kredyt terminowy C w wysokości 1 300 mln PLN („**Transza C**”, łącznie: „**Uprzywilejowane Kredyty Terminowe**”) oraz kredyt odnawialny w wysokości 400 mln PLN („**Kredyt Odnawialny**”). Grupa wykorzystała kwotę 6 443,0 mln PLN z tytułu Uprzywilejowanych Kredytów Terminowych, a pozostałe kwoty zostały anulowane. Powyższe kwoty wskazano według wartości nominalnej, nie zaś w wysokości podanej w bilansie w momencie ich wykorzystania.

Spółka i Play zaciągnęły Uprzywilejowane Kredyty Terminowe między innymi w celu refinansowania „**Starych Obligacji**” i pokrycia związanych z ich spłatą prowizji, kosztów i wydatków.

Celem Kredytu Odnawialnego jest zapewnienie dostępności wielowalutowego kredytu odnawialnego z możliwością wykorzystania w formie kredytów, akredytów lub innych pomocniczych form finansowania. Kredyt Odnawialny może być wykorzystywany przez Play lub dowolnego przyszłego kredytobiorcę w złotych, euro, dolarach amerykańskich lub innych walutach uzgodnionych przez wszystkich kredytodawców Kredytu Odnawialnego i w pełni wymiernych na walutę polską. Kredyt Odnawialny będzie wykorzystywany w celu finansowania kapitału obrotowego i ogólnych potrzeb Grupy (w tym nakładów inwestycyjnych i dozwolonych akwizycji wraz z powiązanymi opłatami, kosztami i wydatkami).

Oprócz Uprzywilejowanych Kredytów Terminowych i Kredytu Odnawialnego, Umowa Kredytów Uprzywilejowanych umożliwia Play i/lub Spółce zaciągnięcie jednego lub więcej kredytów dodatkowych w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych w dowolnym terminie pod warunkiem spełnienia pewnych warunków określonych w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych, w tym pod warunkiem, że ustalona *pro forma* wartość wskaźnika zadłużenia dla zabezpieczonego finansowania uprzywilejowanego dla określonego kredytu dodatkowego, zweryfikowana na najbardziej aktualny ostatni dzień kwartału roku obrotowego, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, nie będzie przekraczać poziomu 3,75:1.

Kredytobiorcy i poręczyciele

Spółka i Play są pierwotnymi kredytobiorcami i poręczycielami na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych.

Zgodnie z wymogami Umowy Kredytów Uprzywilejowanych wszystkie istotne spółki Grupy mają stać się poręczycielami, przy czym fakt zapewnienia wymaganych poręczeń musi zostać potwierdzony w dniu przypadającym 21 dni od daty pierwszego wykorzystania Uprzywilejowanych Kredytów Terminowych, a następnie każdorazowo w terminie 60 dni od daty sporządzenia przez Grupę rocznego sprawozdania finansowego wymaganego zgodnie z Umową Kredytów Uprzywilejowanych oraz 60 dni od daty jakiegokolwiek dozwolonego nabycia, dozwolonego zbycia lub dozwolonej reorganizacji (zależnie od przypadku). Łączna wartość zysku przed potrąceniem odsetek, podatków i amortyzacji (obliczana w ten sam sposób co skonsolidowana EBITDA, lecz dla każdego podmiotu indywidualnie i z wyłączeniem wszystkich pozycji wewnątrzgrupowych i inwestycji w jednostki zależne) poręczycieli musi być równa lub wyższa niż 85% skonsolidowanej EBITDA Grupy, a łączna wartość aktywów (z wyłączeniem wartości firmy) poręczycieli musi przewyższać 85% łącznej skonsolidowanej wartości aktywów Grupy (z wyłączeniem wartości firmy). Na dzień sporządzenia Raportu istotnymi spółkami w rozumieniu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych są Play, Spółka i Play 3GNS.

Spółka i/lub Play mają prawo wnioskowania, by dowolne spośród ich jednostek zależnych, stanowiących ich wyłączną własność zostały, po spełnieniu pewnych warunków, dodane do listy kredytobiorców i/lub poręczycieli.

Spłaty i spłaty przedterminowe

Kredyt A ma zostać spłacony w ratach zgodnie z następującym harmonogramem:

<u>Termin Spłaty Transzy A</u>	<u>Rata Spłaty Transzy A</u>
31 marca 2018 r.	8%
30 września 2018 r.	8%
31 marca 2019 r.	12%
30 września 2019 r.	12%
31 marca 2020 r.	12%
30 września 2020 r.	12%
31 marca 2021 r.	12%
30 września 2021 r.	12%
20 i 21 marca 2022 r.	12%

Kredyty B i C nie będą spłacane w ratach, lecz termin spłaty przypadnie w dniu przypadającym pięć lat i sześć miesięcy od daty pierwszego wykorzystania środków w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (w przypadku Transzy B) oraz w dniu przypadającym sześć lat od daty pierwszego wykorzystania środków w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (w przypadku Transzy C).

Kredyt Odnawialny stanie się wymagalny w dniu przypadającym sześć lat od daty pierwszego wykorzystania środków w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych.

Z zastrzeżeniem pewnych warunków, kredytobiorcy mają prawo dobrowolnej wcześniejszej spłaty wykorzystanych kwot i/lub anulowania całości lub części dostępnych kwot przyrzeczonych z tytułu kredytów (w każdym przypadku w minimalnej wysokości 25 mln PLN).

Jakakolwiek przedterminowa spłata Transzy B ze środków pochodzących z nowego kredytu dokonana w okresie pierwszych sześciu miesięcy od daty pierwszego wykorzystania na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych oraz jakakolwiek przedterminowa spłata Transzy C ze środków pochodzących z nowego kredytu dokonana w okresie pierwszych dwudziestu czterech miesięcy od daty pierwszego wykorzystania Uprzywilejowanych Kredytów Terminowych

będzie wiązać się z obowiązkiem zapłaty prowizji z tytułu przedterminowej spłaty (i) w przypadku Transzy B w wysokości 1,00% łącznej kwoty przedterminowej spłaty kapitału oraz (ii) w przypadku Transzy C:

- (a) do dnia przypadającego sześć miesięcy od daty pierwszego wykorzystania środków w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych, w wysokości 2,00% łącznej kwoty przedterminowej spłaty kapitału;
- (b) od dnia przypadającego sześć miesięcy od daty pierwszego wykorzystania środków w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych do dnia przypadającego dwanaście miesięcy od daty pierwszego wykorzystania środków w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych, w wysokości 1,50% łącznej kwoty przedterminowej spłaty kapitału;
- (c) od dnia przypadającego dwanaście miesięcy od daty pierwszego wykorzystania środków w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych do dnia przypadającego osiemnaście miesięcy od daty pierwszego wykorzystania środków w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych, w wysokości 1,00% łącznej kwoty przedterminowej spłaty kapitału; lub
- d) od dnia przypadającego osiemnaście miesięcy od daty pierwszego wykorzystania środków w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych do dnia przypadającego dwadzieścia cztery miesiące od daty pierwszego wykorzystania środków w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych, w wysokości 0,50% łącznej kwoty przedterminowej spłaty kapitału.

Prócz dobrowolnych wcześniejszych spłat Umowa Kredytów Uprzywilejowanych przewiduje obowiązkową przedterminową spłatę w określonych okolicznościach, w tym po dokonaniu sprzedaży wszystkich lub zasadniczo wszystkich aktywów Grupy oraz w przypadku zbycia, wpływów z odszkodowań i wpływów z tytułu odszkodowań wypłaconych w ramach polis ubezpieczeniowych (z pewnymi wyjątkami).

Zgodnie z warunkami Umowy Kredytów Uprzywilejowanych:

- (a) jeżeli dojdzie do Zmiany Kontroli, Sprzedaży lub Notowania (zgodnie z definicjami w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych), które skutkują Zmianą Kontroli lub w przypadku zatwierdzenia zmiany przez Kredytodawców Większościowych (zgodnie z definicją w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych), jak przewidziano w definicji Określonych Właścicieli, lecz kredytodawca zaświadczy, że nie może uzyskać niezbędnej wewnętrznej zgody w kwestii zasad „Znaj swego klienta”, limitów koncentracji lub innych polityk ogólnego zastosowania, Play niezwłocznie powiadomi Agenta o takim zdarzeniu oraz, jeżeli będzie to wymagane przez kredytodawcę i kredytodawca powiadomi Agenta o takim wymogu w terminie 15 dni roboczych, Agent - z zastrzeżeniem powiadomienia Play z wyprzedzeniem co najmniej pięciu dni roboczych - anuluje wszystkie kwoty przyręczone takiego kredytodawcy i uzna udział takiego kredytodawcy w jakichkolwiek niespłaconych kredytach, narosłych odsetkach i wszystkich pozostałych kwotach należnych z tytułu Dokumentów Finansowania (zgodnie z definicją w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych) za natychmiast wymagalne, wskutek czego kwoty przyręczone takiego kredytodawcy zostaną anulowane, a wszelkie niespłacone kwoty staną się natychmiast wymagalne; oraz
- (b) w przypadku Notowania, które nie skutkuje Zmianą Kontroli (oba terminy zgodnie z definicjami w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych), Play niezwłocznie powiadomi Agenta o takim zdarzeniu i, jeżeli ustalona *pro forma* (z uwzględnieniem przedterminowych spłat, jakie mają zostać zrealizowane z wykorzystaniem środków pozyskanych w rezultacie takiego Notowania, lecz z pominięciem ustalonego *pro forma* wpływu takich przychodów na poziom gotówki) wartość wskaźnika całkowitego zadłużenia netto na poziomie skonsolidowanym na koniec kwartału poprzedzającego takie Notowanie, za który dostępne jest sprawozdanie finansowe, do skonsolidowanej EBITDA za okres weryfikacyjny kończący się w tym terminie będzie wyższa niż 3,00:1, wtedy 50% przychodów z tytułu takiego Notowania zostanie wykorzystane na przedterminową spłatę kredytów w zakresie niezbędnym do obniżenia wartości *pro forma* wskaźnika całkowitego zadłużenia netto na poziomie skonsolidowanym do skonsolidowanej EBITDA do poziomu 3,00:1.

Spółka uzyskała rezygnację kredytodawców z obowiązku przedterminowej spłaty z wykorzystaniem wpływów z tytułu oferty Akcji, zgodnie z opisem w punkcie „*Aneks do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych*” poniżej.

Odsetki

Wspomniane kredyty początkowo oprocentowane były według stopy równej WIBOR (lub – odpowiednio – EURIBOR lub LIBOR) (w każdym przypadku z minimalną stopą równą zero) z początkową marżą równą:

- (a) w przypadku Transzy A: 2,50% rocznie
- (b) w przypadku Transzy B: 3,00% rocznie
- (c) w przypadku Transzy C: 3,75% rocznie
- (d) w przypadku Kredytu Odnawialnego: 2,50% rocznie,

przy czym, jeżeli nie zaistnieje i nie będzie trwać przypadek niewykonania zobowiązań, a od czasu pierwszego wykorzystania środków w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych upłynie okres co najmniej dwóch pełnych kwartałów roku obrotowego, wysokość marży zostanie ustalona poprzez odniesienie do całkowitego wskaźnika zadłużenia netto w sposób następujący:

<u>Całkowity Wskaźnik Zadłużenia</u>	<u>Transza A</u>	<u>Transza B</u>	<u>Transza C</u>	<u>Kredyt Odnawialny</u>
Powyżej 4,00:1	2,75%	3,25%	4,25%	2,75%
Równy lub poniżej 4,00:1, lecz powyżej 3,50:1	2,50%	3,00%	3,75%	2,50%
Równy lub poniżej 3,50:1, lecz powyżej 2,50:1	2,25%	2,75%	3,25%	2,25%
Równy lub poniżej 2,50:1, lecz powyżej 1,50:1	2,00%	2,25%	2,50%	2,00%
Równy lub poniżej 1,50:1	1,50%	1,50%	2,25%	2,00%

Zgodnie z odpowiednią klauzulą zawartą w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych, na nadchodzący okres odsetkowy (trwający od 29 grudnia 2017 r. do 28 marca 2018 r.) marża odsetkowa dla wszystkich Transz spadnie do następującego poziomu:

- (a) w przypadku Transzy A – 2,25% w skali roku
- (b) w przypadku Transzy B – 2,75% w skali roku
- (c) w przypadku Transzy C – 3,25% w skali roku

Odsetki za zwłokę z tytułu zaległych płatności będą wynosić 1% powyżej poziomu, który miałby zastosowanie na zasadach ogólnych.

Kredytobiorcy mają także obowiązek zapłaty prowizji za zaangażowanie kwartalnie z dołu oraz w ostatnim dniu okresu dostępności Kredytu Odnawialnego oraz w dniu anulowania Kredytu Odnawialnego w całości lub w dacie anulowania zobowiązania przez kredytodawcę. Należne będą także prowizje przygotowawcza, agencyjna i z tytułu akredytyw.

Zabezpieczenia

Kredyty udzielane na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych muszą być objęte zabezpieczeniem (zgodnie z zasadami zabezpieczenia uzgodnionymi w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych), w tym w formie (zależnie od wymagań względem poszczególnych podmiotów udzielających zabezpieczenia) zastawu na akcjach każdego kredytobiorcy i poręczyciela, cesji wierzytelności wewnątrzgrupowych, zastawów na rachunkach bankowych, zastawów na aktywach (w tym na własności intelektualnej i polisach ubezpieczeniowych) oraz oświadczeń o poddaniu się egzekucji.

W dniu pierwszego wykorzystania Uprzywilejowanych Kredytów Terminowych zabezpieczenia takie obejmowały zastaw na akcjach Spółki, zastaw na udziałach Play, zastaw finansowy na rachunkach bankowych Play i Spółki, zastaw rejestrowy na wszystkich aktywach (w tym na własności intelektualnej i polisach ubezpieczeniowych) Play oraz oświadczenia o

poddaniu się egzekucji przez Play i Spółkę. Zastaw na akcjach Spółki został zwolniony zgodnie z opisem w punkcie „Aneks do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych” poniżej.

Oświadczenia i zapewnienia

Umowa Kredytów Uprzywilejowanych zawiera oświadczenia i zapewnienia zwyczajowo stosowane w umowach kredytowych tego typu, w tym dotyczące statusu, wiążącego charakteru zobowiązań, braku sprzeczności z innymi zobowiązaniami, uprawnieniami i upoważnieniami, ważności i dopuszczalności w charakterze dowodu, prawa właściwego i egzekucji, braku konieczności ponoszenia opłat skarbowych, braku występowania przypadków niewykonania zobowiązań, braku informacji wprowadzających w błąd i modelu podstawowego, sprawozdań finansowych, braku toczących się sporów, porozumień ugodowych, złożonych pozwów związanych z działalnością, opodatkowaniem, braku ustanowionych zabezpieczeń/zadłużenia finansowego, statusu *pari passu*, właścicieli prawnych i faktycznych, udziałów, własności intelektualnej, struktury grupy, spółek holdingowych, programów emerytalnych, ośrodka podstawowej działalności i zakładów, przeciwdziałania korupcji, przepisów w zakresie przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy i określonych sankcji, upadłości, dnia bilansowego, ze wskazaniem określonych wyjątków i zastrzeżeń oraz z zaznaczeniem, że niektóre spośród oświadczeń i zapewnień podlegają powtórzeniu w zwyczajowo przyjętych terminach.

Kowenanty

Umowa Kredytów Uprzywilejowanych zawiera także zwyczajowe kowenanty będące zobowiązaniami do podejmowania działań lub powstrzymywania się od działań, zwyczajowo stosowane w umowach kredytowych tego typu, oraz trzy kowenanty finansowe (opisane szczegółowo poniżej). Niektóre kowenanty z tytułu Umowy Kredytów Uprzywilejowanych zawierają pewne wyłączenia, w tym dotyczące naruszeń, które nie będą ograniczać zdolności kredytobiorcy do wykonywania swoich obowiązków lub które prawdopodobnie nie będą powodować istotnego niekorzystnego skutku.

Zobowiązania do podjęcia działań

Kowenanty te obejmują między innymi: (i) przekazywanie określonych informacji finansowych, w tym rocznych i kwartalnych sprawozdań finansowych, rocznego budżetu oraz certyfikatów zgodności, (ii) przestrzeganie przepisów prawa i regulacji, w tym dotyczących sankcji, (iii) utrzymywanie obowiązywania i skuteczności określonych upoważnień, (iv) utrzymywanie statusu *pari passu*, (v) utrzymywanie aktywów niezbędnych do prowadzenia działalności, (vi) terminowe płatności podatków, (vii) różnego typu obowiązki sprawozdawcze i informacyjne (w tym w odniesieniu do informacji o istotnych sporach i zawiadomień o przypadkach niewykonania zobowiązań), (viii) zachowanie istotnej własności intelektualnej, (ix) finansowanie programów gwarantowanych świadczeń emerytalnych oraz (x) postanowienia dotyczące dalszych zapewnień.

Zobowiązania do powstrzymania się od działań

Zobowiązania te obejmują ograniczenia dotyczące (z zastrzeżeniem pewnych wyjątków) między innymi: (i) zmiany ogólnego charakteru prowadzonej działalności, (ii) ustanawiania zabezpieczeń na aktywach, (iii) zbywania aktywów, (iv) zaciągania zadłużenia finansowego, (v) łączenia, podziału, fuzji, częściowego wniesienia aktywów lub reorganizacji, (vi) dokonywania pewnych nabyć lub inwestycji, (vii) udzielania kredytów lub pożyczek, lub udzielania poręczeń, (viii) zawierania transakcji skarbowych oraz (ix) w określonych okolicznościach, ogłaszania i wypłaty dywidendy oraz umorzeń akcji.

Ograniczenie zaciągania zadłużenia finansowego, oprócz zwyczajowych wyjątków i ograniczeń, umożliwia Play zaciąganie dodatkowego zadłużenia w dowolnym terminie *pod warunkiem* spełnienia pewnych warunków określonych w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych, w tym pod warunkiem, że (a) jeżeli dodatkowe zadłużenie stanowi Zobowiązania Uprzywilejowane (zgodnie z definicją w Porozumieniu Wierzycieli), ustalona *pro forma* wartość wskaźnika zadłużenia dla zabezpieczonego finansowania uprzywilejowanego dla dodatkowego zadłużenia, zweryfikowana na najbardziej aktualny ostatni dzień kwartału roku obrotowego, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, nie przekroczy poziomu 3,75:1, oraz (b) jeżeli takie zadłużenie dodatkowe nie stanowi Zobowiązań Uprzywilejowanych (zgodnie z definicją w Umowie

Wierzycieli), ustalona *pro forma* wartość wskaźnika całkowitego zadłużenia netto dla odnośnego dodatkowego zadłużenia, zweryfikowana na najbardziej aktualny ostatni dzień kwartału roku obrotowego, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, nie przekroczy poziomu 4,25:1. Wprowadzono także ogólne ustalenie dotyczące dopuszczalnego dodatkowego zadłużenia w kwocie wyższej z 400 000 000 PLN lub 10% skonsolidowanej EBITDA.

Ograniczenie dotyczące ogłaszania i wypłaty dywidendy umożliwia Grupie wypłatę dywidendy w pewnych okolicznościach, w tym w przypadku, gdy ustalona *pro forma* wartość wskaźnika całkowitego zadłużenia netto dla przewidywanej wypłaty, zweryfikowana na najbardziej aktualny ostatni dzień kwartału roku obrotowego, za który sporządzono Sprawozdanie Finansowe, nie przekroczy poziomu 3,50:1, pod warunkiem, że jednocześnie nie utrzymuje się lub wskutek takiej wypłaty nie zaistnieje przypadek niewykonania zobowiązań/naruszenia umowy. Spółka jest zdania, że powyższe ograniczenia powinny umożliwić Spółce wypłatę dywidendy zgodnie z zamierzeniami przedstawionymi w punkcie „*Dywidenda i polityka wypłaty dywidendy*”.

W przypadku wystąpienia Notowania, które nie stanowi Zmiany Kontroli oraz jeżeli wartość wskaźnika całkowitego zadłużenia netto za okres kończący się w najbardziej aktualnym ostatnim dniu kwartału roku obrotowego, za który sporządzono sprawozdanie finansowe jest równa lub niższa niż 3,00:1, oraz długoterminowy rating kredytowy dla Grupy jest równy lub wyższy niż Baa3/BBB- według agencji Moody's, Standard & Poor's lub Fitch (zależnie od przypadku), niektóre postanowienia Umowy Kredytów Uprzywilejowanych zostaną zmienione lub zawieszane i przestaną obowiązywać, w tym między innymi (i) wymóg dokonywania pewnych obowiązkowych przedterminowych spłat, (ii) wymóg dostarczania rocznego budżetu, (iii) wszelkie wymogi informacyjne, które nie będą zgodne z wymogami właściwych przepisów prawa, regulacji lub wymogami giełd papierów wartościowych, lub nakładające obowiązek dostarczania informacji prognozujących, (iv) ograniczenia dotyczące przedsięwzięć typu joint venture, akwizycji, zmiany działalności, ogłaszania i wypłaty dywidendy oraz umorzeń akcji. Ponadto niektóre ograniczenia dotyczące zadłużenia, gwarancji i kredytów, określane poprzez odniesienie do progów pieniężnych, zostaną podwyższone.

Uzyskano rezygnację z obowiązku przedterminowej spłaty z wykorzystaniem wpływów z tytułu oferty Akcji, zgodnie z opisem w punkcie „*Aneks do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych*” poniżej.

Kowenanty finansowe

Umowa Kredytów Uprzywilejowanych zawiera trzy kowenanty finansowe, zgodnie z którymi Play ma obowiązek zapewnić, że:

(a) wskaźnik zadłużenia netto dla zabezpieczonego finansowania uprzywilejowanego („*senior secured leverage*”): stosunek skonsolidowanego zabezpieczonego zadłużenia uprzywilejowanego netto (ograniczonego do zadłużenia o statusie równym – *pari passu* – wobec Kredytów podlegającym Porozumieniu Wierzycieli) do skonsolidowanej EBITDA nie przekroczy określonych progów w każdym z kwartalnych dni testowych:

<u>Dzień Końca Kwartału</u>	<u>Wskaźnik dźwigni dla Zabezpieczonego Finansowania Uprzywilejowanego</u>
31 marca 2017 r.....	4,25:1
30 czerwca 2017 r.....	4,25:1
30 września 2017 r.....	4,25:1
31 grudnia 2017 r.....	4,05:1
31 marca 2018 r.....	3,80:1
30 czerwca 2018 r. i każdy kolejny Dzień Końca Kwartału do dnia 31 grudnia 2023 r.....	3,75:1

(b) wskaźnik całkowitego zadłużenia netto („total leverage”): stosunek skonsolidowanego wskaźnika całkowitego zadłużenia netto do skonsolidowanej EBITDA nie będzie przekraczać określonych poniżej wartości na każdy ostatni dzień kwartału weryfikacyjnego:

Dzień Końca Kwartału	Całkowity wskaźnik zadłużenia netto
31 marca 2017 r.	5,25:1
30 czerwca 2017 r.	5,25:1
30 września 2017 r.	5,25:1
31 grudnia 2017 r.	5,15:1
31 marca 2018 r.	5,00:1
30 czerwca 2018 r.	4,80:1
30 września 2018 r.	4,60:1
31 grudnia 2018 r.	4,50:1
31 marca 2019 r.	4,35:1
30 czerwca 2019 r.	4,25:1
30 września 2019 r.	4,25:1
31 grudnia 2019 r.	4,25:1
31 marca 2020 r.	4,25:1
30 czerwca 2020 r.	4,25:1
30 września 2020 r.	4,25:1
31 grudnia 2020 r.	4,25:1
31 marca 2021 r.	4,25:1
30 czerwca 2021 r.	4,25:1
30 września 2021 r.	4,25:1
31 grudnia 2021 r.	4,00:1
31 marca 2022 r.	4,00:1
30 czerwca 2022 r. i każdy kolejny Dzień Końca Kwartału do dnia 31 grudnia 2023 r.	3,75:1

(c) pokrycie przepływami pieniężnymi („cashflow cover”): wskaźnik skonsolidowanych przepływów pieniężnych do obsługi zadłużenia netto nie będzie niższy niż 1,0 do 1,0 na każdy ostatni dzień właściwego kwartału weryfikacyjnego począwszy od dnia 30 czerwca 2017 r.

W przypadku niespełnienia któregokolwiek z powyższych kowenantów finansowych, Umowa Kredytów Uprzywilejowanych umożliwia Play naprawę takiego naruszenia poprzez skorzystanie z dokapitalizowania. Dokapitalizowanie przez akcjonariuszy redukuje zadłużenie w przypadku kowenantów finansowych dotyczących wskaźnika zadłużenia netto dla zabezpieczonego finansowania uprzywilejowanego oraz łącznego wskaźnika zadłużenia netto, oraz podwyższa wartość skonsolidowanych przepływów pieniężnych w przypadku kowenantu finansowego dotyczącego pokrycia przepływami pieniężnymi. Dozwolone jest przeprowadzenie 4 dokapitalizowań, które nie mogą zostać dokonane w następujących po sobie okresach kwartalnych. Jeżeli doszło do naruszenia kowenantu finansowego, lecz zostało ono naprawione w kolejnym okresie weryfikacyjnym, to pierwsze naruszenie kowenantu finansowego lub wynikający z niego przypadek niewykonania zobowiązań nie będzie już występować, chyba że Agent podjął kroki w celu postawienia Kredytów w stan natychmiastowej wymagalności.

W punkcie „Aneks do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych” poniżej opisano niektóre zmiany wprowadzone w celu dodania wskaźnika zdolności spłaty odsetek oraz zmiany sposobu weryfikacji pokrycia przepływami pieniężnymi.

Definicje wynikające z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych mogą różnić się od tych, użytych w niniejszym Raporcie.

Przypadki niewykonania zobowiązań

Umowa Kredytów Uprzywilejowanych określa różnego rodzaju zwyczajowo przyjęte przypadki niewykonania zobowiązań podlegające standardowym zasadom określania ich istotności oraz okresom karencji, w tym między innymi (i) brak spłaty, (ii) naruszenie kowenantów finansowych, (iii) nieprzestrzeganie pozostałych zobowiązań wynikających z dokumentów finansowania, (iv) podanie błędnych informacji, (v) nieważność i niezgodność z prawem, (vi) zakwestionowanie ważności lub wypowiedzenie dokumentu finansowania, (vii) niewykonanie zobowiązań w związku z jakimkolwiek zadłużeniem finansowym członka Grupy (zatem nie Spółki) o łącznej wartości równej lub wyższej niż 100 mln PLN (z zastrzeżeniem pewnych wyjątków), (viii) niewypłacalność, (ix) postępowanie upadłościowe, (x) zajęcie aktywów, (xi) zaprzestanie działalności, (xii) wyłączenie, (xiii) postępowanie sądowe, (xiv) zastrzeżenia audytorów, (xv) naruszenie umowy pomiędzy wierzycielami, (xvi) istotną niekorzystną zmianę i (xvii) zmianę właściciela. W przypadku wystąpienia przypadku niewykonania zobowiązań Agent ma prawo w dowolnym terminie zażądać niezwłocznej płatności wszelkich niespłaconych kwot.

Prawo Właściwe

Umowa Kredytów Uprzywilejowanych oraz wszelkie wynikające z niej lub związane z nią obowiązki pozaumowne podlegają i są interpretowane oraz egzekwowane zgodnie z przepisami prawa angielskiego.

Aneks do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych

W dniu 11 maja 2017 r. Play złożył wniosek o wprowadzenie pewnych zmian do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych w związku z przewidywaną Ofertą i wnioskiem o dopuszczenie do obrotu na WGPW. Zmiany te obejmowały:

- zmiany techniczne mające na celu ułatwienie przeprowadzenia pierwszej oferty publicznej Akcji Spółki oraz zmiany wynikowe, mające na celu wprowadzenie tych zmian technicznych w całej Umowie Kredytów Uprzywilejowanych;
- zniesienie obowiązkowej przedterminowej spłaty z wykorzystaniem wpływów z tytułu oferty Akcji;
- określone zmiany techniczne dotyczące zobowiązań informacyjnych zawartych w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych w związku z dopuszczeniem do obrotu na WGPW;
- zmiana kowenantów finansowych polegająca na dodaniu wskaźnika zdolności spłaty odsetek oraz zmiana sposobu weryfikacji pokrycia przepływami pieniężnymi. Sposób weryfikacji pokrycia przepływami pieniężnymi został zmieniony w taki sposób, że w każdym okresie weryfikacyjnym, w którym skonsolidowana wartość wskaźnika całkowitego skonsolidowanego zadłużenia netto będzie równa lub niższa niż 2,75:1, weryfikacji podlegać będzie wskaźnik zdolności spłaty odsetek, zaś pokrycie przepływami nie będzie weryfikowane. Z kolei w każdym okresie, w którym wartość wskaźnika całkowitego skonsolidowanego zadłużenia netto przewyższy wartość 2,75:1, weryfikowany będzie poziom pokrycia przepływami, a wskaźnik zdolności spłaty odsetek nie będzie weryfikowany.
- wykreślenie niektórych dozwolonych płatności z tytułu kapitału własnego i na rzecz akcjonariuszy. Zmiana ta obejmowała usunięcie możliwości (i) wypłaty opłaty za monitorowanie w wysokości 5 000 000 EUR w każdym roku finansowym; (ii) dywidendy w wysokości 35 000 000 EUR, zwrotu kapitału, wkładu kapitałowego lub innych wypłat w każdym roku finansowym; oraz (iii) usunięcie – ze skutkiem po zakończeniu pierwszej oferty publicznej – możliwości zapłaty jakichkolwiek opłat na rzecz każdego z akcjonariuszy i/lub każdego usługodawcy wymienionego w dowolnej umowie dot. usługi zarządzania. Wprowadzono także dodatkową zmianę w celu zezwolenia na wypłatę jednorazowej prowizji transakcyjnej na rzecz niektórych akcjonariuszy w związku z organizacją i/lub realizacją pierwszej oferty publicznej.
- zrzeczenia się i zmiany zezwalające na Konwersję i działania powiązane (w tym zwolnienie zabezpieczenia na akcjach Spółki (w związku z obrotem giełdowym))

- zmiana do klauzuli "**Zmiany Kontroli**". Na chwilę obecną Zmiana Kontroli miałyby miejsce, gdyby (i) Spółka utraciłaby bezpośredni lub pośredni udział w kapitale zakładowym Play, (ii) określeni właściciele utraciliby, w sposób bezpośredni lub pośredni, ponad 30% akcji z prawem głosu w Spółce lub (iii) każda osoba lub grupa osób działających w porozumieniu (innych niż określeni właściciele) uzyskałaby kontrolę nad więcej niż 30% głosów w Spółce. Definicje, terminy i metody kalkulacji stosowane w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych mogą różnić się od definicji, terminów i metod kalkulacji stosowanych w niniejszym Raporcie.

Na rzecz kredytodawców, którzy wyrazili zgodę wraz z zamknięciem Oferty, wypłacona została prowizja za zgodę.

Zgody na powyższe zmiany uzyskano i w dniu 14 czerwca 2017 r. Umowa Kredytów Uprzywilejowanych została zmieniona i ponownie zaakceptowana.

10.2 Kredyt Odnawialny w Banku Millennium

Wykorzystanie, cel, okres i odsetki

Play zawarł z Bankiem Millennium S.A. umowę odnawialnej linii kredytowej w wysokości 50 mln PLN udostępnionej na podstawie umowy kredytu w rachunku bieżącym z dnia 13 listopada 2013 r., zmienionej w dniu 12 listopada 2014 r., 20 listopada 2015 r., 22 listopada 2016 r. i 15 maja 2017 r., podlegającą przepisom prawa polskiego („**Kredyt Odnawialny w Banku Millennium**”). Środki z tytułu odnawialnej linii kredytowej mogą być wykorzystywane na finansowanie działalności operacyjnej. Wszystkie wykorzystane środki muszą zostać spłacone do dnia 12 listopada 2017 r. Odsetki naliczane są na podstawie stopy 1M WIBOR plus marża.

Zabezpieczenia i poręczenia

Kredyt nie jest zabezpieczony. W związku z kredytem odnawialnym Play przedłożył do Banku Millennium oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 80 mln PLN.

Kowenanty

Umowa Kredytu Odnawialnego w Banku Millennium zawiera postanowienie dotyczące statusu *pari passu*, zgodnie z którym Play ma obowiązek zapewnić równe traktowanie tego kredytu w relacji do pozostałych zobowiązań Play z tytułu umów niezabezpieczonych kredytów odnawialnych o okresie spłaty do 24 miesięcy. Przykładowo, roszczenia Banku Millennium S.A. nie mogą być podporządkowane względem jakichkolwiek innych niezabezpieczonych umów finansowania. Ponadto w sytuacji, gdy miesięczna wartość przepływów Play na rachunku prowadzonym w Banku Millennium S.A. spadnie poniżej 30 mln PLN, wartość marży powyżej 1M WIBOR wzrośnie o jeden punkt procentowy.

Przypadki niewykonania zobowiązań

Zgodnie z umową kredytu odnawialnego zawartą z Bankiem Millennium S.A. wypadek niewykonania zobowiązań wystąpi, jeżeli: (i) Play będzie wykorzystywał kredyt dla celów innych niż dozwolone w umowie, (ii) roszczenia wobec Play z tytułu innych umów kredytowych, których Play jest stroną, zostaną uznane za wymagalne wskutek niewykonania przez Play swoich zobowiązań, chyba że kwota takich roszczeń nie przekroczy 7 mln PLN lub (iii) w przypadku wystąpienia pewnych zdarzeń o charakterze upadłości. Po wystąpieniu jakiegokolwiek przypadku niewykonania zobowiązań Bank Millennium S.A. będzie uprawniony do wypowiedzenia umowy na warunkach określonych w polskiej ustawie Prawo Bankowe i zażądać niezwłocznej spłaty należnych kwot.

10.3 Umowa Kredytu w Rachunku Bieżącym w Banku Zachodnim WBK S.A.

Wykorzystanie, cel, okres i odsetki

W marcu 2015 r. Play i Bank Zachodni WBK S.A. („Bank”) zawarły umowę kredytu w rachunku bieżącym, która została następnie zmodyfikowana w dniu 10 listopada 2015 r., 1 czerwca 2016 r. oraz 2 czerwca 2017 r., podlegającą przepisom prawa polskiego („**Umowa Kredytu w Rachunku Bieżącym z Bankiem Zachodnim WBK**”), na podstawie której Bank udzielił Play kredytu w rachunku bieżącym („**Kredyt w Rachunku Bieżącym w Banku Zachodnim WBK**”) w celu udostępniania Play kapitału obrotowego. Obecnie maksymalna kwota dostępna w ramach Kredytu w Rachunku Bieżącym w Banku Zachodnim WBK wynosi 100 mln PLN. W dniu 8 lutego 2018 r. umowa ta została zmieniona: dostępna kwota została zmniejszona z 150 mln PLN do 100 mln PLN w celu optymalizacji kosztu dostępnego finansowania. Data spłaty Kredytu w Rachunku Bieżącym w Banku Zachodnim WBK przypada w dniu 31 maja 2018 r.

Odsetki naliczane są na podstawie stopy 1M WIBOR plus marża.

Zabezpieczenia i poręczenia

Kredyt w Rachunku Bieżącym w Banku Zachodnim WBK jest niezabezpieczony. Play sporządził na rzecz Banku oświadczenie o poddaniu się egzekucji zgodnie z przepisami prawa polskiego.

Kowenanty

Na podstawie Umowy Kredytu w Rachunku Bieżącym w Banku Zachodnim WBK Play zobowiązał się, między innymi, do: (i) wykonywania pewnych obowiązków informacyjnych (takich jak przekazywanie sprawozdań finansowych, itp.); (ii) wykorzystywania kredytu w rachunku bieżącym zgodnie z jego przeznaczeniem; (iii) zapewnienia utrzymania niezbędnych zezwoleń i upoważnień, (iv) traktowania swoich zobowiązań z tytułu Umowy Kredytu w Rachunku Bieżącym z Bankiem Zachodnim WBK co najmniej na poziomie *pari passu* w stosunku do wszystkich swoich pozostałych niezabezpieczonych i nieuprzywilejowanych zobowiązań finansowych z tytułu pozostałych umów kredytowych z terminem spłaty do 24 miesięcy, z wyłączeniem zobowiązań uprzywilejowanych na mocy obowiązujących przepisów prawa; (v) informowania Banku o korporacyjnych i organizacyjnych zmianach swojej działalności, w szczególności o zmianach statutu w takim zakresie, w jakim byłyby one sprzeczne z postanowieniami Umowy Kredytu w Rachunku Bieżącym z Bankiem Zachodnim WBK lub mogłyby wywierać wpływ na wykonywanie przez Play obowiązków z tytułu Umowy Kredytu w Rachunku Bieżącym z Bankiem Zachodnim WBK; (vi) informowania Banku o zmianach w działalności podstawowej Play; oraz (vii) terminowej płatności wszelkich należnych podatków i składek na ubezpieczenia społeczne.

Przypadki niewykonania zobowiązań

Zgodnie z Umową Kredytu w Rachunku Bieżącym w Banku Zachodnim WBK przypadek niewykonania zobowiązań występuje, między innymi, jeżeli (i) oświadczenia i zapewnienia Play, które miały dla Banku istotne znaczenie w procesie decyzyjnym w sprawie udzielenia Play kredytu w rachunku bieżącym, okażą się niezgodne z prawdą; (ii) Play naruszy swoje zobowiązania z tytułu innych dokumentów finansowania zawartych z Bankiem; (iii) sytuacja finansowa Play ulegnie pogorszeniu wskutek utraty, zbycia lub obciążenia istotnych aktywów Play, a zdarzenie takie będzie mogło skutkować niewykonaniem przez Play Umowy Kredytu w Rachunku Bieżącym z Bankiem Zachodnim WBK; (iv) Play utraci zdolność realizacji wymagalnych zobowiązań pieniężnych z tytułu Umowy Kredytu w Rachunku Bieżącym z Bankiem Zachodnim WBK w rozumieniu polskiej ustawy Prawo upadłościowe; (v) wobec Play wszczęte zostanie postępowanie egzekucyjne, a wartość dochodzonego roszczenia będzie wyższa niż 500 000 PLN lub 0,25% rocznych przychodów Play, zależnie od tego, która z tych wartości będzie niższa; lub (vi) Play złoży wierzycielowi propozycję zawarcia porozumienia w sprawie restrukturyzacji lub zawieszenia płatności lub zawiesi płatności, chyba że działanie takie nie będzie w żaden sposób wpływać na wykonanie Umowy Kredytu w Rachunku Bieżącym z Bankiem Zachodnim WBK.

Niniejszy dokument stanowi tłumaczenie robocze raportu rocznego na język polski. Angielska wersja raportu rocznego jest jedyną prawnie wiążącą wersją tego dokumentu. W przypadku niespójności lub rozbieżności między wersją polską i angielską niniejszego raportu rocznego wiążąca jest angielska wersja językowa.

Po wystąpieniu jakiegokolwiek przypadku niewykonania zobowiązań Bank będzie uprawniony, między innymi, do wypowiedzenia umowy na warunkach określonych w polskiej ustawie Prawo Bankowe i zażądać niezwłocznej spłaty kwot należnych z tytułu Umowy Kredytu w Rachunku Bieżącym w Banku Zachodnim WBK.

11. PERSPEKTYWY ROZWOJU PLAY W 2018 R.

11.1 Strategia Play na lata 2018-2020

PLAY: Wiodąca spółka na europejskim rynku telekomunikacyjnym

Od chwili rozpoczęcia naszej komercyjnej działalności w 2007 r. sieć PLAY przeszła drogę rozwoju od pozycji operatora niszowego do lidera rynku. W latach 2007-2017 nasz udział rynkowy росł średnio w tempie 2,7 punktów procentowych rocznie, osiągając wielkość 28,8% pod względem liczby klientów pod koniec czwartego kwartału 2017 r.¹. Wynik ten obecnie stawia PLAY na pierwszym miejscu wśród operatorów komunikacji bezprzewodowej w Polsce pod względem liczby klientów.

Klucz do sukcesu: niezmienna strategia i konsekwentna jej realizacja

Fundamenty naszej strategii określone w 2007 r. pozostają niezmienione do dzisiaj. Koncentrujemy się na usługach telefonii komórkowej i sprzedaży urządzeń mobilnych. Dostarczamy naszym klientom doskonałą jakość usług oraz zapewniamy niezakłócony komfort z nich korzystania.

Jesteśmy całkowicie przekonani, że ta skoncentrowana na usługach mobilnych strategia wychodzi naprzeciw zmieniającym się potrzebom naszych klientów. Naszą ofertę kierujemy przede wszystkim do segmentów B2C (klienci indywidualni) oraz małych i średnich przedsiębiorstw (segment SOHO/SME), wykorzystując najlepszą w swojej klasie sieć sprzedaży, prostą i atrakcyjną strukturę planów taryfowych, bogatą ofertę urządzeń mobilnych oraz skuteczną komunikację marketingową.

Strategia Play na lata 2018-2020 zakłada dalszy rozwój skoncentrowany na platformie bezprzewodowej

Jesteśmy świadomi, że oczekiwania naszych klientów wobec dostawców usług telekomunikacyjnych jeszcze nigdy nie były tak wysokie. Oczekiwania te mają swe źródła w doświadczeniach klientów w innych branżach, zwłaszcza w handlu internetowym, bankowości elektronicznej oraz na platformach mediów społecznościowych. PLAY z pełnym zaangażowaniem pragnie być liderem w digitalizacji doświadczenia klienta na rynku telekomunikacyjnym.

Dom strategii Play



Źródło: Spółka

¹ W oparciu o liczbę kart SIM według Głównego Urzędu Statystycznego

Nasza *misja* ujęta jest w haśle: DIGITAL FIRST – FIRST IN DIGITAL (CYFROWY Z NATURY – LIDER USŁUG CYFROWYCH) , mówiącym o naszym celu bycia pierwszą firmą telekomunikacyjną w Polsce, która połączy najlepsze cyfrowe doświadczenia klientów z ludzkim wymiarem świadczonych usług. Bezpośredni kontakt z naszymi pracownikami stanowi o naszej przewadze nad innymi firmami koncentrującymi się w większym stopniu na technologii. Oznacza on budowanie trwałych i długofalowych relacji z naszymi klientami, zarówno w warunkach online, jak i offline.

Nasza misja digitalizacji obejmuje również sposób, w jaki działamy wewnątrz firmy, czyli zwiększanie efektywności dzięki upraszczaniu procesów oraz automatyzacji działania sieci, obsługi klienta, finansów oraz innych funkcji wspierających.

Nasza *wizja* PLAY jako lidera rynku telefonii komórkowej przełoży się na utrzymanie najwyższych przychodów na polskim rynku z tytułu usług mobilnych, płatnych treści cyfrowych oraz sprzedaży urządzeń mobilnych.

Dlatego też naszym celem jest osiągnięcie doskonałości w trzech obszarach o zasadniczym – naszym zdaniem – znaczeniu dla satysfakcji klienta:

- Najwięcej wartości dla klienta – pragniemy zawsze dostarczać naszym klientom najwięcej wartości za porównywalną cenę i uzupełniać ją najbogatszą ofertą urządzeń mobilnych.
- Najlepsza marka telekomunikacyjna – pragniemy być zarówno operatorem pierwszego wyboru, jak i ulubioną marką telekomunikacyjną.
- Najlepsze doświadczenie klienta – chcemy niezmiennie oferować klientom najbardziej przyjazne i cyfrowe doświadczenie we wszystkich kanałach kontaktu z klientem.

Nasza strategia wyrasta z solidnych fundamentów naszego modelu operacyjnego opartego o efektywność i elastyczność:

- Prostota – korzystamy z jednej platformy marketingowej i technologicznej. Pracujemy nieprzerwanie nad optymalizacją jej wydajności, dążąc do upraszczania i automatyzacji procesów – m.in. wprowadziliśmy zautomatyzowane systemy zarządzania konfiguracją w naszym Centrum Operacji Sieciowych, roboty w finansowym back-office oraz kampanie marketingowe działające w czasie rzeczywistym. Nasze elastyczne podejście do technologii pozwala nam wybierać najbardziej odpowiedni moment na dokonanie inwestycji, który maksymalizuje korzyści w stosunku do ponoszonych kosztów.
- Dalszy rozwój sieci – prowadzony poprzez połączenie rozbudowy naszej własnej sieci, na którą składa się 5 746 fizycznych lokalizacji (na koniec IV kwartału 2017 r.), oraz elastycznego roamingu krajowego, zapewniającego dostęp do wszystkich sieci komórkowych w Polsce. Planujemy, że w 2020 r. dysponować będziemy w pełni niezależną ogólnokrajową siecią mobilną, maksymalizującą efektywność kosztową i poprawiającą dostęp w każdym segmencie klientów.
- Zaangażowanie poprzez nasze wartości CLEAR, CLOSE, CAN DO (jasne, bliskie, możliwe) – to właśnie one doprowadziły do stworzenia zaangażowanego zespołu specjalistów telekomunikacyjnych, który przekształcił firmę powstałą od zera w lidera rynkowego.

Strategia oparta na usługach bezprzewodowej jest skuteczna na rynkach takich, jak Polska

Struktura rynku polskiego przemawia za realizacją strategii skupionej na usługach mobilnych.

O kluczowym znaczeniu technologii bezprzewodowych w Polsce decydują następujące czynniki geograficzne i demograficzne:

- niska średnia gęstość zaludnienia (76 mieszkańców na km² w Polsce w porównaniu z 232 mieszkańcami na km² w Niemczech i 271 mieszkańcami na km² w Wielkiej Brytanii²)
- niskie odchylenie standardowe zaludnienia na region NUTS 2 (123 mieszkańców na km² w Polsce w porównaniu z 1167 mieszkańcami na km² w Niemczech i 1492 mieszkańcami na km² w Wielkiej Brytanii³)
- w wyniku czego populacja ludności w Polsce jest znacznie bardziej rozproszona, zwłaszcza w porównaniu z innymi krajami UE⁴.

Decyzja o inwestycji w infrastrukturę telekomunikacyjną jest wynikiem czynników geograficznych, demograficznych i konkurencyjnych, które w przypadku Polski przemawiają na korzyść inwestycji mobilnych

- Polska charakteryzuje się najniższym stopniem penetracji stacjonarnych sieci szerokopasmowych w Unii Europejskiej (18,6% w porównaniu ze średnią UE wynoszącą 33%)⁵
- Polska należy do liderów w Europie pod względem poziomu penetracji sieci komórkowych (114,6% w porównaniu ze średnią UE wynoszącą 84%)⁶
- Rynek stacjonarnych usług szerokopasmowych jest niezwykle rozdrobniony, brak na nim silnej obecności ogólnokrajowych operatorów alternatywnych;
- Poziomy ARPU dla sieci stacjonarnych i komórkowych są niskie, co może ograniczać możliwości sprzedaży usług wiązanych w atrakcyjnej cenie.

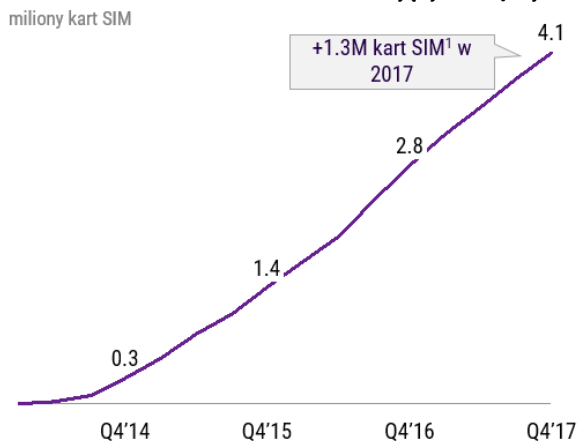
Skuteczny rozwój i korzyści ze sprzedaży wiązanych usług mobilnych

- W 2014 r. PLAY skorzystało ze swej platformy mobilnej do wprowadzenia na rynek ofert wiązanych (plany taryfowe Rodzina i Komfort). Produkty te zostały przez rynek bardzo dobrze przyjęte: na koniec czwartego kwartału 2017 r. nasza baza klientów korzystających z taryf Rodzina i Komfort wzrosła do 4,1 mln klientów kontraktowych.

Skuteczny rozwój i korzyści ze sprzedaży wiązanych usług mobilnych

W 2014 r. PLAY skorzystało ze swej platformy mobilnej do wprowadzenia na rynek ofert wiązanych (plany taryfowe Rodzina i Komfort). Produkty te zostały przez rynek bardzo dobrze przyjęte: na koniec czwartego kwartału 2017 r. nasza baza klientów korzystających z taryf Rodzina i Komfort wzrosła do 4,1 mln klientów kontraktowych.

Liczba kart SIM w ramach umów oferujących więcej niż jedną kartę SIM (multi-SIM), np. Rodzina/Komfort [mln]



² Dane krajowych urzędów statystycznych za 2016 r.

³ Dane krajowych urzędów statystycznych za 2016 r.

⁴ Dane krajowych urzędów statystycznych za 2016 r.

⁵ Digital Agenda Scorecard – czerwiec 2016 r., cytowane za publikacją UKE „Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w 2016 roku”, czerwiec 2017 r.

⁶ Digital Agenda Scorecard – czerwiec 2016 r., cytowane za publikacją UKE „Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w 2016 roku”, czerwiec 2017 r.

1 – Obejmuje nowych klientów oraz konsolidację i przekształcenie umów indywidualnych na umowy multi-SIM

Źródło: Play

Wykres (Chart) 1	
Million SIMs	mln kart SIM
+1.3M SIMS ¹ in 2017	+1,3 mln kart SIM ¹ w 2017 r.
Q4'14	IV kw. 2014
Q4'15	IV kw. 2015
Q4'16	IV kw. 2016
Q4'17	IV kw. 2017

Realizowana przez nas strategia usług wiązanych pozwoliła na utrzymanie wysokiej dynamiki wzrostu (wzrost udziału w rynku o 7,5% od 2014 r.), przy jednoczesnym zwiększeniu ARPA⁷ o 18%⁸ i stabilizacji wskaźnika odłączeń w bazie klientów kontraktowych.

Dalszy wzrost w oparciu o naszą platformę bezprzewodową w latach 2018-2020

Po pierwsze, według naszych szacunków potencjał dalszego wzrostu rynku usług opartych na pakietach SIM wynosi około 1,7⁹ mln kart SIM. Liczba ta obejmuje gospodarstwa domowe i firmy, z którymi PLAY posiada relację na podstawie istniejącej umowy. Ponadto szacujemy, iż istnieje dodatkowy potencjał rynkowy, wynoszący około 2¹⁰ mln kart SIM, w segmentach, w których naszym zdaniem sieć PLAY nie osiągnęła jeszcze pełnej reprezentacji, zwłaszcza w regionach wiejskich oraz wśród klientów starszych.

Po drugie, zamierzamy nadal w pełni wykorzystywać zalety naszych licznych umów partnerskich z wirtualnymi operatorami sieci komórkowych (MVNO) w celu bardziej skutecznego docierania do nisz rynkowych, jakimi są oferty związane ze stylem życia, oraz włączania naszych usług do pakietów telewizji kablowej. Obecnie Play umożliwia świadczenie usług MVNO operatorom wirtualnym takim jak Virgin Mobile, NC+, UPC, Vectra, Netia, Folx i innym.

Po trzecie, oczekujemy, iż utrzymamy naszą czołową pozycję w Polsce w zakresie sprzedaży detalicznej smartfonów i urządzeń mobilnych.

Po czwarte, dalsza rozbudowa sieci pozwoli nam na zmianę naszej sieci wysokiej przepustowości 4G LTE na standard 4.5G a ostatecznie 5G, aby móc stale oferować rozwiązania bezprzewodowe o najwyższej przepustowości. Dzisiaj oferujemy taką szybkość osobom fizycznym, gospodarstwom domowym i firmom. Plany na 2018 r. przewidują wprowadzenie do oferty dwóch nowych produktów :

- Rozwiązania typu *wireless-to-the-home* – w styczniu 2018 r. wprowadziliśmy na rynek rozwiązanie internetowe dla domu Net Box, którego celem jest zwiększenie zasięgu i prędkości przesyłu danych na obszarach wiejskich i podmiejskich. Planujemy komercjalizację tej linii produktowej zgodnie z naszą strategią rozbudowy sieci
- PLAY Now TV – planujemy nadal rozbudowywać naszą platformę OTT TV z myślą o zaspokojeniu pełnego wachlarza potrzeb gospodarstw domowych. Rozwiązanie to planujemy wzbogacić o funkcjonalności zaawansowanych interfejsów cyfrowych.

W przyszłości, dzięki nowoczesnej sieci i wiodącej pozycji na hurtowym rynku usług bezprzewodowych, będziemy dysponowali najlepszą platformą do rozwijania ekosystemu 5G dla nowych, pionowo zintegrowanych linii biznesowych.

⁷ ARPA – średni zwrot na klienta

⁸ Całkowite przychody operacyjne z tytułu umów, w ujęciu gotówkowym miesięcznym, w przeliczeniu na jednego klienta (jednoznaczny numer PESEL lub REGON)

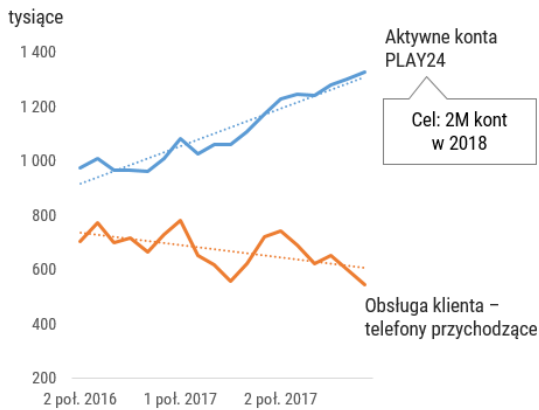
⁹ Analiza Play rynkowego potencjału dosprzedaży (up-selling)

¹⁰ Szacunki wewnętrzne oparte na założeniu osiągnięcia godziwego udziału w rynku w wymienionych grupach demograficznych

Digitalizacja zwiększa efektywność kosztową i poprawia doświadczenie klienta

Kontynuujemy nasze wysiłki w zakresie digitalizacji punktów kontaktu z klientem (front-office), co przynosi wyraźne efekty w postaci niższej miesięcznej liczby kontaktów ze strony klientów z call center i szybko rosnącego wykorzystania aplikacji mobilnych (tzn. Play24).

Kontynuacja digitalizacji front-office



Źródło: Play

Z drugiej strony, nasze wewnętrzne operacje charakteryzują się wysokim poziomem automatyzacji i efektywności, dzięki czemu możemy utrzymać porównywalne koszty operacyjne na niezmiennym poziomie. Aktywnie poszukujemy możliwości ciągłego upraszczania naszego modelu operacyjnego i usprawnienia dotychczasowych procesów i produktów. Zwiększamy również poziom automatyzacji działań marketingowych i sprzedaży.

Naszym celem na lata 2018-2020 jest dalsze zwiększanie efektywności kosztowej przy jednoczesnym podnoszeniu jakości doświadczenia klientów korzystających z naszych usług..

Kontynuacja rozbudowy sieci ogólnokrajowej do 2020 r.

Kontynuując rozbudowę naszej sieci, pragniemy zarówno zmniejszyć naszą zależność od usług roamingu krajowego, jak i zwiększyć dostęp do segmentów rynku o proporcjonalnie niższej reprezentacji w naszej bazie klientów, zwłaszcza do ludności z obszarów wiejskich oraz seniorów.

Nadal dążymy do realizacji ambitnych celów w zakresie rozwoju sieci, które w 2017 r. obejmowały:

- 697 nowych lokalizacji fizycznych (w ujęciu brutto)
- modernizację 1604 istniejących lokalizacji
- 5,4 systemów na każdą nową lokalizację

Nasze plany na rok 2018 są jeszcze bardziej ambitne i obejmują ponad 1000 nowych lokalizacji, w tym 5 nowych lokalizacji dziennie zaplanowanych w czwartym kwartale 2018 r..

11.2 Rozwój oraz zmiany w roku 2018, a także wytyczne na rok 2018 i wytyczne średnioterminowe

Rozbudowa sieci w całym kraju

W 2018 r. zamierzamy uruchomić 1 000 stacji bazowych, co jest zgodne z naszą prognozą gotówkowych nakładów inwestycyjnych (8% przychodów operacyjnych plus 500 mln PLN rozłożonych na 3 lata, tj. 2018-2020).

Wpływ „roamingu po cenach krajowych”

W dniu 15 stycznia 2018 roku PLAY otrzymał decyzję Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE). Na jej podstawie PLAY zmodyfikował funkcjonowanie ofert „roamingu po cenach krajowych” dla nowych klientów abonamentowych, kartowych i klientów podpisujących kolejną umowę. Obecni klienci ofert abonamentowych PLAY będą korzystali z roamingu na dotychczasowych warunkach RLAH.

W ramach nowych ofert klienci korzystający z usług abonamentowych otrzymają bezpłatny miesięczny pakiet o pojemności 1 GB na potrzeby roamingu w UE. Dodatkowo będą oni mogli korzystać z połączeń i wiadomości tekstowych w taki sam sposób, jak w kraju. W czasie weekendowych wycieczek, ferii zimowych czy wakacji letnich, klienci nie odczuwają różnicy w porównaniu z obecnymi warunkami. Dopłaty będą pobierane dopiero po upływie okresu 30 dni, w którym klient częściej będzie korzystał z usług w roamingu niż z usług w kraju. Jeśli klient nie skorzysta z roamingu w ciągu 30 kolejnych dni, to saldo się resetuje i podczas następnego wyjazdu nie zostaną pobrane żadne dodatkowe opłaty. Zmiany wejdą w życie od 26 stycznia 2018 roku.

W efekcie konsultacji z UKE, dodatkowe opłaty zostały ustalone na następującym poziomie:

- 6 gr/min za połączenie wychodzące
- 3 gr/min za połączenie przychodzące
- 1 gr za wysłanie SMS/MMS
- 1,2327 gr za MB transmisji danych

Dopłaty dotyczą także klientów usług przedpłaconych (pre-paid) i zostaną wprowadzone od 1 marca. Klienci Formuły Nielimitowanej na Kartę otrzymają co miesiąc bezpłatny pakiet roamingowy, zawierający 100 minut na połączenia, 50 SMS-ów i 500 MB danych. Po zużyciu tego pakietu zaczną obowiązywać dopłaty opisane powyżej.

Pozostali klienci korzystający z usług przedpłaconych będą mogli korzystać z roamingu z uwzględnieniem powyższych dopłat. Mamy dużą grupę klientów usług przedpłaconych (pre-paid) intensywnie korzystających z roamingu w UE, w związku z czym wprowadzenie niewielkich dopłat pozwoli na utrzymanie oferty krajowej na obecnym poziomie cenowym.

Zmiany te częściowo zrekompensują wpływ „roamingu po cenach krajowych” w 2018 roku. Powyższe zmiany, wynikające z decyzji UKE, będą obowiązywać do dnia 14 stycznia 2019 roku.

Nowe regulacje podatkowe - kluczowe zmiany w podatku dochodowym od osób prawnych

Zmiany przepisów podatkowych wchodzi w życie z dniem 1 stycznia 2018 r. Najważniejsze zmiany, które mają wpływ na Play to:

1. Ograniczona możliwość zaliczania do kosztów podatkowych wydatków na nabycie usług niematerialnych i wartości niematerialnych i prawnych: Znowelizowana ustawa o CIT ogranicza możliwość ujmowania w kosztach podatkowych płatności, na rzecz podmiotów powiązanych oraz podmiotów zlokalizowanych w krajach uznanych za prowadzące szkodliwe praktyki podatkowe (tzw. raje podatkowe), z tytułu m.in. (i) usług doradczych, badania rynku, reklamy i marketingu, kontroli i zarządzania, przetwarzania danych, ubezpieczenia, gwarancji i poręczeń oraz usług podobnych; (ii) wykorzystania lub prawa do korzystania z praw autorskich, licencji i know-how; oraz (iii) przeniesienia ryzyka niewypłacalności dłużnika w odniesieniu

do należności z tytułu kredytów innych niż udzielone przez banki i kasy oszczędnościowo-kredytowe. Limit rocznego odliczenia tych kosztów wynosi 3 miliony PLN plus 5% podatkowego EBITDA (wskaźnika zdefiniowanego konkretnie na potrzeby wspomnianego ograniczenia). Kwota kosztów, nieodliczona w danym roku podatkowym, podlega odliczeniu w kolejnych pięciu latach podatkowych (w ramach obowiązujących w danym roku limitów). Przedmiotowe ograniczenie nie stosuje się m.in. do: (i) usług, opłat i innych kosztów związanych bezpośrednio z produkcją towarów lub świadczeniem usług przez podatnika; (ii) usług wykonywanych w imieniu podatnika na rzecz strony trzeciej; (iii) usług ubezpieczenia, gwarancji i poręczeń świadczonych przez niektóre przedsiębiorstwa finansowe; oraz (iv) kosztów objętych zakresem uprzednich porozumień cenowych.

2. Ograniczona możliwość zaliczania do kosztów podatkowych tzw. kosztów finansowania dłużnego: Znowelizowana ustawa o CIT zniósła wcześniejsze restrykcje w zakresie tzw. niedostatecznej (cienkiej) kapitalizacji, które limitowały kosztowość odsetek płaconych na rzecz podmiotów powiązanych. Nowe zasady dotyczą natomiast kosztów finansowania dłużnego (rozumianych jako wszelkiego rodzaju koszty związane z uzyskaniem środków finansowych i z korzystaniem z tych środków, w szczególności odsetki, w tym skapitalizowane lub ujęte w wartości początkowej środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej, opłaty, prowizje, premie, część odsetkową raty leasingowej, kary i opłaty za opóźnienie w zapłacie zobowiązań oraz koszty zabezpieczenia zobowiązań, w tym koszty pochodnych instrumentów finansowych, niezależnie na rzecz kogo zostały one poniesione), ponoszonych zarówno na rzecz podmiotów powiązanych, jak i niepowiązanych. Zgodnie z nowymi zasadami, koszty finansowania dłużnego, pomniejszone o przychody o charakterze odsetkowym, mogą stanowić koszt podatkowy do limitu ustalonego jako 30% „EBITDA podatkowego” (wskaźnika zdefiniowanego konkretnie na potrzeby wspomnianego ograniczenia) i/lub 3 mln PLN w roku podatkowym (dokładna metoda obliczeń jest obecnie niejasna).

Kwota kosztów, nieodliczona w danym roku podatkowym, podlega odliczeniu w kolejnych pięciu latach podatkowych (w ramach obowiązujących w danym roku limitów). Nowe zasady będą miały zastosowanie do finansowania przekazanego po 1 stycznia 2018 r., a od 2019 r. – również do finansowania przekazanego do 31 grudnia 2017 r. (w okresie przejściowym będą obowiązywały stare regulacje). Powyższe limity nie będą dotyczyły przedsiębiorstw finansowych. Ponadto, w sytuacji, gdy koszty finansowania dłużnego przekroczą kwotę finansowania, do otrzymania której podatnik byłby uprawniony, gdyby takie finansowanie było mu udzielone przez podmiot niepowiązany (rynkowa wiarygodność kredytowa podatnika), władze skarbowe będą mogły określić dochód podatnika w kwocie większej, lub stratę w kwocie mniejszej, niż kwota zadeklarowana przez podatnika. Przy ustalaniu rynkowej zdolności kredytowej podatnika nie bierze się pod uwagę zabezpieczeń udzielonych podatnikowi przez podmioty powiązane ani zdolności kredytowej wynikającej z istnienia powiązań. Dodatkowo, ustawodawca w pełni wyłączył z kosztów uzyskania przychodu koszty finansowania dłużnego uzyskanego w celu nabycia udziałów (akcji) spółki – w części, w jakiej pomniejszyłyby one podstawę opodatkowania, w której uwzględniane są przychody związane z kontynuacją działalności gospodarczej tej spółki. W konsekwencji potencjalny dochód z działalności operacyjnej spółki nabywanej nie będzie mógł zostać pomniejszony o koszt (odsetki) związany z finansowaniem nabycia udziałów / akcji tej spółki.

3. Wprowadzenie koszyków dochodów: Znowelizowana ustawa o CIT wprowadza dwa koszyki dochodów – dochód z zysków kapitałowych i pozostały dochód - od których odrębnie ustala się podatek należny (poprzednio podatek był obliczany od łącznego dochodu podatnika). Dochód osiągniany z zysków kapitałowych obejmuje m.in. przychody z udziału w zyskach osób prawnych, aportów, zbycia wierzytelności uprzednio nabytych przez podatnika oraz wierzytelności wynikających z przychodów zaliczanych do zysków kapitałowych, zbycia udziałów i akcji w spółkach kapitałowych i zbycia ogółu praw w spółkach osobowych, z wybranych praw majątkowych, z papierów wartościowych itp., zaś pozostały dochód to, co do zasady, dochód operacyjny. Straty z jednego źródła nie mogą być kompensowane z dochodami z drugiego źródła. Koszty niezwiązane bezpośrednio z danym źródłem dochodów winny być alokowane proporcjonalnie do każdego ze źródeł dochodów. Nowe zasady nie stosują się do ubezpieczycieli, banków, kas oszczędnościowo-kredytowych oraz instytucji finansowych.

4. Koszty wykorzystania wartości niematerialnych i prawnych: Znowelizowana ustawa o CIT wprowadza ograniczenia w zaliczaniu do kosztów uzyskania przychodów odpisów amortyzacyjnych od WNiP do wysokości uprzednio wykazanych przez podatnika przychodów ze zbycia przedmiotowych praw i wartości o charakterze niematerialnym. Ograniczenie to dotyczyć ma sytuacji, w której dany podmiot najpierw był właścicielem WNiP, następnie ją zbył, a potem ponownie stał się jej właścicielem. Podobnie, w sytuacji, gdy podmiot zbył WNiP, ale w wyniku zawartych umów korzysta z tego aktywa (np. na podstawie licencji), opłaty i należności wszelkiego rodzaju z tytułu takiego korzystania nie będą stanowiły kosztu uzyskania przychodu – w części przekraczającej przychód uzyskany z uprzedniego zbycia przedmiotowego prawa lub wartości niematerialnej. Na mocy przepisów przejściowych, omawiany limit jest również obniżony o kwotę kosztów / odpisów amortyzacyjnych poniesionych przed dniem 1 stycznia 2018 r.
5. Łączenie i podziały spółek: Znowelizowana ustawa o CIT wprowadza zmiany w regulacjach dotyczących połączeń i podziałów spółek, w tym przykładowo odniesienie kwoty przychodów i kosztów podatkowych do wartości emisyjnej (rynkowej) udziałów lub akcji, a nie ich wartości nominalnej. Zmieniają się również zasady alokowania kosztu podatkowego udziałów po podziale przez wydzielenie (odpowiednia proporcja dotyczyć będzie wartości majątku, a nie wartości nominalnej udziałów w spółce dzielonej).
6. Aport przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa (ZCP): Znowelizowana ustawa o CIT wprowadza rozszerzenie tzw. małej klauzuli obejścia prawa podatkowego (specific anti-abusive rule, SAAR) do wniesienia aportu. Zmiana pozwoli organom podatkowym na kwestionowanie neutralności podatkowej aportu przedsiębiorstwa (ZCP) w przypadku braku uzasadnienia ekonomicznego aportu, niezależnie od przepisów przeciwko unikaniu opodatkowania przewidzianych w Ordynacji podatkowej.
7. Zagraniczne spółki kontrolowane: Znowelizowana ustawa o CIT wprowadza zmiany w regulacjach dotyczących zagranicznych spółek kontrolowanych (CFC). Jako kryterium oceny CFC zostaje wprowadzona efektywna stawka podatku (poprzednio była to stawka nominalna), podwyższony zostaje udział w kapitale / prawach głosu w CFC (z poprzednich 25% do 50%) oraz zostaje obniżony wskaźnik udziału tzw. przychodów pasywnych w całości przychodów CFC (z poprzednich 50% do 33%). Co więcej, znowelizowana ustawa o CIT poszerzyła katalog dochodów uznawanych za pasywne, tj. (1) o dochody z działalności ubezpieczeniowej, bankowej i innej działalności finansowej, czy też (2) dochody z transakcji z podmiotami powiązаныmi, gdy spółka nie wytwarza w związku z tymi transakcjami wartości dodanej pod względem ekonomicznym lub wartość ta jest znikoma. Przedmiotowe zmiany mogą spowodować rozszerzenie kręgu podmiotów uznawanych za CFC. Ponadto, ustawodawca zniósł wyłączenie z zakresu stosowania zasad CFC dla spółek zagranicznych, których roczne przychody są niższe niż 250.000 EUR.
8. Podatkowe grupy kapitałowe (PGK): Zasady dotyczące tworzenia i działalności Podatkowych Grup Kapitałowych, które dla celów CIT są traktowane jako odrębny podatnik, zostały znacząco zmienione. Jeżeli naruszone zostaną wymagania ustawowe dla uznania PGK za pojedynczego podatnika, PGK zostanie rozwiązana ze skutkiem wstecznym, a członkowie Grupy zobowiązani będą do uregulowania oddzielnie należności z tytułu podatku od osób prawnych za ostatnie trzy lata, w czasie których byli członkami PGK (znowelizowana ustawa o CIT przewiduje pewne wyjątki w tym zakresie). Znowelizowana ustawa o CIT wprowadza również wymogi stosowania ceny rynkowej (arm's length) dla transakcji pomiędzy członkami PGK, zaś darowizny między członkami PGK nie podlegają już odliczeniu od podstawy opodatkowania.
9. Brak obowiązku sporządzania dokumentacji dla transakcji objętych decyzją w sprawie uznania prawidłowości wyboru i stosowania metody ustalania ceny transakcyjnej: Znowelizowana ustawa o CIT zniósła obowiązek przygotowania dokumentacji cen transferowych dla transakcji objętych uprzednim porozumieniem cenowym (tzw. advance pricing arrangement, APA) w okresie, którego ta decyzja dotyczy.
10. Podatek od środków trwałych o wysokiej wartości: Znowelizowana ustawa o CIT wprowadza minimalny podatek od „środków trwałych o wysokiej wartości” zlokalizowanych w Polsce (tzn. niektórych nieruchomości komercyjnych, w tym centrów handlowych; domów towarowych; sklepów niezależnych i butików; oraz innych budynków komercyjnych i biurowych, oprócz biurowców wykorzystywanych przez podatnika wyłącznie lub głównie na własne potrzeby). Podatek ustalony jest w wysokości stawki 0,035% miesięcznie od początkowej wartości podatkowej środka trwałego przekraczającej kwotę 10 mln PLN. Podatek ten podlega odliczeniu od należnego do zapłaty podatku CIT (lub zaliczek na ten podatek).

11. Zwolnienie dla przychodów z udziału w zyskach osób prawnych: Zwolnienie dla przychodów z udziału w zyskach osób prawnych zostaje ograniczone wyłącznie do „wypłat z zysku” (tzn. dywidend, zysków przekazanych na kapitał, z zysków niepodzielonych na przekształceniu w spółkę osobową). Zwolnienie nie stosuje się już m.in. do umorzenia udziałów, likwidacji spółki lub innego „wyjścia ze spółki”.
12. Środki trwałe/wartości niematerialne i prawne o niskiej wartości: Zgodnie ze znowelizowaną ustawą o CIT, wartość, do której koszt aktywa może być odliczony jednorazowo w bieżącym okresie (czyli nie podlega odpisom amortyzacyjnym) została zwiększona z kwoty 3.500 PLN do kwoty 10.000 PLN.
13. Publikacja danych podatkowych wybranych podatników CIT: Zgodnie ze znowelizowaną ustawą o CIT, Ministerstwo Finansów będzie publikować dane podatkowe największych podatników podatku dochodowego od osób prawnych (mających przychody roczne przekraczające 50 mln EUR) i wszystkich Podatkowych Grup Kapitałowych. Dane te obejmować będą: nazwę podatnika, numer NIP oraz kwoty: przychodów, kosztów, dochodu/straty, podstawy opodatkowania oraz należnego podatku. Pierwsza publikacja obejmować będzie zeznania podatkowe za rok 2017.

Nowe zasady w istotny sposób zmieniają wiele aspektów polskiego systemu podatku od osób prawnych. Z punktu widzenia podatników, niektóre z tych zmian prawdopodobnie doprowadzą do wyższych należności podatkowych i wyższych efektywnych stóp podatkowych.

Powyższe zmiany spowodują zwiększenie zapłaconego podatku i obciążeń z tytułu podatku dochodowego. Niemniej jednak w 2018 r. zapłacony podatek zostanie ograniczony w wyniku odliczeń związanych z refinansowaniem zadłużenia w marcu 2017 r. co może częściowo zrekompenzować ten wzrost.

PROGNOZA NA 2018 R.

Biorąc pod uwagę opisaną powyżej strategię i trendy rynkowe w Polsce, jesteśmy przekonani, że utrzymamy nasze średniookresowe wytyczne podane podczas IPO. Dodatkowo uważamy za istotne dla naszych inwestorów podanie wytycznych na rok 2018 dotyczących kluczowych elementów. Poniżej tabela z kluczowymi danymi.

Parametr	Cele na rok 2018	Cele późniejsze
Wzrost przychodów	Brak zmian (jednocyfrowy średni wzrost)	
Marża na skorygowanej EBITDA	Celem jest utrzymanie obecnego poziomu	Brak zmian: Poprawa względem marży na skorygowanej EBITDA osiągniętej w roku 2018 w wyniku korzyści wynikających z rozbudowy sieci własnej (niższe koszty roamingu krajowego) oraz zmian wynikających z regulacji roamingu międzynarodowego (obniżenie wpływu RLAH)
Gotówkowe nakłady inwestycyjne	Poniżej 800 m PLN	Brak zmian: Około 8%, jako relacja gotówkowych nakładów inwestycyjnych do przychodów w okresie średnioterminowym, co jest zgodne z poziomem naszej aktywności w latach 2015/2016 2018-2020: dodatkowe 500 m PLN, wydane na przyspieszoną rozbudowę własnej sieci, przypadające na okres trzy-letni, jako wydatek dodatkowy ponad run-rate capex
Wskaźnik zadłużenia netto		Brak zmian: Cel średnioterminowy – około 2.5x długu netto (wliczając leasingi ¹¹) do LTM Skorygowana EBITDA
Dystrybucja do akcjonariuszy	Intencja utrzymania dywidendy gotówkowej na podobnym poziomie jak dywidenda wypłacona w roku 2018 ¹²	Brak zmian: Od roku 2019, wskaźnik wypłaty dywidendy będzie na poziomie 65-75% FCFE (po płatnościach leasingowych), wygenerowanych w roku poprzednim

¹¹ Na dzień 31 grudnia 2017 wskaźnik leasingów do LTM Skorygowana EBITDA wynosił 0,4x. Leasingi wliczane są do całkowitego poziomu zadłużenia ale nie stanowią elementu długu zabezpieczonego

¹² Przedmiot otrzymania odpowiednich zgód korporacyjnych

11.3 Rynek kapitałowy i rola relacji inwestorskich

Play - informacje dotyczące akcji

Od 27 lipca 2017 roku Play Communications S. A. jest spółką giełdową notowaną na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w systemie notowań ciągłych. Kapitał zakładowy Spółki wynosi obecnie 30 445,03 EUR i składa się z 253 708 444 akcji na okaziciela o wartości nominalnej 0,00012 EUR każda. Wszystkie akcje znajdują się w publicznym obrocie i są uwzględnione w:

- WIG30
- ogólnym indeksie rynkowym WIG
- indeksie branżowym WIG-telekomunikacja;

PLAY – Akcje	Jednostka	2017
Cena zamknięcia, 31.12.2017	PLN	33,81
Roczne maksimum	PLN	37,99
Roczne minimum	PLN	33,50
Liczba akcji wyemitowanych na 31.12.2017	#	253 708 444
Kapitalizacja rynkowa na ostatni dzień obrotowy	w mld PLN	8,6
Zysk na akcję – podstawowy	PLN	1,43
Zysk na akcję – rozwodniony	PLN	1,43

Relacje inwestorskie Play – dialog z rynkami kapitałowymi

27 lipca był pierwszym dniem obrotu akcjami PLAY. W przeszłości obligacje Grupy PLAY były notowane na Luksemburskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. W 2017 r. po IPO PLAY kontynuował intensywny dialog z inwestorami instytucjonalnymi, inwestorami detalicznymi i analitykami.

Celem działań PLAY w obszarze relacji inwestorskich jest budowanie długofalowych relacji zaufania z interesariuszami poprzez wypełnianie swoich obowiązków nie tylko wobec akcjonariuszy, którzy zaufali spółce, ale także wobec wszystkich innych interesariuszy, w tym potencjalnych inwestorów i analityków, poprzez rzetelne i uczciwe ujawnianie informacji oraz dwustronną komunikację. Dla realizacji tych celów PLAY stale publikuje niezbędne informacje o swojej pozycji rynkowej, modelu biznesowym, strategii, wynikach finansowych itp.

Działania z zakresu relacji inwestorskich skupiają się na indywidualnych i grupowych rozmowach z inwestorami instytucjonalnymi podczas roadshows oraz na uczestnictwie w międzynarodowych konferencjach finansowych. Kluczowym aspektem relacji inwestorskich są regularne spotkania z inwestorami i analitykami. PLAY organizuje spotkania informacyjne o tematyce finansowej i innej, co daje Zarządowi P4 możliwość angażowania się w bezpośredni dialog z uczestnikami rynku kapitałowego. Strategia relacji inwestorskich PLAY polega głównie na zapewnieniu przejrzystej i proaktywnej komunikacji z rynkami kapitałowymi. Najważniejsze cechy działań w obszarze relacji inwestorskich to m. in.:

- Rzetelność – wszystkie informacje powinny być rzetelne, aby budować wiarygodność firmy i zaufanie interesariuszy
- Prostota – dążenie do przekazywania informacji w sposób jasny i łatwy do zrozumienia
- Konsekwencja – prezentowanie kluczowych wskaźników w jednolity sposób. Należy w pełni wyjaśnić każdą ewentualną zmianę
- Spójność – przekazywanie interesariuszom takich samych komunikatów i zachowanie spójności we wszystkich kanałach
- Zwięzłość – przekazywanie informacji w sposób spójny, przejrzysty i jasny
- Kompletność i uczciwość – przekazywane informacje powinny być pełne i uczciwe.

W celu zachowania najlepszych praktyk, PLAY stworzył stronę internetową poświęconą relacjom inwestorskim przeznaczoną dla wszystkich interesariuszy. Wierzymy, że budując tę przestrzeń, damy inwestorom możliwość zrozumienia aspektów jakościowych i ilościowych, które należy uwzględnić inwestując w PLAY. Ponadto, strona internetowa Relacji Inwestorskich jest praktycznym źródłem informacji o Grupie. Dodatkowo, naszym interesariuszom przesyłamy biuletyny informacyjne, zawierające informacje na temat bieżących wydarzeń w Grupie oraz przypomnienia o najważniejszych aktualnych wydarzeniach.

Duże znaczenie ma dla nas omawianie rocznych i kwartalnych informacji finansowych z interesariuszami podczas publicznie dostępnych telekonferencji. Nagrania tych telekonferencji są dostępne dla wszystkich na naszej stronie internetowej poświęconej relacjom inwestorskim.

W odniesieniu do wdrożenia dyrektywy 2014/57/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. – dyrektywa w sprawie nadużyć na rynku („MAD”) - oraz rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. – rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku („MAR”), zadaliśmy o właściwą realizację obowiązków informacyjnych nałożonych przez odpowiednie rozporządzenia i dyrektywy. Grupa PLAY wdrożyła szczegółową procedurę wewnętrzną, obejmującą m.in. zasady analizy i identyfikacji zdarzeń występujących w Grupie PLAY, procedury uzyskiwania informacji podlegających sprawozdawczości oraz terminy realizacji obowiązków informacyjnych.

W 2017 roku Grupa PLAY była przedmiotem analiz wykonywanych przez następujące instytucje finansowe:

Z siedzibą w Polsce	Z siedzibą poza Polską
Dom Maklerski BOŚ S.A.	Bank of America
Dom Maklerski BZ WBK S.A.	ERSTE Group Research
Dom Maklerski PKO BP S.A.	Haitong Bank S.A.
Trigon Dom Maklerski S.A.	J.P. Morgan
IPOPEMA Securities S.A.	UBS Investment Bank
Pekao Investment Banking S.A.	VTB Capital
	Wood&Company

CZĘŚĆ III

SPRAWOZDAWCZOŚĆ NIEFINANSOWA



12. ORGANIZACJA I ŁĄD KORPORACYJNY

12.1 Główni akcjonariusze

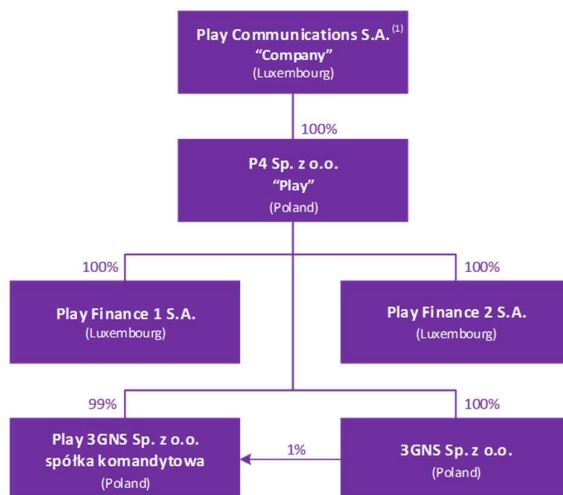
Poniższa tabela przedstawia strukturę własnościową Spółki na dzień niniejszego Raportu oraz na dzień 31 grudnia 2017r. Na dzień 27 lutego 2018 r. 54,98% akcji pozostających w obrocie jest kontrolowanych przez akcjonariuszy Tollerton Investments Limited i Telco Holdings S.à r.l; posiadają oni odpowiednio 27,65% i 27,32% głosów. Pozostałe 45,02% stanowi free float. Liczba akcji posiadanych przez inwestorów jest równa liczbie głosów, Spółka nie emitowała akcji uprzywilejowanych.

Akcjonariusz	Rodzaj akcji	Liczba akcji	% akcji w kapitale zakładowym	Liczba głosów	% liczby głosów
Tollerton Investment Limited	Zwykłe, na okaziciela	70 158 156	27,65	70 158 156	27,65
Telco Holdings S.à r.l.	Zwykłe, na okaziciela	69 321 279	27,32	69 321 279	27,32
Free Float⁽¹⁾	Zwykłe, na okaziciela	114 229 009	45,02	114 229 009	45,02
Suma	Zwykłe, na okaziciela	253 708 444	100,00	253 708 444	100,00

(1) Spółka otrzymała zawiadomienia o transakcjach od członków Zarządu P4 Sp. z o.o. dotyczące transakcji na akcjach Spółki. W związku z ofertą publicznej Zarząd P4 Sp. z o.o. i niektórzy kluczowi menedżerowie i pracownicy mieli określone prawa do akcji Spółki. Na dzień sporządzenia niniejszego Raportu, Spółka posiada wiedzę dotyczącą emisji 3 708 444 akcji dla Zarządu P4 Sp. z o.o. oraz kluczowych menedżerów i pracowników; ich udział łącznie stanowi około 1,25% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu. Więcej informacji na ten temat zawiera Nota 19 do Sprawozdania Finansowego zawarta w innym miejscu niniejszego Raportu.

12.2 Struktura Grupy

Poniższy wykres przedstawia strukturę Grupy na dzień niniejszego Raportu oraz na dzień 31 grudnia 2017 r. Play Communications S.A. jest spółką holdingową (Spółka wraz ze wszystkimi swoimi podmiotami zależnymi jest zwana "Grupą" lub "Grupą Play"). Spółka jest podmiotem dominującym wobec P4 Sp. z o.o. ("Play", "P4"), który jest wyłącznym właścicielem Play Finance 1 S.A. i Play Finance 2 S.A.. Na dzień sporządzenia raportu Play Finance 2 S.A. znajduje się w procesie likwidacji.



(1) Formerly known as Play Holdings 2 S.à.r.l.

12.3 Organy spółki

Siedziba Spółki mieści się pod adresem: 4/6, rue du Fort Bourbon, L-1249 Luksemburg, Wielkie Księstwo Luksemburga.

Grupa posiada dwuszczeblową strukturę ładu korporacyjnego obejmującą dwa podmioty prawne: Play Communications S.A. i P4 Sp. z o.o. Funkcja nadzorcza realizowana jest na poziomie Spółki i na tym poziomie nie prowadzi się codziennego zarządzania Play jako spółką operacyjną. Funkcje zarządcze Spółki ograniczają się zasadniczo do funkcji zwykle sprawowanych przez spółkę holdingową. Funkcje zarządcze Play jako spółki operacyjnej (m.in. zatrudnianie wszystkich członków wyższego kierownictwa) realizowane są w pełni na poziomie Play. Do statutów Spółki oraz Play zostały wprowadzone niezbędne zmiany uwzględniające tę strukturę, co w efekcie tworzy zwyczajowo przyjętą dwuszczeblową strukturę ładu korporacyjnego. Grupa zapewnia dyrektorom i członkom wyższego kierownictwa zwyczajowo przyjętą ochronę ubezpieczeniową. Statuty są dostępne na stronie Spółki: <http://www.playcommunications.com/corporate-governance/>

Rada Dyrektorów Play Communications S.A.

Poniższa tabela zawiera imiona i nazwiska, stanowisko, rok mianowania i rok, w którym upływa obecna kadencja każdego z dyrektorów Spółki.

<u>Imię i nazwisko</u>	<u>Wiek</u>	<u>Rok powołania na obecną kadencję na poziomie Spółki</u>	<u>Rok, w którym upływa kadencja</u>	<u>Reprezentuje</u>
Andrzej Klesyk.....	53	2017	2020	Niezależny
Andrzej Olechowski	70	2017	2020	Niezależny
Graham Bruce McInroy	57	2017	2020	Novator
Serdar Çetin	40	2017	2020	Novator
Patrick Tillieux	60	2017	2020	Novator
Ioannis Karagiannis	57	2017	2020	Tollerton
Vassilios Billis.....	49	2017	2020	Tollerton
Georgios Xirouchakis.....	45	2017	2020	Tollerton

Andrzej Klesyk

Andrzej Klesyk został członkiem Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Obecnie jest Prezesem Zarządu KIPF, członkiem rady nadzorczej Best S.A. oraz dyrektorem niewykonawczym w Billon. W latach 2007-2015 pełnił funkcję Prezesa Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń SA. Wcześniej był także partnerem Boston Consulting Group, z siedzibą w Warszawie, Prezesem Zarządu Banku Inteligo z siedzibą w Warszawie, oraz partnerem McKinsey & Co z siedzibą w Londynie. W latach 1989-1990 pracował w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych. W roku 1991 wyjechał do Stanów Zjednoczonych i pracował w spółkach Kidder, Peabody, Coopers & Lybrand w Nowym Jorku. Uzyskał tytuł MBA w Harvard Business School oraz stopień magistra nauk ekonomicznych Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego. Jest członkiem Europejskiej Rady Doradczej Harvard Business School, członkiem Geneva Association, członkiem Rady Powierniczej Muzeum Narodowego w Warszawie oraz Rady Programowej Instytutu Spraw Publicznych.

Andrzej Olechowski

Andrzej Olechowski został członkiem Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Dr Olechowski jest także Przewodniczącym Rady Nadzorczej Banku Handlowego, a od 2002 roku jest członkiem Rady Dyrektorów Euronetu. Jest również członkiem Międzynarodowych Komitetów Doradczych Macquarie European Infrastructure Funds. Od 29 listopada 2016 roku jest członkiem Rady Powierniczej Europejskiej Rady Spraw Zagranicznych (ECFR). W latach 1993–1995 pełnił funkcję ministra spraw zagranicznych oraz, w 1992 r., funkcję ministra finansów, a także kandydował na urząd Prezydenta RP w 2000 i 2010 r. Andrzej Olechowski studiował w Szkole Głównej Planowania i Statystyki, gdzie uzyskał stopień doktora nauk ekonomicznych, a od roku 2011 pracuje w Akademii Biznesu i Finansów Vistula na stanowisku profesora. Jest autorem szeregu publikacji na tematy handlu międzynarodowego i polityki zagranicznej.

Bruce McInroy

Bruce McInroy został powołany na członka Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Pełni on także funkcje Vice Przewodniczącego Rady Dyrektorów Spółki. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Pracował w Grupie od jej utworzenia w 2005 roku, pełniąc funkcję Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej Play oraz Przewodniczącego Komitetu Audytu. W przeszłości pełnił też funkcję członka Rady Nadzorczej spółki 3GNS sp. z o.o. Jest partnerem w spółce Novator Partners LLP, londyńskiej firmie zajmującej się doradztwem inwestycyjnym, do której dołączył w roku 2004. Jego rola polega przede wszystkim na pozyskiwaniu i realizowaniu transakcji, zarówno kupna jak i

sprzedaży, a także aktywne zaangażowanie w spółkach portfelowych. Posiada znaczne doświadczenie inwestycyjne, obejmujące m.in. inwestycję firmy Novator w spółkę Tradus (wcześniej QXL), będącej właścicielem Allegro, wiodącego operatora internetowego portalu aukcyjnego w Polsce, gdzie zasiadał w zarządzie, był członkiem komitetu audytu i przewodniczącym w latach 2006-07. Jest członkiem rady dyrektorów WOM Chile (wcześniej Nextel Chile), dynamicznie rozwijającego się operatora mobilnego w Chile oraz członkiem rady nadzorczej AASA Polska, spółki prowadzącej działalność w zakresie kredytów konsumenckich w oparciu o analizę dużych zbiorów danych, oraz zasiada w radach różnych spółek z grupy Aasa. Wcześniej pełnił funkcję członka rady dyrektorów w spółkach: Netia (Polska), Bulgarian Telecoms Company (obecnie: Vivacom), Forthnet (Grecja), Turknet (wcześniej: NetOne, Turcja), oraz Be* Unlimited (Wielka Brytania). Przed rozpoczęciem pracy w Novator zdobył rozległe doświadczenie w dziedzinie telekomunikacji: w samej branży w firmie BT, w dziale analizy akcji w ABN Hoare Govett, wreszcie w bankowości inwestycyjnej w Deutsche Bank oraz Merrill Lynch. Bruce uzyskał stopień MA (magistra) nauk informatycznych w Trinity College w Cambridge.

Serdar Çetin

Serdar Çetin został członkiem Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Pracuje w Grupie od momentu jej utworzenia, w przeszłości najpierw pełniąc funkcję członka Zarządu Play od lipca 2005 roku do października 2006 roku, a następnie członka Rady Nadzorczej Play od lipca 2007 roku i 3GNS sp. z o.o. od października 2008 roku do 2017 roku. Ponadto jest członkiem komitetu audytu Play od założenia tej spółki. Jest partnerem w spółce Novator, gdzie odpowiada za inicjowanie transakcji, zarządzanie nimi i wyjścia z inwestycji. Jest członkiem rady dyrektorów WOM Chile (wcześniej Nextel Chile), dynamicznie rozwijającego się operatora mobilnego w Chile, oraz członkiem rady nadzorczej AASA Polska, spółki prowadzącej działalność w zakresie kredytów konsumenckich w oparciu o analizę dużych zbiorów danych, oraz zasiada w radach różnych spółek z grupy Aasa. Doradzał przy inwestycjach w branży telekomunikacyjnej w wielu krajach, w tym w Grecji, Turcji, Polsce i Wielkiej Brytanii. Od lutego 2007 r. do kwietnia 2013 r. był członkiem rady nadzorczej Turk.net, tureckiego operatora alternatywnego. Zanim w 2004 r. dołączył do Novator, pan Çetin pracował w dziale bankowości inwestycyjnej Merrill Lynch i w BNP Paribas. Pan Çetin posiada stopień MSc w dziedzinie zarządzania (*Grande Ecole*), nadany przez Szkołę Zarządzania HEC w Paryżu oraz stopień BSc inżynierii lądowej politechniki METU w Ankarze. Biegle włada językiem angielskim, tureckim i francuskim.

Patrick Tillieux

Patrick Tillieux został członkiem Rady Dyrektorów Spółki 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Jest partnerem zarządzającym we własnej firmie zarządzania aktywami Pambridge Ltd, z siedzibą w Londynie. Od ponad 25 lat pracuje w branży telewizyjnej. Jest byłym prezesem zarządu i członkiem zarządu firmy Red Bee Media w Londynie, zajmującej się technologiami transmisyjnymi. W latach 2007–2009 pełnił również rolę dyrektora pionu operacyjnego w firmie ProSiebenSat.1 Media AG w Monachium, był też prezesem zarządu SBS Broadcasting Europe w Amsterdamie, do której dołączył w roku 2001. Wcześniej był dyrektorem zarządzającym w Canal+ w Holandii, jak również dyrektorem finansowym w RTL Netherlands. Swoją karierę rozpoczął w 1981 r. w Bouygues SA w Paryżu, zajmował też wysokie stanowiska w jej przedsięwzięciach telewizyjnych TF1 i Eurosport, w których tworzeniu uczestniczył. Pan Tillieux jest także członkiem rad nadzorczych České Radiokomunikace w Czechach, Towercom na Słowacji oraz Brussels Airport w Belgii. Posiada tytuł MSc inżynierii lądowej oraz MSc administracji przemysłowej, oba nadane przez Katolicki Uniwersytet Louvain w Belgii.

Ioannis Karagiannis

Ioannis Karagiannis został członkiem Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Pełni on także funkcje Przewodniczącego Rady Dyrektorów. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Od roku 1994 pracuje dla spółek grupy Tollerton, od stycznia 2010 r. pełniąc w niej funkcje zarządcze. Zasiadał także w radzie nadzorczej 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Jest też przewodniczącym rady nadzorczej Retail World S.A. oraz Olympia Group S.A. Wcześniej, od grudnia 2001 r. do grudnia 2010 r. sprawował funkcję prezesa zarządu Germanos Group. Ukończył studia w dziedzinie inżynierii chemicznej na Politechnice w Atenach oraz uzyskał tytuł MBA Uniwersytetu w Bradford.

Vasileios Billis

Vasileios Billis został powołany na stanowisko członka Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Zasiadał także w radzie nadzorczej 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Od kwietnia 2013 r. pan Billis zajmuje stanowisko prezesa zarządu Systems Sunlight S.A., spółki należącej do grupy Olympia. Przed pełnieniem tej funkcji pracował na stanowiskach członka rady dyrektorów i rady nadzorczej w grupie kapitałowej Olympia. Otrzymał tytuł MBA w INSEAD (Francja) oraz stopień magistra inżynierii elektrotechnicznej Uniwersytetu w Southampton.

George Xirouchakis

Georgios (George) Xirouchakis został członkiem Rady Dyrektorów Spółki w dniu 21 czerwca 2017 roku. Wcześniej pełnił funkcję członka rady nadzorczej Play. Zasiadał także w radzie nadzorczej spółki 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Od roku 2002 sprawował funkcję radcy prawnego grupy spółek należących do Panosa Germanosa, zaś od roku 2008 pełnił funkcję radcy ogólnego – szefa działu prawnego tej grupy. Pan Xirouchakis posiada ponadto duże doświadczenie zawodowe w dziedzinie prawa handlowego. Uzyskał licencjat ekonomii Uniwersytetu Kretańskiego (Katedra Nauk Społecznych, Wydział Ekonomii), licencjat nauk prawnych Narodowego Uniwersytetu w Atenach (Katedra Prawa) oraz stopień MBA na Uniwersytecie Leicester (Centrum Zarządzania).

Zarząd Play

Poniżej przedstawiono członków zarządu Play („Zarząd”), którzy odpowiadają za codzienne kierowanie Grupą. Obecnie Zarząd składa się z sześciu członków. Adres siedziby dla każdego z nich to: Taśmowa 7, Warszawa.

Tabela poniżej podaje imię i nazwisko, stanowisko, rok mianowania i rok, w którym upływa obecna kadencja dla każdego z członków Zarządu Play:

<u>Imię i nazwisko⁽¹⁾</u>	<u>Wiek</u>	<u>Rok powołania na obecną kadencję na poziomie Play</u>	<u>Rok, w którym upływa kadencja</u>	<u>Stanowisko</u>
Jørgen Bang-Jensen.....	61	2015	2020	Prezes
Holger Püchert.....	52	2017	2020	Dyrektor Finansowy
Michał Wawrzynowicz.....	46	2015	2020	Dyrektor ds. Handlowych
Bartosz Dobrzyński.....	47	2015	2020	Dyrektor ds. Marketingu
Jacek Niewęglowski.....	48	2015	2020	Dyrektor ds. Strategii
Hans Cronberg.....	55	2015	2020	Dyrektor ds. Technologicznych

Źródło: Spółka

(1) Spółka otrzymała zawiadomienia o transakcjach od członków Zarządu P4 Sp. z o.o. dotyczące transakcji na akcjach Spółki. W związku z ofertą publicznej Zarząd P4 Sp. z o.o. i niektórzy kluczowi menedżerowie i pracownicy mieli określone prawa do akcji Spółki. Na dzień sporządzenia niniejszego Raportu, Spółka posiada wiedzę dotyczącą emisji 3 708 444 akcji dla Zarządu P4 Sp. z o.o. oraz kluczowych menedżerów i pracowników; ich udział łącznie stanowi około 1,25% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu. Więcej informacji na ten temat zawiera Nota 19 do Sprawozdania Finansowego zawarta w innym miejscu niniejszego Raportu.

Jørgen Bang-Jensen

Jørgen Bang-Jensen jest członkiem Zarządu Play od maja 2009 r. Pełni także funkcję Dyrektora Generalnego i Prezesa Zarządu. Jest również członkiem Zarządu spółki 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. W przeszłości sprawował również funkcje dyrektora generalnego i prezesa zarządu spółki ONE GmbH w Austrii, dyrektora generalnego TDC Mobile A/S w Danii oraz dyrektora generalnego AD&D edb-konsulenter A/S. Zajmował stanowiska w radach nadzorczych spółek

Telenor Mobil, Belgacom Mobile, Fullrate A/S – od maja 2008 r. do kwietnia 2009 r. – oraz Butlernetworks A/S (Dania) od marca 2008 do kwietnia 2009 r. Pan Bang-Jensen posiada tytuł MBA Ashridge Business School (Wielka Brytania).

Holger Püchert

Holger Püchert jest członkiem Zarządu Play od marca 2017 r. Pełni funkcję Dyrektora Finansowego Play. Jest również członkiem zarządu 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Pan Püchert ma duże doświadczenie na stanowisku dyrektora finansowego w sektorze telekomunikacji w Europie. Przed dołączeniem do Grupy Play pan Püchert był przez prawie trzy lata dyrektorem ds. finansowych w spółce Versatel w Berlinie / Düsseldorfie, a także w Kabel BW GmbH oraz Orange Austria Telecommunications GmbH (wcześniej ONE GmbH). Był też wiceprezesem ds. fuzji i przejęć w E.ON AG. Pan Püchert jest absolwentem Uniwersytetu w Karlsruhe, gdzie, po stażu w Deutsche Bank w Düsseldorfie, studiował inżynierię procesów biznesowych (Diplom-Wirtschaftsingenieur). Uzyskał także stopień doktora nauk ekonomicznych na Uniwersytecie w Karlsruhe (KIT), gdzie pełnił funkcję asystenta.

9 marca 2017 r. pan Püchert dołączył do Play jako nowy Dyrektor Finansowy i współpracował ściśle z poprzednim Dyrektorem Finansowym Play, Robertem Bowkerem, który pozostał w Grupie jako doradca do końca marca 2017 r.

Michał Wawrzynowicz

Michał Wawrzynowicz jest członkiem Zarządu od czerwca 2007 r. Zajmuje stanowisko Dyrektora ds. Handlowych. Jest również członkiem Zarządu spółki 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Przed dołączeniem do Zarządu, p. Wawrzynowicz pełnił funkcję dyrektora generalnego w Grupie Germanos w Polsce. Pełnił także funkcję dyrektora generalnego GTI sp. z o.o., największego dealera Orange w Polsce oraz dyrektora handlowego Germanos Polska Sp. z o.o., wcześniej znanej jako „Era”, największego dealera sieci T-Mobile. Zanim objął stanowisko dyrektora ds. handlowych tej spółki, zajmował stanowisko dyrektora sprzedaży i dyrektora marketingu. Wawrzynowicz uzyskał stopień MBA Akademii Leona Koźminkiego i tytuł magistra inżyniera Politechniki Warszawskiej.

Bartosz Dobrzyński

Bartosz Dobrzyński jest członkiem Zarządu Play od roku 2009 r. Jest dyrektorem Play ds. marketingu. Od 2009 r. pełni także funkcję członka zarządu 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Pan Dobrzyński jest doświadczonym menedżerem marketingu w polskim sektorze telekomunikacji. Karierę zawodową w telekomunikacji zaczynał w 1998 r. na stanowisku kierownika ds. programów lojalnościowych i utrzymania klienta w sieci Plus. Przez kolejnych siedem lat pracował jako menedżer ds. ofert mobilnych dla klientów indywidualnych w sieci Orange. Pan Dobrzyński uzyskał stopień magistra stosunków międzynarodowych oraz tytuł MBA w ramach programu MBA Uniwersytetu Warszawskiego.

Jacek Niewęglowski

Jacek Niewęglowski jest członkiem zarządu Play od grudnia 2005 r. Pełni również funkcję dyrektora ds. strategii. Od 2006 r. zasiada również w zarządzie 3GNS sp. z o.o., należącej do Grupy. Był także członkiem zarządu Glenmore Investments, niedysiejszej jednostki zależnej Spółki. Jest też członkiem zarządu European Competitive Telecommunications Association.

Zanim rozpoczął pracę w Play, był członkiem rady nadzorczej PTC, obecnie znanej jako T-Mobile Polska, członkiem zarządu Aster City Cable, wiodącego polskiego operatora telewizji kablowej, przewodniczącym rady nadzorczej Comtica sp. z o.o., członkiem zarządu Elektrim Telekomunikacja, polskiej jednostki zależnej Vivendi Universal, jeszcze wcześniej zaś sprawował funkcję dyrektora naczelnego wielu spółek telekomunikacyjnych. Obecnie jest członkiem rady nadzorczej Fundacji *Dorastaj z Nami* oraz Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji, a także posiada 5% udziałów w spółce Pomerania Brokers Sp. z o.o. Pan Niewęglowski ma poza tym ponad 23 lata doświadczenia menedżerskiego i zawodowego w sektorze telefonii komórkowej. Jacek Niewęglowski otrzymał tytuł Executive MBA w London Business School oraz stopnie doktora i magistra inżyniera na Uniwersytecie Technicznym Tampere w Finlandii.

Hans Cronberg

Hans Cronberg jest członkiem Zarządu Play od września 2005 r. Jest dyrektorem spółki ds. technicznych. Jest również członkiem Zarządu spółki 3GNS Sp. z o.o., będącej częścią Grupy. Przed dołączeniem do Grupy Play, pan Cronberg pracował w Deutsche Telekom Group, gdzie pełnił funkcję dyrektora ds. zaopatrzenia i logistyki w T-Mobile Croatia oraz dyrektora działu technologii 3G i platform wartości dodanej w spółce Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. (obecnie T-Mobile). W latach 1990 i 2001 pan Cronberg pracował w Ericsson Group w Szwecji, Polsce i Izraelu, gdzie zajmował stanowiska w zarządzaniu produktami, marketingu produktów oraz sprzedaży i zarządzaniu kluczowymi klientami. Pan Cronberg posiada dyplom z fizyki Freie Universitaet Berlin w Niemczech.

Komitety specjalne

W Grupie funkcjonują następujące komitety: (i) komitet audytu („**Komitet Audytu**”), (ii) komitet operacyjno-inwestycyjny („**Komitet Operacyjno-Inwestycyjny**”) oraz (iii) komitet ds. wynagrodzeń i nominacji („**Komitet ds. Wynagrodzeń i Nominacji**”).

Komitet Audytu

Zakres zadań Komitetu Audytu został dostosowany do przepisów unijnych oraz luksemburskich, zakres obejmuje kontrolę finansową (nadzór nad audytem wewnętrznym i zewnętrznym, monitorowanie sprawozdawczości finansowej) oraz nadzór nad osobami odpowiedzialnymi za zarządzanie Grupą (system kontroli wewnętrznej). W szczególności, obowiązki i zadania komitetu obejmują: (i) określanie planu audytu na okres kilku lat oraz zakresu audytów wewnętrznych i zewnętrznych, (ii) omawianie sprawozdań z audytu z audytorami wewnętrznymi i zewnętrznymi, jak również z kierownictwem oraz monitorowanie ich wdrażania; (iii) ocenę wyników pracy audytorów wewnętrznych i zewnętrznych oraz ich współpracy ze sobą nawzajem, a także wspieranie Zarządu Spółki w powoływaniu audytorów zewnętrznych, którzy mają być zgłaszani do wyboru na zgromadzeniu wspólników, (iv) kontrolę niezależności działu audytu wewnętrznego od Grupy i jednostek podlegających audytowi, a także zatwierdzanie wytycznych dotyczących pracy działu audytu wewnętrznego, (v) ocenę skonsolidowanego sprawozdania finansowego, ustawowego sprawozdania finansowego i sprawozdania Zarządu o działalności Spółki oraz podejmowanie decyzji, czy można je rekomendować Zarządowi Spółki do przedłożenia zgromadzeniu wspólników oraz (vi) ocenę i dalszy rozwój systemu kontroli wewnętrznej. Zgodnie z przepisami, do zadań Komitetu Audytu należy również udzielanie zgody na świadczenie usług audytorskich i niezwiązanych z audytem przez audytorów zewnętrznych, a także monitorowanie czy prace te są wykonywane w sposób niezależny.

Członkami Komitetu Audytu są: Bruce McInroy, Serdar Çetin, Ioannis Karagiannis, Vasileios Billis oraz Andrzej Klesyk (który pełni funkcję Przewodniczącego Komitetu Audytu).

Komitet Operacyjno-Inwestycyjny

Do zadań Komitetu Operacyjno-Inwestycyjnego należą: (i) opracowywanie szczegółowej analizy finansowej działalności Spółki, (ii) nadzór nad przygotowaniem i wykonaniem budżetu Spółki, (iii) nadzór nad projektami strategicznymi i inwestycyjnymi Spółki, w tym w szczególności dotyczącymi zmian struktury kapitału, oraz (iv) przegląd długoterminowego planu działalności Spółki.

Członkami Komitetu Operacyjno-Inwestycyjnego są: Bruce McInroy, Serdar Çetin, Ioannis Karagiannis i Vasileios Billis.

Komitet ds. Wynagrodzeń i Nominacji

Do zadań Komitetu ds. Wynagrodzeń i Nominacji należą (a) przygotowywanie i okresowe przeglądy polityki i zasad Grupy dotyczących wynagradzania oraz kryteriów efektywności w zakresie wynagrodzeń i okresowego przeglądu ich wdrażania, a także przedkładanie Radzie Spółki propozycji i rekomendacji oraz (b) przygotowywanie wszelkich stosownych decyzji Rady Spółki w sprawie powoływania członków Rady oraz Zarządu Spółki oraz przedkładanie Radzie Spółki propozycji i

rekomendacji. Rada Spółki może przekazać Komitetowi ds. Wynagrodzeń i Nominacji dalsze uprawnienia i obowiązki. Dyrektor generalny i/lub dyrektor finansowy Play może być od czasu do czasu zapraszany jako obserwator.

Członkami Komitetu ds. Wynagrodzeń i Nominacji są: Bruce McInroy, Serdar Çetin, Ioannis Karagiannis, Vasileios Billis i Andrzej Olechowski.

12.4 Informacje dotyczące stosowania ładu korporacyjnego

Zgodność z Dobrymi praktykami spółek notowanych na GPW

Nasze akcje dopuszczone są do obrotu wyłącznie na GPW, dlatego poza przepisami prawa Wielkiego Księstwa Luksemburga stosujemy się do zasad ładu korporacyjnego ujętych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW”. Dobre praktyki spółek notowanych na GPW obejmują zbiór rekomendacji i zasad regulaminowych sformułowanych dla organów zarządczych i nadzorczych spółek, których akcje znajdują się w obrocie publicznym, oraz ich akcjonariuszy. Zasady GPW oraz uchwały zarządu i rady Giełdy określają sposób, w jaki spółki publiczne prezentują informacje na temat zgodności swojego działania z zasadami ładu korporacyjnego, oraz zakres obowiązków informacyjnych mających do nich zastosowanie. Jeżeli spółka publiczna konsekwentnie nie stosuje się do określonej zasady lub dopuściła się naruszenia zasady w sposób incydentalny, spółka ta musi ujawnić taki fakt w formie raportu bieżącego.

Ponieważ nasze akcje znajdują się w obrocie wyłącznie na GPW, zdecydowaliśmy się zrezygnować z deklaracji zgodności z Dziesięcioma zasadami ładu korporacyjnego Luksemburskiej Giełdy Papierów Wartościowych.

Zasady ładu korporacyjnego dla spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

Celem publikacji „Dobrych praktyk spółek notowanych na GPW” jest udoskonalenie przejrzystości funkcjonowania tych podmiotów, poprawa komunikacji pomiędzy spółkami i inwestorami oraz ochrona praw akcjonariuszy, w tym praw niepodlegających ogólnym przepisom prawa; Dobre praktyki dążą do tego celu w sposób unikający obciążania spółek notowanych na GPW nadmiernymi obowiązkami, których uciążliwość niwelowałaby korzyści wynikające z wymogów rynkowych.

Dobre praktyki GPW dostępne są w języku polskim i angielskim na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie: gpw.pl/dobre-praktyki.

Oświadczenie dotyczące zgodności Spółki z rekomendacjami i zasadami ładu korporacyjnego zawartymi w Dobrych praktykach GPW.

Największe wyzwanie z punktu widzenia zapewnienia zgodności Spółki z Dobrymi praktykami GPW wynika z istniejących różnic pomiędzy systemami prawnymi, procedurami i akceptowanymi praktykami stosowanymi w Polsce i Luksemburgu.

Jeżeli chodzi o bieżący zakres zgodności z Dobrymi praktykami GPW, Spółka nie spełnia następujących trzech rekomendacji: I.R.2., II.R.2., IV.R.2:

Rekomendacja I.R.2. Jeżeli spółka prowadzi działalność sponsoringową, charytatywną lub inną o zbliżonym charakterze, zamieszcza w rocznym sprawozdaniu z działalności informację na temat prowadzonej polityki w tym zakresie.

Zasada ta nie jest stosowana.

W chwili obecnej nie planujemy wprowadzenia polityki sponsoringowej, gdyż działalność taka ma znikome znaczenie w skali działalności Grupy. Niemniej jednak nie jest wykluczone, że jeżeli działalność sponsoringowa stanie się dla naszej grupy istotna, polityka taka zostanie wprowadzona i opublikowana w przyszłości.

Rekomendacja II.R.2. Osoby podejmujące decyzję w sprawie wyboru członków zarządu lub rady nadzorczej spółki powinny dążyć do zapewnienia wszechstronności i różnorodności tych organów, między innymi pod względem płci, kierunku wykształcenia, wieku i doświadczenia zawodowego.

Zasada ta nie jest stosowana.

Popieramy powyższą rekomendację, jednakże stosujemy politykę zatrudniania w Spółce osób kompetentnych, kreatywnych oraz posiadających wykształcenie i doświadczenie zawodowe konieczne do wykonywania powierzonych im obowiązków. Na dzień dopuszczenia akcji Spółki do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie nie zapewnialiśmy zrównoważonego udziału kobiet i mężczyzn w naszej Radzie Dyrektorów i Zarządzie P4, jednakże rozważymy wprowadzenie zrównoważonej reprezentacji kobiet i mężczyzn w przyszłości.

Rekomendacja IV.R.2. Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu lub zgłaszane spółce oczekiwania akcjonariuszy, o ile spółka jest w stanie zapewnić infrastrukturę techniczną niezbędną dla sprawnego przeprowadzenia walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, powinna umożliwić akcjonariuszom udział w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu takich środków, w szczególności poprzez: 1) transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym, 2) dwustronną komunikację w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia, przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad walnego zgromadzenia, 3) wykonywanie, osobiście lub przez pełnomocnika, prawa głosu w toku walnego zgromadzenia.

Zasada ta nie jest stosowana.

Pragniemy zauważyć, że zapewnienie koniecznej infrastruktury technicznej wymagałoby poniesienia kosztów i zaangażowania innych zasobów Spółki, które byłyby niewspółmiernie wysokie w porównaniu z korzyściami płynącymi z zaspokojenia potencjalnych interesów akcjonariuszy poprzez realizację tej opcji. Dlatego nie planujemy organizacji Walnych Zgromadzeń z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej.

Według obecnego stanu zgodności z Dobrymi praktykami GPW, Spółka nie spełnia wymogów następujących pięciu zasad szczegółowych: I.Z.1.15., I.Z.1.20., II.Z.7., II.Z.10.4., IV.Z.2:

Zasada szczegółowa I.Z.1.15. Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oprócz informacji wymaganych przepisami prawa: informację zawierającą opis stosowanej przez spółkę polityki różnorodności w odniesieniu do władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów; opis powinien uwzględniać takie elementy polityki różnorodności, jak płeć, kierunek wykształcenia, wiek, doświadczenie zawodowe, a także wskazywać cele stosowanej polityki różnorodności i sposób jej realizacji w danym okresie sprawozdawczym; jeżeli spółka nie opracowała i nie realizuje polityki różnorodności, zamieszcza na swojej stronie internetowej wyjaśnienie takiej decyzji.

Zasada ta nie jest stosowana.

Nie określamy składu naszej Rady Dyrektorów ani Zarządu P4 w kategoriach różnorodności płci, lecz koncentrujemy się na jakości zarządzania. Spółka realizuje neutralną politykę zatrudnienia i działa zgodnie z najlepszymi praktykami równouprawnienia płci. Niemniej jednak Spółka rozważa wprowadzenie zrównoważonych proporcji zatrudnienia kobiet i mężczyzn w przyszłości, z uwzględnieniem liczby członków naszej Rady Dyrektorów i Zarządu P4.

Zasada szczegółowa I.Z.1.20. Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oprócz informacji wymaganych przepisami prawa: zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub wideo.

Zasada ta nie jest stosowana.

Nie planujemy publikowania nagrań audio ani wideo z przebiegu obrad Walnego Zgromadzenia w związku z brakiem zapewnienia zgodności z zasadą szczegółową IV.Z.2. Jeżeli akcjonariusze: (i) wyrażą zainteresowanie dostępem do nagrania audio lub wideo z Walnego Zgromadzenia; oraz (ii) poinformują Spółkę o takiej potrzebie, uwzględnimy oczekiwania akcjonariuszy w tym względzie.

Zasada szczegółowa II.Z.7. W zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej zastosowanie mają postanowienia Załącznika I do Zalecenia Komisji Europejskiej, o którym mowa w zasadzie II.Z.4. W przypadku gdy funkcję komitetu audytu pełni rada nadzorcza, powyższe zasady stosuje się odpowiednio.

Zasada ta nie jest stosowana.

Nie możemy zagwarantować wprowadzenia tej zasady, jednakże w każdym przypadku dokonamy analizy składu komitetu i weryfikacji, czy wymagania takie może być spełnione.

Zasada szczegółowa II.Z.10.4. Poza czynnościami wynikającymi z przepisów prawa raz w roku rada nadzorcza sporządza i przedstawia zwyczajnemu walnemu zgromadzeniu: ocenę racjonalności prowadzonej przez spółkę polityki, o której mowa w rekomendacji I.R.2, albo informację o braku takiej polityki.

Zasada ta nie jest stosowana.

W chwili obecnej nie planujemy wprowadzenia polityki sponsoringowej, gdyż działalność taka ma znikome znaczenie w skali działalności Grupy. Niemniej jednak nie jest wykluczone, że jeżeli działalność sponsoringowa stanie się dla naszej grupy istotna, polityka taka zostanie wprowadzona i opublikowana w przyszłości.

Zasada szczegółowa IV.Z.2. Jeżeli jest to uzasadnione z uwagi na strukturę akcjonariatu spółki, spółka zapewnia powszechnie dostępną transmisję obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym.

Zasada ta nie jest stosowana.

Nie planujemy organizacji transmisji obrad Walnych Zgromadzeń w czasie rzeczywistym ze względu na nieodzwonne w takim przypadku poniesienie dodatkowych kosztów i zaangażowanie zasobów organizacyjnych. Niemniej jednak Spółka rozważy organizację transmisji Walnych Zgromadzeń w czasie rzeczywistym, jeżeli akcjonariusze wyrażą takie życzenie w przyszłości.

Szczegółowe objaśnienie zgodności z Dobrymi praktykami GPW dostępne jest pod adresem:

<http://www.playcommunications.com/best-practice/>

Ponadto, poniżej przedstawiono informacje ujawnione zgodnie z artykułem 11 ustawy o przejściach z 19 maja 2006 r

- Informacje na temat struktury kapitału znajdują się w rozdziale 11.1 Główni Akcjonariusze
- Akcje można swobodnie przekazywać zgodnie z wymogami prawnymi dotyczącymi akcji zdematerializowanych, których przeniesienie następuje w drodze przeniesienia książki. Jedyne ograniczenie odnosi się do okresu blokady przyznawanych tytułów uczestnictwa w programie PIP i VDP4
- W odniesieniu do struktury akcjonariatu, proszę zapoznać się z rozdziałem 11.1 Główni Akcjonariusze
- Spółka nie wyemitowała papierów wartościowych dających specjalne uprawnienia kontrolne ich posiadaczom i nie posiada obecnie żadnych programów akcji pracowniczych
- Wszystkie programy dla pracowników są zarządzane przez Play / Grupę Play
- Statut Spółki nie zawiera żadnych ograniczeń dotyczących prawa głosu (odpowiedni link do tego artykułu podano w Raporcie, w tym rozdziale)
- Na dzień 31 grudnia 2017 r. Nie istnieją żadne znane akcjonariuszom porozumienia, które mogłyby skutkować ograniczeniami w przekazywaniu akcji lub praw głosu w rozumieniu dyrektywy 2004/109 / EG (dyrektywa w sprawie przejrzystości)
- Zasady dotyczące powoływania i zastępowania członków zarządu oraz zmiany statutu (odpowiedni link do artykułu znajduje się w sprawozdaniu, w tym rozdziale)
- Uprawnienia członków zarządu – patrz ład korporacyjny na naszej stronie internetowej (odpowiedni link do artykułu znajduje się w Raporcie, w tej sekcji)
- Niektóre znaczące umowy, których stroną jest Spółka, których zapisy wchodzi w życie, gdy ulega zmianie kontrola nad Spółką zostały opisane w poniższych sekcjach 9 Opis niektórych umów finansowania i 7 umów handlowych

- Nie znamy żadnych umów pomiędzy Spółką a członkami lub pracownikami Grupy Play, przewidującymi rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia bez ważnej przyczyny lub w razie ustania stosunku pracy z powodu oferty przejęcia, poza programami PIP, VDP4 i VDP3 opisanymi w Prospekcie.

13. CZYNNIKI RYZYKA

13.1 Zarządzanie ryzykiem

W Play funkcjonuje partycypacyjny model zarządzania ryzykiem i bezpieczeństwem. Wszyscy uczestnicy procesów biznesowych mają obowiązek oceny czynników ryzyka, które mogłyby wpłynąć na realizację wydajnych procesów biznesowych. Kierownictwo Spółki regularnie dokonuje przeglądu tych ryzyk. Czynności te wspierają: Komitet ds. Zarządzania Ryzykiem i Bezpieczeństwem, Dyrektor Audytu Wewnętrznego i Dyrektor ds. Zgodności z Przepisami (Compliance Officer). W 2017 r. stworzono Mapę Ryzyka, która pozwala na bardziej usystematyzowane podejście do zarządzania ryzykiem w Spółce. Komitet Audytu na bieżąco sprawuje również nadzór nad procesem zarządzania ryzykiem ustanowionym przez Grupę.

Właściwe działanie procesów kontroli wewnętrznej ma dla Play zasadnicze znaczenie. Wszystkie procesy biznesowe są skonstruowane w sposób zapewniający adekwatny Rozdział Obowiązków. Wszystkie wewnętrzne polityki, procedury i instrukcje podlegają regularnemu przeglądowi prowadzonemu przez Audit Wewnętrzny i wszystkie niezgodności z zasadami są zgłaszane i korygowane.

13.2 Identyfikacja ryzyka

W kolejnej części opisano najważniejsze zidentyfikowane ryzyka oraz bieżące ograniczenia i sposób ich monitorowania. Ryzyka opisane poniżej nie są wyczerpujące. Zachęcamy do zapoznania się z częścią Raportu zatytułowaną „Działalność Biznesowa”, gdzie przedstawiono pełniejsze omówienie czynników, które mogą wpłynąć na nasze przyszłe wyniki i na rynki, na których działamy. W świetle tych ryzyk, niepewności i założeń przewidywane wydarzenia opisane w niniejszym Sprawozdaniu mogą nie wystąpić. Co jakiś czas mogą się pojawiać nowe ryzyka. Nie możemy przewidzieć wszystkich takich ryzyk i ocenić ich wpływu na naszą działalność ani stopnia, w jakim pewne ryzyka lub połączenie ryzyk i innych czynników może powodować, że rzeczywiste wyniki będą istotnie odbiegać od wyników, o których mowa w oświadczeniach na temat rozwoju w przyszłości. Oświadczenia na temat rozwoju sytuacji w przyszłości są aktualne jedynie na dzień ich składania. Nie zobowiązujemy się do aktualizowania ani przeglądu oświadczeń na temat rozwoju sytuacji w przyszłości ani czynników ryzyka w wyniku powzięcia nowych informacji, przyszłych zdarzeń lub rozwoju sytuacji, ani w inny sposób. Biorąc pod uwagę te ryzyka i niepewności, oświadczeń na temat rozwoju sytuacji w przyszłości nie należy traktować jako przewidywanych rzeczywistych wyników. Nie możemy zapewnić, że te oświadczenia są trafne ani że poprawnie odzwierciedlają naszą pozycję w branży. Żadne z naszych wewnętrznych badań ani informacji nie zostały zweryfikowane przez źródła zewnętrzne i nie możemy zagwarantować ich trafności.

Ryzyka związane z naszą działalnością

Warunki makroekonomiczne w Polsce oraz Unii Europejskiej, a także kontynuacja lub pogorszenie globalnego kryzysu finansowego mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki finansowe i perspektywy.

Oferujemy usługi komórkowych połączeń głosowych, przesyłania wiadomości i wideo (w tym dystrybucja 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. W latach 2013, 2014, 2015 i 2016 wartość PKB w Polsce rosła w ujęciu realnym o kolejno: 1,4%, 3,3%, 3,8% i 2,7%. Prognoza dla Polski ogłoszona przez Eurostat jesienią 2017 r. informuje o wzroście realnego PKB na poziomie 4,2% w 2017 r. i 3,8% w 2018 r. Oczekiwanie jest, iż Polska będzie nadal rosła szybciej niż szacowane średnie tempo wzrostu realnego PKB w UE na poziomie 2,2% w 2017 r. i 2,0% w 2018 r. Jednak światowe rynki i gospodarka europejska pozostają zmienne i prognozowany wzrost może się nie urzeczywistnić. Mimo że działamy w sektorze telekomunikacji, w którym popyt klientów na usługi okazał się mniej podatny na zmiany koniunktury niż w innych obszarach wydatków konsumentów, ogólne otoczenie makroekonomiczne jest wyraźnie skorelowane z wydatkami konsumentów. Konsumenty stopniowo ograniczają wydatki poprzez wykonywanie mniejszej liczby połączeń telefonicznych, wysyłanie mniejszej liczby wiadomości tekstowych, korzystanie w mniejszym stopniu z transmisji danych lub wybieranie niższych planów taryfowych. W złych warunkach gospodarczych jest większe prawdopodobieństwo opóźniania przez konsumentów wymiany telefonu, przechodzenia na niższe plany taryfowe lub wyłączenia, ograniczania czy rezygnowania z usług. Niepewność w otoczeniu makroekonomicznym może zatem wpływać na wydatki konsumentów na oferty i usługi telekomunikacyjne.

W czasie ostatniego światowego kryzysu finansowego spółki odnotowały niekorzystny wpływ w postaci obniżonej płynności, zwiększonej nieprzewidywalności, ogólnego poszerzenia spreadów kredytowych i, w niektórych przypadkach, braku transparentności na rynkach kredytowych. 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 niepewność otaczająca decyzję Wielkiej Brytanii o opuszczeniu Unii Europejskiej (i konsekwencje tej decyzji) mogą się przyczynić do spadkowych tendencji w gospodarce światowej. Dodatkowo ostatnie różnice zdań pomiędzy Unią Europejską a polskim rządem mogą doprowadzić do dalszej niestabilności, szczególnie jeśli relacje pomiędzy Unią Europejską a polskim rządem pogorszą się lub potencjalnie zagrażą członkostwu Polski w Unii Europejskiej. Rozwój sytuacji w przyszłości zależy od szeregu czynników politycznych i gospodarczych, w tym od skuteczności środków podejmowanych przez Wspólnotę Europejską w zakresie zadłużenia pewnych państw w Europie i ogólnej stabilności strefy euro. W rezultacie nie możemy przewidzieć, jak długo te trudne warunki będą się utrzymywać ani stopnia, w jakim mogą wpłynąć na rynki w Polsce. Jeśli wspomniany wyżej kryzys zadłużenia państwowego doprowadzi do odejścia od euro w jednym lub większej liczbie państw Unii Europejskiej, może to dalej pogłębić te problemy. Jeśli warunki takie jak te zaobserwowane podczas ostatniego załamania gospodarczego będą się utrzymywać lub się pogorszą, 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 i wyniki operacyjne.

Polski sektor telefonii komórkowej jest bardzo konkurencyjny, a zmiany w modelu biznesowym innych operatorów i/lub zwiększony udział alternatywnych technologii mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność.

Stoimy w obliczu wysokiej konkurencji o klientów ze strony konkurentów o ugruntowanej pozycji, w tym w szczególności innych operatorów komórkowych operujących pod markami: Plus, Orange i T-Mobile, którzy wraz z Grupą według stanu na 31 grudnia 2017 r., na podstawie najnowszej analizy GUS dotyczącej kart SIM w Polsce, wspólnie mieli 99% udziału w polskim rynku zarejestrowanych klientów. Na podstawie informacji ogłoszonych przez GUS dotyczących liczby klientów według stanu na 31 grudnia 2017 r. mieliśmy udział w rynku na poziomie około 28,8%. Udziały rynkowe innych operatorów sieci komórkowych mogą nieznacznie odbiegać od zgłaszanego w sprawozdaniach udziału w rynku z uwagi na zmiany w bazie klientów na koniec trzech miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 r. Nasi konkurenci mogą poprawić swoją zdolność do przyciągania 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 i/lub zwiększenie wydatków na marketing i promocję, a każde z tych działań może spowodować znaczny spadek naszych marż i/lub zysku operacyjnego.

Ponadto zmiana modelu biznesowego operatorów sieci komórkowych w Polsce bądź konsolidacja lub fuzje operatorów mediów 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 na nas istotny negatywny wpływ. Na przykład Plus został przejęty 7 maja 2014 r. przez Cyfrowy Polsat (który jest spółką ostatecznie kontrolowaną i w większości należąca do tej samej osoby, która jest właścicielem kontrolującym markę Plus) w celu utworzenia zintegrowanej grupy multimedialnej oferującej usługi telewizyjne, szerokopasmowego Internetu i telefonii komórkowej w Polsce. Orange również rozbudował sieć światłowodową w Polsce w celu dotarcia do 3,5 miliona gospodarstw domowych do roku 2018 oraz zaoferował „poczwórną grę” łączącą usługi telewizyjne, światłowodowego Internetu, telefonii stacjonarnej i komórkowej z usługami internetowymi. Cyfrowy Polsat i Orange, a także kilka spółek telewizji kablowej mogą oferować usługi łączone (telewizja, szerokopasmowy Internet oraz usługi telefonii stacjonarnej i komórkowej w przypadku Cyfrowego Polsatu i wspomniana oferta poczwórnej gry w przypadku Orange) w pakietach, które mogą się okazać atrakcyjne dla klientów, a my nie możemy dostarczać tych usług łączonych, ponieważ skupiamy się na polskim rynku komórkowym. W 2011 r. spółki Orange i T-Mobile założyły też wspólne przedsięwzięcie pod nazwą „NetWorkSI!”, które zajmuje się budową, zarządzaniem i utrzymaniem wspólnych sieci radiowych w celu osiągnięcia takich poziomów rentowności i wydajności inwestycji sieciowych obu spółek jakich żaden z tych operatorów nie mógłby uzyskać samodzielnie. To wspólne przedsięwzięcie może doprowadzić do uzyskania przez Orange i T-Mobile wydajniejszych i bardziej efektywnych kosztowo sieci, pozwalając na większe wydatki na inne obszary działalności operacyjnej.

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 oparte na technologiach LTE/HSPA+ w ramach swojej oferty, a niektóre polskie spółki kablowe takie jak Multimedia Polska S.A. („Multimedia Polska”), Vectra S.A. („Vectra”) i Inea S.A. („Inea”) czy operatorzy stacjami tacy jak Netia S.A. („Netia”) uruchomili własną działalność jako operatorzy komórkowych sieci wirtualnych (Mobile Virtual Network Operators, „MVNO”) i oferują konkurujące a 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. Dodatkowo spółka Virgin Mobile Polska Sp. z o.o. („Virgin”) zaczęła oferować umowy na telefony komórkowe.

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 odłączeń. Ponadto, jeśli nietradycyjne usługi głosowe wykorzystujące technikę Voice over Internet Protocol lub technologie alternatywne w stosunku do komórkowych usług głosowych i tekstowych (SMS/MMS) będą się cieszyć coraz większą popularnością, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność. Usługi takie jak Skype, Facebook, WhatsApp i iPhone/iPad Messenger (znane również jako aplikacje over-the-top, „OTT”) mogą dostarczać użytkownikom usług transmisji danych usługi głosowe i tekstowe na ogół po znacznie niższym koszcie niż tradycyjne usługi głosowe i tekstowe i bez umowy na telefon komórkowy. Te aplikacje OTT są często oferowane bezpłatnie, dostępne ze smartfonów i tabletów i pozwalają użytkownikom na dostęp do potencjalnie nieograniczonych usług głosowych i tekstowych przez internet, omijając w ten sposób droższe tradycyjne usługi głosowe i tekstowe świadczone przez operatorów sieci komórkowych, którzy mogą tylko pobierać opłaty za dane internetowe wymagane do korzystania z takich usług. Takie usługi dają podmiotom oferującym je wiele korzyści, takich jak możliwość wykorzystania istniejącej infrastruktury, bez przyjmowania kapitałochłonnego modelu biznesowego kojarzonego z tradycyjnymi operatorami sieci komórkowych. Wraz z rosnącym udziałem smartfonów i tabletów w bazie klientów komórkowych w Polsce coraz większa liczba klientów korzysta z usług OTT. Dostawcy usług OTT w ciągu ostatnich kilku lat stali się bardziej wytrawnymi graczami na rynku, a zmiany technologiczne doprowadziły do znacznego poprawienia jakości usług, szczególnie jakości mowy. Dodatkowo spółki mające silną markę i pozycję finansową takie jak Apple, Google i Microsoft kierowały swoją uwagę na świadczenie usług OTT. 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 opisaną w Prospekcie Emisyjnym. Dodatkowo spodziewamy się w przyszłości konkurencji ze strony dostawców usług wspomaganých 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 i perspektywy, jeśli przyznano by im asymetryczne stawki MTR, tak jak to miało miejsce w przypadku Grupy, kiedy po raz pierwszy weszła na rynek.

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

Sukces naszych usług mobilnych uzależniony jest od naszej zdolności do zwiększania udziału w rynku kosztem naszych konkurentów i utrzymania ilości klientów. Jeśli nie uda się nam skutecznie zarządzać zmieniającą się liczbą klientów lub stracimy klientów telefonii komórkowej w inny sposób, możemy ponosić większe koszty pozyskania i utrzymania klientów, zmniejszyć przychody i/lub generować mniejsze przepływy pieniężne.

Według stanu na 31 grudnia 2017 r. w Polsce było około 52,9 milionów wykazywanych w sprawozdaniach kart SIM, co oznaczało całkowity wskaźnik penetracji na poziomie 137,5% (w porównaniu z 142,4% na dzień 31 grudnia 2016 r. i 146,3% na dzień 31 grudnia 2015 r.) według GUS. Wysoki wskaźnik penetracji komórkowych usług głosowych na polskim rynku komórkowym może skutkować presją na ceny i/lub ograniczyć naszą zdolność do skutecznego konkurowania w celu utrzymania udziału w rynku i zwiększenia go przez przejście abonentów od konkurencji.

Uważamy, że dalszy wzrost naszej działalności na tym dojrzewającym 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 odłączeń z usług. Mimo że ostatnio mieliśmy niższe tempo wzrostu niż w poprzednich latach, jednym z komponentów naszej strategii na przyszłość jest utrzymanie bądź obniżenie aktualnego poziomu odłączeń 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 z powodzeniem zarządzać poziomem odłączeń, 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 odłączeń z usług lub pozwolą nam na utrzymanie aktualnego poziomu wskaźnika odłączeń.

Ustawa u.d.a. o działaniach antyterrorystycznych weszła w życie w Polsce w lipcu 2016 r. zmieniając Polską Ustawę Telekomunikacyjną wprowadzając deanonimizację przedpłaconych kart telefonicznych (pre-paid). Nasi klienci usług przedpłaconych (pre-paid), którzy podlegali przepisom prawa (i), którzy nie zarejestrowali się przed 25 lipca 2016 r. i dostarczyli wymagane dane, lub (ii) których dane nie zostały później zweryfikowane, byli przez nas obsługiwani do 1 lutego 2017 r. w tym dniu karty SIM subskrybentów zostały zablokowane, a klienci muszą zostać zarejestrowani, aby mogli być obsługiwani w przyszłości.

Dodatkowo branża telekomunikacyjna charakteryzuje się częstymi zmianami rozwijających się ofert, a także postępami w zakresie technologii sieci i aparatów telefonicznych. Ponadto bardziej popularne stały się smartfony, a ich ceny spadły. Jednocześnie obserwujemy, że coraz więcej klientów zaczyna korzystać z telefonów z wyższej półki. 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 odłączeń, 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 odłączeń, a działania marketingowe i reklamowe mogą kosztować więcej niż spowodowany przez nie przyrost przychodów, co z kolei może obniżyć marże zysków. Miałyby to niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność operacyjną, zwłaszcza że taryfy są już stosunkowo niskie w porównaniu z resztą Europy. 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 i wyniki z działalności.

W celu świadczenia usług telefonii komórkowej dla części naszych klientów, korzystamy z usług roamingu krajowego.

Zawarliśmy umowy roamingu krajowego z sieciami Plus, Orange i T-Mobile.

Na podstawie tych umów świadczone nam są usługi sieciowe, co umożliwia nam oferowanie usług telekomunikacji komórkowej klientom na terenach, gdzie nie mamy zasięgu własnej sieci radiowej, co ma ogromne znaczenie z perspektywy kosztów i infrastruktury, biorąc pod uwagę wielkość Polski. Szczegółowe informacje na temat tych umów przedstawiono z części „Działalność biznesowa – Istotne umowy”.

Wszystkie z tych umów są na czas nieokreślony i mogą zostać rozwiązane na warunkach określonych w tych umowach. Możliwe jest również, że niektórzy operatorzy staną się niewypłacalni lub znajdą się w stanie likwidacji. Dodatkowo nie można zapewnić, że będziemy w stanie nadal przedłużać jedną lub więcej umów roamingu krajowego na warunkach korzystnych dla nas lub w ogóle je przedłużać. W takim przypadku możemy nie być w stanie korzystać z warunków odpowiedniej umowy lub możemy ponosić wyższe koszty roamingu krajowego w celu przedłużenia lub zastąpienia takich umów. Dodatkowo wzrost liczby i wolumenu połączeń wykonywanych przez naszych klientów obsługiwanych na sieciach innych operatorów sieci komórkowych mógłby wymagać przyszłych negocjacji w sprawie obniżenia stawek roamingu krajowego w celu utrzymania lub obniżenia kosztów roamingu krajowego, co może nie być osiągalne. Gdyby miało nastąpić którekolwiek ze zdarzeń opisanych powyżej, nasze koszty roamingu krajowego lub połączeń międzysieciowych mogłyby wzrosnąć. W przypadku gdyby to zaburzyło dostęp do naszej sieci lub jej zasięg w sposób, któremu nie moglibyśmy zaradzić przez inne posiadane umowy, możemy być zmuszeni do znacznego podniesienia nakładów inwestycyjnych w celu rozszerzenia sieci radiowej lub zawarcia umów z innymi dostawcami usług dostępu do sieci na warunkach, które mogą nie być tak korzystne jak warunki rozwiązanej umowy. Dodatkowo możemy się nie zgodzić 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. Na przykład w odniesieniu do umowy roamingu krajowego z T-Mobile dyskutowaliśmy z T-Mobile wielkość naszego ruchu, jaki sieć T-Mobile może obsłużyć. Wynik tych rozmów, jeśli kwestia nie zostanie rozstrzygnięta w zadowalający sposób, lub uzależnienie od innych działań T-Mobile może doprowadzić do pogorszenia się jakości usług związanych z około 4% naszego całkowitego ruchu w zakresie transmisji danych i większej liczby klientów dotkniętych problemami w dowolnym okresie, kiedy T-Mobile zmniejszy wielkość ruchu, jaki możemy przenosić po sieci tego operatora. Gdyby zaszło którekolwiek z tych zdarzeń lub gdybyśmy ponosili wyższe koszty z tytułu jednej umowy roamingu krajowego lub większej liczby tych umów, miałyby to niekorzystny wpływ na naszą kondycję finansową i wyniki z działalności operacyjnej; a gdybyśmy nie byli w stanie sfinansować nakładów inwestycyjnych na rozbudowę sieci radiowej, to wpłynęłoby to na poziom usług, jakie możemy oferować, co mogłoby oznaczać, że tracilibyśmy klientów bądź nie bylibyśmy w stanie pozyskiwać nowych, co z kolei mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

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

Świadcząc usługi roamingu międzynarodowego jesteśmy zależni od pozostałych dostawców usług telekomunikacyjnych, nad którymi nie mamy bezpośredniej kontroli.

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 i wyniki z działalności operacyjnej.

Sektor telefonii komórkowej podlega gwałtownym zmianom w zakresie stosowanej technologii, a nasz sukces zależy od naszej zdolności do efektywnego wdrażania nowych lub udoskonalonych technologii, ofert i usług.

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

W szczególności oczekujemy, że pewne technologie komunikacyjne, które opracowano ostatnio lub które są obecnie opracowywane, będą nabierały coraz większego znaczenia na rynku. Należą do nich technologia 4G LTE (którą zaczęliśmy wprowadzać w 13 głównych miastach Polski w listopadzie 2013 r. i która znacznie się rozwinęła, a 31 grudnia 2017 r. w jej zasięgu znajdowało się 93,4% ludności) oraz technologia 4G LTE Ultra (którą wprowadziliśmy w marcu 2016 r. i której zasięgu 31 grudnia 2017 r. znajdowało się 80,7% ludności).

W październiku 2015 r. wygraliśmy aukcję na dodatkowe pasmo LTE na jeden blok w częstotliwości 800 MHz i cztery bloki w częstotliwości 2600 MHz. Patrz „Działalność biznesowa – Sieć i infrastruktura – Pasma częstotliwości”

Jeśli w aukcjach ogłaszanych w przyszłości nie zostaną nam przyznane pasma częstotliwości na usługi komórkowe, a nasi konkurenci je otrzymają, możemy tracić klientów lub nie być w stanie pozyskiwać nowych, co wpłynęłoby na wskaźnik odłączeń 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 klientów i przyciągną nowych. 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.

Działalność operatorów sieci komórkowych jest kapitałochłonna i nie możemy zapewnić, że będziemy dysponować wystarczającą płynnością, aby finansować nasz program nakładów inwestycyjnych lub bieżąca działalność w przyszłości.

Choć w ostatnich latach dokonaliśmy rozległych 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.

Ponieważ wygraliśmy aukcję na LTE w październiku 2015 r., w styczniu 2016 r. przyznano nam rezerwacje częstotliwości 2600 MHz i 800 MHz (w czerwcu 2016 r. dokonano realokacji tych bloków). W rezultacie musimy spełnić pewne obowiązki związane z rezerwacją częstotliwości takie jak między innymi inwestowanie w tak zwane białe plamy (to znaczy obszary, gdzie obecnie brakuje zasięgu lub jest bardzo ograniczony zasięg sieci komórkowych, lub gdzie budowanie sieci nie jest ekonomicznie zasadne, na przykład na terenach z niską gęstością zaludnienia) oraz inwestowanie w sieci telekomunikacyjne pewnych wyznaczonych społeczności w Polsce. Spodziewamy się, że spełnienie wymagań związanych z rezerwacją częstotliwości istotnie zwiększy nasze nakłady inwestycyjne. Patrz „Komentarz Zarządu oraz analiza sytuacji finansowej i wyników działalności – Płynność i zasoby kapitałowe – Pewne inne zobowiązania umowne”.

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 w paśmie 2100 MHz i 900 MHz i nie wiemy o żadnych potencjalnych żądaniach dotyczących dalszego rozszerzenia zasięgu w związku z tymi rezerwacjami, wszelkie potencjalne roszczenia ze strony regulatora lub naszych konkurentów, gdyby się urzeczywistniły, byłyby kosztowne. W związku z decyzją dotyczącą częstotliwości 800 MHz mamy pewne obowiązki w zakresie budowy stacji bazowych przed upływem okresu trzech miesięcy kończących się 30 czerwca 2018 r. Jednak 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 spełnić naszych obowiązków. Choć będziemy dążyć do zgłaszania takich kwestii z wyprzedzeniem regulatorowi, nie można zapewnić, że osiągniemy kompromis, i możemy w związku z tym stanąć o obliczu związanych z tym roszczeń regulatora. Ponadto choć zarząd spółki uważa, że już spełniliśmy wszystkie obowiązki w zakresie zasięgu wynikające z warunków rezerwacji częstotliwości w paśmie 1800 MHz, w tym korzystanie z częstotliwości 1800 MHz na 3 200 stacjach bazowych do 17 czerwca 2015 r., z czego 50% musi się znajdować w gminach mających mniej niż 100 000 mieszkańców, nie można zapewnić, że nie będzie żadnych roszczeń ze strony regulatora w tym zakresie. Wszelkie roszczenia ze strony regulatora w powyższym zakresie mogą skutkować karami, które mogą być znaczne, i/lub cofnięciem naszej rezerwacji. Wszelkie takie roszczenia w powyższym zakresie mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową,

wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy.

Kwota i czas naszego przyszłego zapotrzebowania na kapitał w celu zakupu dodatkowych częstotliwości lub spełnienia wymienionych wyżej wymagań regulacyjnych i dotrzymania kroku popytowi ze strony klientów mogą istotnie odbiegać od naszych aktualnych szacunków z uwagi na różne czynniki, na wiele z których nie mamy 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 i wyniki z działalności operacyjnej.

Poza inwestowaniem w sieć 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 oddziaływać między innymi obowiązujące przepisy. 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 dodatnich 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 i wyniki z działalności operacyjnej.

Możemy paść ofiarą cyberprzestępczości, piractwa baz danych klientów, innych ataków terrorystycznych lub wandalizmu oraz naruszeń systemów bezpieczeństwa baz danych, co może wyrzucić istotny negatywny wpływ na naszą reputację, prowadzić do pozwów klientów, utraty klientów lub utrudnić pozyskanie nowych klientów, a tym samym znacząco negatywnie wpłynąć na prowadzoną przez nas działalność.

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 i numerów identyfikacji podatkowej. 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 pewnych warunków naszej rezerwacji częstotliwości. 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 i wyniki z działalności operacyjnej.

Nasza infrastruktura sieciowa, w tym systemy informatyczne i techniczne systemy telekomunikacyjne, mogą być narażone na czynniki pozostające poza naszą kontrolą, które mogą zakłócać świadczenie przez nas usług lub wpłynąć na prowadzoną przez nas działalność.

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 wyłączeń 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 zatrzymywania 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. Dodatkowo na pewnych obszarach miejscowe samorzady lub sądy mogą ograniczyć liczbę stacji bazowych, jakie mogą zostać zlokalizowane na danej powierzchni, co jeszcze bardziej pogarsza tę sytuację. Ponadto jest też potencjalne ryzyko spowolnienia rozwoju sieci Grupy 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.

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

Prowadzona przez nas działalność jest uzależniona od efektywności 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 2017 r. mieliśmy ponad 839 wyłącznych salonów marki „PLAY”, z których około 76% prowadzą dealerzy będący niezależnymi podmiotami zewnętrznymi.

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

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

Znaczną liczbę punktów 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 lub że w ogóle zostaną przedłużone. Niezdolność do efektywnego kosztowo przedłużenia takich umów najmu po ich wygaśnięciu lub efektywnego kosztowo uzyskania wystarczającej liczby alternatywnych lokali miałyby istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

Świadcząc usługi naszym abonentom jesteśmy uzależnieni od podmiotów zewnętrznych.

Nasz sukces oraz zdolność do zwiększania bazy klientów zależy od zdolności do świadczenia wysokiej jakości, niezawodnych usług, w czym częściowo jesteśmy zależni od zewnętrznych dostawców sieci, licencji, usług, sprzętu i treści, nad którymi nie mamy bezpośredniej kontroli operacyjnej ani finansowej. Jeśli któryś z tych zewnętrznych dostawców nie będzie należycie utrzymywał 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, w tym zwłaszcza Huawei, który dostarczył znaczną część sprzętu naszej sieci telekomunikacyjnej. Ciągła współpraca z Huawei lub innymi dostawcami sprzętu jest ważna, abyśmy mogli utrzymywać niezakłóconą działalność operacyjną. Ponieważ Huawei dostarczył znaczną część sprzętu do naszej sieci telekomunikacyjnej, mogą wystąpić dodatkowe zakłócenia, jeśli nie uda nam się otrzymać części zamiennych od Huawei w celu utrzymania naszych aktywów sieciowych, a niemożliwość otrzymania od Huawei sprzętu sieci telekomunikacyjnej może wpłynąć na naszą sieć i mieć skutki opisane powyżej.

Jesteśmy też zależni od umów z dostawcami telefonów i urządzeń (w tym takimi dostawcami jak Samsung, Apple, LG, Huawei, ZTE, Nokia czy Microsoft), a także z lokalnymi dystrybutorami urządzeń elektronicznych (w tym ALSO, KOMSA, Tech-Data i Ingram Micro) i dostawcami usług informatycznych (w tym AMDOCs, Microsoft, SAP Polska i SAS Institute). 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 naszymi markami się nie urzeczywistnią. Wszelka taka szkoda lub erozja reputacji lub wartości kojarzonej z naszymi markami 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 i wyniki z działalności operacyjnej.

Sektor telekomunikacji komórkowej charakteryzuje się ograniczoną ilością pasm częstotliwości radiowych dostępnych do przydziału, a niektóre wcześniejsze procedury ich przydziału są kwestionowane.

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. Play stale analizuje 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 mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na nasze przychody, marże i przepływy środków pieniężnych. Wreszcie nie możemy zagwarantować, że będziemy dysponować wystarczającymi funduszami lub że będziemy mogli zapewnić wystarczające finansowanie w celu nabycia takich rezerwacji częstotliwości.

Dodatkowo proces przetargowy i aukcja, w których przyznano nam częstotliwości 1800 MHz oraz ostatnio przyznane rezerwacje częstotliwości 800 MHz i 2600 MHz zostały zaskarżone w postępowaniach administracyjnych. Jeśli te skargi zostaną uznane, może to poskutkować stratą tych rezerwacji częstotliwości, a na sprzedaż może nie być dostępnych pasm częstotliwości, tak abyśmy mogli spełnić nasze wymagania operacyjne, co miałyby istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej. Patrz „– Ryzyka związane ze sprawami regulacyjnymi – Nasze rezerwacje częstotliwości dotyczące świadczenia usług mobilnych posiadają oznaczone terminy i mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać odnowione w momencie wygaśnięcia na możliwych do przyjęcia warunkach, o ile w ogóle” i „Działalność biznesowa – Postępowania prawne – Postępowanie przed Prezesem UKE w związku z przetargiem na częstotliwości 1800 MHz” i „Działalność biznesowa – Postępowania prawne – Postępowanie przed Prezesem UKE w związku z aukcją na częstotliwości 800 MHz i 2600 MHz”.

Jesteśmy nieustannie zaangażowani w spory prawne i postępowania sądowe, które w razie niekorzystnego dla nas rozstrzygnięcia, mogą w sposób istotny negatywnie wpłynąć na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki finansowe oraz perspektywy.

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. Opis postępowań, które uważamy za istotne dla naszej działalności, w tym i postępowań przed Prezesem UKE i w sądach w związku z unieważnieniem procesu przetargowego i decyzji o rezerwacji częstotliwości 1800 MHz oraz z unieważnieniem aukcji i decyzji o rezerwacji częstotliwości 800 MHz i 2600 MHz znajduje się w części „Działalność biznesowa – Postępowania prawne”. Niektóre z tych sporów mogą być związane z kluczowymi sprawami operacyjnymi takimi jak rezerwacje

częstotliwości i, jeśli zostaną rozstrzygnięte niekorzystnie, mogą miałyby istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej. Patrz „– Ryzyka związane ze sprawami regulacyjnymi – Nasze rezerwacje częstotliwości dotyczące świadczenia usług mobilnych posiadają oznaczone terminy i mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać odnowione w momencie wygaśnięcia na możliwych do przyjęcia warunkach, o ile w ogóle”.

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 i perspektywy.

Nieutrzymanie renomy naszej marki lub naruszenie naszych kluczowych praw własności intelektualnej miałyby istotny negatywny wpływ na naszą działalność oraz wyniki finansowe.

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 któregoś z ryzyk określonych w części „Czynniki ryzyka”. 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 i perspektywy.

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 i perspektywy. Dodatkowo wszelkie pozwy dotyczące własności intelektualnej, niezależnie od wyniku postępowania, mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

Wahania kursów walut mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą sytuację finansową oraz wyniki finansowe.

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 i w mniejszym stopniu w XDR, dolarach amerykańskich i funtach szterlingach. Deprecjacja złotego w stosunku do euro, XDR, dolara amerykańskiego czy funta szterlinga, które w przeszłości podlegały wahaniom, zwiększyłaby te koszty. Patrz „Informacje jakościowe i ilościowe na temat ryzyka rynkowego”.

Polegamy na doświadczeniu i zdolnościach naszej kadry menedżerskiej oraz wykwalifikowanych pracowników, których utrata miałaby negatywny wpływ na naszą działalność.

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 i perspektywy.

Zakłócenia w pracy lub zwiększone koszty pracy mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki finansowe.

Jeśli doświadczymy istotnych zaburzeń relacji pracowniczych, strajku lub istotnego sporu z pracownikami, lub zwiększonych kosztów pracy w naszej działalności operacyjnej z powodu przestoju 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 w 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 i wyniki z działalności operacyjnej. Dodatkowo kwestie pracownicze mające wpływ na strony trzecie dostarczające nam usługi i technologie, mogą również wyrzucić na nas istotny negatywny wpływ, jeśli te kwestie zakłócą naszą zdolność do terminowego uzyskiwania niezbędnych usług i technologii.

Domniemane istnienie zagrożenia dla zdrowia związanego z urządzeniami telekomunikacji bezprzewodowej może prowadzić do zmniejszenia korzystania z łączności bezprzewodowej lub zwiększonych trudności w pozyskiwaniu miejsc dla stacji bazowych telefonii komórkowej.

Wiemy o różnych raportach twierdzących, że mogą występować 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 miałoby się urzeczywistnić, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej i perspektywy. 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.

W celu uniknięcia wzrostu kosztów operacyjnych musimy utrzymywać skuteczną i efektywną politykę operacyjną.

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 zapewnienie przedłużenia umów roamingu krajowego na takich samych lub korzystniejszych warunkach. Nawet jeśli z powodzeniem przeprowadzimy te oraz inne inicjatywy takie jak kontrola dopłat i prowizji, utrzymanie ścisłej kontroli nad poziomami zapasów oraz poprawa warunków płatności w relacjach z dostawcami, 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 i perspektywy.

W ramach naszej zwykłej działalności gromadzimy i przetwarzamy dane klientów; nieuprawnione ujawnienie takich danych może naruszyć przepisy prawa, co mogłoby skutkować karami finansowymi, utratą reputacji, odłączeniami klientów i mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki finansowe.

W zwykłym trybie prowadzenia działalności gromadzimy, przechowujemy i wykorzystujemy dane chronione przepisami o ochronie danych. 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 zastrzeżonych 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 odłączeniami klientów oraz może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, wyniki z działalności operacyjnej lub kondycję finansową.

Możemy dokonywać przejęć lub zawierać transakcje, które mogą skutkować trudnościami w prowadzeniu działalności, rozwodnieniem akcji lub mieć inne negatywne konsekwencje.

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 potencjalnie rozładniającymi wartość akcji emisjami, zaciąganiem zadłużenia, zobowiązaniami warunkowymi lub kosztami amortyzacji, odpisami z tytułu renomy firmy lub wydatkami integracyjnymi, co może mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

Nasza polityka rachunkowości może różnić się od innych operatorów telekomunikacyjnych, co może mieć wpływ na porównywalność naszych wyników.

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 ocen. Dodatkowo wcześniej zastosowaliśmy standard MSSF 15 „Przychody z umów z klientami”, który obowiązuje wszystkie podmioty przygotowujące sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF za okresy roczne zaczynające się od 1 stycznia 2018 r. lub później, oraz MSSF 16 „Leasing”, który będzie obowiązywał wszystkie podmioty przygotowujące sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF za okresy roczne zaczynające się od 1 stycznia 2019 r. lub później.

W odniesieniu do EBITDA, przyjęcie MSSF 15 skutkuje ujęciem z góry przychodów ze sprzedaży telefonów, co częściowo

rekompensują niższe przychody z usług po historycznej korekcie, a jednocześnie zwiększa koszty ogólnego zarządu w wyniku konieczności większego ujęcia odpisu z tytułu trwałej utraty wartości znaczącej kwoty aktywów z tytułu umów z klientami w bilansie jeżeli przychody ze sprzedaży telefonów ujmowane są z góry. Przyjęcie MSSF 15 powoduje również powstanie aktywów z tytułu kosztów umów z klientami (obejmujących aktywowane koszty prowizji poniesione w celu zawarcia lub utrzymania umowy). Koszty te są amortyzowane liniowo w okresie życia umowy w kosztach operacyjnych w pozycji „koszty zawarcia umów z klientami netto”.

Korekta dotycząca MSSF 16 ma pozytywny wpływ na EBITDA, ponieważ koszty leasingu operacyjnego, które uprzednio były uwzględnione w EBITDA zostały obecnie przesunięte poniżej EBITDA, do amortyzacji „aktywa z tytułu prawa do użytkowania”, natomiast odwrócenie dyskonta zobowiązań z tytułu leasingu jest prezentowane jako odsetki w kosztach finansowych. Niemniej jednak wzrost EBITDA jest w dużej mierze kompensowany na poziomie zysku brutto, choć różnice czasowe pomiędzy poprzednim ujęciem leasingu operacyjnego a amortyzacją aktywa i odwrócenia dyskonta zobowiązań z tytułu leasingu skutkują wystąpieniem pewnej różnicy. Zmiany wynikające z MSSF 16 skutkują również znacznym zwiększeniem zadłużenia netto, ponieważ zdyskontowane przyszłe koszty wszystkich umów leasingu, niezależnie od tego czy wcześniej były klasyfikowane jako leasing finansowy czy operacyjny, ujmowane są jako zobowiązania w bilansie.

Więcej informacji przedstawiono w punkcie „Prezentacja informacji finansowych – Wcześniejsze zastosowanie standardów rachunkowości”. W związku z tym nasze wyniki mogą nie być bezpośrednio porównywalne z wynikami innych spółek w branży.

Częste zmiany polskich przepisów podatkowych mogą mieć niekorzystny wpływ na nasze wyniki finansowe, działalność i sytuację finansową.

Polski system podatkowy charakteryzuje się niestabilnością, a przepisy podatkowe ulegają częstym zmianom.

Ostatnio wszedł w życie szereg nowych przepisów podatkowych przygotowanych w stosunkowo krótkim czasie i wprowadzonych z krótkimi okresami karencji, takich jak zmiany do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, zmiany do ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, obowiązek jednolitego pliku kontrolnego do celów sprawozdawczości podatkowej, odwrotne obciążenie w rozliczeniach podatku VAT na komputery i smartfony, podatek od instytucji finansowych, sprawozdawczość FATCA oraz mechanizm podzielonej płatności, który pozwoli nabywcy na płacenie podatku VAT wskazanego na fakturze na odrębny, dedykowany rachunek bankowy, a sprzedawca będzie mógł użyć tych środków tylko do celów rozliczeń podatku VAT z urzędem skarbowym lub płatności podatku VAT swoim dostawcom. Mogą zostać wprowadzone inne obowiązki sprawozdawczości podatkowej lub zapewnienia zgodności z przepisami, lub nowe przepisy podatkowe, co również mogłoby wpłynąć na działalność operacyjną Play. Należy zauważyć, że niektóre z tych przepisów miały – jak zmiany do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych czy odwrotne obciążenie w rozliczeniach podatku VAT – i mogą mieć – jak podzielona płatność rachunku, gdzie podatek VAT można wpłacać na odrębny, dedykowany rachunek bankowy – wpływ na działalność i kondycję finansową Play, w tym przepływy środków pieniężnych. Ponadto w lipcu 2016 r. weszła w życie ogólna klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania (General Anti-Avoidance Rule, „GAAR”), która w pewnym zakresie może być stosowana ze skutkiem wstecznym (jak opisano poniżej). W związku z tym od lipca 2016 r. wszelkie odniesienia do polskich przepisów podatkowych, w tym do celów tego Raportu, uwzględniają GAAR. 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.

Niestabilność polskiego systemu podatkowego wynika nie tylko ze zmian w prawie, ale również z polegania przez organy podatkowe na interpretacjach sądowych, które też podlegają potencjalnym zmianom i cofnięciom. Brak ustabilizowanych przepisów skutkuje niejasnymi i niespójnymi interpretacjami, co prowadzi do niepewności i sprzeczności w stosowaniu przepisów.

W rezultacie Grupa stoi wobec ryzyka, że jej 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 Grupę w Polsce zmienią się lub zostaną pozbawione mocy ochronnej, co mogłoby prowadzić do ryzyka podatkowego dla Grupy.

Z uwagi na powyższe nie można wykluczyć ewentualnych sporów z polskimi organami skarbowymi, w konsekwencji których organy skarbowe mogą zakwestionować rozliczenia podatkowe spółek z Grupy dotyczące nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych (w tym należytego wypełnienia obowiązków płatnika przez spółki w Grupie) oraz ustalenia

zaległości podatkowych tych podmiotów, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową, perspektywy wzrostu lub wyniki Grupy.

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

W świetle tych częstych zmian, które mogą obowiązywać ze skutkiem wstecznym, oraz istniejącej niepewności, braku jednolitości stosowania prawa podatkowego oraz stosunkowo długiego okresu przedawnienia zobowiązań podatkowych, ryzyko zakwestionowania stosowania przepisów podatkowych w Polsce może być wyższe niż w systemach prawnych na bardziej rozwiniętych rynkach. Dodatkowo, zmiany przepisów podatkowych miały i w przyszłości mogą mieć negatywne skutki dla naszej działalności, kondycji finansowej, wyników z działalności operacyjnej i perspektywy. Ponadto brak stabilności polskich przepisów podatkowych może ograniczyć zdolność Grupy do skutecznego planowania przyszłości i realizacji planów biznesowych.

Ponadto w związku z transgranicznym charakterem działalności Grupy umowy międzynarodowe, w tym traktaty o unikaniu podwójnego opodatkowania, których Polska jest stroną, również wpływają na działalność Grupy. Różne interpretacje traktatów o unikaniu podwójnego opodatkowania przez urzędy skarbowe, a także wszelkie zmiany tych traktatów mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Grupa stoi przed ryzykiem zakwestionowania jej aktywności i/lub transakcji w wybranych obszarach w oparciu o klauzulę przeciwko unikaniu opodatkowania.

Przepisy dotyczące ogólnej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania (General Anti-Avoidance Regulation, GAAR) mają zastosowanie do korzyści podatkowych przekraczających 100 000 PLN 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, gdzie „uniknięcie opodatkowania” jest interpretowane jako „czynność (lub szereg czynności) dokonana przede wszystkim w celu osiągnięcia korzyści podatkowej, sprzecznej w danych okolicznościach z przedmiotem i celem przepisu ustawy podatkowej, jeżeli sposób działania był sztuczny (unikanie opodatkowania).”.

Sposób postępowania zostanie uznany za sztuczny, jeśli na podstawie istniejących okoliczności należy przyjąć, że nie zostałyby zastosowane przez podmiot działający rozsądnie i kierujący się zgodnymi z prawem celami innymi niż osiągnięcie korzyści podatkowej sprzecznej z przedmiotem i celem przepisu ustawy podatkowej. W celu oceny, czy konkretna czynność była sztuczna należy zwrócić uwagę zwłaszcza na: (i) nieuzasadniony podział operacji, (ii) zaangażowanie podmiotów pośredniczących bez uzasadnienia biznesowego, (iii) elementy skierowane na osiągnięcie wyniku identycznego lub podobnego do początkowego stanu faktycznego, (iv) elementy, które się nawzajem znoszą lub wykluczają oraz (v) ryzyko gospodarcze przewyższające planowane korzyści inne niż korzyści podatkowe w stopniu pozwalającym na stwierdzenie, że racjonalny podmiot nie zdecydowałby się na działanie w ten sposób.

Transakcja zostanie uznana za przeprowadzoną głównie w celu uzyskania korzyści podatkowej, jeśli inne cele gospodarcze lub komercyjne tej transakcji określone przez podatnika należy uznać za mało istotne.

Korzyść podatkowa odnosi się do sytuacji, w której (i) zobowiązanie podatkowe nie powstało, termin powstania zobowiązania podatkowego został odroczony lub zobowiązanie podatkowe zostało zmniejszone, lub powstała lub została zawyżona strata podatkowa; lub (ii) powstała nadpłata lub prawo do zwrotu podatku albo podwyższenie kwoty nadpłaty lub zwrotu podatku.

Na tym etapie, kiedy nie oczekuje się, że te zasady będą obowiązywać w stosunku do autentycznych transakcji gospodarczych, ich stosowanie przez urzędy skarbowe oraz podejście urzędów skarbowych pozostają niesprawdzone.

Grupa narażona jest na ryzyko kontroli działalności i/lub transakcji w wybranych obszarach pod kątem przepisów GAAR, w tym w odniesieniu do transakcji zawartych przed wejściem w życie przepisów GAAR. Wszelkie ewentualne decyzje dotyczące przepisów GAAR niekorzystne dla Grupy mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej Grupy.

Polskie interpretacje podatkowe mogą być podważane.

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 Play uważa, że fakty są należycie przedstawione do celów uzyskania interpretacji podatkowych, urzędy skarbowe wciąż mogą usiłować zakwestionować to, co się następnie wydarzy (lub wydarzyło się), jako niezgodne z faktami opisanymi przez Play 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, nie są wiążące i nie będą chronić podatnika lub płatnika przed negatywnymi konsekwencjami podatkowymi.

Wykładnia polskich przepisów podatkowych dotyczących opodatkowania inwestorów może być niespójna, a przepisy te mogą ulec zmianie i istnieje możliwość, że inwestor zagraniczny będzie, zgodnie z obecnie obowiązującymi polskimi przepisami podatkowymi, zobowiązany do zapłaty w Polsce podatku wynikającego z inwestycji w akcje oferowane.

Polski system prawny, a zwłaszcza polskie prawo podatkowe, charakteryzuje się częstymi zmianami, niejednoznacznością i niekonsekwentną praktyką stosowania prawa podatkowego przez urzędy skarbowe; w związku z tym orzecznictwo dotyczące stosowania polskich przepisów prawa podatkowego jest często niekonsekwentne. Dotyczy to w szczególności kwestii związanych z opodatkowaniem dochodów wygenerowanych przez inwestorów w związku z nabyciem, posiadaniem i zbyciem akcji spółki zagranicznej dopuszczalnej do zorganizowanego obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie jak w przypadku akcji oferowanych. W szczególności nowe polskie przepisy dotyczące źródła dochodów mogą traktować dochody z akcji oferowanych jako uzyskane w Polsce i objęte opodatkowaniem polskim podatkiem dochodowym. 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 te akcje.

Organy podatkowe mogą zwiększyć częstotliwość przeprowadzanych 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 Grupa wykonała dogłębną, szczegółową analizę prawną i podatkową przed przeprowadzeniem wyżej wymienionych działań restrukturyzacyjnych i transakcji oraz wprowadzeniem innowacyjnych ofert. Ponadto w miarę możliwości Play uzyskiwał indywidualne interpretacje podatkowe potwierdzające poprawność traktowania podatkowego czynności opodatkowanych, jakie miało zostać przyjęte lub rzeczywiście przyjętego. W związku z tym, zdaniem Spółki, wszystkie transakcje zostały poprawnie zaklasyfikowane do celów podatkowych, w szczególności zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi i podatkowymi.

Niemniej jednak w aktualnym otoczeniu podatkowym Grupa nie może wykluczyć ryzyka, że organy skarbowe (np. podczas kontroli podatkowych) mogą przyjąć podejście inne niż Play.

Obecnie toczą się dwa postępowania kontrolne dotyczące Play.

Obecnie w Play prowadzone są dwa postępowania kontrolne dotyczące rozliczeń podatku dochodowego od osób

prawnych za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2013 r. (wszczęta w 2016 r.) oraz za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2012 r. (wszczęta w 2017 r.). Play poinformowano, że kontrola dotycząca roku 2013 powinna zostać zakończona do 3 kwietnia 2018 r., natomiast kontrola dotycząca roku 2012 powinna się zakończyć do 26 marca 2018 r.; jednak należy zauważyć, że te terminy prawdopodobnie zostaną przesunięte na późniejszą datę (jest to powszechna praktyka polskich organów skarbowych).

Organy skarbowe badają w szczególności: (i) transakcje i rozliczenia wewnątrzgrupowe ze szczególnym naciskiem na rozliczenia pomiędzy Play 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).

Dotychczas Play nie został poinformowany o żadnych formalnych lub nieformalnych ustaleniach.

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

Ryzyko podatkowe dotyczące podatku VAT związanego z usługami telewizyjnymi świadczonymi przez Play.

W 2016 r. Play wprowadził oferty telewizji internetowej jako dodatek do świadczonych na bieżąco podstawowych usług telekomunikacyjnych. Zgodnie z otrzymaną pozytywną interpretacją podatkową Play zastosował niższą stawkę podatku VAT do usług telewizyjnych (dystrybucja TV). Nie można wykluczyć ryzyka, że polskie urzędy skarbowe przyjmą inne podejście do przychodów z tych usług i ich traktowania pod kątem podatku VAT (w tym już wykonanych płatności), tym samym może się pojawić ryzyko VAT, które wpłynie na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki z działalności operacyjnej.

Zwiększony nacisk polskich organów podatkowych na transakcje pomiędzy podmiotami powiązаныmi może spowodować, że nasze polityki zostaną poddane dokładniejszemu badaniu i możemy podlegać dalszym kontrolom i sporom w odniesieniu do takich transakcji.

Przy zawieraniu i wykonywaniu transakcji z podmiotami powiązаныmi Grupa dokłada 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 poszczególne spółki Grupy nie zostaną poddane inspekcjom lub innym czynnościom wyjaśniającym podejmowanym przez urzędy skarbowe. Urzędy skarbowe mogą mieć inny pogląd na przestrzeganie przez Grupę 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 działalność i sytuację finansową, wyniki z działalności operacyjnej Grupy i cenę Akcji.

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.

Ostatnie reformy dotyczące otwartych funduszy emerytalnych mogą wpłynąć na rynki kapitałowe w Polsce oraz na cenę, wolumen obrotów i płynność Akcji, a także na powodzenie Oferty.

Historycznie otwarte fundusze emerytalne („OFE”) były największymi prywatnymi inwestorami na GPW i ważnymi uczestnikami publicznych ofert akcji na GPW. 1 lutego 2014 r. weszła w życie ustawa z 6 grudnia 2013 r. zmieniająca niektóre ustawy w związku z ustaleniem zasad wypłat emerytur z funduszy zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych („Ustawa OFE”), reformując system emerytalny w Polsce poprzez zmianę zasad działania OFE.

Ustawa OFE wprowadziła szereg zmian dotyczących działania OFE, w tym przeniesienie do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych („ZUS”) pewnych aktywów zarządzanych przez OFE w łącznej kwocie odpowiadającej 51,5 procent aktywów OFE (które zostały później umorzone), mechanizm przekazywania składek na ubezpieczenie emerytalne do ZUS-u (chyba że dany uczestnik OFE złoży oświadczenie, że część jego składek na ubezpieczenie emerytalne ma być przekazywana do OFE), mechanizm stopniowego przenoszenia środków zgromadzonych na rachunku uczestnika OFE do ZUS-u dziesięć lat

przed osiągnięciem przez danego uczestnika OFE wieku emerytalnego, a także wymóg, aby OFE dostosowały swoje statuty do nowych wymagań, w tym ograniczeń w zakresie inwestowania środków.

Nie można zagwarantować, że w przyszłości nie zostanie przeprowadzona kolejna reforma w celu pełnego wyeliminowania OFE, zwłaszcza że Trybunał Konstytucyjny w wyroku z 4 listopada 2015 r. orzekł, że reforma była zgodna z konstytucją. W lutym 2016 r. polski rząd potwierdził swój zamiar przeniesienia 75 procent aktywów obecnie posiadanych przez OFE na indywidualne rachunki emerytalne, które będą prowadzone dla każdego obywatela, oraz przeniesienia pozostałych 25 procent aktywów do Fundusz Rezerwy Demograficznej, którym będzie zarządzać Polski Fundusz Rozwoju. 30 grudnia 2016 r. polski rząd przedstawił proponowane zmiany w Sejmie. Obecnie zmiany te są przedmiotem dalszej analizy w ZUS i Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej. Zgodnie z planami polskiego rządu OFE zostałyby przekształcone w otwarte fundusze inwestycyjne zarządzające indywidualnymi rachunkami emerytalnymi. Otwarte fundusze emerytalne są ważnymi inwestorami w papiery dłużne emitowane na polskim rynku. Wszelkie zmiany działalności funduszy emerytalnych, które mogą ograniczyć liczbę funduszy emerytalnych, wartość aktywów zarządzanych przez fundusze emerytalne lub ich politykę inwestycyjną, mogą wpłynąć na popyt inwestorów na pokryte obligacje emitowane przez bank i w związku z tym mogą niekorzystnie wpłynąć na kondycję finansową banku oraz zdolność spełnienia obowiązków wynikających z pokrytych obligacji. Według informacji przekazanych przez polskiego ministra finansów, działania te powinny być wprowadzone najpóźniej w 2018 r.

Zmiany OFE mogą skutkować ograniczeniem liczby OFE, wartości zarządzanych aktywów lub mogą wpłynąć na politykę inwestycyjną OFE (w tym wzrost inwestycji w instrumenty zagraniczne zamiast w notowane na GPW) oraz mogą wpłynąć na popyt na akcje i ceny akcji na GPW. Dodatkowo reforma i zmiany w działaniu OFE mogą też mieć niekorzystny wpływ na postrzeganie rynków kapitałowych w Polsce i stabilność jego ram instytucjonalnych, a w konsekwencji mogą zniechęcić inwestorów do inwestowania w akcje spółek notowanych na GPW. Występuje ryzyko, że reforma OFE może niekorzystnie wpłynąć na ceny Akcji lub wolumen obrotu Akcjami, ich płynność i strukturę akcjonariatu Spółki, a także powodzenie potencjalnej przyszłej oferty.

Znaczny poziom wskaźnika zadłużenia netto i obowiązki Grupy w zakresie obsługi zadłużenia mogą negatywnie wpłynąć na naszą działalność.

Mamy i będziemy mieć wysoki wskaźnik zadłużenia netto. Według stanu na 31 grudnia 2017 r. mieliśmy całkowite zobowiązania finansowe (główna kwota zadłużenia powiększona o narosłe odsetki) w wysokości 7 416 mln PLN (w tym 945 mln PLN z tytułu leasingu).

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

- utrudnienie nam spełnienia obowiązków związanych z zadłużeniem
- zwiększenie naszej wrażliwości na ogólną niekorzystną sytuację gospodarczą i niekorzystne warunki w branży przy ograniczeniu naszej elastyczności reagowania na nie
- konieczność poświęcenia znacznej części przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej na spłatę głównej kwoty zadłużenia i odsetek, a tym samym zmniejszenie dostępności takich przepływów środków pieniężnych na finansowanie kapitału obrotowego, nakładów inwestycyjnych, przejęć, wspólnych przedsięwzięć i innych ogólnych celów Spółki
- ograniczenie naszej elastyczności w planowaniu i reagowaniu na zmiany w naszej działalności i otoczeniu konkurencyjnym oraz w branży, w której działamy
- usytuowanie nas w pozycji braku przewagi konkurencyjnej wobec konkurentów w zakresie, w jakim nie korzystają oni z tak wysokiego finansowania długiem
- ograniczenie naszej zdolności do pożyczania dodatkowych środków i zwiększenie kosztów takich pożyczek.

Wszelkie z powyższych lub inne konsekwencje lub zdarzenia mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą zdolność spełnienia obowiązków związanych z zadłużeniem. Dodatkowo warunki Umowy Kredytów Uprzywilejowanych i umów

regulujących Lokalne Linie Debetowe pozwalają, a wszelkie inne umowy kredytowe lub podobne, jakie możemy zawrzeć w przyszłości, mogą pozwalać członkom Grupy na zaciąganie znacznego dodatkowego zadłużenia, co dalej zwiększyłoby naszą wskaźnik zadłużenia i pogłębiłoby wspomniane wyżej ryzyka.

Podlegamy restrykcyjnym kowenantom dotyczącym zadłużenia, które mogą ograniczać naszą zdolność do finansowania przyszłej działalności operacyjnej i potrzeb kapitałowych oraz korzystania z szans biznesowych i prowadzenia działalności.

Spółka oraz niektóre z jej jednostek zależnych będą podlegały kowenantom, tj. zobowiązaniom do podejmowania działań lub powstrzymywania się od działań, zawartym w Umowie Kredytów Uprzywilejowanych oraz obowiązkom, które mogą być zawarte w innych 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, przyspieszają płatność tych kwot, nie możemy zapewnić, że aktywa naszych jednostek zależnych 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. Wystąpienie któregokolwiek z powyższych zdarzeń mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na wyniki z naszej działalności operacyjnej oraz wyniki finansowe.

Będziemy potrzebować znacznej kwoty środków pieniężnych do obsługi zadłużenia i utrzymania działalności operacyjnej. Nasza zdolność do generowania lub pozyskiwania wystarczającej ilości środków pieniężnych zależy od wielu czynników, które pozostają poza naszą kontrolą.

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 omówionych w części „Czynniki ryzyka”, na wiele z których nie mamy wpływu. Kredyt Odnawialny zapada w marcu 2023 r., Transza A Kredytu Terminowego zapada w marcu 2022 r., Transza B Kredytu Terminowego zapada we wrześniu 2022 r., a Transza C Kredytu Terminowego – w marcu 2023. 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, zając nasze aktywa. Rodzaj, harmonogram i warunki przyszłych transakcji finansowania, restrukturyzacji, sprzedaży majątku lub innych form pozyskiwania kapitału będą zależeć od zapotrzebowania na środki pieniężne oraz warunków panujących na rynkach finansowych. Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie skorzystać z takich rozwiązań w

wymaganym czasie lub na komercyjnie rozsądnych warunkach, jeśli w ogóle. W takim przypadku możemy nie mieć wystarczających aktywów do spłaty całości zadłużenia. Dodatkowo warunki Umowy Kredytów Uprzywilejowanych mogą ograniczać naszą zdolność do zastosowania któregośkolwiek z takich rozwiązań.

Ryzyka związane ze sprawami regulacyjnymi

Sektor telekomunikacji mobilnej podlega istotnym regulacjom i nadzorowi rządowemu oraz aktualnie obowiązującym przepisom; wszelkie przyszłe zmiany przepisów mogą mieć negatywny wpływ na nasze przychody, mogą wymagać ponoszenia dodatkowych nakładów, oraz mogą mieć inny istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

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, 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 i wyniki operacyjne.

Regulatorzy rynku, tacy jak Prezes UKE, stoją na straży przestrzegania przez nas obowiązujących przepisów w obszarze telekomunikacji. Prezes UKE posiada rozległe uprawnienia regulacyjne i nadzorcze w zakresie świadczenia wszystkich usług telekomunikacyjnych, zarządzania widmem częstotliwości radiowych, zasobami orbitalnymi oraz przydziałem i wyznaczaniem numerów telefonów, jak również warunkami rezerwacji częstotliwości. Co do zasady, Prezes UKE stara się wspierać konkurencję na rynku. W przypadku, gdy Prezes UKE stwierdzi, że dany rynek nie jest wystarczająco konkurencyjny, może wskazać jednego lub kilku operatorów telekomunikacyjnych jako dostawców o znaczącej pozycji rynkowej na tym rynku i nałożyć na takiego dostawcę (-ów) pewne obowiązki regulacyjne.

W 2012 roku Prezes UKE stwierdził, że Play posiada znaczącą pozycję rynkową w zakresie kończenia rozmów na rynku publicznej sieci łączności ruchomej. Jako operator uznany za posiadający znaczącą pozycję rynkową, Play musi spełniać określone obowiązki nałożone przez Prezesa UKE, obejmujące m. in. niedyskryminację, spełnienie uzasadnionych wniosków o dostęp telekomunikacyjny, udostępnianie do publicznej wiadomości określonych informacji związanych z udzielaniem dostępu telekomunikacyjnego, a także w zakresie specyfikacji technicznych sieci i sprzętu telekomunikacyjnego, charakterystyki sieci, warunków świadczenia usług i korzystania z sieci, jak również opłat i podatków, ustalania cen na podstawie modelu efektywnego operatora (połączenia głosowe).

Ponadto w dniu 14 grudnia 2012 Prezes UKE nałożył nowy zbiór obowiązków regulacyjnych dla czterech nowych głównych operatorów sieci komórkowych, w tym na naszą spółkę, ogłaszając nowe stawki MTR oraz zakończenie asymetrii stawek MTR, z której czerpaliśmy korzyści od rozpoczęcia komercyjnej działalności w 2007 roku do 31 grudnia 2012 roku. Obniżenie stawek MTR miało bezpośredni wpływ na nasze przychody z tytułu połączeń międzysieciowych, które są jedną z głównych usług świadczonych przez nas pozostałym operatorom telekomunikacyjnym, chociaż wpływ ten został w dużej mierze skompensowany obniżeniem stawek MTR dla innych operatorów. Zob. „Komentarz Zarządu oraz analiza sytuacji finansowej i wyników działalności – Główne czynniki wpływające na wyniki działalności i istotne trendy rynkowe – Ogólne otoczenie regulacyjne”.

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 ustawy z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo Telekomunikacyjne (t.j. Dz. U. z 2016 r., poz. 1489, z późn. zm.) („Prawo Telekomunikacyjne”), to moglibyśmy zostać zmuszeni do zapłaty kary w wysokości do 3% przychodów uzyskanych w roku poprzedzających nałożenie kary oraz możliwe, że zostałby wydany zakaz dalszego prowadzenia 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”), Generalnego Inspektora Ochrony danych Osobowych („GIODO”) oraz innym organom kontrolującym zgodność różnych aspektów naszej działalności z szeregiem przepisów prawa i regulacji. W maju 2016 roku weszło w życie nowe Rozporządzenie o ochronie danych osobowych (Rozporządzenie 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE, ogólne rozporządzenie o ochronie danych) („RODO”), wyznaczając dwuletni okres przygotowawczy, w ciągu którego będziemy zobowiązani do przyjęcia nowych wymogów w zakresie przetwarzania danych. W przypadku niezapewnienia zgodności, RODO przewiduje między innymi, że Generalny Inspektor Ochrony Danych Osobowych może nałożyć kary finansowe w wysokości do 4% naszych łącznych przychodów za poprzedni rok. W efekcie zmuszeni jesteśmy dostosować: (i) systemy archiwizacji danych osobowych w Grupie; (ii) procesy biznesowe wiążące się z przetwarzaniem danych osobowych; (iii) systemy informatyczne używane w Grupie do przetwarzania danych osobowych; (iv) umowy z kontrahentami Grupy, którym powierza się przetwarzanie danych osobowych; (v) dokumentację i regulacje wewnętrzne; (vi) nowe dokumenty zgody na przetwarzanie danych osobowych; (vii) nowe obowiązki informacyjne wobec klientów.

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 i perspektywy.

Nie możemy zagwarantować, że w przyszłości Prezes UOKiK nie uzna prowadzonych przez nas działań za ograniczające konkurencję albo naruszające przepisy polskiego prawa w zakresie 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. 2017, poz. 229, z późn. zm.) („Ustawa o Ochronie Konkurencji”) do prowadzenia postępowań w zakresie praktyk ograniczających konkurencję, stwierdzenia, że dana klauzula stosowana w standardowym wzorze umowy stanowi nadużycie, naruszenia zbiorowych interesów konsumentów, zamierzonych koncentracji przedsiębiorców (np. zamierzonych połączeń, przejęć, utworzenia wspólnego przedsiębiorcy lub nabycia majątku innego przedsiębiorcy lub jego części), w tym postępowań w sprawie niezgłoszenia zamiaru koncentracji, a także postępowań 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 nadużycie oraz naruszenia zbiorowych interesów konsumentów. Za przykład powyższego może służyć fakt, że w dniu 11 kwietnia 2014 roku Prezes UOKiK wszczął ogólną i wstępną procedurę ustalania faktów (tj. postępowanie wyjaśniające) aby zbadać, czy działania operatorów telekomunikacyjnych uczestniczących w podziale i łączeniu sieci telekomunikacyjnych, infrastruktury telekomunikacyjnej lub zasobów częstotliwości mogą stanowić naruszenie Ustawy o Ochronie Konkurencji, a przez to uzasadniać wszczęcie przez Prezesa UOKiK procedury antymonopolowej. Ostatecznie umorzono postępowanie wyjaśniające, w związku z czym do dnia dzisiejszego nie wszczęto żadnego postępowania antymonopolowego, ale nie wykluczamy możliwości, że współpraca pomiędzy operatorami w opisanym powyżej zakresie nie będzie badana w przyszłości.

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 Play oraz danego dostawcy/usługodawcy). Biorąc pod uwagę podatność takich porozumień na zmieniające się warunki rynkowe, nie możemy wykluczyć możliwości wystąpienia w przyszłości ryzyka postępowania antykonkurencyjnego.

W ostatnich latach aktywność Prezesa UOKiK w zakresie działalności gospodarczej podmiotów zajmujących się telekomunikacją znacznie wzrosła. Prezes UOKiK zakwestionował praktyki rynkowe operatorów, które poprzednio nie były kwestionowane, w tym np. możliwość zmiany przez operatora umowy klienckiej bez przyczyny (w którym to przypadku klient może wypowiedzieć umowę bez płacenia kar umownych) oraz anulowanie kwot doładowań w ramach ofert przedpłaconych po upływie okresu ważności konta klienta.

Zob. „Działalność biznesowa – Postępowania prawne”, gdzie opisano pewne istotne postępowania organów nadzoru, których jesteśmy obecnie stroną. Niekorzystne decyzje w tych sprawach albo spowodowany przez nie negatywny rozgłos mogą mieć niekorzystny wpływ na prowadzoną przez nas działalność, sytuację finansową, wyniki finansowe i perspektywy.

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. Przypadki przedterminowego rozwiązania umów z naszymi klientami mogą spowodować znaczne zwiększenie ponoszonych przez nas kosztów utrzymania klienta oraz odłączeń 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 i perspektywy.

Nasze rezerwy częstotliwości dotyczące świadczenia usług mobilnych posiadają oznaczone terminy i mogą zostać cofnięte lub mogą nie zostać odnowione w momencie wygaśnięcia na możliwych do przyjęcia warunkach, o ile w ogóle.

Jesteśmy zależni od naszej rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnej, wydanej przez Prezesa UKE, a wszystkie nasze rezerwy częstotliwości są wydane na czas określony. Nasza rezerwa częstotliwości 800 MHz wygasa 23 czerwca 2031 r., nasza rezerwa częstotliwości 900 MHz wygasa 31 grudnia 2023 r., nasza rezerwa częstotliwości 1800 MHz wygasa 31 grudnia 2027 r., nasza rezerwa częstotliwości 2100 MHz wygasa 31 grudnia 2022 r., a nasza rezerwa częstotliwości 2600 MHz wygasa 25 stycznia 2031 r., 3700 MHz wygasa w 29 grudnia 2019 r. Nie możemy zagwarantować, że nasze rezerwy częstotliwości zostaną odnowione przed terminem wygaśnięcia albo w tym terminie. W szczególności, zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, Prezes UKE ma prawo wedle własnego uznania odmówić przedłużenia rezerwy częstotliwości albo ją odwołać, jeżeli dojdzie do wniosku, między innymi, że naruszyliśmy stosowne warunki użytkowania przydzielonych nam częstotliwości, na przykład jeżeli zostanie ustalone, że nie spełniliśmy minimalnych wymogów dotyczących inwestowania. Jeżeli nie uda nam się przedłużyć naszych rezerw częstotliwości, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.

Aby utrzymać nasze rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych, musimy przestrzegać warunków decyzji w sprawie rezerwy, jak również stosownych przepisów i innych regulacji ustanowionych przez Prezesa UKE oraz ministra właściwego do spraw telekomunikacji. Zob. „Przegląd regulacji – Proces rezerwy częstotliwości – Rezerwy częstotliwości.” Nieprzestrzeganie warunków decyzji w sprawie rezerwy oraz innych regulacji może spowodować odwołanie rezerwy, jak również nałożenie kar finansowych. W odniesieniu do wszelkich nowych uzyskiwanych przez nas rezerw, aby utrzymać rezerwy częstotliwości jesteśmy zobowiązani do zapłaty opłat za rezerwę 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 rezerwy 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.

W przypadku rezerwacji nie przewidziano żadnych kar finansowych za niestosowanie się do ich warunków. Jednakże Prawo Telekomunikacyjne przewiduje, że Prezes UKE może wydać decyzję w sprawie wycofania rezerwacji częstotliwości, jeżeli: (i) stwierdzono, że korzystanie z urządzeń radiowych zgodnie z rezerwacją częstotliwości jest źródłem szkodliwych zakłóceń lub zaburzeń elektromagnetycznych; (ii) zmienił się przydział częstotliwości objętych rezerwacją częstotliwości w strategii krajowej; (iii) istnieją okoliczności, które stanowią zagrożenie dla obrony i bezpieczeństwa narodowego, jak również bezpieczeństwa i porządku publicznego; (iv) korzystanie z częstotliwości objętych rezerwacją nie rozpoczyna się w okresie, o którym mowa w rezerwacji częstotliwości z przyczyn leżących po stronie podmiotu, który uzyskał rezerwację częstotliwości; (v) częstotliwości nie są wykorzystywane przez okres co najmniej sześciu miesięcy z przyczyn leżących po stronie podmiotu, który uzyskał rezerwację częstotliwości; (vi) stale naruszane są warunki określone w rezerwacjach częstotliwości lub obowiązek uiszczania opłat za rezerwację częstotliwości; (vii) podmiot, który uzyskał rezerwację częstotliwości, nie wykonuje obowiązków, o których mowa w rezerwacji częstotliwości z przyczyn leżących po stronie tego podmiotu; lub (viii) wykorzystanie częstotliwości objętych rezerwacją jest nieefektywne.

Ponadto w związku z naszymi rezerwacjami częstotliwości mogą stanąć przed nami pewne wyzwania ze strony podmiotów zewnętrznych. Plus, Polska Izba Radiodfuzji Cyfrowej i Sferia S.A. („Sferia”) złożyły wniosek do Prezesa UKE o unieważnienie procedury przetargowej dotyczącej częstotliwości 1800 MHz, na podstawie której uzyskaliśmy nową rezerwację częstotliwości 1800 MHz obsługującą naszą technologię 4G LTE. Podmioty te twierdzą, że w trakcie procedury przetargowej dopuszczono się pewnych naruszeń, które doprowadziły do odrzucenia ich ofert. W 2015 r., w swej pierwszej decyzji Prezes UKE odrzucił ten wniosek o anulowanie procedury przetargowej i wskutek wniosku o ponowne postępowanie administracyjne decyzją z 3 sierpnia 2016 roku Prezes UKE utrzymał decyzję z 2015 roku w niezmienionej formie. Ta decyzja została z kolei zaskarżona do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego. Postępowanie w dalszym ciągu trwa. W odrębnym postępowaniu Plus, Sferia i Emitel S.A. („Emitel”) złożyły do Prezesa UKE wniosek dotyczący pomyślnie dla nas rozstrzygniętego przetargu na częstotliwości 1800 MHz, domagając się zawieszenia i unieważnienia naszej rezerwacji częstotliwości 1800 MHz do momentu zamknięcia powyższego postępowania. Postępowania w dalszym ciągu trwają przed Naczelnym Sądem Administracyjnym.

W listopadzie 2015 r. Polkomtel, T-Mobile i Net Net Sp. z o.o. złożyły wniosek do Prezesa UKE dotyczący unieważnienia w całości aukcji na rezerwację częstotliwości 800 MHz i 2600 MHz, twierdząc, że doszło do naruszenia procedur. Na skutek wniosków o unieważnienie aukcji wszczęte zostało postępowanie administracyjne przed Prezesem UKE. Prezes UKE jeszcze nie rozpatrzył sprawy. 23 czerwca 2016 r. Prezes UKE wydał decyzję w sprawie rezerwacji częstotliwości w paśmie 800 MHz. Wskutek tej decyzji nastąpiła techniczna zamiana bloków pomiędzy Play a T-Mobile. Plus złożył apelację przeciwko wszystkim nowym decyzjom w sprawie rezerwacji częstotliwości 800/2600 MHz w sądzie administracyjnym niższego szczebla, a T-Mobile złożył apelację przeciwko nowym decyzjom w sprawie rezerwacji częstotliwości 800 MHz w odniesieniu do Bloków C i E w sądzie administracyjnym niższego szczebla. Wyrokiem z dnia 30 stycznia 2017 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny odrzucił skargi Polkomtela i T-Mobile przeciwko przydzieleniu częstotliwości Grupie. W kwietniu 2017 r. przeciwko wyrokowi Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego została złożona apelacja w Naczelnym Sądzie Administracyjnym. Postępowania wciąż trwają.

Wyniki postępowań w sprawie pasm 800 MHz, 1800 MHz i 2600 MHz nie są pewne. Tego rodzaju postępowania w zasadzie trwają kilka lat i trudno przewidzieć termin wydania decyzji końcowej, uwzględniając wyczerpanie wszystkich możliwych apelacji. Jeżeli powyższe zaskarżenia zostaną zaakceptowane, być może będziemy zmuszeni ponownie przystąpić do przetargu na rezerwację częstotliwości, odpowiednio 800 MHz, 1800 MHz lub 2600 MHz, co będzie wymagało poświęcenia czasu i poniesienia kosztów, nie dając gwarancji wygrania przetargu po raz drugi. Zob. „Działalność biznesowa – Postępowania prawne”. Natomiast dodatkowe informacje dotyczące procedur unieważnienia przetargów i rezerwacji częstotliwości oraz ponownego rozpatrzenia decyzji w sprawie przyznania rezerwacji częstotliwości znajdują się w „Przeglądzie regulacji – Proces rezerwacji częstotliwości.”

Jeżeli któraś 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 ważnej nowej technologii. Jeżeli

nie będziemy mogli korzystać z opisanych wyżej rezerwacji częstotliwości, może to mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, sytuację finansową i wyniki operacyjne.

Polskie i unijne przepisy dotyczące wysokości stawek MTR i opłat roamingowych mogą mieć istotny negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność gospodarczą, sytuację finansową i wyniki operacyjne w przyszłości.

Prezes UKE odpowiada za ustalanie stawek MTR 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 naszej Grupie w momencie wejścia na rynek.

Organy nadzoru UE nałożyły 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 do poziomu kraju macierzystego. Jednocześnie stawki hurtowe są regulowane na poziomie, który w niektórych przypadkach może spowodować straty na marży usługowej. Ostatecznie 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% marży Play 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).

Ponadto w 2007 roku weszło w życie Rozporządzenie (WE) nr 717/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 27 czerwca 2007 r. w sprawie roamingu w publicznych sieciach telefonii ruchomej wewnątrz Wspólnoty Europejskiej („WE”) oraz zmieniające dyrektywę 2002/21/WE, a w roku 2009 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 544/2009 z dnia 18 czerwca 2009 r., zmieniające rozporządzenie (WE) nr 717/2007 w sprawie roamingu w publicznych sieciach telefonii ruchomej wewnątrz WE. Oba rozporządzenia wprowadziły stałe obniżanie cen detalicznych i hurtowych usług telefonii komórkowej za połączenia głosowe, wiadomości SMS i transmisję danych. Jednak 13 czerwca 2012 r. powyższe Rozporządzenie (WE) nr 544/2009 zostało uchylone przez Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 531/2012 z dnia 13 czerwca 2012 r. w sprawie roamingu w publicznych sieciach łączności ruchomej wewnątrz Unii Europejskiej. Zgodnie z tym drugim rozporządzeniem maksymalne ceny detaliczne i średnie ceny hurtowe za usługi roamingowe (połączenia głosowe, transmisję danych, wiadomości SMS) obniżyły się 1 lipca 2013 r., a następnie spadły do jeszcze niższego poziomu 1 lipca 2014 r. Poza tym wprowadzono system „wyodrębnienia usług” w celu zwiększenia konkurencji na międzynarodowym rynku usług roamingowych, czego oczekiwanym efektem jest obniżenie cen detalicznych na tym rynku do poziomu poniżej pułapów cen ustalonych w rozporządzeniu. 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. 15 czerwca 2016 r. WE wydała projekt rozporządzenia zmieniającego Rozporządzenie (UE) nr 531/2012 w zakresie hurtowych rynków usług roamingowych. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/920 z dnia 17 maja 2017 r. zmieniło rozporządzenie (UE) nr 531/2012 w odniesieniu do przepisów w zakresie hurtowych rynków usług roamingu, które było niezbędnym warunkiem wprowadzenia i funkcjonowania przepisów „roam-like-at-home” (korzystania z telefonu za granicą tak jak w kraju) – w wyniku negocjacji trójstronnych pomiędzy WE, Parlamentem i Radą ustalono wysokość opłat za hurtowe usługi transmisji danych w roamingu na 7,7 EUR za 1 000 megabajtów od 15 czerwca 2017 r., z obniżeniem do 6 EUR od 1 stycznia 2018 r. Opłaty te spadną do poziomu 4,50 EUR za gigabajt w 2019 r., 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. Jednakże rozporządzenie to może zostać zakwestionowane na podstawie niekorzystnego wpływu na operatorów telekomunikacyjnych.

Obniżenie opłat, które możemy pobierać 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 i wyniki operacyjne.

Stoimy w obliczu ryzyka potencjalnego wzrostu liczby oszustw po wdrożeniu rozporządzenia „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. Oznacza to, że klientom będą naliczane opłaty za korzystanie z usług połączeń głosowych, wiadomości SMS i transmisji danych za granicą na podstawie tych samych stawek jak w ich kraju macierzystym. Klienci Play mogą więc korzystać z urządzeń mobilnych w pozostałych krajach Europy według swych aktualnych planów taryfowych zgodnie z rozporządzeniem „roam-like-at-home”, używać usług połączeń głosowych i wiadomości SMS bez ograniczeń, podczas gdy usługi transmisji danych mogą podlegać „polityce sprawiedliwego korzystania”. Polityka ta pozwala Play na obciążenie klienta opłatą dodatkową według stawek hurtowych w przypadku wykrycia niewłaściwego lub niestandardowego korzystania. Ponadto Play może złożyć wniosek do krajowego organu nadzoru o wprowadzenie opłat dodatkowych za usługi roamingowe, zgodnie z procedurą zapewnienia zrównoważonego świadczenia usług określonego w Międzynarodowym Rozporządzeniu w sprawie Roamingu.

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 taryfie Play, będzie z niego korzystał poza granicami Polski, a następnie nie uiści opłat na rzecz Play. 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 usług Play poprzez nadmierne z nich korzystanie za granicą, przez co marża Play 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.

Ryzyka związane z naszą strukturą

Środki uzyskane z kredytów zabezpieczonych są oprocentowane zmienną stopą procentową, która może znacznie wzrosnąć, skutkując wzrostem ponoszonych przez nas kosztów i zmniejszeniem przepływów pieniężnych.

Środki uzyskane z kredytów zabezpieczonych są oprocentowane zmienną stopą procentową powiązaną ze stopą procentową WIBOR powiększoną o spread. Stopa WIBOR może znacznie wzrosnąć w przyszłości. 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 lub kwoty uruchomień znacznie by wzrosły, to nasze koszty z tytułu odsetek także odpowiednio by wzrosły, obniżając nasze przepływy pieniężne.

Istnieją ryzyka związane z Refinansowaniem i Restrukturyzacją zadłużenia z 2014 r.

W ramach Refinansowania i Restrukturyzacji zadłużenia w 2014 r. Grupa dokonała refinansowania całego swego pozostającego do spłaty zadłużenia za pomocą emisji obligacji. Nadając tym transakcjom strukturę Grupa podjęła szereg wewnętrznych operacji restrukturyzacyjnych, w tym zakup udziałów i połączenie Play z Glenmore Investments Sp. z o.o, inną spółką z Grupy. W marcu 2017 r. Play dokonała refinansowania zadłużenia wynikającego z Refinansowania i Restrukturyzacji zadłużenia z 2014 r.

Traktowanie powyższych transakcji pod względem podatkowym, w tym podejście do zaliczania wydatków do kosztów uzyskania przychodów, opodatkowania u źródła, rozliczania podatku VAT i/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 i/lub innych cech podatkowych danych transakcji. W związku tym, przykładowo, nie można wykluczyć, że Play może nie być 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 i/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 i wyniki operacyjne.

Organy podatkowe mogą mieć odmienną wizję odnośnie 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 oraz Play, 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 uda 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 i wyniki operacyjne.

Zwiększony nacisk polskich organów podatkowych na transakcje pomiędzy podmiotami powiązаныmi może spowodować, że stosowane przez nas zasady zostaną poddane dokładniejszemu badaniu i możemy podlegać dalszym kontrolom i sporom w odniesieniu do takich transakcji.

W ciągu kilku ostatnich lat nastąpił znaczny wzrost liczby inspekcji cen transferowych przez polskie władze podatkowe, w szczególności w odniesieniu do polskich podatników należących do międzynarodowych grup kapitałowych.

W czasie audytu podatkowego naszej Spółki rozpoczętego w 2016 r. i 2017 r. w odniesieniu do naszych lat obrotowych 2013 i 2012, organy podatkowe zażądały dokumentów dotyczących różnych rodzajów transakcji z podmiotami powiązаныmi (np. dokumentacji na temat cen transferowych, obliczeń opłat oraz innych podobnych dokumentów), ale do daty Prospektu Emisyjnego oficjalnie nie zakwestionowały żadnej transakcji ani rozliczeń z nich wynikających.

Podczas zawierania i wykonywania transakcji z podmiotami powiązаныmi dokładamy starań dla zapewnienia, aby transakcje te były zgodne z obowiązującymi przepisami dotyczącymi cen transferowych. Jednakże z powodu szczególnego charakteru transakcji z podmiotami powiązаныmi, złożoności i niejasności przepisów regulujących metody sprawdzania stosowanych cen, jak również trudności w identyfikacji transakcji porównywalnych mogących służyć jako punkt odniesienia, nie można mieć pewności, że poszczególne Spółki z Grupy nie staną się przedmiotem inspekcji lub innych działań dochodzeniowych przeprowadzanych przez organy podatkowe lub organy kontroli skarbowej. Organ podatkowe mogą inaczej ocenić zgodność Grupy z przepisami dotyczącymi cen transferowych i mogą próbować poddawać w wątpliwość, czy pewne transakcje z podmiotami powiązаныmi były rzeczywiście zawierane na warunkach rynkowych. Gdyby sposoby ustalania warunków rynkowych na potrzeby wyżej opisanych transakcji zostały zakwestionowane, powodując np. podwyższenie kwoty dochodu podlegającego opodatkowaniu, może to mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową, wyniki operacyjne oraz cenę Akcji.

Interes akcjonariuszy kontrolujących Emitenta może być sprzeczny z interesem pozostałych akcjonariuszy.

Dzięki posiadaniu akcji i reprezentacji w Radzie Spółki („Rada Spółki”) Tollerton i Novator mają – i będą mieć – prawo do wpływu, bezpośredniego lub pośredniego, na strukturę prawną i kapitałową Spółki, możliwość kontrolowania wyników spraw wymagających działania akcjonariuszy oraz skutecznej kontroli wielu innych decyzji dotyczących działalności Grupy. Bieżące zarządzanie prowadzone jest przez obecne kierownictwo wyższego szczebla, które nie jest uzależnione od wsparcia akcjonariuszy, jednak wszelkie konflikty pomiędzy kierownictwem wyższego szczebla a akcjonariuszami kontrolującymi mogą mieć negatywny wpływ na Grupę i jej działalność. Ponadto obaj akcjonariusze kontrolujący mogą posiadać inne zaangażowania i inne spółki portfelowe, których interes może być sprzeczny z interesem innych jako akcjonariuszy (lub konkurencyjne wobec Grupy) oraz mogą być w konflikcie z potencjalnymi transakcjami, które Grupa może chcieć realizować. Ponadto wszelkie okoliczności dotyczące nominalnego lub faktycznego udziału akcjonariuszy we własności Grupy mogą mieć negatywny wpływ na działalność i operacje Grupy, w tym na jej wizerunek, markę lub zdolność do refinansowania zadłużenia, o ile instytucje finansowe uznają taką własność za istotnie niekorzystną dla ich gotowości do przeprowadzenia takiego refinansowania lub innego rodzaju pozyskiwania kapitału. Nie ma pewności, że interesy któregokolwiek z tych akcjonariuszy będą zgodne z interesami akcjonariuszy lub Grupy, ani że akcjonariusze ci będą korzystać ze swych praw na rzecz wszystkich akcjonariuszy.

Informacje jakościowe i ilościowe na temat ryzyka rynkowego

Działalność Grupy powoduje, że jest ona narażona na różnorodne ryzyka rynkowe, w tym ryzyko walutowe, ryzyko stóp procentowych, ryzyko kredytowe i ryzyko płynności. Ogólny program zarządzania ryzykiem 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, stóp procentowych, kredytowe i ryzyko płynności, jak również postanowieniami umów finansowania w zakresie spełnienia wskaźników finansowych.

W sekcjach poniżej omawiamy nasze znaczące ekspozycje na ryzyko rynkowe, jednak nie odnosimy się do innych ryzyk, na które jesteśmy narażeni w toku zwykłej działalności, takich jak ryzyko danego kraju i ryzyko prawne.

Ryzyko walutowe

Znaczna część zadłużenia Grupy była historycznie denominowana w EUR, co narażało Grupę na ryzyko walutowe. W marcu 2017 r. zadłużenie denominowane w EUR zostało zastąpione przez zadłużenie denominowane w PLN w ramach Umowy Kredytów Uprzywilejowanych – zob. Nota 17.1.1 do naszego Sprawozdania Finansowego, dołączonego w innym miejscu niniejszego Raportu. To znacznie obniżyło ryzyko walutowe.

Jednakże ekspozycja na ryzyko walutowe wciąż istnieje, chociaż większość przychodów Grupy jest otrzymywanych w PLN, ponieważ niektóre koszty operacyjne są ponoszone w walutach obcych, głównie w EUR. Także koszty roamingu międzynarodowego są osiągnane w walutach obcych, w tym XDR.

Zarządzanie ryzykiem walutowym ma na celu utrzymywanie w akceptowalnych granicach zarówno zmienności przepływów pieniężnych (wyrażonych w PLN), wynikającej z wahań kursów wymiany PLN na inne waluty, jak też niekorzystnego wpływu zmian kursów wymiany na zyski (wyrażone w PLN).

Ryzyko walutowe Grupy 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.

Żadne z powyższych instrumentów finansowych nie były wykorzystywane w 2016 r. W 2017 r. Grupa zawarła serię kontraktów walutowych typu forward, których celem była wymiana złotych na euro w celu spłaty obligacji denominowanych w euro za pomocą wpływów z kredytów bankowych denominowanych w złotych - patrz nota 17.1.1 do Sprawozdania Finansowego zawartego w innej części niniejszego Raportu (kontrakty typu forward na zakup 940milionów euro) i na zakup obligacji denominowanych w EUR wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. – patrz nota 8 do Sprawozdania Finansowego zawartego w innej części niniejszego Raportu (kontrakty typu forward na zakup 520milionów euro).

Ryzyko stóp procentowych

Historycznie finansowanie Grupy obejmowało głównie zadłużenie o stałej stopie procentowej, a ryzyko stóp procentowych wynikało głównie z zabezpieczonych obligacji uprzywilejowanych o zmiennej stopie procentowej w kwocie 130 mln PLN z terminem wykupu w 2019 r. („Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o Zmiennej Stopie Procentowej”) oraz umów leasingu ze zmiennym oprocentowaniem. W marcu 2017 r. zadłużenie o stałej stopie procentowej zostało zastąpione zadłużeniem o zmiennym oprocentowaniu – patrz nota 17.1.1 do Sprawozdania Finansowego zawartego w innej części niniejszego Raportu. W związku z tym wzrosła nasza ekspozycja na ryzyko stóp procentowych w przyszłości. 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 instrumenty finansowe mogą być stosowane w celu zmniejszenia ryzyka zmiany stóp procentowych, na które narażona jest Grupa:

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

W 2016 r. Grupa nie korzystała z żadnych instrumentów pochodnych. W 2017 r. Grupa podpisała umowy typu swap procentowy.

Ryzyko kredytowe

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

Jeśli chodzi o środki pieniężne Grupy, są one lokowane wyłącznie w instytucjach finansowych o wysokiej wiarygodności kredytowej.

Ryzyko płynności

Zarządzanie ryzykiem płynności oznacza utrzymywanie wystarczających środków pieniężnych oraz zbywalnych papierów wartościowych oraz dostęp do finansowania dzięki zawartym umowom kredytowym. W przyszłości naszymi głównymi źródłami płynności będą środki z działalności operacyjnej, jak również kwoty dostępne na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (Kredyt Odnawialny w wysokości 400 mln PLN) oraz innych posiadanych obecnie przez nas kredytów

obrotowych (Kredyt w Rachunku Bieżącym w Banku Zachodnim WBK i Kredyt w Rachunku Bieżącym w Millennium) lub kredytów, które możemy zaciągnąć na podstawie Umowy Kredytów Uprzywilejowanych.

Poniższa tabela prezentuje zapadalność kredytów bankowych, obligacji, zobowiązań z tytułu leasingu i innych zobowiązań w wartościach umownych (tj. wyłączając wpływ kosztów nominalnych poniesionych w związku z kredytem i zobowiązaniem) powiększonych o prognozowaną wartość spłat odsetek. Kwoty nie są dyskontowane.

**31 grudnia 2017
w milionach PLN**

	Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:			
	1 year	2 to 5 years	over 5 years	Total
Kredyty bankowe	676,0	5 646,8	1 281,8	7 604,5
Leasing	192,5	567,3	575,4	1 335,2
Pozostałe zobowiązania finansowe	12,1	15,5	-	27,6
	880,5	6 229,6	1 857,2	8 967,3

**31 grudnia 2016
w milionach PLN**

	Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:			
	1 year	2 to 5 years	over 5 years	Total
Obligacje	252,9	4 948,3	-	5 201,3
Leasing	179,0	530,2	466,0	1 175,3
Pozostałe zobowiązania finansowe	1,2	1,5	-	2,7
	433,1	5 480,1	466,0	6 379,2

Wszystkie zobowiązania z tytułu dostaw i usług są wymagalne w terminie jednego roku od daty bilansowej. Pozostałe zobowiązania długoterminowe, które stanowią kaucje otrzymane od partnerów biznesowych (głównie dealerów) jako zabezpieczenie ich zobowiązań wobec Grupy, są zakwalifikowane jako wymagalne w okresie ponad 5 lat od daty sprawozdawczej, gdyż Grupa oczekuje, iż będą one rozliczone wyłącznie w wypadku zakończenia współpracy z tymi partnerami.

Prowadzimy regularne oceny ryzyka, których celem jest identyfikacja, ocena i ograniczanie ryzyka niewłaściwego zachowania. Stale dostosowujemy się i na bieżąco aktualizujemy naszą wiedzę na podstawie badań w zakresie etyki zachowań, aby zwiększyć skuteczność naszej polityki.

Ocena ryzyka i zagrożeń w zakresie praw człowieka stanowi podstawę do definiowania i dookreślania odpowiednich środków, których celem jest zapobieganie, łagodzenie i naprawianie skutków negatywnych zdarzeń. Powszechnie pokazujemy, że szanujemy prawa człowieka i działamy zgodnie z tymi prawami. Grupa powinna na bieżąco oceniać, czy istnieje ryzyko jej ewentualnego negatywnego oddziaływania i w jaki sposób jej działalność gospodarcza i relacje biznesowe ma faktyczne negatywne oddziaływanie na ludzi. W przypadku nieprzestrzegania praw człowieka Grupa naraża się na utratę reputacji i postępowania sądowe. Więcej informacji dotyczących praw człowieka znajduje się w Rozdziale 13 „Odpowiedzialność korporacyjna”.

Pomimo starań Grupy na rzecz umocnienia polityki antykorupcyjnej, sytuacje korupcyjne mogą się zdarzyć w związku z poziomem złożoności procesów i zaangażowaniem wielu partnerów. Sytuacja taka może mieć negatywny wpływ, w szczególności na reputację Grupy. Szczegółowe informacje dotyczące obszaru walki z korupcją znajdują się w Rozdziale 13 „Odpowiedzialność korporacyjna”.

Bezpieczeństwo środowiska pracy jest jedną z podstawowych zasad naszego kodeksu, realizowaną poprzez wymierne standardy obejmujące kluczowe obszary ryzyka związane z pracami budowlanymi, w tym z obsługą ciężkiego sprzętu oraz zapobieganiem wypadkom. Grupa zawsze podejmowała działania prewencyjne, mające na celu zapewnienie maksymalnego poziomu ochrony we wszystkich obszarach działalności firmy, ponieważ bezpieczeństwo i higiena pracy

jest uznawane za ważny miernik jakości. Najważniejszym działaniem prewencyjnym jest identyfikacja i ocena ryzyk w Grupie, realizowana poprzez stały nadzór nad procesami w firmie oraz rozwój w ścisłym powiązaniu ze strukturami liniowymi. Wdrożyliśmy liczne inicjatywy mające na celu pomoc pracownikom w spełnieniu stawianych im wymagań, m.in. dystrybucję środków ochrony osobistej oraz specjalistyczne szkolenia podnoszące świadomość bezpieczeństwa i promujące zachowania zapobiegające ryzyku. Jeżeli Grupie nie uda się z powodzeniem zrealizować wyżej wymienionych działań, to może to mieć negatywny wpływ na jej marżę operacyjną, sytuację finansową i wyniki. Szczegółowe informacje dotyczące tego obszaru znajdują się w Rozdziale 13 „Odpowiedzialność korporacyjna”.

14. ODPOWIEDZIALNOŚĆ KORPORACYJNA

14.1 Odpowiedzialność za środowisko naturalne

Główne obszary odpowiedzialności

Polscy operatorzy komórkowi mają obowiązek przestrzegania przepisów o ochronie środowiska w zakresie wybranych obszarów działalności, dotyczących w szczególności:

- odpadów opakowaniowych
- obowiązków dotyczących baterii
- obowiązków dotyczących odpadów elektrycznych i elektronicznych („WEEE”) oraz
- ochrony przed polem elektromagnetycznym („EMF”).

Przyjęcie odpowiednich zasad

Grupa nie posiada procedur dotyczących wyżej wymienionych kwestii związanych z ochroną środowiska. Niemniej zobowiązania wynikające z przepisów prawa zostały przyjęte i mają moc obowiązującą. Grupa planuje rozpoczęcie prac nad procedurami dotyczącymi przepisów o ochronie środowiska w 2018 r. w zakresie kluczowych obszarów środowiskowych wskazanych na skutek oceny wpływu działalności Spółki na środowisko.

Grupa prowadzi szereg internetowych kampanii informacyjnych na temat ochrony środowiska. Wszyscy pracownicy i dostawcy są należycie informowani o działaniach wymaganych przez Play. Pracownicy otrzymali ulotki informujące o działaniach firmy mających na celu ochronę środowiska. Publiczne plakaty informujące o działaniach firmy zmierzających do ochrony środowiska zostały umieszczone na ogólnodostępnych powierzchniach dla wszystkich pracowników (kuchnie, otwarte przestrzenie, toalety). Firma organizuje także dla wszystkich pracowników bezpłatne roczne przeglądy i naprawy rowerów prywatnych pracowników, aby zachęcić ich do korzystania z tych środków komunikacji podczas dojazdów do pracy. Również klienci Play informowani są o podejmowanych działaniach w zakresie ochrony środowiska, obejmujących między innymi korzystanie z papieru z odzysku czy segregację odpadów.

Ponadto, w celu ochrony środowiska Grupa podjęła następujące działania:

- instalacja fotokomórek w toaletach w celu ograniczenia zużycia wody
- przelączenie klimatyzacji i oświetlenia biur na tryb eco po godzinach pracy
- uruchomienie floty rowerów i skuterów elektrycznych w celu zachęcenia pracowników do rezygnacji z korzystania z samochodów
- rezygnacja z plastikowych naczyń w kuchniach
- zastępowanie monitorów TV w salach konferencyjnych modelami o niższym zużyciu energii
- zwiększenie ilości roślin w biurach w celu poprawy wilgotności i jakości powietrza

Wynikiem powyższych działań są niższe rachunki za opłaty operacyjne. Ponadto, w 2018 r. Grupa planuje rozpocząć działania marketingowe za pośrednictwem intranetu oraz za pośrednictwem ulotek i publicznych plakatów, aby zachęcić pracowników do wyłączania światła i projektora po zakończeniu spotkania i odłączenia zasilania od gniazd po zakończeniu pracy.

W następnych rozdziałach skoncentrujemy się na przepisach obowiązujących w Polsce, ponieważ większość działalności gospodarczej jest prowadzona w Polsce.

Wymogi dotyczące postępowania z odpadami elektrycznymi i elektronicznymi

Od lutego 2014 r. obowiązuje ustawodawstwo unijne promujące zbiórkę i recykling WEEE, Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/19/UE z dnia 4 lipca 2012 r. w sprawie zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego („Dyrektywa WEEE”). W Polsce Dyrektywa WEEE została zaimplementowana Ustawą z dnia 11 września 2015 r. o zużytym sprzęcie elektrycznym i elektronicznym („Ustawa WEEE”), która określa pewne obowiązki spółek wprowadzających na polski rynek urządzenia elektryczne i elektroniczne. Obowiązki te obejmują wymóg organizacji i finansowania (i) odbioru zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego z punktów zbiórki, oraz (ii) przetwarzania odpadów elektronicznych. Obowiązek ten można wypełniać poprzez zawarcie umowy z organizacją odzysku sprzętu elektrycznego i elektronicznego, która wykonuje powyższe obowiązki za spółkę. Niemniej jednak spółka cały czas ponosi odpowiedzialność za wykonywanie tych obowiązków.

Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi określa poziomy odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych. Wymagany od spółek poziom odzysku odpadów opakowaniowych wynosi 61% a poziom recyklingu 56% rocznie. Nieosiągnięcie minimalnego poziomu odzysku lub recyklingu odpadów opakowaniowych w danym roku uruchamia obowiązek uiszczenia opłaty produktowej. Ponieważ telefony i akcesoria są sprzedawane w opakowaniach kartonowych, wyżej opisane obowiązki w zakresie odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych mają bezpośrednie zastosowanie do naszej działalności.

Ustawa o bateriach i akumulatorach (z dnia 24 kwietnia 2009 r.) również nakreśla pewne obowiązki dotyczące wprowadzania na rynek i recyklingu baterii i akumulatorów. Spółki w Polsce są zobligowane do zorganizowania i sfinansowania zbierania, przetwarzania, recyklingu i unieszkodliwiania zużytych baterii i akumulatorów. Obowiązki te mogą być realizowane poprzez podpisanie umów dotyczących zbiórki i przetwarzania zużytych przenośnych baterii i akumulatorów. Obowiązujący minimalny poziom zbiórki to 45%. Ponadto spółka musi być wpisana do właściwej ewidencji. Dodatkowo, sprzedawca detaliczny, którego powierzchnia handlowa przekracza 25m² ma obowiązek odbierania od swoich klientów zużytych przenośnych baterii i akumulatorów bez jakichkolwiek opłat i przekazywania zebranych baterii i akumulatorów do podmiotu odpowiedzialnego za odbiór takich odpadów.

Ponieważ sprzedajemy telefony, baterie i akcesoria, postanowienia Ustawy WEEE oraz innych wyżej wymienionych aktów mają zastosowanie do naszej działalności i mamy obowiązek odzysku na poziomie 75% i recyklingu na poziomie 65% w przypadku telefonów. Nieosiągnięcie tych poziomów uruchamia obowiązek uiszczenia opłaty produktowej. W celu spełnienia obowiązków nakładanych na nas przez powyższe akty prawne, zawarliśmy umowy z organizacjami zajmującymi się zbiórką odpadów (Biosystem Elektrorecykling Organizacja Odzysku Sprzętu Elektrycznego i Elektronicznego S.A. oraz Biosystem Organizacja Odzysku Opakowań S.A.). Każdego roku osiągnęliśmy ustawowe poziomy odzysku oraz wskaźnik recyklingu dla telefonów komórkowych i nigdy nie nałożono na nas kary pieniężnej z powodu nieosiągnięcia ustawowych poziomów.

Ochrona przed polami elektromagnetycznymi „PEM”

Zasady dotyczące pól elektromagnetycznych reguluje głównie Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska. Zasady wymagają ochrony środowiska przez utrzymanie faktycznych poziomów pól elektromagnetycznych poniżej maksymalnych dopuszczalnych poziomów lub przynajmniej na poziomach referencyjnych. Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 30 października 2003 r. ustala maksymalne dopuszczalne poziomy pól elektromagnetycznych w środowisku oraz sposoby sprawdzania dotrzymania tych poziomów. Rozporządzenie określa różne poziomy dla gruntów przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe i obszary dostępne dla ludzi oraz zakres częstotliwości pól elektromagnetycznych, dla którego parametry fizyczne są ustalane celem oceny wpływu pól elektromagnetycznych na środowisko.

Przestrzeganie maksymalnych dopuszczalnych poziomów pól elektromagnetycznych w środowisku jest oceniane w okolicy instalacji emitujących takie pola zarówno bezpośrednio po uruchomieniu takich instalacji jak i po każdej zmianie ich działania, jeżeli taka zmiana może wpłynąć na dopuszczalne poziomy pól elektromagnetycznych oraz jeżeli organy administracji otrzymają skargę dotyczącą działania pewnych instalacji.

Aktywnie uczestniczymy w spotkaniach organizowanych przez Ministra Cyfryzacji poświęconych pracom nad ustawą o ochronie zdrowia ludności przed promieniowaniem elektromagnetycznym („**Ustawa**”). Główne zmiany wynikające z Ustawy: (i) kontrole emisji elektromagnetycznych z urządzeń telekomunikacyjnych, oraz (ii) rozszerzenie listy podmiotów, które mogą żądać od Wojewódzkiego Inspektoratu Ochrony Środowiska przeprowadzenia kontroli emisji.

KPI:

- Zwiększenie przychodów ze sprzedaży produktów lub usług wytworzonych / wykonanych z uwzględnieniem kryteriów ochrony środowiska,
- Obniżenie rachunków za wodę, energię elektryczną w związku z wprowadzanymi przez Spółkę rozwiązaniami ekologicznymi,
- Kontynuacja działań związanych z ograniczaniem zużycia wody i energii elektrycznej.

14.2 Odpowiedzialność społeczna

Organizacja i kultura Spółki – „Pracuj ciężko i świętuj sukcesy”.

PLAY jest młodą i dynamiczną organizacją kierującą się naszymi podstawowymi wartościami: „PASJA oraz WSZYSTKO JASNE, JESTEŚMY BLISKO, WSZYSTKO JEST MOŻLIWE”. Każdy sposób kontaktu z nami jest łatwy, komunikujemy się w sposób JASNY i szukamy prostych rozwiązań. Świat postrzegamy jako wystarczająco skomplikowany, dlatego stosujemy podejście „mniej oznacza więcej”. Pozostajemy BLISKO naszym klientom, pracowników i partnerów biznesowych. Podchodzimy do każdego wyzwania z postawą „WSZYSTKO JEST MOŻLIWE”, okazując odwagę, energię i motywację do ciężkiej pracy, nie zapominając o świętowaniu sukcesów.

Operacyjnie PLAY skupia się na szybkości realizacji, wspomaganej szybkim procesem decyzyjnym. Jesteśmy organizacją zorientowaną na realizację projektów, ze scentralizowanym procesem zarządzania projektami, co gwarantuje nam spójność ze strategią oraz kontrolę jakości. Każdy projekt ma lidera, którego głównym obowiązkiem jest podejmowanie szerokiej współpracy w organizacji i zapewnienie realizacji projektu.

Kierownictwo skutecznie zarządza organizacją dzięki spójności ze strategią firmy i jasnemu przypisaniu celów w ramach corocznego procesu planowania. Jest to dodatkowo wspierane skuteczną, bezpośrednią i regularną komunikacją do pracowników każdego szczebla.

Przyjęcie odpowiednich zasad

1. Podstawowe dane o pracownikach na dzień 31.12.2017 r.

	Umowa o pracę	Średni wiek [lata]	Staż pracy [lata]	Udział kobiet	Udział mężczyzn	Niepełnosprawni	Nieobecności [udział w dniach]
Zatrudnienie*), pracownicy aktywni i nieaktywni, bez zastępstw	2 631	32,7	5,2	49%	51%	14	6%

*Pracownicy w Grupie P4, zarówno pracownicy Play (włączając Członków Zarządu) oraz pracownicy Spółki (z wyłączeniem członków Rady Dyrektorów)

2. Rekrutacja i wynagrodzenia

Spółka realizuje następujące zasady w procesie rekrutacji:

- Proces rekrutacji prowadzony jest na każde wolne stanowisko w organizacji.
- Organizacja promuje rekrutację wewnętrzną, więc każde wolne stanowisko jest najpierw oferowane pracownikom. Jeśli nie znajdzie się żaden kandydat wewnętrzny, rekrutację kierujemy na kandydatów zewnętrznych.
- Wszystkie stanowiska w firmie są klasyfikowane zgodnie z rynkową metodologią porównawczą oferowaną przez wiodące firmy w tej dziedzinie,
- Polityka wynagrodzeń opiera się na zasadzie, że wynagrodzenie musi być zgodne z medianą rynkową.
- Raz w roku spółka zamawia niezależny raport rynkowy na temat wynagrodzeń. Celem tego jest zapewnienie zgodności naszej polityki wynagrodzeń z trendami rynkowymi i podjęcie decyzji o ewentualnych korektach.

3. Rozwój pracowników

Spółka kładzie duży nacisk na ciągłe szkolenia i rozwój, aby zapewnić naszym klientom jak najlepsze doświadczenia. Osiąga to poprzez:

- Indywidualne programy szkoleń na każdym etapie kariery i programy premiowe dla menedżerów i specjalistów,
- Przepisanie partnera biznesowego z działu kadr i partnera szkoleniowego dla każdego regionu/kanalu sprzedaży,
- Realizację 50% szkoleń przez ekspertów wewnętrznych,
- Powiązanie rozwoju kompetencji z rozwojem kariery zawodowej oraz oferowanie awansów pionowych i poziomych
- Szkolenia i kompetencje specjalistyczne (np. kursy językowe, dofinansowanie kształcenia indywidualnego)
- Zagwarantowanie zróżnicowania i otwartości procesu rozwoju kompetencji – umożliwienie pracownikom, aby bezpośrednio i samodzielnie zgłaszali się na szkolenia na podstawie swoich indywidualnych potrzeb.

W efekcie w 2017 roku w 903 szkoleniach wzięło udział 4302 uczestników.

4. Świadczenia pracownicze i równowaga między życiem zawodowym i prywatnym

Spółka zapewnia następujące świadczenia pracownicze:

- opieka medyczna
- ubezpieczenie na życie
- karta uprawniająca do dostępu do obiektów sportowych na terenie całej Polski
- bilety do kina
- bony świąteczne dla pracowników i ich dzieci,
- imprezy towarzyskie dla pracowników i ich dzieci, np. piknik rodzinny, Mikołajki,
- świadczenia społeczne, np. dofinansowanie letnich i zimowych obozów wypoczynkowych dla dzieci,
- możliwość uczestniczenia w 11 sekcjach sportowych dynamicznie rozwijających się w firmie.

Poniższa tabela prezentuje liczbę pracowników, którzy skorzystali z poszczególnych świadczeń.

Kino	Karta sportowa	Ubezpieczenie na życie	Opieka medyczna	Karty podarunkowe - pracownicy	Karty podarunkowe - dzieci	Dzień otwarty dla dzieci	Obozy zimowe	Obozy letnie	Mikołajki	Sekcje sportowe
432	1 606	2 237	2 237	2 620	1 765	67	32	81	348	1 037

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

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

5. Bezpieczeństwo i higiena pracy (BHP)

Ze względu na charakter prowadzonej działalności, spółka przywiązuje szczególną wagę do ograniczania ryzyka związanego z wykonawstwem robót budowlanych.

Poniżej przedstawiono przykładowe ryzyka w tym obszarze oraz metody ich zapobiegania:

- Naruszenie obiektu w trakcie budowy albo utrzymania lokalizacji
 - Wykwalifikowani i wyszkoleni podwykonawcy
 - Zabezpieczanie lokalizacji przed nieupoważnionym dostępem i kradzieżami
 - Roczne wstępne przeglądy lokalizacji oraz pogłębione przeglądy raz na 5 lat
- Upadek pracownika z wysokości
 - Specjalistyczne testy medyczne przy pracy na wysokościach
 - Szkolenia wspinaczkowe
 - Zabezpieczenia przeciw upadkowe na masztach i wieżach
 - Sprzęt ochrony osobistej
- Przebywanie w zasięgu pól elektromagnetycznych
 - Pomiary natężenia pól na obiektach przez akredytowane laboratoria
 - Znakowanie stref elektromagnetycznych na lokalizacjach
 - Specjalistyczne badania medyczne dla pracowników
 - Szkolenia z pracy w zasięgu pól elektromagnetycznych
- Wypadki samochodowe
 - Specjalistyczne badania dla kierowców
 - Dodatkowe szkolenia z bezpiecznej jazdy dla użytkowników samochodów służbowych
 - Monitorowanie szybkości samochodów poprzez system do zarządzania flotą z użyciem GPS, informowanie przełożonych o zbyt szybkiej jeździe.

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

- Wszystkie umowy z podwykonawcami o pracę na wysokościach zawierają postanowienia dotyczące minimalnych wymagań BHP, tj. badań lekarskich, szkoleń BHP i odpowiednich środków ochrony osobistej.
- W celu kontroli dostępu do stacji bazowych wydajemy tymczasowe roczne karty wejściowe, które muszą być regularnie odnawiane. Dodatkowo dokonujemy niezapowiedzianych kontroli, czy pracownicy podwykonawców posiadają odpowiednie przeszkolenie i badania medyczne.
- Przeprowadzamy wrywkowe inspekcje w celu upewnienia się, że wszyscy pracownicy techniczni przestrzegają obowiązujących przepisów.

- Pracownicy wykonujący szczególnie niebezpieczne prace na wysokościach przechodzą co roku dodatkowe szkolenia specjalistyczne.
- Prowadzimy też dodatkowe szkolenia doskonalenia technik jazdy dla użytkowników samochodów służbowych.
- W 2017 roku zorganizowaliśmy 4 kampanie honorowego krwiodawstwa.

Dzięki rygorystycznemu podejściu i procedurom monitorowania w technicznej części organizacji, w roku 2017 nie odnotowaliśmy żadnych wypadków podczas robót budowlanych i konserwacji sieci. Zarejestrowaliśmy 12 drobnych wypadków w innych obszarach naszej działalności.

14.3 Prawa człowieka i podstawowe swobody

Główne obszary odpowiedzialności

Główną zasadą stosowaną przez Grupę jest poszanowanie i przestrzeganie wymogów prawa. W związku z powyższym, działanie zgodnie z prawem oraz ochrona praw człowieka i podstawowych swobód stanowią priorytety Spółki przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Najważniejsze zasady stosowane przez Spółkę zostały opisane w Kodeksie Postępowania.

Kodeks Postępowania – Priorytety

Grupa zwraca szczególną uwagę na ducha i literę przepisów prawa w zakresie regulacji następujących obszarów:

- prawa człowieka i podstawowe swobody, w szczególności: zakaz pracy dzieci i pracy przymusowej, dyskryminacji, czas pracy i wynagrodzenia, reprezentacja pracowników, wolność słowa i wolność wypowiedzi
- standardy jakości, zdrowia i bezpieczeństwa
- ochrona środowiska naturalnego
- korupcja i łapownictwo
- opodatkowanie i prawidłowe przekazywanie informacji finansowych
- uczciwa konkurencja.

Zgodnie z Kodeksem Postępowania i polityką Grupy, Grupa nie akceptuje w szczególności pracy dzieci ani jakiegokolwiek formy pracy przymusowej i wymagamy takich samych standardów od naszych dostawców.

Kładziemy nacisk na zapobieganie dyskryminacji, gwarantowanie wolności słowa i wypowiedzi oraz ochronę danych osobowych.

Polityka Grupy kładzie nacisk na **równe szanse i poszanowanie praw człowieka**. Podejmujemy odpowiednie działania w celu zapewnienia, aby żaden kandydat na pracownika nie był traktowany gorzej niż inni pracownicy, czy to pod względem metody rekrutacji, wynagrodzenia, warunków zatrudnienia, możliwości szkolenia, zdobywania doświadczenia zawodowego i możliwości awansu, oraz warunków rozwoju, niezależnie od płci, wieku, niepełnosprawności, rasy, przekonań religijnych, narodowości, przekonań politycznych, przynależności związkowej, pochodzenia etnicznego, wiary, orientacji seksualnej oraz statusu zatrudnienia – zatrudnienia stałego, czasowego, na pełny etat lub na część etatu.

Wszyscy pracownicy są rekrutowani, awansowani i traktowani wyłącznie na podstawie ich kompetencji i zaangażowania w wykonywanie pracy i osiągnięte wyniki. Zasady te mają zastosowanie do procesu rekrutacji, procesu awansowania, szkoleń, przenoszenia na inne stanowiska oraz ustalania zasad wynagrodzeń.

Zgodnie z postanowieniami Dobrych praktyk spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w zakresie ładu korporacyjnego (zasada nr II.R.2) decyzje o wyborze członków organów spółki winny dążyć do zapewnienia wszechstronności i różnorodności tych organów, między innymi pod względem płci, kierunku wykształcenia, wieku i doświadczenia zawodowego. Grupa stosuje neutralną pod kątem płaci politykę zatrudnienia i postępuje zgodnie z najlepszymi praktykami dotyczącymi równego traktowania w zakresie płci.

Ochrona danych osobowych

Spółka jako operator telekomunikacyjny gromadzi, przetwarza i przechowuje duże ilości podstawowych danych osobowych osób fizycznych, w związku z czym podlega unijnym i polskim przepisom o ochronie danych (w tym m.in. Prawu Telekomunikacyjnemu).

Prawo Telekomunikacyjne ustanawia reżim ochrony „tajemnicy telekomunikacyjnej” obejmującej: (i) dane dotyczące użytkownika; (ii) treść indywidualnych komunikatów; (iii) dane transmisyjne; (iv) dane o lokalizacji; oraz (v) dane o próbach uzyskania połączenia.

Wymogi dotyczące zatrzymywania danych dotyczących połączeń, wprowadzone na poziomie UE Dyrektywą o Przechowywaniu Danych i wdrożone w Polsce w 2009 r. w drodze nowelizacji Prawa Telekomunikacyjnego, mają zastosowanie do kilku kategorii danych, których ustalenie jest wymagane w związku z połączeniem do/z naszej sieci: (i) źródło; (ii) odbiorca; (iii) data; (iv) godzina; (v) czas trwania; (vi) terminal telekomunikacyjny; oraz (vii) lokalizacja, w której następuje połączenie. Prawo polskie stanowi, że dane takie są przetrzymywane przez okres 12 miesięcy od ich otrzymania.

Potwierdzamy, że:

- posiadamy solidne zasady, polityki i procedury dotyczące ochrony danych zapewniające zgodność z wszelkimi obowiązującymi przepisami o ochronie danych osobowych

w przeszłości nie wystąpiło żadne istotne naruszenie obowiązujących przepisów o ochronie danych. W maju 2016 roku weszło w życie nowe rozporządzenie o ochronie danych osobowych (Rozporządzenie 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych, Ogólne Rozporządzenie o Ochronie Danych) („**RODO**”), wyznaczając dwuletni okres przygotowawczy, w ciągu którego będziemy zobowiązani do przyjęcia nowych wymogów w zakresie przetwarzania danych. W przypadku nieprzestrzegania RODO przewiduje ono, między innymi, że Generalny Inspektor Ochrony Danych Osobowych może nałożyć kary finansowe w wysokości do 4% naszych przychodów za rok ubiegły.

Firma wprowadziła lepsze mechanizmy kontrolne, które umożliwiają szybką identyfikację naruszeń danych osobowych, a także szybsze i bardziej efektywne przetwarzanie danych osobowych. Wzrosła świadomość klientów i naszych pracowników w zakresie ochrony danych osobowych. Pracownicy nie boją się zgłaszać nam naruszeń danych osobowych. Począwszy od 2013 r. Spółka jest zobowiązana do przekazywania organowi kontrolnemu, tj. GIODO, raportów dotyczących naruszeń danych osobowych.

W 2017 r. Doszło do jednego istotnego naruszenia danych osobowych, polegającego na przeniesieniu danych osobowych klientów przez byłych doradców biznesowych do portalu internetowego. Firma zawiadomiła organy ścigania o możliwości popełnienia przestępstwa, postępowanie jest w toku. Zainteresowane strony zostały również poinformowane o potencjalnej możliwości naruszenia ich danych osobowych.

Obronność, bezpieczeństwo państwa oraz bezpieczeństwo i porządek publiczny

Spółka, razem z innymi przedsiębiorstwami telekomunikacyjnymi, jest obowiązana do wykonywania zadań i obowiązków na rzecz obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego w zakresie i na warunkach określonych w Prawie Telekomunikacyjnym i przepisach wykonawczych. W szczególności wszyscy przedsiębiorcy telekomunikacyjni są obowiązani posiadać aktualne i uzgodnione plany działań w sytuacjach zagrożeń oraz udostępniać swoją infrastrukturę telekomunikacyjną do przeprowadzania akcji ratowniczych. Ponadto wszyscy przedsiębiorcy mają obowiązek przygotowania i utrzymywania elementów sieci telekomunikacyjnej na potrzeby systemu zarządzania bezpieczeństwem narodowym, głównie przez zapewnienie warunków technicznych i organizacyjnych dostępu i utrwalania wiadomości i danych telekomunikacyjnych. Prawo Telekomunikacyjne definiuje dane, które muszą być zatrzymywane, przechowywane i należycie chronione przez okres dwunastu miesięcy przez operatora publicznej sieci telekomunikacyjnej i dostawcę ogólnie dostępnych usług telekomunikacyjnych na własny koszt – obowiązek wprowadzony na poziomie europejskim Dyrektywą 2006/24/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r. w sprawie zatrzymywania generowanych lub przetwarzanych danych w związku ze świadczeniem ogólnie dostępnych usług łączności elektronicznej lub udostępnianiem publicznych sieci łączności.

Przyjęcie odpowiednich zasad

Grupa przyjęła Kodeks Postępowania („Kodeks Etyki”). Wszystkie z wyżej wymienionych zasad, które stanowią priorytety dla Spółki przy prowadzeniu działalności gospodarczej zostały opisane szczegółowo w Kodeksie Postępowania. Ponadto Spółka odnosi się do wyżej wymienionych zasad w Warunkach Zatrudnienia i Regulaminie Pracowniczym.

Kadra kierownicza i pracownicy zatrudnieni w Spółce zostali przeszkoleni w zakresie sposobów krytycznej oceny swojego podejścia do innych osób oraz **eliminacji wszelkich praktyk dyskryminacyjnych** w swoich ocenach.

Spółka podejmuje ponadto następujące działania w celu **przeciwdziałania mobbingowi**:

- monitorowanie bieżącej działalności Spółki w celu wykrywania wczesnych oznak mobbingu
- organizowanie szkoleń na temat mobbingu i innych niepożądanych zachowań
- wspieranie inicjatyw, zachowań i informacji przeciwdziałających mobbingowi
- wspieranie funkcjonowania Komitetu Etyki.

Pracownicy mają prawo i możliwości techniczne do informowania właściwego organu o wszelkich naruszeniach praw człowieka poprzez Compliance Officer (specjalne konto e-mail), komisję ds. Etyki lub za pomocą kanału „whistle blowing box”.

Korzystając z kanału „whistle blowing box” w 2017 r. otrzymaliśmy 2 wnioski (sprzedaż kodów pracowników w sieci i otrzymywanie poufnych informacji). Otrzymaliśmy również dwa powiadomienia e-mail dotyczące naruszeń praw człowieka i praw pracowniczych - mobbing i oskarżenie o nierówne traktowanie. Obie sprawy zostały rozwiązane wewnętrznie między pracownikami a Spółką.

W wyniku wprowadzenia RODO jesteśmy w trakcie dostosowywania: (i) systemów archiwizacji danych osobowych w Spółce; (ii) procesów biznesowych wiążących się z przetwarzaniem danych osobowych; (iii) systemów informatycznych stosowanych w Spółce do przetwarzania danych osobowych; (iv) umów z kontrahentami Spółki, którym powierza się przetwarzanie danych osobowych; (v) dokumentacji i regulacji wewnętrznych.

KPI

- W odniesieniu do ochrony danych osobowych – przeprowadzanie szkoleń dla pracowników (za pośrednictwem intranetu) w celu wzmocnienia mechanizmów kontrolnych umożliwiających szybką identyfikację naruszeń danych osobowych, a także szybszego i bardziej efektywnego przetwarzania danych osobowych
- Opublikowanie Kodeksu Etyki na stronie internetowej Spółki, aby poinformować osoby trzecie o zasadach i wartościach, które stosujemy;
- Coroczna kontrola informacji otrzymanych przez Spółkę poprzez kanał „whistle blowing box” lub przez Komisję ds. Etyki w związku z informowaniem o nieprawidłowościach w celu oceny statutu ochrony i poszanowania praw człowieka w Firmie oraz pomiaru wykorzystania tych kanałów komunikacji przez pracowników.
- Zachęcanie pracowników poprzez intranet (publikacje dotyczące zgodności lub etyki) do korzystania z anonimowego kanału komunikacji wewnętrznej w celu informowania firmy o wszelkich naruszeniach praw człowieka i praw pracowniczych.

14.4 Etyka biznesu

Główne obszary odpowiedzialności

W 2014 r. Grupa przyjęła Kodeks Postępowania. Wszyscy pracownicy mają obowiązek działania zgodnie z zapisami Kodeksu Postępowania. Kodeks Postępowania określa standardy zachowań pracowników i opisuje zasady, które stanowią priorytety dla Grupy przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Kodeks Postępowania nie zastępuje postanowień prawa ani obowiązujących przepisów.

Kodeks postępowania jest dostępny dla wszystkich pracowników za pośrednictwem intranetu. Każdy pracownik otrzymał również papierową wersję Kodeksu postępowania. Ponadto, w czasie Welcome Day (dni powitalnych) organizowanych w naszej firmie raz w miesiącu informujemy pracowników o zasadach i priorytetach wskazanych w Kodeksie postępowania. Staramy się informować naszych pracowników za pośrednictwem intranetu i podczas dni powitalnych o zasadach i postanowieniach Kodeksu postępowania.

Kodeks postępowania określa zasady dotyczące między innymi: przyjmowania prezentów i innych świadczeń oraz rejestrowania wystąpienia potencjalnego konfliktu interesów. Zasady dotyczące otrzymywania prezentów i innych rodzajów świadczeń oraz zasady dotyczące konfliktu interesów są opisane w Kodeksie postępowania i są dostępne dla wszystkich pracowników za pośrednictwem intranetu.

Komisja ds. Etyki publikuje w intranecie kilka razy w roku informacje o tym, jak tworzyć wpisy o otrzymanych prezentach i świadczeniach. Działania te nasilają się szczególnie w okresie świątecznym.

Firma wymaga, aby pracownicy zgłaszali deklarację do obu rejestrów raz w roku w przypadku uzyskania korzyści lub wystąpienia konfliktu interesów. W ciągu ostatnich kilku lat obserwujemy wśród pracowników (nie tylko w zakresie menadżerów wyższego stopnia, którzy mają taki obowiązek) nie tylko wzrost liczby oświadczeń o uzyskanych korzyściach oraz o potencjalnym konflikcie interesów, ale przede wszystkim deklaracje składane są we właściwym czasie wskazanym przez Firmę. W opinii Spółki rośnie świadomość znaczenia posiadania obu rejestrów wśród pracowników, a także wzrasta poziom dyscypliny w zakresie informowania o uzyskanych korzyściach lub narastaniu konfliktu interesów.

Pracownicy bardzo często deklarują, że otrzymywane przez nich świadczenia, jeśli zostały przyjęte, są przeznaczane na aukcje lub cele charytatywne, bądź też przeznaczają na cele charytatywne ekwiwalent pieniężny uzyskanych korzyści.

Aby zapewnić najlepszą obsługę naszych klientów, aktywnie nawiązujemy trwałe relacje z dostawcami, wymagając od nich przestrzegania etycznych standardów biznesowych. Nie angażujemy się w żadne bezprawne działania, w szczególności w działania o charakterze korupcyjnym. Podczas negocjowania umów z dostawcami podejmujemy wszelkie działania, aby zapewnić wiarygodność oświadczeń i dostarczonych informacji.

W Kodeksie postępowania obowiązują również zasady opisujące sposób postępowania w sytuacji, w której istnieje faktyczna lub potencjalna sprzeczność między interesem klienta, strony trzeciej lub osobistego interesu pracownika a najlepszym interesem pracodawcy (konflikt interesów).

Przyjęcie odpowiednich zasad

Zarząd Spółki wyznaczył, na okres 2 lat, **Przewodniczącego** oraz członków **Komitetu Etyki** („Komitet”), reprezentujących każdy pion organizacji. Raz do roku Komitet przedstawia Zarządowi Spółki raport ze swojej działalności. Komitet Etyki jest odpowiedzialny za:

- rozstrzyganie kwestii dotyczących standardów etycznych
- analizowanie przypadków naruszania zapisów Kodeksu Postępowania
- monitorowanie i informowanie o standardach etycznych
- udzielanie porad w zakresie wdrażania wytycznych zawartych w Kodeksie Postępowania
- utrzymywanie i inicjowanie zmian Kodeksu Postępowania

W przypadku dochodzenia dotyczącego zgłoszonego nadużycia lub nieetycznego zachowania, Komitet jest odpowiedzialny za przeprowadzenie dochodzenia i zagwarantowania jak najbardziej bezstronnej i merytorycznej oceny sprawy.

Kierownictwo i pracownicy zatrudnieni w Grupie są przeszkoleni w zakresie sposobów korzystania z Kodeksu Postępowania, znaczenia tego dokumentu dla Grupy oraz sposobów komunikowania wszelkich przypadków naruszenia etyki, oszustw, nadużyć i innych działań.

Zarząd Spółki powołał Compliance Officera, odpowiedzialnego za koordynację prac dotyczących kodeksu postępowania. Obowiązki są określone w tzw. Umbrella Agreement. Compliance Officer jest odpowiedzialny w szczególności za:

- koordynację i realizację wszelkich działań i starań mających na celu niedopuszczenie do sytuacji, w których Spółka narusza jakiegokolwiek obowiązujące postanowienia prawa lub przepisy,
- zarządzanie ryzykiem braku zgodności,
- przeprowadzanie właściwych szkoleń dla pracowników (jeżeli jest taka potrzeba),
- monitorowanie zmian prawnych i regulacyjnych,
- zapewnianie wdrożenia zmian prawnych i regulacyjnych w procedurach wewnętrznych,
- informowanie o zidentyfikowanych ryzykach,
- informowanie o oszustwach i niezgodności z prawem,
- zarządzanie konfliktami,
- komunikację zewnętrzną,
- przeprowadzanie analizy due diligence osób trzecich, monitorowanie należytego wykonywania zasad dotyczących zgodności w odniesieniu do osób trzecich.

Compliance Officer, zgodnie z postanowieniami tzw. Umbrella Agreement, podlega Dyrektorowi Działu Prawnego. Dyrektor Działu Prawnego podlega bezpośrednio Zarządowi i Radzie Dyrektorów.

Obecnie pracujemy nad procedurą doboru dostawców, w której opisaliśmy szczegółowo metody oceny dostawców i wiążące dla Spółki zasady obowiązujące przy podejmowaniu decyzji o współpracy.

Pracownicy Spółki mają obowiązek traktowania dostawców zgodnie z zasadami uczciwości i w sposób, który nie ogranicza wolnej konkurencji. Oferowanie dostawcom i przyjmowanie od dostawców korzyści finansowych o charakterze korupcyjnym jest ściśle zabronione. Play nie toleruje żadnych praktyk korupcyjnych.

Zgodnie z projektem ustawy o jawności życia publicznego (ustawa zostanie uchwalona prawdopodobnie na początku marca 2018 r. i wejdzie w życie na początku września/października 2018 r.), Spółka będzie zobowiązana do podejmowania szeregu działań dotyczących wdrożenia efektywnych procedur antykorupcyjnych w Spółce, obejmujących:

- zmianę Kodeksu Etyki i dostosowanie go do wymogów określonych w ustawie, nakładającą na wszystkich pracowników, wykonawców i kontrahentów obowiązek jego podpisania
- doprecyzowanie procedury przekazywania i przyjmowania podarunków i wyrazów gościnności
- opracowanie procedur wewnętrznych dotyczących zgłaszania praktyk korupcyjnych (informacje w całej organizacji na temat kanału zgłaszania nieprawidłowości)
- sporządzenie i włączanie klauzul antykorupcyjnych do umów
- informowanie pracowników w zakresie odpowiedzialności karnej za przestępstwa związane z korupcją
- wzmacnianie pozycji i roli Compliance Officera
- niepodejmowanie żadnych decyzji w spółce w oparciu o jakiegokolwiek praktyki korupcyjne.

Compliance Officer już rozpoczął spotkania w całej organizacji dotyczące obowiązków wynikających z projektu ustawy w sprawie jawności życia publicznego. Planowane jest odbycie szeregu warsztatów dotyczących procedur antykorupcyjnych, które winny zostać wdrożone w Spółce.

KPI

- Wskazanie planowanej liczby szkoleń z zakresu etyki i zgodności na 2018 r. - min. 12
- Opublikowanie Kodeks Etyki na stronie internetowej Spółki, aby poinformować osoby trzecie o zasadach i wartościach, które stosujemy
- Wskazanie planowanej liczby szkoleń dla wszystkich pracowników (za pośrednictwem intranetu) w zakresie konieczności rejestracji wszystkich korzyści uzyskanych od kontrahentów Spółki i rejestracji potencjalnego konfliktu interesów w celu zwiększenia świadomości pracowników w zakresie działań antykorupcyjnych podjętych przez Spółkę - 3
- Wskazanie planowanej liczby audytów w obszarze etyki i zgodności na 2018 r. - 1
- Wprowadzenie klauzul antykorupcyjnych do umów z dostawcami, zapewnienie niezbędnych szkoleń dla wszystkich pracowników za pośrednictwem intranetu dotyczących konieczności stosowania klauzul antykorupcyjnych.

CZĘŚĆ IV

ZAŁĄCZNIKI



15. ZAŁĄCZNIK A - SŁOWNIK TERMINÓW TECHNICZNYCH

W niniejszym dokumencie, o ile kontekst nie wymaga inaczej, mają zastosowanie następujące definicje:

1800 MHz	Częstotliwość wykorzystywana w szczególności w Europie, regionie Azji i Pacyfiku oraz Australii. W Europie zazwyczaj stosowana do technologii sieci komórkowych 2G i 4G LTE.
2100 MHz	Częstotliwość wykorzystywana w szczególności w Europie, regionie Azji i Pacyfiku oraz Australii. W Europie zazwyczaj stosowana do technologii sieci komórkowych 3G.
2G	Sieci telefonii komórkowej drugiej generacji wprowadzone komercyjnie w standardzie GSM w Europie.
3G	Sieci telefonii komórkowej trzeciej generacji umożliwiające jednoczesne korzystanie z usług głosowych i transmisji danych oraz zapewniające wysokiej prędkości dostęp do danych z wykorzystaniem różnych technologii z maksymalnymi prędkościami od 384 Kbps (UMTS) do 42 Mbps (HSPA+).
4G	Sieci telefonii komórkowej czwartej generacji umożliwiające jednoczesne korzystanie z usług głosowych i transmisji danych oraz zapewniające wysokiej prędkości dostęp do danych z wykorzystaniem różnych technologii (prędkości przekraczają te dostępne dla 3G).
900 MHz	Częstotliwość wykorzystywana szczególnie w Europie i regionie Azji i Pacyfiku. W Europie zazwyczaj stosowana do technologii sieci komórkowych 2G i 3G.
All-net	Połączenia do wszystkich sieci.
Bajt	Bajt to jednostka informacji cyfrowej w informatyce i telekomunikacji, która zazwyczaj składa się z ośmiu bitów.
Bit	Podstawowa jednostka danych elektronicznych, cyfrowych, odpowiadająca 1 cyfrze binarnej („1” lub „0”).
BTS	Stacja bazowa BTS. Nadajnik/odbiornik radiowy sieci GSM, zapewniający łączność pomiędzy urządzeniem mobilnym a pozostałą częścią sieci.
CAGR	Skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (CAGR). Dynamika wzrostu w ujęciu rok do roku na przestrzeni określonego czasu.
Czas połączeń	Czas komunikacji z wykorzystaniem telefonu.
Częstotliwość	Jeden z parametrów fal radiowych, rozumiany zwykle jako umiejscowienie w radiowym widmie częstotliwości, którego pojemność jest ograniczona.

Czysty dostęp do szerokopasmowego internetu mobilnego	Dostęp do szerokopasmowego internetu mobilnego poprzez klucz sprzętowy (dongle).
DSL, xDSL	Cyfrowa Linia Abonencka (<i>Digital Subscriber Line</i>). Technologia dostępu umożliwiająca jednocześnie łączność głosową i szybką transmisję danych za pomocą miedzianych łączy poprzez centralę lokalną. Technologie DSL są również określane mianem xDSL, gdzie „x” zastępuje pierwszą literę wybranej technologii DSL, w tym ADSL, HDSL, SDSL, CDSL, RADSL, VDSL, IDSL lub innych technologii.
EDGE	<i>Enhanced Data rates for GSM Evolution</i> . Technologia transmisji danych w sieci 2G z maksymalną prędkością 384 Kbps (tj. większą niż w podstawowej technologii GPRS, ale mniejszą niż w 3G).
Ethernet	Standard dla sieci lokalnych o prędkości 10 Mbps.
GB	Gigabajt. Jednostka wielkości danych. Równa 1 024 MB (Megabajtów) lub 1 073 741 824 B (bajtów).
Gb	Gigabit. Jednostka wielkości danych. Równa 1 024 Mb (Megabitów) lub 1 073 741 824 b (bitów).
Gbps	Gigabity na sekundę. Miara prędkości transmisji jednostek danych (gigabitów) w sieci.
GPRS	General Packet Radio Service. Technika pakietowej transmisji danych stosowana zazwyczaj w sieciach 2G, umożliwiająca transmisję danych z maksymalną prędkością 57,6 Kbps.
GSM	Global System for Mobile Communications. Ogólnoeuropejski standard cyfrowej telefonii komórkowej, oferujący znacznie większą przepustowość niż tradycyjne telefony analogowe oraz zróżnicowane usługi (np. połączenia głosowe, komunikatory i transmisja danych) oraz większe bezpieczeństwo przesyłu informacji.
GUS	Główny Urząd Statystyczny.
HSDPA	High-Speed Downlink Packet Access. Ulepszenie technologii 3G/UMTS, oferujące szybką transmisję danych z sieci do urządzenia mobilnego. Obsługuje prędkości do 14,4 Mbps (w zależności od użytej technologii).
HSPA	High-Speed Packet Access. Połączenie dwóch protokołów telefonii komórkowej, High-Speed Download Packet Access (HSDPA) i High-Speed Uplink Packet Access (HSUPA), które zwiększa i wspomaga wydajność istniejących protokołów.
HSPA+	Ulepszona technologia High-Speed Packet Access. Zbiór ulepszeń technologii 3G/UMTS, oferujący bardzo szybką transmisję danych pomiędzy siecią a urządzeniem mobilnym. Obsługuje prędkości do 42 Mbps z sieci do urządzeń mobilnych i do 11 Mbps z urządzeń mobilnych do sieci.
IP	Protokół internetowy.
IT	Technologia informatyczna.
Karty SIM	Karty SIM to moduły tożsamości klienta. Karta SIM to inteligentna karta, która bezpiecznie przechowuje klucz identyfikujący klienta usługi telefonicznej, oraz informacje dotyczące abonamentu, preferencje i wiadomości tekstowe.
Kbps	Kilobity na sekundę. Miara prędkości transmisji jednostek danych (kilobitów) w sieci.

Kodeks Spółek Handlowych	Kodeks Spółek Handlowych z dnia 15 września 2000 r. (Dz. U. 2000, nr 94, poz. 1037, z późn. zm.).
LAN	Sieć lokalna (LAN).
LTE.....	Long-Term Evolution. Zbiór ulepszeń technologii UMTS, którego celem jest zwiększenie pojemności i prędkości sieci komórkowych zgodnie ze standardem opracowanym przez konsorcjum 3GPP. Miał być następcą UMTS, stąd często jest określany mianem „4G” lub „4. generacji”. Założenia tego systemu obejmują: (i) transmisję danych z prędkością większą niż w 3G; (ii) gotowość na nowe typy usług; (iii) uproszczona architektura w porównaniu z 3G; oraz (iv) oferowanie otwartych interfejsów.
MB	Megabajt. Jednostka wielkości danych. Równa 1 048 576 B (bajtów).
Mb.....	Megabit. Jednostka wielkości danych odbieranych lub wysyłanych w sieci. Równa 1 048 576 b (bitów).
Mbps	Megabity na sekundę. Miara prędkości transmisji jednostek danych (megabitów) w sieci.
MHz.....	Megaherc.
MMS.....	Usługa przesyłania wiadomości multimedialnych (<i>Multimedia Messaging Service</i>).
MNP	Przeniesienie numeru komórkowego (<i>Mobile Number Portability</i>). Migracja abonenta z jednej sieci do innej sieci przy zachowaniu tego samego numeru telefonu.
MVNO.....	Operator Wirtualnej Sieci Komórkowej. Spółka, która nie posiada własnego zarezerwowanego pasma częstotliwości, ale odsprzedaje usługi bezprzewodowe pod własną marką, korzystając z sieci innego operatora sieci komórkowej.
NBP	Narodowy Bank Polski będący bankiem centralnym Polski.
Netia	Netia S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką Netia.
On-net.....	Połączenia wewnątrz danej sieci telekomunikacyjnej.
Orange.....	Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką Orange.
OSK	Operator Sieci Komórkowej. Dostawca usług bezprzewodowych z własnym zarezerwowanym pasmem częstotliwości i infrastrukturą sieci bezprzewodowej.
Pasmo	Pasmo częstotliwości dostępne do transmisji bezprzewodowej.
Penetracja	Co do zasady penetrację definiujemy jako stosunek zarejestrowanych kart SIM mających dostęp do usług sieci komórkowych do liczby osób stanowiących całkowitą liczbę ludności kraju. W odniesieniu do smartfonów penetrację smartfonów definiujemy jako stosunek liczby klientów, którzy korzystają ze smartfonów do całkowitej bazy aktywnych klientów. Wskaźnik penetracji jest wyrażony procentowo.
PKB	Produkt Krajowy Brutto.
Plus.....	Polkomtel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką Plus.

Połączenia międzysieciowe	Punkt połączenia międzysieciowego pomiędzy dwoma operatorami telekomunikacyjnymi. Obejmuje sprzęt, w tym łącza, oraz wzajemnie kompatybilną konfigurację.
Prawo Telekomunikacyjne	Ustawa z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo Telekomunikacyjne (Dz. U. 2004, nr 171, poz. 1800, z późn. zm.).
Prezes UKE	Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej.
Prezes UOKiK	Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Ruch	Połączenia lub inna transmisja przesyłana lub odbierana w sieci telekomunikacyjnej.
S.A.	Spółka Akcyjna.
Smartfony	Smartfony to telefony z ekranem dotykowym lub klawiaturą qwerty działające w otwartym systemie operacyjnym oferującym dostęp do sklepów z aplikacjami, takim jak Android, iOS, BlackBerry, Windows Mobile, Bada czy Symbian S60.
SMS	Usługa krótkich wiadomości tekstowych. Umożliwia przesyłanie wiadomości alfanumerycznych o długości do 160 znaków, pomiędzy klientami sieci stacjonarnych i komórkowych, która jest dostępna wyłącznie w sieciach cyfrowych.
SoHo	Small office/Home office. Osoby prawne, jednostki organizacyjne bez osobowości prawnej lub osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą i zatrudniające nie więcej niż dziewięciu (9) pracowników.
Sp. z o.o.	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
Stawka MTR	Maksymalne Stawki Taryfowe (<i>Mobile Termination Rate</i>). Opłata za zakańczanie połączeń telefonicznych głosowych, SMS lub MMS pobierana od sieci inicjującej połączenie przez sieć odbierającą połączenie według stawki uzgodnionej między obydwoma sieciami. Stawka MTR podlega zazwyczaj limitom regulacyjnym.
Szerokopasmowy internet mobilny	Bezprzewodowy dostęp do Internetu poprzez modem przenośny (USB lub WiFi) lub wbudowany, wykorzystywany z laptopem, tabletem lub innym urządzeniem mobilnym.
T-Mobile	T-Mobile Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający pod marką T-Mobile.
TP S.A.	Telekomunikacja Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, polski operator telekomunikacyjny działający obecnie pod marką Orange Polska S.A.
UKE	Urząd Komunikacji Elektronicznej nadzorujący i regulujący polski rynek telekomunikacyjny.
UMTS	Universal Mobile Telecommunications System. Zbiór technologii telefonicznych trzeciej generacji (3G).
UOKiK	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
Urządzenia	Telefony, modemy, routery, MCD (urządzenia przenośne, np. tablety, laptopy, netbooki) i inne urządzenia sprzedawane klientom.
Usługi szerokopasmowe (broadband, BB)	Termin opisowy określający ewoluujące technologie cyfrowe zapewniające konsumentom dostęp do zintegrowanej oferty połączeń głosowych, szybkiej transmisji danych, usług wideo na żądanie oraz usług interaktywnych (o prędkości przesyłu 144 Kbps lub wyższej).

USSD	Unstructured Supplementary Service Data. Mechanizm umożliwiający transmisję informacji poprzez sieć GSM. W przeciwieństwie do SMS, oferuje połączenie w czasie rzeczywistym w trakcie sesji. Wiadomość USSD może mieć maksymalnie 182 znaki alfanumeryczne.
Ustawa o Ochronie Konkurencji.....	Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. 2007, nr 50, poz. 331, z późn. zm.).
Ustawa p.d.o.p.	Polska Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jednolity w Dz.U. 2011, nr 74, poz. 397, z późn. zm.).
VAS	Usługi o wartości dodanej (<i>Value-Added Services</i>). Wszelkie usługi świadczone w sieciach komórkowych wykraczające poza połączenia głosowe, SMS, MMS i transmisję danych.
WiMAX.....	Worldwide Interoperability for Microwave Access. Standard sieci bezprzewodowej o maksymalnej przepustowości 75 Mbps.
Zakończenie połączenia	Przekazanie połączenia głosowego z sieci, w której połączenie zostało zainicjowane, do sieci, z którą połączony jest zamierzony odbiorca. To stanowi zazwyczaj podstawę stawek MTR.
zasięg.....	O ile nie wskazano inaczej, zasięg definiujemy jako obszar, na którym radiowy sygnał komórkowy jest wystarczająco silny, aby zapewnić normalną eksploatację standardowego telefonu, modemu lub innego urządzenia użytkownika.

Niniejszy dokument stanowi tłumaczenie robocze raportu rocznego na język polski. Angielska wersja raportu rocznego jest jedyną prawnie wiążącą wersją tego dokumentu. W przypadku niespójności lub rozbieżności między wersją polską i angielską niniejszego raportu rocznego wiążąca jest angielska wersja językowa.

CZĘŚĆ V

SPRAWOZDANIE FINANSOWE



Play Communications S.A.
Société anonyme
4/6, rue du Fort Bourbon, L-1249 Luxembourg
Wielkie Księstwo Luksemburga
R.C.S. Luksemburg: B 183.803
(Spółka)

OŚWIADCZENIE O ODPOWIEDZIALNOŚCI

27 lutego 2018

Rada dyrektorów Spółki (**Rada**) potwierdza, że zgodnie z jej najlepszą wiedzą:

- roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki oraz jej jednostek zależnych przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r. daje prawdziwy i rzetelny obraz aktywów i pasywów oraz sytuacji finansowej i wyników Spółki i jej jednostek zależnych objętych konsolidacją, jako całości; oraz
- raport dyrektorów z działalności Spółki i jej jednostek zależnych w okresie 2017 r. zapewnia rzetelny przegląd istotnych wydarzeń dotyczących rozwoju i wyników działalności oraz pozycji Spółki i jej spółek zależnych, a także opis podstawowych ryzyk i niepewności, na jakie narażona jest Spółka i jej spółki zależne.

Zatwierdzone przez Radę i podpisane w jej imieniu przez

Imię i nazwisko: Ioannis Karagiannis
Tytuł: Dyrektor klasy B

Imię i nazwisko: Serdar Çetin
Tytuł: Dyrektor klasy C

PLAY COMMUNICATIONS S.A. I JEJ JEDNOSTKI ZALEŻNE - SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE FINANSOWE

PRZYGOTOWANE ZGODNIE Z MSSF, KTÓRE ZOSTAŁY
ZATWIERDZONE PRZEZ UNIĘ EUROPEJSKĄ NA DZIEŃ
I ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2017 R.

Spis treści skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej.....	F-6
Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów	F-7
Skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym	F-8
Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych	F-9
Dodatkowe noty i objaśnienia	F-10
1. Spółka i Grupa Play	F-10
2. Podsumowanie istotnych zasad (polityki) rachunkowości	F-11
2.1 Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego	F-11
2.1.1 Nowe standardy, interpretacje oraz poprawki do istniejących standardów.....	F-11
2.1.2 Kontynuowanie działalności przez Grupę.....	F-13
2.1.3 Ocena wpływu MSSF 9	F-13
2.1.4 Zmiany prezentacji	F-14
2.2 Konsolidacja	F-15
2.3 Transakcje w walutach obcych	F-16
2.3.1 Waluta funkcjonalna i waluta prezentacji.....	F-16
2.3.2 Transakcje i salda walutowe	F-16
2.4 Rzeczowe aktywa trwałe	F-16
2.5 Aktywa z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania z tytułu leasingu	F-17
2.6 Wartości niematerialne	F-19
2.6.1 Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych.....	F-19
2.6.2 Koszty oprogramowania	F-19
2.6.3 Wartość firmy	F-20
2.6.4 Wartości niematerialne w budowie.....	F-20
2.7 Koszty umów z klientami.....	F-20
2.8 Utrata wartości aktywów niefinansowych	F-21
2.9 Zapasy	F-21
2.10 Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności	F-21
2.11 Aktywa z tytułu umów z klientami	F-22
2.12 Rozliczenia międzyokresowe kosztów.....	F-22
2.13 Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej.....	F-22
2.14 Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych.....	F-22
2.15 Świadczenia emerytalne.....	F-22
2.16 Programy motywacyjne.....	F-22
2.17 Zobowiązania finansowe.....	F-23
2.18 Wbudowane instrumenty finansowe.....	F-23
2.18.1 Instrumenty pochodne wbudowane w umowy zasadnicze.....	F-23
2.18.2 Pochodne instrumenty finansowe spełniające warunki rachunkowości zabezpieczeń	F-24
2.19 Zobowiązania z tytułu dostaw i usług.....	F-25
2.20 Rezerwy.....	F-25
2.21 Przychody przyszłych okresów	F-25
2.22 Zobowiązania z tytułu umów z klientami	F-25
2.23 Przychody.....	F-25
2.24 Przychody odsetkowe	F-27
2.25 Bieżący podatek dochodowy	F-27
2.26 Odroczony podatek dochodowy	F-27
2.27 Zarządzanie ryzykiem finansowym.....	F-27
2.27.1 Ryzyko walutowe.....	F-28
2.27.2 Ryzyko kredytowe.....	F-30
2.27.3 Ryzyko stóp procentowych.....	F-31
2.27.4 Ryzyko płynności.....	F-32
2.27.5 Zarządzanie kapitałem	F-33
2.28 Oszacowanie wartości godziwej	F-34
2.29 Istotne szacunki księgowe i profesjonalny osąd.....	F-34
2.29.1 Rozpoznanie przychodów	F-34
2.29.2 Wycena zobowiązań leasingowych oraz aktywów z tytułu prawa do użytkowania	F-35

Spis treści skonsolidowanego sprawozdania finansowego

2.29.3	Wycena zobowiązań związanych z programami motywacyjnymi rozliczanymi w środkach pieniężnych	F-35
2.29.4	Wycena programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych	F-35
2.29.5	Ocena bliskiej zależności wbudowanych opcji wcześniejszego wykupu obligacji i kontraktu podstawowego przeprowadzona na dzień emisji	F-36
2.29.6	Wycena rezerw na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	F-36
2.29.7	Odroczony podatek dochodowy	F-36
2.29.8	Utrata wartości aktywów trwałych	F-37
2.30	Sprawozdawczość segmentów	F-38
3.	Rzeczowe aktywa trwałe	F-40
4.	Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	F-43
5.	Wartości niematerialne	F-46
6.	Aktywa w budowie	F-50
7.	Koszty umów z klientami	F-51
8.	Należności finansowe	F-51
8.1	Należności długoterminowe z tytułu zakupionych obligacji	F-51
8.2	Pożyczki udzielone	F-52
9.	Inne należności długoterminowe	F-53
10.	Pozostałe aktywa finansowe oraz pozostałe zobowiązania finansowe	F-53
10.1	Aktywa finansowe oraz zobowiązania finansowe wyceniane według wartości godziwej przez inne całkowite dochody	F-53
10.2	Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez wynik finansowy	F-54
11.	Zapasy	F-55
12.	Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności	F-56
13.	Aktywa z tytułu umów z klientami	F-58
14.	Rozliczenia międzyokresowe kosztów	F-58
15.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	F-58
16.	Kapitały własne	F-59
16.1	Kapitał podstawowy	F-59
16.2	Kapitał zapasowy	F-59
17.	Zobowiązania finansowe – instrumenty dłużne	F-60
17.1	Kredyty bankowe	F-60
17.1.1	Umowa Kredytów Uprzywilejowanych (ang. Senior Facilities Agreement, „SFA”)	F-60
17.1.2	Kredyt odnawialny	F-61
17.1.3	Kredyt Bank Zachodni WBK	F-61
17.1.4	Kredyt w Banku Millennium	F-62
17.2	Obligacje	F-62
17.2.1	Zabezieczone Obligacje Uprzywilejowane w euro o oprocentowaniu 5,25% zapadalne w 2019 r.	F-62
17.2.2	Zabezieczone Obligacje Uprzywilejowane w PLN o zmiennym oprocentowaniu zapadalne w 2019 r.	F-62
17.2.3	Uprzywilejowane Obligacje w euro o oprocentowaniu 6,50% zapadalne w 2019 r.	F-63
17.2.4	Uprzywilejowane Obligacje Zabezieczone w euro o oprocentowaniu 5,25% zapadalne w 2019 r. wyemitowane w marcu 2015 r.	F-63
17.3	Zobowiązania z tytułu leasingu	F-64
17.4	Zmiany zobowiązań finansowych	F-65
17.5	Aktywa stanowiące zabezpieczenia dla zobowiązań finansowych	F-66
18.	Rezerwy	F-66
19.	Programy motywacyjne	F-68
19.1	Programy motywacyjne rozliczane w środkach pieniężnych	F-68
19.2	Programy motywacyjne rozliczane w instrumentach kapitałowych	F-70
19.3	Dodatkowe informacje	F-71
20.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	F-72
21.	Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	F-73
22.	Przychody przyszłych okresów	F-73
23.	Przychody ze sprzedaży	F-73
24.	Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	F-74

Spis treści skonsolidowanego sprawozdania finansowego

25.	Koszty umów z klientami, netto	F-74
26.	Koszty ogólne i administracyjne	F-75
27.	Amortyzacja	F-76
28.	Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne	F-76
29.	Przychody finansowe i koszty finansowe	F-77
30.	Podatek dochodowy	F-77
31.	Zysk przypadający na jedną akcję	F-81
32.	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty zaprezentowane w rachunku przepływów pieniężnych	F-81
33.	Zmiany kapitału obrotowego i inne, prezentowane w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych	F-82
34.	Zobowiązania	F-82
34.1	Wymagania rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz	F-82
34.2	Wymagania rezerwacji częstotliwości 1800 MHz	F-82
34.3	Wymagania rezerwacji częstotliwości 800 MHz	F-82
34.4	Wymagania rezerwacji częstotliwości 2600 MHz	F-83
35.	Zobowiązania warunkowe i sprawy sądowe	F-83
35.1	Warunkowe zobowiązania podatkowe	F-83
35.2	Zobowiązania z tytułu dopłaty do usługi powszechnej wobec Orange Polska S.A.	F-84
35.3	Sprawy sądowe i regulacyjne	F-85
36.	Transakcje z jednostkami powiązаныmi	F-86
37.	Wynagrodzenie organów zarządzających i nadzorczych	F-87
38.	Wynagrodzenie audytora	F-87
39.	Zdarzenia po dacie bilansowej	F-88

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej

	Nota	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
AKTYWA				
Aktywa trwałe				
Rzeczowe aktywa trwałe	3	1 282 347	1 089 437	907 747
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	4	855 867	745 509	767 924
Wartości niematerialne	5	2 683 857	2 628 786	1 126 772
Aktywa w budowie	6	303 351	540 416	393 536
Koszty umów z klientami	7	361 002	350 681	309 944
Długoterminowe należności finansowe	8	-	341 001	153 441
Pozostałe należności długoterminowe	9	13 835	12 164	11 134
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	10	4 268	134 246	19 219
Aktywo z tytułu podatku odroczonego	30	-	134 446	184 146
Aktywa trwałe razem		5 504 527	5 976 686	3 873 863
Aktywa obrotowe				
Zapasy	11	159 279	149 685	212 209
Krótkoterminowe należności finansowe	8	-	274	-
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności	12	1 100 466	1 259 939	876 894
Aktywa z tytułu umów z klientami	13	1 366 913	997 780	1 000 880
Należności z tytułu podatku dochodowego		47 529	-	-
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	14	23 530	21 239	41 771
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	15	628 725	340 994	1 556 801
Aktywa obrotowe razem		3 326 442	2 769 911	3 688 555
AKTYWA RAZEM		8 830 969	8 746 597	7 562 418
PASYWA				
Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej				
Kapitał zakładowy	16	128	52	52
Kapitał zapasowy	16	3 673 350	5 644 191	5 644 191
Pozostałe kapitały rezerwowe	10, 19	28 228	-	-
Straty zatrzymane		(3 914 285)	(4 301 631)	(5 013 619)
Kapitał własny razem		(212 579)	1 342 612	630 624
Zobowiązania długoterminowe				
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	17	6 752 867	5 176 417	4 996 618
Długoterminowe rezerwy na zobowiązania	18	58 335	47 520	46 472
Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	19	-	150 064	163 040
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	30	117 101	314	36
Inne zobowiązania długoterminowe		10 125	10 873	11 379
Zobowiązania długoterminowe razem		6 938 428	5 385 188	5 217 545
Zobowiązania krótkoterminowe				
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	17	585 955	277 150	277 245
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	10	6 871	-	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	20	1 106 528	1 177 581	976 949
Zobowiązania z tytułu umów z klientami		86 957	99 727	89 885
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego		10 258	173 759	61 296
Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów	21	59 519	54 429	68 539
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	18	78	1 006	996
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	19	17 743	17 740	22 294
Przychody przyszłych okresów	22	231 211	217 405	217 045
Zobowiązania krótkoterminowe razem		2 105 120	2 018 797	1 714 249
PASYWA RAZEM		8 830 969	8 746 597	7 562 418

F-6

*Dodatkowe noty i objaśnienia są integralną częścią niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.
Niniejszy dokument stanowi tłumaczenie robocze sprawozdania finansowego na język polski. Angielska wersja sprawozdania finansowego jest jedyną prawnie wiążącą wersją tego dokumentu. W przypadku niespójności lub rozbieżności między wersją polską i angielską niniejszego sprawozdania finansowego decydująca jest angielska wersja językowa.*

Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów

	Nota	2017	2016	2015
Przychody operacyjne	23	6 669 859	6 117 558	5 436 503
Przychody ze sprzedaży usług		4 878 228	4 492 818	4 059 534
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody		1 791 631	1 624 740	1 376 969
Koszty operacyjne		(5 578 059)	(4 753 520)	(4 373 058)
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich, roamingu krajowego oraz pozostałe koszty usług	24	(1 729 506)	(1 495 831)	(1 330 623)
Koszty umów z klientami, netto	25	(429 143)	(398 912)	(376 269)
Wartość sprzedanych towarów		(1 409 818)	(1 366 156)	(1 181 221)
Koszty ogólne i administracyjne	26	(1 212 336)	(858 538)	(887 685)
Amortyzacja	27	(797 256)	(634 083)	(597 260)
Pozostałe przychody operacyjne	28	109 778	70 662	78 488
Pozostałe koszty operacyjne	28	(94 695)	(144 449)	(76 080)
Zysk z działalności operacyjnej		1 106 883	1 290 251	1 065 853
Przychody finansowe	29	178 850	134 953	7 576
Koszty finansowe	29	(656 423)	(499 096)	(367 978)
Zysk przed opodatkowaniem		629 310	926 108	705 451
Podatek dochodowy	30	(241 964)	(214 120)	(155 173)
Zysk netto		387 346	711 988	550 278
Inne całkowite dochody podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach	10	118	-	-
Całkowite dochody ogółem		387 464	711 988	550 278
Zysk przypadający na jedną akcję (w PLN) (podstawowy i rozwodniony)	31	1,54	2,84	2,20
Średnioważona liczba akcji (w tysiącach) (podstawowa i rozwodniona)	31	251 906	250 538	250 538

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

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

Skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym

Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Pozostałe kapitały rezerwowe	Straty zatrzymane	Kapitał własny razem	Nota
Na 1 stycznia 2017	52	5 644 191	-	(4 301 631)	1 342 612	
Zysk netto	-	-	-	387 346	387 346	
<u>Inne całkowite dochody podlegające przeklasyfikowaniu do zysku lub straty w kolejnych okresach</u>						
Efekt wyceny aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	-	-	118	-	118	10
Całkowite dochody ogółem	-	-	118	387 346	387 464	
Emisja akcji	76	114 123	-	-	114 199	16
Emisja akcji bez wynagrodzenia (Akcje bazowe VDP4)	0	-	19 379	-	19 379	19
Efekt wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych	-	-	8 731	-	8 731	19
Dopłata do kapitału zapasowego	-	171 184	-	-	171 184	16
Umorzenie kapitału zapasowego	-	(2 256 148)	-	-	(2 256 148)	16
Na 31 grudnia 2017	128	3 673 350	28 228	(3 914 285)	(212 579)	

Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Pozostałe kapitały rezerwowe	Straty zatrzymane	Kapitał własny razem	Nota
Na 1 stycznia 2016	52	5 644 191	-	(5 013 619)	630 624	
Zysk netto	-	-	-	711 988	711 988	
Na 31 grudnia 2016	52	5 644 191	-	(4 301 631)	1 342 612	17

Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy	Pozostałe kapitały rezerwowe	Straty zatrzymane	Kapitał własny razem	Nota
Na 1 stycznia 2015	52	5 635 996	-	(5 563 897)	72 151	
Korekta przeliczenia walut	-	8 195	-	-	8 195	
Zysk netto	-	-	-	550 278	550 278	
Na 31 grudnia 2015	52	5 644 191	-	(5 013 619)	630 624	17

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych

	Nota	2017	2016	2015
Zysk przed opodatkowaniem		629 310	926 108	705 451
Amortyzacja		797 256	634 083	597 260
Zmiana stanu kosztów umów z klientami		(10 321)	(40 737)	(52 830)
Koszty odsetkowe netto		372 452	316 870	302 743
(Zysk)/Strata z wyceny aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej		169 341	(115 027)	38 392
(Zyski)/Straty z tytułu różnic kursowych		(64 083)	162 211	19 329
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych		(5 780)	(8 796)	(3 900)
Utrata wartości aktywów trwałych		5 586	6 275	1 664
Zmiana stanu rezerw oraz zobowiązań lub kapitału zapasowego z tytułu programów motywacyjnych		(123 149)	(17 118)	61 180
Zmiany kapitału obrotowego i inne	33	201 222	(237 122)	(37 755)
Zmiana stanu aktywów z tytułu umów z klientami		(369 133)	3 100	(114 890)
Zmiana stanu zobowiązań z tytułu umów z klientami		(12 770)	9 842	12 445
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej		1 589 931	1 639 689	1 529 089
Odsetki otrzymane		476	81	68
Podatek dochodowy zapłacony		(201 069)	(52 241)	(4 213)
Transfery operacyjne ze środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania		-	-	200
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej		1 389 338	1 587 529	1 525 144
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych		3 539	5 511	7 832
Wpływy z udzielonych pożyczek	8	18 335	-	79
Wpływy z należności finansowych (spłata obligacji przez Impera Holdings S.A.)	8	388 250	-	-
Wydatki na rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne oraz zaliczki na aktywa w budowie		(734 816)	(2 195 861)	(436 787)
Udzielone pożyczki		-	(17 851)	-
Zakup obligacji (wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.)	8	(68 922)	(141 056)	(143 993)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		(393 614)	(2 349 257)	(572 869)
Wpływy z emisji akcji lub dopłat do kapitału		285 382	-	-
Wpływy z tytułu zobowiązań finansowych	17,4	6 443 000	385 000	543 772
Spłaty zobowiązań finansowych i płatności odsetek i innych kosztów obsługi zobowiązań finansowych	17,4	(5 208 251)	(839 168)	(436 965)
Zakup obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A.	8, 17,4	(2 227 933)	-	-
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej		(707 802)	(454 168)	106 807
Przepływy pieniężne netto		287 922	(1 215 896)	1 059 082
Zmiana stanu z tytułu różnic kursowych		(408)	89	(62)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu		340 994	1 556 801	497 781
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	32	628 508	340 994	1 556 801

Dodatkowe noty i objaśnienia

1. Spółka i Grupa Play

Play Communication S.A. („Spółka”) została utworzona na mocy prawa luksemburskiego w dniu 10 stycznia 2014 r. Siedziba Spółki mieści się w Luksemburgu. 21 czerwca 2017 r. Spółka została przekształcona z niepublicznej spółki o ograniczonej odpowiedzialności (*société à responsabilité limitée*) Play Holdings 2 S. à r. l. w spółkę akcyjną (*société anonyme*) Play Communications S.A. Od 27 lipca 2017 r. akcje zwykłe Spółki są notowane na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych („GPW”). Struktura akcjonariatu została zaprezentowana w nocie 16.

Spółka i jej jednostki zależne (łącznie „Grupa Play” lub „Grupa”) działają w sektorze mobilnych usług telekomunikacyjnych w Polsce.

Działalność Grupy obejmuje świadczenie mobilnych usług telekomunikacyjnych, sprzedaż urządzeń mobilnych oraz zarządzanie siecią dystrybucji produktów telekomunikacyjnych pod marką „PLAY”.

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe składa się z:

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

na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r. i okresy porównywalne, dalej jako „skonsolidowane sprawozdanie finansowe”.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdania Spółki i następujących jednostek zależnych:

Jednostka	Siedziba	Działalność podstawowa	Udział procentowy w kapitale i w prawach głosu		
			31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Play Holdings 3 S. à r. l.	Luksemburg	Holding	(połączona ze Spółką)	(połączona ze Spółką)	100%
Play Finance 1 S.A.	Luksemburg	Finansowanie	100%	100%	100%
Play Finance 2 S.A. w likwidacji	Luksemburg	Finansowanie	100%	100%	100%
P4 Sp. z o.o.	Polska	Działalność operacyjna	100%	100%	100%
3GNS Sp. z o.o.	Polska	Holding	100%	100%	100%
Play 3GNS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.	Polska	Zarządzanie marką	100%	100%	100%
Tonhil Investments S.A.	Polska	Holding	(Grupa zbyła spółkę w roku 2017)	100%	-

Spółka P4 Sp. z o.o. („P4”) jest operatorem sieci mobilnej w Polsce. Od dnia 16 marca 2007 r. P4 świadczy mobilne usługi telekomunikacyjne pod marką „PLAY”.

2. Podsumowanie istotnych zasad (polityki) rachunkowości

2.1 Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone przez Zarząd Spółki w dniu 27 lutego 2018 r.

Działalność Grupy Play nie podlega istotnym trendom sezonowym lub cyklicznym.

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

Sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF wymaga zastosowania pewnych istotnych szacunków księgowych. Obszary, dla których przyjęte założenia i szacunki są istotne dla skonsolidowanego sprawozdania finansowego zostały ujawnione w notcie 2.29.

2.1.1 Nowe standardy, interpretacje oraz poprawki do istniejących standardów

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską („MSSF”) wydanymi oraz obowiązującymi na dzień 31 grudnia 2017. Na potrzeby niniejszego sprawozdania finansowego Grupa zastosowała poniższe nowe standardy, zmiany do istniejących standardów oraz interpretacje:

Zmiana przepisów	Wydana w dniu	Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	W Unii Europejskiej obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	Wcześniejsze zastosowanie	Ocena wpływu wprowadzonych zmian
Zmiany do MSR 12: Rozpoznanie aktywa z tytułu podatku odroczonego od niezrealizowanych strat	19-sty-2016	1-sty-2017	1-sty-2017	Dozwolone	W pełni zastosowane
Zmiany do MSR 7: Inicjatywa związana z ujawnieniami	29-sty-2016	1-sty-2017	1-sty-2017	Dozwolone	W pełni zastosowane
Wyjaśnienia do MSSF 15 Przychody z umów z klientami	12-kwi-2016	1-sty-2018	1-sty-2018	Dozwolone	W pełni zastosowane

MSSF 15: Przychody z umów z klientami oraz MSSF 16: Leasing zostały przez Grupę zastosowane wcześniej – na dzień 1 stycznia 2013, przy użyciu pełnej metody retrospektywnej.

Następujące standardy, zmiany do istniejących standardów oraz interpretacje zostały wydane, ale nie obowiązują dla okresu obrotowego zakończonego 31 grudnia 2017 r. i nie zostały zastosowane wcześniej:

Zmiana przepisów	Wydana w dniu	Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	W Unii Europejskiej obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	Wcześniejsze zastosowanie	Ocena wpływu wprowadzonych zmian
MSSF 14: Odroczone salda z regulowanej działalności	30-sty-2014	1-sty-2016	Komisja Europejska zdecydowała się nie rozpoczynać procesu zatwierdzenia do stosowania do czasu	-	Grupa jest w trakcie oceny

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r.

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

Zmiana przepisów	Wydana w dniu	Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	W Unii Europejskiej obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	Wcześniejsze zastosowanie	Ocena wpływu wprowadzonych zmian
			opublikowania ostatecznej wersji standardu		
Zmiany do MSSF 10 i MSR 28: Sprzedaż oraz wniesienie aktywów między inwestorem i jego spółką stowarzyszoną lub wspólnym przedsięwzięciem	11-wrz-2014	termin odroczony	termin odroczony	-	Grupa jest w trakcie oceny
MSSF 9: Instrumenty finansowe	24-lip-2014	1-sty-2018	1-sty-2018	Dozwolone	Grupa jest w trakcie oceny. Więcej informacji - poniżej
Zmiany do MSSF 2: Klasyfikacja i wycena płatności w formie akcji	20-cze-2016	1-sty-2018	nie zostały zatwierdzone do stosowania	-	Grupa jest w trakcie oceny
Zmiany do MSSF 4: Zastosowanie MSSF 9 Instrumenty finansowe z MSSF 4 Umowy ubezpieczeniowe	12-wrz-2016	1-sty-2018	1-sty-2018	Dozwolone	Grupa jest w trakcie oceny
Poprawki do cyklu MSSF 2014-2016 - Poprawki do MSSF 1 i MSR 28	8-gru-2016	1-sty-2018	1-sty-2018	Dozwolone	Grupa jest w trakcie oceny
Poprawki do cyklu MSSF 2014-2016 - Poprawki do MSSF 12	8-gru-2016	1-sty-2017	nie zostały zatwierdzone do stosowania	-	Grupa jest w trakcie oceny
Interpretacja KIMSF 22: Transakcje w walutach obcych oraz zaliczki	8-gru-2016	1-sty-2018	nie zostały zatwierdzone do stosowania	-	Grupa jest w trakcie oceny
Zmiany do MSR 40: Przeniesienia nieruchomości inwestycyjnych	8-gru-2016	1-sty-2018	nie zostały zatwierdzone do stosowania	-	Grupa jest w trakcie oceny
KIMSF 23: Niepewność związana z ujmowaniem podatku dochodowego	7-cze-2017	1-sty-2019	nie zostały zatwierdzone do stosowania	-	Grupa jest w trakcie oceny
Poprawki do MSSF 9: Kontrakty z cechami przedpłat z ujemną rekompensatą	12-paź-2017	1-sty-2019	nie zostały zatwierdzone do stosowania	-	Grupa jest w trakcie oceny
Poprawki do MSR 28: Długoterminowe udziały w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach	12-paź-2017	1-sty-2019	nie zostały zatwierdzone do stosowania	-	Grupa jest w trakcie oceny
Poprawki do cyklu MSSF 2015-2017	12-gru-2017	1-sty-2019	nie zostały zatwierdzone do stosowania	-	Grupa jest w trakcie oceny
Zmiany do IAS 19: Zmiana, ograniczenie lub rozliczenie programu	7-lut-2018	1-sty-2019	nie zostały zatwierdzone do stosowania	-	Grupa jest w trakcie oceny

Zmiana przepisów	Wydana w dniu	Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	W Unii Europejskiej obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się po	Wcześniejsze zastosowanie	Ocena wpływu wprowadzonych zmian
MSSF 17: Umowy ubezpieczeniowe	18-maj-2017	1-sty-2021	nie zostały zatwierdzone do stosowania	Dozwolne, jeśli na dzień zastosowania lub wcześniejszy zastosowane są również MSSF 9 "Instrumenty finansowe" oraz MSSF 15 "Przychody z umów z klientami"	Grupa jest w trakcie oceny

2.1.2 Kontynuowanie działalności przez Grupę

W skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym ujawnione zostały wszystkie kwestie, których Zarząd jest świadomy, a które są istotne dla możliwości kontynuowania działalności przez Grupę, włączając wszystkie istotne zdarzenia, czynniki oraz plany Grupy. Mimo, iż Grupa wykazuje ujemne kapitały własne w ujęciu skonsolidowanym, generuje dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, które mogą być wykorzystane do sfinansowania dalszego rozwoju infrastruktury telekomunikacyjnej, jak również oczekiwanych dywidend, które mają być wypłacone przez Spółkę. W związku z tym skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu, że Grupa będzie kontynuowała działalność, wartość aktywów zostanie odzyskana, a zobowiązania spłacone w toku normalnej działalności.

2.1.3 Ocena wpływu MSSF 9

W lipcu 2014 r. RMSR wydała ostateczną wersję MSSF 9 „Instrumenty finansowe”, która zastępuje MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena” oraz wszystkie wcześniejsze wersje MSSF 9. MSSF 9 obejmuje wszystkie trzy aspekty rachunkowości instrumentów finansowych: klasyfikację oraz wycena, utrata wartości i rachunkowość zabezpieczeń. MSSF 9 obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się w dniu lub po dniu 1 stycznia 2018 roku, z możliwością wcześniejszego zastosowania. Z wyjątkiem rachunkowości zabezpieczeń wymagane jest zastosowanie retrospektywne, ale podanie informacji porównawczych nie jest obowiązkowe. W przypadku rachunkowości zabezpieczeń wymogi są na ogół stosowane prospektywnie, z pewnymi ograniczonymi wyjątkami.

Grupa zdecydowała o przyjęciu nowego standardu od 1 stycznia 2018 i nie będzie przekształcać danych porównawczych. Grupa przeprowadziła szczegółową ocenę skutków wszystkich trzech aspektów MSSF 9. Ocena ta jest oparta na obecnie dostępnych informacjach i może podlegać zmianom wynikającym z dalszych racjonalnych i uzasadnionych informacji, które będą dostępne w 2018 r., kiedy Grupa wyda pierwsze sprawozdania finansowe z zastosowaniem MSSF 9. Ogólnie rzecz biorąc, Grupa nie spodziewa się znaczącego wpływu na sprawozdanie z sytuacji finansowej i kapitały własne, z wyjątkiem wpływu zastosowania zapisów MSSF 9 dotyczących utraty wartości. Grupa spodziewa się zwiększenia odpisu z tytułu utraty wartości i negatywnego wpływu na kapitały własne, jak omówiono poniżej. Ponadto nowe kryteria klasyfikacji nie spowodują zmiany metod wyceny stosowanych przez Grupę w odniesieniu do aktywów finansowych i zobowiązań istniejących na dzień 31 grudnia 2017 r.

Klasyfikacja i wycena

Grupa nie spodziewa się istotnego wpływu na jej sprawozdanie z sytuacji finansowej ani na kapitały własne w związku z zastosowaniem wymogów klasyfikacji i wyceny według MSSF 9. Grupa oczekuje, że nadal będzie wyceniała według wartości godziwej wszystkie aktywa finansowe, które są obecnie wyceniane według wartości godziwej. Należności z tytułu dostaw i usług utrzymywane są w celu pozyskania umownych przepływów pieniężnych i oczekuje się, że będą generować przepływy pieniężne reprezentujące wyłącznie spłatę kapitału i odsetek. Grupa

przeanalizowała charakterystykę umownych przepływów pieniężnych z tych instrumentów i stwierdziła, że spełniają one kryteria wyceny według zamortyzowanego kosztu zgodnie z MSSF 9. W związku z tym zmiana klasyfikacji tych instrumentów nie jest wymagana.

Utrata wartości

MSSF 9 wymaga, aby Grupa ujmowała odpis z tytułu strat kredytowych na wszystkich posiadanych dłużnych papierach wartościowych, pożyczkach i należnościach handlowych, spodziewanych w ciągu 12 miesięcy po dniu sprawozdawczym lub w całym okresie życia. Grupa zdecydowała się zastosować metodę uproszczoną i ujmować straty oczekiwane w całym okresie życia na wszystkich należnościach handlowych oraz aktywach z tytułu umów z klientami.

Obecnie, wyceniając odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości należności bilingowych, Grupa stosuje wskaźnik spłacalności z poprzednich okresów, w tym informacje o odzyskiwalności w procesie sprzedaży przeterminowanych należności. Takie podejście jest zgodne z wymogami MSSF 9, który dopuszcza wykorzystanie do obliczania oczekiwanych strat kredytowych faktycznych danych historycznych dotyczących zakresu utraty wartości, a także możliwych do zaobserwowania informacji rynkowych na temat ryzyka kredytowego danego instrumentu finansowego. Grupa ustaliła, że wpływ wdrożenia MSSF 9 na odpis aktualizujący niezabezpieczone należności nie będzie znaczący.

W przypadku pozostałych należności handlowych Grupa dokonuje oceny każdego indywidualnego dłużnika z uwzględnieniem prawdopodobieństwa niewykonania lub zaległości w płatnościach oraz prawdopodobieństwa, że dłużnik wpadnie w kłopoty finansowe lub ogłosi upadłość. Przy ustalaniu, czy rozpoznanie utraty wartości dla całego okresu życia jest wymagane zgodnie z MSSF 9, Grupa wykorzysta wszelkie racjonalne i uzasadnione informacje na temat dłużnika dostępne w dniu oceny, a Grupa oczekuje, że przy zastosowaniu tego podejścia kwota odpisu nie zmieni się znacząco.

Obecnie, zgodnie z MSR 39, Grupa rozpoznaje utratę wartości aktywów z tytułu umów z klientami w momencie odłączenia klienta z powodu naruszenia umowy. Dokonując pomiaru straty z tytułu utraty wartości aktywów z tytułu umów z klientami zgodnie z MSSF 9, przy początkowym ujęciu aktywów z tytułu umów z klientami Grupa stosuje profesjonalny osąd w celu obliczenia ważonego prawdopodobieństwem szacunku skali strat kredytowych w przewidywanym okresie życia aktywów z tytułu umów z klientami. Grupa ustaliła, że utrata wartości aktywów z tytułu umów z klientami, istniejących na dzień 31 grudnia 2017 r., ulegnie zwiększeniu o ok. 65-70 milionów, a jednocześnie zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego zmniejszy się o kwotę ok. 12-13 mln. W rezultacie kapitały zmniejszą się o ok. 53-57 milionów. Zmniejszenie kapitałów zostanie zaksięgowane jako korekta salda początkowego strat zatrzymanych na dzień 1 stycznia 2018.

Rachunkowość zabezpieczeń

Grupa ustaliła, że wszystkie istniejące zabezpieczenia, które są obecnie uznane za efektywne zabezpieczenia, będą nadal kwalifikować się do zastosowania rachunkowości zabezpieczeń zgodnie z MSSF 9. Ponieważ MSSF 9 nie zmienia ogólnych zasad rachunkowości dotyczących efektywnych zabezpieczeń, zastosowanie wymogów MSSF 9 w zakresie rachunkowości zabezpieczeń nie będą miały istotnego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

2.1.4 Zmiany prezentacji

W 2017 r. Grupa zmieniła prezentację niektórych pozycji dotyczących produktów przedpłaconych (pre-paid) między pozycją "Przychody przyszłych okresów" i "Zobowiązania z tytułu umów z klientami". Zobowiązania z tytułu umów z klientami oznaczają zobowiązania Grupy do przekazania towarów lub usług klientowi, za które Grupa otrzymała wynagrodzenie od klienta lub za które zapłała jest należna. Przychody przyszłych okresów stanowią zobowiązania Grupy do przekazania towarów lub usług klientowi, za które Grupa nie otrzymała jeszcze wynagrodzenia od klienta lub kwota nie jest należna. W odniesieniu do usług pre-paid Grupa uznaje dostawę od dystrybutora do klienta końcowego za zdarzenie, które powoduje przeniesienie z przychodów przyszłych okresów do zobowiązań z tytułu umów z klientami, ponieważ tylko wtedy Grupa musi wypełnić zobowiązanie umowne wobec klienta końcowego. Ponieważ jednak Grupa nie ma możliwości poznania dokładnego momentu, w którym produkty pre-paid są dostarczane do klientów końcowych, ze względu na to, że większość produktów pre-paid jest sprzedawana za pośrednictwem niezależnych kanałów sprzedaży prowadzonych przez strony trzecie, Grupa musi dokonać pewnych szacunków w celu obliczenia zobowiązania z tytułu umów z klientami. Podczas analizy po wdrożeniu MSSF 15 Grupa uznała, że w przypadku niektórych taryf pre-paid właściwsze będzie przekwalifikowanie niektórych sald

F-14

przedstawionych poprzednio w pozycji " Przychody przyszłych okresów" do linii "Zobowiązania z tytułu umów z klientami", aby odzwierciedlić kwoty już zapłacone przez klientów końcowych w dokładniejszy sposób.

Kwoty, dla których zmieniono prezentację, są następujące:

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	31 grudnia 2016	Zmiana	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015	Zmiana	31 grudnia 2015
	Poprzednie sprawozdanie		Zmienione	Poprzednie sprawozdanie		Zmienione
Zobowiązania krótkoterminowe						
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	44 933	54 794	99 727	22 322	67 563	89 885
Przychody przyszłych okresów	272 199	(54 794)	217 405	284 608	(67 563)	217 045
PASYWA RAZEM	8 746 597	-	8 746 597	7 562 418	-	7 562 418

2.2 Konsolidacja

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

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

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

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

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

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

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

2.3 Transakcje w walutach obcych

2.3.1 Waluta funkcjonalna i waluta prezentacji

Pozycje ujmowane w sprawozdaniu finansowym każdego z podmiotów Grupy Play są wyceniane w walucie podstawowego środowiska gospodarczego, w którym działa Grupa („waluta funkcjonalna”). Skonsolidowane sprawozdanie finansowe jest prezentowane w polskich złotych („PLN”), które są walutą funkcjonalną i walutą prezentacji, z powodu faktu, że działalność operacyjna Grupy jest prowadzona głównie w Polsce.

2.3.2 Transakcje i salda walutowe

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

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

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

Waluta	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
EUR	4,1709	4,4240	4,2615
GBP	4,7001	5,1445	5,7862
USD	3,4813	4,1793	3,9011

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

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

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

2.4 Rzeczowe aktywa trwałe

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

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

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

Amortyzacja jest obliczana metodą liniową w celu rozłożenia nadwyżki kosztu środka trwałego nad jego wartością końcową przez szacowany okres ekonomicznej użyteczności tego środka trwałego. Okresy ekonomicznej użyteczności środków trwałych przedstawiają się następująco:

Opis	Okres w latach
Budynki	10-25
Wyposażenie telekomunikacyjne	1-10
Komputery	3-5
Maszyny i urządzenia	3-10
Środki transportu	2-5
Maszyny i urządzenia biurowe	1-7

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

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

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

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

Grupa jest stroną w ramach umów leasingu dotyczących użytkowania:

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

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

Ewidencja u leasingobiorcy

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

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

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

- kwotę początkowej wyceny zobowiązania z tytułu leasingu,
- wszelkie opłaty leasingowe zapłacone w dacie rozpoczęcia lub przed tą datą, pomniejszone o wszelkie otrzymane zachęty leasingowe,

- wszelkie początkowe koszty bezpośrednie poniesione przez leasingobiorcę,
- szacunek kosztów, które mają zostać poniesione przez leasingobiorcę w związku z demontażem i usunięciem bazowego składnika aktywów lub przeprowadzeniem renowacji miejsca, w którym się znajdował.

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

Amortyzacja jest kalkulowana przy użyciu metody liniowej przez szacowany okres ekonomicznego użytkowania, który przedstawia się następująco:

Opis	Okres w latach
Grunty	15-25
Budynki	1-20
Urządzenia telekomunikacyjne	1-10
Komputery	3-5
Środki transportu	2-5

W przypadku, gdy umowa leasingowa przenosi na Grupę tytuł własności danego składnika przed końcem okresu leasingu lub gdy koszt aktywa z tytułu prawa do użytkowania odzwierciedla fakt, że Grupa zrealizuje opcję wykupu wartości końcowej przedmiotu leasingu, Grupa amortyzuje aktywo z tytułu prawa do użytkowania od momentu rozpoczęcia umowy leasingu do końca okresu szacowanego ekonomicznego użytkowania danego aktywa. W innych przypadkach Grupa amortyzuje aktywa z tytułu prawa do użytkowania od daty rozpoczęcia umowy do wcześniejszej z dwóch dat – daty zakończenia okresu ekonomicznego użytkowania aktywa lub daty końca umowy leasingu.

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

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

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

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

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

Okres leasingu ustalony przez Grupę obejmuje:

- nieodwoływalny okres umowy leasingu,

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

Po dacie rozpoczęcia Grupa wycenia zobowiązania z tytułu leasingu poprzez:

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

Ewidencja u leasingodawcy

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

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

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

2.6 Wartości niematerialne

2.6.1 Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych

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

2.6.2 Koszty oprogramowania

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

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

2.6.3 Wartość firmy

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

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

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

2.6.4 Wartości niematerialne w budowie

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

2.7 Koszty umów z klientami

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

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

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

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

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

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

2.8 Utrata wartości aktywów niefinansowych

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

Odpisy aktualizujące są odwracane, jeśli wartość bilansowa składnika aktywów uprzednio objętego odpisem jest niższa niż jego wartość odzyskiwalna. Wartość bilansowa składnika aktywów, która została podwyższona w wyniku odwrócenia odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości, nie powinna przekroczyć wartości bilansowej, jaka zostałaby ustalona (po odjęciu umorzenia), gdyby w ubiegłych latach w ogóle nie ujęto odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości tego składnika aktywów.

2.9 Zapasy

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

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

2.10 Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności

Należności wycenia się początkowo w wartości godziwej, a następnie według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej, pomniejszonego o odpisy z tytułu utraty wartości. Jeśli istnieją obiektywne dowody na to, że Grupa nie odzyska należnych kwot w terminie, tworzony jest odpis z tytułu utraty wartości ujmowany w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w pozycji „pozostałe koszty operacyjne”.

Dla należności billingowych odpis aktualizujący wyliczany jest na podstawie współczynnika spłacalności z poprzednich okresów, z uwzględnieniem przychodów z tytułu ich sprzedaży. Dla innych należności z tytułu dostaw i usług odpis wyliczany jest na podstawie analizy indywidualnej. Do wskaźników utraty wartości należności zalicza się znaczące trudności finansowe dłużnika, prawdopodobieństwo upadłości dłużnika, a także niespłacenie albo zaleganie ze spłaceniem należności. Wartość bieżąca należności jest pomniejszana o wartość odpisu aktualizującego. Jeżeli stwierdzono nieściągalność należności, są one spisywane w ciężar odpisu aktualizującego.

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

- prawa do uzyskiwania przepływów pieniężnych z tytułu tego składnika aktywów wygasły,
- Grupa przeniosła swoje prawa do uzyskiwania przepływów pieniężnych z tytułu składnika aktywów na inny

F-21

Niniejszy dokument stanowi tłumaczenie robocze sprawozdania finansowego na język polski. Angielska wersja sprawozdania finansowego jest jedyną prawnie wiążącą wersją tego dokumentu. W przypadku niespójności lub rozbieżności między wersją polską i angielską niniejszego sprawozdania finansowego wiążąca jest angielska wersja językowa.

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

2.11 Aktywa z tytułu umów z klientami

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

2.12 Rozliczenia międzyokresowe kosztów

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

2.13 Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej

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

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

2.14 Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych

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

2.15 Świadczenia emerytalne

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

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

Grupa Play nie prowadzi żadnych innych pracowniczych programów emerytalnych.

2.16 Programy motywacyjne

Grupa Play prowadzi programy motywacyjne oparte na wycenie akcji z rozliczeniem w środkach pieniężnych oraz z

rozliczeniem w instrumentach kapitałowych. Możliwość uczestnictwa w programach jest przyznawana członkom Zarządu spółki P4 i kluczowym pracownikom Grupy.

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

Zgodnie z warunkami programów opartych na wycenie akcji z rozliczeniem w instrumentach kapitałowych uczestnicy programów są upoważnieni do otrzymania akcji Spółki w przypadku spełnienia określonych warunków. Wartość kapitałów własnych związana z powyższymi programami motywacyjnymi jest mierzona jako wartość godziwa w dniu przyznania prawa do uczestnictwa w programie przy zastosowaniu modelu symulacji Monte Carlo. Istotne szacunki księgowe związane z wyceną programów zostały opisane w nocie 2.29.4. Koszty wyceny rozpoznawane są w sprawozdaniu z całkowitych dochodów równoległe do nabywania uprawnień, które zostały opisane w nocie 19.

2.17 Zobowiązania finansowe

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

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

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

2.18 Wbudowane instrumenty finansowe

2.18.1 Instrumenty pochodne wbudowane w umowy zasadnicze

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

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

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

- na każdy dzień wykonania opcji, cena wykonania opcji jest w przybliżeniu równa wycenie instrumentu dłużnego według zamortyzowanego kosztu lub
- cena wykonania opcji wcześniejszego wykupu nie pokrywa emitentowi przybliżonej wartości bieżącej utraconych odsetek za pozostały okres umowy zasadniczej (utracone odsetki jest to wartość przedpłaconej kwoty głównej pomnożona przez różnicę stóp procentowych. Różnica stóp procentowych jest to nadwyżka efektywnej stopy procentowej umowy zasadniczej nad efektywną stopą procentową, którą jednostka mogłaby otrzymać w dacie wcześniejszego wykupu, jeśli ponownie zainwestowałaby spłaconą wcześniej kwotę główną w podobną umowę na pozostały okres umowy zasadniczej).

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

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

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

2.18.2 Pochodne instrumenty finansowe spełniające warunki rachunkowości zabezpieczeń

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

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

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

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

(i) Zabezpieczenie wartości godziwej

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

(ii) Zabezpieczenie przepływów pieniężnych

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

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

Wartość godziwa kontraktów na zamianę stóp procentowych („swap procentowy”) wykorzystywanych jako zabezpieczenie przepływów pieniężnych została ujawniona w nocy 10. Zmiany kapitału z aktualizacji wyceny zostały ujawnione w Skonsolidowanym sprawozdaniu ze zmian w kapitale własnym.

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

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

2.19 Zobowiązania z tytułu dostaw i usług

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

2.20 Rezerwy

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

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

2.21 Przychody przyszłych okresów

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

2.22 Zobowiązania z tytułu umów z klientami

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

2.23 Przychody

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

Grupa osiąga przychody głównie z następujących usług i produktów telekomunikacyjnych:

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

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

Towary i usługi mogą być sprzedawane oddzielnie lub w pakiecie. W przypadku pakietów, obejmujących urządzenia mobilne, opłaty miesięczne oraz opłaty aktywacyjne od klientów kontraktowych Grupa rozpoznaje przychody oddzielnie z poszczególnych towarów i usług, jeśli są uznawane za odrębne – to jest mogą zostać odróżnione od

pozostałych komponentów pakietu oraz klient może z nich oddzielnie odnosić korzyści. Wynagrodzenie za towary i usługi sprzedawane w pakietach obejmuje przepływy przewidywane w związku z realizacją umowy w trakcie Skorygowanego Okresu Umowy (patrz nota 2.7). Wynagrodzenie (cena transakcyjna) podlega alokacji pomiędzy poszczególne towary i usługi w pakiecie na bazie ich proporcjonalnych indywidualnych cen sprzedaży. Indywidualne ceny sprzedaży urządzeń mobilnych są szacowane na podstawie kosztu własnego sprzedanych towarów powiększonego o marżę. Patrz również Nota 2.29.1. Indywidualne ceny sprzedaży usług telekomunikacyjnych są ustalane na podstawie cen obowiązujących dla zbliżonych zakresem usług mobilnych oferowanych poza pakietem.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.24 Przychody odsetkowe

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

2.25 Bieżący podatek dochodowy

Bieżący podatek dochodowy jest to kwota ustalona na podstawie przepisów podatkowych, która jest naliczona od dochodu do opodatkowania. Bieżący podatek dochodowy wycenia się z zastosowaniem stawek podatkowych i przepisów podatkowych, które prawnie lub faktycznie już obowiązywały na dzień bilansowy w krajach, gdzie Spółka i jej jednostki zależne prowadzą działalność i generują dochód podatkowy.

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

2.26 Odroczonego podatek dochodowy

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

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

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

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

2.27 Zarządzanie ryzykiem finansowym

Program zarządzania ryzykiem w Grupie Play 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”).

2.27.1 Ryzyko walutowe

Znaczna część zadłużenia Grupy była w poprzednich okresach denominowana w euro, co związane było ze znaczną ekspozycją Grupy na ryzyko walutowe. W marcu 2017 r. zadłużenie denominowane w euro zostało zastąpione przez zadłużenie w złotych – patrz nota 17.1.1. Obniżyło to znacząco ryzyko walutowe.

Mimo powyższego ekspozycja na ryzyko walutowe nadal istnieje w związku z tym, iż większość przychodów Grupy jest uzyskiwana w złotych, a niektóre koszty operacyjne są denominowane w walutach obcych, głównie w euro. Ponadto koszty i przychody z tytułu roamingu międzynarodowego są ewidencjonowane w obcych walutach.

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

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

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

Żadne z powyższych instrumentów pochodnych nie były wykorzystywane w 2016 r. i 2015 r. W 2017 r. Grupa zawarła kilka kontraktów walutowych typu forward, których celem była wymiana złotych na euro w celu spłaty obligacji denominowanych w euro za pomocą wpływów z kredytów bankowych denominowanych w złotych - patrz nota 17.1.1 (kontrakty typu forward na zakup 940 000 tysięcy euro) i na zakup obligacji denominowanych w EUR wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. – patrz nota 8 (kontrakty typu forward na zakup 520 000 tysięcy euro).

Tabela poniżej prezentuje podział aktywów oraz pasywów na waluty, w których te pozycje są denominowane.

	2017	PLN	EUR	pozostałe waluty	Razem
Pozostałe należności długoterminowe przed odpisem aktualizującym		12 541	1 664	-	14 205
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe		4 268	-	-	4 268
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem aktualizującym		1 201 723	18 014	10 898	1 230 635
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty		576 713	49 523	2 489	628 725
Aktywa		1 795 245	69 201	13 387	1 877 833
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne		6 671 616	76 635	4 616	6 752 867
Inne zobowiązania długoterminowe		10 125	-	-	10 125
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne		551 626	33 537	792	585 955
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe		6 871	-	-	6 871
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania		856 970	203 529	46 029	1 106 528
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych		17 743	-	-	17 743
Zobowiązania		8 114 951	313 701	51 437	8 480 089

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r.

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

	PLN	EUR	pozostałe waluty	Razem
2016				
Długoterminowe należności z tytułu obligacji	-	322 641	-	322 641
Pożyczki długoterminowe	-	18 360	-	18 360
Pozostałe należności długoterminowe przed odpisem aktualizującym	11 213	1 359	-	12 572
Krótkoterminowe należności finansowe	-	274	-	274
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem aktualizującym	1 372 992	15 268	14 870	1 403 130
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	321 017	19 054	923	340 994
Aktywa	1 705 222	376 956	15 793	2 097 971
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	728 209	4 444 183	4 025	5 176 417
Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	16 901	133 163	-	150 064
Inne zobowiązania długoterminowe	10 873	-	-	10 873
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	151 463	124 913	774	277 150
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	1 045 352	98 303	33 926	1 177 581
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	6 827	10 913	-	17 740
Zobowiązania	1 959 625	4 811 475	38 725	6 809 825
	PLN	EUR	pozostałe waluty	Razem
2015				
Długoterminowe należności z tytułu obligacji	-	153 441	-	153 441
Pozostałe należności długoterminowe przed odpisem aktualizującym	10 876	1 230	-	12 106
Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności przed odpisem aktualizującym	951 177	8 852	9 835	969 864
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 507 714	48 232	855	1 556 801
Aktywa	2 469 767	211 755	10 690	2 692 212
Długoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	723 707	4 272 911	-	4 996 618
Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	12 296	150 744	-	163 040
Inne zobowiązania długoterminowe	11 379	-	-	11 379
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe dłużne	152 097	125 148	-	277 245
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	758 508	189 154	29 287	976 949
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych	-	22 294	-	22 294
Zobowiązania	1 657 987	4 760 251	29 287	6 447 525

Pozostałe aktywa i pasywa są denominowane w PLN.

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

	Zmiana kursu EUR	Wpływ na wynik brutto
31 grudnia 2017	+5%	(12 225)
	-5%	12 225
31 grudnia 2016	+5%	(217 248)
	-5%	217 248
31 grudnia 2015	+5%	(222 707)
	-5%	222 707

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

Wynik jest mniej wrażliwy na zmiany kursu EUR/PLN w 2017 r. niż w 2016 i 2015 r. głównie w wyniku spłaty obligacji denominowanych w euro, które zostały zastąpione kredytem bankowym w złotych oraz w wyniku rozliczenia programów motywacyjnych denominowanych w EUR.

2.27.2 Ryzyko kredytowe

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

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

31 grudnia 2017		
	%	Saldo
kontrahent B	6,5%	72 045
kontrahent A	3,8%	41 624
kontrahent C	2,8%	30 707
	13,1%	144 376

31 grudnia 2016		
	%	Saldo
kontrahent A	6,7%	84 541
kontrahent B	2,3%	29 402
kontrahent C	2,1%	25 975
	11,1%	139 918

	31 grudnia 2015	
	%	Saldo
kontrahent A	4,9%	43 217
kontrahent B	3,0%	26 294
kontrahent C	2,6%	23 220
	10,6%	92 731

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

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

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

Środki pieniężne są deponowane wyłącznie w uznanych instytucjach finansowych.

2.27.3 Ryzyko stóp procentowych

W okresie zakończonym 31 grudnia 2016 i 31 grudnia 2015 r. ekspozycja na ryzyko stóp procentowych związana była głównie z obligacjami oraz umowami leasingu o zmiennym oprocentowaniu. W marcu 2017 r. zadłużenie o oprocentowaniu stałym zostało zastąpione zadłużeniem o oprocentowaniu zmiennym – patrz nota 17.1.1., co wpłynęło na zwiększenie ryzyka stóp procentowych w kolejnych okresach. Ryzyko to zostało częściowo ograniczone poprzez zawarte umowy typu swap na stopę procentową, których celem było ustalenie stałej stopy procentowej w odniesieniu do 33% kwoty zadłużenia wynikającej z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych na okres trzech lat. Patrz także nota 10.

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

	Wzrost / spadek w punktach bazowych (EURIBOR 3M, 6M / WIBOR 3M)	Wpływ na wynik brutto
2017	+50	(18 340)
	-50	18 340
2016	+50	(636)
	-50	636
2015	+50	(659)
	-50	659

Wynik jest bardziej wrażliwy na zmiany stóp procentowych w roku 2017 niż w 2016 i 2015 z powodu wyższego poziomu zadłużenia o zmiennym oprocentowaniu, po tym jak Grupa dokonała refinansowania swoich obligacji o stałym oprocentowaniu za pomocą kredytów bankowych o zmiennym oprocentowaniu w marcu 2017 r. Wpływ na kapitał własny obejmuje wpływ na wynik brutto i odpowiadający mu wpływ na podatek.

Analiza wrażliwości zakłada, że zmiana o 50 punktów bazowych stóp 3M EURIBOR, 6M EURIBOR oraz 3M WIBOR PLN występowała w całym roku obrotowym i została zastosowana do właściwych zobowiązań o zmiennej stopie procentowej w latach 2017 r., 2016 r. oraz 2015.

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

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

W latach zakończonych 31 grudnia 2016 r. i 31 grudnia 2015 r. Grupa nie korzystała z żadnych instrumentów pochodnych. Jak opisano powyżej, w 2017 r. Grupa podpisała umowy typu swap procentowy.

2.27.4 Ryzyko płynności

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

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

31 grudnia 2017

	Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:			
	1 roku	2 do 5 lat	powyżej 5 lat	Razem
Kredyty bankowe	675 951	5 646 780	1 281 813	7 604 544
Leasing	192 490	567 295	575 400	1 335 185
Pozostałe zobowiązania finansowe	12 072	15 503	-	27 575
	880 513	6 229 578	1 857 213	8 967 304

31 grudnia 2016	Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:			
	1 roku	2 do 5 lat	powyżej 5 lat	Razem
Obligacje	252 910	4 948 341	-	5 201 251
Leasing	179 033	530 224	466 007	1 175 264
Pozostałe zobowiązania finansowe	1 150	1 522	-	2 672
	433 093	5 480 087	466 007	6 379 187

31 grudnia 2015	Zobowiązania (w tym prognozowane odsetki) wymagalne w okresie:			
	1 roku	2 do 5 lat	powyżej 5 lat	Razem
Obligacje	243 905	5 015 574	-	5 259 479
Leasing	183 130	538 218	433 931	1 155 279
	427 035	5 553 792	433 931	6 414 758

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

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

2.27.5 Zarządzanie kapitałem

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

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
	628 725	340 994	1 556 801
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty			
Kredyty Uprzywilejowane	6 444 597	-	-
Uprzywilejowane Zabezpieczone Obligacje	-	3 408 206	3 287 868
Uprzywilejowane Obligacje	-	1 226 615	1 181 559
Leasing	948 816	842 714	841 397
Inne zobowiązania	26 448	2 672	-
Całkowity dług	7 419 861	5 480 207	5 310 824
Dług netto	6 791 136	5 139 213	3 754 023

2.28 Oszacowanie wartości godziwej

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

Metody i założenia użyte do oszacowania wartości godziwej zobowiązań oraz kapitałów z tytułu programów motywacyjnych oraz instrumentów pochodnych opisano odpowiednio w nocie 2.29.3 i 2.18.2.

Zakłada się, iż wartości nominalne należności i zobowiązań o terminie wymagalności poniżej 1 roku, pomniejszone o odpis z tytułu utraty wartości, są zbliżone do ich wartości godziwych.

2.29 Istotne szacunki księgowe i profesjonalny osąd

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

2.29.1 Rozpoznanie przychodów

Zastosowanie MSSF 15 przez Grupę wymaga dokonania szacunków, które wpływają na ustalenie kwoty i terminu uzyskania przychodów z tytułu umów z klientami. Patrz również Nota 23. Należą do nich:

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

Indywidualne ceny sprzedaży urządzeń mobilnych były w przeszłości ustalane na bazie standardowego cennika obowiązującego przy sprzedaży samych towarów (bez jednoczesnego podpisania umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych). W czwartym kwartale 2017, bazując na przeszłym doświadczeniu, roku Grupa zmieniła szacunek stosowany do ustalania indywidualnych cen sprzedaży urządzeń mobilnych na koszt własny sprzedanych towarów powiększony o marżę. W rezultacie rozpoznane przychody są nieco inaczej rozłożone w czasie. Grupa ocenia wpływ tej zmiany na wysokość rozpoznanych przychodów jako nieistotny (mniej niż 1% łącznych przychodów operacyjnych w roku 2017). Indywidualne ceny sprzedaży usług telekomunikacyjnych bazują na cenniku obowiązującym dla zbliżonych zakresem usług mobilnych oferowanych poza pakietem. Cena transakcyjna odpowiada sumie wynagrodzenia należnego od klienta podczas Skorygowanego Okresu Umowy, który oznacza okres, po którym Grupa przewiduje zaofiarowanie kolejnej umowy w celu utrzymania dotychczasowego abonenta, co dzieje się zwykle na kilka miesięcy przed zakończeniem pierwotnego kontraktu.

Istotny element finansowania

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

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

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

Rozważania dotyczące roli zlecniodawcy lub pośrednika w relacji z dealerem

Grupa współpracuje z siecią dealerów, którzy uczestniczą w sprzedaży usług typu „post-paid” (w tym usług oferowanych w pakiecie z urządzeniami mobilnymi) oraz usług przedpłaconych „pre-paid”. Zdaniem Grupy dealerzy

F-34

pełnią funkcję agenta (pośrednika) w procesie sprzedaży (a tym samym nie posiadają kontroli nad towarami lub usługami zanim zostaną one dostarczone do klienta końcowego) w związku z poniższymi przesłankami:

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

2.29.2 Wycena zobowiązań leasingowych oraz aktywów z tytułu prawa do użytkowania

Zastosowanie MSSF 16 przez Grupę wymaga dokonania szacunków, które wpływają na wycenę zobowiązania z tytułu leasingu (patrz Nota 17.3) oraz wycenę aktywów z tytułu prawa do użytkowania (patrz Nota 4). Dotyczą one między innymi ustalenia grupy umów, które podlegają MSSF 16, ustalenie okresów najmu oraz ustalenie stóp procentowych używanych do zdyskontowania przyszłych przepływów pieniężnych.

Ustalony przez Grupę okres leasingu obejmuje nieodwoływalny okres leasingu, okres możliwego przedłużenia leasingu, jeżeli Grupa może z wystarczającą pewnością założyć, że skorzysta z tej opcji oraz okres możliwego wypowiedzenia leasingu, jeżeli Grupa może z wystarczającą pewnością założyć, że nie skorzysta z tej opcji. W przypadku umów leasingu na czas nieokreślony Grupa szacuje okres umowy leasingu jako odpowiadający okresowi ekonomicznego użytkowania długoterminowych aktywów zlokalizowanych na terenie leasingowanych nieruchomości i fizycznie trwale z nimi związanych (np. w przypadku wynajmu gruntów pod wieże telekomunikacyjne podstawę stanowi ekonomiczny okres użytkowania fundamentów wież telekomunikacyjnych) lub ustala długość okresu leasingu jako odpowiednik średnich lub typowych rynkowych okresów umów dla danego typu leasingu. Identyfikacyjny okres szacowanego ekonomicznego użytkowania jest stosowany przy ustalaniu stawki amortyzacji dla aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

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

2.29.3 Wycena zobowiązań związanych z programami motywacyjnymi rozliczanych w środkach pieniężnych

W lipcu 2017 r. akcje Spółki zostały wprowadzone do publicznego obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych („GPW”) w Warszawie. Pierwsza oferta publiczna (ang. initial public offering, „IPO”) została uznana za zdarzenie powodujące ostateczne rozliczenie programów motywacyjnych przyznanych członkom Zarządu spółki P4: planu EGA MB, planów PSA 1, PSA 2 i PSA 3. 27 lipca 2017 r. zostały zrealizowane wypłaty z powyższych programów, a programy się zakończyły. Szczegółowe opisy programów, w tym opisy poprzednich płatności zaliczkowych, znajdują się w nocie 19.

W roku 2017 poza programami przyznanymi członkom Zarządu P4, Grupa prowadziła program przyznany kluczowym pracownikom – Value Development Program 3 („VDP 3”). W związku z tym, iż IPO nie spowodowało zmiany kontroli, zgodnie z definicjami w umowach VDP 3, nie zostało ono uznane za warunek powodujący konieczność dokonania wypłat z programu VDP 3. W związku z tym, że przed 31 grudnia 2017 r. nie nastąpiła zmiana kontroli, wartość przyszłych wypłat z programu będzie uzależniona od konkretnych wskaźników bazujących na wynikach finansowych Grupy za lata 2015-2017, więc wartość godziwa zobowiązań związanych z programem VDP 3 została oszacowana zgodnie z powyższym założeniem, po uwzględnieniu płatności zaliczkowych z programu dokonanych w poprzednich okresach.

2.29.4 Wycena programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych

Po transakcji IPO, 27 lipca 2017 r. członkowie Zarządu spółki P4 oraz kluczowi pracownicy przystąpili do nowych programów motywacyjnych rozliczanych w formie akcji. Opis programów znajduje się w nocie 19.

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

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

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

2.29.5 Ocena bliskiej zależności wbudowanych opcji wcześniejszego wykupu obligacji i kontraktu podstawowego przeprowadzona na dzień emisji

W odniesieniu do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych podpisanej w marcu 2017 r. (patrz Nota 17.1.1) Grupa uznała, iż cena wykonania opcji jest zbliżona do wartości zadłużenia wycenionej według zamortyzowanego kosztu oraz ponadto można uznać, iż opłata za wcześniejszy wykup płatna wierzycielom nie przewyższała bieżącej wartości utraconych odsetek płatnych za okres pozostały do wymagalności. Powyższe stwierdzenia potwierdzają bliską zależność wbudowanego instrumentu finansowego i kontraktu podstawowego. Dlatego opcja wcześniejszej spłaty nie została dla celów ewidencji księgowej oraz wyceny wydzielona z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych z marca 2017 r.

2.29.6 Wycena rezerw na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji

Na dzień 31 grudnia 2017 rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji (patrz Nota 18) została obliczona przy użyciu stopy dyskontowej wynoszącej 2,99% (3,62% na 31 grudnia 2016 i 2,95% na dzień 31 grudnia 2015 r.), równej oprocentowaniu 10-letnich obligacji skarbowych na dany dzień.

Okres dyskontowania równy jest średniemu pozostałemu okresowi użyteczności aktywów z tytułu prawa do użytkowania, które będą podlegały wycofaniu z eksploatacji.

2.29.7 Odroczonego podatek dochodowy

W trakcie sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego, Grupa ma obowiązek oszacować podatki dochodowe Grupy Play (patrz Nota 30). Proces ten wymaga oszacowania podatku bieżącego Grupy Play oraz oceny różnic przejściowych wynikających z odmiennego sposobu ujmowania, dla celów księgowych i podatkowych, takich pozycji jak wycena środków trwałych, bierne rozliczenia międzyokresowe czy rezerwy. Różnice przejściowe powodują powstanie aktywa lub zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego, które są ujmowane w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej.

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

Grupa ma obowiązek oszacować prawdopodobieństwo zrealizowania aktywa poprzez odliczenie od przyszłego dochodu podatkowego, a aktywa z tytułu podatku dochodowego są ujmowane do wysokości, w jakiej zrealizowanie takich odliczeń jest prawdopodobne. Obliczenie aktywa wymaga zastosowania znaczących szacunków.

Oszacowania te uwzględniają prognozy przyszłych dochodów podatkowych, potencjalną zmienność tych prognoz, rezultaty historyczne oraz bieżące strategie planowania podatkowego. Oszacowania Grupy uwzględniają również takie czynniki jak: charakter prowadzonej działalności i sektor branżowy jednostki, środowisko ekonomiczne, w którym Grupa Play prowadzi działalność, i stabilność lokalnych przepisów prawa.

2.29.8 Utrata wartości aktywów trwałych

Zgodnie z MSR 36 „Utrata wartości aktywów” Grupa ma obowiązek ocenić na koniec każdego okresu sprawozdawczego, czy istnieją przesłanki wskazujące na utratę wartości aktywów. Jeżeli takie przesłanki istnieją, Grupa Play musi oszacować wartość odzyskiwalną aktywa lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne („OWŚP”), do którego dane aktywo należy. Na dzień 31 grudnia 2017 roku nie zidentyfikowano żadnych przesłanek wskazujących na utratę wartości.

Jednakże, zgodnie z postanowieniami MSR 36, wartość firmy, która powstała przy nabyciu Grupy Germanos, a także aktywa niematerialne o nieokreślonym okresie użytkowania, zostały poddane testom na utratę wartości na dzień 31 grudnia 2017 roku. Wartość firmy została przyporządkowana do ośrodka wypracowującego środki pieniężne („OWŚP”) zdefiniowanego jako cała Grupa Play. Uzasadnieniem dla tak określonego ośrodka wypracowującego środki pieniężne jest fakt, iż wyniki działalności analizowane są dla całej Grupy Play oraz decyzje co do przyszłej alokacji zasobów podejmowane są również dla całej Grupy Play.

Wartość odzyskiwalna OWŚP jest ustalana na podstawie jego wartości użytkowej. W obliczeniach korzysta się z najbardziej aktualnych projekcji finansowych Grupy Play na lata 2018-2022.

Założenia przyjęte w kalkulacji obejmują: liczbę nowo pozyskiwanych abonentów (ang. gross adds), średni przychód na klienta z wyłączeniem przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich (ang. ARPU Outbound), koszt roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej oraz rozliczeń międzyoperatorskich, jednostkowy koszt pozyskania i utrzymania klienta. Zastosowana stopa dyskontowa (9,54%) odzwierciedla ryzyko typowe dla działalności Grupy Play. Do ekstrapolowania projekcji przepływów pieniężnych na okres wykraczający poza projekcje finansowe (na okres od 2023 roku) konserwatywnie przyjęto stopę wzrostu 0%.

Przeprowadzony test pokazał, że wartość odzyskiwalna OWŚP jest wyższa od wartości bilansowej aktywów trwałych tego ośrodka, w tym wartości firmy, na dzień 31 grudnia 2017 r. W rezultacie, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości nie został ujęty.

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

Branża mobilnych usług telekomunikacyjnych podlega znaczącym regulacjom rządowym i ze strony organów nadzoru. Wszelkie przyszłe zmiany w tych regulacjach oraz przepisach prawa telekomunikacyjnego mogą mieć negatywny wpływ na przychody Grupy Play, mogą wymagać od Grupy Play dodatkowych wydatków, a także w inny sposób wywierać istotny negatywny wpływ na działalność Grupy Play, jej sytuację finansową i wyniki działalności.

W wyniku tych i innych niepewności, faktyczna wartość odzyskiwalna OWŚP może w przyszłości różnić się w znaczący sposób od bieżących szacunków Grupy Play.

Jednakże,

- Jeżeli łączna liczba nowych abonentów pozyskanych przez P4 („gross adds”) w latach objętych projekcją byłaby o 10% niższa niż liczba zakładana przez Grupę, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości OWŚP nie zostałby ujęty.
- Jeżeli średni przychód na klienta z wyłączeniem przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich (ang. ARPU Outbound) w latach objętych projekcją byłby o 5% niższy niż zakłada Grupa, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości OWŚP nie zostałby ujęty.
- Jeżeli szacowana stopa dyskonta zastosowana do dyskontowania przepływów pieniężnych byłaby wyższa o 2 punkty procentowe niż ta zastosowana w oszacowaniach przez Grupę, odpis aktualizacyjny z tytułu utraty wartości OWŚP nie zostałby ujęty.

2.30 Sprawozdawczość segmentów

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

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

Dane w tabeli poniżej zostały zaprezentowane w kwotach zaokrąglonych do milionów złotych, dlatego mogą wystąpić różnice w związku z zaokrągleniami.

Uzgodnienie wyniku operacyjnego do skorygowanego wskaźnika EBITDA (w milionach złotych):

	2017	2016	2015
Zysk z działalności operacyjnej	1 107	1 290	1 066
+ Amortyzacja	797	634	597
+ Usługi zarządzania	49	36	28
+ Wycena programów motywacyjnych oraz jednorazowe bonusy specjalne	283	7	93
+ Pozostałe koszty niepowtarzające się	62	68	2
Skorygowana EBITDA	2 298	2 035	1 786

Niepowtarzające się koszty lub przychody dotyczą istotnych zdarzeń o charakterze niepowtarzającym się, które są wyłączone z kalkulacji skorygowanego wskaźnika EBITDA na podstawie decyzji Grupy.

Więcej szczegółów dotyczących amortyzacji znajduje się w nocie 27.

Wzrost kosztów wynikających z wyceny programów motywacyjnych oraz bonusów specjalnych w roku 2017 r. wynikał z rozliczenia programów motywacyjnych na skutek przeprowadzonego refinansowania w marcu 2017 r. oraz przeprowadzenia IPO. Więcej szczegółów znajduje się w nocie 19.

Koszty usług zarządzania wzrosły w roku 2017 r. w wyniku poniesienia jednorazowych kosztów związanych z IPO.

Pozostałe niepowtarzające się koszty poniesione w roku 2017 r. obejmowały: (i) koszty IPO w wysokości 45,9 miliona złotych; (ii) niepowtarzające się koszty w wysokości 11,4 miliona złotych związane z procesem rejestracji kart pre-paid w celu zastosowania nowych regulacji wynikających z Ustawy z dnia 10 czerwca 2016 r. o zapobieganiu terroryzmowi, które zaczęły obowiązywać w Polsce od 25 czerwca 2016 r. oraz zmieniły Ustawę prawo

F-38

Niniejszy dokument stanowi tłumaczenie robocze sprawozdania finansowego na język polski. Angielska wersja sprawozdania finansowego jest jedyną prawnie wiążącą wersją tego dokumentu. W przypadku niespójności lub rozbieżności między wersją polską i angielską niniejszego sprawozdania finansowego wiążąca jest angielska wersja językowa.

telekomunikacyjne poprzez wymóg zniesienia anonimowości kart pre-paid; (iii) niepowtarzające się koszty projektów strategicznych będących poza zwykłym zakresem działalności Grupy w wysokości 3,4 miliona złotych oraz pozostałe koszty niepowtarzające się w wysokości 1,3 miliona złotych. Niepowtarzające się koszty projektów strategicznych będących poza zwykłym zakresem działalności Grupy poniesione w poprzednich okresach zostały w okresie trzech miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 skompensowane z przychodem ze sprzedaży aktywów związanych z tymi projektami.

Pozostałe koszty niepowtarzające się poniesione w roku 2016 r. obejmowały: (i) koszty rezerwy utworzonej na opłatę za wcześniejsze rozwiązanie jednej z umów handlowych podpisanych przez Grupę w wysokości 20,4 miliona złotych; (ii) koszty jednorazowo spisanych należności międzyoperatorskich z lat 2011-2013 w kwocie 12,7 miliona w związku z niekorzystnym wyrokiem sądowym; (iii) niepowtarzające się koszty projektów będących poza zwykłym zakresem działalności Grupy w wysokości 12,0 miliona złotych; (iv) bezgotówkową korektę salda przychodów przyszłych okresów z lat ubiegłych w kwocie 7,7 miliona złotych; (v) odpis aktualizujący wartość innych aktywów długoterminowych w kwocie 4,6 miliona złotych; oraz (vi) pozostałe koszty niepowtarzające się w wysokości 10,5 miliona złotych składające się głównie z kosztów związanych z procesem rejestracji kart pre-paid zgodnie z nowymi regulacjami.

Pozostałe koszty niepowtarzające się poniesione w roku 2015, obejmowały: (i) przychody z rozwiązania rezerwy na karę nałożoną przez UOKiK w wysokości 10,7 miliona złotych dotyczącej rzekomego uczestnictwa w umowie na warunkach nierynkowych w związku z odrzuceniem decyzji UOKiK przez Sąd Rejonowy w Warszawie w wyroku z dnia 19 czerwca 2015 r.; (ii) niepowtarzające się koszty związane z usługami prawnymi i doradczymi w wysokości 3,3 mln złotych oraz pozostałe koszty niepowtarzające się w wysokości 9,1 miliona złotych.

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

3. Rzeczowe aktywa trwałe

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia informatyczne	Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Środki transportu	Pozostałe	Razem
Cena nabycia							
Na 1 stycznia 2017	46	858 585	125 567	1 066 942	345	122 018	2 173 503
Zwiększenia	-	-	41	-	-	27	68
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	123 630	114 909	301 562	29	(39 620)	500 510
Zmniejszenia	-	(8 732)	(5 743)	(110 449)	(54)	(5 133)	(130 111)
Na 31 grudnia 2017	46	973 483	234 774	1 258 055	320	77 292	2 543 970
Umorzenie							
Na 1 stycznia 2017	4	390 861	96 046	548 752	323	47 894	1 083 880
Amortyzacja	-	41 373	29 364	202 727	34	14 670	288 168
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	(13 583)	17 345	20 694	-	(7 111)	17 345
Zmniejszenia	-	(8 624)	(5 740)	(110 263)	(52)	(4 778)	(129 457)
Na 31 grudnia 2017	4	410 027	137 015	661 910	305	50 675	1 259 936
Trwała utrata wartości							
Na 1 stycznia 2017	-	-	34	-	-	152	186
Utworzenie odpisu	-	-	471	984	-	145	1 600
Wykorzystanie odpisu	-	-	(2)	-	-	(97)	(99)
Na 31 grudnia 2017	-	-	503	984	-	200	1 687
Wartość netto na 31 grudnia 2017	42	563 456	97 256	595 161	15	26 417	1 282 347

Przeniesienia zidentyfikowane w 2017 r. dotyczą głównie przesunięć z aktywów w budowie do środków trwałych w związku z zakończeniem projektów inwestycyjnych. Budynki i budowle są to głównie własne wieże telekomunikacyjne oraz koszty prac budowlanych oraz materiałów użytych do przystosowania wynajmowanych nieruchomości (np. powierzchni dachowych) w celu zainstalowania urządzeń telekomunikacyjnych Grupy. Wzrost wartości zakończonych inwestycji w budynki i budowle w 2017 r. w porównaniu do roku zakończonego 31 grudnia 2016 r. związany jest z ogólnokrajowym rozwojem sieci. Utrzymujący się wzrost wartości zakończonych inwestycji w sieć i urządzenia telekomunikacyjne w 2017 r. i w 2016 r. w porównaniu do roku zakończonego 31 grudnia 2015 r. jest związany z ulepszeniami istniejących stacji w celu rozszerzenia pokrycia kraju zasięgiem technologii 4G LTE i 4G LTE Ultra z wykorzystaniem częstotliwości 800 MHz i 2600 MHz pozyskanych w 2016 r., a także z ogólnokrajowym rozwojem sieci.

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r.
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia informatyczne	Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Środki transportu	Pozostałe	Razem
Cena nabycia							
Na 1 stycznia 2016	46	796 404	101 546	905 081	-	60 098	1 863 175
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	65 409	29 239	234 843	345	65 363	395 199
Zmniejszenia	-	(3 228)	(5 218)	(72 982)	-	(3 443)	(84 871)
Na 31 grudnia 2016	46	858 585	125 567	1 066 942	345	122 018	2 173 503
Umorzenie							
Na 1 stycznia 2016	4	360 362	88 999	471 981	-	34 082	955 428
Amortyzacja	-	32 680	16 011	142 743	27	17 613	209 074
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	(3 866)	6 631	296	(609)	2 452
Zmniejszenia	-	(2 181)	(5 098)	(72 603)	-	(3 192)	(83 074)
Na 31 grudnia 2016	4	390 861	96 046	548 752	323	47 894	1 083 880
Trwała utrata wartości							
Na 1 stycznia 2016	-	-	-	-	-	-	-
Utworzenie odpisu	-	-	34	-	-	152	186
Na 31 grudnia 2016	-	-	34	-	-	152	186
Wartość netto na 31 grudnia 2016	42	467 724	29 487	518 190	22	73 972	1 089 437

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r.
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Grunty	Budynki i budowle	Urządzenia informatyczne	Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Środki transportu	Pozostałe	Razem
Cena nabycia							
Na 1 stycznia 2015	46	691 837	111 593	926 038	-	49 616	1 779 130
Zwiększenia	-	-	-	-	-	-	-
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	111 530	4 967	187 824	-	23 332	327 653
Zmniejszenia	-	(6 963)	(15 014)	(208 781)	-	(12 850)	(243 608)
Na 31 grudnia 2015	46	796 404	101 546	905 081	-	60 098	1 863 175
Umorzenie							
Na 1 stycznia 2015	4	274 028	90 719	516 700	-	37 328	918 779
Amortyzacja	-	90 831	13 745	163 268	-	9 479	277 323
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	95	(454)	-	-	-	(359)
Zmniejszenia	-	(4 592)	(15 011)	(207 987)	-	(12 725)	(240 315)
Na 31 grudnia 2015	4	360 362	88 999	471 981	-	34 082	955 428
Wartość netto na 31 grudnia 2015	42	436 042	12 547	433 100	-	26 016	907 747

4. Aktywa z tytułu prawa do użytkowania

	Prawo do użytkowania: Grunty	Prawo do użytkowania: Budynki i budowle	Prawo do użytkowania: Urządzenia informatyczne	Prawo do użytkowania: Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Prawo do użytkowania: Środki transportu	Prawo do użytkowania: Pozostałe	Prawo do użytkowania: Razem
Cena nabycia							
Na 1 stycznia 2017	132 530	1 174 013	82 525	74 056	25 767	718	1 489 609
Zwiększenia	39 143	217 493	-	5 980	-	27	262 643
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	10 145	-	-	-	-	10 145
Przeniesienia i reklasyfikacje	(7 513)	7 513	(17 236)	-	7 483	-	(9 753)
Zmniejszenia	(706)	(39 701)	(2 289)	(7 041)	(6 155)	-	(55 892)
Na 31 grudnia 2017	163 454	1 369 463	63 000	72 995	27 095	745	1 696 752
Umorzenie							
Na 1 stycznia 2017	44 524	572 474	58 716	54 518	13 203	665	744 100
Amortyzacja	10 816	103 270	14 337	9 553	7 437	13	145 426
Amortyzacja rezerwy na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	2 602	-	-	-	-	2 602
Przeniesienia i reklasyfikacje	(377)	377	(17 345)	-	-	-	(17 345)
Zmniejszenia	(134)	(20 608)	(2 276)	(4 756)	(6 124)	-	(33 898)
Na 31 grudnia 2017	54 829	658 115	53 432	59 315	14 516	678	840 885
Wartość netto na 31 grudnia 2017	108 625	711 348	9 568	13 680	12 579	67	855 867

Koszty zmiennych opłat leasingowych, które nie były uzależnione od określonego wskaźnika (indeksu) lub stawki wyniosły zero w 2017 r. Nie wystąpiły umowy leasingowe z gwarantowaną wartością końcową lub nierozpoczęte leasingi, do których zobligowana jest Grupa. Koszt związany z leasingami, dla których Grupa skorzystała z praktycznego rozwiązania opisanego w paragrafie 5a MSSF 16 (leasingi o okresie umownym poniżej 12 miesięcy) wyniósł 10 126 tysięcy złotych w 2017 r.

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r.
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Prawo do użytkowania: Grunty	Prawo do użytkowania: Budynki i budowle	Prawo do użytkowania: Urządzenia informatyczne	Prawo do użytkowania: Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Prawo do użytkowania: Środki transportu	Prawo do użytkowania: Pozostałe	Prawo do użytkowania: Razem
Cena nabycia							
Na 1 stycznia 2016	113 374	1 104 525	89 116	92 219	26 097	-	1 425 331
Zwiększenia	20 460	121 489	-	4 112	-	-	146 061
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	(88)	-	-	-	-	(88)
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	4 426	(9 827)	6 735	718	2 052
Zmniejszenia	(1 304)	(51 913)	(11 017)	(12 448)	(7 065)	-	(83 747)
Na 31 grudnia 2016	132 530	1 174 013	82 525	74 056	25 767	718	1 489 609
Umorzenie							
Na 1 stycznia 2016	35 875	501 646	44 821	61 681	13 384	-	657 407
Amortyzacja	9 495	97 270	21 019	10 661	7 164	56	145 665
Amortyzacja rezerwy na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	2 242	-	-	-	-	2 242
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	-	3 866	(6 631)	(296)	609	(2 452)
Zmniejszenia	(846)	(28 684)	(10 990)	(11 193)	(7 049)	-	(58 762)
Na 31 grudnia 2016	44 524	572 474	58 716	54 518	13 203	665	744 100
Wartość netto na 31 grudnia 2016	88 006	601 539	23 809	19 538	12 564	53	745 509

Koszty zmiennych opłat leasingowych, które nie były uzależnione od określonego wskaźnika (indeksu) lub stawki wyniosły 3 810 tysięcy złotych w 2016 r.

Nie wystąpiły umowy leasingowe z gwarantowaną wartością końcową lub nierozpoczęte leasingi, do których zobligowana jest Grupa.

Koszt związany z leasingami, dla których Grupa skorzystała z praktycznego rozwiązania opisanego w paragrafie 5a MSSF 16 (leasingi o okresie umownym poniżej 12 miesięcy) wyniósł 10 128 tysięcy złotych w roku 2016 r.

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r.
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Prawo do użytkowania: Grunty	Prawo do użytkowania: Budynki i budowle	Prawo do użytkowania: Urządzenia informatyczne	Prawo do użytkowania: Sieć i urządzenia telekomunikacyjne	Prawo do użytkowania: Środki transportu	Prawo do użytkowania: Pozostałe	Prawo do użytkowania: Razem
Cena nabycia							
Na 1 stycznia 2015	98 159	973 753	63 478	106 064	27 121	-	1 268 575
Zwiększenia	15 432	143 641	-	6 976	-	-	166 049
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	6 224	-	-	-	-	6 224
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	(364)	25 668	31	7 770	-	33 105
Zmniejszenia	(217)	(18 729)	(30)	(20 852)	(8 794)	-	(48 622)
Na 31 grudnia 2015	113 374	1 104 525	89 116	92 219	26 097	-	1 425 331
Umorzenie							
Na 1 stycznia 2015	27 382	418 451	25 359	62 839	15 231	-	549 262
Amortyzacja	8 493	94 870	19 038	19 545	6 899	-	148 845
Amortyzacja rezerwy na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	-	1 923	-	-	-	-	1 923
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	(95)	454	-	-	-	359
Zmniejszenia	-	(13 503)	(30)	(20 703)	(8 746)	-	(42 982)
Na 31 grudnia 2015	35 875	501 646	44 821	61 681	13 384	-	657 407
Wartość netto na 31 grudnia 2015	77 499	602 879	44 295	30 538	12 713	-	767 924

Koszty zmiennych opłat leasingowych, które nie były uzależnione od określonego wskaźnika (indeksu) lub stawki wyniosły 3 175 tysięcy złotych w 2015 r.

Nie wystąpiły umowy leasingowe z gwarantowaną wartością końcową lub nierozpoczęte leasingi, do których zobligowana jest Grupa.

Koszt związany z leasingami, dla których Grupa skorzystała z praktycznego rozwiązania opisanego w paragrafie 5a MSSF 16 (leasingi o okresie umownym poniżej 12 miesięcy) wyniósł 11 888 tysięcy złotych w 2015 r.

5. Wartości niematerialne

	Rezerwacje częstotliwości telekomunikacyjnych	Oprogramowanie komputerowe i sieciowe	Wartość firmy	Inne wartości niematerialne	Razem
Cena nabycia					
Na 1 stycznia 2017	2 779 955	830 955	238 301	29 904	3 879 115
Zwiększenia	81 000	-	-	-	81 000
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	321 359	-	14 242	335 601
Zmniejszenia	-	(4 929)	-	-	(4 929)
Na 31 grudnia 2017	2 860 955	1 147 385	238 301	44 146	4 290 787
Umorzenie					
Na 1 stycznia 2017	557 879	672 922	-	14 931	1 245 732
Amortyzacja	194 136	158 861	-	8 063	361 060
Zmniejszenia	-	(458)	-	-	(458)
Na 31 grudnia 2017	752 015	831 325	-	22 994	1 606 334
Trwała utrata wartości					
Na 1 stycznia 2017	-	-	-	4 597	4 597
Utworzenie odpisu	-	596	-	(128)	468
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	4 469	-	(4 469)	-
Wykorzystanie odpisu	-	(4 469)	-	-	(4 469)
Na 31 grudnia 2017	-	596	-	-	596
Wartość netto na 31 grudnia 2017	2 108 940	315 464	238 301	21 152	2 683 857

Przeniesienia zidentyfikowane w 2017 r. dotyczą głównie przesunięć z aktywów w budowie do wartości niematerialnych w związku z zakończeniem przygotowania oprogramowania komputerowego lub innych wartości niematerialnych.

Urząd Komunikacji Elektronicznej („UKE”), w dniu 23 sierpnia 2005 r. przyznał Grupie rezerwację częstotliwości w pasmie 2100 MHz na okres od 1 lipca 2006 r. do 31 grudnia 2022 r. W dniu 16 marca 2007 r. Grupa rozpoczęła świadczenie usług telekomunikacyjnych oraz rozpoczęła amortyzację rezerwacji częstotliwości 2100 MHz od 1 marca 2007 r. Rezerwacja 2100 MHz będzie amortyzowana do końca okresu, na jaki została przyznana. Wartość bilansowa rezerwacji 2100 MHz na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiła 109 207 tysięcy złotych.

W dniu 9 grudnia 2008 r., Grupie została przyznana rezerwacja częstotliwości w paśmie 900 MHz na okres od dnia przyznania rezerwacji do 31 grudnia 2023 r. Amortyzacja rezerwacji 900 MHz rozpoczęła się w styczniu 2009 r. Rezerwacja 900 MHz będzie amortyzowana do końca okresu, na jaki została przyznana. Wartość bilansowa rezerwacji 900 MHz na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiła 87 079 tysięcy złotych.

W dniu 13 czerwca 2013 r. Grupie została przyznana rezerwacja częstotliwości w paśmie 1800 MHz na okres od 13 lutego 2013 r. do 31 grudnia 2023 r. Rezerwacja jest amortyzowana do końca okresu, na jaki została przyznana. Wartość bilansowa rezerwacji 1800 MHz na dzień 31 grudnia 2017 wynosiła 343 448 tysięcy złotych.

W dniu 25 stycznia 2016 r. Grupie została przyznana rezerwacja częstotliwości w paśmie 800 MHz. W dniu 23 czerwca 2016r. Prezes UKE wydał nowe decyzje w sprawie rezerwacji częstotliwości 800 MHz i zmienił alokację bloków częstotliwości między operatorami (Spółka P4 otrzymała Blok C zamiast Bloku D). Rezerwacja częstotliwości została udzielona do 22 czerwca 2031 r. Rezerwacja jest amortyzowana przez okres, na jaki została udzielona. Na dzień 31 grudnia 2017 r. wartość bilansowa rezerwacji w paśmie częstotliwości 800 MHz wyniosła 1 303 477 tysięcy złotych.

W dniu 25 stycznia 2016 r. Grupie została przyznana rezerwacja częstotliwości w paśmie 2600 MHz na okres od 25 stycznia 2016 r. do 24 stycznia 2031 r. Rezerwacja jest amortyzowana przez okres, na jaki została udzielona. Na dzień 31 grudnia 2017 r. wartość bilansowa rezerwacji w paśmie częstotliwości 2600 MHz wyniosła 193 729 tysięcy złotych.

W dniu 10 sierpnia 2017 r. Grupie została przyznana rezerwacja częstotliwości w paśmie 3 700 MHz na okres od 1 października 2017 do 29 grudnia 2019 r. Rezerwacja jest amortyzowana przez okres, na jaki została przyznana. Wartość bilansowa rezerwacji 3700 MHz na dzień 31 grudnia 2017 wynosiła 72 000 tysięcy złotych.

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

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

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r.
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych	Oprogramowanie komputerowe i sieciowe	Wartość firmy	Inne wartości niematerialne	Razem
Cena nabycia					
Na 1 stycznia 2016	1 061 522	781 608	238 301	21 626	2 103 057
Zwiększenia	1 718 433	-	-	-	1 718 433
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	56 871	-	8 408	65 279
Zmniejszenia	-	(7 524)	-	(130)	(7 654)
Na 31 grudnia 2016	2 779 955	830 955	238 301	29 904	3 879 115
Umorzenie					
Na 1 stycznia 2016	380 388	582 856	-	13 041	976 285
Amortyzacja	177 491	97 590	-	2 020	277 101
Zmniejszenia	-	(7 524)	-	(130)	(7 654)
Na 31 grudnia 2016	557 879	672 922	-	14 931	1 245 732
Trwała utrata wartości					
Na 1 stycznia 2016	-	-	-	-	-
Utworzenie odpisu	-	-	-	4 597	4 597
Na 31 grudnia 2016	-	-	-	4 597	4 597
Wartość netto na 31 grudnia 2016	2 222 076	158 033	238 301	10 376	2 628 786

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r.
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

	Rezerwy częstotliwości telekomunikacyjnych	Oprogramowanie komputerowe i sieciowe	Wartość firmy	Inne wartości niematerialne	Razem
Cena nabycia					
Na 1 stycznia 2015	1 061 522	764 901	238 301	17 934	2 082 658
Przeniesienia i reklasyfikacje	-	27 368	-	6 937	34 305
Zmniejszenia	-	(10 661)	-	(3 245)	(13 906)
Na 31 grudnia 2015	1 061 522	781 608	238 301	21 626	2 103 057
Umorzenie					
Na 1 stycznia 2015	309 688	497 586	-	13 748	821 022
Amortyzacja	70 700	95 931	-	2 538	169 169
Zmniejszenia	-	(10 661)	-	(3 245)	(13 906)
Na 31 grudnia 2015	380 388	582 856	-	13 041	976 285
Wartość netto na 31 grudnia 2015	681 134	198 752	238 301	8 585	1 126 772

6. Aktywa w budowie

	2017	2016	2015
Cena nabycia			
Na 1 stycznia	543 114	395 385	286 447
Zwiększenia	595 919	611 065	504 908
Sieć radiowa	391 810	391 279	259 467
Sieć szkieletowa i centrum zarządzania siecią	48 923	72 978	73 096
IT	131 955	116 452	111 418
Pozostałe zakupy inwestycyjne	23 231	30 356	60 927
Przeniesienia i reklasyfikacje	(826 358)	(462 530)	(395 063)
Zmniejszenia	(3 106)	(806)	(907)
Na 31 grudnia	309 569	543 114	395 385
Trwała utrata wartości			
Na 1 stycznia	2 698	1 849	981
Utworzenie odpisu	3 520	1 491	1 686
Wykorzystanie odpisu z tytułu trwałej utraty wartości	-	(642)	(818)
Na 31 grudnia	6 218	2 698	1 849
Wartość netto na 31 grudnia	303 351	540 416	393 536

Aktywa w budowie obejmują wydatki na rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne w trakcie budowy. Aktywa w budowie obejmują także będące w trakcie dostosowywania aktywa z tytułu prawa do użytkowania, które wyniosły 10 010 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2017, 10 140 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2016 oraz zero na dzień 31 grudnia 2015.

Przeniesienia i reklasyfikacje obejmują głównie przeniesienia z aktywów w budowie do rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych lub aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

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

Wartość złożonych a niezrealizowanych zamówień na zakup rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych wynosiła 120 037 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2017 r., 85 724 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2016 r. oraz 75 585 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2015 r.

7. Koszty umów z klientami

	2017	2016	2015
Cena nabycia			
Na 1 stycznia	703 567	605 668	484 039
Zwiększenia	414 155	421 951	395 403
Zmniejszenia - zakończone umowy	(388 758)	(324 052)	(273 774)
Na 31 grudnia	728 964	703 567	605 668
Umorzenie			
Na 1 stycznia	352 886	295 724	226 925
Zwiększenia (w tym utrata wartości)	403 834	381 214	342 573
Zmniejszenia (w tym utrata wartości) - zakończony umowy	(388 758)	(324 052)	(273 774)
Na 31 grudnia	367 962	352 886	295 724
Wartość netto na 31 grudnia	361 002	350 681	309 944

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

8. Należności finansowe

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Długoterminowe należności finansowe			
Obligacje w EUR o oprocentowaniu 8.22% zapadalne w 2020 r.- transza A, B i C	-	249 788	153 441
Obligacje w EUR o oprocentowaniu 6.11% zapadalne w 2020 r.- transza D	-	72 853	-
Pożyczki udzielone	-	18 360	-
	-	341 001	153 441
Krótkoterminowe należności finansowe			
Pożyczki udzielone	-	274	-
	-	274	-

8.1 Należności długoterminowe z tytułu zakupionych obligacji

Obligacje denominowane w euro, seria A, B, C, D i E, zapadalne w 2020 wyemitowane przez Impera Holdings S.A.
 26 lutego 2015 r. Grupa zakupiła obligacje serii A o zagregowanej wartości nominalnej zadłużenia równej 18 047 tysięcy euro wyemitowane przez Impera Holdings S.A. 26 sierpnia 2015 r. Grupa zakupiła obligacje serii B o zagregowanej wartości nominalnej zadłużenia równej 16 260 tysięcy euro wyemitowane przez Impera Holdings S.A. W dniu 25 lutego 2016 r. Grupa zakupiła obligacje serii C o zagregowanej wartości nominalnej zadłużenia równej 15 950 tysięcy euro wyemitowane przez Impera Holdings S.A. 26 sierpnia 2016 r. Grupa zakupiła obligacje serii D o zagregowanej nominalnej wartości zadłużenia równej 16 550 tysięcy euro wyemitowane przez Impera Holdings S.A. W dniu 24 lutego 2017 r. Grupa zakupiła obligacje serii E o zagregowanej nominalnej wartości zadłużenia równej 16 000 tysięcy euro wyemitowane przez Impera Holdings S.A. Celem emisji obligacji było umożliwienie spłaty przez Impera Holdings S.A. odsetek od obligacji typu PIK Toggle o oprocentowaniu 7,75%/8,50% w kwocie nominalnej 415.000 tysięcy euro zapadalnych w 2020 r. i wyemitowanych 6 sierpnia 2014 r. Początkowy termin zapadalności serii A, B, C, D i E był wyznaczony na 28 lutego 2020 r. Oprocentowanie obligacji serii A, B i C wynosiło 8,22% rocznie, serii D 6,11% rocznie oraz serii E 6,36% rocznie. Naliczone odsetki od wszystkich serii były płatne w dacie wykupu obligacji.

Należności z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Na dzień 31 grudnia 2016 r. efektywna stopa procentowa dla transzy A, B i C wyniosła 8,23%, dla transzy D wyniosła 6,12%. Efektywna stopa procentowa dla transzy E wyniosła 6.36%.

Obligacje serii A, B, C, D i E obligacji zostały spłacone przez Impera Holdings S.A. 20 marca 2017 r.

Obligacje w EUR zapadalne w 2023 wyemitowane przez Impera Holdings S.A.

20 marca 2017 r. Grupa zakupiła obligacje serii A wyemitowane przez Impera Holdings S.A. w zagregowanej kwocie nominalnej 524 000 tysięcy euro. Celem emisji obligacji było umożliwienie spłaty przez Impera Holdings S.A. obligacji typu PIK o oprocentowaniu 7,75%/8,50% w kwocie nominalnej 415 000 tysięcy euro zapadalnych w 2020 r. i wyemitowanych 6 sierpnia 2014 r., spłata miała być dokonana przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Początkowa data wykupu obligacji serii A została wyznaczona na 31 marca 2023 r. Odsetki były kalkulowane jako EURIBOR 3M powiększony o marżę. W zależności od decyzji Grupy, odsetki mogły być płacone za okresy trzymiesięczne lub kapitalizowane. 26 lipca 2017 r. obligacje serii A wyemitowane przez Impera Holdings S.A. zostały umorzone w zamian za obniżenie kapitału zapasowego Grupy.

Należności z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Opłaty otrzymane w związku z emisją obligacji były ujęte w kalkulacji efektywnej stopy procentowej.

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

Kluczowe założenia i zastosowana technika wyceny obligacji o stałym oprocentowaniu według wartości godziwej były następujące:

- wartość godziwa obligacji została wyliczona w oparciu o przyszłe przepływy pieniężne wynikające ze spłaty obligacji oraz odsetek zdyskontowane na dzień wyceny,
- odsetki zostały skalkulowane przy użyciu stopy wolnej od ryzyka zwiększonej o marżę kredytową,
- stopa wolna od ryzyka została określona w wysokości odpowiadającej stopie procentowej obligacji ECB EUR AAA, czyli odpowiednich dla strefy euro obligacji rządowych szczebla centralnego (w EUR),
- marża kredytowa zastosowana na każdą datę wyceny odpowiada marży dla ostatnio zaciągniętego przez Impera Holdings S.A. zadłużenia skorygowanej o najbardziej aktualne zmiany indeksów kredytowych dla korporacji o ratingu podobnym do ratingu Impera Holdings S.A. (jako punkt odniesienia uznano indeks CDS dla jednostek z ratingiem „CCC”),
- stopa dyskontowa odpowiada efektywnej stopie procentowej przepływów pieniężnych z przeliczoną wartością odsetek.

8.2 Pożyczki udzielone

5 września 2016 r. Grupa udzieliła pożyczki do Impera Holding S.A. w wysokości ogółem 5 000 tysięcy euro. Faktycznie pociągnięta kwota pożyczki wyniosła 4 150 tysięcy euro. Odsetki od pożyczki były kalkulowane przy wykorzystaniu stopy EURIBOR 6M powiększonej o marżę. Termin spłaty pożyczki był wyznaczony na rok 2019. Pożyczka została spłacona przez Impera Holdings S.A. w dniu 20 marca 2017 r.

9. Inne należności długoterminowe

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Należności długoterminowe	14 205	12 572	12 106
Odpis aktualizujący należności długoterminowe	(370)	(408)	(972)
	13 835	12 164	11 134

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

10. Pozostałe aktywa finansowe oraz pozostałe zobowiązania finansowe

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Pozostałe aktywa finansowe			
Opcja wcześniejszej spłaty wbudowana w Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone	-	83 522	8 580
Opcja wcześniejszej spłaty wbudowana w Uprzywilejowane Obligacje	-	50 724	10 639
Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	-	134 246	19 219
Swapy procentowe	4 268	-	-
Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	4 268	-	-
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	4 268	134 246	19 219
Pozostałe zobowiązania finansowe			
Swapy procentowe	6 871	-	-
Zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody	6 871	-	-
Inne krótkoterminowe zobowiązania finansowe	6 871	-	-

10.1 Aktywa finansowe oraz zobowiązania finansowe wyceniane według wartości godziwej przez inne całkowite dochody

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

Pociągnięte transze wynikające z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (patrz nota 17.1.1) oprocentowane są stopą zmienną, której podstawą jest WIBOR zwiększony o marżę. W maju 2017 r. Grupa zawarła transakcje swapów procentowych, których celem było ustalenie stałej stopy oprocentowania w odniesieniu do 33% zadłużenia wynikającego z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych (to jest 2 150 000 tysięcy złotych) na okres trzech lat

rozpoczynający się 1 lipca 2017 r. Przepływy pieniężne są przewidywane w ostatnich dniach kwartałów w ramach tego okresu. Koszty odsetek są rozpoznawane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów przy użyciu metody zamortyzowanego kosztu. Patrz także nota 2.27.3.

Inne całkowite dochody z tytułu wyceny powyższych aktywów i zobowiązań finansowych w części uznanej za efektywne zabezpieczenie wyniosły 118 tysięcy złotych w 2017 r. r.

10.2 Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez wynik finansowy

Aktywa finansowe według wartości godziwej wyceniane przez wynik finansowy obejmowały opcje wcześniejszego wykupu oddzielone od Uprzywilejowanych Obligacji Zabezpieczonych oraz Obligacji Uprzywilejowanych (patrz nota 2.29.5 oraz nota 10). Te instrumenty finansowe zostały wyksięgowane w 2017 r.

Kluczowe okresy dla ceny wykupu i części łącznej wartości nominalnej dostępnej do wcześniejszego wykupu po określonej cenie są następujące:

- a) Dla Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych:
 - (i) w dowolnym czasie przed 1 lutego 2016 r. emitent Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych miał prawo wykupić:
 - przy jednej lub większej liczbie okazji, do 40% łącznej wartości nominalnej za pomocą zysków pieniężnych netto z pewnych ofert emisji papierów wartościowych po cenie wykupu równej 105,25% łącznej wartości nominalnej, lub
 - w czasie każdego dwunastomiesięcznego okresu rozpoczynającego się w dniu emisji, do 10% wtedy pozostałej łącznej wartości nominalnej po cenie wykupu równej 103% łącznej wartości nominalnej, lub
 - całą lub część łącznej wartości nominalnej po cenie wykupu równej 100% łącznej wartości nominalnej plus obowiązująca dopłata w dacie wykupu. Dopłata została określona jako maksymalnie 1% wartości nominalnej lub nadwyżka obecnej wartości sumy 102,625% i wpłat odsetkowych należnych do 1 lutego 2016 r. dyskontowanych do daty wykupu wyliczonych przy zastosowaniu stopy dyskontowej równej stopie niemieckich obligacji skarbowych w dacie wykupu plus 50 punktów bazowych ponad łączną wartość nominalną Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych o stałym oprocentowaniu.
 - (ii) w dowolnym czasie w dniu lub po 1 lutego 2016 r. emitent Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych miał prawo wykupić 100% łącznej wartości nominalnej po cenie wykupu (wyrażonej jako procent łącznej wartości nominalnej) równej:
 - 102,625% - w okresie od 1 lutego 2016 r. do 1 lutego 2017 r.,
 - 101,313% - w okresie od 1 lutego 2017 r. do 1 lutego 2018 r.,
 - 100,000% - w okresie od 1 lutego 2018 r. do 1 lutego 2019 r.
- b) Dla Obligacji Uprzywilejowanych:
 - (iii) w dowolnym czasie przed 1 sierpnia 2016 r. emitent Obligacji Uprzywilejowanych miał prawo wykupić:
 - przy jednej lub większej liczbie okazji, do 40% łącznej wartości nominalnej za pomocą zysków pieniężnych netto z pewnych ofert emisji papierów wartościowych po cenie wykupu równej 106,50% łącznej wartości nominalnej, lub
 - całą lub część łącznej wartości nominalnej po cenie wykupu równej 100% łącznej wartości nominalnej plus obowiązująca dopłata w dacie wykupu. Dopłata została określona jako maksymalnie 1% łącznej wartości nominalnej lub nadwyżka obecnej wartości sumy 103,25% i wpłat odsetkowych należnych do 1 sierpnia 2016 r. dyskontowanych do daty wykupu wyliczonych przy zastosowaniu stopy dyskontowej równej stopie niemieckich obligacji skarbowych w dacie wykupu plus 50 punktów bazowych ponad łączną wartość nominalną Obligacji Uprzywilejowanych.
 - (iv) w dowolnym czasie w dniu lub po 1 sierpnia 2016 r. emitent Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych miał prawo wykupić 100% łącznej wartości nominalnej po cenie wykupu (wyrażonej jako procent łącznej wartości nominalnej) równej:
 - 103,250% - w okresie od 1 sierpnia 2016 r. do 1 sierpnia 2017 r.,
 - 101,625% - w okresie od 1 sierpnia 2017 r. do 1 sierpnia 2018 r.,
 - 100,000% - w okresie od 1 sierpnia 2018 r. do 1 sierpnia 2019 r.

We wszystkich powyższych przypadkach cena wykupu jest dodatkowo zwiększana o kwotę narosłych lub niezapłaconych odsetek na dzień wykupu.

Zmiana wartości godziwej opcji wcześniejszego wykupu wpływała na zysk lub stratę (przychody finansowe lub koszty finansowe). W tabeli poniżej zaprezentowano uzgodnienie wartości godziwej w okresach sprawozdawczych.

	Opcja wcześniejszej spłaty wbudowana w Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone	Opcja wcześniejszej spłaty wbudowana w Uprzywilejowane Obligacje	Razem
Wycena na dzień 1 stycznia 2017	83 522	50 724	134 246
Wycena na dzień 31 grudnia 2017	-	-	-
Wpływ zmiany wartości godziwej na wynik finansowy za 2017 r.	(83 522)	(50 724)	(134 246)
Wycena na dzień 1 stycznia 2016	8 580	10 639	19 219
Wycena na dzień 31 grudnia 2016	83 522	50 724	134 246
Wpływ zmiany wartości godziwej na wynik finansowy roku 2016	74 942	40 085	115 027
Wycena na dzień 1 stycznia 2015	38 948	18 663	57 611
Wycena na dzień 31 grudnia 2015	8 580	10 639	19 219
Wpływ zmiany wartości godziwej na wynik finansowy roku 2015	(30 368)	(8 024)	(38 392)

Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone oraz Obligacje Uprzywilejowane zostały całkowicie spłacone w marcu 2017 r. przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych pociągniętych w marcu 2017 r. (patrz nota 17.1.1). W związku z powyższym opcja wcześniejszego wykupu aktywów została wyksięgowana w 2017 r. r.

11. Zapasy

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Towary	130 494	121 686	166 643
Towary u dealerów	38 439	39 619	34 611
Zaliczki na towary	-	2	18 158
Odpis aktualizujący wartość towarów	(9 654)	(11 622)	(7 203)
	159 279	149 685	212 209

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

Zmiany wartości odpisu aktualizującego zapasy są przedstawione poniżej.

	2017	2016	2015
Stan na początek okresu sprawozdawczego	11 622	7 203	6 503
- odniesienie w koszty/(przychody)	(1 968)	5 985	1 421
- wykorzystanie	-	(1 566)	(721)
Stan na koniec okresu sprawozdawczego	9 654	11 622	7 203

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

12. Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Należności z tytułu dostaw i usług	1 226 757	1 400 747	967 401
Odpis aktualizujący wartość należności z tytułu dostaw i usług	(130 169)	(143 191)	(92 970)
Należności z tytułu dostaw i usług (netto)	1 096 588	1 257 556	874 431
VAT i inne należności publiczno-prawne	3 272	2 127	2 161
Pozostałe należności	606	256	302
Pozostałe należności (netto)	3 878	2 383	2 463
	1 100 466	1 259 939	876 894

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

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

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

Na dzień 31 grudnia 2017 należności z tytułu dostaw i usług o wartości 130 169 tysięcy złotych (31 grudnia 2016: 143 191 tysięcy złotych i 31 grudnia 2015 r.: 92 970 tysięcy złotych) były objęte odpisem aktualizującym. Należności objęte odpisem to przede wszystkim należności od abonentów, którzy naruszyli warunki umów lub zerwali umowy.

Na dzień 31 grudnia 2017 należności z tytułu dostaw i usług w wysokości 195 945 tysięcy złotych (31 grudnia 2016: 174 225 tysięcy złotych i 31 grudnia 2015 r. 161 408 tysięcy złotych) były przeterminowane, lecz nie zostały objęte odpisem. Są to głównie należności od klientów indywidualnych, z którymi dotychczasowa współpraca układała się pomyślnie.

Wiekowanie należności handlowych nieobjętych odpisem jest przedstawione poniżej:

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Przed terminem płatności	900 643	1 083 331	713 023
Przeterminowane od 0 do 3 miesięcy	152 903	119 339	91 819
Przeterminowane od 3 do 6 miesięcy	18 957	17 511	18 436
Przeterminowane ponad 6 miesięcy	24 085	37 375	51 153
	1 096 588	1 257 556	874 431

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

Zmiany wartości odpisu aktualizującego wartość należności są przedstawione poniżej:

	2017	2016	2015
Stan na początek okresu sprawozdawczego	143 191	92 970	84 945
- utworzenie/(rozwiązanie)	(12 813)	50 221	8 165
- spisanie	(209)	-	(140)
Stan na koniec okresu sprawozdawczego	130 169	143 191	92 970

Kwota odpisu rozpoznana w ciężar rachunku zysków i strat w roku zakończonym w 2016 r. obejmuje, między innymi, jednorazowy odpis należności z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich za lata 2011-2013 w kwocie 12 735 tysięcy złotych z powodu niekorzystnej decyzji sądu oraz odpisy na utratę wartości należności ze sprzedaży ratalnej wynikające ze zwiększonego poziomu sprzedaży w modelu ratalnym. W roku 2017 zmniejszenie odpisu aktualizującego wartość należności wynika ze zmniejszenia wolumenu sprzedaży ratalnej, jak również z poprawionej ściągальności należności, osiągniętej między innymi dzięki przyspieszonej sprzedaży należności do agencji windykacyjnych po korzystnych cenach.

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

13. Aktywa z tytułu umów z klientami

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Aktywa z tytułu umów z klientami	1 366 913	997 780	1 000 880

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

Utrata wartości aktywów z tytułu umowy z klientem wynika z odłączenia klienta w związku z naruszeniem warunków umowy (patrz 28).

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

Wartość aktywów z tytułu umów z klientami wzrosła w związku ze znacznym obniżeniem wolumenu sprzedaży na raty po październiku 2016 r. Aktywa z tytułu umów z klientami wynikające z umów nieratalnych są wyższe niż w przypadku umów sprzedaży na raty.

14. Rozliczenia międzyokresowe kosztów

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Koszty dystrybucji i sprzedaży	8 449	8 815	9 612
Wadła wpłacone do UKE	-	-	20 000
Utrzymanie sieci i systemów IT	3 852	2 626	749
Inne	11 229	9 798	11 410
	23 530	21 239	41 771

Na dzień 31 grudnia 2017 inne rozliczenia międzyokresowe obejmowały głównie zaliczki na dostawy usług.

W 2014 r. w związku z uczestnictwem Grupy w aukcji na częstotliwości w paśmie 800 MHz oraz 2600 MHz, do UKE zostały wpłacone wadła w kwocie 20 000 tysięcy złotych, z których wadła o wartości 14 000 tysięcy złotych zostały zaliczone na poczet ceny nabycia rezerwacji przyznanych Grupie w 2016 r., a pozostała część została zwrócona Grupie.

15. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Kasa	871	702	493
Środki na rachunkach bankowych	627 403	339 336	1 555 755
Pozostałe aktywa pieniężne	451	956	553
	628 725	340 994	1 556 801

16. Kapitały własne

16.1 Kapitał podstawowy

Na dzień 31 grudnia 2016 r. kapitał podstawowy Grupy obejmował 12 501 udziałów wyemitowanych, opłaconych oraz zarejestrowanych w wysokości 1 euro za udział. Play Holdings 1 S.à r.l. posiadała 12 501 udziałów, stanowiących 100% kapitału podstawowego Grupy.

W czerwcu 2017 r. przy przekształceniu w spółkę akcyjną, udziały Spółki zostały podzielone, a kapitał akcyjny spółki został podwyższony do kwoty 126 tysięcy złotych. W wyniku tych operacji kapitał składał się z 250 000 000 akcji wyemitowanych, opłaconych i zarejestrowanych o wartości nominalnej 0,00012 euro za akcję.

Od lipca 2017 r. akcje Spółki notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie („GPW”). Oferta obejmowała 121 572 621 akcji.

Ostateczna liczba akcji zaoferowanych inwestorom detalicznym oraz upoważnionym pracownikom wyniosła 6 137 616 akcji (około 5,0% oferowanych akcji); w tym 5 980 249 akcji (około 4,9% oferowanych akcji) zostało zaoferowanych inwestorom detalicznym, a 157 367 akcji (ok. 0,1% oferowanych akcji) zaoferowano upoważnionym pracownikom; pozostałe 115 435 005 akcji (w tym z dodatkowego przydziału) zostało przyznanych inwestorom instytucjonalnym (ok. 95,0% oferowanych akcji).

Dodatkowo, w dniu 27 lipca 2017 r. wyemitowano 3 170 119 nowych akcji w ramach nowego programu motywacyjnego rozliczanego w formie akcji pod nazwą Performance Incentive Plan, „PIP”, dla członków Zarządu P4. Członkowie Zarządu P4 objęli akcje po cenie 36,0 złotych za akcję. Ponadto, w dniu 27 lipca 2017 r. wyemitowano 538 325 akcji, które przyznano nieodpłatnie 84 managerom oraz kluczowym pracownikom w ramach programu motywacyjnego rozliczanego w formie akcji pod nazwą Value Development Program, „VDP 4”. Dodatkowo 222 222 nowych akcji zostanie udostępnione do emisji oraz zarejestrowane w ramach przyszłych programów motywacyjnych dedykowanych nowym managerom i kluczowym pracownikom zatrudnianym w Grupie Play oraz w celu dodania do dotychczasowych programów motywacyjnych nowych uczestników lub zwiększenia ich wartości.

1 sierpnia 2017 r. Impera Holdings S.A. nabyła 128 427 379 akcji od Play Holdings 1 S.à r.l. stanowiących 50,62% kapitału akcyjnego Spółki. 8 sierpnia 2017 r. Telco Holdings S.à r.l. nabyła 63 828 407 akcji od Impera Holdings S.A. stanowiących 25,16% akcji. 11 sierpnia 2017 r. Tollerton Investments Limited nabyła 64 598 972 akcji od Impera Holdings S.A. stanowiących 25,46% udziału w kapitale Spółki.

Okres stabilizacyjny zakończył się 25 sierpnia 2017 r. Opcja dodatkowego przydziału akcji nie została wykorzystana i 11 052 056 akcji wypożyczonych do J.P. Morgan Securities na okres stabilizacji jako menedżera stabilizującego, zostało zwróconych do sprzedającego akcjonariusza. W związku z tym, iż akcje dodatkowego przydziału nie zostały wyemitowane, na dzień 31 grudnia 2017 r. kapitał akcyjny Spółki obejmował 253 708 444 akcji, z których 27,65% należało do przez Tollerton Investment Limited, 27,32% do Telco Holdings S.à r.l. oraz 45,02% do pozostałych akcjonariuszy.

16.2 Kapitał zapasowy

W dniu 26 lipca 2017 r. obligacje serii A wyemitowane przez Impera Holdings S.A. (patrz Nota 8.1) zostały umorzone w korespondencji z kapitałem zapasowym, na skutek czego nastąpił spadek kapitału zapasowego o kwotę 2 256 148 tysięcy złotych.

W dniu 27 lipca 2017 r. Play Holdings 1 S.à r.l. (poprzedni wspólnik Spółki) wpłacił dodatkowy wkład na kapitał zapasowy z emisji udziałów/akcji powyżej ich wartości nominalnej w wysokości 171 184 tysięcy złotych, który został wykorzystany na spłatę zobowiązań wobec Członków Zarządu spółki P4 Sp. z o.o. wynikających z rozliczenia programów motywacyjnych.

17. Zobowiązania finansowe – instrumenty dłużne

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Długoterminowe zobowiązania finansowe			
Długoterminowe kredyty bankowe	5 975 570	-	-
Długoterminowe obligacje	-	4 505 269	4 333 232
Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	762 214	669 635	663 386
Pozostałe zobowiązania	15 083	1 513	-
	6 752 867	5 176 417	4 996 618
Krótkoterminowe zobowiązania finansowe			
Krótkoterminowe kredyty bankowe	387 988	-	-
Krótkoterminowe obligacje	-	102 941	99 234
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	186 602	173 079	178 011
Pozostałe zobowiązania	11 365	1 130	-
	585 955	277 150	277 245
	7 338 822	5 453 567	5 273 863

17.1 Kredyty bankowe

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Długoterminowe kredyty bankowe			
SFA	5 975 570	-	-
	5 975 570	-	-
Krótkoterminowe kredyty bankowe			
SFA	387 988	-	-
	387 988	-	-
	6 363 558	-	-

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

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

W dniu 20 i 21 marca 2017 r. Grupa pociągnęła kwotę 6 443 000 tysięcy złotych w ramach powyższej umowy finansowania, a pozostałe kwoty w ramach dostępnego kredytu terminowego zostały anulowane. Dodatkowo, w ramach SFA, Grupa może wykorzystywać dostępne finansowanie w ramach kredytu odnawialnego do kwoty 400 000 tysięcy złotych, który pozostawał niewykorzystany na dzień 31 grudnia 2017.

Wpływy z finansowania zostały wykorzystane na spłatę Uprzywilejowanych Obligacji Zabezpieczonych o oprocentowaniu 5,25% denominowanych w euro, zapadalnych w 2019 r., Uprzywilejowanych Obligacji w złotych o zmiennym oprocentowaniu zapadalnych w 2019 r. i Obligacji denominowanych w euro o oprocentowaniu 6,5% zapadalnych w 2019 wyemitowanych przez Grupę oraz na pokrycie wszystkich kosztów związanych ze spłatą obligacji, a także na zakup obligacji serii A wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. 20 marca 2017 r. (patrz nota 8).

Kredyt zaciągnięty w ramach transzy A w wysokości 2 443 000 tysięcy złotych jest płatny w ratach półrocznych. Pierwsze dwie raty, każda w wysokości 8% transzy A są płatne odpowiednio w marcu i wrześniu 2018 r. Kolejne raty, z których każda będzie stanowiła 12% transzy A będą spłacane w okresach półrocznych do marca 2022 r. Kredyt zaciągnięty w ramach transzy B w kwocie 2 732 000 tysięcy złotych jest płatny w całości 20 września 2022 r. Kredyt zaciągnięty w ramach transzy C w kwocie 1 268 000 tysięcy złotych jest płatny w całości 20 marca 2023 r.

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

Kredyt jest wyceniany według metody zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Wartość kosztów pozyskania finansowania jest uwzględniona w kalkulacji efektywnej stopy procentowej. Wartość niezamortyzowanych kosztów wynosiła 81 039 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2017. Efektywna stopa procentowa wynosiła 4,56% dla transzy A, 4,87% dla transzy B oraz 5,37% dla transzy C na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Wartość bieżąca kredytów bankowych jest zbliżona do ich wartości godziwej. Stopa dyskontowa wykorzystywana w kalkulacji wartości godziwej jest zbliżona do efektywnej stopy procentowej.

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

- stosunek skonsolidowanego zabezpieczonego długu netto zabezpieczonego (ograniczonego do długu plasującego się na równi z zadłużeniem wynikającym z Umowy pomiędzy wierzycielami – „Intercreditor Agreement”) do skonsolidowanego zysku EBITDA nie może przekroczyć pewnych progów na daty testu kwartalnego, próg rozpoczyna się od poziomu 4,25:1 i stopniowo zmniejsza się do 3,75:1 („senior secured leverage”);
- stosunek skonsolidowanego całkowitego długu netto do skonsolidowanego zysku EBITDA nie może przekroczyć pewnych progów na daty testu kwartalnego, próg rozpoczyna się od poziomu 5,25:1 i stopniowo zmniejsza się do 3,75:1 („total leverage”);
- stosunek skonsolidowanych przepływów pieniężnych do obsługi długu netto nie może być niższy niż 1,0 na daty testu kwartalnego, począwszy od dnia 30 czerwca 2017 r.

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

17.1.2 Kredyt odnawialny

Historycznie Grupa Play posiadała wielowalutowy kredyt odnawialny w bankach: Alior Bank S.A. (kredytodawca) oraz Bank Zachodni WBK S.A. (kredytodawca i agent) do kwoty 400 000 tysięcy złotych. Środki z kredytu mogły być użyte w celu finansowania bieżącej działalności (w tym nabycia rezerwacji częstotliwości telekomunikacyjnych oraz wydatków inwestycyjnych związanych z częstotliwościami, a także innych wydatków inwestycyjnych). Kredyt miał być spłacony 31 stycznia 2018 r. Odsetki były kalkulowane w oparciu o stopy LIBOR, EURIBOR lub WIBOR plus marża (w zależności od waluty kredytu oraz okresu naliczenia odsetek). Umowa została zakończona w dniu 20 marca 2017 r.

17.1.3 Kredyt Bank Zachodni WBK

Grupa Play posiada kredyt odnawialny w Banku Zachodnim WBK S.A. Na dzień 31 grudnia 2017 roku dostępna kwota wynosiła 150 000 tysięcy złotych. 8 lutego 2018 roku umowa kredytu została zmieniona: dostępna kwota została zmniejszona do 100 000 tysięcy złotych w celu odzwierciedlenia dobrej pozycji walutowej Grupy oraz optymalizacji kosztów dostępnego finansowania. Środki z kredytu mogą być wykorzystywane na finansowanie bieżącej działalności.

Kredyt dostępny jest do 31 maja 2018 r. Odsetki są kalkulowane jako 1M WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2017 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna.

17.1.4 Kredyt w Banku Millennium

Grupa Play posiada kredyt odnawialny w Banku Millennium S.A. do wysokości 50 000 tysięcy złotych. Środki z kredytu mogą być wykorzystywane na finansowanie bieżącej działalności.

Kredyt jest dostępny do 12 listopada 2018 roku. Odsetki są kalkulowane jako 1M WIBOR powiększony o marżę.

Na 31 grudnia 2017 roku pełna kwota środków z powyższej linii kredytowej była w pełni dostępna

17.2 Obligacje

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Długoterminowe obligacje			
Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone w EUR o oprocentowaniu 5.25% zapadalne w 2019 r.	-	2 631 938	2 525 394
Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone w PLN o zmiennym oprocentowaniu zapadalne w 2019 r.	-	129 297	128 546
Uprzywilejowane Obligacje w EUR o oprocentowaniu 6.5% zapadalne w 2019 r.	-	1 183 033	1 135 512
Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone wyemitowane w 2015 r. w EUR o oprocentowaniu 5.25% zapadalne w 2019 r.	-	561 001	543 780
	-	4 505 269	4 333 232
Krótkoterminowe obligacje			
Krótkoterminowe obligacje - narosłe odsetki	-	102 941	99 234
	-	102 941	99 234
	-	4 608 210	4 432 466

17.2.1 Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane w euro o oprocentowaniu 5,25% zapadalne w 2019 r.

W dniu 31 stycznia 2014 r. Grupa wyemitowała Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o stałym oprocentowaniu o łącznej wartości nominalnej równej 600 000 tysięcy euro. Obligacje były zapadalne w dniu 1 lutego 2019 r. Odsetki od Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych o stałym oprocentowaniu były wyliczane według stopy 5,25% rocznie i były płatne co pół roku z dołu w dniu 1 lutego i 1 sierpnia, poczynając od dnia 1 sierpnia 2014 r.

Zobowiązania z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. W ramach kalkulacji efektywnej stopy procentowej uwzględniono wartość kosztów pozyskania finansowania. Na 31 grudnia 2016 roku saldo niezamortyzowanych kosztów wyniosło 22 462 tysięcy złotych (31.506 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2015 r.). Efektywna stopa procentowa została skalkulowana na poziomie 5,77% na dzień 31 grudnia 2016 r. i 31 grudnia 2015 r.

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

Obligacje zostały całkowicie spłacone w marcu 2017 r. przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Niezamortyzowane koszty pozyskania finansowania zostały całkowicie spisane.

17.2.2 Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane w PLN o zmiennym oprocentowaniu zapadalne w 2019 r.

W dniu 31 stycznia 2014 r. Grupa wyemitowała Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o zmiennym oprocentowaniu o łącznej wartości nominalnej równej 130 000 tysięcy złotych. Obligacje były zapadalne w dniu 1

lutego 2019 r. Odsetki od zabezpieczonych obligacji o zmiennym oprocentowaniu były kalkulowane przy zastosowaniu stopy procentowej opartej o 3M WIBOR plus marża w okresach kwartalnych z dołu 1 lutego, 1 maja, 1 sierpnia oraz 1 listopada każdego roku, począwszy od 1 maja 2014 r.

Zobowiązania z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. W ramach kalkulacji efektywnej stopy procentowej uwzględniono wartość kosztów pozyskania finansowania. Na 31 grudnia 2016 roku saldo niezamortyzowanych kosztów wyniosło 703 tysiące złotych (1 454 tysiące złotych na 31 grudnia 2015 r.) natomiast efektywna stopa procentowa została skalkulowana na poziomie 5,70% na dzień 31 grudnia 2016 r. (5,82% na 31 grudnia 2015 r.).

Wartość księgowa obligacji była zbliżona do ich wartości godziwej. Stopa dyskontowa zastosowana do kalkulacji w wartości godziwej była zbliżona do wartości efektywnej stopy procentowej

Obligacje zostały całkowicie spłacone w marcu 2017 r. przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Niezamortyzowane koszty pozyskania finansowania zostały całkowicie spisane.

17.2.3 Uprzywilejowane Obligacje w euro o oprocentowaniu 6,50% zapadalne w 2019 r.

W dniu 31 stycznia 2014 r. Grupa wyemitowała Obligacje Uprzywilejowane o łącznej wartości nominalnej równej 270 000 tysięcy euro. Obligacje były zapadalne w dniu 1 sierpnia 2019 r. Odsetki od Obligacji Uprzywilejowanych były wyliczane według stopy 6,50% rocznie i były płatne co pół roku z dołu w dniu 1 lutego i 1 sierpnia, począwszy od dnia 1 sierpnia 2014 r.

Zobowiązania z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. W ramach kalkulacji efektywnej stopy procentowej uwzględniono wartość kosztów pozyskania finansowania. Na 31 grudnia 2016 roku saldo niezamortyzowanych kosztów wyniosło 11 447 tysięcy złotych (15 092 tysiące złotych na 31 grudnia 2015 r.), natomiast efektywna stopa procentowa została skalkulowana na poziomie 7,04% na dzień 31 grudnia 2016 r. i 31 grudnia 2015 r.

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

Obligacje zostały całkowicie spłacone w marcu 2017 r. przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych zawartej w tym samym miesiącu. Niezamortyzowane koszty pozyskania finansowania zostały całkowicie spisane.

17.2.4 Uprzywilejowane Obligacje Zabezpieczone w euro o oprocentowaniu 5,25% zapadalne w 2019 r. wyemitowane w marcu 2015 r.

W dniu 19 marca 2015 r. Grupa wyemitowała Zabezpieczone Obligacje Uprzywilejowane o stałym oprocentowaniu o łącznej wartości nominalnej równej 125 000 tysięcy euro. Obligacje były zapadalne w dniu 1 lutego 2019 r. Odsetki od Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych były kalkulowane według stopy 5,25% rocznie i były płatne co pół roku z dołu w dniu 1 lutego i 1 sierpnia, począwszy od dnia 1 sierpnia 2015 r.

Zobowiązania z tytułu obligacji były wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy użyciu efektywnej stopy procentowej. Wartość kosztów pozyskania finansowania, skorygowana o wartość premii, została włączona do wyliczenia efektywnej stopy procentowej. W wyniku nabycia obligacji po cenie skorygowanej o premię saldo niezamortyzowanych kosztów było ujemne i wyniosło 8 001 tysięcy złotych na dzień 31 grudnia 2016 r. (11 091 złotych na dzień 31 grudnia 2015 r.). Efektywna stopa procentowa wyniosła 4,57% na dzień 31 grudnia 2016 r. i na dzień 31 grudnia 2015 r.

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

Obligacje zostały całkowicie spłacone w marcu 2017 r. przy użyciu wpływów z Umowy Kredytów Uprzywilejowanych. Niezamortyzowane koszty pozyskania finansowania zostały całkowicie spisane.

17.3 Zobowiązania z tytułu leasingu

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu			
Lokalizacje pod stacje telekomunikacyjne	660 308	564 680	536 813
Lokale handlowe	54 257	33 390	35 657
Ciemne włókna światłowodowe	6 322	10 581	16 475
Centra kolokacyjne	11 797	16 931	20 163
Biura i magazyn	22 173	29 813	33 967
Urządzenia informatyczne i telekomunikacyjne	2 723	9 803	15 300
Środki transportu	4 634	4 437	5 011
	762 214	669 635	663 386
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu			
Lokalizacje pod stacje telekomunikacyjne	119 386	109 607	108 415
Lokale handlowe	28 932	22 290	24 914
Ciemne włókna światłowodowe	7 484	9 162	9 992
Centra kolokacyjne	5 785	6 234	5 690
Biura i magazyn	10 705	4 766	7 617
Urządzenia informatyczne i telekomunikacyjne	9 616	15 136	16 128
Środki transportu	4 694	5 884	5 255
	186 602	173 079	178 011
	948 816	842 714	841 397

Przyszłe płatności wymagalne zgodnie z umowami leasingowymi, które istniały na datę bilansową, zostały przedstawione w Nocie 2.27.4.

17.4 Zmiany zobowiązań finansowych

	2017	2016	2015
Kredyty bankowe			
Na 1 stycznia	-	-	-
Wpływy	6 443 000	385 000	-
Odsetki naliczone	265 101	7 647	3 706
Wydatki na spłatę odsetek	(238 432)	(4 328)	-
Pozostałe wydatki	(106 111)	(3 319)	(3 706)
Wydatki na spłatę kwoty głównej	-	(385 000)	-
Na 31 grudnia	6 363 558	-	-
Obligacje			
Na 1 stycznia	4 608 210	4 432 466	3 864 630
Wpływy	-	-	543 772
Odsetki naliczone	157 457	267 372	244 643
Wydatki na spłatę odsetek	(156 223)	(252 433)	(226 065)
Pozostałe wydatki	(78 689)	-	(8 792)
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	(104 961)	160 805	14 278
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(4 425 794)	-	-
Na 31 grudnia	-	4 608 210	4 432 466
Leasing finansowy			
Na 1 stycznia	842 714	841 397	797 038
Nowe umowy leasingu	263 512	156 200	166 049
Zmiany warunków umów leasingu lub zakończenie umów	(16 865)	(26 535)	15 126
Odsetki naliczone	62 411	60 656	61 066
Zmiana wynikająca z wahań kursów walutowych	(6 861)	3 713	520
Wydatki na spłatę rat leasingowych	(196 095)	(192 717)	(198 402)
Na 31 grudnia	948 816	842 714	841 397
Pozostałe zobowiązania finansowe			
Na 1 stycznia	2 643	-	-
Nowe umowy	30 344	4 001	-
Odsetki naliczone	368	13	-
Wydatki na spłatę odsetek	(368)	(13)	-
Wydatki na spłatę kwoty głównej	(6 539)	(1 358)	-
Na 31 grudnia	26 448	2 643	-

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

Pozostałe wydatki związane z pożyczkami i kredytami są to prowizje poniesione w związku z Umową Kredytów Uprzywilejowanych podpisaną w marcu 2017 r. – patrz nota 17.1.1. Pozostałe wydatki związane z obligacjami dotyczą opłat z tytułu wcześniejszego wykupu obligacji – patrz nota 17.2.

Oprócz przepływów związanych z zobowiązaniami finansowymi Grupa zaprezentowała w 2017 r. w ramach przepływów z działalności finansowej również wydatki w wysokości 2 227 933 tysięcy złotych w związku z zakupem obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. w marcu 2017 r. (patrz nota 8). Obligacje były przeznaczone na spłatę przez Impera Holding S.A. obligacji o nominale 415 000 tysięcy EUR i oprocentowaniu 7,75%/8,50%

zapadalnych w 2020 r., wyemitowanych 6 sierpnia 2014 r., z których wpływy zostały wcześniej wykorzystane na wypłatę dywidendy przez Impera Holdings S.A. na rzecz jej akcjonariuszy.

17.5 Aktywa stanowiące zabezpieczenia dla zobowiązań finansowych

Do dnia 16 czerwca 2017 r. Kredyty Uprzywilejowane były zabezpieczone poprzez zastaw na udziałach w Play Communications S.A. ustanowiony przez Play Holdings 1 S.à r.l. jako zastawcę na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. jako zastawnika. W dniu 16 czerwca 2017 r. zastaw na udziałach został zwolniony na podstawie umowy zwolnienia z zastawu zawartej w związku z aneksem do Umowy Kredytów Uprzywilejowanych.

Kredyty Uprzywilejowane są aktualnie zabezpieczone:

- zastawem finansowym i rejestrowym na udziałach w P4 sp. z o.o. ustanowionym przez Play Communications S.A. działającym jako zastawca na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. jako zastawnika;
- zastawem cywilnym i rejestrowym na prawach komplementariusza w Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. ustanowionym przez 3GNS sp. z o.o. działającym jako zastawca na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. jako zastawnika;
- zastawem cywilnym i rejestrowym na prawach komandytariusza w Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. ustanowionym przez P4 sp. z o.o. działającym jako zastawca na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. jako zastawnika;
- zastawami na rachunkach bankowych ustanowionymi przez Play Communications S.A. działającym jako zastawca na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. jako zastawnika;
- zastawami finansowymi na rachunkach bankowych ustanowionymi przez P4 sp. z o.o. działającym jako zastawca na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. jako zastawnika;
- zastawami finansowymi na rachunkach bankowych ustanowionymi przez Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. działającym jako zastawca na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. jako zastawnika;
- pełnomocnictwami do rachunków bankowych udzielonymi przez P4 sp. z o.o. oraz Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A.;
- zastawem rejestrowym na zbiorze aktywów (w tym, lecz nie wyłącznie, na ewentualnych istotnych prawach własności intelektualnej oraz prawach wynikających z umów ubezpieczenia) P4 sp. z o.o. ustanowionym przez P4 sp. z o.o. działającym jako zastawca na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. jako zastawnika;
- zastawem rejestrowym na zbiorze aktywów (w tym, lecz nie wyłącznie, na ewentualnych istotnych prawach własności intelektualnej oraz prawach wynikających z umów ubezpieczenia) Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. ustanowionym przez Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. działającym jako zastawca na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. jako zastawnika;
- cesją dotyczącą wierzytelności wewnątrzgrupowych dokonaną przez P4 sp. z o.o. jako cedenta na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. jako cesjonariusza;
- cesją dotyczącą wierzytelności wewnątrzgrupowych dokonaną przez Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. jako cedenta na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. jako cesjonariusza;
- oświadczeniami o poddaniu się egzekucji złożonymi przez P4 sp. z o.o., Play Communications S.A. oraz Play 3GNS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A.

18. Rezerwy

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	49 985	38 902	38 255
Pozostałe rezerwy długoterminowe	8 350	8 618	8 217
Krótkoterminowe rezerwy na zobowiązania	78	1 006	996
	58 413	48 526	47 468

Zmiany rezerw zostały przedstawione poniżej:

	Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	Pozostałe rezerwy długoterminowe	Rezerwy krótkoterminowe	Razem
Na 1 stycznia 2017	38 902	8 618	1 006	48 526
Zwiększenie	11 512	315	15	11 842
Zmniejszenie:	(429)	(583)	(943)	(1 955)
- rozwiązanie rezerw	(429)	(220)	(162)	(811)
- wykorzystanie rezerw	-	(363)	(781)	(1 144)
Na 31 grudnia 2017	49 985	8 350	78	58 413

	Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	Pozostałe rezerwy długoterminowe	Rezerwy krótkoterminowe	Razem
Na 1 stycznia 2016	38 255	8 217	996	47 468
Zwiększenie	1 021	592	20 443	22 056
Zmniejszenie:	(374)	(191)	(20 433)	(20 998)
- rozwiązanie rezerw	(374)	(191)	-	(565)
- wykorzystanie rezerw	-	-	(20 433)	(20 433)
Na 31 grudnia 2016	38 902	8 618	1 006	48 526

	Rezerwa na zobowiązania z tytułu wycofania aktywów trwałych z eksploatacji	Pozostałe rezerwy długoterminowe	Rezerwy krótkoterminowe	Razem
Na 1 stycznia 2015	31 640	21 883	1 653	55 176
Zwiększenie	7 129	602	47	7 778
Zmniejszenie:	(514)	(14 268)	(704)	(15 486)
- rozwiązanie rezerw	(514)	(10 848)	-	(11 362)
- wykorzystanie rezerw	-	(3 420)	(704)	(4 124)
Na 31 grudnia 2015	38 255	8 217	996	47 468

19. Programy motywacyjne

19.1 Programy motywacyjne rozliczane w środkach pieniężnych

W 2017 r. i w okresach porównywalnych Grupa Play prowadziła następujące programy motywacyjne z rozliczeniem w środkach pieniężnych, które zostały rozliczone w 2017 r. lub wcześniej:

- EGA MB Plan
- PSA 1, PSA 2 i PSA 3 Plan
- SF 1 i SF 2 Plan
- EGA Employees Plan
- VDP 2 Plan

Grupa posiadała także VDP 3 Plan, który ostatecznie zakończył się 31 grudnia 2017 r. i będzie rozliczony w 2018 r. – patrz poniżej.

EGA MB Plan

W ramach programu „EGA MB Plan” Członkom Zarządu spółki P4 przyznano w 2006 i 2007 roku prawo do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wyceny udziałów. W 2014 roku program motywacyjny spółki P4 został zastąpiony przez program prowadzony na tych samych warunkach przez Spółkę. Przyznany procentowy udział został przekształcony w liczbę przyznanych praw.

Zgodnie z warunkami programu „EGA MB Plan”, w razie zbywania udziałów przez ówczesnych wspólników („upłynnienie”), w tym w ramach takich transakcji jak sprzedaż udziałów, wprowadzenie do obrotu publicznego, unieważnienie lub umorzenie udziałów, po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikom programu, którzy pozostawali zatrudnieni w Grupie przez okres nabywania uprawnień, przysługiwała kwota pieniężna liczona jako iloczyn liczby przyznanych uczestnikowi praw i wartości jednego prawa. Wartość jednego prawa była zależna od ceny upłynnienia skorygowanej o nadwyżkę wkładów kapitałowych. W przypadku dystrybucji kapitałów do wspólników, uczestnikom programu przysługiwały dodatkowe wypłaty z programu. Liczba przyznanych praw na dzień 31 grudnia 2016 r. i 31 grudnia 2015 r. wynosiła 2 181. Wartość godziwa programu była szacowana przy zastosowaniu modelu geometrycznych ruchów Browna (model Monte Carlo).

Plan EGA MB został rozliczony w środkach pieniężnych w związku z IPO w 2017 r.

PSA 1, PSA 2 i PSA 3 Plan

W ramach programu „PSA 1 Plan” Członkom Zarządu spółki P4 przyznano w 2009 roku prawo do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wyceny udziałów. W ramach programu „PSA 2 Plan” oraz „PSA 3 Plan” Członkom Zarządu spółki P4 przyznano w 2013 roku prawo do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wyceny udziałów. W 2014 roku powyższe programy motywacyjne zostały zastąpione przez jeden program prowadzony przez Spółkę oraz zmodyfikowane; przyznany procentowy udział został przekształcony w liczbę przyznanych praw. Zgodnie z warunkami programu „PSA 1 Plan”, w razie zmiany kontroli nad Spółką lub wprowadzenia do obrotu publicznego („upłynnienie”), po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikom programu, którzy pozostawali zatrudnieni w Grupie przez okres nabywania uprawnień, przysługiwała kwota pieniężna liczona jako iloczyn liczby przyznanych uczestnikowi praw i wartości jednego prawa. Wartość jednego prawa była zależna od nadwyżki ceny upłynnienia ponad wartość bazową zdefiniowaną w umowie. Liczba praw przyznanych na dzień 31 grudnia 2016 r. oraz 31 grudnia 2015 r. wynosiła 2.181. Zgodnie z warunkami programu „PSA 2 Plan”, w razie zmiany kontroli nad Spółką lub wprowadzenia do obrotu publicznego („upłynnienie”), po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikom programu przysługiwała kwota pieniężna liczona jako iloczyn liczby przyznanych uczestnikowi praw i wartości jednego prawa. Wartość jednego prawa zależna była od nadwyżki ceny upłynnienia ponad wartość bazową zdefiniowaną w umowie, pomniejszona o kwotę wypłaconą w ramach programu „PSA 3 Plan”. Kwota wypłacona w ramach programu „PSA 2 Plan” nie mogła być wyższa od limitu określonego w umowie. Liczba przyznanych praw na dzień 31 grudnia 2016 r., 31 grudnia 2015 r. wynosiła 727. Zgodnie z warunkami programu „PSA 3 Plan”, w razie zmiany kontroli nad Spółką lub wprowadzenia do obrotu publicznego („upłynnienie”), po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikom programu przysługiwała kwota pieniężna określona w umowie. W przypadku dystrybucji kapitałów do wspólników, uczestnikom programu przysługiwały wypłaty zaliczkowe z programu. Wartość godziwa programów „PSA 1 Plan”, „PSA 2 Plan” i „PSA 3 Plan” była szacowana przy użyciu modelu geometrycznych ruchów Browna (model Black-Scholes'a).

Umowa dotycząca jednego członka programu PSA 1, PSA 2 i PSA 3 została przekształcona w program EGA MB w 2017 r. roku, w okresie poprzedzającym IPO.

Plany motywacyjne PSA 1, PSA 2 i PSA 3 zostały rozliczone w środkach pieniężnych w związku z IPO w 2017 r.

SF 1 i SF 2 Plan

W ramach programu „SF 1 Plan” i „SF 2 Plan” Członkowi Zarządu Spółki P4 przyznano w 2013 roku prawo do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wyceny udziałów. W 2015 roku powyższe programy motywacyjne zostały zastąpione przez programy prowadzone przez Spółkę oraz zmodyfikowane. Zgodnie z warunkami programu „SF 1”, w razie zmiany kontroli nad Grupą Play lub wprowadzenia walorów Grupy Play do obrotu publicznego („upłynnienie”), po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikowi programu przysługiwała kwota pieniężna określona w umowie. Zgodnie z warunkami programu „SF 2 Plan”, w razie zmiany kontroli nad Grupą Play lub wprowadzenia walorów Grupy Play do obrotu publicznego („upłynnienie”), po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikowi programu przysługiwała kwota pieniężna liczona jako iloczyn przyznanego uczestnikowi procentowego udziału i nadwyżki ceny upłynnienia ponad wartość bazową zdefiniowaną w umowie, pomniejszona o kwotę wypłaconą w ramach programu „SF 1 Plan”. Kwota wypłacona w ramach programu „SF 2 Plan” nie mogła być wyższa od limitu określonego w umowie. Przyznany procentowy udział na dzień 31 grudnia 2016 i 31 grudnia 2015 wynosił 0,20%. W przypadku dystrybucji kapitałów do wspólników, uczestnikowi programu przysługiwały wypłaty zaliczkowe z programu. Wartość godziwa programów SF 1 i SF2 była szacowana przy użyciu modelu geometrycznych ruchów Browna (model Black-Scholes’a).

Umowy dotyczące planów SF 1 oraz SF2 zostały zakończone w marcu 2017. Uczestnik programu otrzymał wynagrodzenie na podstawie uzgodnionej opcji zakończenia programu.

Łączny koszt rozpoznany w kosztach ogólnych i administracyjnych w odniesieniu do programów motywacyjnych Zarządu spółki P4 rozliczanych w gotówce wyniósł w 2017 roku 226,002 tysięcy złotych.

EGA Employees Plan

W ramach programu „EGA Employees Plan” kluczowym pracownikom Grupy przyznano w 2007 i 2008 roku prawo do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wyceny udziałów. W kwietniu 2014 roku dokonano modyfikacji programu polegającej na przekształceniu przyznanego uczestnikowi procentowego udziału na prawa do wynagrodzenia w postaci premii uzależnionej od wyników Grupy w latach 2014 i 2016 oraz prawo do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wyceny udziałów. Zgodnie z warunkami programu „EGA Employees Plan”, w razie zbycia udziałów przez ówczesnych wspólników („upłynnienie”) do dnia 30 czerwca 2016 roku, po cenie równej lub wyższej niż minimalna wymagana cena upłynnienia, uczestnikom programu przysługiwała kwota pieniężna liczona jako iloczyn przyznanej uczestnikowi liczby praw i wartości jednego prawa, która uzależniona była od nadwyżki ceny upłynnienia ponad wartość bazową zdefiniowaną w umowie. Ponieważ do 30 czerwca 2016 roku nie nastąpiła zmiana kontroli nad spółką P4, uczestnikom programu przysługiwało wynagrodzenie w postaci premii uzależnionej od wyników Grupy w 2014 i 2016 roku. W roku zakończonym 31 grudnia 2014 r. zostały zrealizowane prawa do wynagrodzenia uzależnione od wyników Grupy w 2014 r. W 2016 r. zostały zrealizowane prawa do wynagrodzenia uzależnione od wyników Grupy w 2016 r. Plan został zrealizowany w gotówce. Liczba praw przyznanych kluczowym pracownikom Grupy w ramach planu wyniosła 27 na dzień 31 grudnia 2015 r. Wartość godziwa programu była szacowana przy użyciu modelu geometrycznych ruchów Browna (model Monte Carlo).

VDP 2 Plan

W ramach programu „VDP 2”, kluczowym pracownikom Spółki P4 przyznano w roku 2013 i 2014 prawa do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wzrostu wyceny udziałów. Zgodnie z warunkami programu „VDP 2”, kluczowi pracownicy Spółki P4 byli uprawnieni do otrzymania kwot skalkulowanych jako iloczyn liczby praw przyznanых w ramach programu oraz wartości jednego prawa. Wartość jednego prawa była zależna od wzrostu wartości godziwej kapitału Spółki P4 do dnia zmiany kontroli nad Spółką lub do dnia zakończenia trwania programu w przypadku, gdyby upłynnienie nie nastąpiło do tego dnia. Program zakończył się w dniu 31 grudnia 2014 r. Wartość jednego prawa została obliczona przy uwzględnieniu wzrostu wartości godziwej kapitału Spółki do dnia 31 grudnia 2014 r. Kwoty należne z programu „VDP 2” zostały wypłacone uczestnikom programu w roku 2015.

VDP 3 Plan

W ramach programu „VDP 3”, kluczowym pracownikom Spółki P4 przyznano w czerwcu 2015 r., sierpniu 2015 r. i wrześniu 2016 r. prawa do wynagrodzenia w kwocie uzależnionej od wzrostu wyceny udziałów. Zgodnie z warunkami programu „VDP 3”, kluczowi pracownicy Spółki byli uprawnieni do otrzymania kwot skalkulowanych jako iloczyn liczby praw przyznanych w ramach programu oraz wartości jednego prawa. Wartość jednego prawa była zależna od wzrostu wartości godziwej kapitału Grupy do dnia zmiany kontroli nad Grupą lub do dnia zakończenia trwania programu w przypadku, gdyby upłynienie nie nastąpiło do tego dnia. Program zakończył się w dniu 31 grudnia 2017 r. W świetle zapisów programu IPO nie stanowiło zmiany kontroli. W związku z tym, iż przed 31 grudnia 2017 r. nie nastąpiła zmiana kontroli, wypłaty z programu będą uzależnione od konkretnych wskaźników bazujących na wynikach finansowych Grupy za lata 2015-2017, więc wartość godziwa zobowiązań związanych z programem VDP 3 została oszacowana zgodnie z powyższym założeniem, po uwzględnieniu płatności zaliczkowych z programu dokonanych w poprzednich okresach. Historycznie wartość praw do wynagrodzenia uzależnionych od wzrostu wyceny udziałów była szacowana przy użyciu modelu geometrycznych ruchów Browna (model Black-Scholes’a).

19.2 Programy motywacyjne rozliczane w instrumentach kapitałowych

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

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

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

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

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

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

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

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

19.3 Dodatkowe informacje

Liczba praw i zmiana liczby praw w ramach programów VDP 3 i VDP 2

Poniższa tabela pokazuje liczbę i zmiany liczby praw w ramach programu VDP 2 i VDP 3 w ciągu okresów sprawozdawczych (nie w tysiącach):

	2017	2016	2015	
	VDP Plan 3	VDP Plan 3	VDP Plan 2	VDP Plan 3
Na 1 stycznia	19 707 094	20 443 338	12 085 617	-
Przyznane w okresie	-	228 334	-	20 490 000
Korekta przyznanych w poprzednich okresach	-	-	70 601	-
Umorzone w okresie	(38 328)	(964 578)	-	(46 662)
Zrealizowane w okresie	-	-	(12 156 218)	-
Na 31 grudnia	19 668 766	19 707 094	-	20 443 338
Wykonalne na 31 grudnia	19 668 766	-	-	-

Zmiany wartości programów:

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

Zmiany w wartości programów przedstawiono poniżej.

	Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	Kapitał zapasowy - efekt wyceny programów motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych
Na 1 stycznia 2017	150 064	17 740	-
Przyznane w okresie	-	-	19 380
Zrealizowane w okresie	-	(381 587)	-
Zmiana wyceny w okresie	231 526	-	8 730
Przeniesione w okresie	(381 590)	381 590	-
Na 31 grudnia 2017	-	17 743	28 110
Nabyte na 31 grudnia 2017	-	17 743	-

Kwoty zrealizowane w 2017 r. r. obejmują wypłaty zaliczkowe zrealizowane w ramach programu EGA MB, PSA 1, PSA 2 i PSA 3 w marcu 2017 r. oraz kwietniu 2017, wypłaty w ramach programu SF 1 oraz SF2 w marcu 2017, wypłaty zaliczkowe w ramach programu VDP 3 w czerwcu 2017 oraz ostateczne rozliczenie zobowiązań wynikających z programów EGA MB, PSA 1, PSA 2 oraz PSA 3 w związku z IPO.

	Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych
Na 1 stycznia 2016	163 040	22 294
Zrealizowane w okresie	-	(24 701)
Zmiana wyceny w okresie	7 171	-
Przeniesione w okresie	(20 147)	20 147
Na 31 grudnia 2016	150 064	17 740
Nabyte na 31 grudnia 2016	132 721	10 806

	Długoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych	Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu programów motywacyjnych rozliczanych w środkach pieniężnych
Na 1 stycznia 2015	95 702	14 129
Korekta przyznanych w poprzednich okresach	-	84
Zrealizowane w okresie	-	(18 009)
Zmiana wyceny w okresie	93 175	253
Przeniesione w okresie	(25 837)	25 837
Na 31 grudnia 2015	163 040	22 294
Nabyte na 31 grudnia 2015	145 390	10 670

20. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	812 761	761 621	670 060
Zobowiązania inwestycyjne	190 478	320 617	194 600
Zobowiązania publiczno-prawne	97 218	89 991	109 613
Zobowiązania wobec pracowników	107	104	35
Inne	5 964	5 248	2 641
	1 106 528	1 177 581	976 949

21. Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów

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

22. Przychody przyszłych okresów

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Usługi pre-paid	92 257	78 482	73 345
Usługi kontraktowe	138 327	138 923	143 700
Inne	627	-	-
	231 211	217 405	217 045

23. Przychody ze sprzedaży

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

	2017	2016	2015
Przychody ze sprzedaży usług	4 878 228	4 492 818	4 059 534
Usługi detaliczne	3 645 807	3 432 026	3 180 086
Rozliczenia międzyoperatorские	1 232 421	1 060 792	879 448
Przychody ze sprzedaży towarów oraz inne przychody	1 791 631	1 624 740	1 376 969
	6 669 859	6 117 558	5 436 503

	2017	2016	2015
Usługi detaliczne według kategorii			
Usługi detaliczne – klienci kontraktowi	2 875 570	2 679 081	2 459 003
Usługi detaliczne – klienci pre-paid	618 996	639 991	642 894
Pozostałe przychody detaliczne	151 241	112 954	78 189
	3 645 807	3 432 026	3 180 086

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

	2017	2016	2015
Przychody rozpoznane w bieżącym okresie zawarte w saldzie zobowiązań z tytułu umów z klientami na początku okresu	92 546	84 001	74 710

Zaprezentowane kwoty odpowiadają wartości przychodów z tytułu usług rozpoznanych w poszczególnych okresach sprawozdawczych, za które klienci zapłacili z góry przed rozpoczęciem danego okresu sprawozdawczego.

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

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

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Cena transakcyjna przypisana do zobowiązań do wykonania świadczenia pozostałych do realizacji w ciągu:			
1 roku	1 720 012	1 512 888	1 536 445
powyżej 1 roku i do 2 lat	684 130	460 961	321 201
powyżej 2 lat i do 3 lat	69 784	77 923	8 154
powyżej 3 lat	145	99	-
	2 474 070	2 051 871	1 865 800

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

	2017	2016	2015
Koszty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich	(1 291 446)	(1 154 265)	(1 002 357)
Koszty roamingu krajowego/współdzielenia sieci telekomunikacyjnej	(192 344)	(176 255)	(160 045)
Pozostałe koszty usług	(245 716)	(165 311)	(168 221)
	(1 729 506)	(1 495 831)	(1 330 623)

Pozostałe koszty usług obejmują koszty roamingu międzynarodowego, koszty dystrybucji produktów pre-paid (prowizje płacone dystrybutorom za sprzedaż doładowań) oraz opłaty należne dostawcom usług dodanych, w których Grupa pełni rolę zlecniodawcy (pryncypała).

25. Koszty umów z klientami, netto

	2017	2016	2015
Koszty umów z klientami poniesione	(439 464)	(439 649)	(429 099)
Skapitalizowane koszty umów z klientami	414 155	421 951	395 403
Amortyzacja i odpis aktualizujący koszty umów z klientami	(403 834)	(381 214)	(342 573)
	(429 143)	(398 912)	(376 269)

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

26. Koszty ogólne i administracyjne

	2017	2016	2015
Koszty świadczeń pracowniczych	(525 565)	(227 476)	(307 699)
Wynagrodzenia	(213 095)	(194 237)	(189 188)
Ubezpieczenia społeczne	(29 612)	(26 067)	(25 387)
Bonusy specjalne	(23 223)	-	388
Programy motywacyjne, w tym:	(259 635)	(7 172)	(93 512)
- rozliczane w instrumentach kapitałowych	(28 110)	-	-
Usługi obce	(606 301)	(567 041)	(525 524)
Utrzymanie sieci telekomunikacyjnej, dzierżawa łącz i energia	(131 078)	(119 443)	(111 642)
Reklama i promocja	(169 347)	(198 068)	(181 011)
Obsługa klientów	(70 337)	(65 702)	(66 573)
Utrzymanie biura oraz sklepów	(16 091)	(15 736)	(15 940)
Usługi informatyczne	(28 334)	(29 509)	(30 088)
Koszty okołosobowe	(20 631)	(18 925)	(19 169)
Usługi finansowe i prawne	(55 181)	(19 902)	(18 532)
Usługi zarządzania	(48 606)	(35 898)	(27 677)
Pozostałe usługi obce	(66 696)	(63 858)	(54 892)
Podatki i opłaty	(80 470)	(64 021)	(54 462)
	(1 212 336)	(858 538)	(887 685)

Wzrost kosztów z wyceny programów motywacyjnych oraz jednorazowych bonusów specjalnych wynikał z rozliczenia programów motywacyjnych Zarządu w związku z przeprowadzeniem IPO. Wzrost kosztów usług finansowych i prawnych był spowodowany głównie wydatkami związanymi z IPO. Wzrost kosztów usług zarządzania (patrz Nota 36) wynikał głównie z dodatkowych usług wyświadczonych w związku z procesem IPO.

W związku z tym, iż Grupa Play zatrudnia pracowników zarówno w Polsce i Luxemburgu, jest zobowiązana do przepisami prawa do wnoszenia składek na rządowe programy ubezpieczeń społecznych i emerytalnych w obydwu krajach. W trakcie roku 2017, 2016 oraz 2015 składki wynosiły 9,76% wynagrodzeń brutto w Polsce oraz 8% wynagrodzeń brutto w Luxemburgu. Grupa nie jest zobowiązana do wnoszenia żadnych innych składek ponad stawkę ustawową.

Podatki i opłaty obejmują przede wszystkim opłaty za korzystanie z częstotliwości telekomunikacyjnych, podatek od nieruchomości i inne opłaty administracyjne, jak również niepodlegający odliczeniu podatek VAT.

27. Amortyzacja

	2017	2016	2015
Amortyzacja			
Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych	(288 168)	(209 074)	(277 323)
Amortyzacja wartości niematerialnych	(361 060)	(277 102)	(169 169)
Amortyzacja aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(148 028)	(147 907)	(150 768)
	(797 256)	(634 083)	(597 260)

Koszty amortyzacji wzrosły w wyniku wyższej wartości brutto aktywów trwałych spowodowanej rozbudową sieci telekomunikacyjnej oraz zakończeniu projektów informatycznych, a także w wyniku przeglądu i dostosowania wartości rezydualnych oraz szacowanych okresów ekonomicznego użytkowania aktywów, tak aby odzwierciedlały one szybsze zmiany zachodzące w technologii świadczenia usług telekomunikacyjnych.

28. Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne

	2017	2016	2015
Pozostałe przychody operacyjne			
Przychody z tytułu kar umownych za przedterminowe odstąpienie od umowy	14 249	30 969	30 255
Zysk ze zbycia/likwidacji aktywów trwałych	5 351	8 796	3 900
Rozwiązanie odpisu aktualizującego należności	20 960	-	-
Rozwiązanie pozostałych rezerw	382	-	10 706
Zyski z tytułu różnic kursowych	7 835	-	-
Przychody z podnajmu aktywów z tytułu prawa do użytkowania	11 426	8 661	8 567
Odsetki od należności z tytułu dostaw i usług oraz od środków pieniężnych	9 842	8 216	14 918
Inne pozostałe przychody operacyjne	39 733	14 020	10 142
	109 778	70 662	78 488
Pozostałe koszty operacyjne			
Odpis aktualizujący aktywa z tytułu umów z klientami	(75 889)	(49 202)	(51 394)
Utrata wartości aktywów trwałych	(5 586)	(6 275)	(1 664)
Koszty z tytułu odpisu aktualizującego należności	-	(53 325)	(14 171)
Straty z tytułu różnic kursowych	-	(4 619)	(2 368)
Inne pozostałe koszty operacyjne	(13 220)	(31 028)	(6 483)
	(94 695)	(144 449)	(76 080)

Linie „Rozwiązanie odpisu aktualizującego należności” oraz „Koszty z tytułu odpisu aktualizującego należności” reprezentują zmiany odpisu aktualizującego należności oraz wynik netto na sprzedaży przeterminowanych należności do agencji windykacyjnych. W roku 2017, wykorzystując korzystne warunki rynkowe, Grupa przyspieszyła sprzedaż znaczących wolumenów przeterminowanych należności, w wyniku czego rozpoznała przychody w linii „Rozwiązanie odpisu aktualizującego należności”.

29. Przychody finansowe i koszty finansowe

	2017	2016	2015
Przychody finansowe			
Odsetki	114 358	19 926	7 576
Zysk netto na aktywach finansowych wycenianych w wartości godziwej	-	115 027	-
Dodatnie różnice kursowe	64 492	-	-
	178 850	134 953	7 576
Koszty finansowe			
Odsetki, w tym:	(486 810)	(336 796)	(310 319)
- od zobowiązań z tytułu leasingu	(62 411)	(60 656)	(61 066)
Strata netto na aktywach finansowych wycenianych w wartości godziwej	(169 613)	-	(38 392)
- opcje wcześniejszej spłaty	(134 246)	-	(38 392)
- instrumenty zabezpieczające wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	(32 646)	-	-
- strata z wyceny instrumentów zabezpieczających wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody w części uznanej za nieefektywne zabezpieczenie	(2 721)	-	-
Ujemne różnice kursowe	-	(162 300)	(19 267)
	(656 423)	(499 096)	(367 978)

Wzrost kosztów odsetek wynikał głównie z kosztów wykupu Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych i Uprzywilejowanych Obligacji w wysokości 78 689 tysięcy złotych w marcu 2017 r. (patrz nota 17.1.1).

Wzrost przychodów z odsetek wynikał głównie z opłaty za wcześniejsze umorzenie oraz z jednorazowo rozpoznanego przychodu z nieumorzonych kosztów pozyskania finansowania w łącznej kwocie 67 756 tysięcy złotych w związku z wcześniejszym umorzeniem w lipcu 2017 obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. (patrz nota 8).

Strata z wyceny instrumentów finansowych wycenianych w wartości godziwej w roku 2017 r. wynikała głównie z wysięgowania wyceny opcji wcześniejszego wykupu wbudowanych w umowy Zabezpieczonych Obligacji Uprzywilejowanych i Uprzywilejowanych Obligacji (patrz nota 10) w wyniku ich spłaty. Na wartość straty wpłynęła także strata na instrumentach zabezpieczających wykorzystywanych do zabezpieczenia ryzyka walutowego związanego ze spłatą obligacji denominowanych w EUR (patrz nota 2.27.1).

30. Podatek dochodowy

	2017	2016	2015
Podatek bieżący	9 269	(164 142)	(57 808)
Podatek odroczony	(251 233)	(49 978)	(97 365)
Podatek dochodowy	(241 964)	(214 120)	(155 173)

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

	2017	2016	2015
Zysk przed opodatkowaniem	629 310	926 108	705 451
Podatek skalkulowany wg głównej stawki podatkowej stosowanej dla dochodu (19%)	(119 569)	(175 961)	(134 036)
Efekt różnicy między stawkami podatkowymi w Luksemburgu i w Polsce	16 085	(13 002)	2 101
Koszty nie podlegające opodatkowaniu	(65 581)	(25 097)	(25 052)
Przychody nie podlegające opodatkowaniu	65 913	42 010	11 358
Przychody podatkowe lat ubiegłych uwzględnione w wyniku księgowym roku bieżącego	1 782	-	315
Korekty dotyczące podatku z lat ubiegłych	11 617	(27 491)	(13 764)
Zmiana stanu nierozpoznanego aktywa z tytułu podatku odroczonego od strat podatkowych	(89 329)	(882)	4 896
Koszty podatkowe nie ujęte w wyniku księgowym	-	-	8 136
Przychody podatkowe nie ujęte w wyniku księgowym	(904)	(13 728)	(9 062)
Efekt zmian przepisów podatkowych	(61 927)	-	-
Inne	(51)	31	(65)
Podatek dochodowy	(241 964)	(214 120)	(155 173)

Większość przychodów Grupy Play podlegających opodatkowaniu jest generowana w polskiej jurysdykcji podatkowej. Stawka podatku dochodowego od przedsiębiorstw obowiązująca dla spółek zależnych zarejestrowanych w Polsce wynosiła 19% we wszystkich prezentowanych okresach. Stawki podatku dochodowego od przedsiębiorstw stosowane dla Spółki i spółek zależnych zarejestrowanych w Luksemburgu to 22,80%-27,08% na 31 grudnia 2017 i 29,22% na 31 grudnia 2016 oraz 31 grudnia 2015.

Linia „Wpływ różnic pomiędzy stawkami podatkowymi w Luksemburgu i w Polsce” obejmuje wpływ różnych stawek podatku stosowanych w Luksemburgu i Polsce. Na 31 grudnia 2017 spółki z siedzibą w Luxemburgu odnotowały straty podatkowe, przez co wyższa stawka podatkowa miała dodatni wpływ w powyższym uzgodnieniu.

Linia "Efekt zmian przepisów podatkowych" dotyczy wdrożenia ostatnich zmian polskiego prawa w zakresie podatku dochodowego, które od 1 stycznia 2018 roku nie pozwala na zaliczanie odpisów amortyzacyjnych od znaków towarowych do kosztów podatkowych. W roku 2017 Grupa dokonała spisania aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego w kwocie 61 927 tysięcy złotych ujętego w poprzednich okresach w związku z przewidywaną wówczas amortyzacją podatkową znaków towarowych.

Podatek odroczony

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Podstawa kalkulacji podatku odroczonego wynikająca z:			
Różnic przejściowych netto	(685 416)	705 167	906 564
Nierozliczonych strat podatkowych	435 154	10 861	69 305
	(250 262)	716 028	975 869
Potencjalne aktywo/(zobowiązanie) z tytułu podatku odroczonego wynikające z:			
Różnic przejściowych netto	(130 294)	133 894	172 235
Nierozliczonych strat podatkowych	104 623	3 045	13 863
	(25 671)	136 939	186 098
Aktywa z tytułu podatku dochodowego odroczonego - rozpoznane	-	134 446	184 146
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego odroczonego - rozpoznane	(117 101)	(314)	(36)
Aktywa z tytułu podatku dochodowego odroczonego - nie rozpoznane	91 430	2 807	1 988

Kalkulacja podatku odroczonego opiera się na założeniu, że w przyszłości będą dostępne zyski podatkowe, które pozwolą na potrącenie ujemnych różnic przejściowych oraz odliczenie strat podatkowych. Szacunek uwzględnia budżet na rok 2018 oraz długoterminowe projekcje finansowe. Na dzień 31 grudnia 2017 r. i 31 grudnia 2016 r. oraz 31 grudnia 2015 r. Grupa Play nie rozpoznała aktywów z tyt. odroczonego podatku dochodowego dotyczących strat podatkowych w podmiotach, dla których prawdopodobieństwo przyszłych zysków podatkowych, które pozwoliłyby na zrealizowanie tych strat podatkowych, jest niewystarczające.

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

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

Play Communications S.A. i jej jednostki zależne
Skonsolidowane sprawozdanie finansowe przygotowane zgodnie z MSSF, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską
na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2017 r.
(wyrażone w złotych, wszystkie wartości w tabelach podane są w tysiącach, chyba że zaznaczono inaczej)

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

Aktywo z tytułu podatku odroczonego

	Straty możliwe do odliczenia od przyszłych dochodów do opodatkowania	Rezerwy i przychody przyszłych okresów	Zobowiązania z tytułu umów z klientami	Rzeczowe aktywa trwale i wartości niematerialne	Zapasy	Zobowiązania	Pozostałe tytuły	Razem
Na 1 stycznia 2015	47 846	60 781	14 714	281 078	10 781	235 182	1 718	652 100
odniesione w rachunek zysków i strat	(35 971)	(26 888)	2 364	(6 718)	(2 257)	38 419	(1 538)	(32 589)
Na 31 grudnia 2015	11 875	33 893	17 078	274 360	8 524	273 601	180	619 511
odniesione w rachunek zysków i strat	(11 637)	(8 454)	1 870	(84 586)	(8 524)	47 260	(142)	(64 213)
Na 31 grudnia 2016	238	25 439	18 948	189 774	-	320 861	38	555 298
odniesione w rachunek zysków i strat	12 955	3 472	(2 426)	(88 995)	-	(69 444)	50	(144 388)
Na 31 grudnia 2017	13 193	28 911	16 522	100 779	-	251 417	88	410 910

Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego

	Rzeczowe aktywa trwale i wartości niematerialne	Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	Koszty umów z klientami	Rozliczenia międzyokresowe kosztów	Aktywa z tytułu umów z klientami	Należności	Zapasy	Zobowiązania	Pozostałe tytuły	Razem
Na 1 stycznia 2015	(9 391)	(121 233)	(48 852)	(1 639)	(168 338)	(4 611)	(3 610)	(11 811)	(1 140)	(370 625)
odniesione w rachunek zysków i strat	(1 799)	(8 459)	(10 037)	293	(21 829)	(27 830)	(4 256)	9 812	(671)	(64 776)
Na 31 grudnia 2015	(11 190)	(129 692)	(58 889)	(1 346)	(190 167)	(32 441)	(7 866)	(1 999)	(1 811)	(435 401)
odniesione w rachunek zysków i strat	(422)	(883)	(7 740)	3	589	17 751	7 497	(102)	(2 458)	14 235
Na 31 grudnia 2016	(11 612)	(130 575)	(66 629)	(1 343)	(189 578)	(14 690)	(369)	(2 101)	(4 269)	(421 166)
odniesione w rachunek zysków i strat	2 760	(22 240)	(1 961)	(84)	(70 135)	(16 757)	(1 184)	(509)	3 265	(106 845)
Na 31 grudnia 2017	(8 852)	(152 815)	(68 590)	(1 427)	(259 713)	(31 447)	(1 553)	(2 610)	(1 004)	(528 011)

31. Zysk przypadający na jedną akcję

Podstawowy wskaźnik zysku przypadającego na jedną akcję jest kalkulowany jako iloraz zysku lub straty za dany okres przypadających zwykłym akcjonariuszom Spółki oraz średniej ważonej liczby wyemitowanych akcji zwykłych w danym okresie.

Rozwodniony wskaźnik zysku przypadającego na jedną akcję jest kalkulowany jako iloraz zysku lub straty za okres przypadających zwykłym akcjonariuszom Spółki i średniej ważonej liczby wyemitowanych akcji zwykłych w danym okresie skorygowanej o średnią ważoną liczbę akcji zwykłych, które zostałyby wyemitowane w momencie konwersji instrumentów finansowych z prawem zamiany na akcje zwykłe. Akcje takie obejmują akcje, które zostaną potencjalnie wyemitowane w ramach programów motywacyjnych PIP oraz VDP4 jako Akcje dodatkowe – patrz nota 19. Na dzień 31 grudnia 2017 r. liczba Akcji dodatkowych potencjalnie do wyemitowania w ramach programu PIP oraz VDP4 szacowana na bazie historycznych notowań akcji Spółki w odniesieniu do porównywalnych spółek za okres od IPO do 31 grudnia 2017 r. wyniosła zero.

	2017	2016	2015
Zysk netto	387 346	711 988	550 278
<u>Średnioważona liczba akcji (w tysiącach)</u>			
Początek okresu	250 538	250 538	250 538
- początkowa emisja akcji	250 000	250 000	250 000
- akcje VDP4 wyemitowane bez wynagrodzenia	538	538	538
Emisja akcji PIP	1 367	-	-
Średnioważona liczba akcji (podstawowa i rozwodniona)	251 906	250 538	250 538
Zysk przypadający na jedną akcję (w PLN) (podstawowy i rozwodniony)	1,54	2,84	2,20

32. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty zaprezentowane w rachunku przepływów pieniężnych

Dla celów skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych, środki pieniężne i ich ekwiwalenty są prezentowane w kwocie pomniejszonej o salda kredytów w rachunkach bieżących. Środki o ograniczonej możliwości dysponowania oraz naliczone odsetki są wyłączone ze środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z sytuacji finansowej	628 725	340 994	1 556 801
Odsetki naliczone od środków pieniężnych	(217)	-	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych	628 508	340 994	1 556 801

33. Zmiany kapitału obrotowego i inne, prezentowane w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych

	2017	2016	2015
(Wzrost)/spadek zapasów	(9 593)	62 524	(17 274)
(Wzrost)/spadek należności	162 786	(389 430)	(160 693)
(Wzrost)/spadek rozliczeń międzyokresowych kosztów	(2 291)	6 532	(7 130)
Wzrost/(spadek) zobowiązań krótkoterminowych innych niż inwestycyjne	33 842	98 538	94 173
Wzrost/(spadek) biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów	5 090	(14 110)	7 313
Wzrost/(spadek) przychodów przyszłych okresów	13 807	360	44 005
(Wzrost)/spadek należności długoterminowych	(1 671)	(1 030)	3 202
Wzrost/(spadek) innych zobowiązań długoterminowych	(748)	(506)	(1 351)
	201 222	(237 122)	(37 755)

34. Zobowiązania

34.1 Wymagania rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz

Na dzień wydania niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupa jest przekonana, że wywiązała się z zobowiązań odnośnie pokrycia nałożonych w decyzji o rezerwacji częstotliwości 2100 MHz i 900 MHz. Grupa nie zna żadnych okoliczności, które wskazywałyby na powstanie jakichkolwiek roszczeń w tym zakresie

34.2 Wymagania rezerwacji częstotliwości 1800 MHz

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

34.3 Wymagania rezerwacji częstotliwości 800 MHz

Decyzja rezerwująca częstotliwość 800 MHz przyznana P4 w dniu 25 stycznia 2016 roku i zastąpiona decyzją udzieloną w dniu 23 czerwca 2016 roku przedstawia szereg wymogów regulacyjnych w stosunku do P4. Odnoszą się one głównie do realizacji inwestycji w sieć telekomunikacyjną obejmującą 84% gmin zdefiniowanych jako „białe plamy” w Załączniku nr 2 do decyzji, nie później niż w ciągu 24 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości, dodatkowo do realizacji inwestycji w sieć telekomunikacyjną obejmującą 90% gmin określonych w Załączniku nr 3, nie później niż w ciągu 36 miesięcy oraz 90% gmin określonych w Załączniku nr 3 nie później niż w ciągu 48 miesięcy. Dodatkowo, P4 musi rozpocząć świadczenie usług wykorzystujących częstotliwości 800 MHz nie później niż w ciągu 12 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości

34.4 Wymagania rezerwacji częstotliwości 2600 MHz

Cztery decyzje rezerwujące częstotliwość 2600 MHz przyznane P4 w dniu 25 stycznia 2016 roku nakładają na P4 obowiązek rozpoczęcia świadczenia usług wykorzystujących częstotliwości 2600 MHz nie później niż w ciągu 36 miesięcy od daty rezerwacji częstotliwości.

35. Zobowiązania warunkowe i sprawy sądowe

35.1 Warunkowe zobowiązania podatkowe

Grupa Play prowadzi swoją działalność głównie na terenie polskiej jurysdykcji podatkowej. Obowiązujące w Polsce przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych, fizycznych, czy składek na ubezpieczenia społeczne ulegają częstym zmianom. Brak odniesienia do utrwalonych regulacji bądź precedensów prawnych skutkuje brakiem jasności i spójności przepisów. Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach, co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i przedsiębiorstwami. Rozliczenia podatkowe oraz inne (na przykład celne czy dewizowe) mogą być przedmiotem kontroli różnych organów, które uprawnione są do nakładania wysokich kar, a ustalone w wyniku kontroli dodatkowe kwoty zobowiązań muszą zostać uregulowane wraz z wysokimi odsetkami. Zjawiska te powodują, że ryzyko podatkowe w Polsce jest wyższe niż istniejące zwykle w krajach o bardziej rozwiniętym systemie podatkowym. Organy kontroli skarbowej mogą w każdym czasie w terminie do 5 lat od daty zakończenia roku, którego zobowiązanie podatkowe dotyczy, dokonać kontroli rejestrów księgowych, i kontrole te mogą skutkować naliczeniem dodatkowego dochodu do opodatkowania, odsetek karnych czy też nałożeniem sankcji. W niektórych przypadkach trudno jest przewidzieć ostateczny wynik.

Obecnie w Grupie prowadzone są dwie kontrole podatkowe dotyczące rozliczeń podatku od dochodów osób prawnych P4 za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2013 r. (wszczęta w 2016 r.) oraz za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2012 r. (wszczęta w 2017 r.). Grupę poinformowano, że kontrola dotycząca roku 2013 powinna zostać zakończona do 3 kwietnia 2018 r., natomiast kontrola dotycząca roku 2012 powinna się zakończyć do 26 marca 2017 r.; jednak należy zauważyć, że te terminy prawdopodobnie zostaną przesunięte na późniejszą datę (jest to powszechna praktyka polskich urzędów skarbowych). Urzędy skarbowe badają w szczególności: (i) transakcje i rozliczenia wewnątrzgrupowe ze szczególnym naciskiem na rozliczenia pomiędzy P4 a byłą jednostką zależną Play Brand Management Limited (która później połączyła się z P4) oraz (ii) rozliczenia dotyczące znaków towarowych. Ponadto urzędy skarbowe zażądały dokumentów dotyczących różnych rodzajów transakcji między stronami powiązаныmi (np. dokumentacji cen transferowych, wyliczeń opłat i innej podobnej dokumentacji). Dotychczas Grupy nie poinformowano o żadnych formalnych lub nieformalnych ustaleniach. Nie możemy wykluczyć ryzyka, że urzędy skarbowe (np. podczas kontroli podatkowych) zastosują podejście inne niż Grupa.

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

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

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

35.2 Zobowiązania z tytułu dopłaty do usługi powszechnej wobec Orange Polska S.A.

Zgodnie z postanowieniami prawa telekomunikacyjnego, operator wybrany na podstawie decyzji Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej („UKE”) wydanej po przeprowadzeniu postępowania przetargowego ma obowiązek świadczenia usługi powszechnej. Prezes UKE wydała decyzję, w której zobowiązała Orange Polska S.A. (poprzednia nazwa „Telekomunikacja Polska S.A.”), do świadczenia usługi powszechnej do dnia 8 maja 2011 r. Operatorzy telekomunikacyjni, których przychód z działalności telekomunikacyjnej przekracza 4.000 tysięcy złotych muszą współfinansować spełnienie tego obowiązku. Udział w finansowaniu ustalony jest w drodze decyzji Prezesa UKE, jednak nie może on przekraczać 1% przychodów operatora telekomunikacyjnego w danym roku kalendarzowym i musi być proporcjonalny do jego udziału w rynku względem innych podmiotów zobowiązanych do współfinansowania usługi powszechnej. Koszt współfinansowania usługi powszechnej stanowić będzie koszt uzyskania przychodu, w rozumieniu ustawy o CIT.

W dniu 9 maja 2011 r., decyzja Prezesa UKE nakładająca obowiązek świadczenia usługi powszechnej na Orange Polska S.A. wygasła, a zatem od tego dnia Orange Polska S.A. nie jest zobowiązana do świadczenia tej usługi. Prezes UKE nie wszczęła procedury wyznaczenia przedsiębiorcy lub przedsiębiorców zobowiązanych do świadczenia usługi powszechnej.

Orange Polska S.A. wystąpiła do Prezesa UKE o dopłatę do poniesionych kosztów świadczenia usługi powszechnej za lata: 2006 (od 8 maja do 31 grudnia 2006 roku), 2007-2009, 2010 oraz 2011 (od 1 stycznia 2011 do 8 maja 2011).

24 maja 2011 roku Prezes UKE wydała decyzję przyznającą Orange Polska S.A. dopłatę do poniesionych kosztów świadczenia usługi powszechnej za lata 2006-2009 w kwocie łącznej 66 994 tysięcy złotych (łącznie kwota, o jaką wnioskowała Orange Polska S.A. wynosiła 803.653 tysięcy złotych). 10 stycznia 2012 roku Prezes UKE wydała decyzję przyznającą Orange Polska S.A. dopłatę do poniesionych kosztów świadczenia usługi powszechnej za rok 2010 w kwocie 55 102 tysięcy złotych (kwota, o jaką wnioskowała Orange Polska S.A. wynosiła 269 436 tysięcy złotych). 17 września 2013 roku Prezes UKE wydała decyzję przyznającą Orange Polska S.A. dopłatę do poniesionych kosztów świadczenia usługi powszechnej za okres od stycznia do maja 2011 w kwocie 14 903 tysięcy złotych (kwota o jaką wnioskowała Orange Polska S.A. wynosiła 33 839 tysięcy złotych).

Procedury administracyjne związane z ustaleniem zobowiązania P4 z tytułu dopłaty do usługi powszechnej za rok 2007 rozpoczęły się 30 września 2011 r., za rok 2008 – 30 listopada 2011 r., za rok 2009 – 9 grudnia 2011 r., za rok 2010 – 22 maja 2012 r., za rok 2011 – 14 października 2013 r. W grudniu 2016 r., 18 stycznia 2017 r. oraz 2 lutego 2017 r. Prezes UKE wydał decyzje w sprawie ustalenia listy operatorów i wartości łącznej dopłaty do usługi powszechnej za lata 2007, 2008, 2009 i 2010. 30 marca 2017 r. Prezes UKE wydał decyzję ustalającą dokładną kwotę zobowiązania Grupy Play za rok 2007, którą określono w wysokości 6 tysięcy złotych. 14 kwietnia 2017 r. Prezes UKE wydał decyzję w ramach procedury odwoławczej oraz ustalił listę operatorów oraz ich łączny wkład za 2008 r. 25 maja 2017 r. Prezes UKE wszczął postępowanie związane z ustaleniem dokładnego zobowiązania Grupy Play za 2008 rok. 22 czerwca 2017 r. Prezes UKE wydał decyzję ustalającą listę operatorów oraz ich łączne zobowiązanie za rok 2011. W dniu 27 czerwca 2017 r. Prezes UKE wydał decyzję w ramach procedury odwoławczej oraz ustalił listę operatorów oraz ich łączny wkład za rok 2009. 29 czerwca 2017 r. Prezes UKE wydał decyzję w ramach procedury odwoławczej oraz ustalił listę operatorów oraz ich łączny wkład za rok 2010. 14 września 2017 r. Prezes UKE wszczął postępowanie związane z ustaleniem dokładnego zobowiązania Grupy Play za 2009 rok. 20 września 2017 r. Prezes UKE wydał decyzję ustalającą zobowiązanie Grupy Play za rok 2008 w wysokości 33 tysięcy złotych. 23 października 2017 r. Prezes UKE wszczął postępowanie związane z ustaleniem dokładnego zobowiązania Grupy Play za 2010 rok. 16 stycznia 2018 r. Prezes UKE wydał decyzję ustalającą dokładną kwotę zobowiązania Grupy Play za rok 2009, w wysokości 1 902 tysięcy złotych. 6 lutego 2018 r. Prezes UKE wydał decyzję ustalającą dokładną kwotę zobowiązania Grupy Play za rok 2010, w wysokości 2 450 tysięcy złotych. Decyzja związana z ustaleniem kwoty zobowiązania Grupy Play za rok 2011 jest oczekiwana w drugim kwartale 2018 r. Grupa Play utworzyła rezerwę w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym na zobowiązanie z tytułu dopłaty do usługi powszechnej bazujące na decyzji Prezesa UKE oraz szacunku na rok 2011.

35.3 Sprawy sądowe i regulacyjne

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

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

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

W listopadzie 2015 roku Polkomtel, T-Mobile oraz Net Net sp. z o.o. złożyły do Prezesa UKE wnioski o unieważnienie w całości aukcji na częstotliwości z zakresu 800/2600 MHz, w związku z rzekomym naruszeniem procedur dysponowania częstotliwościami. Wnioski o unieważnienie zapoczątkowały postępowanie administracyjne przed Prezesem UKE, które nie zostały jeszcze zakończone. Ocena ryzyka prawnego dla Grupy na tym etapie jest utrudniona.

W lutym 2016 roku Polkomtel, T-Mobile oraz Net Net sp. z o.o. złożyły do Prezesa UKE wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej wydaniem decyzji o rezerwacji częstotliwości z zakresu 800/2600 MHz na rzecz P4, wnosząc m.in. o uchylenie decyzji oraz przyznanie ww. rezerwacji częstotliwości na nowo. Na podstawie ww. wniosków zostało przez Prezesa UKE wszczęte postępowanie administracyjne. W czerwcu 2016 r. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej wydał nowe decyzje w zakresie rezerwacji częstotliwości 800/2600 MHz i w przypadku

rezerwacji częstotliwości 800 MHz na rzecz P4, zdecydował o zamianie Bloku D na Blok C. Powyższe decyzje Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej zostały zaskarżone do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego przez Polkomtel. Ponadto T-Mobile w odniesieniu do decyzji rezerwacyjnych 800 MHz, zaskarżył dwie decyzje dotyczące rezerwacji Bloków C i E. Wyrokami z dnia 30 stycznia 2017 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie we wszystkich pięciu sprawach dotyczących rezerwacji 800/2600 MHz na rzecz P4 oddalił skargi Polkomtel oraz skargę T-Mobile. Wyroki zostały zaskarżone przez Polkomtel i T-Mobile do Naczelnego Sądu Administracyjnego. Ocena ryzyka prawnego dla Grupy na tym etapie jest utrudniona.

Grupa jest stroną kilku innych spraw sądowych wszczętych na wniosek Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) i Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK). Grupa ujęła rezerwy na znane i dające się określić ryzyko związane z tymi sprawami sądowymi. Wysokość rezerw stanowi najlepsze oszacowanie kwot kar, które prawdopodobnie Grupa będzie musiała zapłacić. Faktyczna kwota kar, o ile takie zostaną orzeczone, zależy od wielu przyszłych zdarzeń, których rezultat jest niepewny i, w związku z tym, kwota rezerw może ulec zmianie w terminie późniejszym. Kwoty wszystkich rezerw, włączając rezerwy na nierozstrzygnięte sprawy sporne, przedstawione zostały w Nocie 18.

36. Transakcje z jednostkami powiązanymi

	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
Udzielone pożyczki	-	18 634	-
Długoterminowe należności z tytułu obligacji	-	322 641	153 441
Należności z tytułu dostaw i usług	8 743	59	286
Pozostałe należności długoterminowe	-	25	-
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	35 176	4 928	1 678

	2017	2016	2015
Pozostałe przychody detaliczne	372	-	-
Usługi zarządzania	(48 606)	(35 898)	(27 677)
Koszty ogólne i administracyjne	(70)	(118)	-
Pozostałe przychody operacyjne	3 368	390	239
Refaktura kosztów operacyjnych	8 398	45	100
Przychody odsetkowe	113 663	19 845	7 242

Koszty usług zarządzania w latach 2016 i 2015 obejmowały: koszty związane ze stałymi umowami o świadczenie usług doradczych zawieranymi przez Grupę z Novator Partners LLP i Olympia Development S.A. (podmioty powiązane za pośrednictwem byłego jedynego udziałowca - Play Holdings 1 S. à r. l.), a za rok 2017: koszty w związku ze stałymi umowami o świadczenie usług doradczych zawieranymi przez Grupę z Novator Partners LLP i Tollerton Investments Limited (który był właścicielem 27,65% akcji Spółki na dzień 31 grudnia 2017 r.) oraz koszty wynikające z dodatkowych usług doradczych związanych z IPO Spółki świadczonych przez Novator Partners LLP i Tollerton Investments Limited. Dodatkowa umowa o świadczenie usług doradczych IPO z Novator Partners LLP i Tollerton Investments Limited nadal obowiązuje, ale nie będzie generowała dodatkowych kosztów dla Grupy, za wyjątkiem potencjalnych różnic kursowych związanych z pozostającym saldem zobowiązań z tytułu dostaw i usług. Saldo zobowiązań z tytułu dostaw i usług na dzień 31 grudnia 2017 r. wynika głównie z tego, że zobowiązania wynikające z umowy o doradztwo w zakresie IPO były wymagalne w dwóch ratach - pierwsza była płatna w ciągu 6 miesięcy od daty IPO, a druga jest płatna w ciągu 12 miesięcy od IPO.

Przychód z odsetek uzyskano z obligacji wyemitowanych przez Impera Holdings S.A. (która wcześniej pośrednio posiadała udziały w Spółce). W roku 2017 Obligacje Serii A wyemitowane przez Impera Holdings S.A. zostały umorzone w korespondencji kapitałem zapasowym Spółki. Więcej informacji na temat odsetek, spłaty, nabycia lub umorzenia obligacji wewnątrzgrupowych znajduje się w Nocie 8.

Pozostałe przychody operacyjne i refaktury kosztów operacyjnych oraz salda należności z tytułu dostaw i usług wynikają przede wszystkim z pewnych umów handlowych z Folx S.A. (dawniej Beta S.A.) i BeamUp Payments S.A. (dawniej Pejer S.A.), spółkami portfelowymi, które są pośrednio własnością Olympia Development S.A. i Telco Holdings S. à r. l. (właściciel 27,32% akcji w Spółce na dzień 31 grudnia 2017 r.). Folx S.A. koncentruje się na świadczeniu usług telekomunikacyjnych, natomiast BeamUp Payments S.A. koncentruje się na świadczeniu finansowych usług płatniczych. Niektórzy byli pracownicy firmy Play są obecnie zatrudnieni przez Folx S.A. i BeamUp Payments S.A. Grupa zawarła transakcje dotyczące sprzedaży niektórych aktywów, jak również refakturowania kosztów operacyjnych poniesionych poprzednio przez Grupę na rzecz Folx S.A. i BeamUp Payments S.A. Grupa zawarła z Folx S.A. również umowę na hurtowe usługi telekomunikacyjne.

Pozostałe transakcje z Akcjonariuszami wpływające na kapitał akcyjny oraz kapitał zapasowy z emisji udziałów/akcji powyżej ich wartości nominalnej zostały przedstawione w nocie 16.

37. Wynagrodzenie organów zarządzających i nadzorczych

Koszty wynagrodzeń (łącznie z rezerwą na premie i bonusy specjalne) Członków Zarządów spółek Grupy poniesione w 2017 r. wyniosły 34 951 tysięcy złotych (8 690 tysięcy złotych w 2016 r. oraz 9 950 tysięcy złotych w 2015 r.).

Koszty wynagrodzeń Członków Rady Nadzorczej Spółki P4 poniesione w roku zakończonym 2017 r. wyniosły 1 663 tysięcy złotych (2 518 tysięcy złotych w 2016 r. i 2 349 tysięcy złotych w 2015 r.). Rada Nadzorcza przestała istnieć w czerwcu 2017 r.

Dodatkowo, członkowie Zarządu spółki P4 biorą udział w programach motywacyjnych rozliczanych w instrumentach kapitałowych (patrz nota 19). W wyniku wyceny programów Grupa rozpoznała koszty w kwocie 233 606 tysięcy złotych w 2017 r. r., przychody w kwocie 3 380 tysięcy złotych w 2016 r. r. oraz koszty w kwocie 74 939 tysięcy złotych w 2015 r. Przychody i koszty związane z wyceną tych programów zostały ujęte w kosztach ogólnych i administracyjnych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

W trakcie 2017 r. roku członkowie Zarządu spółki P4 nabyli akcje Spółki w ramach nowego programu motywacyjnego PIP. Patrz nota 16 oraz nota 19.

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

38. Wynagrodzenie audytora

	2017	2016	2015
Badanie sprawozdań finansowych	820	709	457
Inne usługi poświadczające	1 828	267	645
Usługi podatkowe	186	251	343
Pozostałe usługi	182	155	399
	3 016	1 382	1 844

39. Zdarzenia po dacie bilansowej

W dniu 15 stycznia 2018 r. Grupa zawarła szereg umów z Virgin Mobile Polska Sp. z o.o. ("VMP") i jej wspólnikami, a także z grupą wiodących inwestorów w VMP. VMP jest największym polskim MVNO z liczbą 412.000 klientów na koniec 2016 r. Umowy te dają Grupie m.in. możliwość kupna wszystkich udziałów w VMP w 2020 r. po cenie ustalonej zgodnie z przyjętą metodologią wyceny opartą na przychodach rocznych VMP skorygowanych o niektóre elementy. Inwestorzy w VMP zobowiązali się, że wszystkie udziały w VMP zostaną sprzedane Grupie w przypadku, gdy Grupa skorzysta z opcji kupna. Ponadto umowy określają warunki przyszłej współpracy pomiędzy Grupą a VMP, kontynuując udaną współpracę od początku istnienia VMP, przy zobowiązaniu do zwiększenia przychodów na rzecz Grupy o około 25 milionów złotych do łącznej kwoty około 84 milionów złotych w latach 2018-2021. Grupa uważa, że umowy te wzmocnią wiodącą pozycję Grupy na polskim rynku telefonii komórkowej.

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

Imię i nazwisko: Serdar Çetin

Tytuł: Dyrektor klasy C

Imię i nazwisko: Ioannis Karagiannis

Tytuł: Dyrektor klasy B