



Warszawa, 25 kwietnia 2023 r.  
Komisja Nadzoru Finansowego  
ul. Piękna 20, Warszawa  
Giełda Papierów Wartościowych  
w Warszawie S.A., ul. Książęca 4  
Polska Agencja Prasowa  
ul. Bracka 6/8, Warszawa

## RAPORT BIEŻĄCY 7/2023

Na podstawie Art. 17 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 roku 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 2023 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 31 marca 2023 roku, sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

**W 1 kw. 2023 roku Orange Polska informuje o bardzo dobrych wynikach finansowych pomimo wymagającego otoczenia**

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	1 kw. 2023	1 kw. 2022	Zmiana
przychody	3 139	2 931	+7,1%
EBITDAaL	762	722	+5,5%
marża EBITDAaL	24,3%	24,6%	-0,3p.p.
zysk operacyjny	392	244	+61%
zysk netto	270	125	+116%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex)	225	245	-8,2%
organiczne przepływy pieniężne	-119	231	nd.

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	1 kw. 2023	1 kw. 2022	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 639	1 563	+4,9%
dostępy mobilne (karty SIM)	17 435	17 306	+0,7%
post-paid	12 636	12 046	+4,9%
pre-paid	4 799	5 260	-8,8%
stacjonarne dostępy szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 806	2 755	+1,9%
w tym łącza światłowodowe	1 218	999	+21,9%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	2 536	2 662	-4,7%

#### Podsumowanie 1 kw. 2023 roku:

- **Wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 5,5% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
  - wysoką dynamikę wzrostu przychodów z kluczowej działalności, przekładającą się na wzrost marży bezpośredniej o 5% r/r
  - częściowe skompensowanie wpływu inflacji na koszty pośrednie poprzez działania zaradcze
- **Wzrost przychodów o 7,1% rok-do-roku, dzięki dobrym wynikom we wszystkich najważniejszych obszarach:**
  - wzrost o 6% r/r w **kluczowych usługach telekomunikacyjnych** (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie dostępu szerokopasmowego), wynikający z rosnącej bazy klientów przy jednoczesnym wzroście ARPO
  - wzrost o 40% r/r **przychodów ze sprzedaży sprzętu**, z powodu większego zainteresowania droższymi telefonami
  - wzrost o 12% r/r w **usługach IT i integracyjnych**, dzięki popytowi rynkowemu na cyfryzację
  - wzrost o 15% r/r w **usługach hurtowych** (z wyłączeniem obszarów schyłkowych), dzięki utrzymującemu się popytowi na naszą infrastrukturę
- **Solidne wyniki komercyjne pomimo niestabilnego otoczenia makroekonomicznego:**
  - wzrost o 5% r/r liczby klientów konwergentnych, +14 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
    - wzrost ARPO z ofert konwergentnych o 2,4% r/r, dzięki usługom światłowodowym i strategii ukierunkowanej na wartość
  - wzrost o 22% r/r liczby detalicznych klientów światłowodu, +47 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
    - 7,3 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej (179 tys. objętych zasięgiem w 1 kw.)
  - wzrost o 3% r/r liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych, +40 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
    - wzrost ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych o 3,2% r/r, dzięki strategii ukierunkowanej na wartość
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w wysokości 225 mln zł; spadek o 8% r/r, dzięki wpływom ze sprzedaży aktywów w wysokości 148 mln zł (w wyniku optymalizacji portfela nieruchomości)**
- **Organiczne przepływy pieniężne w wysokości -119 mln zł, odzwierciedlają inne rozłożenie nakładów inwestycyjnych oraz większe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy**

## Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2023 roku, Julien Ducarroz, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Dobrze rozpoczęliśmy rok pomimo wymagającego otoczenia makroekonomicznego, wynikającego z wysokiej inflacji i spowolnienia w gospodarce. Nasze wyniki komercyjne odzwierciedlają solidny popyt ze strony klientów, naszą koncentrację na wartości oraz dużą konkurencję na rynku. Zarówno wskaźnik ARPO jak i bazy klientów wzrosły w ujęciu rocznym we wszystkich kluczowych usługach. Wzrost liczby klientów ofert konwergentnych był nawet szybszy niż rok wcześniej, natomiast dynamika wzrostu bazy klientów usług wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnych spowolniła – na tym obecnie koncentrujemy nasze działania komercyjne. Wysoki popyt na droższe telefony przyczynił się do imponujących wyników sprzedaży w tym obszarze.

Przyspieszyliśmy transformację w zakresie wygaszania technologii schyłkowych oraz nieużywanych aktywów. W tym kwartale osiągnęliśmy szczególnie dobre wyniki pod względem zbycia nieruchomości, których już nie używamy w ramach transformacji z technologii miedziovych na światłowodowe. Dzięki temu uwalniamy kapitał, który możemy zainwestować z wyższą stopą zwrotu oraz zmniejszamy koszty operacyjne związane z tymi nieruchomościami. Ogłosiliśmy również plan stopniowego wygaszania technologii 3G, którego realizację rozpoczniemy w tym roku i chcemy zakończyć do końca 2025 roku. Przyczyni się to do zwiększenia efektywności oraz stworzy przestrzeń dla wdrożenia technologii 5G.

Mamy świadomość, że dwucyfrowa inflacja będzie nadal niekorzystnie wpływać na koszty operacyjne. W związku z tym, w dalszej części roku, musimy konsekwentnie realizować strategię komercyjną ukierunkowaną na wartość, a także dalszą transformację kosztów.”

## Wyniki finansowe

### Wzrost przychodów o 7,1% rok-do-roku, do czego przyczyniły się wszystkie najważniejsze obszary

Przychody w 1 kw. 2023 roku wyniosły 3 139 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 208 mln zł, tj. 7,1%. Do tych bardzo dobrych wyników przyczyniły się głównie cztery czynniki.

Po pierwsze, łączne przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego) zwiększyły się o 6%, dzięki jednoczesnemu wzrostowi liczby klientów i wskaźnika ARPO. Po drugie, przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły aż o 40% rok-do-roku, w wyniku dużego popytu na droższe telefony. Po trzecie, przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły w ujęciu rocznym o 12%, do czego przyczynił się wysoki popyt rynkowy na cyfryzację. Po czwarte, przychody z usług hurtowych (z wyłączeniem obszarów schyłkowych) zwiększyły się o 15% rok-do-roku, dzięki wykorzystaniu utrzymującego się popytu na naszą infrastrukturę.

### Solidne wyniki komercyjne pomimo niestabilnego otoczenia makroekonomicznego

Nasza działalność komercyjna koncentruje się głównie na dostarczaniu pakietu usług komórkowych i stacjonarnych, co określamy mianem konwergencji. Konwergencja jest naszą przewagą konkurencyjną, 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. 2023 roku o 14 tys., tj. 5% w ujęciu rocznym. Na koniec marca, 69% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych. Wskaźnik ARPO z ofert konwergentnych wzrósł o 2,4% rok-do-roku, osiągając poziom 116,4 zł. Było to przede wszystkim wynikiem naszej strategii nastawionej na wartość oraz rosnącego udziału usług światłowodowych i TV.

Całkowita liczba **klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła w 1 kw. 2023 roku o 2 tys., tj. 1,9% rok-do-roku. Liczba klientów światłowodu zwiększyła się o 47 tys., tj. 22%, w wyniku rosnącej penetracji usługami światłowodowymi wcześniej wybudowanych łączy, rozbudowy sieci światłowodowej oraz migracji z łączy miedzianych. Udział klientów usług światłowodowych w całkowitej bazie klientów

internetu stacjonarnego osiągnął już 43%. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrósł w ujęciu rocznym o 3,3%, do poziomu 63,0 zł, dzięki strategii nastawionej na wartość oraz rosnącemu udziałowi klientów usług światłowodowych. Klienci tych usług generują najwyższy średni przychód na ofertę, głównie ze względu na większy udział usług TV, rosnącą popularność większych prędkości usługi światłowodu oraz rosnący udział klientów z domów jednorodzinnych (gdzie cena usługi jest wyższa w celu pokrycia wyższego kosztu budowy sieci).

W pierwszym kwartale liczba aktywacji netto **komórkowych abonamentowych usług głosowych** wyniosła 40 tys., co było odzwierciedleniem pewnego spowolnienia na rynku biznesowym oraz niższego wzrostu w ofercie Flex – w porównaniu z poprzednim rokiem, kiedy do znacznego wzrostu przyczynili się uchodźcy wojenni z Ukrainy. W 1 kw. 2023 roku wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych wzrósł w ujęciu rocznym o 3,2%, co było efektem strategii cenowej ukierunkowanej na wartość.

Baza **klientów usług przedpłaconych** zmniejszyła się w pierwszym kwartale o 265 tys. Ten spadek wynikał głównie z wyjątkowo dużej liczby aktywacji kart przedpłaconych w poprzednim roku, do czego przyczynili się uchodźcy wojenni z Ukrainy. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych zwiększył się o 5,7% w wyniku strategii ukierunkowanej na wartość.

W **stacjonarnych usługach głosowych** utrata łączny netto w pierwszym kwartale wyniosła 36 tys., utrzymując się na podobnym poziomie co w poprzednim kwartale, i odzwierciedlała niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

### **Wzrost EBITDAaL o 5,5% rok-do-roku, dzięki bardzo dobrym wynikom w kluczowych obszarach**

EBITDAaL za 1 kw. 2023 roku wyniosła 762 mln zł i zwiększyła się o 40 mln zł, tj. o 5,5% rok-do-roku. Ten silny wzrost został wygenerowany w całości przez marżę bezpośrednią (różnicę pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi), która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 5% (85 mln zł), głównie w wyniku dużego wzrostu przychodów z kluczowych usług telekomunikacyjnych, usług hurtowych (z wyłączeniem obszarów schyłkowych) oraz usług IT i integracyjnych. Koszty pośrednie zwiększyły się o w ujęciu rocznym o 5% (45 mln zł), głównie w wyniku wpływu inflacji na umowy najmu oraz koszty różnych usług zewnętrznych. Częściowo zrównoważyliśmy ten wpływ poprzez działania zaradcze (m.in. zabezpieczenie kosztów mediów oraz oszczędności na kosztach utrzymania nieruchomości), a także rozwiązanie niektórych rezerw.

### **Wzrost zysku netto o 116%, dzięki wysokiemu wzrostowi zysku operacyjnego**

Zysk netto w 1 kw. 2023 roku wyniósł 270 mln zł i w porównaniu z 1 kw. 2022 roku zwiększył się o 116%. Kluczowym czynnikiem wspierającym tak dynamiczny wzrost był zysk operacyjny, który zwiększył się o 61% rok-do-roku. Przyczyniły się do tego wzrost EBITDAaL, niższa amortyzacja (o 3% rok-do-roku) oraz znacznie wyższe zyski ze sprzedaży aktywów. Ta ostatnia pozycja zwiększyła się w ujęciu rocznym o 65 mln zł, dzięki bardzo dobrym wynikom kwartalnym w zakresie sprzedaży nieruchomości. Na zysk netto wpłynął też korzystnie spadek kosztów finansowych netto o 26 mln zł rok-do-roku, głównie w wyniku niższych ujemnych różnic kursowych (z przeszacowania długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu denominowanych w euro).

### **Organiczne przepływy pieniężne odzwierciedlają inne rozłożenie nakładów inwestycyjnych oraz zapotrzebowania na kapitał obrotowy**

Organiczne przepływy pieniężne w 1 kw. 2023 roku były ujemne i wyniosły -119 mln zł wobec dodatnich przepływów pieniężnych na poziomie 231 mln zł rok wcześniej. Z jednej strony, generowane przepływy pieniężne były wspierane przez wzrost EBITDAaL oraz wzrost wpływów ze sprzedaży aktywów<sup>1</sup> o 89 mln zł rok-do-roku. Z drugiej strony, na przepływy pieniężne niekorzystnie wpłynęło inne rozłożenie nakładów inwestycyjnych oraz większe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Po pierwsze, pieniężne nakłady inwestycyjne<sup>1</sup> w pierwszym kwartale były wyższe o 254 mln zł, w wyniku większych inwestycji w tym okresie

---

<sup>1</sup> Pieniężne nakłady inwestycyjne pomniejszone o wpływy ze sprzedaży aktywów sieciowych do spółki JV Światłowód Inwestycje (co wyłączono z wpływów ze sprzedaży aktywów).

oraz płatności z tytułu bardzo dużych nakładów inwestycyjnych poniesionych w 4 kw. 2022 roku. Po drugie, bardzo wysoka ratalna sprzedaż telefonów spowodowała wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy.

### Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2023 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„W pierwszym kwartale osiągnęliśmy doskonałe wyniki finansowe. Szczególnie cieszy mnie wzrost EBITDAaL o 5,5%. Głównym czynnikiem tego wzrostu była wysoka dynamika wzrostu przychodów z naszych kluczowych usług, która przełożyła się na wzrost marży bezpośredniej o 5%. Zgodnie z przewidywaniami, dwucyfrowa inflacja wpłynęła na koszty operacyjne, głównie w zakresie umów najmu oraz różnych usług zewnętrznych. Jednak dzięki podjęciu różnych działań zaradczych udało się nam częściowo skompensować ten niekorzystny wpływ. Na ekonomiczne nakłady inwestycyjne istotny wpływ miało około 150 mln zł wpływów ze sprzedaży nieużywanych przez nas nieruchomości. To więcej niż uzyskaliśmy w całym 2022 roku. Wzrost EBITDAaL, wyższe zyski ze sprzedaży aktywów oraz niższe koszty finansowe przełożyły się na wyższy wynik netto, który w ujęciu rocznym zwiększył się ponad dwukrotnie. Organiczne przepływy pieniężne w pierwszym kwartale odzwierciedlały płatności z tytułu dużych nakładów inwestycyjnych poniesionych pod koniec 2022 roku oraz wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy w wyniku bardzo wysokiej ratalnej sprzedaży telefonów.

Otoczenie makroekonomiczne pozostaje bardzo wymagające. Przewidujemy dalszy niekorzystny wpływ inflacji, ale w obliczu tak dobrych wyników finansowych w pierwszym kwartale jesteśmy przekonani, że osiągniemy cele całoroczne.”

### Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 31 marca 2023 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

(w milionach złotych)	1 kw. 2023	1 kw. 2022
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>392</b>	<b>244</b>
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży aktywów	-86	-21
Odwroćenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych*	487	504
Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	13	8
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-31	-17
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy	-13	–
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych	–	4
<b>EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)</b>	<b>762</b>	<b>722</b>

\* Zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntu historycznie ujętych jako środki trwałe (4 mln zł w 2023 roku).

### 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.

## Zaproszenie na prezentację wyników Orange Polska za 1 kwartał 2023 roku

Zarząd Orange Polska ma przyjemność zaprosić Państwa na prezentację wyników Spółki za 1 kwartał 2023 roku.

26 kwietnia 2023 r.

### Godzina:

11:00 (Warszawa)

10:00 (Londyn)

05:00 (Nowy Jork)

Prezentacja będzie miała miejsce online. Będzie dostępna w czasie rzeczywistym jako telekonferencja.

Aby wziąć udział w telekonferencji, prosimy wybrać poniższy numer:

**Kod do telekonferencji: 411064**

**Polska:** 0048 22 124 49 59

**Kanada:** 001 587 855 1318

**Niemcy:** 0049 30 25 555 323

**Francja:** 0033 1758 50 878

**Rosja:** 007 495 283 98 58

**Stany Zjednoczone:** 001 718 866 4614

**Wielka Brytania:** 0044 203 984 9844

lub kliknąć poniższe łącze do strony z transmisją na żywo:

<https://mm.closir.com/slides?id=411064>

## Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2022 pro forma					2023
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.
	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
<b>Rachunek zysków i strat</b>						
<b>Przychody</b>						
<b>Usługi wyłącznie komórkowe</b>	<b>671</b>	<b>699</b>	<b>710</b>	<b>717</b>	<b>2 797</b>	<b>710</b>
<b>Usługi wyłącznie stacjonarne</b>	<b>477</b>	<b>475</b>	<b>475</b>	<b>471</b>	<b>1 898</b>	<b>464</b>
Usługi wąskopasmowe	153	147	143	138	581	132
Usługi szerokopasmowe	219	223	224	224	890	222
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	105	105	108	109	427	110
<b>Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)</b>	<b>526</b>	<b>530</b>	<b>544</b>	<b>554</b>	<b>2 154</b>	<b>564</b>
<b>Sprzedaż sprzętu</b>	<b>331</b>	<b>363</b>	<b>400</b>	<b>488</b>	<b>1 582</b>	<b>463</b>
<b>Usługi IT i integracyjne</b>	<b>312</b>	<b>357</b>	<b>323</b>	<b>500</b>	<b>1 492</b>	<b>348</b>
<b>Usługi hurtowe</b>	<b>456</b>	<b>467</b>	<b>493</b>	<b>474</b>	<b>1 890</b>	<b>427</b>
Hurtowe usługi komórkowe	286	295	295	285	1 161	233
Hurtowe usługi stacjonarne	73	72	85	79	309	75
Pozostałe	97	100	113	110	420	119
<b>Pozostałe przychody</b>	<b>158</b>	<b>164</b>	<b>178</b>	<b>175</b>	<b>675</b>	<b>163</b>
<b>Przychody razem</b>	<b>2 931</b>	<b>3 055</b>	<b>3 123</b>	<b>3 379</b>	<b>12 488</b>	<b>3 139</b>
Koszty świadczeń pracowniczych*	(368)	(344)	(322)	(365)	(1 399)	(372)
<b>Koszty zakupów zewnętrznych*</b>	<b>(1 688)</b>	<b>(1 780)</b>	<b>(1 826)</b>	<b>(2 129)</b>	<b>(7 423)</b>	<b>(1 867)</b>
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(369)	(385)	(395)	(389)	(1 538)	(337)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(207)	(205)	(230)	(241)	(883)	(228)
- Koszty sprzedaży	(602)	(688)	(665)	(898)	(2 853)	(762)
- Pozostałe usługi obce*	(510)	(502)	(536)	(601)	(2 149)	(540)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne*	5	34	16	21	76	46
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(18)	(23)	(19)	(14)	(74)	(22)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(123)	(123)	(123)	(126)	(495)	(131)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(17)	(21)	(27)	(30)	(95)	(31)
<b>EBITDAaL</b>	<b>722</b>	<b>798</b>	<b>822</b>	<b>736</b>	<b>3 078</b>	<b>762</b>
% przychodów	24,6%	26,1%	26,3%	21,8%	24,6%	24,3%
Zysk/strata ze sprzedaży aktywów	21	49	15	22	107	86
Zysk związany ze sprzedażą 50% udziałów w Światłowod Inwestycje	0	0	0	0	0	0
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych**	(504)	(506)	(516)	(520)	(2 046)	(487)
Odwrócenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	17	21	27	30	95	31
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy*	0	6	(6)	1	1	13
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych*	(4)	(5)	(4)	(4)	(17)	0
Udział w zysku/stracie wspólnego przedsięwzięcia skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	(8)	(26)	(14)	(9)	(57)	(13)
<b>Zysk / (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>244</b>	<b>337</b>	<b>324</b>	<b>256</b>	<b>1 161</b>	<b>392</b>
% przychodów	8,3%	11,0%	10,4%	7,6%	9,3%	12,5%
Koszty finansowe, netto	(88)	(68)	(86)	(52)	(294)	(62)
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(17)	(21)	(27)	(30)	(95)	(31)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto	(34)	(27)	(12)	(24)	(97)	(16)
- Koszty dyskonta	(19)	(21)	(20)	(20)	(80)	(13)
- Koszty różnic kursowych	(18)	1	(27)	22	(22)	(2)
Podatek dochodowy	(31)	(26)	(45)	(41)	(143)	(60)
<b>Skonsolidowany zysk / (strata) netto</b>	<b>125</b>	<b>243</b>	<b>193</b>	<b>163</b>	<b>724</b>	<b>270</b>

\* Koszty świadczeń pracowniczych, pozostałe usługi obce oraz pozostałe przychody i koszty operacyjne nie zawierają wpływu programów rozwiązania stosunku pracy oraz wpływu pewnych kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych, a od 2kw 22 również z tytułu eliminacji marży uzyskanej na transakcjach z joint venture.

\*\* 1kw 2023 zawiera 4 miliony złotych wpływu utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntów historycznie ujętych jako środki trwałe.

## Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2022				2023
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
<b>Konwergentni klienci indywidualni (B2C)</b>	<b>1 563</b>	<b>1 578</b>	<b>1 594</b>	<b>1 625</b>	<b>1 639</b>
<b>Dostępy szerokopasmowe</b>					
Światłowod	999	1 065	1 120	1 171	1 218
ADSL	653	623	591	561	530
VDSL	480	470	459	448	435
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	622	627	624	625	623
<b>Rynek detaliczny – łącznie</b>	<b>2 755</b>	<b>2 786</b>	<b>2 793</b>	<b>2 804</b>	<b>2 806</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 563	1 578	1 594	1 625	1 639
<b>Baza klientów usług TV</b>					
IPTV	737	768	794	821	839
DTH (telewizja satelitarna)	241	203	169	135	103
<b>Liczba klientów usług TV</b>	<b>978</b>	<b>970</b>	<b>963</b>	<b>955</b>	<b>943</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	848	843	839	836	827
<b>Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)</b>					
Post-paid					
telefony komórkowe	8 506	8 609	8 666	8 723	8 763
internet mobilny	659	646	638	627	621
M2M	2 880	2 983	3 168	3 216	3 253
<b>Post-paid razem</b>	<b>12 046</b>	<b>12 238</b>	<b>12 472</b>	<b>12 566</b>	<b>12 636</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	2 914	2 937	2 958	2 991	3 001
<b>Pre-paid</b>	<b>5 260</b>	<b>5 591</b>	<b>5 451</b>	<b>5 064</b>	<b>4 799</b>
<b>Razem</b>	<b>17 306</b>	<b>17 829</b>	<b>17 924</b>	<b>17 630</b>	<b>17 435</b>
<b>Gospodarstwa domowe w zasięgu sieci światłowodowej</b>	<b>6 153</b>	<b>6 475</b>	<b>6 757</b>	<b>7 073</b>	<b>7 252</b>
<b>Liczba klientów usług hurtowych</b>					
WLR	222	214	206	198	190
BSA	147	151	155	162	167
- w tym światłowod	59	65	73	83	94
LLU	40	39	37	34	33
<b>Stacjonarne usługi głosowe</b>					
PSTN	1 463	1 417	1 375	1 331	1 286
VoIP	1 199	1 216	1 228	1 241	1 250
<b>Razem łącza główne – rynek detaliczny</b>	<b>2 662</b>	<b>2 633</b>	<b>2 603</b>	<b>2 572</b>	<b>2 536</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	896	911	923	940	947
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	8	7	7	6	6
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	888	904	916	934	941
kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2022				2023
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	113,7	113,7	115,6	115,9	116,4
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	36,5	36,2	36,2	36,4	36,1
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	61,0	61,3	62,0	62,5	63,0
Usługi wyłącznie komórkowe	20,1	20,2	20,1	20,8	21,1
Post-paid bez M2M	26,4	26,8	27,3	27,3	27,4
telefony komórkowe	28,0	28,3	28,9	28,8	28,9
internet mobilny	12,1	12,1	12,1	12,1	11,9
Pre-paid	12,3	12,5	11,8	12,9	13,0
Usługi hurtowe komórkowe	6,2	6,1	5,9	5,9	4,8

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej		2022				2023
		1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
<b>AUPU (w GB)</b>						
Post-paid		6,8	7,4	8,0	8,3	8,5
Pre-paid		6,0	6,4	6,7	7,9	8,4
Zagregowane		6,5	7,0	7,5	8,2	8,5
<b>Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)</b>						
Post-paid		1,9	1,9	2,3	2,1	2,1
Pre-paid		9,5	7,5	14,6	18,5	16,3
<b>Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)</b>		2022				2023
		1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
<b>Orange Polska</b>		<b>10 085</b>	<b>9 831</b>	<b>9 640</b>	<b>9 445</b>	<b>9 366</b>
50% pracowników Networks		338	339	331	319	334
Razem		10 423	10 170	9 971	9 764	9 700

Używane terminy:

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

**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.

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

**ARPO z usług wyłącznie komórkowych 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.

**AUPU z transmisji danych – Data Average Usage Per User** (średni transfer danych na użytkownika) – stosunek średniego miesięcznego całkowitego transferu danych w gigabajtach do średniej liczby mobilnych kart SIM (z wyłączeniem telemetrii i mobilnego internetu szerokopasmowego) w danym okresie.

**Gospodarstwo domowe w zasięgu sieci światłowodowej** – mieszkanie w budynku wielorodzinnym lub dom jednorodzinny w zasięgu naszej sieci światłowodowej, z możliwością świadczenia usługi z prędkością co najmniej 300 Mb/s.

**Usługi konwergentne** – 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 – operatorów 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.

**Usługi wyłącznie komórkowe** – 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.

**Usługi 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.

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