



Warszawa, 21 kwietnia 2021 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
BondSpot S.A.

RAPORT BIEŻĄCY 5/2021

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 2021 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, wraz z informacjami dotyczącymi danych przekształconych, zostały przedstawione w Notach 2 i 4 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 31 marca 2021 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow>). Wprowadzone przez Grupę w 2020 roku zmiany zasad rachunkowości dotyczą ustalania okresu leasingu dla umów zawartych na czas nieokreślony.

W 1 kw. 2021 roku Orange Polska informuje o bardzo dobrych wynikach finansowych, zgodnych z planami całorocznymi, oraz solidnych wynikach komercyjnych pomimo ograniczeń związanych z pandemią

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	1 kw. 2021	1 kw. 2020 przekształcone	Zmiana
przychody	2 918	2 804	+4,1%
EBITDAaL	709	673	+5,3%
marża EBITDAaL	24,3%	24,0%	+0,3p.p.
zysk operacyjny	116	88	+31,8%
zysk/strata netto	39	-38	+77mln
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	445	343	+29,7%
organiczne przepływy pieniężne	198	-78	+276mln

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	1 kw. 2021	1 kw. 2020	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 503	1 387	+8,4%
dostępny mobilne (karty SIM)	15 800	15 436	+2,4%
post-paid	11 017	10 342	+6,5%
pre-paid	4 783	5 095	-6,1%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 711	2 616	+3,6%
w tym łącza światłowodowe	779	564	+38,1%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	2 837	3 034	-6,5%

Podsumowanie 1 kw. 2021 roku:

- **Wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 5,3% rok-do-roku:**
 - odzwierciedla bardziej stabilny wzrost, wynikający zarówno z wyższej marży bezpośredniej jak i dalszej optymalizacji kosztów
 - zwiększenie marży bezpośredniej, głównie dzięki znacznemu wzrostowi przychodów z podstawowych usług telekomunikacyjnych
- **Wzrost przychodów o 4,1% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
 - wzrost o 4,3% rok-do-roku w podstawowych usługach telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie dostępu szerokopasmowego), dzięki strategii ukierunkowanej na wartość i rozwojowi usług światłowodowych
 - wzrost o 7% rok-do-roku w usługach IT i integracyjnych, obejmujący wkład Craftware (21 mln zł)
 - wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu o 12% rok-do-roku, osiągnięty względem bardziej porównywalnej bazy (na wyniki 1 kw. 2020 miała już wpływ pandemia)
 - wzrost pozostałych przychodów o 37% rok-do-roku dzięki odsprzedaży energii elektrycznej
- **Solidne wyniki komercyjne pomimo ograniczeń związanych z pandemią:**
 - przyrost o 8% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +20 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
 - wzrost ARPO z usług konwergentnych o 4,6% rok-do-roku, wynikający z usług światłowodowych i strategii ukierunkowanej na wartość
 - przyrost o 38% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +54 tys. przyłączeń netto w 1 kw. (wyrównanie drugiego najlepszego wyniku kwartalnego w historii)
 - przyrost o 5% rok-do-roku liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych, +88 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w wysokości 445 mln zł (wzrost o 30% rok-do-roku), zgodne z planami całorocznymi**
- **5,2 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec marca (176 tys. objętych zasięgiem w 1 kw.)**
- **Organiczne przepływy pieniężne w wysokości 198 mln zł odzwierciedlają wzrost EBITDAaL oraz mniejsze zapotrzebowanie na kapitał obrotowy dzięki innemu rozłożeniu płatności**
- **Prognoza finansowa na cały rok podtrzymana**

Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2021 roku, Julien Ducarroz, Prezes Zarządu, stwierdził:

„W pierwszym kwartale osiągnęliśmy solidne wyniki komercyjne pomimo surowej zimy i pogarszającej się sytuacji pandemicznej, co wpływało na ruch klientów w salonach sprzedaży. Bardzo nas cieszy, że popyt na usługi światłowodowe jest nadal wysoki: przyłączając 54 tys. klientów netto wyrównaliśmy drugi najlepszy wynik kwartalny w historii. Ponadto obserwujemy, że klienci coraz częściej wybierają opcje o większej prędkości. Światłowody to coraz bardziej kluczowy czynnik poprawy naszych wyników finansowych, co jest szczególnie widoczne we wzroście wskaźnika ARPO z usług konwergentnych i stacjonarnego internetu. Jesteśmy zadowoleni z monetyzacji dotychczasowych inwestycji w sieć światłowodową oraz dostrzegamy duży potencjał dla jej dalszej rozbudowy w Polsce. Projekt FiberCo (Światłowód Inwestycje) umożliwia zwiększenie liczby łączy światłowodowych bez obciążania nakładami inwestycyjnymi naszego własnego bilansu, a jednocześnie pozwala nam skorzystać z wysokich wycen aktywów infrastrukturalnych.

Troska o środowisko i klimat staje się coraz ważniejszym elementem naszej strategii biznesowej. Zarząd przyjął właśnie cele klimatyczne Orange Polska: do 2025 roku planujemy zmniejszyć emisję CO₂ o 65% (względem poziomu z 2015 roku).

Mamy nadzieję, że w drugim kwartale sytuacja pandemiczna ulegnie poprawie, co pozwoli nam przyspieszyć sprzedaż. Kontynuujemy także prace nad aktualizacją strategii, którą zamierzamy przedstawić w czerwcu.”

Wyniki finansowe

Wzrost przychodów o 4,1% rok-do-roku dzięki podstawowym usługom telekomunikacyjnym, usługom IT i integracyjnym, sprzedaży sprzętu oraz odsprzedaży energii elektrycznej

Przychody w 1 kw. 2021 roku wyniosły 2 918 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 114 mln zł, tj. 4,1%. Na trend przychodów wpłynęły głównie cztery czynniki.

Po pierwsze, łączne przychody z usług konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie dostępu szerokopasmowego zwiększyły się w ujęciu rocznym o 4,3%. Dynamika wzrostu tej kategorii przychodów nadal rośnie (z 3,6% rok-do-roku w 4 kw. 2020 roku), co jest efektem dalszego wzrostu liczby klientów oraz strategii nastawionej na wartość, która przekłada się na wzrost wskaźnika ARPO.

Po drugie, przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły w ujęciu rocznym o 7%, do czego przyczynił się utrzymujący się silny popyt oraz konsolidacja wyników Craftware (wpływ w wysokości 21 mln zł w 1 kw.). Po trzecie, przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się o 12% rok-do-roku. Poprawa trendu względem poprzednich kwartałów odzwierciedla niższą bazę porównawczą w 1 kw. 2020 roku, kiedy na sprzedaż miała już wpływ pandemia. Po czwarte, pozostałe przychody wzrosły aż o 37% rok-do-roku w wyniku skutecznego pozyskania klientów w segmencie odsprzedaży energii elektrycznej.

Solidne wyniki komercyjne pomimo ograniczeń związanych z pandemią

Nasza działalność komercyjna koncentruje się głównie 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. 2021 roku o 20 tys., tj. 8% w ujęciu rocznym. Na koniec marca, 66% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych (wobec 63% rok wcześniej). Dynamika wzrostu ARPO z usług konwergentnych zwiększyła się do 4,6% w ujęciu rocznym, a wskaźnik ten

osiągnął poziom 109,6 zł, co było wynikiem strategii nastawionej na wartość oraz rosnącego udziału usług światłowodowych.

Całkowita liczba **klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła w 1 kw. 2021 roku o 9 tys., tj. 3,6% rok-do-roku. Przyczynił się do tego duży przyrost bazy klientów usług światłowodowych, która dzięki 54 tys. przyłączeń netto zwiększyła się o 38% w ujęciu rocznym. Udział klientów usług światłowodowych w całkowitej bazie klientów internetu stacjonarnego osiągnął już 29%. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie dostępu szerokopasmowego wzrósł o 3,7% w ujęciu rocznym, do poziomu 58,8 zł. Do wzrostu tego wskaźnika przyczyniły się dwa kluczowe czynniki: wprowadzone w 2019 roku podwyżki cen oraz rosnący udział klientów światłowodowych. Klienci tych usług generują najwyższy średni przychód na ofertę (69,1 zł w 1 kw. 2021 roku), głównie ze względu na większy udział usługi telewizyjnej, rosnącą popularność wyższych prędkości usługi oraz rosnący udział klientów z domków jednorodzinnych (gdzie cena usługi jest wyższa w celu pokrycia wyższego kosztu budowy sieci).

W pierwszym kwartale liczba aktywacji netto **komórkowych abonamentowych usług głosowych** wyniosła 88 tys. (wobec 62 tys. w 1 kw. 2020 roku), co było odzwierciedleniem dobrych wyników zarówno na rynku konsumenckim jak i biznesowym. Pomimo niekorzystnego wpływu roamingu, nastąpiła dalsza poprawa trendu ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych. W 1 kw. 2021 roku wskaźnik ten zmniejszył się w ujęciu rocznym o 2,9% wobec spadku o 3,9% w analogicznym okresie 2020 roku, co było efektem naszej strategii cenowej ukierunkowanej na wartość. Z wyłączeniem roamingu, spadek ARPO z tych usług został ograniczony do zaledwie 0,7% rok-do-roku.

Baza **klientów usług przedpłaconych** nadal się zmniejszała (o 77 tys. w pierwszym kwartale, do 4,8 mln), odzwierciedlając trend rynkowy związany ze spowodowanym pandemią ograniczeniem mobilności, co niekorzystnie wpływa na aktywność klientów i popyt na nowe karty pre-paid. Jednak wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych zwiększył się o 2,6% w wyniku wzrostu ruchu głosowego i transmisji danych.

W **stacjonarnych usługach głosowych** utrata łączny netto w pierwszym kwartale wyniosła 62 tys. wobec 75 tys. rok wcześniej. Zasadnicze trendy prawie nie uległy zmianie: rośnie liczba klientów usług telefonii internetowej (VoIP), które wchodzi w skład pakietu Orange Love. Pomijając usługi VoIP, utrata łączny w dalszym ciągu odzwierciedla niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

Wzrost EBITDAaL o 5,3% rok-do-roku dzięki wzrostowi marży bezpośredniej oraz dalszej optymalizacji kosztów

EBITDAaL za 1 kw. 2021 roku wyniosła 709 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 5,3%. Wzrost EBITDAaL staje się obecnie stabilniejszy, gdyż wynika zarówno z poprawy marży bezpośredniej jak i optymalizacji kosztów. Marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) zwiększyła się w ujęciu rocznym o 20 mln zł, w wyniku znacznego wzrostu przychodów z podstawowych usług telekomunikacyjnych oraz usług integracji i IT. Koszty pośrednie zmniejszyły się o 16 mln zł, tj. 1,8% w ujęciu rocznym, do czego przyczyniły się głównie oszczędności na kosztach pracy, kosztach usług zewnętrznych związanych z obsługą klientów, kosztach utrzymania nieruchomości i kosztach ogólnego zarządu.

Wynik netto wsparty przez wzrost EBITDAaL oraz niższą amortyzację i koszty finansowe

Zysk netto w 1 kw. 2021 roku wyniósł 39 mln zł wobec straty w wysokości 38 mln zł w 1 kw. 2020 roku. Przyczyniły się do tego wzrost EBITDAaL, niższa amortyzacja i niższe koszty finansowe. Amortyzacja zmniejszyła się o 5% rok-do-roku w wyniku wydłużenia okresu ekonomicznej użyteczności niektórych składników majątku (wpływ w wysokości 33 mln zł). Koszty finansowe netto były o 66 mln zł niższe niż rok wcześniej, kiedy na ich wysokość mocno wpłynęły znaczące ujemne różnice kursowe z przeszacowania długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu denominowanych w euro.

Wysokie organiczne przepływy pieniężne dzięki wzrostowi EBITDAaL i wyniku na kapitale obrotowym

Organiczne przepływy pieniężne w pierwszym kwartale wyniosły 198 mln zł, co stanowi istotną poprawę wobec -78 mln zł w 1 kw. 2020 roku. Dzięki rosnącej EBITDAaL środki pieniężne netto z działalności operacyjnej przed zmianą kapitału obrotowego zwiększyły się o 37 mln zł. Wynik na kapitale obrotowym uległ poprawie o 240 mln zł rok-do-roku, co było odzwierciedleniem innego rozłożenia płatności pomiędzy czwartym a pierwszym kwartałem w obu latach, dobrej ściągłości należności oraz wyższej sprzedaży telefonów komórkowych, przekładającej się na zmniejszenie stanu zapasów w ujęciu rok-do-roku. Wyprawy środków pieniężnych z tytułu inwestycji w 1kw. 2021 wyniosły 601 mln zł i w ujęciu rok-do-roku utrzymały się na podobnym poziomie, gdyż wyższe nakłady inwestycyjne w omawianym okresie zostały zrównoważone przez mniej niekorzystną zmianę zobowiązań z tytułu inwestycji.

Odnośząc się do wyników za 1 kwartał 2021 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„W 1 kw. osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki finansowe. Szczególnie cieszy mnie to, że na wzrost EBITDAaL o 5% złożyły się niemal po równo poprawa marży bezpośredniej oraz oszczędności kosztowe. To właściwy krok w kierunku osiągnięcia stabilniejszego wzrostu. Wzrost marży bezpośredniej oznacza, że nasza strategia ukierunkowana na wartość dobrze się sprawdza i że potrafimy skuteczniej równoważyć obciążające nas spadki w schyłkowych usługach. Podtrzymujemy plany całoroczne wzrostu przychodów i EBITDAaL na niskim jednocyfrowym poziomie. Ponieważ jednak kryzys zdrowotny jest daleki od zakończenia, bardzo uważnie monitorujemy tempo ożywienia gospodarczego i jego wpływ na sytuację naszych klientów.

Podpisanie umowy dotyczącej projektu FiberCo wyraźnie pokazuje, jak dużą wartość dla akcjonariuszy wypracowaliśmy w ramach zapoczątkowanej przed sześciu laty strategii budowy sieci światłowodowej. Wyjątkowość tego projektu polega naszym zdaniem na tym, że w dużej mierze opiera się na przyszłych inwestycjach, a nie wniesieniu istniejących aktywów. To także przykład tego, że przy podejmowaniu decyzji o alokacji środków przywiązujemy większą wagę do wskaźnika zwrotu z zaangażowanego kapitału (ROCE).”

Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, wraz z informacjami dotyczącymi danych przekształconych, zostały przedstawione w Notach 2 i 4 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 31 marca 2021 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow>).

<i>(w milionach złotych)</i>	1 kw. 2021	1 kw. 2020
Zysk z działalności operacyjnej	116	88
Pomniejszenie o zyski/powiększenie o straty ze sprzedaży aktywów	20	-10
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	576	608
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-13	-16
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych	10	3
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	709	673

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 2021 roku.

22 kwietnia 2021 r.

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

Godzina:

11:00 (Warszawa)

10:00 (Londyn)

05:00 (Nowy Jork)

Numery do telekonferencji:

Kod do telekonferencji: 411064

Polska: 48 22 124 49 59

Kanada: 1 587 855 1318

Niemcy: 49 30 25 555 323

Rosja: 7 495 283 98 58

Stany Zjednoczone: 1 718 866 4614

Wielka Brytania: 44 203 984 9844

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2020					2021
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.
Rachunek zysków i strat	przekształcone* (MSSF16)	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
Przychody						
Usługi wyłącznie komórkowe	638	630	645	644	2 557	631
Usługi wyłącznie stacjonarne	523	527	518	513	2 081	504
Usługi wąskopasmowe	208	206	194	190	798	182
Usługi szerokopasmowe	211	214	216	215	856	214
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	104	107	108	108	427	108
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	419	428	438	456	1 741	477
Sprzedaż sprzętu	306	308	325	407	1 346	343
Usługi IT i integracyjne	233	238	186	340	997	250
Usługi hurtowe	601	613	590	618	2 422	598
Hurtowe usługi komórkowe	349	366	345	378	1 438	353
Hurtowe usługi stacjonarne	171	165	162	156	654	157
Pozostałe	81	82	83	84	330	88
Pozostałe przychody	84	84	91	105	364	115
Przychody razem	2 804	2 828	2 793	3 083	11 508	2 918
Koszty świadczeń pracowniczych**	(402)	(287)	(320)	(343)	(1 352)	(372)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 550)	(1 597)	(1 537)	(1 851)	(6 535)	(1 627)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(482)	(507)	(489)	(513)	(1 991)	(482)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(151)	(162)	(161)	(176)	(650)	(152)
- Koszty sprzedaży	(546)	(552)	(519)	(763)	(2 380)	(587)
- Pozostałe usługi obce	(371)	(376)	(368)	(399)	(1 514)	(406)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne**	(21)	(42)	(39)	(75)	(177)	(59)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(36)	(50)	(30)	(35)	(151)	(23)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(106)	(108)	(110)	(110)	(434)	(115)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(16)	(15)	(15)	(62)	(13)
EBITDAaL	673	728	742	654	2 797	709
% przychodów	24,0%	25,7%	26,6%	21,2%	24,3%	24,3%
Zyski ze sprzedaży aktywów***	10	5	6	40	61	(20)
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	(608)	(636)	(618)	(649)	(2 511)	(576)
Odwrócenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	16	16	15	15	62	13
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy**	0	0	9	13	22	0
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych **	(3)	(4)	(4)	(16)	(27)	(10)
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych***	0	0	0	0	0	0
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	88	109	150	57	404	116
% przychodów	3,1%	3,9%	5,4%	1,8%	3,5%	4,0%
Koszty finansowe, netto	(132)	(49)	(83)	(78)	(342)	(66)
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(16)	(15)	(15)	(62)	(13)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto	(51)	(45)	(43)	(44)	(183)	(38)
- Koszty dyskonta	(23)	0	(11)	(9)	(43)	(8)
- Koszty różnic kursowych	(42)	12	(14)	(10)	(54)	(7)
Podatek dochodowy	6	(8)	(14)	0	(16)	(11)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	(38)	52	53	(21)	46	39

* W 2 kwartale 2020 ujęto retrospektywnie dodatkowy wpływ MSSF 16 jak opisano w Sprawozdaniu Finansowym w nocie 4

** Koszty świadczeń pracowniczych 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

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

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2020				2021
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
AUPU (w minutach)					
Post-paid	397,3	441,5	386,7	443,4	421,4
Pre-paid	173,2	193,3	175,7	197,3	191,2
Zagregowane	314,2	350,2	310,4	355,5	340,4
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)					
Post-paid	2,5	2,1	2,2	2,3	2,3
Pre-paid	9,1	10,4	11,4	10,7	10,8
SAC post-paid (zł)	82,1	78,3	77,5	139,5	137,7
SRC post-paid (zł)	48,0	59,8	59,1	64,7	68,5
Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)	2020				2021
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Orange Polska	11 885	11 219	11 047	11 048	10 827
50% pracowników Networks	330	330	335	333	349
Razem	12 215	11 549	11 382	11 381	11 176

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 rezygnacji z usług – 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 – 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.

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.

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 100 Mb/s.

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 usług 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.