

# **GRUPA KAPITAŁOWA MULTIMEDIA POLSKA**

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Multimedia Polska  
za rok zakończony 31 grudnia 2018 roku

## Spis treści

|    |   |    |
|----|---|----|
| 1  | Opis organizacji Grupy Kapitałowej Multimedia Polska.....   | 3  |
| 2  | Transakcje z podmiotami powiązаныmi.....  | 4  |
| 3  | Postępowania sądowe, arbitrażowe lub administracyjne.....   | 4  |
| 4  | Informacja dotycząca emisji i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych.....  | 5  |
| 5  | Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych kredytach, pożyczkach, udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach.....   | 5  |
| 6  | Informacja dotycząca wypłaty przez Multimedia zaliczki na poczet dywidendy.....   | 6  |
| 7  | Informacja dotycząca wypłaty dywidendy przez spółki Grupy.....  | 6  |
| 8  | Organy Spółki.....  | 7  |
| 9  | Zestawienie stanu posiadania akcji Multimedia Polska S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące.....   | 7  |
| 10 | Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu..... | 8  |
| 11 | Akcje własne.....   | 9  |
| 12 | Inne informacje, które zdaniem Spółki są istotne dla oceny jej sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Spółkę.....  | 9  |
| 13 | Zdarzenia po dacie bilansowej.....  | 9  |
| 14 | Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia dla działalności Grupy Multimedia Polska.....  | 9  |
| 15 | Omówienie sytuacji finansowej i ważniejszych zdarzeń mających znaczący wpływ na działalność Grupy Kapitałowej Multimedia Polska.....  | 22 |
| 16 | Zarządzanie zasobami finansowymi.....   | 30 |
| 17 | Nakłady inwestycyjne.....   | 30 |
| 18 | Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....  | 31 |
| 19 | Oświadczenie na temat informacji niefinansowych.....  | 31 |

## 1 Opis organizacji Grupy Kapitałowej Multimedia Polska

### 1.1 Struktura Grupy Kapitałowej w okresie objętym niniejszym raportem

Skonsolidowane sprawozdanie za dwanaście miesięcy kończące się 31 grudnia 2018 roku obejmuje Multimedia Polska S.A. oraz następujące spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Multimedia Polska: Multimedia Polska Development Sp. z o.o., Telewizja Kablowa Brodnica Sp. z o.o., Multimedia Polska PR Sp. z o.o., Multimedia Wschód Sp. z o.o., Stream Investment Sp. z o.o. oraz Multimedia Polska Biznes S.A.

Na dzień bilansowy oraz na dzień sporządzenia niniejszego raportu Grupę Kapitałową Multimedia Polska („Grupa”) tworzyły jednostka dominująca Multimedia Polska S.A. („Spółka”, „Multimedia” lub „MMP”) i następujące spółki od niej pośrednio oraz bezpośrednio zależne:

|   | <b>Nazwa jednostki</b>                   | <b>Siedziba</b>                | <b>Rodzaj działalności</b>  | <b>Udział w kapitale</b> |
|---|--|--------------------------------|---|--------------------------|
| 1 | Multimedia Polska Development Sp. z o.o. | Gdynia,<br>ul. T. Wendy 7/9    | produkcja filmów i nagrań video   | 99,97%                   |
| 2 | Telewizja Kablowa Brodnica Sp. z o.o.    | Gdynia,<br>ul. T. Wendy 7/9    | wykonywanie pozostałych instalacji budowlanych  | 94,12%                   |
| 3 | Multimedia Polska PR Sp. z o.o.          | Gdynia,<br>ul. T. Wendy 7/9    | stosunki międzyludzkie (public relations) i komunikacja   | 100%                     |
| 4 | Multimedia Wschód Sp. z o.o.             | Gdynia,<br>ul. T. Wendy 7/9    | usługi telekomunikacyjne  | 100%                     |
| 5 | Stream Investment Sp. z o.o.             | Warszawa,<br>ul. Koszykowa 61B | spółce planowane jest przypisanie nowych funkcji w obrębie Grupy; Spółka nie prowadzi działalności telekomunikacyjnej | 100%                     |
| 6 | Multimedia Polska Biznes S.A.            | Warszawa,<br>ul. Koszykowa 61B | usługi z zakresu telefonii, transmisji danych, innych usług telekomunikacyjnych                                       | 100%                     |

### 1.2 Zmiany w Grupie Kapitałowej w okresie objętym raportem

W okresie objętym niniejszym raportem miały miejsce następujące, istotne wydarzenia w Grupie:

1. W dniu 31 października Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Transmitel Rzeszów Sp. z o.o. w Likwidacji zatwierdziło sprawozdanie likwidacyjne spółki. Sąd rejestrowy wykreślił spółkę z rejestru przedsiębiorców w dniu 18 stycznia 2018 roku.
2. W dniu 22 grudnia 2017 r. zarządy spółek Multimedia Polska S.A., Multimedia Polska – Południe S.A. oraz Multimedia Polska Infrastruktura Sp. z o.o. złożyły w sądzie rejestrowym uzgodniony między nimi plan połączenia. W dniu 2 maja 2018 roku sąd rejestrowy zarejestrował połączenie spółek w trybie z art. 492 § 1 ust. 1, w związku z art. 515 § 1 Ksh, poprzez przeniesienie całego majątku spółek przejmowanych tj. Multimedia Polska – Południe S.A. oraz Multimedia Polska Infrastruktura Sp. z o.o. na spółkę przejmującą tj. Multimedia Polska S.A. (połączenie przez przejęcie). Połączenie odbyło się bez podwyższania kapitału zakładowego spółki przejmującej.

### 1.3 Podmioty powiązane z Multimedia

Od dnia 19 maja 2010 roku Spółka jest jedynym komplementariuszem w spółce komandytowej działającej pod firmą IT Multimedia Polska Spółka Akcyjna Spółka Komandytowa z siedzibą w Warszawie zawiązanej wraz z dwiema osobami fizycznymi, w celu wspólnego prowadzenia działalności gospodarczej. Głównym przedmiotem działalności spółki IT Multimedia Polska Spółka Akcyjna Spółka Komandytowa jest działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki. Spółka IT Multimedia Polska Spółka Akcyjna Spółka Komandytowa jest zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla M. St. Warszawy w Warszawie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod

numerem KRS 0000360570.

#### **1.4 Jednostka dominująca grupy kapitałowej – Multimedia Polska S.A.**

Podstawowe dane o jednostce dominującej Grupy – spółce Multimedia Polska S.A. – przedstawiają się następująco:

Siedziba: 81-341 Gdynia, ul. Tadeusza Wendy 7/9  
KRS: 0000238931  
Sąd Rejonowy Gdańsk–Północ VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego  
NIP: 586-10-44-881  
REGON: 190007345

Spółka została zawiązana na mocy Aktu Notarialnego z 21 czerwca 1991 roku, jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością a następnie, w dniu 1 sierpnia 2005 roku, na mocy postanowienia Sądu Rejonowego Gdańsk – Północ VIII Wydział Gospodarczy, zmieniła formę prawną ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na spółkę akcyjną.

Czas trwania Spółki oraz jednostek wchodzących w skład Grupy jest nieoznaczony.

Podstawowym przedmiotem działalności Grupy Multimedia Polska jest świadczenie usług w szeroko rozumianym zakresie telekomunikacji, w szczególności usług radiowo-telewizyjnych, internetowych i telefonii stacjonarnej w systemach telewizji kablowej.

Spółka nie posiada oddziałów.

## **2 Transakcje z podmiotami powiązаныmi**

W okresie objętym niniejszym raportem Spółka ani też żadna jednostka od niej zależna, nie zawierała transakcji z podmiotami powiązаныmi, które pojedynczo lub łącznie byłyby istotne, na warunkach innych niż rynkowe.

## **3 Postępowania sądowe, arbitrażowe lub administracyjne**

Spółki Grupy Multimedia Polska są stroną kilkunastu postępowań sądowych i administracyjnych, w tym prowadzonych przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji, wszczętych w związku z prowadzoną przez nas działalnością. W naszym przekonaniu nie będą one miały jednak istotnego niekorzystnego wpływu na naszą działalność i sytuację finansową. Jednocześnie należy podkreślić, iż końcowy wynik postępowań sądowych jest trudny do przewidzenia i dlatego nie możemy zagwarantować, że zostaną one rozstrzygnięte na naszą korzyść.

### **3.1 Decyzja Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów**

Dnia 30 grudnia 2015 roku Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wydał decyzję, w której zarzucił Spółce stosowanie praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów, której istotą, zdaniem Urzędu, jest niewłaściwy kształt oferty i nałożył na Spółkę karę pieniężną oraz dodatkowe środki usunięcia trwających skutków naruszenia. Spółka wydaną decyzję w dniu 28 stycznia 2016 roku zaskarżyła w całości jako niesłuszną i pozbawioną podstaw prawnych bowiem swoje działania uznaje za zgodne z prawem. W dniu 30 października 2018 roku Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów wydał w sprawie wyrok oddalający wniesione przez Spółkę odwołanie. Od wydanego wyroku Spółka wniosła w dniu 16 stycznia 2019 roku apelację.

### **3.2 Postępowanie kontrolne dotyczące podatku dochodowego od osób prawnych**

W dniu 20 lutego 2017 roku przez Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej w Gdańsku zostało wszczęte postępowanie kontrolne dotyczące podatku dochodowego od osób prawnych za okres od 1 grudnia 2013 do 31 grudnia 2013 roku. Dnia 21 sierpnia 2017 roku została wydana Decyzja Naczelnika Pomorskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Gdyni określająca dla Multimedia Polska S.A. zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych za okres od 1 grudnia 2013 do 31 grudnia 2013 w kwocie 3 mln zł. Kontrolujący zakwestionowali możliwości zaliczenia

przez Spółkę, w związku z transakcją sprzedaży udziałów Stream Communications Sp. z o.o. (obecnie: Multimedia Wschód Sp. z o.o.), do kosztów uzyskania przychodów grudnia 2013 roku wydatków poniesionych przez Spółkę na nabycie tych udziałów. W latach 2014-2015 Spółka rozliczała stratę podatkową za rok 2013 rozpoznaną głównie w wyniku wyżej opisanej transakcji. Spółka nie zgadza się z wydaną decyzją i dnia 18 września 2017 roku złożyła odwołanie do Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Gdańsku. Decyzja została przez Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Gdańsku utrzymana w mocy. Spółka złożyła skargę na decyzję Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Gdańsku do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gdańsku. W opinii Zarządu wszystkie przeprowadzone transakcje, począwszy od nabycia przez Spółkę udziałów w Stream Communications Sp. z o.o. (umowa warunkowa z listopada 2011 roku oraz umowa ostateczna z maja 2012 roku), aż do momentu ich odpłatnego zbycia przez Spółkę (umowa z dnia 19 grudnia 2013 roku) miały uzasadnienie biznesowe i zostały przeprowadzone zgodnie z regulacjami podatkowymi obowiązującymi w momencie ich realizacji oraz obowiązującą ówczesnie praktyką organów podatkowych.

W wyniku kontroli wszczętej we wrześniu 2017 roku przez Naczelnika Pomorskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Gdyni dotyczącej podatku dochodowego od osób prawnych za rok 2014 roku, w dniu 12 grudnia 2018 roku Naczelnik Pomorskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Gdyni wydał decyzję określającą dla Multimedia Polska S.A. zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych za okres od 1 stycznia 2014 do 31 grudnia 2014 w kwocie 17 mln zł. Spółka z wydaną decyzją się nie zgadza, dlatego w dniu 9 stycznia 2019 roku złożyła od niej odwołanie.

We wrześniu 2017 roku Naczelnik Pomorskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Gdyni wszczął w Spółce postępowanie kontrolne dotyczące podatku dochodowego od osób prawnych za rok 2015 roku, jednak do dnia sporządzenia niniejszego raportu nie została wydana w jej wyniku żadna decyzja.

Informacje o pozostałych kontrolach są zawarte w nocie 38 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2018 rok.

#### **4 Informacja dotycząca emisji i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych**

W okresie objętym niniejszym raportem Spółka ani też żadna jednostka od niej zależna nie emitowała nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych.

W dniu 19 kwietnia 2018 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie wcześniejszego wykupu 10.380 obligacji serii MMP004100520, zarejestrowanych w depozycie Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. pod kodem ISIN PLMLMDP00064, wyemitowanych przez Spółkę w dniu 10 maja 2013 r. (Obligacje) Zgodnie z podjętą uchwałą wykup wszystkich Obligacji nastąpił w dniu 10 maja 2018 r. Z chwilą wykupu Obligacje uległy umorzeniu.

Środki na wykup Obligacji pochodziły z kredytu opisanego w punkcie 5.3 niniejszego raportu.

#### **5 Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych kredytach, pożyczkach, udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach**

##### **5.1 Pożyczki w ramach Grupy Multimedia Polska**

W okresie objętym niniejszym raportem w ramach Grupy Kapitałowej Multimedia Polska były tylko zmieniane warunki dotychczas udzielonych pożyczek oraz były udzielane nowe. Oprocentowanie wszystkich udzielonych pożyczek oparte jest o 3M WIBOR powiększony o marżę w wysokości od 2,5% do 4%.

##### **5.2 Informacje o innych udzielonych i zaciągniętych pożyczkach**

W okresie objętym niniejszym raportem Spółka udzielała pożyczek swoim pracownikom i współpracownikom w tym uznawanym za podmioty powiązane. Jednakże ani Spółka ani spółki z Grupy nie udzielały pożyczek innym podmiotom, w tym podmiotom powiązanym innym niż wskazane powyżej. Oprocentowanie wszystkich udzielonych pożyczek oparte jest o 1M,3M,6M, 1Y WIBOR powiększony o marżę w wysokości od 0,65% do 4%.

### 5.3 Informacje o spłaconych i zaciągniętych kredytach

W dniu 30 marca 2018 roku Spółka jako kredytobiorca zawarła z Credit Agricole CIB oraz Credit Agricole Bank Polska S.A. jako pierwotnymi kredytodawcami umowę kredytu terminowego na łączną kwotę 1.515.000.000 zł (jeden miliard pięćset piętnaście milionów) z przeznaczeniem na całkowitą spłatę zadłużenia Spółki wynikającego z Obligacji opisanych w punkcie 4 niniejszego raportu oraz kredytu zaciągniętego przez Spółkę w roku 2013 a także zadłużenia jej akcjonariuszy. Ponadto Spółka i pierwotni kredytodawcy zawarli umowę kredytu obrotowego na kwotę 30.000.000 zł (trzydzieści milionów) z przeznaczeniem na finansowanie bieżących potrzeb Spółki.

Oprocentowanie kredytu oparte jest na zmiennej stopie procentowej WIBOR dla odpowiednich okresów odsetkowych powiększonej o marżę zależną od wskaźników finansowych.

Ostateczna data spłaty kredytów nastąpi po 6 latach.

Zaciągnięte zadłużenie zostało zabezpieczone m.in. zastawami rejestrowymi na akcjach Spółki oraz na akcjach i udziałach jej spółek zależnych, a także na przedsiębiorstwie Spółki oraz wybranych rachunkach bankowych.

Poręczycielami spłaty zobowiązań wynikających z opisanych wyżej umów kredytu jest Multimedia Polska Biznes S.A. - spółka zależna od Multimedia Polska S.A.

Umowy nie zawierają postanowień odbiegających od warunków powszechnie stosowanych dla tego typu umów.

## 6 Informacja dotycząca wypłaty przez Multimedia zaliczki na poczet dywidendy

Z uwagi na fakt, że Spółka odnotowała stratę za rok 2017, wypłacona akcjonariuszom w roku 2017 zaliczka na poczet dywidendy za 2017 rok została zwrócona na rzecz Spółki w 2018 roku po zatwierdzeniu przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego Spółki za 2017 rok. W 2018 roku Spółka nie wypłacała akcjonariuszom dywidendy ani zaliczki na poczet dywidendy.

## 7 Informacja dotycząca wypłaty dywidendy przez spółki Grupy

W dniu 29 czerwca 2018 roku Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Telewizji Kablowej Brodnica Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie przeznaczenia zysku netto za rok 2017 w kwocie 75 tys. zł na kapitał zapasowy.

W dniu 19 czerwca 2018 roku Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki Stream Investment Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie pokrycia straty netto za rok 2017, w kwocie 3,1 mln zł zyskami z lat przyszłych.

W dniu 19 czerwca 2018 roku Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki Multimedia Wschód Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie pokrycia straty netto za rok 2017, w kwocie 5 tys. zł zyskami z lat przyszłych.

W dniu 29 czerwca 2018 roku Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki Multimedia Polska Development Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie pokrycia straty netto za rok 2017, w kwocie 18 tys. zł zyskami z lat przyszłych.

W dniu 19 czerwca 2018 roku Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki Multimedia Polska PR Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie przeznaczenia zysku netto za rok 2017 w kwocie 642 tys. zł na pokrycie strat z lat ubiegłych.

W dniu 22 czerwca 2018 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki Multimedia Polska Biznes S.A. podjęło uchwałę w sprawie pokrycia straty netto za rok obrotowy trwający od 1 stycznia 2016 roku do 30 listopada 2017 w wysokości 46 422 tys. zł z zysków lat przyszłych.

W dniu 26 kwietnia 2018 roku Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki Multimedia Polska Infrastruktura Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie przeznaczenia zysku netto za rok 2017 w kwocie 423 tys. zł na pokrycie strat z lat ubiegłych, a pozostałą część zysku, tj. kwotę 15 349 tys. zł przeznaczyć na kapitał zapasowy.

W dniu 26 kwietnia 2018 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki Multimedia Polska - Południe S.A. podjęło uchwałę w sprawie przeznaczenia zysku netto za rok 2017 w wysokości 24.255 tys. zł na pokrycie strat z lat ubiegłych.

## 8 Organy Spółki

Organami Spółki są Walne Zgromadzenie, Zarząd oraz Rada Nadzorcza.

### 8.1 Walne Zgromadzenie

Zgodnie z polskim prawem proces podejmowania decyzji w Spółce odbywa się przy udziale Walnego Zgromadzenia, Zarządu oraz Rady Nadzorczej. Uprawnienia tych organów oraz ich wzajemne relacje określone są w odpowiednich przepisach Kodeksu Spółek Handlowych, postanowieniach naszego statutu oraz wewnętrznych regulaminach.

Struktura akcjonariatu Spółki, dla akcjonariuszy posiadających powyżej 5% udziały w kapitale zakładowym Spółki została zaprezentowana w punkcie 10 raportu.

### 8.2 Zarząd

W okresie objętym niniejszym raportem Zarząd Spółki był jednoosobowy. Prezes Zarządu został powołany przez Radę Nadzorczą na kolejną dwuletnią kadencję.

| Imię i nazwisko  | Funkcja        | Data powołania   |
|------------------|----------------|------------------|
| Andrzej Rogowski | Prezes Zarządu | 30 marca 2017 r. |

### 8.3 Rada Nadzorcza

Członkowie Rady Nadzorczej powoływani są na wspólną trzyletnią kadencję. W dniu 30 marca 2017 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki powołało dotychczasowych Członków Rady Nadzorczej na kolejną trzyletnią kadencję. Dopuszczalne jest powołanie do Rady Nadzorczej tej samej osoby na kolejne kadencje.

| Imię i nazwisko  | Funkcja  | Data powołania   |
|------------------|--|------------------|
| Ygal Ozechov     | Współprzewodniczący Rady Nadzorczej <sup>(1)</sup> | 30 marca 2017 r. |
| Tomasz Ulatowski | Współprzewodniczący Rady Nadzorczej <sup>(1)</sup> | 30 marca 2017 r. |
| Gabriel Wujek    | Członek Rady Nadzorczej                            | 30 marca 2017 r. |

(1) Zgodnie z par. 3 ust. 4 regulaminu Rady Nadzorczej, Rada Nadzorcza może powołać dwie osoby na Przewodniczącego Rady Nadzorczej. W takim przypadku, każda z tych osób pełni funkcję Współprzewodniczącego. Współprzewodniczący zmieniają się co miesiąc w wykonywaniu zadań Przewodniczącego określonych w regulaminie oraz właściwych przepisach prawa. Zadania Przewodniczącego mają charakter organizacyjny.

## 9 Zestawienie stanu posiadania akcji Multimedia Polska S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące

### 9.1 Zarząd Multimedia Polska S.A.

Stan posiadania akcji Spółki przez Prezesa Zarządu w okresie objętym niniejszym raportem przedstawiał się następująco:

| Imię i nazwisko<br>Osoby Zarządzającej | Stan na<br>31 grudnia 2017 roku | Stan na<br>31 grudnia 2018 roku | Stan na<br>15 marca 2019 roku |
|--|---------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| Andrzej Rogowski –<br>Prezes Zarządu   | 0 <sup>(1)</sup>                | 0 <sup>(1)</sup>                | 0 <sup>(1)</sup>              |

- (1) Dnia 20 marca 2014 roku spółka Kalberri Limited, w której ostatecznym rzeczywistym właścicielem, na dzień sporządzenia niniejszego raportu, jest Pan Andrzej Rogowski, wniosła do Tri Media Holdings Ltd. wszystkie posiadane przez siebie akcje w kapitale zakładowym Spółki w zamian za udziały w kapitale zakładowym Tri Media Holdings Ltd.

Zgodnie z wiedzą posiadaną przez Spółkę, Prezes Zarządu nie posiada akcji ani udziałów żadnej ze spółek zależnych wchodzących w skład Grupy Multimedia.

W okresie objętym niniejszym raportem stan posiadania akcji przez Prezesa Zarządu nie uległ zmianie.

## 9.2 Rada Nadzorcza Multimedia Polska S.A.

Stan posiadania przez członków Rady Nadzorczej akcji Spółki w okresie objętym niniejszym raportem przedstawiał się następująco:

| Imię i nazwisko Członka Rady Nadzorczej | Stan na 31 grudnia 2017 roku | Stan na 31 grudnia 2018 roku | Stan na 15 marca 2019 roku |
|---|------------------------------|------------------------------|----------------------------|
| Tomek Ulatowski                         | 47.654.722 <sup>(1)</sup>    | 47.654.722 <sup>(1)</sup>    | 47.654.722 <sup>(1)</sup>  |
| Ygal Ozechov                            | 47.654.722 <sup>(2)</sup>    | 47.654.722 <sup>(2)</sup>    | 47.654.722 <sup>(2)</sup>  |
| Gabriel Wujek                           | 0                            | 0                            | 0                          |

- (1) Pośrednio przez amerykańską spółkę YTD, LLC, z siedzibą w Wilmington, Delaware, USA, w której Pan Tomek Ulatowski wraz z podmiotami powiązanymi posiada 50% udziałów, posiadającą 100% udziałów w spółce M2 Investments Limited z siedzibą w Nikozji na Cyprze, która jest właścicielem 47.654.722 akcji Multimedia.
- (2) Pośrednio przez amerykańską spółkę YTD, LLC, z siedzibą w Wilmington, Delaware, USA, w której Pan Ygal Ozechov wraz z podmiotami powiązanymi posiada 50% udziałów, posiadającą 100% udziałów w spółce M2 Investments Limited z siedzibą w Nikozji na Cyprze, która jest właścicielem 47.654.722 akcji Multimedia.

Zgodnie z wiedzą posiadaną przez Spółkę, żaden z członków Rady Nadzorczej nie posiada akcji ani udziałów żadnej ze spółek zależnych od Multimedia.

W okresie objętym niniejszym raportem stan posiadania akcji przez Członków Rady Nadzorczej nie uległ zmianie.

## 10 Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu

W okresie objętym niniejszym raportem i na dzień jego sporządzenia kapitał zakładowy Spółki wynosił 91.764.808 PLN i dzieli się na 91.764.808 akcji Spółki reprezentujących taką samą liczbę głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Struktura akcjonariatu Spółki, dla akcjonariuszy posiadających powyżej 5% udziały w kapitale zakładowym Spółki, na dzień sporządzenia niniejszego raportu przedstawia się następująco:

| Akcjonariusz                          | Liczba posiadanych akcji (w szt.) | Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu | Udział w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu | Udział procentowy w kapitale zakładowym |
|---------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|--|---|
| M2 Investments Limited <sup>(1)</sup> | 47.654.722                        | 47.654.722                           | 51,93%   | 51,93%                                  |
| Tri Media Holdings Ltd <sup>(2)</sup> | 42.660.574                        | 42.660.574                           | 46,49%   | 46,49%                                  |
| Pozostali akcjonariusze               | 1.449.512                         | 1.449.512                            | 1,58%  | 1,58%                                   |
| <b>RAZEM</b>                          | <b>91.764.808</b>                 | <b>91.764.808</b>                    | <b>100,00%</b>   | <b>100,00%</b>                          |



- (1) Spółka M2 Investments Limited, jest spółką, w której Panowie Tomek Ulatowski oraz Ygal Ozechov, Współprzewodniczący Rady Nadzorczej Spółki, wraz z podmiotami powiązanymi posiadają pośrednio każdy 50% udział oraz wpływ na podejmowanie decyzji. Spółka M2 Investments Limited jest spółką zależną YTD LLC z siedzibą w Wilmington, USA, w której Współprzewodniczący Rady Nadzorczej Spółki wraz z podmiotami powiązanymi posiadają 100% udział i za jej pośrednictwem posiadają wpływ na podejmowanie decyzji przez podmiot nabywający.
- (2) Spółka kontrolowana przez Emerging Ventures (EVL) Limited z siedzibą w Nikozji, Republika Cypru.

W dniu 18 października 2016 roku została zawarta przez akcjonariuszy Spółki reprezentujących 100% akcji w kapitale zakładowym Multimedia Polska S.A. i wykonujących prawa ze 100% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki przedwstępna umowa sprzedaży 91.764.808 akcji stanowiących 100% akcji w kapitale zakładowym Spółki na rzecz UPC Polska Sp. z o.o. W dniu 23 marca 2018 roku przywołana umowa została rozwiązana za porozumieniem stron ze względu na brak możliwości dokonania końcowych ustaleń handlowych i biznesowych.

## 11 Akcje własne

Grupa nie nabywała akcji własnych w roku obrotowym 2018 ani też w okresie do daty sporządzenia niniejszego raportu.

## 12 Inne informacje, które zdaniem Spółki są istotne dla oceny jej sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Spółkę

W okresie od dnia bilansowego do dnia sporządzenia niniejszego raportu nie wystąpiły zdarzenia, które nie zostały w nim ujęte, a są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej oraz takie, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Spółkę.

## 13 Zdarzenia po dacie bilansowej

### 13.1 Zdarzenia, które nie zostały ujęte w sprawozdaniu finansowym a mogące w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Grupy Multimedia

W okresie od dnia bilansowego do dnia sporządzenia niniejszego raportu nie wystąpiły zdarzenia, które nie zostały w nim ujęte a mogące w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Grupy Multimedia.

## 14 Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia dla działalności Grupy Multimedia Polska

### 14.1 Czynniki ryzyka odnoszące się do rynku, na którym prowadzimy naszą działalność

#### 14.1.1 Rynki płatnej telewizji, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii są w Polsce wysoce konkurencyjne

Stoimy w obliczu konkurencji ze strony wielu istniejących, jak i nowopowstających podmiotów świadczących jedną lub więcej usług z zakresu telewizji, szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonii. W niektórych przypadkach konkurujemy z podmiotami mającymi łatwiejszy dostęp do finansowania, oferującymi bardziej kompleksowe usługi oraz szerszy zakres usług, dysponującymi większym potencjałem ludzkim, szerszym zasięgiem geograficznym, wyższą rozpoznawalnością marki oraz doświadczeniem lub dłuższymi relacjami z właściwymi organami regulacyjnymi i abonentami. Niektórzy nasi konkurenci poczynili znaczne inwestycje w swoje sieci w celu zwiększenia swoich możliwości oferowania nowych usług i produktów oraz rozszerzenia obszaru działalności. Dodatkowo, ponieważ posiadamy własną sieć PSTN, której nie posiadają konkurencyjni operatorzy kablowi, operatorzy ci mogą mieć mniej obowiązków regulacyjnych, które muszą spełniać. Taka konkurencja może powodować trudności w pozyskiwaniu nowych klientów oraz utrzymaniu obecnych abonentów, skutkując zwiększoną liczbą klientów rezygnujących z naszych usług. Rosnąca konkurencja oraz specjalne promocje i obniżki cen, których udzielamy klientom korzystającym z kilku naszych usług, mogą skutkować spadkiem ARPU

z poszczególnych usług.

### **Płatna telewizja**

W nadchodzących latach spodziewamy się wzrostu konkurencji w segmencie usług telewizyjnych. W przeszłości byliśmy w ograniczonym stopniu poddani konkurencji ze strony pozostałych dużych operatorów kablowych, takich jak UPC Polska i Vectra, ponieważ nasze sieci dostępne pokrywają się z sieciami naszych konkurentów jedynie w ograniczonym stopniu. Stopień zabudowania naszych obszarów działania przez innych operatorów kablowych może wzrosnąć w przyszłości, negatywnie wpływając na naszą działalność, wyniki operacyjne, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Naszymi konkurentami w zakresie usług telewizji są również nadawcy telewizji satelitarnej (ang. *direct-to-home*, DTH). Nasilenie konkurencji pomiędzy telewizją satelitarną a kablową uzależnione jest od gęstości zaludnienia na danym obszarze geograficznym, a penetracja telewizji satelitarnej jest większa niż penetracja telewizji kablowej na obszarach wiejskich, w małych miejscowościach i we wsiach pozbawionych infrastruktury kablowej lub w których infrastruktura ta jest słabo rozbudowana.

Wiele kanałów jest dostępnych na rynku za darmo za pośrednictwem naziemnej telewizji cyfrowej. Zwiększona konkurencja ze strony operatorów kanałów niekodowanych spowodowana cyfryzacją telewizji naziemnej w Polsce przyczyniła się do wzrostu liczby abonentów rezygnujących z naszych usług telewizji analogowej oraz cyfrowej w latach 2013-2014, a ewentualny dalszy wzrost tej konkurencji może mieć negatywny wpływ na liczbę odejść naszych klientów korzystających z najniższych pakietów telewizyjnych.

Wraz z rozwojem telewizji cyfrowej, zatarciu ulegać może podział na dostawców i dystrybutorów treści. Obecni dostawcy treści mogą zdecydować o ich oferowaniu w pakietach bezpośrednio użytkownikowi końcowemu i, w związku z tym, będą zainteresowani uzyskaniem jedynie dostępu do sieci od obecnych operatorów usług telewizyjnych, zamiast udostępniana operatorom swojej oferty programowej.

### **Szerokopasmowy dostęp do Internetu**

W zakresie usług stacjonarnego szerokopasmowego dostępu do Internetu konkurujemy przede wszystkim z (i) Grupą Orange Polska, największym w Polsce dostawcą usług stacjonarnego szerokopasmowego dostępu do Internetu pod względem liczby użytkowników, (ii) UPC Polska i Vectra, które oferują szerokopasmowy dostęp do Internetu za pośrednictwem sieci telewizji kablowej, oraz (iii) operatorem telekomunikacyjnym Netia. Na polskim rynku dostępu do Internetu ostatnio zauważalny jest silny trend rozwoju coraz bardziej dedykowanych usług oraz pakietów transferu danych, ponieważ konsumenci oczekują od operatorów zwiększania szybkości połączenia oraz konkurencyjnej oferty cenowej. Ciągłe zwiększanie prędkości internetowych stanowi dostrzegalny trend na polskim rynku stacjonarnego szerokopasmowego dostępu do Internetu – w szczególności w wyższych pakietach.

Dodatkowo, niektórzy z wyżej wymienionych operatorów świadczą w Polsce również usługi mobilnego dostępu do Internetu, których udział w strukturze usług szerokopasmowego dostępu do Internetu ogółem ciągle rośnie. Głównymi graczami na rynku mobilnego dostępu do Internetu w Polsce są operatorzy komórkowi tacy, jak Orange Polska, Polkomtel, P4 (Play) i T-Mobile Polska. Oczekuje się, że prędkości mobilnego Internetu będą wzrastać w przyszłości, w szczególności wraz ze zwiększającą się penetracją technologii LTE.

W wyniku rozwoju technologicznego, oczekujemy, że w przyszłości wzrośnie konkurencja na rynku usług szerokopasmowego dostępu do Internetu. Nie możemy zapewnić, że środki, jakie podejmiemy w odpowiedzi na powyższą sytuację, takie jak zawarcie umów z Polkomtel Sp. z o.o. oraz P4 (Play), pozwalające nam na korzystanie z sieci tych operatorów w celu świadczenia usług mobilnego szerokopasmowego dostępu do Internetu, okażą się skuteczne dla pozyskiwania nowych klientów oraz utrzymania obecnych.

### **Telefonia**

Polski rynek telefonii stacjonarnej jest zdominowany przez byłego państwowego operatora Orange Polska (dawniej Telekomunikacja Polska). Należąca do Orange Polska rozległa infrastruktura lokalnych pętli abonenckich nakłada się na sieci innych operatorów telekomunikacyjnych i telewizji kablowej, w tym naszą, powodując, że Orange Polska jest naszym głównym konkurentem w zakresie usług szerokopasmowego dostępu do Internetu i telefonii stacjonarnej. Orange Polska, wchodząca w skład Grupy France Telecom, ma znacząco łatwiejszy od nas dostęp do

zasobów finansowych, know-how w zakresie marketingu i prowadzenia działalności, a także większą siłę rynkową pozwalającą na obniżanie cen sprzętu i usług nabywanych od dostawców, jak również większą możliwość skutecznego obniżania kosztów obsługi klienta.

Wzrastająca konkurencja pomiędzy operatorami telefonii stacjonarnej oraz telewizji kablowej oferującymi usługi telefoniczne za pośrednictwem sieci kablowych przy użyciu technologii VoIP powoduje znaczący nacisk na obniżenie cen za takie usługi. Ponadto wzrasta liczba użytkowników rezygnujących z usług telefonii stacjonarnej na rzecz usług telefonii komórkowej, zaś wiele gospodarstw domowych w Polsce korzysta wyłącznie z telefonów komórkowych, nie płacąc za usługi telefonii stacjonarnej. Taka sytuacja, w połączeniu ze wzrostem popularności poczty elektronicznej, może wpływać negatywnie na wielkość naszego ruchu telefonicznego oraz możliwość utrzymania abonentów. Ponadto Skype, FaceTime, Viber i podobne aplikacje VoIP oraz operatorzy, którzy nie są właścicielami swoich sieci, zyskali w Polsce znaczną popularność, szczególnie wśród młodych użytkowników Internetu sprawnie posługujących się nowymi technologiami. Oferta Skype jest szczególnie atrakcyjna dla osób korzystających z połączeń międzynarodowych. Konkurencja ze strony nowych technologii w zakresie telefonii może mieć negatywny wpływ na generowany ruch w naszych sieciach telefonii stacjonarnej, głównie w segmencie połączeń zagranicznych i międzymiastowych. Wraz z wejściem na rynek nowych usług głosowych i nowych operatorów alternatywnych oraz zwiększeniem się ich udziałów w rynku, przy jednoczesnym spadku cen za usługi telefoniczne z powodu silnej presji na obniżanie tych cen, jak miało to miejsce w innych krajach w Europie, zyskowność naszej działalności w zakresie telefonii stacjonarnej może się zmniejszyć oraz może nastąpić dalszy spadek przychodów i udziału w rynku. Dodatkowo przeciwdziałając takim tendencjom możemy być zmuszeni do poczynienia inwestycji w celu rozwoju naszych usług i produktów, które to inwestycje mogą nie przynieść spodziewanych rezultatów.

Telefonia komórkowa jest według Raportu UKE największym segmentem polskiego rynku telekomunikacyjnego. W Polsce jest czterech dużych operatorów komórkowych posiadających własne sieci: T-Mobile Polska, Orange Polska, Polkomtel i P4. Ze względu na uruchomienie przez nas projektu wirtualnego operatora sieci komórkowej (MVNO) w styczniu 2014 r. na podstawie umowy z Polkomtelem w celu dodania mobilnych usług głosowych do naszej obecnej oferty, jesteśmy poddani dużej konkurencji w polskim sektorze telefonii komórkowej.

Nie możemy zapewnić, że będziemy w stanie skutecznie konkurować z Orange Polska oraz z innymi istniejącymi i nowymi konkurentami działającymi w sektorze usług głosowych. W przypadku niepowodzenia, może to mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne, sytuację finansową i perspektywy rozwoju. Taka konkurencja na rynku może utrudnić skuteczne pozyskiwanie nowych i utrzymywanie dotychczasowych abonentów oraz spowodować konieczność poniesienia większych wydatków marketingowych połączonych z niższymi wpływami z abonamentu telefonicznego.

#### **14.1.2 Wyłączenie nadawania analogowego i rozwój usług naziemnej telewizji cyfrowej już wpłynęły i mogą nadal negatywnie wpływać na naszą działalność w zakresie usług telewizji**

W pierwszych siedmiu miesiącach 2013 r., Polska dokonała ogólnokrajowego przejścia na telewizję cyfrową, zwanego również cyfryzacją telewizji naziemnej lub wyłączeniem nadawania analogowego, w którym to procesie naziemna telewizja analogowa została zastąpiona przez naziemną telewizję cyfrową (ang. *Digital Terrestrial Television*, DTT).

Cyfryzacja telewizji naziemnej, najbardziej intensywnie prowadzona w okresie od lutego do czerwca 2013 r., wspierana było szeroko zakrojoną rządową kampanią marketingową i informacyjną. W momencie zakończenia procesu wyłączenia sygnału analogowego w Polsce w lipcu 2013 r. każdy z trzech multipleksów obsługiwanych przez spółkę transmisyjną Emitel obejmował prawie 100% polskich gospodarstw domowych. Łącznie są aktualnie nadawane 24 niekodowane kanały, w tym kanały telewizji publicznej TVP 1 i TVP 2. W trakcie przechodzenia na nadawanie cyfrowe wielu polskich operatorów płatnej telewizji, w tym my, doświadczyło wzrostu liczby rezygnacji klientów i spowolnienia tempa sprzedaży usług wideo, w dużym stopniu z powodu dostępności darmowej oferty naziemnej telewizji cyfrowej. Konkurencja ze strony darmowej naziemnej telewizji cyfrowej w latach 2013-2014 spowodowała również istotny spadek cen usług płatnej telewizji. W odpowiedzi na to niekorzystne zjawisko przygotowaliśmy specjalną ofertę, konkurencyjną względem naziemnej telewizji cyfrowej pod względem zarówno treści, jak i średniej ważonej ceny (włączając koszt dekodera). Oczekujemy, że po zaznajomieniu się z naszą nową ofertą oraz dostępną obecnie darmową ofertą naziemnej telewizji cyfrowej, część naszych byłych klientów wróci do nas ze względu na atrakcyjniejsze, bardziej zróżnicowane treści. Mimo to nie ma pewności, że nasze wysiłki, mające na celu zmniejszenie liczby rezygnacji wśród naszych abonentów analogowej i cyfrowej telewizji kablowej oraz zniwelowanie skutków rezygnacji z usług telewizyjnych odnotowanych w latach 2013-2014, odniosą skutek. Ponadto

nie możemy zagwarantować, że spowolnienie tempa sprzedaży usług wideo i spadek cen za usługi telewizyjne, spowodowany w dużej mierze konkurencją ze strony darmowej naziemnej telewizji cyfrowej wprowadzonej w 2013 r., nie będzie trwał nadal w perspektywie krótko- i średnioterminowej, szczególnie jeśli oferta programowa naziemnej telewizji cyfrowej będzie ulegać dalszej poprawie.

#### **14.1.3 Nie mamy zagwarantowanego dostępu do zawartości programowej i jesteśmy zależni od naszych umów i relacji biznesowych z dostawcami treści, w tym nadawcami i organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi**

Sukces świadczonych przez nas usług w zakresie telewizji kablowej uzależniony jest między innymi od jakości i różnorodności zawartości programowej dostarczanych naszym abonentom. Nie produkujemy własnej zawartości programowej i jesteśmy zależni od naszych umów i relacji biznesowych z dostawcami treści, w tym nadawcami i organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi (przede wszystkim Stowarzyszeniem Filmowców Polskich (SFP)). W celu dostarczania treści za pośrednictwem naszej sieci zawarliśmy umowy licencyjne z nadawcami publicznymi i komercyjnymi, innymi dostawcami treści oraz SFP. Jako że jesteśmy uzależnieni od nadawców i innych dostawców w zakresie dostarczania treści w celu utrzymania obecnych abonentów i pozyskania nowych, po upływie okresu obowiązywania obecnych umów dostawcy treści mogą wykorzystywać swoją pozycję w negocjacjach w celu podwyższenia należnych od nas opłat licencyjnych. W ostatnich latach opłaty na rzecz wielu dostawców treści rosły w tempie znacznie przewyższającym stopę inflacji w Polsce. Ten negatywny trend miał wpływ na poziom naszych wydatków na programming i prawa autorskie. Jako że większość umów z dostawcami treści musi być okresowo odnawiana, możliwe że nie będziemy mogli renegeować ich na warunkach podobnych do warunków aktualnie obowiązujących umów, co może skutkować dalszym wzrostem naszych kosztów programingu i praw autorskich. Ponadto nadawcy i inni dostawcy treści mogą zdecydować się na dystrybucję swoich treści wyłącznie za pośrednictwem innych platform dystrybucji, takich jak platformy satelitarne, platformy naziemnej telewizji cyfrowej lub internetowe. W przypadku braku możliwości nabywania lub utrzymania konkurencyjnej zawartości programowej w korzystnej cenie, popyt na nasze obecne i przyszłe usługi telewizyjne może się zmniejszyć, ograniczając naszą możliwość utrzymania lub zwiększenia przychodów z tych usług.

#### **14.1.4 Zmiana modelu dystrybucji treści wideo (z płatnej telewizji na Internet, gdzie takie usługi są świadczone przez dostawców usług OTT) może spowolnić wzrost, a nawet spowodować spadek, liczby RGU w zakresie usług telewizyjnych, a tym samym negatywnie wpłynąć na nasze przychody i rentowność**

Nowi gracze na rynku pochodzący z sektorów nieregulowanych lub podlegających innym niż my regulacjom, pojawili się jako nasi konkurenci w zakresie oferowanych usług wideo. Już teraz Google, Yahoo, Netflix i inni dostawcy usług OTT oferują treści audiowizualne, które są dostępne dla naszych abonentów. Rynek telewizji OTT w Polsce rozwija się dynamicznie i zaczynają się pojawiać oferty programowe dostępne tylko przez Internet. Podejmujemy starania, aby odpowiedzieć na to wyzwanie poprzez: (i) rozszerzanie własnych usług OTT – nasz serwis mmTV.pl jest obecnie dostępny na komputerach osobistych, smartfonach, tabletach i innych urządzeniach podłączonych do Internetu – oraz (ii) współpracę z innymi dostawcami usług OTT w celu oferowania ich usług naszym abonentom za pomocą dekodów. Nie możemy zapewnić, że z powodzeniem wdrożymy te inicjatywy oraz że rozwój rynku OTT w Polsce nie spowolni wzrostu, a nawet nie spowoduje spadku, liczby RGU usług telewizyjnych, a tym samym nie wpłynie negatywnie na nasze przychody i rentowność.

#### **14.1.5 Konsolidacja rynku płatnej telewizji i rynku telekomunikacyjnego może negatywnie wpłynąć na naszą działalność**

Rynek płatnej telewizji i rynek telekomunikacyjny w Polsce to rynki stosunkowo rozdrobione, jednak w ostatnim czasie coraz silniejszy staje się trend w kierunku konsolidacji tych rynków. Pojawienie się w wyniku procesu konsolidacji większych firm świadczących usługi w zakresie telewizji płatnej i telekomunikacji może jeszcze bardziej utrudnić nam skuteczne konkutowanie na niektórych lub wszystkich naszych kluczowych rynkach. Nie możemy wykluczyć sytuacji, w której pojawienie się na rynku operatora o pozycji dominującej w segmencie płatnej telewizji, stacjonarnego lub mobilnego szerokopasmowego dostępu do Internetu albo telefonii stacjonarnej lub mobilnej będzie miało negatywny wpływ na naszą działalność wskutek wykorzystywania przez takiego uczestnika rynku jego pozycji rynkowej, na przykład poprzez zwiększanie opłat za zawartość programową lub opłat za dzierżawienie infrastruktury.

Ponadto oczekujemy, że przynajmniej niektórzy więksi operatorzy aktywni na polskim rynku płatnej telewizji będą

dążyli do przejmowania mniejszych operatorów telewizji kablowej, aby rozszerzać obszar swojego działania, co może mieć niekorzystny wpływ na naszą działalność, gdyż możemy nie być w stanie zrealizować naszych planów akwizycyjnych z powodu wyższych niż oczekiwane przez nas cen transakcyjnych.

#### **14.1.6 Pogorszenie się sytuacji na polskim rynku telewizji, szerokopasmowego dostępu do Internetu lub telefonii w wyniku dekonjunkury lub obniżenia się standardu życia albo z innych przyczyn może mieć negatywny wpływ na naszą działalność**

Działamy wyłącznie na polskim rynku i z tego powodu nasze sukcesy są ściśle powiązane z ogólnym klimatem gospodarczym w Polsce i nie możemy kompensować osiągniętych wyników działalnością na innych rynkach. Nasza działalność obejmuje świadczenie usług telewizji, stacjonarnej i mobilnego szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz usług telefonicznych dla klientów indywidualnych, a także usług szerokopasmowego dostępu do Internetu i usług telefonicznych dla klientów biznesowych tj. małych i średnich przedsiębiorstw. W rezultacie całość naszych przychodów z działalności operacyjnej osiągamy w Polsce. Każda tendencja zniżkowa na rynku telewizji, szerokopasmowego dostępu do Internetu lub rynku telefonii w Polsce, spowodowana pogorszeniem się warunków gospodarczych, standardu życia lub innymi przyczynami, może mieć negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne, sytuację finansową i perspektywy rozwoju. Niekorzystne wydarzenia bądź ogólna słabość polskiej gospodarki, w szczególności wysoki poziom bezrobocia lub spadek dochodu rozporządzalnego populacji, mogą mieć negatywny wpływ na wydatki konsumentów związane zarówno z poziomem korzystania z usług podstawowych, jak i z zapotrzebowaniem na usługi dodatkowe. Taka sytuacja utrudniłaby nam pozyskiwanie nowych klientów oraz spowodowałaby, że prawdopodobnie nasi obecni abonenci przechodziliby na usługi o niższym standardzie lub rezygnowali z usług, a także utrudniłaby nam utrzymanie lub wzrost ARPU.

#### **14.1.7 Spadek ogólnej liczby abonentów telefonii stacjonarnej w Polsce i spadek przychodów pozaabonamentowych z usług telefonicznych mogą mieć negatywny wpływ na Spółkę**

Ogólna liczba abonentów telefonii stacjonarnej w Polsce spada w ostatnich latach, głównie z powodu efektu substytucji na korzyść telefonii komórkowej. Mimo, że do tej pory byliśmy w stanie z powodzeniem opierać się skutkom, jakie wywarł ten trend, nie możemy zapewnić, że uda nam się utrzymać wzrost liczby RGU telefonii stacjonarnej w przyszłości.

Ponadto w ostatnich latach rosnąca część przychodów z usług telefonii stacjonarnej pochodziła z opłat abonamentowych za plany, które zawierają pewną liczbę darmowych minut i pewne darmowe usługi dodatkowe, podczas gdy część przychodów pochodząca z wykorzystania przez abonentów dodatkowych minut lub dodatkowych usług nieobjętych planem abonamentowym nadal spadała. Oczekujemy, że ten trend będzie trwał nadal w okresie krótko- i średnioterminowym oraz, że nadal będzie miał negatywny wpływ na nasze przychody i zyskowność.

#### **14.1.8 Możemy ponieść negatywne konsekwencje braku skutecznego wprowadzenia nowych technologii lub usług**

Rynek, na którym działamy, charakteryzuje się szybkimi zmianami technologicznymi oraz stosunkowo częstym wprowadzaniem nowych usług i produktów. Brak akceptacji rynkowej dla nowych technologii, usług i produktów lub trudności techniczne związane z ich wprowadzaniem, mogą mieć negatywny wpływ na poziom naszych przychodów, osiągnięte marże oraz płynność finansową. W rezultacie możemy nie odzyskać nakładów inwestycyjnych poniesionych na wprowadzenie takich technologii, usług i produktów.

Możemy nie być w stanie sfinansować nakładów inwestycyjnych niezbędnych do tego, aby dotrzymać kroku najnowszym technologiom. Brak możliwości uzyskania przez nas finansowania lub innych środków koniecznych do rozbudowy i dalszej modernizacji naszej sieci, oferowania we właściwym czasie nowych usług, jak również brak skutecznego przewidywania potrzeb rynkowych może mieć istotny negatywny wpływ na pozyskiwanie nowych i utrzymanie dotychczasowych klientów oraz na nasze przychody.

Wprowadzanie przez nas nowych technologii, usług oraz produktów, zwiększanie liczby klientów i oferowanych im usług skutkuje z jednej strony wzrostem kompleksowości naszej oferty, z drugiej jednak może wymagać rozbudowy naszej sieci. Brak możliwości rozbudowy i modernizacji sieci może skutkować spadkiem jakości naszych usług oraz problemami z prawidłowym działaniem sieci, które mogą zaszkodzić naszej reputacji i spowodować utratę abonentów.

## 14.2 Czynniki ryzyka związane z naszą działalnością

### 14.2.1 Nie ma pewności, że będziemy mieli możliwość skutecznie rozwijać nasze usługi telefonii mobilnej (MVNO) po ich uruchomieniu w styczniu 2014 r. lub skutecznie rozwijać jakiegokolwiek inne nowe usługi wprowadzone ostatnio lub planowane do wprowadzenia w przyszłości

W 2013 r. zawarliśmy umowę z Polkomtel Sp. z o.o. („Polkomtel”), zaś w 2014 r. z P4 Sp. z o.o., na podstawie których uzyskaliśmy hurtowy dostęp do sieci tych spółek i możemy odsprzedawać usługi telefonii komórkowej oraz internetu mobilnego pod marką Multimedia jako część naszego rozszerzonego pakietu usług zintegrowanych. W styczniu 2014 r. uruchomiliśmy usługi telefonii mobilnej MVNO. Pozwala nam to rozszerzyć naszą ofertę triple play poprzez dodanie usług telefonii komórkowej jako jej czwartego elementu i oferować naszym abonentom tzw. pakiet quadruple play. Świadcząc usługi telefonii komórkowej oraz internetu mobilnego naszym abonentom, jesteśmy uzależnieni od sieci telefonii komórkowej oraz usług powiązanych świadczonych przez operatorów tych sieci, zaś wszelkie problemy z jakością sieci oraz inne, które mogą się pojawić w przyszłości, mogą mieć znaczący negatywny wpływ na naszą działalność i reputację. Możliwość przestrzegania przez nas wymogów regulacyjnych obowiązujących dla dostawców usług łączności elektronicznej może również w niektórych przypadkach być uzależniona od operatorów sieci komórkowej.

Brak skutecznego wejścia przez nas na rynek telefonii komórkowej może mieć dla nas znaczące negatywne konsekwencje, ponieważ w takim przypadku nie będziemy mogli oferować klientom tzw. pełnego pakietu usług oferowanego przez konkurencję, tj. obok telewizji, szerokopasmowego dostępu do Internetu, telefonii stacjonarnej, również telefonii komórkowej.

Ostatnio wprowadziliśmy szereg nowych usług, a obecnie pracujemy nad stworzeniem i uruchomieniem kolejnych innowacyjnych usług. Brak wystarczającej akceptacji rynkowej dla nowych usług lub trudności techniczne związane z ich wprowadzaniem mogą mieć negatywny wpływ na wzrost naszych przychodów, osiąganą marżę oraz płynność finansową. W rezultacie możemy nie odzyskać nakładów inwestycyjnych poniesionych dotychczas lub tych, które możemy ponieść w przyszłości na wdrożenie takich usług. Ponadto jeśli konkurenci zaoferują te same lub podobne nowe usługi na rynku szybciej lub bardziej skutecznie niż my, możemy stracić obecnych i potencjalnych klientów na rzecz konkurencji.

### 14.2.2 Funkcjonowanie naszej sieci oraz związanych z nią systemów jest uzależnione od dostawców technologii, wyposażenia i usług, którzy mogą zaniechać produkcji lub próbować narzucić nam ceny, które nie są konkurencyjne

Łączą nas istotne stosunki handlowe z kilkoma dostawcami sprzętu oraz usług niezbędnych do zapewnienia prawidłowego działania sieci będącej naszą własnością lub przez nas dzierżawionej i związanych z nią systemów. W wielu przypadkach dokonaliśmy znaczących zakupów sprzętu lub oprogramowania u konkretnych dostawców, dlatego też zmiana w zakresie dostawcy lub serwisowania w przypadku gdy pierwotny dostawca odmówiłby dostaw na korzystnych warunkach lub zaprzestałby produkcji wyposażenia lub świadczenia usług serwisowych w zakresie, w jakim wymaga tego sieć, mogłaby potencjalnie zwiększyć nasze koszty.

W celu zapewnienia niezbędnego poziomu sprzętu i jakości obsługi, spełniającej oczekiwania naszych klientów, polegamy na prognozach sprzedaży, procesach zarządzania łańcuchem dostaw, stanie zapasów w magazynach oraz oczekiwanych terminach dostaw. Jeżeli nasze przewidywania i założenia logistyczne okażą się nietrafne, możemy mieć trudności z zapewnieniem koniecznego sprzętu w odpowiednim czasie, co może mieć znaczący negatywny wpływ na pozyskanie nowych i utrzymanie dotychczasowych klientów oraz na nasze przychody.

### 14.2.3 Możemy nie mieć możliwości utrzymania naszej sieci i związanych z nią systemów na odpowiednim poziomie lub też ich modernizacji lub dokonywania innych ulepszeń sieci kluczowych dla naszej działalności

Nasze przewidywania co do konieczności poniesienia nakładów związanych z utrzymaniem i modernizacją sieci mogą okazać się nietrafne z wielu powodów, w tym:

- możemy nie być w stanie uzyskać od obecnych dostawców sprzętu odpowiedniego do utrzymania i modernizacji sieci; lub
- wymagania użytkowe sieci mogą przekroczyć nasze przewidywania, wobec czego planowane inwestycje

mogą okazać się niewystarczające dla zapewnienia przepustowości i funkcjonalności sieci na poziomie koniecznym dla zapewnienia niezbednej jakości świadczonych usług.

Możemy być zmuszeni do poszukiwania dodatkowych źródeł finansowania, jeżeli nasze wydatki na utrzymanie, modernizację i rozbudowę sieci przekroczą zakładany poziom lub jeżeli nasza płynność finansowa będzie niższa niż planowana. Brak możliwości zapewnienia dodatkowego finansowania może negatywnie wpłynąć na nasze plany operacyjne.

#### **14.2.4 Awaria systemu lub naruszenie zabezpieczeń sieci lub nieprawidłowe działanie sprzętu technicznego mogą mieć negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne, sytuację finansową, perspektywy rozwoju i reputację**

Negatywny wpływ na naszą działalność i relacje z klientami może mieć uszkodzenie lub zniszczenie jakiegokolwiek części naszej sieci, w tym naszych systemów informatycznych, w wyniku powodzi, pożaru lub innej klęski żywiołowej lub ataku terrorystycznego albo ataku wirusów komputerowych lub wystąpienia innych nieprzewidzianych zdarzeń lub nieautoryzowanego dostępu osób trzecich. Chociaż znaczna część naszej sieci szkieletowej jest zbudowana w strukturach samonaprawialnych w celu zapewnienia jej nieprzerwanego funkcjonowania w przypadku jakichkolwiek uszkodzeń kabli optycznych biegnących pod ziemią, a także na liniach wysokiego napięcia, to gdyby struktura taka została uszkodzona w dwóch różnych miejscach, sygnał nie będzie przesyłany w części sieci, co może spowodować istotne szkody dla naszej działalności. Ponadto odtwarzanie awaryjne, zabezpieczenia oraz działania służące nieprzerwanemu funkcjonowaniu naszej sieci, które już podjęliśmy, a także te które podejmiemy w przyszłości, jak również monitorowanie naszej sieci przez dwa centra zarządzania siecią mogą nie być wystarczające dla uniknięcia poniesienia przez nas strat. Posiadamy standardowe polisy ubezpieczeniowe obejmujące ochroną ubezpieczeniową nasz majątek trwały na wypadek szkody. W szczególności nasza infrastruktura telekomunikacyjna oraz sieci dostępowe telewizji kablowej są ubezpieczone na wypadek szkody spowodowanej przez ogień, na wypadek kradzieży, a także od innych rodzajów ryzyka. Jednak jakiegokolwiek nieprzewidziane zdarzenie lub inna szkoda mająca wpływ na naszą sieć może skutkować istotnymi stratami nieobjętymi ubezpieczeniem oraz, w niektórych przypadkach, powodować zakłócenia w świadczeniu usług, które z kolei mogą mieć negatywny wpływ na reputację Spółki, nieprzerwane funkcjonowanie, działalność, a także wyniki operacyjne, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

W przypadku braku dostępu do energii elektrycznej lub w przypadku przerw w jej dostawie, posiadamy alternatywne źródła, które zapewnią funkcjonowanie jedynie części elementów naszej sieci. Prowadzenie przez nas działalności zależy również od prawidłowego funkcjonowania kluczowych dla nas specjalistycznych systemów, w tym systemu bilingowego oraz systemu zarządzania. Złożoność tych systemów wzrasta wraz z poszerzaniem się naszej oferty produktów i usług. W związku z tym ewentualne problemy w funkcjonowaniu naszego systemu bilingowego lub systemu zarządzania mogą okazać się trudne do rozwiązania w krótkim okresie czasu i bez ponoszenia znacznych kosztów. Ponadto możemy ponosić odpowiedzialność oraz straty wynikające z krytycznych opinii pojawiających się w mediach i szkodzących naszej reputacji, gdyby na skutek wypadku lub naruszenia naszych systemów zabezpieczeń przez osoby trzecie wystąpiła utrata lub uszkodzenie danych lub aplikacji naszych klientów lub gdyby doszło do niezgodnego z prawem ujawnienia informacji poufnych. Negatywny wpływ na Spółkę mogą mieć również awarie dekodowników i innych urządzeń abonenckich, z których wszystkie produkowane są przez zewnętrznych dostawców. W przypadku, gdyby taki sprzęt okazał się wadliwy, dochodzenie roszczeń przeciwko dostawcy może być trudne lub niemożliwe. Zdolność odzyskania przez Spółkę środków od dostawców w takich lub podobnych przypadkach może być ograniczona, jeżeli dostawca stanie się niewypłacalny. Awaryjne dekodowników i innych urządzeń abonenckich mogą stwarzać problemy techniczne, szkodzić reputacji Spółki lub powodować szkody u abonentów, co może mieć znaczący negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

#### **14.2.5 Możemy dokonywać przejęć, które po zrealizowaniu, mogą mieć negatywny wpływ na prowadzoną przez nas działalność**

Jednym z kluczowych elementów naszej strategii jest aktywne uczestniczenie w konsolidacji polskiego rynku telewizji kablowej i rynku telekomunikacyjnego. Przyszłe przejęcia mogą mieć kluczowe znaczenie dla naszej działalności, w tym wyników działalności operacyjnej. Proces nabywania i integrowania nowego podmiotu z naszą działalnością również może wiązać się z pewnym ryzykiem takim jak np. rezygnacja z naszych usług przez niektórych abonentów przejętego operatora, potrzeba dodatkowych inwestycji w nabytą sieć lub opóźnienia związane z prawną konsolidacją firm. Możemy także przejąć odpowiedzialność za zadłużenie i zobowiązania przejętych operatorów, w tym możliwe zobowiązania nieujawnione, zaś nasze zadłużenie może wzrosnąć, jeśli będziemy pożyczać środki na

finansowanie przyszłych przejęć, co może mieć negatywny wpływ na naszą płynność finansową i możliwość finansowania przez nas całości naszych działań. Mimo dużego rozdrobnienia polskiego rynku telewizji kablowej, nie możemy zagwarantować, że którekolwiek z przejęć, jakie zamierzamy przeprowadzić w przyszłości, zostanie sfinalizowane i w konsekwencji, że uda nam się podwyższyć przychody, liczbę abonentów lub RGU w wyniku akwizycji. Ponadto transakcje akwizycyjne oraz późniejsza integracja przejętych podmiotów mogą nadmiernie absorbować uwagę zarządu.

#### **14.2.6 Właściwe funkcjonowanie infrastruktury i sprzętu będących własnością lub obsługiwanych przez osoby trzecie uzależnione jest od współpracy z innymi operatorami telekomunikacyjnymi, w tym Orange Polska**

Nasz sukces zależy między innymi od możliwości oferowania przez nas niezawodnych usług wysokiej jakości, co w części uzależnione jest od właściwego funkcjonowania infrastruktury i sprzętu będących własnością i obsługiwanych przez osoby trzecie i tym samym znajdujących się poza naszą kontrolą.

W ujęciu historycznym, naszym kluczowym partnerem biznesowym jeśli chodzi o skalę współpracy jest Orange Polska. Duża część ruchu generowana w naszej sieci przesyłana jest przy wykorzystaniu punktów styku z Orange Polska. Ponadto, aby rozbudować naszą sieć w sposób organiczny, polegamy na współpracy z grupą Orange Polska, od której dzierżawimy infrastrukturę sieciową w wielu lokalizacjach, gdzie ma ona już zbudowaną infrastrukturę. W szczególności na terenach zabudowanych, dzierżawimy dukty oraz kanalizację kablową będące w posiadaniu Orange Polska. Jeżeli grupa Orange Polska nie będzie z nami współpracowała w powyższych kwestiach lub będzie utrudniać współpracę, może to mieć negatywny wpływ na rozbudowę naszej sieci oraz osiągnięcie efektywności naszych usług telefonicznych.

Ponadto dzierżawimy część naszej szkieletowej sieci transmisyjnej oraz związanej z nią infrastruktury i wyposażenia od innych podmiotów. Jeżeli podmioty te nie będą utrzymywać swojej sieci we właściwym stanie lub nie będą dostatecznie szybko reagować na problemy z siecią, może to powodować zakłócenia w świadczeniu usług. Jeśli takie zakłócenia wpłyną negatywnie na to, jak klienci postrzegają niezawodność naszych usług, może nam to utrudnić pozyskiwanie nowych klientów oraz zaszkodzić naszej marce, reputacji i rozwojowi.

#### **14.2.7 Nasz sukces zależy od możliwości pozyskania i utrzymania kluczowych pracowników**

Uważamy, że nasz sukces komercyjny zależy od naszych możliwości pozyskania i utrzymania wysoko wykwalifikowanej kadry kierowniczej oraz kluczowych pracowników. Obecnie obserwuje się w Polsce dużą konkurencję w pozyskiwaniu wysoko wykwalifikowanych pracowników. Nie ma pewności, że w przyszłości nadal będziemy w stanie skutecznie pozyskiwać i utrzymywać takich pracowników. Utrata, a także niemożność pozyskania lub utrzymania takich osób może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, wyniki operacyjne, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

#### **14.2.8 Brak możliwości utrzymania przez nas dobrej reputacji lub spadek wartości marki Multimedia może mieć niekorzystny wpływ na naszą działalność**

Marka Multimedia stanowi istotny składnik naszego majątku. Nasz sukces w dużej mierze zależy od utrzymania przez nas dobrej reputacji, jak również wartości związanej z marką Multimedia, lecz nie ma pewności, że nasza strategia i jej realizacja pozwolą osiągnąć ten cel. Nasza reputacja może zostać naruszona, jeżeli powstaną trudności w świadczeniu nowych oraz istniejących usług z powodu problemów technicznych, braku wystarczającego sprzętu lub z innych powodów. Jeżeli podmioty zewnętrzne, na których polegamy, nie będą spełniać naszych standardów lub będą dostarczać niewłaściwe pod względem technicznym produkty, może to zaszkodzić jakości naszych usług i naszej reputacji. Istotne naruszenie naszej reputacji lub wartości związanej z marką Multimedia może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

#### **14.2.9 Liczba klientów rezygnujących z naszych usług może się zwiększyć w przyszłości**

Liczba klientów rezygnujących z naszych usług może się zwiększyć z wielu powodów, w tym z powodu konkurencji lub nowych technologii i problemów z jakością oferowanych przez nas usług. Od czasu do czasu zmieniamy naszą ofertę programową oraz cenniki. Zmiany takie również mogą powiększyć liczbę klientów rezygnujących z naszych usług. Wzrost liczby klientów rezygnujących z naszych usług oraz kwot przeznaczanych na działania zmierzające do ograniczania tej liczby lub pozyskania nowych klientów w miejsce klientów rezygnujących może negatywnie wpłynąć



na naszą rentowność. W celu przeciwdziałania wzrostowi liczby klientów rezygnujących z naszych usług może okazać się konieczne ponoszenie przez nas wyższych kosztów marketingu, wyższych kosztów działalności centrów telefonicznej obsługi klienta lub innych dodatkowych kosztów.

W 2013 r. wprowadziliśmy kluczową zmianę w naszej strategii utrzymania klientów, zwaną przez nas polityką cen pośrednich. Mechanizm cen pośrednich pozwala nam w sposób elastycznych dostosowywać nowe parametry cenowe dla klientów kończących się promocji. Dzięki temu możemy optymalizować łączny efekt kilku kluczowych wielkości, takich jak poziom przychodów i wysokość marży brutto oraz poziom rezygnacji klientów. Uważamy, że wprowadzenie polityki cen pośrednich pomaga nam obniżyć wskaźnik rezygnacji wśród abonentów. Jeśli jednak polityka ta przestanie być efektywna i wskaźnik rezygnacji znów będzie wzrastał, taka sytuacja może mieć znaczący negatywny wpływ na nasze przychody i rentowność.

#### **14.2.10 Nasza działalność i przyszłe inwestycje mogą wymagać znaczących nakładów inwestycyjnych**

Aby dalej oferować konkurencyjne usługi i produkty naszym abonentom, musimy kontynuować rozbudowę sieci i udoskonalać ofertę naszych usług i technologie, z czym wiąże się znaczące nakłady inwestycyjne. Być może w przyszłości będziemy musieli pozyskać finansowanie, jeśli nasze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej nie będą wystarczające, aby sfinansować nasze programy inwestycyjne dotyczące zarówno inwestycji w sieć, jak i w rozwój nowych projektów. W zależności od wymogów w zakresie kapitału, warunków rynkowych i innych czynników, możliwe, że będziemy musieli pozyskać dodatkowe fundusze poprzez zaciągnięcie zadłużenia lub ofertę sprzedaży papierów wartościowych. W przypadku, gdybyśmy nie mogli uzyskać takiego finansowania na rozsądnych warunkach, albo wcale, możemy nie być w stanie modernizować naszych usług w niezbędnym zakresie i możemy być zmuszeni do redukcji naszych planów rozwojowych.

### **14.3 Czynniki ryzyka związane z naszą sytuacją finansową**

#### **14.3.1 Naruszenie ograniczeń przewidzianych w dokumentacji naszego finansowania może skutkować obowiązkami ich przedterminowej spłaty**

Dokumentacja dotycząca udzielonego nam finansowania zawiera szereg zobowiązań i innych postanowień, które mogą wpłynąć w negatywny sposób na prowadzoną przez nas działalność. Postanowienia te mają zastosowanie zarówno do Multimedia Polska, jak i jej spółek zależnych, i dotyczą między innymi:

- wypłat dywidendy i dokonywania innych płatności na rzecz akcjonariuszy w pewnych okolicznościach;
- dokonywania inwestycji kapitałowych oraz nabyć lub przejąć;
- rozporządzania składnikami majątkowymi, chyba że w normalnym toku naszej działalności lub na rzecz innych podmiotów należących do grupy kapitałowej Spółki;
- połączeń z innymi spółkami nienależącymi do naszej Grupy;
- zaciągania dodatkowego zadłużenia oraz udzielania gwarancji;
- udzielania pożyczek lub innych form finansowania;
- obciążania naszego majątku, w tym ustanawiania zastawów na majątku; oraz
- dokonywania istotnej zmiany charakteru prowadzonej przez nas działalności.

Na naszą zdolność do przestrzegania tych ograniczeń mogą mieć wpływ zdarzenia, nad którymi nie mamy kontroli. Oprócz ograniczenia naszej elastyczności w prowadzeniu działalności, naruszenie jakiegokolwiek z oświadczeń lub zobowiązań wynikających z umów i dokumentów dotyczących naszego zadłużenia stanowić będzie przypadek naruszenia zgodnie z taką umową lub dokumentem i może spowodować przyspieszenie spłaty takiego zadłużenia, a w rezultacie stanowić przypadek naruszenia innych umów dotyczących naszego zadłużenia.

#### **14.3.2 Wzrost oprocentowania pozostającego do spłaty zadłużenia może negatywnie wpłynąć na Spółkę**

Nasze zadłużenie oprocentowane jest według zmiennych stóp procentowych opartych na oficjalnych stawkach WIBOR powiększonych o marżę. Wzrost stóp procentowych może prowadzić do zwiększonych kosztów obsługi zadłużenia i w konsekwencji negatywnie wpłynąć na naszą działalność, wyniki operacyjne, sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

#### **14.3.3 Wahania kursów walutowych mogą mieć negatywny wpływ na nasz wynik i płynność finansową**

Nasza działalność narażona jest na wahania kursów walutowych. Znacząca większość naszych przychodów jest

wyrażona w złotych polskich, a jednocześnie znaczna część naszych kosztów operacyjnych i wydatków inwestycyjnych jest wyrażona w EUR oraz w USD (w tym koszty sprzętu stanowiącego element naszej sieci, koszty oprogramowania, oraz koszty zawartości programowej). Kursy walutowe złotego wobec EUR i USD podlegały znacznym wahaniom w ostatnich latach oraz mogą podlegać takim znacznym wahaniom w przyszłości. Nie zawieraliśmy umów zabezpieczających przed ryzykiem kursowym, dlatego też przyszłe niekorzystne z naszej perspektywy wahania kursów walutowych mogą mieć negatywny wpływ na naszą działalność.

#### 14.3.4 Mamy znaczące zobowiązania związane z obsługą naszego zadłużenia

Mamy znaczące zobowiązania związane z obsługą naszego zadłużenia, a poziom tego zadłużenia może wzrosnąć w przyszłości. Na dzień 31 grudnia 2018 roku, nasze całkowite skonsolidowane zadłużenie wyniosło 1.488,6 mln PLN (w tym wszystkie długoterminowe i krótkoterminowe „oprocentowane kredyty bankowe, pożyczki i inne” oraz „zobowiązania z tytułu wyemitowanych papierów wartościowych”), podczas gdy nasze kapitały własne wynosiły 123,1 mln PLN w ujęciu skonsolidowanym. Na dzień 31 grudnia 2018 r. stosunek naszego oprocentowanego zadłużenia pomniejszonego o środki pieniężne do Skorygowanej EBITDA za 2018 r. wyniósł 4,6.

Nasze zobowiązania związane z obsługą zadłużenia mogą mieć istotne konsekwencje, w tym między innymi:

- mogą spowodować, że znaczna część bieżących środków z naszej działalności będzie przeznaczona na obsługę zadłużenia, przez co zmniejszy się kwota dostępnych środków, które mogłyby być przeznaczone na finansowanie naszej działalności, inwestycji, badań i rozwoju czy na inne cele związane z naszą działalnością, w tym w szczególności utrzymanie jakości naszej sieci, a także na zdolność do wypłaty dywidendy;
- mogą uniemożliwić nam uzyskanie dodatkowego finansowania dłużnego lub finansowania kapitałem własnym, w tym finansowania inwestycji oraz podnieść koszty takiego finansowania;
- mogą uniemożliwić nam skuteczne konkutowanie z innymi dostawcami usług telewizyjnej, dostępu do Internetu oraz usług telefonicznych w Polsce; oraz
- mogą negatywnie wpłynąć na nasz wizerunek i naszą markę, i spowodować, że będziemy bardziej podatni na wpływ dekonunktury gospodarczej i innych negatywnych zdarzeń a także spowodować, że będziemy mniej elastyczni w reagowaniu na zmiany w naszej branży.

#### 14.3.5 Możemy nie posiadać lub nie pozyskać wystarczających środków finansowych dla finansowania inwestycji, bieżącej działalności operacyjnej i obsługi zadłużenia

Zdolność do obsługi zadłużenia oraz finansowania bieżącej działalności jest uzależniona od utrzymania płynności finansowej. Nie możemy zapewnić, że prowadzona przez nas działalność będzie zapewniała wystarczającą płynność finansową, ani że w przyszłości będzie dostępne dla nas finansowanie dłużne lub finansowanie kapitałem własnym w kwocie wystarczającej na spłatę naszych zobowiązań w terminach wymagalności. Nasze możliwości w zakresie utrzymania płynności finansowej uzależnione są od wielu czynników, w tym w szczególności od:

- przyszłych wyników naszej działalności;
- cen i popytu na świadczone przez nas obecnie oraz planowane do wprowadzenia usługi i produkty;
- zdolności utrzymania na właściwym poziomie technicznym naszej sieci, sprzętu znajdującego się u naszych klientów, jak również innego sprzętu podłączonego do sieci;
- ogólnych czynników ekonomicznych w Polsce, jak również czynników wpływających na zdolności nabywcze naszych abonentów;
- konkurencji;
- wyników postępowań sądowych, których jesteśmy stroną, jak również czynników prawnych, podatkowych i regulacyjnych mających wpływ na prowadzoną przez nas działalność.

Niektóre z tych czynników są poza naszą kontrolą. Jeżeli nie będziemy w stanie utrzymać płynności finansowej na wymaganym poziomie, nie będziemy również w stanie zapewnić rozwoju naszej działalności, podjąć koniecznych działań konkurencyjnych czy też pokryć naszego zapotrzebowania na kapitał, w tym na finansowanie inwestycji lub obsługę naszego zadłużenia. Jeżeli nie będziemy wypełniać naszych zobowiązań związanych z obsługą zadłużenia, możemy zostać zmuszeni do sprzedaży aktywów, restrukturyzacji lub refinansowania naszego obecnego zadłużenia, poszukiwania nowych źródeł finansowania kapitałem obcym lub przez podwyższenie kapitału zakładowego. Możemy nie być w stanie dokonać powyższych działań w ogóle lub na warunkach dla nas satysfakcjonujących.

## 14.4 Czynniki ryzyka dotyczące postępowań i otoczenia prawnego

### 14.4.1 Podlegamy powszechnie obowiązującym regulacjom prawnym, które mogą zobowiązać nas do poniesienia dodatkowych wydatków lub ograniczać nasze przychody

Nasza działalność w szerokim zakresie podlega regulacjom prawnym i nadzorowi różnych urzędów państwowych, w szczególności nadzorowi Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej („UKE”). Regulacje te mogą zwiększyć nasze wydatki administracyjne i operacyjne lub ograniczyć nasze przychody.

Podlegamy, między innymi:

- regulacjom dotyczącym świadczenia usługi zakańczania połączeń telefonicznych w naszej sieci, zgodnie z którymi Prezes UKE może ustalić maksymalne ceny za ich świadczenie na danym rynku;
- regulacjom dotyczącym dostępu telekomunikacyjnego, w tym połączenia sieci różnych operatorów telekomunikacyjnych oraz opłat rozliczeniowych, które pobieramy i płacimy;
- przepisom dotyczącym zapewnienia dostępu do nieruchomości, budynków i infrastruktury telekomunikacyjnej innym operatorom oraz jednostkom samorządu terytorialnego prowadzącym działalność telekomunikacyjną;
- wymogom włączenia do naszej oferty określonych programów telewizyjnych ogólnokrajowych i regionalnych;
- regulacjom dotyczącym ochrony prywatności abonentów;
- innym regulacjom dotyczącym użytkowania gruntów, ochrony środowiska, równouprawnienia w zatrudnieniu, norm technicznych, wymaganych standardów usług abonenckich oraz ochrony konkurencji i konsumentów.

Zmiany w obowiązujących regulacjach oraz polityce rządowej (lub w interpretacji obowiązującego prawa) mogą w istotny sposób wpłynąć na naszą rentowność, sposób prowadzenia działalności i wprowadzanie nowych produktów i usług. W szczególności na naszą działalność mogą mieć istotny negatywny wpływ zmiany obowiązujących regulacji (lub ich interpretacji) dotyczących np. uzyskania zezwoleń na prowadzenie określonego rodzaju działalności, regulacji cenowych, umów o połączeniu sieci oraz nakładania powszechnych obowiązków w zakresie świadczenia usług, a także zmiany wprowadzające korzystniejsze warunki dla świadczenia usług przez innych operatorów. Na naszą zdolność do wprowadzania nowych produktów i usług może mieć wpływ brak możliwości przewidywania, jak obowiązujące i przyszłe regulacje wpłyną na takie produkty i usługi.

### 14.4.2 Nałożenie na Spółkę nowych obowiązków wynikających z Prawa Telekomunikacyjnego może mieć negatywny wpływ na naszą działalność

Podstawową ustawą regulującą obecnie działalność telekomunikacyjną w Polsce jest ustawa z dnia 16 lipca 2004 r. - Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. z 2004 r. Nr 171, poz. 1800, ze zm.) („Prawo Telekomunikacyjne”). Na podstawie Prawa Telekomunikacyjnego Prezes UKE może nałożyć na operatorów kontrolujących dostęp do użytkowników końcowych obowiązki niezbędne do zapewnienia tym użytkownikom możliwości komunikowania się z użytkownikami innego przedsiębiorcy telekomunikacyjnego w tym obowiązek połączenia sieci. Na operatora posiadającego znaczącą pozycję rynkową na jednym z rynków właściwych mogą zostać nałożone m.in. następujące obowiązki: (i) obowiązek udostępnienia sieci innym operatorom, w szczególności w celu połączenia jej z lokalną pętlą abonencką lub w celu współkorzystania z lokalnej pętli abonenckiej, (ii) kalkulacji kosztów i oparcia opłat pobieranych z tytułu dostępu do sieci o te kalkulacje oraz (iii) prowadzenia rachunkowości regulacyjnej w odniesieniu do świadczenia dostępu telekomunikacyjnego lub świadczenia usług na rynku detalicznym. Prawo Telekomunikacyjne nie określa wielkości rynku, na którym dokonuje się oceny pozycji rynkowej przedsiębiorcy telekomunikacyjnego. Na niewielkim rynku nawet mały przedsiębiorca może mieć duży udział. Dlatego, Prezes UKE na niewielkim rynku może wyznaczyć małego przedsiębiorcę telekomunikacyjnego, jako posiadającego znaczącą pozycję rynkową. Stanowić to będzie podstawę do nałożenia na niego również innych obowiązków regulacyjnych, które będą jednak musiały być proporcjonalne do przewagi rynkowej przedsiębiorcy telekomunikacyjnego, tj. do stopnia, w którym zakłada ona istnienie skutecznej konkurencji na danym rynku usług telekomunikacyjnych.

Zgodnie z Prawem Telekomunikacyjnym, operator publicznej sieci telekomunikacyjnej zobowiązany jest do prowadzenia negocjacji w sprawie zawarcia umowy o dostępie telekomunikacyjnym, w tym umowy o połączeniu sieci, na wniosek innego przedsiębiorcy telekomunikacyjnego oraz innych uprawnionych podmiotów. Przedsiębiorca telekomunikacyjny zapewniając dostęp telekomunikacyjny powinien uwzględniać obowiązki regulacyjne na niego nałożone dla celów świadczenia usług publicznie dostępnych oraz zapewnienia interoperacyjności sieci. Prezes UKE

może, na wniosek każdej ze stron negocjacji o zawarcie umowy o dostępie telekomunikacyjnym, rozstrzygnąć kwestie sporne lub określić warunki współpracy, w drodze decyzji administracyjnej, która zastąpi umowę w tym zakresie.

Od stycznia 2013 roku, nawet mały przedsiębiorca telekomunikacyjny może zostać zobowiązany przez Prezesa UKE do świadczenia usługi powszechnej. Prezes UKE może dokonać oceny dostępności, jakości świadczenia i przystępności cenowej usług wchodzących w skład usługi powszechnej. Wyniki oceny Prezes UKE konsultuje z użytkownikami końcowymi, konsumentami i przedsiębiorcami telekomunikacyjnymi. Jeżeli wyniki oceny oraz konsultacji wykazały, że którakolwiek z usług wchodzących w skład usługi powszechnej nie jest dostępna lub świadczona z zachowaniem dobrej jakości i po przystępnej cenie, Prezes UKE niezwłocznie ogłasza konkurs na przedsiębiorcę wyznaczonego do realizacji obowiązku świadczenia tej usługi na obszarze wskazanym przez Prezesa UKE. W przypadku braku ofert spełniających warunki konkursu Prezes UKE wyznacza, w drodze decyzji, przedsiębiorcę telekomunikacyjnego świadczącego taką usługę i jednocześnie zobowiązuje go do świadczenia usługi powszechnej na wskazanym obszarze, biorąc pod uwagę zdolność ekonomiczną i techniczną tego przedsiębiorcy do świadczenia tej usługi na danym obszarze, potrzebę wspierania równoprawnej i skutecznej konkurencji w zakresie świadczenia usług telekomunikacyjnych oraz zapewnienie dostępności tych usług.

Prawo Telekomunikacyjne nakłada na nas obowiązek zapewnienia naszym abonentom możliwości przeniesienia przydzielonego im numeru do istniejącej sieci innego operatora, jeśli przestaną korzystać z naszych usług. Jeżeli nie będziemy mu w stanie tego zapewnić albo zrobimy to z opóźnieniem, może to wpłynąć na naszą renomę oraz utrudnić pozyskanie nowych abonentów, jak również mogą zostać na nas nałożone kary przez Prezesa UKE. Dodatkowo możliwość przenoszenia numerów może ułatwić klientom rezygnację z naszych usług, a tym samym zwiększyć liczbę takich osób. Jeżeli nie będziemy w stanie pozyskać wystarczającej liczby nowych klientów wykorzystując możliwość przenoszenia numerów, koszty wprowadzenia tego rozwiązania mogą przewyższyć potencjalne korzyści z tego tytułu.

#### **14.4.3 Prezes KRRiT może nałożyć na nas karę w przypadku uznania, że nie wypełniamy obowiązku rozprowadzania wybranych kanałów w każdym pakiecie udostępnianym przez Spółkę**

Ustawa z dnia 29 grudnia 1992 r. o radiofonii i telewizji (Dz.U. z 2019 r. poz. 361, „Ustawa o Radiofonii i Telewizji”) nakłada na nas obowiązek rozprowadzania w swojej sieci kablowej następujących programów: TVP 1, TVP 2 i programu regionalnego TVP, TVN, Polsat, TV Puls oraz TV4. Zgodnie z oficjalną interpretacją art. 43 ust. 1 Ustawy o Radiofonii i Telewizji przedstawioną przez Przewodniczącego KRRiT w dniu 17 listopada 2011 r., operatorzy kablowi powinni oferować wyżej wymienione programy w każdym z dostępnych u tych operatorów pakietów. Naszym zdaniem art. 43 ust. 1 Ustawy o Radiofonii i Telewizji nakłada wprawdzie na operatorów obowiązek rozprowadzania powyższych programów, jednakże nie nakłada obowiązku oferowania ich w każdym z dostępnych u operatora pakietów. Nasze stanowisko oparte jest na opinii PIKE, wyrażonej w dniu 9 grudnia 2011 r., zgodnie z którą powyższe stanowisko Przewodniczącego KRRiT stanowi nadinterpretację przepisów i nakłada na operatorów obowiązki szersze niż Ustawa o Radiofonii i Telewizji, która nie wskazuje, w jakich pakietach wymienione programy telewizyjne winny być udostępniane.

Kierując się wolą jak najlepszej współpracy z KRRiT oraz uznając społecznie istotną wagę argumentów stojącą za stanowiskiem KRRiT, podejmujemy na bieżąco działania o charakterze inwestycyjno-operacyjnym zmierzające do dostosowania się do wytycznych KRRiT.

Zgodnie z Ustawą o Radiofonii i Telewizji, jeżeli operator kablowy nie będzie oferował abonentom programów objętych obowiązkiem rozprowadzania, Przewodniczący KRRiT może nałożyć na tego operatora karę pieniężną w wysokości do 10% przychodu tego operatora, osiągniętego w poprzednim roku podatkowym. Nie można zatem wykluczyć, że Prezes KRRiT nałoży na nas karę pieniężną, jeżeli nie będziemy oferować wyżej opisanych programów w każdym z dostępnych u nas pakietów, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki działalności oraz prognozy rozwoju Grupy.

#### **14.4.4 Organizacje zbiorowego zarządzania prawami autorskimi mogą wystąpić przeciwko nam z roszczeniami**

Zgodnie z ustawą z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. z 2018 r. poz. 1191, „Prawo Autorskie”), operatorzy telewizji kablowych mogą reemitować w swoich sieciach kablowych utwory nadawane w programach radiowych i telewizyjnych wyłącznie na podstawie umowy zawartej z właściwą organizacją

zbiorowego zarządzania prawami autorskimi. Zawarliśmy umowy ze Stowarzyszeniem Filmowców Polskich („SFP”) oraz Stowarzyszeniem Autorów ZAiKS, które są największymi organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi w Polsce i posiadają w swoim repertuarze prawa autorskie do licznych utworów audiowizualnych.

Ze względu na znaczne zróżnicowanie utworów w programach telewizyjnych i radiowych rozprowadzanych w naszych sieciach kablowych, nie można wykluczyć, że inne organizacje zbiorowego zarządzania prawami autorskimi reprezentujące twórców niezrzeszonych w SFP i ZAiKS, wystąpią przeciwko Spółce z roszczeniami z tytułu naruszenia zarządzanych przez nich praw autorskich.

#### **14.4.5 Zmiany przepisów prawa podatkowego, jego interpretacji, oraz zmiany indywidualnych interpretacji przepisów prawa podatkowego mogą skutkować powstaniem znaczących kosztów dostosowania się do nich lub ryzykiem zakwestionowania przez organy podatkowe prawidłowości naszych rozliczeń podatkowych**

Przepisy prawa podatkowego są skomplikowane i niejasne oraz podlegają częstym zmianom. Istnieje ryzyko, że wraz z wprowadzeniem nowych regulacji Spółki Grupy będą musiały podjąć działania dostosowawcze, co może skutkować powstaniem znaczących kosztów wymuszonych okolicznościami związanymi z dostosowaniem się do nowych przepisów oraz kosztów związanych z niestosowaniem się do nich. Stosowaniu przepisów prawa podatkowego często towarzyszą kontrowersje oraz spory, które zazwyczaj rozstrzygane są dopiero przez sądy administracyjne. Dodatkowo, praktyka stosowania prawa podatkowego przez organy podatkowe nie jest jednolita, a w orzecznictwie sądów administracyjnych w zakresie prawa podatkowego występują istotne rozbieżności. Spółka nie może zagwarantować, że organy podatkowe nie dokonają odmiennej, niekorzystnej dla Spółek Grupy, interpretacji przepisów podatkowych stosowanych przez Spółki Grupy. Nie można także wykluczyć ryzyka, że poszczególne interpretacje podatkowe, uzyskane oraz stosowane już przez Spółki Grupy zostaną zakwestionowane.

Z uwagi na powyższe nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi, a w rezultacie zakwestionowania przez organy podatkowe prawidłowości rozliczeń podatkowych podmiotów wchodzących w skład Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów.

#### **14.4.6 Zakwestionowanie warunków umów z podmiotami powiązanimi może mieć negatywny wpływ na naszą działalność**

Spółki Grupy przeprowadzają wiele transakcji z podmiotami z Grupy oraz z innymi podmiotami powiązanimi w rozumieniu przepisów podatkowych. Zawierając i realizując transakcje z podmiotami powiązanimi, Spółki Grupy dbają w szczególności o zapewnienie, aby transakcje te były zgodne z obowiązującymi przepisami dotyczącymi cen transferowych oraz o przestrzeganie wszelkich wymogów dokumentacyjnych odnoszących się do takich transakcji. Niemniej jednak, ze względu na szczególny charakter transakcji z podmiotami powiązanimi, złożoność i niejednoznaczność przepisów prawnych regulujących metody badania stosowanych cen, jak też trudności w zidentyfikowaniu porównywalnych transakcji do celów odniesień, nie można zapewnić, że poszczególne spółki grupy nie zostaną poddane kontrolom lub innym czynnościom dochodzeniowym podejmowanym przez organy podatkowe, w tym organy kontroli skarbowej. W przypadku zakwestionowania metod określenia warunków rynkowych do celów powyższych transakcji, może to mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju, wyniki Grupy.

#### **14.4.7 Nasza działalność jako dostawcy usług internetowych naraża nas na ryzyko wytoczenia przeciwko nam postępowań sądowych dotyczących przesyłania informacji stanowiących własność osób trzecich lub używania naszej usługi do przesyłania treści zabronionych przez prawo.**

W związku z rosnącą popularnością Internetu oraz przesyłaniem coraz większej ilości informacji za pośrednictwem Internetu poprzez korzystanie z usług dostawców takich jak my, nie jest wykluczone, że będziemy pozywani o naruszenie własności intelektualnej. Potencjalna odpowiedzialność może wzrosnąć z chwilą przyjęcia regulacji, która nałoży na dostawców usług Internetu obowiązek zapobiegania nieuprawnionemu ściąganiu z Internetu przez klientów muzyki, filmów i innych treści, ściąganie bowiem tych treści z Internetu może naruszać prawo własności intelektualnej.

Wszelkie spory i postępowania sądowe, niezależnie od tego czy będą zasadne czy też nie, mogą być czasochłonne. Jednocześnie sytuacja taka może spowodować konieczność podpisania umów licencyjnych, których zawarcie na

warunkach rynkowych może być niemożliwe. Jeżeli takie roszczenia lub pozwy okażą się zasadne może to mieć negatywny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki naszej działalności operacyjnej.

Ponadto, jeżeli nasi abonenci będą mieli możliwość przesyłania za pośrednictwem Internetu zabronionych prawem treści, może to zaszkodzić naszej reputacji, naszym klientom lub osobom trzecim.

#### **14.4.8 Polskie przepisy dotyczące ochrony konkurencji mogą ograniczyć nasz rozwój lub strategię działania**

Zgodnie z ustawą z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2007 r. Nr 50, poz. 331 ze zm.) („Ustawa o Ochronie Konkurencji i Konsumentów”) określone transakcje dokonywane w Polsce, polegające na przejęciu lub nabyciu innego podmiotu wymagają uprzedniego zgłoszenia Prezesowi UOKiK. Na podmiot dokonujący takiej transakcji, który nie dokona zgłoszenia, Prezes UOKiK może nałożyć karę pieniężną lub zobowiązać do zbycia całości lub części aktywów lub udziałów/akcji nabytych w wyniku takiej transakcji. Zgodnie z Ustawą o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, Prezes UOKiK może zakazać dokonania transakcji lub określić warunki jej dokonania, jeżeli uzna, że przejęcie lub nabycie może mieć negatywny wpływ na konkurencję na polskim rynku. Nie można przewidzieć decyzji Prezesa UOKiK dotyczących danego zgłoszenia. Generalnie, nabycie prowadzące do koncentracji, w wyniku której udział nabywcy w danym rynku właściwym przekracza 40%, pociąga za sobą znaczne ryzyko zablokowania takiej transakcji przez Prezesa UOKiK. Pomimo, że zwiększanie udziału w rynku ponad 40% w wyniku wzrostu organicznego jest dozwolone, to jednak Prezes UOKiK może odmówić zatwierdzenia jednej lub wszystkich naszych przyszłych transakcji przejęcia lub nabycia, co może negatywnie wpłynąć na rozwój naszej działalności w drodze przejęć lub nabywania innych podmiotów.

#### **14.4.9 Prezes UOKiK może nałożyć na nas kary pieniężne w przypadku stwierdzenia, że naruszyliśmy zbiorowe interesy konsumentów**

W związku z tym, że świadczymy usługi głównie na rzecz osób fizycznych dla celów niezwiązanych z ich działalnością gospodarczą lub zawodową, istnieje ryzyko, że Prezes UOKiK wyda decyzję stwierdzającą, że naruszyliśmy zbiorowe interesy konsumentów. Zgodnie z Ustawą o Ochronie Konkurencji i Konsumentów przez praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów rozumie się, w szczególności: stosowanie postanowień wzorców umów, które zostały wpisane do rejestru postanowień wzorców umowy uznanych za niedozwolone, naruszanie obowiązku udzielania konsumentom rzetelnej, prawdziwej i pełnej informacji, a także nieuczciwe praktyki rynkowe lub czyny nieuczciwej konkurencji.

Prezes UOKiK może nałożyć na nas karę pieniężną w wysokości do 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jako sankcję za stosowanie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, co mogłoby w istotny negatywny sposób wpłynąć na naszą działalność, wyniki operacyjne, sytuację finansową oraz perspektywę rozwoju.

Mając na uwadze szereg decyzji wydanych przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdzających naruszenie zbiorowych interesów konsumentów przez naszych konkurentów oraz stan i zakres tych naruszeń, podejmujemy wszelkie działania, by ograniczyć ryzyko wydania przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów podobnych decyzji przeciwko nam.

## **15 Omówienie sytuacji finansowej i ważniejszych zdarzeń mających znaczący wpływ na działalność Grupy Kapitałowej Multimedia Polska<sup>1</sup>**

Poniższe omówienie wyników za 2018 r. sporządzono na podstawie skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok zakończony 31 grudnia 2018 r. według MSSF. Zwracamy uwagę, że w 2018 r. miały miejsce istotne zdarzenia, mające wpływ na dalszą działalność Grupy.

W dniu 23 marca 2018 r. umowa sprzedaży 91.764.808 akcji stanowiących 100% w kapitale zakładowym Spółki na rzecz UPC Polska Sp. z o.o. została rozwiązana za porozumieniem stron przez UPC Polska Sp. z o.o. oraz akcjonariuszy Spółki reprezentujących 100% akcji w kapitale zakładowym Multimedia Polska S.A. i wykonujących prawa ze 100% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Zawarcie ostatecznej umowy sprzedaży akcji miało nastąpić pod

<sup>1</sup> Zwracamy uwagę na fakt, że poniższa analiza jest przeprowadzona w milionach złotych z dokładnością do dziesiątych. Dlatego też mogą występować różnice w rachunku arytmetycznym wynikające z przybliżeń.

warunkiem wydania przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów zgody na dokonanie koncentracji, jednakże ze względu na brak możliwości dokonania końcowych ustaleń handlowych i biznesowych, strony zgodnie postanowiły o rozwiązaniu umowy. W związku z tym wniosek koncentracyjny, złożony do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w listopadzie 2016 r., został wycofany przez zgłaszającego w dniu 23 marca 2018 r.

Grupa jest w trakcie przeglądu opcji strategicznych, które mogą obejmować sprzedaż akcji Spółki, jednakże żadne ostateczne ustalenia w tej kwestii nie zostały poczynione na dzień niniejszego sprawozdania.

Grupa Multimedia Polska operuje tylko na rynku polskim i 100% przychodów z działalności podstawowej uzyskiwane jest na rynku krajowym. Nie jest prowadzona sprzedaż eksportowa. Charakter prowadzonej działalności powoduje, że nie występują przesłanki znaczącej koncentracji zarówno po stronie klientów, jak i dostawców.

### 15.1 Podstawowe dane operacyjne

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Grupa posiadała łącznie 1.701.347<sup>2</sup> jednostek generowania przychodu (RGU), z czego:

- 1.701.297 RGU usług telekomunikacyjnych (w tym 943.538 RGU usług wideo, 509.704 RGU szerokopasmowego dostępu do Internetu i 248.055 RGU usług telefonii), oraz
- 50<sup>3</sup> RGU usług monitoringu.

Na dzień 31 grudnia 2017 r. świadczyliśmy usługi na rzecz ok. 725.900 klientów, z których ok. 309.100 zamówiło dwie usługi (spośród usług telewizji, dostępu do Internetu, telefonii oraz pozostałych usług), a ok. 110.700 zamówiło usługę multi play (pakiet trzech lub więcej usług). Na dzień 31 grudnia 2018 r. wszyscy nasi klienci łącznie korzystali z ok. 1.701.300 usług (takich jak telewizja, w tym programy premium; stacjonarny i mobilny dostęp do Internetu; stacjonarna i mobilna telefonia, w tym pośrednie usługi głosowe i aparaty wrzutowe, oraz monitoring).

W 2018 r. Grupa odnotowała spadek RGU netto (po uwzględnieniu utraty klientów) w porównaniu do 2017 r. w łącznej ilości 45.248, w tym:

- -33.140 RGU usług telekomunikacyjnych (w tym spadek RGU usług wideo o 4.229, oraz spadek RGU szerokopasmowego dostępu do Internetu o 19.366 i RGU usług głosowych o 9.545), oraz
- -12.108 spadek pozostałych RGU wynikający prawie w całości ze sprzedaży działalności ubezpieczeniowej (eliminacja 12.083 RGU usług ubezpieczeń oraz spadek RGU usług monitoringu o 25).

Spadek RGU związany był z trwającym negatywnymi skutkami związanymi z funkcjonowaniem Grupy w warunkach procesu sprzedaży w latach 2016-2018, co miało wpływ na pogorszenie pozycji konkurencyjnej i ograniczenie możliwości dalszej sprzedaży usług na poprzednich poziomach (zob. wprowadzenie w punkcie 14 raportu rocznego za 2017 r. oraz wprowadzenie do punktu 15 powyżej).

Oczekujemy, że w przyszłości większy odsetek klientów będzie korzystał z usług pakietowych, co może wpłynąć na obniżenie wskaźnika utraty klientów i zapewnić ważne źródło wzrostu przyszłych przychodów ze sprzedaży. Średni miesięczny przychód na klienta (ARPU/HC) w 2018 r. wyniósł 69,70 PLN wobec 68,91 PLN w 2017 r.

Wskaźnik utraty klientów (ang. *churn*), definiowany jako stosunek liczby odłączeń odnotowanych na danej usłudze do liczby jednostek generowania przychodu (RGU) na początek danego okresu, wyniósł 16,8% (1,40% średniomiesięcznie) w 2017 r. i 19,4% (1,62% średniomiesięcznie) w 2018 r.

Wskaźnik ilości usług (RGU) na jednego klienta wzrósł z poziomu 2,32 na koniec 2017 r. do poziomu 2,34 na koniec 2018 r.

<sup>2</sup> Zwracamy uwagę, że liczba ta jest nieporównywalna do liczb podawanych we wcześniejszych raportach ze względu na wyłączenie działalności energetycznej oraz ubezpieczeniowej z biznesu Grupy Multimedia Polska. W efekcie statystyki Grupy prezentowane w niniejszym raporcie za 2018 r. nie zawierają danych dotyczących działalności energetycznej ani ubezpieczeniowej. Statystyki za 2017 r. zawierają tylko dane dotyczące działalności ubezpieczeniowej, której sprzedaż poza Grupę Multimedia Polska miała miejsce 14 grudnia 2017 r.

<sup>3</sup> Jak wyżej.

## 15.2 Skonsolidowany rachunek zysków i strat

### 15.2.1 Przychody ze sprzedaży

Struktura przychodów Grupy obejmuje przychody z usług telewizji, Internetu, telefonii i pozostałe przychody. Udział poszczególnych grup przychodów w przychodach ogółem został przedstawiony w tabeli poniżej.

|           | <b>2017</b> | <b>2018</b> |
|-----------|-------------|-------------|
| Telewizja | 56,4%       | 63,9%       |
| Internet  | 28,7%       | 24,0%       |
| Telefonia | 11,5%       | 10,1%       |
| Pozostałe | 3,4%        | 2,1%        |

Przychody ze sprzedaży spadły o 32,5 mln PLN, tj. 4,8%, z 678,4 mln PLN w 2017 r. do 645,9 mln PLN w 2018 r. Spadek ten spowodowany był przede wszystkim spadkiem przychodów z segmentu szerokopasmowego dostępu do Internetu o 40,2 mln PLN, tj. 20,6%, z segmentu telefonii o 13,0 mln PLN, tj. 16,7%, oraz pozostałych przychodów o 9,1 mln PLN, tj. 39,9% (z czego ok. 1,1 mln PLN wynika z eliminacji działalności ubezpieczeniowej), przy jednoczesnym wzroście przychodów z segmentu telewizji o 29,8 mln PLN, tj. 7,8%. Zwracamy uwagę na fakt, że trwający w latach 2016-2018 proces zakupu Grupy Multimedia przez UPC Polska Sp. z o.o. miał znaczący wpływ na nasz biznes i utrudniał nam prowadzenie akwizycji klientów i RGU na poziomach, które osiągaliliśmy wcześniej (zob. punkt 10 oraz wprowadzenie do punktu 15 powyżej). Zniwelowanie tego spowolnienia wymaga czasu i znaczącego wysiłku całej organizacji w celu odbudowania jej pełnego potencjału.

### 15.2.2 Telewizja

Poniżej przedstawiono wybrane, skonsolidowane dane operacyjne i finansowe dotyczące usługi telewizji za wskazane okresy:

|  | <b>2017</b> | <b>2018</b> |
|--|-------------|-------------|
| Przychody z usług telewizji (tys. PLN)                         | 382 679     | 412 525     |
| Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (tys.) <sup>(1)</sup>     | 1 557       | 1 584       |
| Sieć kablowa   | 1 323       | 1 325       |
| Sieć PSTN  | 79          | 79          |
| Sieć PON   | 155         | 180         |
| Jednostki generowania przychodu z usług telewizji (RGU) (tys.) | 948         | 944         |

(1) Liczba lokali w zasięgu naszej sieci stanowi sumę ilości obecnych abonentów i potencjalnych abonentów, którym można zaoferować nasze usługi telewizyjne.

Przychody ze sprzedaży usług telewizji wzrosły o 29,8 mln PLN, tj. 7,8%, z 382,7 mln PLN w 2017 r. do 412,5 mln PLN w 2018 r., głównie dzięki trwającej od kilku lat migracji naszych klientów do usług cyfrowych oraz sprzedaży usług telewizji cyfrowej i programów premium. W związku z rozwojem produktów, takich jak VoD, telewizja interaktywna itp., oraz migracją klientów analogowych do segmentu cyfrowego Spółka spodziewa się dalszego przyrostu liczby klientów korzystających z usług telewizji cyfrowej, jak i przychodów z tych usług w kolejnych okresach.

Churn na usłudze telewizji (z wyłączeniem programów premium) wyniósł 9,2% (0,77% średniomiesięcznie) w 2018 r. wobec 8,8% (0,73% średniomiesięcznie) w 2017 r. Wskaźnik ten jest w ocenie Zarządu kontrolowany dzięki wzrastającej paketyzacji usług, która zwiększa lojalność klientów korzystających z dwóch lub więcej usług.



### 15.2.3 Internet

Poniższa tabela przedstawia wybrane skonsolidowane dane operacyjne i finansowe dotyczące usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu za wskazane okresy:

|  | <b>2017</b> | <b>2018</b> |
|--|-------------|-------------|
| Przychody z Internetu razem (tys. PLN)                         | 194 875     | 154 719     |
| Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (tys.) <sup>(1)</sup>     | 1 629       | 1 656       |
| Sieć kablowa   | 1 329       | 1 331       |
| Sieć PSTN (DSL)  | 146         | 146         |
| Sieć PON   | 155         | 180         |
| Jednostki generowania przychodu z usług Internetu (RGU) (tys.) | 529         | 510         |

(1) Liczba lokali w zasięgu naszej sieci stanowi sumę ilości obecnych i potencjalnych abonentów, którym można zaoferować usługi stacjonarnego dostępu do Internetu.

Przychody z usług dostępu do Internetu spadły o 40,2 mln PLN, tj. 20,6%, z 194,9 mln PLN w 2017 r. do 154,7 mln PLN w 2018 r. Spadek przychodów związany był głównie z postępującą presją konkurencyjną w tym segmencie, zwłaszcza ze strony dostawców Internetu w technologii LTE. Dodatkowo zwracamy uwagę na fakt, że polityka promocyjna w zakresie pakietyzacji usług koncentrowała się na promocji usługi internetowej, co było zgodne z powszechnym oczekiwaniem rynkowym, tj. potrzebą „taniego” internetu. Sytuację Grupy w zakresie podstawowych produktów najrzetelniej odzwierciedla analiza łączna segmentu wideo i segmentu internet.

Porównując dane rok do roku, Grupa odnotowała wzrost wskaźnika churnu na usłudze stacjonarnego dostępu do Internetu. Wskaźnik ten wyniósł 10,7% (0,89% średniomiesięcznie) w 2018 r. wobec 9,9% (0,83% średniomiesięcznie) w 2017 r.

### 15.2.4 Telefonia

Poniższa tabela przedstawia wybrane skonsolidowane dane operacyjne i finansowe dotyczące usługi telefonii za wskazane okresy:

|  | <b>2017</b> | <b>2018</b> |
|--|-------------|-------------|
| Przychody z telefonii razem (tys. PLN)                         | 78 035      | 64 988      |
| Liczba lokali w zasięgu naszej sieci (tys.) <sup>(1)</sup>     | 1 623       | 1 650       |
| Sieć kablowa (VoIP)  | 1 313       | 1 315       |
| Sieć PSTN  | 155         | 155         |
| Sieć PON   | 155         | 180         |
| Jednostki generowania przychodu (RGU) z usług telefonii (tys.) | 258         | 248         |

(1) Liczba lokali w zasięgu naszej sieci stanowi sumę ilości obecnych abonentów i potencjalnych abonentów, którym można zaoferować nasze usługi telefoniczne poprzez nasze sieci dostępowe: kablowe, PSTN oraz PON.

Przychody z telefonii spadły o 13,0 mln PLN, tj. 16,7%, z 78,0 mln PLN w 2017 r. do 65,0 mln PLN w 2018 r. Grupa, podobnie jak cały rynek telekomunikacyjny w Polsce, podlega silnej konkurencji i presji cenowej, co skutkuje spadkiem opłat za usługi telefoniczne, a w szczególności za ruch telefoniczny. Pomimo, że ruch generowany w sieci jest większy, jest tylko częściowo rozpoznany jako przychód, ponieważ jest to ruch generowany przez abonentów posiadających darmowe minuty w ramach opłat abonamentowych.

W segmencie stacjonarnej telefonii abonenckiej (z wyłączeniem usług pośrednich WLR, aparatów wrzutowych oraz telefonii mobilnej) churn wyniósł 12,5% (1,04% średniomiesięcznie) w 2018 r. wobec 10,8% (0,90% średniomiesięcznie) w 2017 r.

### 15.2.5 Pozostałe przychody

Pozostałe przychody obejmują dzierżawy, licencje, przychody z tytułu produkcji programów oraz pozostałe

przychody ze sprzedaży abonenckiej i międzyoperatorskiej (zmiany pakietów, serwis, opłaty z tytułu powtórnych przyłączeń itp.), a także nowe usługi spoza dotychczasowej podstawowej działalności telekomunikacyjnej, tj. monitoring. W 2017 r. przychody te obejmowały również przychody z usług ubezpieczenia mieszkań.

Pozostałe przychody spadły o 9,1 mln PLN, tj. 39,9%, z poziomu 22,8 mln PLN w 2017 r. do poziomu 13,7 mln PLN w 2018 r. Kwota ok. 1,1 mln PLN tego spadku wynika z eliminacji przychodów z usług ubezpieczenia. Działalność ta została sprzedana poza Grupę w grudniu 2017 r. Największe pozycje pozostałych przychodów to opłaty z tytułu dzierżaw łącz i infrastruktury telekomunikacyjnej.

### 15.2.6 Koszty operacyjne

Koszty operacyjne (z wyłączeniem amortyzacji) spadły o 3,5 mln PLN, tj. 1,0%, z poziomu 370,1 mln PLN w 2017 r. do poziomu 366,5 mln PLN w 2018 r. Poniższa tabela przedstawia strukturę kosztów operacyjnych:

| <b>(w tys. PLN)</b>           | <b>2017</b>      | <b>2018</b>      |
|-------------------------------|------------------|------------------|
| Koszt sprzedanych usług       | 174 662,7        | 167 210,0        |
| Koszty utrzymania sieci       | 58 655,8         | 58 864,5         |
| Koszty abonenckie             | 8 664,3          | 7 003,7          |
| Koszty sprzedaży i marketingu | 6 594,4          | 7 516,4          |
| Koszty osobowe                | 68 850,8         | 76 921,1         |
| Koszty ogólnego zarządu       | 52 638,1         | 49 021,7         |
| <b>Razem</b>                  | <b>370 066,2</b> | <b>366 537,6</b> |

Największe spadki zanotowaliśmy w pozycjach: koszt sprzedanych usług (7,5 mln PLN), koszty ogólnego zarządu (3,6 mln PLN) oraz koszty abonenckie (1,7 mln PLN).

Koszt sprzedanych usług spadł głównie w wyniku opłat wniesionych w wyniku porozumień z organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi w 2017 r., które w 2018 r. nie wystąpiły. Dodatkowo na spadek miały wpływ niższe koszty interkonektu hurtowego, wynikające z mniejszego ruchu w porównaniu do 2017 r. (odzwierciedlone także niższymi przychodami z telefonii międzyoperatorskiej).

Spadek kosztów ogólnego zarządu to głównie efekt niższych wydatków na doradztwo związane z procesem sprzedaży.

Koszty abonenckie spadły w wyniku obniżenia wolumenu drukowanych i wysyłanych faktur abonenckich po sprzedaży spółki Multimedia Polska Energia Sp. z o.o.

Pozycja, w której zanotowano największy wzrost, to koszty osobowe (8,1 mln PLN).

Koszty osobowe wzrosły w wyniku wypłaty dodatkowych wynagrodzeń z tytułu transakcji sprzedaży oraz pozyskania finansowania (15,8 mln PLN). Jednocześnie w 2018 r. nie wystąpiły koszty dodatkowych wynagrodzeń z tytułu transakcji sprzedaży oraz nadgodzin Call Center wypłacone w 2017 r. (łącznie 6,3 mln PLN). W wyniku zmian organizacyjnych i spadku zatrudnienia koszty osobowe bez uwzględnienia wynagrodzeń wymienionych wyżej spadły o ok. 1,5 mln zł. Łącznie wszystkie te czynniki wpłynęły na wzrost kosztów osobowych o 8,1 mln PLN.

### 15.2.7 Pozostałe przychody i koszty operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne wzrosły o 0,4 mln PLN, tj. 3,3% z poziomu 11,0 mln PLN w 2017 r. do poziomu 11,3 mln PLN w 2018 r., głównie w wyniku wzrostu przychodów z tytułu rozwiązania rezerw na koszty operacyjne o 1,2 mln PLN oraz spisania przedawnionych zobowiązań (wzrost o 0,3 mln PLN), przy jednoczesnym spadku przychodów z tytułu należnych i otrzymanych odszkodowań, kar i grzywien o 0,9 mln PLN oraz spadku przychodów z tytułu rozwiązania odpisów aktualizujących rzeczowe aktywa trwałe o 0,2 mln PLN.

Pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 7,5 mln PLN, tj. 100,0%, z poziomu 7,5 mln PLN w 2017 r. do poziomu 15,0 mln PLN w 2018 r. głównie w wyniku wzrostu kosztów napraw, kar, grzywien i odszkodowań o 5,1 mln zł oraz odpisów aktualizujących i spisanie należności nieściągalnych o 2,8 mln PLN, przy jednoczesnym spadku kosztów z tytułu likwidacji środków trwałych o 0,4 mln PLN.

### 15.2.8 Zysk z działalności operacyjnej

Z wyżej przedstawionych powodów związanych ze strukturą zarówno przychodów, jak i kosztów, zysk z działalności operacyjnej spadł o 43,2 mln PLN, tj. 46,8%, z poziomu 92,4 mln PLN w 2017 r. do poziomu 49,2 mln PLN w 2018 r. Marża zysku z działalności operacyjnej również spadła z poziomu 13,6% w 2017 r. do poziomu 7,6% w 2018 r.

Poniżej prezentujemy szczegółowe czynniki kształtujące poziom zysku z działalności operacyjnej w 2018 r. wobec 2017 r.:

- + wzrost przychodów z segmentu wideo o 29,8 mln PLN głównie dzięki cyfryzacji bazy abonenckiej oraz nowym przyłączeniom,
- spadek przychodów z Internetu o 40,2 mln PLN,
- spadek przychodów z usług telefonii o 13,0 mln PLN,
- spadek pozostałych przychodów (np. z tytułu dzierżaw itp.) o 9,1 mln PLN, z czego ok. 1,1 mln PLN to efekt sprzedaży działalności ubezpieczeniowej poza Grupę,
- + spadek kosztu sprzedanych usług o 7,5 mln PLN,
- + spadek kosztów bezpośrednich o 0,5 mln PLN,
- wzrost kosztów osobowych o 8,0 mln PLN
- + spadek kosztów ogólnego zarządu o 3,6 mln PLN,
- spadek salda pozostałych przychodów/kosztów operacyjnych o 7,2 mln PLN, oraz
- + wzrost kosztów amortyzacji o 7,1 mln PLN.

### 15.2.9 EBITDA i Skorygowana EBITDA

Porównując wyniki rok do roku, odnotowaliśmy spadek EBITDA o 36,1 mln PLN, tj. 11,6%, z 311,8 mln PLN w 2017 r. do 275,7 mln PLN w 2018 r. Na poziom zysku EBITDA miały wpływ te same czynniki, które zadecydowały o poziomie zysku z działalności operacyjnej opisanego powyżej, za wyjątkiem amortyzacji.

W analogicznych okresach zanotowaliśmy spadek Skorygowanej EBITDA o 33,7 mln PLN, tj. 10,0%, z 334,9 mln PLN w 2017 r. do 301,2 mln PLN w 2018 r. Marża na Skorygowanej EBITDA wynosiła 49,4% w 2017 r. oraz 46,6% w 2018 r. Przy wyliczeniu Skorygowanej EBITDA, zgodnie z definicją stosowaną przez Grupę, od wielkości EBITDA odjęte/dodane zostały wydarzenia o charakterze jednorazowym oraz zdarzenia, które nie są bezpośrednio związane z bieżącą działalnością operacyjną Grupy, na przykład zysk (strata) ze zbycia aktywów trwałych lub aktualizacji wartości aktywów trwałych oraz została wyłączona działalność zaniechana (tj. działalność spółki Multimedia Polska Energia Sp. z o.o.), a w 2018 r. również działalność ubezpieczeniowa. Korekty w 2018 r. wyniosły 25,5 mln PLN wobec 23,1 mln PLN w 2017 r.

### 15.2.10 Przychody finansowe

Przychody finansowe wzrosły o 9,5 mln PLN, tj. 173,4%, z 5,5 mln PLN w 2017 r. do 15,0 mln PLN w 2018 r. Przychody finansowe wzrosły głównie w wyniku wyższych przychodów z tytułu odsetek i prowizji od udzielonych pożyczek i zakupionych obligacji (wzrost o 11,9 mln PLN), przy jednoczesnym spadku przychodów z tytułu różnic kursowych (spadek o 1,0 mln PLN) oraz przychodów z tytułu odsetek bankowych (spadek o 1,4 mln PLN).

### 15.2.11 Koszty finansowe

Koszty finansowe wzrosły o 32,3 mln PLN, tj. 47,1%, z 68,5 mln PLN w 2017 r. do 100,8 mln PLN w 2018 r. Koszty finansowe wzrosły głównie ze względu na wzrost odsetek i prowizji od kredytów bankowych (wzrost o 47,3 mln PLN), odsetek od innych zobowiązań (wzrost o 1,5 mln PLN), kosztów z tytułu różnic kursowych (wzrost o 0,7 mln PLN) oraz pozostałych kosztów finansowych (wzrost o 4,4 mln PLN), przy jednoczesnym spadku odsetek i prowizji od obligacji (spadek o 21,6 mln PLN).

### 15.2.12 Podatek dochodowy

W 2018 roku Grupa wykazała podatek dochodowy w kwocie 29,9 mln PLN, co w związku z powstaniem straty brutto daje efektywną stopę opodatkowania zysku brutto na poziomie -82,0%. W 2017 roku Grupa wykazała podatek dochodowy w kwocie 42,8 mln PLN, co daje efektywną stopę opodatkowania zysku brutto na poziomie 145,4%. W 2018 r. przyczyną innej niż ustawowa efektywnej stopy opodatkowania było wystąpienie kosztów trwale nie

stanowiących kosztów uzyskania przychodów, głównie z tytułu odsetek i prowizji od zadłużenia pozyskanego w celu skupu akcji własnych, a także utworzenie odpisu na potencjalne zobowiązanie podatkowe. Ponadto w 2017 r., na skutek oceny Zarządu w zakresie planowanych połączeń części spółek wchodzących w skład Grupy, dokonano spisania aktywa z tytułu podatku odroczonego rozpoznanego w poprzednich latach na znaku towarowym (PLN 13,9 mln PLN).

### 15.2.13 Zysk netto

W 2018 r. Grupa odnotowała stratę netto z działalności kontynuowanej w kwocie 66,5 mln PLN, spadek o 53,1 mln PLN, tj. 397,7%, wobec 2017 r., kiedy to Grupa odnotowała stratę netto z działalności kontynuowanej w kwocie 13,4 mln PLN. Oprócz zdarzeń o charakterze operacyjnym, które zostały opisane w pkt. 15.2.8, największy wpływ na poziom zysku netto z działalności kontynuowanej w 2018 r. miały wysokie koszty finansowe związane z refinansowaniem całości zadłużenia Grupy (por. punkty 4 i 5.3 powyżej) oraz kwestie związane z podatkiem dochodowym opisane powyżej.

Jednocześnie, w związku z eliminacją wyniku na działalności zaniechanej (dotyczy tylko 2017 r.), w 2018 r. Grupa odnotowała stratę netto w kwocie 66,5 mln PLN, spadek o 64,7 mln PLN, tj. 3.568,6%, wobec 2017 r., kiedy to Grupa odnotowała stratę netto w kwocie 1,8 mln PLN.

Intencją Zarządu jest rekomendowanie Radzie Nadzorczej i Walnemu Zgromadzeniu podmiotu dominującego pokrycia straty netto za 2018 rok z zysków z lat przyszłych.

## 15.3 Skonsolidowany bilans

### 15.3.1 Aktywa trwałe

Na dzień bilansowy 31 grudnia 2018 r. wartość aktywów trwałych wyniosła 1.558,3 mln PLN, co stanowiło 90,1% aktywów ogółem. Wartość aktywów trwałych wzrosła o 291,9 mln PLN wobec stanu na 31 grudnia 2017 r. Wzrost nastąpił głównie w pozycji aktywa finansowe (o kwotę 351,9 mln PLN), przy jednoczesnym spadku rzeczowych aktywów trwałych o 36,9 mln PLN, aktywów niematerialnych o 14,5 mln PLN oraz aktywów z tytułu podatku odroczonego o 8,6 mln PLN. Wzrost aktywów finansowych był przede wszystkim związany z nabyciem przez Spółkę obligacji wyemitowanych przez Tri Media Holdings Limited (o łącznej wartości nominalnej 169 mln PLN) oraz nabyciem obligacji wyemitowanych przez M2 Investments Limited (o łącznej wartości nominalnej 150 mln PLN).

### 15.3.2 Aktywa obrotowe

Aktywa obrotowe ogółem na dzień 31 grudnia 2018 r. wyniosły 171,1 mln PLN, co stanowiło 9,9% aktywów ogółem. Wartość aktywów obrotowych spadła o 28,3 mln PLN. Spadki nastąpiły głównie w pozycjach należności (o 31,4 mln PLN łącznie) oraz pozostałe aktywa finansowe (o 20,4 mln PLN), przy jednoczesnym wzroście środków pieniężnych i ekwiwalentów (o 19,2 mln PLN) oraz zapasów (o 1,6 mln PLN). Przyczyny spadku należności oraz wzrostu stanu środków pieniężnych opisano poniżej. Spadek w pozycji pozostałe aktywa finansowe był spowodowany głównie zmianą prezentacji części pożyczek poprzez przeniesienie ich do długoterminowych aktywów finansowych. Pojawienie się nowej pozycji „aktywa z tytułu umów z klientami” (2,4 mln PLN) było spowodowane zmianą w zakresie MSSF 15 (szczegółowo opisaną w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za 2018 r.).

### Należności

Poziom należności krótkoterminowych ogółem na dzień bilansowy 31 grudnia 2018 r. wyniósł 62,7 mln PLN wobec 94,1 mln PLN na dzień 31 grudnia 2017 r. Należności spadły w stosunku do 31 grudnia 2017 r. o 31,4 mln PLN w związku ze spadkiem należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności (o 27,4 mln PLN) oraz należności z tytułu podatku dochodowego (o 4,0 mln PLN).

### Środki pieniężne i ekwiwalenty

Środki pieniężne na dzień 31 grudnia 2018 r. wyniosły 100,2 mln PLN i wzrosły o 19,2 mln PLN w stosunku do 31 grudnia 2017 r. (80,9 mln PLN). Środki pieniężne i ekwiwalenty stanowiły 58,5% aktywów obrotowych. Na poziom środków pieniężnych i ekwiwalentów zasadniczy wpływ miało refinansowanie zadłużenia, tj. wykup pozostałych 75% pierwotnej wartości nominalnej obligacji wyemitowanych przez Spółkę oraz spłata całości zadłużenia bankowego

(łącznie wpływ netto na poziom gotówki 348,4 mln PLN). Ponadto Grupa zapłaciła odsetki i prowizje w kwocie 119,7 mln PLN oraz zapłaciła zobowiązania z tytułu leasingu finansowego i umów finansowania wraz z odsetkami w łącznej kwocie 1,6 mln PLN. Środki pieniężne były też wydatkowane na inwestycje w kwocie 189,4 mln PLN. Grupa udzieliła pożyczek na kwotę 35,1 mln PLN oraz wykupiła obligacje na kwotę 288,9 mln PLN. W 2018 r. Grupa otrzymała również zwrot od akcjonariuszy wypłaconej im zaliczki na poczet dywidendy w kwocie 5,0 mln PLN. Wypracowany zysk operacyjny powiększony o amortyzację, zapłacone podatki, oraz zaangażowanie w kapitał obrotowy w kwocie ok. 300,1 mln PLN ostatecznie wpłynęły na poziom środków pieniężnych na koniec grudnia 2018 r.

### 15.3.3 Kapitały własne

Kapitały własne na dzień bilansowy 31 grudnia 2018 r. wyniosły 123,1 mln PLN i spadły o 66,5 mln PLN w stosunku do 31 grudnia 2017 r. (189,5 mln PLN). Spadek kapitałów własnych wiązał się z wykazaniem przez Grupę straty netto za 2018 r. w kwocie 66,5 mln PLN. Szczegółowe zestawienie zmian w kapitale własnym znajduje się w sprawozdaniu finansowym.

### 15.3.4 Zobowiązania długoterminowe

Zobowiązania długoterminowe na dzień bilansowy 31 grudnia 2018 r. wyniosły 1.376,7 mln PLN i wzrosły o 629,0 mln PLN wobec 31 grudnia 2017 r. (747,7 mln PLN). Wzrost tych zobowiązań wiązał się przede wszystkim ze wzrostem oprocentowanych kredytów bankowych, pożyczek i innych odniesionych jako część długoterminowa o 1.126,3 mln PLN (ok. 1.374,1 mln PLN zostało odniesione na zobowiązania długoterminowe na koniec 2018 r., zgodnie z wyceną wg MSSF, wobec ok. 247,8 mln PLN na koniec 2017 r.) w związku z refinansowaniem całości zadłużenia. Jednocześnie w związku z wykupem wszystkich pozostałych obligacji, zobowiązania z tytułu wyemitowanych papierów wartościowych wyniosły 0 na koniec 2018 r. wobec 494,7 mln PLN na koniec 2017 r. Ponadto nastąpił również spadek rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego o 2,6 mln PLN.

### 15.3.5 Zobowiązania krótkoterminowe

Zobowiązania krótkoterminowe na dzień bilansowy 31 grudnia 2018 r. wyniosły łącznie 229,7 mln PLN i spadły o 298,9 mln PLN w stosunku do 31 grudnia 2017 r. (528,6 mln PLN). Spadek zobowiązań krótkoterminowych związany był przede wszystkim z refinansowaniem całości zadłużenia, które obejmowało wykup obligacji (w efekcie czego zobowiązania z tytułu wyemitowanych papierów wartościowych odniesionych jako zobowiązania krótkoterminowe spadły z poziomu 286,5 mln PLN na koniec 2017 r. do 0 PLN na koniec 2018 r.) oraz zaciągnięcie nowego kredytu, którego spłata jest odroczone w czasie (spadek oprocentowanych kredytów bankowych, pożyczek i innych odniesionych na zobowiązania krótkoterminowe o 22,2 mln PLN). Jednocześnie nastąpił spadek zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań o 6,3 mln PLN wobec 2017 r. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego wzrosły o 16,8 mln PLN głównie w wyniku założenia odpisu na potencjalne zobowiązanie podatkowe. Rezerwy wzrosły o 1,8 mln PLN w wyniku rozwiązania rezerwy na ewentualne ogólne ryzyko podatkowe w wysokości 3,0 mln PLN oraz zawiązania rezerwy w związku z karą nałożoną przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (zob. nota 38 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego). Pojawienie się nowej pozycji „zobowiązania z tytułu umów z klientami” (1,1 mln PLN) było spowodowane zmianą w zakresie MSSF 15 (szczegółowo opisaną w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za 2018 r.).

## 15.4 Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

Przepływy netto z działalności operacyjnej w 2018 r. wyniosły 300,1 mln PLN wobec 293,6 mln PLN w 2017 r. Struktura przepływów operacyjnych Grupy jest zbliżona do poziomu zysku EBITDA. Różnice pomiędzy tymi dwiema wielkościami wynikają z zysku z pozostałej działalności operacyjnej oraz zmiany stanu majątku obrotowego (łącznie 30,4 mln PLN) i zapłaconego podatku dochodowego w kwocie 6,1 mln PLN.

Przepływy netto z działalności inwestycyjnej w 2018 r. wyniosły -512,9 mln PLN wobec -95,6 mln PLN w 2017 r. Na typową działalność inwestycyjną Grupa wydała łącznie 189,4 mln PLN (nabycie rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych oraz zorganizowanej części przedsiębiorstwa) wobec 213,8 mln PLN w 2017 r. Ponadto Grupa wydała tytułem wykupu obligacji 288,9 mln PLN oraz udzieliła pożyczek na kwotę 35,1 mln PLN.

Przepływy netto z działalności finansowej w 2018 r. wyniosły 232,0 mln PLN wobec -289,0 mln PLN w 2017 r. W 2018 r. Grupa spłaciła pozostałą część wyemitowanych obligacji w kwocie 778,5 mln PLN, spłaciła kredyty w kwocie 388,1 mln PLN, zapłaciła odsetki i prowizje w kwocie 119,7 mln PLN, oraz zapłaciła zobowiązania z tytułu leasingu

finansowego i umów finansowania wraz z odsetkami w łącznej kwocie 1,6 mln PLN. Jednocześnie Grupa zaciągnęła zadłużenie w kwocie 1.515,0 mln PLN. W 2018 r. Grupa otrzymała również zwrot od akcjonariuszy wypłaconej im zaliczki na poczet dywidendy w kwocie 5,0 mln PLN.

## 15.5 Zatrudnienie

Na dzień 31 grudnia 2018 r. zatrudnienie w Grupie MMP wyniosło 1.773 osoby, wliczając współpracowników i przedstawicieli handlowych. Zatrudnienie w strukturach terenowych wyniosło 478 osób (w tym pracownicy BOK, PH oraz koordynatorzy sprzedaży), zaś w centrali 1.295 osób. Spadek zatrudnienia zarówno w strukturach terenowych, jak i w centrali, był wynikiem zmian organizacyjnych w poszczególnych komórkach. Zatrudnienie w porównaniu do stanu na dzień 31 grudnia 2017 roku spadło o 106 osób, tj. 5,6%.

## 16 Zarządzanie zasobami finansowymi

Na dzień bilansowy 31 grudnia 2018 r. Grupa posiadała środki pieniężne w wysokości 100,2 mln PLN. Należności krótkoterminowe wyniosły 62,7 mln PLN, zaś zobowiązania ogółem wyniosły 1.606,4 mln PLN, z czego zobowiązania krótkoterminowe to 229,7 mln PLN.

Wskaźnik płynności bieżącej, definiowany jako stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych, wyniósł 0,7. Wskaźnik płynności szybkiej, definiowany jako stosunek aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do zobowiązań krótkoterminowych, jest równy wskaźnikowi płynności bieżącej z uwagi na nieznaczący stan zapasów. W opinii Zarządu wskaźniki te utrzymują się na bezpiecznym poziomie i nie ma istotnego zagrożenia płynności Grupy.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Grupa posiadała zobowiązania z tytułu oprocentowanych kredytów i pożyczek oraz wyemitowanych papierów wartościowych a także zobowiązania z tyt. leasingu finansowego na łączną kwotę 1.488,6 mln PLN, z czego 1.374,1 mln PLN to kredyty bankowe i leasingi finansowe o charakterze długoterminowym. Wskaźnik zadłużenia netto (zadłużenie pomniejszone o środki pieniężne) do skorygowanego zysku EBITDA wyniósł 4,6. Z punktu widzenia rentowności prowadzonej działalności i osiągniętych wyników, np. na poziomie EBITDA, są to wskaźniki zbliżone do standardów branżowych.

Wskaźnik pokrycia odsetek, definiowany jako stosunek skorygowanego zysku EBITDA do poziomu odsetek i prowizji zapłaconych z tytułu posiadanego zadłużenia, wyniósł 2,5. Wysokość tego wskaźnika w ocenie Zarządu firmy potwierdza zdolność Grupy do terminowego regulowania odsetek od kredytów bankowych przy wykorzystaniu środków wygenerowanych jedynie z działalności operacyjnej.

W związku z powyższym nie ma zagrożenia dla terminowej realizacji bieżących zobowiązań Grupy. Istnieje nieznaczące ryzyko, że sytuacja ta może ulec zmianie w momencie, gdy posiadane środki pieniężne zostaną w szybkim czasie wydatkowane na inwestycje. Ryzyko to jest w opinii Zarządu skutecznie niwelowane poprzez zdolność do generowania dodatknych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej.

## 17 Nakłady inwestycyjne

W całym 2018 r. Grupa poniosła nakłady inwestycyjne w wysokości 189,4 mln PLN. W ramach tej kwoty 172,9 mln PLN stanowiły nakłady związane z rozbudową, modernizacją i utrzymaniem własnych sieci. Ponadto nakłady inwestycyjne zostały powiększone o 16,5 mln PLN w wyniku zmiany stanu zobowiązań inwestycyjnych oraz uzgodnień pomiędzy fakturowaniem nakładów inwestycyjnych a poziomem środków trwałych.

W ramach inwestycji w rozbudowę, modernizację i utrzymanie własnej sieci 105,6 mln PLN stanowiły inwestycje rozwojowe, związane bezpośrednio ze zwiększeniem zasięgu usług i aktywacją nowych abonentów, natomiast 67,3 mln PLN stanowiły nakłady związane z zapewnieniem ciągłości świadczenia usług, wymianą urządzeń sieciowych, a także usprawnieniem procesów (Inwestycje utrzymaniowe). Zwracamy uwagę na fakt, że inwestycje utrzymaniowe zawierają przekształcenia wynikające ze zmiany polityki rachunkowości w zakresie ujmowania i rozliczania w rachunku wyników kosztów pozyskania abonenta (zob. wprowadzenie w punkcie 14 raportu rocznego za 2015 r. oraz nota 7 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2015 r.). Przekształcenia te spowodowały

podwyższenie łącznej kwoty inwestycji utrzymaniowych o kwotę 24,1 mln PLN w 2018 r.

### 17.1 Inwestycje rozwojowe

Główne inwestycje rozwojowe w 2018 r. stanowiły:

- koszty aktywacji nowych klientów związane z ich podłączeniem do sieci i instalacją urządzeń abonenckich, w szczególności zakup dekodów telewizji cyfrowej instalowanych u abonentów, a także zakupy modemów kablowych na potrzeby aktywacji usługi szerokopasmowego dostępu do sieci Internet i telefonii VoIP,
- rozbudowa infrastruktury centralnej na potrzeby zwiększenia liczby klientów poszczególnych usług, a także na potrzeby stałego zwiększania prędkości dostępu do Internetu dla wszystkich klientów, a w szczególności zakup tzw. routerów kablowych i routerów IP na potrzeby rosnącego ruchu pakietowego,
- rozpoczęcie procesu wprowadzania wysokich prędkości Internetu do 1,2Gb włącznie, które pozwoliło na uruchomienie nowej oferty z prędkościami 300Mb, 600Mb i 1,2Gb na ograniczonym terytorialnie obszarze sieci HFC oraz sieciach w technologii FTTH,
- prace rozwojowe nad wprowadzeniem nowych usług i technologii, takich jak: sprzedaż energii, telewizja TV Everywhere (telewizja dostępna na urządzeniach mobilnych),
- budowa nowych HP w ramach rozszerzania zasięgu sieci o obszary nowobudowanych osiedli,
- modernizacje sieci w celu poszerzenia obszaru oferowania pełnego pakietu usług oraz zwiększenia przepustowości sieci umożliwiającej sprzedaż usług o wyższych przepływnościach. Istotna część wydatków modernizacyjnych została poniesiona na podniesienie standardu sieci przejętych w ramach akwizycji, jak również przebudowę sieci do standardu FTTB i FTTH.

### 17.2 Inwestycje utrzymaniowe

Pozostałą część nakładów inwestycyjnych w kwocie 67,3 mln PLN, niezwiązanych bezpośrednio z rozbudową sieci bądź aktywacją nowych abonentów, stanowiły przede wszystkim wydatki na:

- rozwój systemu billingowego,
- wdrożenie nowego systemu ERP,
- modernizacje systemów zasilania i klimatyzacji,
- zakupy i modernizacje własnych i wynajmowanych powierzchni,
- koszty pozyskania abonenta.

### 17.3 Inwestycje akwizycyjne

W 2018 r. Grupa nie przeprowadziła żadnych transakcji akwizycyjnych.

## 18 Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W 2018 r. nie wystąpiły ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

## 19 Oświadczenie na temat informacji niefinansowych

Przy sporządzaniu oświadczenia na temat informacji niefinansowych Grupa stosuje zasady własne. Raportowanie niefinansowe przedstawia informacje w zakresie, w jakim są one niezbędne dla oceny rozwoju, wyników i sytuacji Grupy oraz wpływu jej działalności na kwestie określone w pkt 19.3.

### 19.1 Zwięzły opis modelu biznesowego

#### 19.1.1 Segmenty działalności

Świadczymy usługi w następujących trzech głównych segmentach działalności:

- **Usługi telewizyjne** (telewizja analogowa, telewizja cyfrowa, kanały premium HBO i Canal+, wideo na żądanie, oraz dostęp do serwisu multimediaGO.pl, który oferuje VoD wszystkim użytkownikom internetu oraz wybrane kanały telewizyjne na żywo naszym abonentom za pośrednictwem komputerów osobistych, smartfonów i tabletów).

Usługi telewizyjne oferujemy przede wszystkim klientom indywidualnym. Główną technologią dostarczania tych usług jest technologia cyfrowa.

- **Dostęp do internetu**, realizowany jako stacjonarny dostęp szerokopasmowy za pośrednictwem naszych własnych sieci dostępowych, oraz mobilny dostęp do internetu w sieciach 4G LTE w formule MVNO. Oferujemy usługi stacjonarnego szerokopasmowego dostępu do internetu klientom indywidualnym i biznesowym w całej Polsce za pośrednictwem wszystkich rodzajów sieci dostępowych, jak również z wykorzystaniem technologii radiowej Wi-Max.
- **Telefonia** stacjonarna (VoIP, PSTN, oraz usługi dodane) i telefonia komórkowa (jako operator MVNO). Oferujemy standardowe usługi telefoniczne (połączenia lokalne, międzymiastowe, zagraniczne i do sieci komórkowych) wraz z różnymi funkcjami dodatkowymi klientom indywidualnym i biznesowym w całej Polsce. Od 2004 r. dostarczamy usługi telefoniczne poprzez nasze sieci PSTN za pośrednictwem linii analogowych lub cyfrowych ISDN (ang. *Integrated Services Digital Network*), umożliwiających także przesył danych. Od roku 2005 oferujemy także usługi telefoniczne poprzez sieci telewizji kablowej z wykorzystaniem technologii VoIP.

Aktywnie zachęcamy naszych klientów do wykupowania więcej niż jednej usługi, oferując oszczędności i wygodę wynikające ze świadczenia usług przez jednego dostawcę, jednego punktu kontaktu w zakresie obsługi oraz objęcia wszystkich usług w zakresie komunikacji, rozrywki i informacji jednym rachunkiem.

### 19.1.2 Kanały sprzedaży

Do klientów i potencjalnych klientów docieramy za pośrednictwem własnych kanałów, takich jak:

- kanał sprzedaży bezpośredniej (tzw. D2D),
- kanał Call Center, oraz
- kanał Biur Obsługi Klienta.

Wychodząc naprzeciw rosnącym oczekiwaniom klientów, stawiamy również na rozwój elektronicznego Biura Obsługi Klienta, tzw. e-BOK.

### 19.1.3 Zakres geograficzny

Nasza siedziba znajduje się w Gdyni, a ośrodki zarządzania w Warszawie, Gdyni i Kaliszu. Działamy w ok. 200 miastach, głównie w centralnej, północno-zachodniej i południowej Polsce. Pod względem organizacyjnym nasz obszar działania podzielony jest na 3 regiony: północny, centralny i południowy. Regiony są w pełni zintegrowane poprzez ogólnokrajową transmisyjną sieć szkieletową. Poza obszarem Warszawy, jesteśmy obecni w relatywnie niewielu metropoliach. Uważamy, że konkurencja wśród dostawców usług stacjonarnych jest i będzie szczególnie intensywna w największych miastach, a nasza obecność głównie w małych i średnich miastach oraz wybranych większych miastach (takich jak Warszawa, Płock, Toruń, Gdynia, Olsztyn, Szczecin, Gorzów, Łódź, Kalisz, Katowice, Rzeszów i Lublin) pozwala nam uniknąć niekorzystnych skutków intensywnej konkurencji, która jest zazwyczaj najsilniejsza w metropoliach.

Nasze sieci dostępowe stanowią najbardziej wartościowy składnik naszej infrastruktury. Na koniec 2018 r. nasze sieci dostępowe docierały do ponad 1,7 mln lokali w Polsce, a ok. 80% naszych sieci dostępowych, mierzonych liczbą lokali w zasięgu sieci, stanowiły sieci kablowe. Ponadto ok. 180 tys. to lokale zbudowane w technologii pasywnych sieci optycznych (PON). Naszym zdaniem kablowe sieci dostępowe oraz sieci PON stanowią obecnie dwie najlepsze platformy dostępowe dla świadczenia wielu usług na rzecz polskich konsumentów, w tym zwłaszcza usług szerokopasmowego dostępu do internetu i telewizji cyfrowej, i są to dwa rodzaje sieci, które aktywnie rozwijamy i rozbudowujemy.

## 19.2 Kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością

Niefinansowe wskaźniki efektywności związane z naszą działalnością to liczba usług sprzedawanych na jednego abonenta (RGU/abonent) oraz wskaźnik odejść klientów (tzw. churn). Informacje dot. tych wskaźników dla naszej bazy abonenckiej zawarte są w pkt. 15 powyżej. Ponadto wskaźnik odejść klientów podany jest również odrębnie dla każdej głównej grupy usług (telewizja, internet, telefon).

W poniżej tabeli prezentujemy wskaźniki jakości usług osiągnięte przez spółki Grupy. Są to wskaźniki jakości publicznie dostępnych usług telekomunikacyjnych za cały 2018 rok.



| Lp. | Wskaźnik   | j.m.  | Multimedia Polska S.A. | Multimedia Polska Biznes S.A. | Multimedia Polska Wschód Sp. Z o.o. |
|-----|--|-------|------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|
| 1   | Średni czas oczekiwania na przyłączenie do sieci             | dni   | 10                     | 13                            | 10                                  |
| 2   | Liczba uszkodzeń przypadających na 100 łączy abonenckich     | szt.  | 0,45                   | 0,33                          | 1,13                                |
| 3   | Średni czas usunięcia uszkodzenia                            | godz. | 21,99                  | 18,57                         | 13,01                               |
| 4   | Czas oczekiwania na uzyskanie połączenia z pracownikiem TBOK | sek.  | 81                     | 81                            | 81                                  |
| 5   | Wskaźnik reklamacji faktur                                   | %     | 0,48                   | 0,05                          | 0,23                                |

### 19.3 Opis polityk stosowanych w odniesieniu do zagadnień społecznych, pracowniczych, środowiska naturalnego, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji, a także opis rezultatów stosowania tych polityk

Grupa rozpoznaje swoją rolę jako znaczącego pracodawcy na wielu rynkach lokalnych, na których jest obecna, dlatego w miarę posiadanych możliwości wspiera działania na rzecz społeczności lokalnych.

Grupa dokłada najwyższej staranności, by przestrzegać wymagań wynikających z regulacji dotyczących prawa pracy i ochrony środowiska. Przeciwko Spółce nie toczą się obecnie jakiegokolwiek postępowania w tym zakresie, nie mamy też wiedzy o tym, by takie postępowania mogły zostać wszczęte przeciwko nam w przyszłości. Jednocześnie Grupa realizuje wszelkie wytyczne organów administracyjnych, które związane są z realizacją jej obowiązków z zakresu spraw pracowniczych.

Grupa w sposób jednoznaczny opowiada się przeciwko korupcji, dlatego też podejmuje wiele działań organizacyjnych wykluczających jakiegokolwiek naganne działania w tym zakresie.

Tam, gdzie działalność Grupy jest związana z poszanowaniem praw człowieka, Grupa w pełni dostosowała się do wymagań stawianych jej jako dostawcy usług telekomunikacyjnych.

### 19.4 Opis procedur należytej staranności

Grupa nie stosuje procedur należytej staranności w ramach polityk wskazanych w punkcie 19.3 powyżej.

### 19.5 Opis istotnych ryzyk związanych z działalnością, mogących wywierać niekorzystny wpływ na zagadnienia społeczne, pracownicze, środowiska naturalnego, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji, w tym ryzyk związanych z produktami jednostki lub jej relacjami z otoczeniem zewnętrznym, w tym z kontrahentami, a także opis zarządzania tymi ryzykami.

Szczegółowy opis ryzyk związanych z produktami Grupy lub jej relacjami z otoczeniem zewnętrznym, w tym z kontrahentami, znajduje się w punkcie 14. Grupa nie rozpoznaje znaczących ryzyk mogących wywierać niekorzystny wpływ na zagadnienia społeczne, pracownicze, środowiska naturalnego, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji.