

Amsterdam, 16 maja 2013 r.

## **New World Resources**

### **Nieaudytowane wyniki za pierwszy kwartał 2013 roku oraz kroki w kierunku optymalizacji działalności biznesowej**

New World Resources Plc („NWR” lub „Spółka”) ogłasza dzisiaj swoje nieaudytowane wyniki finansowe za pierwszy kwartał 2013 roku i kroki w celu optymalizacji swojej działalności biznesowej.

#### **Podsumowanie wyników finansowych za pierwszy kwartał 2013 r.**

- Przychody w wysokości 240 milionów euro, spadek o 31%.
- Jednostkowe koszty wydobycia na poziomie 86 euro za tonę, wzrost o 2%<sup>1</sup>.
- EBITDA w wysokości (22) millionów euro.
- Podstawowa strata na jedną akcję serii A wyniosła (0,31) euro.
- Zadłużenie netto w wysokości 643 milionów euro; Termin zapadalności długu został przesunięty w czasie.
- Uzgodniono odstąpienia dla kowenantów finansowych instrumentów bankowych NWR.
- 193 millionów euro w gotówce oraz kolejne 100 milionów euro dostępnych w ramach Kredytu Odnawialnego (RCF).

#### **Podsumowanie wyników operacyjnych za pierwszy kwartał 2013 r.**

- Wskaźnik LTIFR<sup>2</sup> wyniósł 5,71, poprawa o 21%.
- Niestety, dwóch górników straciło życie w wyniku tragicznych wypadków w tym roku.
- Produkcja węgla wyniosła 2,1Mt, a sprzedaż zewnętrzna 2,0Mt.
- Podział sprzedaży zewnętrznej węgla: 49% węgla koksującego i 51% węgla energetycznego.
- Produkcja koksu wyniosła 168kt, a sprzedaż zewnętrzna 149kt.

---

<sup>1</sup> W pierwszym kwartale 2013 r., Spółka rozpoczęła raportowanie Jednostkowych kosztów wydobycia obliczonych z Kosztów sprzedaży zgodnie z praktyką raportowania w górnictwie. Jednostkowe koszty wydobycia na tonę odzwierciedlają koszty operacyjne poniesione w górnictwie zarówno węgla koksującego, jak i węgla energetycznego. Są one obliczone przez odjęcie z segmentowego Kosztu sprzedaży Zmiany w zapasach oraz deprecjacji i amortyzacji, a następnie podzielenie przez całkowity wolumen produkcji węgla. Więcej informacji na temat nowej formuły rachunku zysków i strat można znaleźć w OFR w wersji angielskiej. Porównywalne dane według starej metodologii są następujące: 97 euro/t w pierwszym kwartale 2013 r. (97euro/t w pierwszym kwartale 2012 r.).

<sup>2</sup> Lost Time Injury Frequency Rate („LTIFR”) stanowi liczbę zgłoszonych wypadków w zakładach NWR, powodujących co najmniej trzy dni nieobecności w pracy na milion przepracowanych godzin. Liczba ta obejmuje podwykonawców.

## **Kroki w kierunku optymalizacji działalności biznesowej**

1. Wart 100 milionów euro program krótkoterminowych środków w bieżącej działalności, w celu wzmocnienia pozycji finansowej NWR.
2. Optymalizacja biznesowego portfolio, by upewnić się, że istniejąca działalność jest stabilna pod względem gotówkowym w aktualnym środowisku cenowym, włączając w to zbycie OKK.
3. Cele na 2013 r. uwzględniające kontynuację trudnych warunków handlowych i presje cenowe.
4. Strategiczny cel zakładający osiągnięcie pozycji lidera w wydobywaniu i sprzedaży węgla koksującego w Europie do 2017 roku jest podtrzymany.

## **Oświadczenie Prezesa**

Okres, będący przedmiotem niniejszego przeglądu był niezwykle trudny ze względu na pogorszenie się sytuacji na globalnych rynkach węgla koksującego, które rozpoczęło się w połowie 2011 r. i utrzymuje się także w 2013 r. Rynki węgla na całym świecie doświadczają najgłębszych i najdłuższych korekt w ciągu ostatnich 30 lat.

W ciągu ostatnich dwóch lat, średnia cena spot australijskiego twardego węgla koksującego spadła o ponad 50 procent z ponad 330 dolarów za tonę do poniżej 160 dolarów za tonę. Takie zmiany cen wywierają wpływ na cały przemysł i dla wielu naszych konkurentów te poziomy cenowe stały się niemożliwe do utrzymania. Co więcej, wierzymy, że wiele europejskich gospodarek będzie musiało dokonać dalszych poważnych korekt fiskalnych, a to zaważy na wzroście gospodarczym w przyszłości.

Biorąc pod uwagę negatywny wpływ tych zewnętrznych zmian na wynik finansowy i operacyjny NWR, zarząd zdecydował o podjęciu agresywnych, ale niezbędnych kroków w celu zapewnienia stabilności bieżącej działalności i usytuowania NWR w taki sposób, by mogła ona realizować swoje strategiczne plany.

Do natychmiastowych kroków zalicza się wart 100 milionów program krótkoterminowych środków, w celu wzmocnienia pozycji finansowej NWR. Program zakłada, między innymi, natychmiastową obniżkę wynagrodzeń w całej grupie o 10 procent, dodatkowe oszczędności wydatków inwestycyjnych (CAPEX) oraz odroczenia, sprzedaż zapasów węgla energetycznego i aktywne zarządzanie kapitałem obrotowym. Uzgodnione ostatnio odstąpienia dla kowenantów finansowych naszych instrumentów bankowych dają nam wystarczający komfort, i możemy w pełni koncentrować się na wprowadzeniu w życie tych środków.

W wyniku przeglądu operacyjnego NWR rozpoczął proces zbywania swojej działalności koksowniczej, OKK. Przeprowadzamy również serię testów („stress tests”)

aby zidentyfikować indywidulane kopalnie lub części kopalni, których działalność może zostać zawieszona lub zbyta.

Dalsze strukturalne środki mają na celu zmianę naszej górniczej spółki zależnej OKD w bardziej ekonomiczną i efektywną organizację. Uprościmy jej strukturę i scentralizujemy naszą działalność związaną z zarządzaniem. Rozpoczynamy redukcję personelu administracyjnego. Nowa struktura powinna być wprowadzona i zacząć przynosić korzyści do końca roku.

W konsekwencji zaktualizowaliśmy nasze cele operacyjne na 2013 r., w celu uwzględnienia przeciągających się trudnych warunków handlowych i presji cenowych, jak i środków opisanych powyżej.

Nasz strategiczny cel, zakładający osiągnięcie pozycji *lidera w wydobyciu i sprzedaży węgla koksującego w Europie do 2017 roku* obejmuje podwojenie naszej sprzedaży węgla koksującego i dostarczenie szerszej grupie klientów z europejskiego rynku stali pełnego zakresu jakościowego węgla koksującego. Pozostajemy w pełni oddani tej strategii i nasze zainteresowanie węglem koksującym zarówno w regionie, jak i na rynkach zamorskich pozostaje niezmienione.

Jeśli chodzi o kwestie bezpieczeństwa, z dużą przyjemnością informuję, że po raz pierwszy w naszej historii zgłoszono mniej, niż sześć wypadków, powodujących przerwę w pracy na milion przepracowanych godzin w naszej działalności w ciągu pierwszych trzech miesięcy tego roku. Niestety, dwa wypadki śmiertelne, które wydarzyły się w kwietniu przypomniały nam, że nigdy nie możemy być zadowoleni z naszego poziomu bezpieczeństwa, dlatego musimy kontynuować nasze wysiłki, włączając w to promocję podejścia „bezpieczeństwo przede wszystkim” wśród naszych pracowników.

NWR ma silną pozycję rynkową w Europie Środkowej, regionie, który stopniowo rozwija się w kierunku centrum produkcyjnego Europy. Spółka ma doskonałe stosunki ze swoimi klientami i sprawdzone połączenia logistyczne. Patrząc szerzej - w Europie coraz bardziej brakuje węgla koksującego (w szczególności najlepszej jakości twardego węgla koksującego), co jest niezależne od wzrostów i osłabienia w gospodarce. Każdego roku ponad 50Mt węgla koksującego przybywa drogą morską na europejski rynek i ta liczba wzrośnie, ponieważ dostawy europejskiego węgla koksującego systematycznie się zmniejszają.

Optymalizacja naszej bieżącej działalności wraz z naszym doświadczeniem górniczym, wykwalifikowaną siłą roboczą, dyscypliną finansową i koncentracją na bezpieczeństwie pozycjonuje nas dobrze w kontekście nieuniknionej poprawy na rynkach węgla metalurgicznego i realizacji naszych strategicznych planów.

**Gareth Penny, Prezes NWR**

## **Kroki w celu optymalizacji działalności biznesowej**

### **1. Wart 100 milionów euro program krótkoterminowych środków:**

- Redukcja zabudżetowanych wydatków Operacyjnych na kwotę 25 milionów euro do końca roku, włączając w to:
  - 10-procentowe obniżenie wynagrodzeń, obejmujące wszystkich pracowników ze skutkiem od 1 maja 2013 r. dla zaoszczędzenia kwoty 15 milionów euro do końca roku;
  - Obniżenie kosztów podwykonawców o 5 milionów euro do końca roku.
  - Redukcja kosztów administracyjnych i kosztów materiałów o 5 milionów euro do końca roku.
- Oszczędności wydatków inwestycyjnych (CAPEX) i odroczenia na kwotę 20 milionów euro w 2013 r., dotyczące wybranych inwestycji w polu wybierania węgla i nie będących koniecznością inwestycji w konserwację.
- Optymalizacja kapitału obrotowego w wysokości 55 milionów euro, włączając w to:
  - Wyprzedaż zapasów węgla energetycznego (głównie węgla energetycznego niższych klas i miału) jednorazowym klientom w celu wygenerowania około 15 milionów euro w gotówce przed końcem roku;
  - Optymalizacja należności i zobowiązań w celu wygenerowania 40 milionów euro w gotówce do końca roku.

### **2. Optymalizacja biznesowego portfolio:**

- Zbycie działalności koksowniczej; proces rozpoczęty;
- Seria testów („stress tests”) dla zidentyfikowania indywidualnych kopalń lub części kopalni, których działalność może zostać zawieszona lub zbyta;
- Scentralizowany zarząd nad kopalniami; Redukcje personelu administracyjnego; Nowa struktura do końca roku.

### **3. Cele na 2013 r.**

#### **Produkcja**

- Cel produkcji węgla na poziomie 9-10Mt.
- Cel produkcji koksu na poziomie 800kt.

#### **Sprzedaż**

- Cel sprzedaży zewnętrznej węgla na poziomie 8,5-9,5Mt, podzielony równo między węgiel koksujący i energetyczny.
- Spodziewana sprzedaż dodatkowych 500kt zapasów węgla energetycznego w 2013 r.
- Cel sprzedaży koksu na poziomie 700kt.

**Ceny<sup>3</sup>**

- Średnia oczekiwana w 2013 r. cena węgla energetycznego na poziomie 60 euro za tonę. 80% wolumenów sprzedaży wycenianych w ujęciu rocznym, natomiast 20% kwartalnie.
- Średnia cena węgla koksującego w drugim kwartale 2013 r. uzgodniona została na poziomie 104 euro za tonę
- Średnia cena koksu w drugim kwartale 2013 r. uzgodniona została na poziomie 246 euro za tonę.

**Koszty**

- Stabilne gotówkowe jednostkowe koszty wydobycia oraz gotówkowe jednostkowe koszty konwersji koksu przy stałym kursie walutowym.<sup>4</sup>

**CAPEX**

- Wydatki na poziomie 100 milionów euro, z czego 10 milionów euro przeznaczone jest na projekt Dębieńsko.

**4. Lider w wydobyciu i sprzedaży węgla koksującego w Europie do 2017 roku:**

- W pełni zoptymalizowana bieżąca działalność:
  - Produkcja węgla pomiędzy 8-9Mt;
  - Sprzedaż węgla koksującego na poziomie powyżej 60% sprzedaży zewnętrznej ogółem;
  - Niższe koszty ogólne i Jednostkowy koszt wydobycia na poziomie 60 euro/tona;
  - Roczny CAPEX na utrzymanie i konserwację poniżej 100 milionów euro.
  - Wskaźnik LTIFR poniżej 5.
- Sprzedaż węgla koksującego w Europie na poziomie 10Mtpa:
  - Połączenie projektów wydobywczych i nowych inicjatyw marketingowych;
  - Zaangażowanie się w rynek importu węgla koksującego drogą morską.
- Zapewnienie kompleksowej obsługi dla klientów z europejskiego rynku stali („one-stop shop”).
  - Opieranie się na możliwościach marketingowych;
  - Dostarczanie pełnego asortymentu jakościowego węgla koksującego w całej Europie.

---

3 Szereg czynników, włącznie z, ale nie ograniczając się do, wahań kursu walutowego, zmian jakości, terminowości dostaw oraz elastycznych przepisów w poszczególnych umowach może wpłynąć na końcowe zrealizowane ceny. Zatem rzeczywista cena zrealizowana w tym okresie może różnić się od średniej ogłoszonej ceny. Wszystkie przyszłe wskazane na 2013 r. ceny oparte są na kursie wymiany 25,0 korony czeskiej za euro. Wszystkie ceny są wyrażone jako uśrednione przeciętne ceny dla różnej jakości węgla i są cenami loco. Ceny są wyrażone jako uśrednione przeciętne ceny dla węgla różnej jakości i są cenami loco.

4 Jednostkowy gotówkowy koszt wydobycia w całym 2012 r. był na poziomie 71 euro na tonę. Jednostkowy gotówkowy koszt konwersji koksu w całym 2012 r. był na poziomie 54 euro na tonę.

## Tabele podsumowujące

Pełen opis wymienionych poniżej informacji przedstawiony jest w dalszej części tego dokumentu, w Przeglądzie Finansowym i Operacyjnym za okres trzech miesięcy zakończony 31 marca 2013 r.

### Wybrane skonsolidowane dane finansowe i operacyjne

(w milionach euro, o ile nie zaznaczono inaczej)	I kw. 2013	I kw. 2012	% zm.
Przychody	240	347	(31%)
Koszt sprzedaży	256	276	(7%)
(Strata) / zysk brutto	(16)	71	-
Koszty sprzedażowe i administracyjne	50	60	(18%)
EBITDA	(22)	54	-
(Strata) / zysk z działalności operacyjnej	(66)	11	-
(Strata) / zysk w okresie	(80)	6	-
Podstawowa (strata) / zysk na akcję serii A (w euro)	(0,31)	0,02	-
Aktywa łącznie	2.059	2.328	(12%)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	193	445	(57%)
Zadłużenie netto	643	385	67%
Kapitał obrotowy netto	101	98	4%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(22)	73	-
CAPEX	60	69	(13%)
Całkowita liczba pracowników (z podwykonawcami)	17.078	17.991	(5%)

LTIFR 5,71 7,25 (21%)

## Segment wydobywania węgla

	I kw. 2013	I kw. 2012	% zm.
<b>P&amp;L (w mln euro)</b>			
Przychody	211	312	(32%)
EBITDA	(22)	52	-
(Strata) / zysk z działalności operacyjnej	(64)	11	-
<b>Koszty</b>			
Gotówkowe jednostkowe koszty wydobycia (euro/tona) <sup>5</sup>	86	84	2%
Koszt sprzedaży i administracji (w mln euro)	39	50	(20%)
<b>Produkcja i Sprzedaż (kt)</b>			
Produkcja węgla	2.147	2.389	(10%)
Sprzedaż do segment koksowniczego	134	140	(4%)
Sprzedaż zewnętrzna	2.038	2.289	(11%)
Węgiel koksujący <sup>6</sup>	1.002	1.290	(22%)
Węgiel energetyczny <sup>7</sup>	1.036	999	4%
Zapasy na koniec okresu	1.262	264	378%

5 Koszty wydobycia na tonę odzwierciedlają koszty operacyjne poniesione w górnictwie zarówno węgla koksującego, jak i węgla energetycznego. Są one obliczone przez odjęcie z segmentowego Kosztu sprzedaży Zmiany w zapasach oraz deprecjacji i amortyzacji, a następnie podzielenie przez całkowity wolumen produkcji węgla. Więcej informacji na temat nowej formuły rachunku zysków i strat można znaleźć w OFR w wersji angielskiej.

6 Sprzedaż węgla koksującego w pierwszym kwartale 2013 r. składała się w przybliżeniu z 44% z twardego węgla koksującego (średnia zmienność), w 47% z półmiękkiego węgla koksującego i w 8% z węgla koksującego typu PCI.

7 Sprzedaż węgla energetycznego w pierwszym kwartale 2013 r. składała się w przybliżeniu w 84% z węgla energetycznego i w 16% z mialu.

---

**Średnie zrealizowane ceny (euro/tona)**

Węgiel koksujący	101	141 (28%)
Węgiel energetyczny	64	75 (15%)

---



## Segment koksowniczy

	1 kw. 2013	1 kw. 2012	% zm.
<b>P&amp;L (w mln euro)</b>			
Przychody	44	56	(21%)
EBITDA	2	5	(53%)
Zysk z działalności operacyjnej	1	3	(79%)
<b>Koszty</b>			
Gotówkowe jednostkowe koszty konwersji <sup>8</sup> (euro/tona)	53	53	0%
Koszt sprzedaży i administracji (w mln euro)	7	7	(1%)
Koszty zakupu węgla <sup>9</sup> (w mln euro)	26	35	(27%)
<b>Produkcja i sprzedaż (kt)</b>			
Produkcja koksu	168	175	(4%)
Sprzedaż koksu <sup>10</sup>	149	155	(4%)
Zapasy na koniec okresu	205	161	27%
<b>Średnie zrealizowane ceny (euro/tona)</b>			
Koks	246	310	(21%)

8 Koszty konwersji koksu na tonę odzwierciedlają koszty operacyjne poniesione przy produkcji wszystkich rodzajów koksu i obliczane są przez odjęcie od kosztu segmentowego sprzedaży kosztu węgla zużytego do produkcji, zmian w stanie zapasów oraz kosztów deprecjacji i amortyzacji, i następnie podzielenie przez całkowity wolumen produkcji koksu. Więcej informacji na temat nowej formuły rachunku zysków i strat można znaleźć w OFR w wersji angielskiej.

9 Zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne zakupy węgla.

10 Sprzedaż koksu w pierwszym kwartale 2013 r. składała się w przybliżeniu w 74% z koksu odlewniczego, w 15% z koksu wielkopieczowego i w 11% z innych typów koksu.

## Transmisja wyników za pierwszy kwartał 2013 r.

Kierownictwo NWR poprowadzi telekonferencję dla analityków i inwestorów 16 maja 2013 r. o godzinie 11:00 czasu środkowoeuropejskiego (10:00 czasu Greenwich). Prezentacja będzie również dostępna poprzez transmisję audio na żywo pod adresem: [www.newworldresources.eu](http://www.newworldresources.eu). Nagranie zostanie również zarchiwizowane na stronie internetowej Spółki.

Szczegóły dotyczące infolinii dla tych, którzy chcieliby uczestniczyć na żywo w telekonferencji:

Wielka Brytania i reszta Europy	+44 (0) 20 7136 2054
USA	+1 646 254 3388
Republika Czeska (nr bezpłatny)	800 701 231
Polska (nr bezpłatny)	00 800 121 4329
Holandia	+31 (0) 20 721 9158

Kod weryfikacyjny 3741087

Nagranie z konferencji będzie dostępne przez tydzień, po wybraniu numeru: +44 (0) 20 3427 0598 i kodu weryfikacyjnego nr 3741087.

### Szczególne informacje:

Relacje Inwestorskie  
Tel: +31 20 570 2244  
Email: [ir@nwrgroup.eu](mailto:ir@nwrgroup.eu)

Komunikacja Korporacyjna  
Tel: +420 225 282 451  
Email: [pr@nwrgroup.eu](mailto:pr@nwrgroup.eu)

Strona internetowa: [www.newworldresources.eu](http://www.newworldresources.eu)

### Uwagi dla dziennikarzy:

New World Resources Plc jest jednym z wiodących producentów węgla kamiennego i koksu w Europie Środkowej. NWR produkuje wysokiej jakości węgiel koksujący i energetyczny na potrzeby sektora hutniczego i energetycznego w Europie Środkowej poprzez swoją spółkę zależną OKD, największego producenta węgla kamiennego w Republice Czeskiej. OKK, koksownicza spółka zależna NWR, jest największym producentem koksu odlewniczego w Europie. NWR realizuje obecnie kilka projektów rozwojowych w Polsce i Republice Czeskiej, które stanowią część regionalnej strategii wzrostu Spółki.

W 2013 r. Spółka ogłosiła strategię, zakładającą zmianę pozycjonowania NWR na lidera w wydobywaniu i sprzedaży węgla koksującego w Europie do 2017 roku.

New World Resources należy do indeksu FTSE 250 i jest notowana na Giełdach Papierów Wartościowych w Londynie, Pradze i Warszawie.

**Zastrzeżenia prawne, stwierdzenia dotyczące przyszłości oraz zastrzeżenia dotyczące kilku innych kwestii**

Niektóre stwierdzenia zawarte w niniejszym dokumencie nie dotyczą faktów historycznych, lecz przyszłości. Stwierdzenia dotyczące perspektyw, planów, sytuacji finansowej oraz strategii biznesowej Spółki, jak też stwierdzenia odnoszące się do zasobów kapitałowych, przyszłych nakładów na projekty rozwojowe oraz wyników działalności mogą stanowić stwierdzenia dotyczące przyszłości. Ponadto stwierdzenia dotyczące przyszłości można zwykle rozpoznać po użyciu słów wybiegających w przyszłość takich jak „być może”, „oczekiwać”, „zamierzać”, „szacować”, „przewidywać”, „planować”, „prognozować”, „będzie”, „może”, „mógłby”, „możliwe”, „sądzić” lub „kontynuować” oraz ich zaprzeczeń czy wariantów lub podobnych wyrażań. Mimo, że w opinii Spółki oczekiwania zawarte w powyższych stwierdzeniach dotyczących przyszłości są rozsądne, Spółka nie może zagwarantować, że wspomniane oczekiwania sprawdzą się. Powyższe stwierdzenia dotyczące przyszłości wiążą się z pewnymi ryzykami, niepewnością oraz innymi faktami, które mogą spowodować znaczącą różnicę między wynikami rzeczywistymi a wynikami wskazywanymi lub sugerowanymi we wspomnianych stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji przyszłych wyników.

Do czynników, ryzyk oraz elementów niepewności, które mogą spowodować znaczącą różnicę między wynikami rzeczywistymi a przewidywanymi, należy zaliczyć w szczególności: ryzyka związane ze zmianami sytuacji politycznej, gospodarczej i społecznej w Republice Czeskiej, Polsce oraz regionie Europy Środkowo-Wschodniej; przyszłe ceny i popyt na produkty Spółki oraz popyt na produkty klientów Spółki; rezerwy kopalń węgla; pozostały czas eksploatacji kopalń Spółki; produkcję węgla; tendencje w branży węglowej oraz warunki na krajowych i międzynarodowych rynkach węgla; ryzyka związane z wydobyciem węgla; przyszłe plany ekspansji i nakłady inwestycyjne; relacje Spółki z klientami oraz warunki wpływające na działalność klientów Spółki; konkurencję; funkcjonowanie oraz koszty transportu kolejowego i innych form transportu; dostępność specjalistów i wykwalifikowanej siły roboczej; warunki pogodowe lub zniszczenia powstałe wskutek katastrof żywiołowych; ryzyka związane z prawem czeskim lub polskim, regulacjami i opodatkowaniem, w tym również przepisami, regulacjami, rozporządzeniami oraz decyzjami dotyczącymi branży wydobywania węgla, przepisami środowiskowymi oraz walutowymi dotyczącymi podmiotów czeskich i polskich oraz ich oficjalną interpretacją przez instytucje rządowe, inne organy regulacyjne oraz sądy; oraz ryzyka związane ze światową sytuacją gospodarczą i światowym otoczeniem ekonomicznym. Dodatkowe czynniki ryzyka zostaną opisane w raporcie rocznym Spółki.

Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się jedynie do sytuacji istniejącej w dniu publikacji niniejszego dokumentu. Spółka jest zwolniona z obowiązku aktualizacji lub rewizji, poprzez publikację lub w inny sposób, jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszym raporcie w celu odzwierciedlenia jakichkolwiek zmian przewidywań lub jakichkolwiek zmian dotyczących zdarzeń, warunków, założeń lub okoliczności, na których opiera się takie stwierdzenie, chyba że jest to wymagane na podstawie obowiązujących przepisów prawa.