



Warszawa, 29 kwietnia 2019 r.  
Komisja Nadzoru Finansowego  
Plac Powstańców Warszawy 1  
Warszawa  
Giełda Papierów Wartościowych  
w Warszawie S.A.  
ul. Książęca 4  
Polska Agencja Prasowa  
ul. Bracka 6/8  
Warszawa  
CeTO S.A.

## RAPORT BIEŻĄCY 11/2019

Na podstawie Art. 17 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylającego dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE, Zarząd Orange Polska S.A. przekazuje do wiadomości wybrane dane finansowe i operacyjne dotyczące działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”) za pierwszy kwartał 2019 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym korekty danych finansowych, znajdują się w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 31 marca 2019 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2019>).

### W 1 kw. 2019 roku Orange Polska informuje o solidnych wynikach komercyjnych i stabilnych bazowych trendach biznesowych. Plany całoroczne potwierdzone

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	1 kw. 2019 (MSSF16)	1 kw. 2018 dane porównywalne (MSSF16)	Zmiana	1 kw. 2018 dane raportowane (MSR17)
przychody	2 778	2 708	+2,6%	2 710
EBITDAaL*	643	659	-2,4%	nd.
marża EBITDAaL*	23,1%	24,3%	-1,2pp	nd.
zysk operacyjny	71	nd.	nd.**	33
zysk/strata netto	-2	nd.	nd.**	-50
nakłady inwestycyjne*	463	351	+31,9%	388
organiczne przepływy pieniężne*	-99	-159	+37,7%	-155

\* Pod standardem rachunkowości MSSF 16, Spółka wprowadziła jako główny wskaźnik rentowności nową alternatywną miarę wyników o nazwie EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu). Pod MSSF 16 EBITDA jest mniej właściwą miarą rentowności operacyjnej ponieważ nie uwzględnia kosztów związanych z leasingiem. Z kolei zysk operacyjny też jest mniej właściwy z powodu wpływu zmian w okresach użyteczności niektórych składników majątku. Jednocześnie, dla zachowania spójności, niektóre inne alternatywne miary wyników (nakłady inwestycyjne, organiczne przepływy pieniężne i zadłużenie netto) zostały nieznacznie skorygowane, przy czym przedstawiono nieaudytowane dane porównywalne za 2018 rok. Więcej informacji na ten temat znajduje się w Nocie 2 do sprawozdania finansowego za 1 kw. 2019 roku.

\*\* Ewolucja zysku operacyjnego i zysku netto w ujęciu rocznym nie może być przedmiotem porównań ze względu na zmiany w standardach rachunkowości. Począwszy od 2019 roku, Orange Polska stosuje nowy standard rachunkowości MSSF 16, nie korygując danych za okresy porównawcze. Natomiast sprawozdanie finansowe za 1 kw. 2018 roku zostało sporządzone zgodnie z poprzednim standardem rachunkowości MSR 17.

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	1 kw. 2019	1 kw. 2018	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 276	1 090	+17,1%
dostępny mobilne (karty SIM)	14 837	14 368	+3,3%
post-paid	9 970	9 747	+2,3%
pre-paid	4 867	4 621	+5,3%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 576	2 477	+4,0%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	3 328	3 613	-7,9%

#### Podsumowanie 1 kw. 2019 roku:

- Spadek EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 2,4% rok-do-roku, co odzwierciedla głównie:
  - stabilne bazowe trendy biznesowe (z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów, wskaźnik EBITDAaL stabilny rok-do-roku)
  - dalszy korzystny wpływ transformacji biznesu: koszty pośrednie spadły o 4% rok-do-roku (z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów)
  - zyski ze sprzedaży aktywów niższe o 14 mln zł rok-do-roku
- Cel całoroczny wzrostu przychodów oraz EBITDAaL potwierdzony
- Wzrost przychodów o 2,6% rok-do-roku, odzwierciedlający:
  - wysoką dynamikę wzrostu przychodów z ofert konwergentnych oraz usług IT i integracji, a także pozostałych przychodów (wspartych przez odsprzedaż energii)
  - niższe przychody z usług wyłącznie komórkowych i usług wyłącznie dostępu do Internetu w wyniku migracji do ofert konwergentnych i rezygnacji z usług
  - utrzymującą się presję w obszarze usług tradycyjnych
- Dobre wyniki komercyjne w usługach konwergentnych, światłowodowych i komórkowych post-paid:
  - przyrost o 17% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +40 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
  - przyrost o 61% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +34 tys. przyłączeń netto w 1 kw. (penetracja usługi na poziomie 11,3%)
  - przyrost o 2,3% rok-do-roku liczby klientów komórkowych usług abonamentowych, +48 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
- Nakłady inwestycyjne w wysokości 463 mln zł (wzrost o 32% rok-do-roku) odzwierciedlają bardziej równomierny rozkład inwestycji pomiędzy poszczególne kwartały 2019 roku
- 3,5 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec marca (dodatkowe 168 tys. objętych zasięgiem w 1 kw.)
- Organiczne przepływy pieniężne w wysokości -99 mln zł odzwierciedlają sezonowy wzrost płatności za inwestycje

## **Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2019 roku, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:**

„W pierwszym kwartale, zgodnie z przyjętymi w planie strategicznym Orange.one priorytetami, nadal koncentrowaliśmy się na wartości: promując konwergencję, monetyzując inwestycje w sieć światłowodową i kontynuując transformację działalności. To kluczowe czynniki warunkujące sukces naszej strategii powrotu na ścieżkę wzrostu. W marcu odświeżyliśmy ofertę Orange Love, wprowadzając dwa nowe pakiety dla klientów szukających bogatszej oferty telewizyjnej i większych mobilnych pakietów danych. Spodziewamy się, że te zmiany spotkają się z pozytywnym przyjęciem wśród klientów, generując dodatkową wartość. Nasza baza klientów konwergentnych stale się powiększa: stanowią oni już blisko 60% indywidualnych klientów stacjonarnego Internetu.

W zasięgu naszej sieci światłowodowej znajduje się obecnie ponad 3,5 mln gospodarstw domowych – tj. blisko jedna czwarta wszystkich gospodarstw domowych w Polsce. Natomiast we wszystkich największych miastach (powyżej 100 tys. mieszkańców) ten zasięg zbliża się już do 50%. Jestem przekonany, że taka rozległa sieć, rzeczywiście doprowadzająca światłowód do domu, to wyjątkowy atut, który daje nam dużą przewagę na konkurencyjnym rynku. Nasza baza klientów usług światłowodowych przekroczyła na początku kwietnia próg 400 tys. Nasycenie tymi usługami przekroczyło 11%, przy czym wskaźnik ten rośnie z każdym kolejnym kwartałem.

Jesteśmy zadowoleni z solidnych wyników komercyjnych i stabilnych bazowych trendów biznesowych w pierwszym kwartale i z optymizmem oczekujemy drugiego kwartału, w którym planujemy wprowadzić szereg atrakcyjnych i budujących wartość ofert.”

## **Wyniki finansowe**

### **Wzrost przychodów o 2,6% rok-do-roku**

Przychody wyniosły w pierwszym kwartale 2 778 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 70 mln zł, tj. 2,6%. Na trend przychodów wpłynęło pięć głównych czynników.

Po pierwsze, nastąpił duży wzrost przychodów z usług konwergentnych (o 27% rok-do-roku), wynikający z dynamicznego wzrostu liczby klientów i dosprzedaży nowych usług. Po drugie, towarzyszył temu spadek przychodów z usług wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego (o 6,4% rok-do-roku), na który wpłynęła migracja do ofert konwergentnych, koncentracja na wartości odzwierciedlona w cenach usług oraz konkurencja na rynku. Jednak łączne przychody w tych trzech kategoriach zwiększyły się w 1 kw. o 1,6% rok-do-roku.

Po trzecie, utrzymała się wysoka dynamika wzrostu przychodów z usług IT i integracji, które zwiększyły się o 31% rok-do-roku. Jest to spójne z przyjętą przez nas strategią, która zakłada koncentrację na cyfryzacji procesów u klientów biznesowych. Po czwarte, w ujęciu rocznym trend przychodów hurtowych nie jest już wspierany przez wzrost przychodów z roamingu krajowego. Po piąte, skuteczny rozwój odsprzedaży energii przełożył się na dynamiczny wzrost pozostałych przychodów (o 110% rok-do-roku).

### **Wyniki komercyjne odzwierciedlające nacisk na konwergencję**

Nasza działalność komercyjna koncentruje się w dużej mierze na dostarczaniu pakietu usług komórkowych i stacjonarnych – co określamy mianem konwergencji. Konwergencja decyduje o naszej przewadze nad konkurencją, zwiększa lojalność klientów oraz umożliwia dosprzedaż usług, pozwalając uzyskać większy udział w wydatkach gospodarstw domowych na usługi telekomunikacyjne i media.

Liczba indywidualnych klientów ofert konwergentnych zwiększyła się w 1 kw. o 40 tys., tj. 17% rok-do-roku. Na koniec marca, 59% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było klientami konwergentnymi (wobec 52% rok wcześniej). Wśród klientów indywidualnych korzystających z mobilnych usług głosowych, udział ofert konwergentnych wzrósł do 48% (wobec 40% na koniec marca 2018 roku). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, przekroczyła 5,2 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług. Średni przychód na ofertę konwergentną (ARPO) był niemal stabilny, zarówno w ujęciu rocznym jak i kwartalnym.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrosła o 16 tys., tj. 4% rok-do-roku. Udział klientów korzystających z usług szybkiego Internetu zwiększył się do 35% (wobec 29% rok wcześniej). Przyczynił się do tego przyrost bazy klientów usług światłowodowych, która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 61%, dzięki 34 tys. przyłączeń netto w 1 kw. Liczba klientów nie objętych konwergencją nadal spadała na skutek migracji do ofert konwergentnych, a także w wyniku rezygnacji z usług.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 1 kw. 2019 roku o 48 tys. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto wyniosła 55 tys., co było odzwierciedleniem solidnych wyników w usługach konwergentnych oraz nieznacznej erozji bazy klientów usług wyłącznie komórkowych. ARPO z wyłącznie komórkowych ofert głosowych zmniejszyło się w ujęciu rocznym o 8%, co oznacza poprawę wobec spadku o 9% rok-do-roku w 4 kw. 2018 roku oraz o 10% w całym 2018 roku.

W segmencie stacjonarnych usług głosowych, utrata łączy netto wyniosła 79 tys., przy czym zasadnicze trendy prawie nie uległy zmianie. Rośnie liczba klientów usług telefonii internetowej (VoIP), gdyż wchodzi one w skład pakietu Orange Love. Pomijając usługi VoIP, utrata łączy jest stabilna i w dalszym ciągu odzwierciedla niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

### **EBITDAaL niższa o 2,4% rok-do-roku, ale stabilna z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów**

EBITDAaL za 1 kw. 2019 roku wyniosła 643 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszyła się o 2,4%, ale z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów (niższych o 14 mln zł rok-do-roku) była prawie stabilna. Spadek marży bezpośredniej został niemal w całości zrównoważony przez dalszą optymalizację kosztów pośrednich. Niższa marża bezpośrednia była wynikiem utrzymującej się presji na wysokomarżowe usługi tradycyjne, co zostało jedynie częściowo zrównoważone przez wzrosty w segmentach ofert konwergentnych oraz usług IT i integracji. Koszty pośrednie (z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów) zmniejszyły się o 4% w ujęciu rocznym, co odzwierciedlało głównie dalsze oszczędności na kosztach pracy (drugi rok realizacji Umowy Społecznej), kosztach reklamy i promocji oraz usług zewnętrznych związanych z obsługą klientów.

### **Wynik netto odzwierciedlający ewolucję EBITDAaL, wydłużenia okresu użyteczności niektórych składników majątku trwałego, oraz niższe koszty finansowe**

Strata netto w 1 kw. 2019 roku wyniosła 2 mln zł. Było to wynikiem spadku EBITDAaL w połączeniu z niższą amortyzacją (odzwierciedlającą korzystny wpływ w wysokości 48 mln zł wydłużenia okresu użyteczności niektórych składników majątku trwałego) oraz spadkiem kosztów finansowych w ujęciu rocznym (na koszt dyskonta pozytywnie wpłynęły niższe rezerwy i korzystne zmiany kursu walutowego). Ze względu na zmianę w standardach rachunkowości, wynik netto za 1 kw. 2019 roku nie jest w pełni porównywalny z wynikiem za 1 kw. 2018 roku.

### **Organiczne przepływy pieniężne odzwierciedlające głównie sezonowy wzrost płatności za inwestycje**

Organiczne przepływy pieniężne w 1 kw. 2019 roku wyniosły -99 mln zł, co stanowi poprawę w porównaniu do -159 mln zł w analogicznym okresie 2018 roku. Wpływ środków pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych wyniósł w 1 kw. 2019 roku 664 mln zł i w ujęciu rocznym był o około 100 mln zł wyższy, do czego przyczyniły się duże inwestycje w tym kwartale. Zostało to jednak zrównoważone przez dwa korzystne czynniki. Po pierwsze, zapotrzebowanie na kapitał obrotowy było o około 100 mln zł niższe niż w 1 kw. 2018 roku, głównie w wyniku niższego przyrostu należności z tytułu ofert ratalnych oraz większego pozytywnego efektu transakcji objętych faktoringiem odwrotnym (w ujęciu rocznym). Po drugie, przychody ze sprzedaży aktywów wyniosły 103 mln zł i obejmowały wpływy z niektórych transakcji sfinalizowanych w 2018 roku.

### **Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2019 roku, Maciej Nowochoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:**

„Nasze wyniki finansowe w 1 kw. 2019 roku były zbieżne z naszymi oczekiwaniami. Pomijając wpływ różnych terminów zamknięcia transakcji sprzedaży nieruchomości, EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu (EBITDAaL - nasz nowy wskaźnik rentowności operacyjnej pod standardem rachunkowości MSSF 16) była stabilna rok-do-roku. W dalszym ciągu realizujemy strategię komercyjną ukierunkowaną na wartość oraz kontynuujemy optymalizację kosztów pośrednich. Jesteśmy przekonani, że to podejście pozwoli nam zwiększyć rentowność w kolejnych

kwartałach. Potwierdzamy cel wzrostu przychodów oraz EBITDAaL w 2019 roku oraz poziom oczekiwanych nakładów inwestycyjnych.”

### Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

(w milionach złotych)

1Q 2019 1Q 2018  
MSSF16 MSR17

	1Q 2019 MSSF16	1Q 2018 MSR17
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>71</b>	<b>33</b>
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	583	641
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-10	-1
Szacunek wpływu MSSF 16 na umowy leasingu operacyjnego w I kwartale 2018 roku	-	-6
Amortyzacja środków trwałych używanych na podstawie umów leasingu finansowego w I kwartale 2018 roku	-	-9
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy	-2	-
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych	1	1
<b>EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)</b>	<b>643</b>	<b>659</b>

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników znajdują się w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 31 marca 2019 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2019>).

#### Stwierdzenia dotyczące przyszłości

*Niniejsza informacja zawiera pewne stwierdzenia dotyczące przyszłości, w tym między innymi przewidywanych przyszłych zdarzeń i wyników finansowych, w odniesieniu do działalności Grupy. Stwierdzenia dotyczące przyszłości charakteryzują się tym, że nie odnoszą się wyłącznie do danych historycznych lub sytuacji bieżącej; zawierają często następujące słowa lub wyrażenia: „sądzić”, „spodziewać się”, „przewidywać”, „szacowane”, „projekt”, „plan”, „skorygowane”, „zamierzać”, „przyszłe”, a także czasowniki w czasie przyszłym lub trybie przypuszczającym/warunkowym. Czynniki, które mogą spowodować, że wyniki rzeczywiste będą w istotny sposób odbiegać od przewidywanych – opisane w Oświadczeniu Rejestracyjnym dla Komisji Papierów Wartościowych i Giełd – to między innymi otoczenie konkurencyjne Grupy, zmiany sytuacji gospodarczej oraz zmiany na rynkach finansowych i kapitałowych w Polsce i na świecie. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odzwierciedlają poglądy Zarządu na dzień ich sformułowania. Grupa nie zobowiązuje się do aktualizowania jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości w związku z wydarzeniami następującymi po tej dacie. Do stwierdzeń dotyczących przyszłości nie można przykładać nadmiernej wagi przy podejmowaniu decyzji.*

**Zarząd Orange Polska ma przyjemność zaprosić Państwa na prezentację wyników Spółki za 1 kwartał 2019 roku.**

30 kwietnia 2019 r.

Rozpoczęcie: 11:00 CET

Miejsce:

Orange Polska S.A.

Al. Jerozolimskie 160

(sala konferencyjna na parterze)

02-326 Warszawa

Prezentacja będzie także dostępna na żywo poprzez transmisję w sieci (<http://infostrefa.tv/orange/en>) oraz poprzez telefoniczne połączenie konferencyjne.

Godzina:

11:00 (Warszawa)

10:00 (Londyn)

05:00 (Nowy Jork)

Numery do telekonferencji:

PIN: 51708305#

Polska (bezpłatny): 008001215222

Polska (płatny): 48225839021

Francja (płatny): 33172727403

Holandia (płatny): 31207095119

Kanada (płatny): 14162164194

Niemcy (płatny): 496922225429

Stany Zjednoczone (bezpłatny): 8442860643

Wlk. Brytania (płatny): 442071943759

Wlk. Brytania (bezpłatny): 08003766183

# Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2018										2019
	1kw.	1kw.	2kw.	2kw.	3kw.	3kw.	4kw.	4kw.	Pełny rok	Pełny rok	1kw.
<b>Rachunek zysków i strat</b>	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	MSSF16
<b>Przychody</b>											
<b>Usługi wyłącznie komórkowe</b>	688	686	682	680	690	687	676	673	2 736	2 726	640
<b>Usługi wyłącznie stacjonarne</b>	627	629	628	620	610	602	596	590	2 461	2 441	569
Usługi wąskopasmowe	287	285	275	274	265	263	257	255	1 084	1 077	244
Usługi szerokopasmowe	232	232	233	232	230	229	226	225	921	918	219
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	108	112	120	114	115	110	113	110	456	446	106
<b>Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)</b>	291	291	316	316	336	336	353	353	1 296	1 296	369
<b>Sprzedaż sprzętu</b>	351	351	307	307	336	336	410	409	1 404	1 403	367
<b>Usługi IT i integracyjne</b>	112	112	134	144	127	138	216	225	589	619	147
<b>Usługi hurtowe</b>	579	579	571	572	576	576	582	582	2 308	2 309	560
Hurtowe usługi komórkowe	312	312	329	329	332	331	334	334	1 307	1 306	310
Hurtowe usługi stacjonarne	188	188	176	176	176	176	176	176	716	716	177
Pozostałe	79	79	66	66	68	68	72	72	285	285	73
<b>Pozostałe przychody</b>	62	60	68	65	80	77	97	91	307	293	126
<b>Przychody razem</b>	2 710	2 708	2 706	2 704	2 755	2 752	2 930	2 923	11 101	11 087	2 778
Koszty świadczeń pracowniczych**	(432)	(431)	(397)	(395)	(370)	(368)	(383)	(383)	(1 582)	(1 577)	(403)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 549)	(1 491)	(1 529)	(1 470)	(1 582)	(1 518)	(1 789)	(1 721)	(6 449)	(6 200)	(1 570)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(448)	(447)	(471)	(471)	(470)	(469)	(460)	(460)	(1 849)	(1 847)	(446)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(148)	(146)	(152)	(157)	(148)	(150)	(160)	(162)	(608)	(615)	(148)
- Koszty sprzedaży	(578)	(578)	(551)	(551)	(562)	(561)	(743)	(743)	(2 434)	(2 433)	(583)
- Pozostałe usługi obce	(375)	(320)	(355)	(291)	(402)	(338)	(426)	(356)	(1 558)	(1 305)	(383)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(51)	(46)	(33)	(31)	(58)	(56)	(77)	(70)	(219)	(203)	(54)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(23)	(23)	(41)	(41)	(46)	(46)	(52)	(52)	(162)	(162)	(32)
Zyski ze sprzedaży aktywów***	19	19	3	3	93	93	77	77	192	192	5
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania		(67)		(66)		(70)		(74)		(277)	(71)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu		(10)		(13)		(14)		(14)		(51)	(10)
<b>Skorygowana EBITDA</b>	674		709		792		706		2 881		
<b>EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)</b>		659		691		773		686		2 809	643
% przychodów	24,9%	24,3%	26,2%	25,6%	28,7%	28,1%	24,1%	23,5%	26,0%	25,3%	23,1%
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	(641)		(636)		(617)		(647)		(2 541)		(583)
Odwrocenie kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu											10
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy**	0		0		0		5		5		2
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych***											(1)
<b>Zysk / (strata) z działalności operacyjnej</b>	33		73		175		64		345		71
% przychodów	1,2%		2,7%		6,4%		2,2%		3,1%		2,6%
Koszty finansowe, netto	(86)		(87)		(61)		(71)		(305)		(74)
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu											(10)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto	(62)		(54)		(54)		(52)		(222)		(50)
- Koszty dyskonta	(24)		(33)		(7)		(19)		(83)		(14)
Podatek dochodowy	3		(2)		(23)		(8)		(30)		1
<b>Skonsolidowany zysk / (strata) netto</b>	(50)		(16)		91		(15)		10		(2)

\*Wartości porównawcze 2018 zawierają niższe efekty spowodowane wydarzeniami w 2019.

(1) W 2019 dokonaliśmy pewnych zmian w klasyfikacji przychodów pomiędzy usługami IT & integracyjnymi i innymi liniami aby lepiej odzwierciedlić działalność biznesową. Wartości 2018 zostały skorygowane dla celów porównawczych.

(2) Wpływ dekonsolidacji spółek zależnych

(3) Wdrożenie EBITDAaL jako nowego miernika zyskowności wg MSSF16 skutkowało zmianami w niektórych kategoriach kosztowych

\*\*Koszty świadczeń pracowniczych nie zawierają wpływu programów rozwiązania stosunku pracy

\*\*\* Zyski ze sprzedaży aktywów nie zawierają wpływu dekonsolidacji spółek zależnych

## Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2018				2019
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
<b>Klienci konwergentni</b>	<b>1 376</b>	<b>1 436</b>	<b>1 483</b>	<b>1 547</b>	<b>1 592</b>
- w tym klienci indywidualni (B2C)	1 090	1 137	1 178	1 236	1 276
- w tym klienci biznesowi (B2B)	287	298	304	311	316
<b>Stacjonarne usługi głosowe</b>					
PSTN	2 738	2 623	2 527	2 426	2 322
VoIP	875	918	953	981	1 006
<b>Razem łącza główne – rynek detaliczny</b>	<b>3 613</b>	<b>3 541</b>	<b>3 480</b>	<b>3 407</b>	<b>3 328</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	678	718	755	755	778
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	110	104	100	54	44
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	568	614	655	701	734
<b>Dostępny szerokopasmowe</b>					
ADSL	1 278	1 238	1 200	1 149	1 098
VHBB (VDSL + światłowód)	724	767	807	869	921
w tym VDSL	476	481	484	503	522
w tym światłowód	248	286	324	366	399
CDMA	0	0	0	0	0
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	475	502	522	542	557
<b>Rynek detaliczny – łącznie</b>	<b>2 477</b>	<b>2 506</b>	<b>2 530</b>	<b>2 560</b>	<b>2 576</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 090	1 137	1 178	1 236	1 276
<b>Baza klientów usług TV</b>					
IPTV	359	386	410	435	455
DTH (telewizja satelitarna)	515	514	511	508	503
<b>Liczba klientów usług TV</b>	<b>875</b>	<b>900</b>	<b>921</b>	<b>943</b>	<b>958</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	597	641	680	725	758
<b>Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)</b>					
Post-paid					
<i>telefony komórkowe</i>	7 310	7 358	7 416	7 498	7 553
<i>internet mobilny</i>	1 164	1 104	1 052	989	934
M2M	1 273	1 328	1 385	1 436	1 483
<b>Post-paid razem</b>	<b>9 747</b>	<b>9 790</b>	<b>9 853</b>	<b>9 922</b>	<b>9 970</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	2 085	2 183	2 259	2 369	2 434
Pre-paid	4 621	4 694	4 761	4 883	4 867
<b>Razem</b>	<b>14 368</b>	<b>14 484</b>	<b>14 614</b>	<b>14 805</b>	<b>14 837</b>
<b>Liczba klientów usług hurtowych</b>					
WLR	507	487	467	437	408
BSA	165	156	151	144	137
LLU	87	83	80	76	73
<b>kwartalne ARPO w zł na miesiąc</b>					
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	100,8	102,4	103,0	101,9	101,4
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	36,6	36,4	36,2	36,5	36,0
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	56,5	56,6	56,4	56,0	55,5
Usługi wyłącznie komórkowe	21,9	21,7	21,7	20,9	20,0
Post-paid bez M2M	29,1	28,7	28,6	27,7	26,9
<i>telefony komórkowe</i>	31,0	30,5	30,5	29,5	28,6
<i>internet mobilny</i>	19,0	18,3	17,7	17,0	16,0
Pre-paid	11,9	12,3	12,6	12,2	11,4
Usługi hurtowe komórkowe	7,2	7,6	7,6	7,6	7,1



pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2018				2019
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	6 886	7 006	7 223	7 447	7 521
<b>AUPU (w minutach)</b>					
Post-paid	353,9	349,7	344,6	353,3	357,9
Pre-paid	162,0	166,3	164,1	163,6	161,9
Zagregowane	285,8	284,7	279,9	284,7	286,5
<b>Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)</b>					
Post-paid	3,1	2,7	2,8	2,8	2,8
Pre-paid	14,6	11,3	10,4	8,9	10,8
SAC post-paid (zł)	75,2	79,9	95,8	116,1	82,4
SRC post-paid (zł)	39,7	29,5	35,8	45,8	43,9

Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)	2018				2019
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
<b>Orange Polska</b>	<b>14 372</b>	<b>13 730</b>	<b>13 492</b>	<b>13 197</b>	<b>13 077</b>
50% pracowników Networks	348	345	347	348	355
Razem	14 720	14 075	13 839	13 545	13 432

Używane terminy:

**ARPO** – Average Revenue Per Offer (średni przychód na ofertę).

**AUPU** – Average Usage Per User (średni czas połączeń na abonenta) – stosunek średniego miesięcznego całkowitego czasu połączeń w minutach do średniej liczby kart SIM (z wyłączeniem telemetrii) w danym okresie.

**Wskaźnik odejść** – stosunek liczby klientów, którzy odłączyli się od sieci, do średniej ważonej liczby klientów w danym okresie.

**Przychody z usług konwergentnych** – przychody z ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych (z wyłączeniem przychodów ze sprzedaży sprzętu). Oferta konwergentna jest zdefiniowana jako oferta łącząca co najmniej usługi stacjonarnego internetu (włączając bezprzewodowy dostęp stacjonarny) oraz telefonii komórkowej (z wyłączeniem MVNO – operatora wirtualnej sieci ruchomej), zapewniająca korzyść finansową. Przychody z usług konwergentnych nie obejmują przychodów ze sprzedaży sprzętu, połączeń przychodzących od innych operatorów oraz usług roamingu dla osób odwiedzających.

**ARPO z usług konwergentnych dla klientów indywidualnych** – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług konwergentnych, generowanych przez klientów indywidualnych, do średniej liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych w danym okresie.

**Przychody z usług wyłącznie stacjonarnego internetu szerokopasmowego** – przychody z ofert stacjonarnego dostępu szerokopasmowego do internetu (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu), w tym usług TV i VoIP.

**ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu szerokopasmowego** – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego do internetu do średniej liczby dostępow w danym okresie.

**Przychody z usług wyłącznie komórkowych** – przychody z ofert telefonii komórkowych (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych) oraz połączeń telemetrii. Przychody z usług wyłącznie komórkowych nie obejmują przychodów ze sprzedaży sprzętu, połączeń przychodzących od innych operatorów oraz usług roamingu dla osób odwiedzających.

**ARPO z usług wyłącznie komórkowych** – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z usług wyłącznie komórkowych (z wyłączeniem połączeń telemetrii) do średniej liczby kart SIM (z wyłączeniem telemetrii) w danym okresie.

**ARPO z usług wyłącznie mobilnego internetu** – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z kart SIM przypisanych do mobilnego dostępu do internetu (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu) do średniej liczby takich kart SIM w danym okresie.

**ARPO z wyłącznie mobilnych usług głosowych** – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z kart SIM przypisanych do telefonów komórkowych (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu) do średniej liczby takich kart SIM w danym okresie.

**SAC** – *Subscriber Acquisition Cost* (koszt pozyskania abonenta) – stosunek kosztów pozyskania klientów do liczby klientów przyłączonych w danym okresie brutto. Koszty pozyskania klientów obejmują prowizje płacone dystrybutorom oraz dopłaty netto do sprzedaży telefonów komórkowych.

**SRC** – *Subscriber Retention Cost* (koszt utrzymania abonenta) – stosunek kosztów utrzymania klientów do liczby klientów utrzymanych w danym okresie. Koszty utrzymania klientów obejmują prowizje płacone dystrybutorom oraz dopłaty netto do sprzedaży telefonów komórkowych.