



Warszawa, 24 lipca 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 13/2019

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 drugi kwartał i pierwsze półrocze 2019 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym przekształcenia danych finansowych, znajdują się w Nocie 2 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2019 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2019>).

**W 2 kw. 2019 roku Orange Polska realizuje nastawioną na wartość strategię „więcej za więcej” na rynku konsumenckim oraz informuje o wzroście EBITDAaL o 3% w ujęciu rocznym. Plany całoroczne podtrzymane**

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	2 kw. 2019 (MSSF 16)	2 kw. 2018 dane porównywalne (MSSF 16)	Zmiana	2 kw. 2018 dane raportowane (MSR 17)	1 poł. 2019 (MSSF 16)	1 poł. 2018 dane porównywalne (MSSF 16)	Zmiana	1 poł. 2018 dane raportowane (MSR 17)
przychody	2 759	2 704	+2,0%	2 706	5 537	5 412	+2,3%	5 416
EBITDAaL*	710	691	+2,7%	nd.	1 353	1 350	+0,2%	nd.
marża EBITDAaL*	25,7%	25,6%	+0,1pp.	nd.	24,4%	24,9%	-0,5pp.	nd.
zysk operacyjny	138	nd.	nd.**	73	209	nd.	nd.**	106
zysk/strata netto	55	nd.	nd.**	-16	53	nd.	nd.**	-66
nakłady inwestycyjne*	556	528	+5,3%	551	1 019	879	+15,9%	939
organiczne przepływy pieniężne*	83	-35	+118 mln	-32	-16	-194	+178 mln	-187

\* 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. Równocześnie przedstawiono nieaudytowane dane porównywalne za 2018 rok, w tym szacunek EBITDAaL. Więcej informacji na ten temat znajduje się w Nocie 2 do sprawozdania finansowego za pierwsze półrocze 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 sprawozdania finansowe za 1 półrocze i 2 kwartał 2018 roku zostały sporządzone zgodnie z poprzednim standardem rachunkowości MSR 17.

<b>Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)</b>	<b>2 kw. 2019</b>	<b>2 kw. 2018</b>	<b>Zmiana</b>
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 307	1 137	+15,0%
dostępy mobilne (karty SIM)	14 964	14 484	+3,3%
post-paid	10 040	9 790	+2,6%
pre-paid	4 924	4 694	+4,9%
stacjonarne dostępy szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 582	2 506	+3,0%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	3 259	3 541	-8,0%

#### **Podsumowanie 2 kw. 2019 roku:**

- **Wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 2,7% rok-do-roku, co odzwierciedla głównie:**
  - poprawę trendu marży bezpośredniej (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi)
  - dalszy korzystny wpływ transformacji biznesu: koszty pośrednie spadły o 3% rok-do-roku (z uwzględnieniem zysków ze sprzedaży aktywów wyższych o 41 mln zł)
- **Cel całoroczny wzrostu przychodów oraz EBITDAaL podtrzymany**
- **Wzrost przychodów o 2,0% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
  - wysoką dynamikę wzrostu przychodów z usług konwergentnych, usług IT i integracyjnych oraz sprzedaży sprzętu
  - poprawę trendu przychodów z usług wyłącznie komórkowych
  - utrzymującą się presję w obszarze usług tradycyjnych
- **Dobre wyniki komercyjne w usługach konwergentnych, światłowodowych i komórkowych post-paid:**
  - przyrost o 15% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +31 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
  - przyrost o 52% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +35 tys. przyłączeń netto w 2 kw. (penetracja usługi na poziomie 11,4%)
  - przyrost o 2,6% rok-do-roku liczby klientów komórkowych usług abonamentowych, +70 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
- **Nakłady inwestycyjne w wysokości 556 mln zł (wzrost o 5% rok-do-roku) odzwierciedlają głównie projekty biznesowe i transformację działalności**
- **3,8 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec czerwca (+252 tys. objętych zasięgiem w 2 kw.)**
- **Organiczne przepływy pieniężne w wysokości 83 mln zł, uwzględniają wpływy ze sprzedaży należności z kontraktów ratalnych**

## **Odnośząc się do wyników za 2 kwartał 2019 roku, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:**

„Drugi kwartał był szczególnie ważny dla Orange Polska i całego rynku telekomunikacyjnego w Polsce. Realizując nastawioną na wartość strategię „więcej za więcej” zmieniliśmy ceny większości usług dla klientów indywidualnych. Wprowadziliśmy zmiany w cennikach jako pierwsi na rynku. Jesteśmy przekonani, że strategia „więcej za więcej” jest kluczowa dla długofalowego budowania wartości Orange Polska, a jej realizacja przybliżyła nas do powrotu na ścieżkę trwałego wzrostu.

W tym kwartale również wprowadziliśmy na rynek bardzo innowacyjną ofertę Orange Flex, w pełni obsługiwaną z poziomu aplikacji w smartfonie. Naszym zdaniem, pełna elastyczność i doświadczenie cyfrowe staną się w przyszłości kluczowe dla klientów usług telekomunikacyjnych.

W drugim kwartale osiągnęliśmy wyniki zgodne z naszymi oczekiwaniami. Nasycenie bazy klientów Internetu stacjonarnego usługami konwergentnymi osiągnęło próg 60%. To już znaczący poziom, co wraz z siecią światłowodową obejmującą zasięgiem 3,8 mln gospodarstw domowych stawia nas w korzystnej sytuacji względem konkurencji. W usługach mobilnych cieszy nas wysoka liczba przyłączeń netto (dzięki niższemu wskaźnikowi rezygnacji z usług) oraz poprawa trendu ARPO – to dwa przykłady, jakie efekty przynosi nasza koncentracja na potrzebach klientów i strategia ukierunkowana na wartość.

W drugim półroczu bieżącego roku, skupimy się głównie na monetyzacji naszych nowych inicjatyw komercyjnych, budowaniu korzyści z nabycia spółki BlueSoft oraz dalszej transformacji działalności.”

## **Wyniki finansowe**

### **Wzrost przychodów o 2,0% rok-do-roku**

Przychody wyniosły w drugim kwartale 2 759 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 55 mln zł, tj. 2,0%. Na trend przychodów wpłynęło pięć głównych czynników.

Po pierwsze, nastąpił duży wzrost przychodów z usług konwergentnych (o 22% rok-do-roku), wynikający ze wzrostu liczby klientów oraz dosprzedaży nowych usług. Po drugie, towarzyszył temu spadek przychodów z usług wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego (o 5,8% 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 2 kw. o 1,2% rok-do-roku.

Po trzecie, utrzymała się solidna dynamika wzrostu przychodów z usług IT i integracyjnych, który wyniósł 13% rok-do-roku. Jest to spójne z przyjętą przez nas strategią, która zakłada koncentrację na cyfryzacji procesów u klientów biznesowych. Po czwarte, przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się o 15% rok-do-roku, do czego przyczyniły się działania komercyjne wspierające sprzedaż telefonów oraz możliwość zakupu smartfonów na raty w trakcie trwania umowy. Po piąte, w ujęciu rocznym trend przychodów hurtowych nie jest już wspierany przez wzrost przychodów z roamingu krajowego.

### **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 2 kw. o 31 tys., tj. 15% rok-do-roku. Na koniec czerwca, 60% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych (wobec 54% rok wcześniej). Wśród klientów indywidualnych korzystających z mobilnych usług głosowych, udział ofert konwergentnych wzrósł do 48% (wobec 42% na koniec czerwca 2018 roku). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, zbliżyła się do 5,4 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług. Średni przychód na ofertę konwergentną (ARPO) był prawie stabilny, zarówno w ujęciu rocznym jak i kwartalnym.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrosła w 2 kw. o 6 tys., tj. 3% rok-do-roku. Udział klientów korzystających z usług szybkiego Internetu zwiększył się do 37% (wobec 31% rok wcześniej). Przyczynił się do tego przyrost bazy klientów usług światłowodowych, która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 52%, dzięki 35 tys. przyłączeń netto w 2 kw. Niższy niż w poprzednich okresach wzrost bazy klientów stacjonarnego Internetu wynikał głównie z ostrożnego podejścia komercyjnego do usług mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego. Liczba klientów dostępu szerokopasmowego nie objętych konwergencją nadal spadała na skutek migracji do ofert konwergentnych, a także w wyniku rezygnacji z usług. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego zmniejszył się w ujęciu rocznym o 3%, głównie z powodu malejącego udziału klientów z usługą telewizyjną, którzy migrują do ofert konwergentnych.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 2 kw. 2019 roku o 70 tys. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto wyniosła 58 tys., co było odzwierciedleniem solidnych wyników w usługach konwergentnych oraz bardzo niewielkiej erozji bazy klientów usług wyłącznie komórkowych (głównie w wyniku spadku wskaźnika rezygnacji z usług). Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych ofert głosowych zmniejszył się w ujęciu rocznym o 6%, co oznacza poprawę wobec spadku o 8% rok-do-roku w 1 kw. 2019 roku oraz o 10% w całym 2018 roku.

W segmencie stacjonarnych usług głosowych, utrata łączy netto wyniosła 69 tys., przy czym zasadnicze trendy prawie nie uległy zmianie. Rośnie liczba klientów usług telefonii internetowej (VoIP), gdyż wchodzi ona w skład pakietu Orange Love. Pomijając usługi VoIP, utrata łączy jest stabilna i w dalszym ciągu odzwierciedla niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

### **EBITDAaL wyższa o 2,7% rok-do-roku**

EBITDAaL za 2 kw. 2019 roku wyniosła 710 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 2,7%. Do wzrostu EBITDAaL przyczyniły się dwa główne czynniki. Po pierwsze, spadek marży bezpośredniej (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) wyniósł w ujęciu rocznym jedynie 8 mln zł (wobec 40 mln zł w 1 kw. 2019 roku), gdyż wzrost marży w obszarach ofert konwergentnych, światłowodowych oraz usług IT i integracyjnych w coraz większym stopniu równoważy utrzymującą się presję na usługi tradycyjne. Po drugie, koszty pośrednie zmniejszyły się o 3% rok-do-roku, co odzwierciedlało głównie dalsze oszczędności na kosztach pracy (drugi rok realizacji Umowy Społecznej), usługach zewnętrznych związanych z obsługą klientów oraz kosztów dotyczących nieruchomości, a także wzrost zysków ze sprzedaży aktywów o 41 mln zł rok-do-roku.

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

Zysk netto w 2 kw. 2019 roku wyniósł 55 mln zł. Był on wynikiem wzrostu EBITDAaL, niższej amortyzacji (odzwierciedlającej korzystny wpływ w wysokości 49 mln zł wydłużenia okresu użyteczności niektórych składników majątku trwałego) oraz spadku kosztów finansowych w ujęciu rocznym (głównie w wyniku korzystnego wpływu zmian kursu walutowego na koszty dyskonta). Ze względu na zmianę w standardach rachunkowości, wynik netto za 2 kw. 2019 roku nie jest w pełni porównywalny z wynikiem za 2 kw. 2018 roku.

### **Organiczne przepływy pieniężne odzwierciedlające głównie poprawę w zakresie kapitału obrotowego**

Organiczne przepływy pieniężne w 2 kw. 2019 roku wyniosły 83 mln zł, co stanowi poprawę w porównaniu do -35 mln zł w analogicznym okresie 2018 roku. Wynikało to głównie z niższego zapotrzebowania na kapitał obrotowy, do czego przyczyniły się wpływy ze sprzedaży części należności związanych ze sprzedażą ratalną telefonów komórkowych (133 mln zł) oraz rozliczenia rabatów roamingowych. Wpływ środków pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych wyniósł w 2 kw. 2019 roku 540 mln zł i w ujęciu rocznym był o 38 mln zł wyższy, na co wpłynęły wyższe inwestycje w tym kwartale. Na wysokość generowanych przepływów pieniężnych wpłynął też korzystnie wzrost przychodów ze sprzedaży aktywów o 25 mln zł.

### **Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2019 roku, Maciej Nowochoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:**

„Nasze wyniki finansowe w 2 kw. 2019 roku były zgodne z naszymi oczekiwaniami. W ujęciu rocznym wzrosły zarówno przychody jak i EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu (nasz nowy wskaźnik rentowności operacyjnej pod standardem rachunkowości MSSF 16). Z zadowoleniem

przyjmuję poprawę trendu marży bezpośredniej, co jest istotne dla perspektyw przyszłego wzrostu. Cieszy mnie również to, że przystąpiliśmy do sprzedaży należności z kontraktów ratalnych, co pomoże nam w optymalizacji kapitału obrotowego. W dalszym ciągu realizujemy strategię komercyjną ukierunkowaną na wartość oraz kontynuujemy optymalizację kosztów pośrednich, co znajdzie odzwierciedlenie w naszych wynikach w drugim półroczu. Potwierdzamy cel wzrostu przychodów oraz EBITDAaL w 2019 roku oraz poziom oczekiwanych nakładów inwestycyjnych.”

## Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników znajdują się w Nocie 2 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2019 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2019>).

<i>(w milionach złotych)</i>	2 kw. 2019 MSSF16	2 kw. 2018 MSR17	1 poł. 2019 MSSF16	1 poł. 2018 MSR17
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>138</b>	<b>73</b>	<b>209</b>	<b>106</b>
Odwroćenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	575	636	1 158	1 277
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-12	-1	-22	-2
Szacunek wpływu MSSF 16 na umowy leasingu operacyjnego w 2 kwartale i 1 półroczu 2018 roku	-	-7*	-	-13*
Amortyzacja środków trwałych używanych na podstawie umów leasingu finansowego w 2 kwartale i 1 półroczu 2018 roku	-	-9	-	-18
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy	6	-	4	-
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych	3	-	3	-
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych	-	-1	1	-
<b>EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)</b>	<b>710</b>	<b>691*</b>	<b>1 353</b>	<b>1 350*</b>

\* Dane zgodne z najlepszymi szacunkami Spółki dla celów porównawczych

## 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 2 kwartał 2019 roku.**

25 lipca 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: 34399999#

Polska (bezpłatny): 008001215222

Polska (płatny): 48225839021

Francja (płatny): 33172727403

Holandia (płatny): 31207095119

Kanada (płatny): 14162164194

Niemcy (płatny): 496922225429

Stany Zjednoczone (bezpłatny): 8442860643

Wielka Brytania (płatny): 442071943759

Wielka 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.	2kw.
Rachunek zysków i strat	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	MSSF16	MSSF16
<b>Przychody</b>												
<b>Usługi wyłącznie komórkowe</b>	688	686	682	680	690	687	676	673	2 736	2 726	640	646
<b>Usługi wyłącznie stacjonarne</b>	627	629	628	620	610	602	596	590	2 461	2 441	569	552
Usługi wąskopasmowe	287	285	275	274	265	263	257	255	1 084	1 077	244	233
Usługi szerokopasmowe	232	232	233	232	230	229	226	225	921	918	219	213
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	108	112	120	114	115	110	113	110	456	446	106	106
<b>Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)</b>	291	291	316	316	336	336	353	353	1 296	1 296	369	384
<b>Sprzedaż sprzętu</b>	351	351	307	307	336	336	410	409	1 404	1 403	367	352
<b>Usługi IT i integracyjne</b>	112	112	134	144	127	138	216	225	589	618	147	163
<b>Usługi hurtowe</b>	579	579	571	572	576	576	582	582	2 308	2 309	560	568
Hurtowe usługi komórkowe	312	312	329	329	332	331	334	334	1 307	1 306	310	324
Hurtowe usługi stacjonarne	188	188	176	176	176	176	176	176	716	717	177	169
Pozostałe	79	79	66	66	68	68	72	72	285	286	73	75
<b>Pozostałe przychody</b>	62	60	68	65	80	77	97	91	307	293	126	94
<b>Przychody razem</b>	<b>2 710</b>	<b>2 708</b>	<b>2 706</b>	<b>2 704</b>	<b>2 755</b>	<b>2 752</b>	<b>2 930</b>	<b>2 923</b>	<b>11 101</b>	<b>11 087</b>	<b>2 778</b>	<b>2 759</b>
Koszty świadczeń pracowniczych**	(432)	(431)	(397)	(395)	(370)	(368)	(383)	(383)	(1 582)	(1 577)	(403)	(377)
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)	(1 555)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(448)	(447)	(471)	(471)	(470)	(469)	(460)	(460)	(1 849)	(1 847)	(446)	(461)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(148)	(146)	(152)	(157)	(148)	(150)	(160)	(162)	(608)	(615)	(148)	(152)
- Koszty sprzedaży	(578)	(578)	(551)	(551)	(562)	(561)	(743)	(743)	(2 434)	(2 433)	(583)	(578)
- Pozostałe usługi obce	(375)	(320)	(355)	(291)	(402)	(338)	(426)	(356)	(1 558)	(1 305)	(393)	(364)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(51)	(46)	(33)	(31)	(58)	(56)	(77)	(70)	(219)	(203)	(54)	(55)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(23)	(23)	(41)	(41)	(46)	(46)	(52)	(52)	(162)	(162)	(32)	(27)
Zyski ze sprzedaży aktywów***	19	19	3	3	93	93	77	77	192	192	5	44
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania		(67)		(66)		(70)		(74)		(277)	(71)	(67)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu		(10)		(13)		(14)		(14)		(51)	(10)	(12)
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>674</b>	<b>659</b>	<b>709</b>	<b>691</b>	<b>792</b>	<b>773</b>	<b>706</b>	<b>686</b>	<b>2 881</b>	<b>2 809</b>	<b>643</b>	<b>710</b>
<b>EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)</b>		<b>659</b>		<b>691</b>		<b>773</b>		<b>686</b>		<b>2 809</b>	<b>643</b>	<b>710</b>
% przychodów	24,9%	24,3%	26,2%	25,6%	28,7%	28,1%	24,1%	23,5%	26,0%	25,3%	23,1%	25,7%
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	(641)		(636)		(617)		(647)		(2 541)		(583)	(575)
Odwroćenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu											10	12
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy**	0		0		0		5		5		2	(6)
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych											0	(3)
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych***											(1)	0
<b>Zysk / (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>33</b>		<b>73</b>		<b>175</b>		<b>64</b>		<b>345</b>		<b>71</b>	<b>138</b>
% przychodów	1,2%		2,7%		6,4%		2,2%		3,1%		2,5%	4,9%
Koszty finansowe, netto	(86)		(87)		(61)		(71)		(305)		(74)	(68)
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu											(10)	(12)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto	(62)		(54)		(54)		(52)		(222)		(50)	(45)
- Koszty dyskonta	(24)		(33)		(7)		(19)		(83)		(14)	(11)
Podatek dochodowy	3		(2)		(23)		(8)		(30)		1	(15)
<b>Skonsolidowany zysk / (strata) netto</b>	<b>(50)</b>		<b>(16)</b>		<b>91</b>		<b>(15)</b>		<b>10</b>		<b>(2)</b>	<b>55</b>

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

(1) W 2019 dokonaliśmy pewnych zmian w kategorizacji 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

### Kluczowe wskaźniki operacyjne

<i>baza klientów (w tys.)</i>	2017		2018				2019	
	1 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	
<b>Klienci konwergentni</b>	<b>938</b>	<b>1 376</b>	<b>1 436</b>	<b>1 483</b>	<b>1 547</b>	<b>1 592</b>	<b>1 628</b>	
- w tym klienci indywidualni (B2C)	738	1 090	1 137	1 178	1 236	1 276	1 307	
- w tym klienci biznesowi (B2B)	200	287	298	304	311	316	321	
<b>Stacjonarne usługi głosowe</b>								
PSTN	3 181	2 738	2 623	2 527	2 426	2 322	2 228	
VoIP	678	875	918	953	981	1 006	1 031	
<b>Razem łącza główne – rynek detaliczny</b>	<b>3 859</b>	<b>3 613</b>	<b>3 541</b>	<b>3 480</b>	<b>3 407</b>	<b>3 328</b>	<b>3 259</b>	
- w tym klienci konwergentni (B2C)	449	678	718	755	755	778	800	
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	158	110	104	100	54	44	38	
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	291	568	614	655	701	734	762	
<b>Dostępny szerokopasmowe</b>								
ADSL	1 451	1 278	1 238	1 200	1 149	1 098	1 056	
VHBB (VDSL + światłowod)	544	724	767	807	869	921	961	
w tym VDSL	427	476	481	484	503	522	527	
w tym światłowod	117	248	286	324	366	399	434	
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	260	475	502	522	542	557	565	
<b>Rynek detaliczny – łącznie</b>	<b>2 269</b>	<b>2 477</b>	<b>2 506</b>	<b>2 530</b>	<b>2 560</b>	<b>2 576</b>	<b>2 582</b>	
- w tym klienci konwergentni (B2C)	738	1 090	1 137	1 178	1 236	1 276	1 307	
<b>Baza klientów usług TV</b>								
IPTV	254	359	386	410	435	455	476	
DTH (telewizja satelitarna)	521	515	514	511	508	503	496	
<b>Liczba klientów usług TV</b>	<b>775</b>	<b>875</b>	<b>900</b>	<b>921</b>	<b>943</b>	<b>958</b>	<b>972</b>	
- w tym klienci konwergentni (B2C)	351	597	641	680	725	758	788	
<b>Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)</b>								
Post-paid								
<i>telefony komórkowe</i>	7 009	7 310	7 358	7 416	7 498	7 553	7 611	
<i>internet mobilny</i>	1 364	1 164	1 104	1 052	989	934	895	
<i>M2M</i>	1 079	1 273	1 328	1 385	1 436	1 483	1 534	
<b>Post-paid razem</b>	<b>9 452</b>	<b>9 747</b>	<b>9 790</b>	<b>9 853</b>	<b>9 922</b>	<b>9 970</b>	<b>10 040</b>	
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 366	2 085	2 183	2 259	2 369	2 434	2 486	
Pre-paid	5 820	4 621	4 694	4 761	4 883	4 867	4 924	
<b>Razem</b>	<b>15 272</b>	<b>14 368</b>	<b>14 484</b>	<b>14 614</b>	<b>14 805</b>	<b>14 837</b>	<b>14 964</b>	
<b>Liczba klientów usług hurtowych</b>								
WLR	614	507	487	467	437	408	381	
BSA	195	165	156	151	144	137	133	
LLU	105	87	83	80	76	73	69	

<i>kwartalne ARPO w zł na miesiąc</i>	2017		2018				2019	
	1 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	112,5	100,8	102,4	103,0	101,9	101,4	101,9	
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	37,5	36,6	36,4	36,2	36,5	36,3	36,2	
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	58,0	56,5	56,6	56,4	56,0	55,5	54,9	
Usługi wyłącznie komórkowe	21,8	21,9	21,7	21,7	21,0	20,0	20,1	
Post-paid bez M2M	32,8	29,1	28,7	28,6	27,7	26,9	27,0	
<i>telefony komórkowe</i>	35,1	31,0	30,5	30,5	29,5	28,6	28,7	
<i>internet mobilny</i>	22,3	19,0	18,3	17,7	17,0	16,4	15,9	
Pre-paid	9,3	11,9	12,3	12,6	12,2	11,4	11,6	
Usługi hurtowe komórkowe	6,0	7,2	7,6	7,6	7,6	7,1	7,5	



pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2018				2019	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	6 886	7 006	7 223	7 447	7 521	7 658
<b>AUPU (w minutach)</b>						
Post-paid	353,9	349,7	344,6	353,3	357,9	356,6
Pre-paid	162,0	166,3	164,1	163,6	161,9	163,0
Zagregowane	285,8	284,7	279,9	284,7	286,5	285,8
<b>Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)</b>						
Post-paid	3,1	2,7	2,8	2,8	2,8	2,5
Pre-paid	14,6	11,3	10,4	8,9	10,8	10,2
SAC post-paid (zł)	75,2	79,9	95,8	116,1	82,4	76,8
SRC post-paid (zł)	39,7	29,5	35,8	45,8	43,9	56,2

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.	2 kw.
Orange Polska	14 372	13 730	13 492	13 197	13 077	12 429
50% pracowników Networks	348	345	347	348	355	353
Razem	14 720	14 075	13 839	13 545	13 432	12 782

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, 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.