



Warszawa, 12 lutego 2020 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  
BondSpot S.A.

## RAPORT BIEŻĄCY 3/2020

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 czwarty kwartał i cały rok 2019.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym korekty danych finansowych, znajdują się w Nocie 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za rok zakończony 31 grudnia 2019 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2019>).

**Orange Polska informuje o wzroście EBITDAaL\* w 2019 roku (drugi rok z rzędu),  
dzięki wyższym przychodom oraz dalszej znacznej optymalizacji kosztów.  
Cele na 2020 rok potwierdzeniem ambicji w zakresie wzrostu**

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	4 kw. 2019 (MSSF 16)	4 kw. 2018 dane porównywalne (MSSF 16)	Zmiana	4 kw. 2018 dane raportowane (MSR 17)	2019 (MSSF 16)	2018 dane porównywalne (MSSF 16)	Zmiana	2018 dane raportowane (MSR 17)
przychody	2 999	2 923	+2,6%	2 930	11 406	11 087	+2,9%	11 101
EBITDAaL**	707	686	+3,1%	nd.	3 006	2 809	+7,0%	nd.
marża EBITDAaL**	23,6%	23,5%	+0,1p.p.	nd.	26,4%	25,3%	+1,1p.p.	nd.
zysk operacyjny	-155	nd.	nd.***	64	416	nd.	nd.***	345
zysk/strata netto	-186	nd.	nd.***	-15	91	nd.	nd.***	10
nakłady inwestycyjne**	700	767	-8,7%	813	2 140	2 114	+1,2%	2 250
organiczne przepływy pieniężne**	334	327	+2,1%	351	737	411	+79,3%	453

\* Wzrost w 2018 roku dotyczy skorygowanej EBITDA. Obydwa wskaźniki: skorygowana EBITDA (do 2018 roku) i EBITDAaL (od 2019 roku) są głównymi wskaźnikami rentowności operacyjnej używanymi przez Zarząd

\*\* 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 3 do sprawozdania finansowego za 2019 rok.

\*\*\* 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 dwanaście miesięcy i 4 kwartał 2018 roku zostały sporządzone zgodnie z poprzednim standardem rachunkowości MSR 17.

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	4 kw. 2019	4 kw. 2018	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 369	1 236	+10,8%
dostępny mobilne (karty SIM)	15 284	14 805	+3,2%
post-paid	10 237	9 922	+3,2%
pre-paid	5 047	4 883	+3,4%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 607	2 560	+1,8%
w tym łącza światłowodowe	520	366	+42,1%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	3 109	3 407	-8,7%

#### Podsumowanie:

- **Drugi rok z rzędu wzrostu rentowności operacyjnej: w 2019 roku wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 7% rok-do-roku (cel osiągnięty), co odzwierciedla:**
  - wzrost przychodów
  - dalszą znaczną optymalizację kosztów: koszty pośrednie spadły w 2019 roku o 7% rok-do-roku
  - rekordowe zyski ze sprzedaży aktywów w wysokości 271 mln zł
- **W 2019 roku wzrost EBITDAaL z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów o 4,5% rok-do-roku**
- **W 4 kw. wzrost EBITDAaL o 3,1% rok-do-roku oraz o 15,4% rok-do-roku z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów**
- **W 2019 roku wzrost przychodów o 2,9% rok-do-roku (wzrost przychodów wykazany po raz pierwszy od trzynastu lat), odzwierciedlający:**
  - wysoką dynamikę wzrostu w usługach konwergentnych, usługach IT i integracyjnych (po raz pierwszy z konsolidacją wyników spółki BlueSoft) oraz sprzedaży sprzętu
  - poprawę trendu przychodów z usług wyłącznie komórkowych, odzwierciedlającą mniejszy spadek liczby klientów abonamentowych oraz stopniową poprawę trendu ARPO
  - utrzymującą się presję w obszarze usług tradycyjnych
- **Dobre wyniki komercyjne w usługach konwergentnych, światłowodowych i komórkowych:**
  - przyrost o 11% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +38 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
  - przyrost o 42% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +47 tys. przyłączeń netto w 4 kw. (najlepszy wynik kwartalny w historii)
  - przyrost o 3,3% rok-do-roku liczby klientów komórkowych usług głosowych, +76 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
- **W 2019 roku nakłady inwestycyjne w wysokości 2 140 mln zł, wzrost o 1% rok-do-roku, zgodne ze strategią**

- 4,2 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec grudnia (219 tys. objętych zasięgiem w 4 kw.)
- W 2019 roku organiczne przepływy pieniężne w wysokości 737 mln zł, wsparte przez sprzedaż aktywów oraz sprzedaż należności ratalnych
- W celu lepszego uchwycenia ekonomicznej transformacji majątku trwałego, od 2020 roku do EBITDAaL nie będą wliczane zyski ze sprzedaży aktywów
  - Zarząd prognozuje w 2020 roku EBITDAaL wyższą niż w 2019 roku (wg danych porównywalnych)
- **Niezmienione podejście do dywidendy:** Uznając inwestycje w długoterminowe budowanie wartości za priorytet oraz biorąc pod uwagę zbliżającą się aukcję częstotliwości 5G, Zarząd nie będzie rekomendował wypłacania dywidendy w 2020 roku (zgodnie z przyjętą strategią)

### Odnosząc się do wyników za 2019 rok, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Proces powrotu Orange Polska na ścieżkę wzrostów przebiega zgodnie z planem. Mam wielką przyjemność poinformować o tym, że w 2019 roku utrzymaliśmy wzrost: nasz wskaźnik rentowności operacyjnej (EBITDAaL) zwiększył się drugi rok z rzędu. Ponadto, zaraportowaliśmy wzrost przychodów – po raz pierwszy od 13 lat. Osiągamy założone cele dzięki bardzo konsekwentnej realizacji przyjętej strategii. To osiągnięcie nie byłoby możliwe bez zgodnego wysiłku całej naszej organizacji.

Rok 2019 przyniósł przełom na rynku telekomunikacyjnym w Polsce: operatorzy mobilni przyjęli podejście „więcej za więcej”. Cieszy nas, że nasza ukierunkowana na wartość strategia została dobrze przyjęta przez klientów Orange Polska. W abonamentowych usługach głosowych liczba przyłączeń netto była wyższa, a wskaźnik odejść niższy niż w 2018 roku. W tym kontekście należy mocno podkreślić, że w 2019 roku poprawiliśmy pozycję w rankingu NPS (*Net Promoter Score*), co potwierdza słuszność naszej koncentracji na kliencie.

Czwarty kwartał był rekordowy pod względem sprzedaży oferty światłowodowej: liczba przyłączeń netto sięgnęła 47 tys. Po wzroście w ubiegłym roku o ponad 40%, klienci usług światłowodowych stanowią już 20% całkowitej bazy klientów stacjonarnego dostępu do Internetu. Te doskonałe wyniki pokazują, że istnieje duże zapotrzebowanie na tę technologię, a klienci doceniają przewagę światłowodu. Pozwala to nam odzyskać udział w rynku, zwłaszcza w dużych miastach. Budowa naszej sieci światłowodowej to inwestycja w technologię przyszłości, która będzie nam służyć przez dziesięciolecia.

Jesteśmy przekonani, że rok 2020 będzie kolejnym okresem wzrostu dla Orange Polska. Zamierzamy nadal realizować strategię budowania wartości we wszystkich obszarach działalności. Będzie to jednak również rok wyzwań, wynikających przede wszystkim z zewnętrznego otoczenia inflacyjnego. Motywuje to nas do dalszego podnoszenia efektywności w celu zwiększenia potencjału wzrostu w kolejnych latach. W 2020 roku podejmiemy także intensywne prace nad nową strategią, którą w stosownym czasie przedstawimy rynkowi.”

### Wyniki finansowe

#### Wzrost przychodów w 2019 roku o 2,9% rok-do-roku dzięki usługom konwergentnym, usługom ICT i sprzedaży sprzętu

Przychody wyniosły w 2019 roku 11 406 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 319 mln zł, tj. 2,9%. To pierwszy wykazany przez Spółkę wzrost przychodów od 13 lat – osiągnięty pomimo utrzymującej się presji strukturalnej na tradycyjne obszary działalności (stacjonarne usługi głosowe, detaliczne i hurtowe).

Na trend przychodów wpłynęło głównie pięć czynników. Po pierwsze, nastąpił duży wzrost przychodów z usług konwergentnych (o 20% 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 5,3% rok-do-roku), na który wpłynęła głównie migracja do ofert konwergentnych i konkurencja na rynku. Jednak łączne przychody w tych trzech kategoriach zwiększyły się w 2019 roku o 1,4% rok-do-roku.

Po trzecie, przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły o 30% rok-do-roku, na co złożyły się dwa elementy: dalszy dynamiczny wzrost organiczny (o 16% rok-do-roku) oraz konsolidacja wyników nowo nabytej spółki zależnej BlueSoft (wpływ w wysokości 86 mln zł za okres czerwiec-grudzień). Po czwarte, przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się w ujęciu rocznym o 11%, co było odzwierciedleniem naszych działań komercyjnych wspierających sprzedaż telefonów. Po piąte, pozostałe przychody wzrosły o 44% rok-do-roku na skutek rozwoju naszej działalności związanej z odsprzedażą energii elektrycznej.

W samym czwartym kwartale, przychody zwiększyły się o 76 mln zł, tj. 2,6% rok-do-roku. Na wzrost przychodów złożyły się trzy zasadnicze czynniki. Po pierwsze, w wyniku strategii cenowej ukierunkowanej na wartość nastąpiła poprawa trendu przychodów z usług wyłącznie komórkowych (spadek o 3,1% rok-do-roku wobec spadku o 5,2% rok-do-roku za 9 miesięcy 2019 roku). Po drugie, przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się o 16% rok-do-roku (najwyższy wzrost kwartalny w 2019 roku) w wyniku bardzo dobrego przyjęcia przez klientów naszej oferty świątecznej. Po trzecie, przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły o 20% rok-do-roku, dzięki wzrostowi organicznemu o 2,7% (pomimo wysokiej bazy porównawczej w 4 kw. 2018) oraz 38 mln zł przychodów od BlueSoft.

### **Wyniki komercyjne odzwierciedlające nacisk na wartość**

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 2019 roku o 133 tys., tj. 11% rok-do-roku. Na koniec grudnia, 62% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych (wobec 57% rok wcześniej). Wśród klientów indywidualnych korzystających z mobilnych usług głosowych, udział ofert konwergentnych wzrósł do 50% (wobec 46% na koniec grudnia 2018 roku). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, przekroczyła 5,6 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług. Średni przychód na ofertę konwergentną (ARPO) nieznacznie wzrósł w porównaniu do 2018 roku i wyniósł 102,4 zł. Było to wynikiem strategii nastawionej na wartość oraz dosprzedaży usług. W samym czwartym kwartale, przyłączono netto 38 tys. klientów, co było drugim co do wielkości wynikiem kwartalnym w ubiegłym roku.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrosła w 2019 roku o 47 tys., tj. 1,8% rok-do-roku. Udział klientów korzystających z usług szybkiego Internetu zwiększył się do 41% (wobec 34% rok wcześniej). Przyczynił się do tego przyrost bazy klientów usług światłowodowych, która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 42%, dzięki 154 tys. przyłączeń netto w 2019 roku. W samym czwartym kwartale, liczba klientów usług światłowodowych zwiększyła się o 47 tys., co stanowi najlepszy wynik kwartalny w historii. 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 1,8%, głównie z powodu malejącego udziału klientów z usługą telewizyjną, którzy migrują do ofert konwergentnych. Baza klientów płatnej telewizji nadal rosła. W wyniku 51 tys. przyłączeń netto w

2019 roku, liczba klientów usług TV zwiększyła się o 5,4% w ujęciu rocznym, osiągając poziom 994 tys. Już 83% usług TV jest świadczonych w ramach pakietów konwergentnych.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 2019 roku o 315 tys., tj. 3,2% rok-do-roku. Dynamika wzrostu była wyższa niż w 2018 roku. W samym czwartym kwartale, baza klientów abonamentowych zwiększyła się o 109 tys., co jest najlepszym wynikiem kwartalnym od ponad dwóch lat.

W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto w 2019 roku wyniosła 250 tys., co było odzwierciedleniem dobrych wolumenów sprzedaży oraz skutecznego ograniczenia wskaźnika rezygnacji z usług. W 2019 roku wskaźnik ten w usługach abonamentowych wyniósł 2,6% wobec 2,9% w 2018 roku. Nastąpiła poprawa trendu ARPO z wyłącznie komórkowych usług abonamentowych. W 2019 roku wskaźnik ten zmniejszył się w ujęciu rocznym o 5,6% wobec spadku o 10,1% w 2018 roku, co było wynikiem naszej strategii cenowej ukierunkowanej na wartość. W samym czwartym kwartale, spadek ARPO z tych usług został ograniczony do zaledwie 3,6% rok-do-roku.

W stacjonarnych usługach głosowych utrata łączy netto wyniosła 298 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 w dalszym ciągu odzwierciedla niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

### **EBITDAaL wyższa o 7,0% rok-do-roku, dzięki rekordowym zyskom ze sprzedaży aktywów, znacznej optymalizacji kosztów oraz poprawie marży bezpośredniej**

EBITDAaL za 2019 rok wyniosła 3 006 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 7,0%. Ważnym czynnikiem wzrostu EBITDAaL były rekordowe zyski ze sprzedaży aktywów (wzrost o 79 mln zł rok-do-roku). Należy jednak podkreślić, że z wyłączeniem tego czynnika EBITDAaL zwiększyła się o 4,5% rok-do-roku. Wzrost ten został osiągnięty pomimo stałej presji na przychody z wysokomarżowych usług tradycyjnych przy wzroście przychodów z obszarów o niższej marży (w tym usług IT i integracyjnych, sprzedaży sprzętu oraz odsprzedaży energii). Na EBITDAaL korzystnie wpłynął nacisk na wartość w działalności komercyjnej, monetyzacja inwestycji w sieć światłowodową oraz znaczna optymalizacja kosztów. Koszty pośrednie (niezwiązane bezpośrednio z przychodami) spadły w ujęciu rocznym o prawie 5% (z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów), co odzwierciedlało głównie dalsze oszczędności na kosztach pracy, IT i utrzymania sieci, reklamy i promocji, kosztach ogólnych oraz kosztach usług zewnętrznych związanych z obsługą klientów.

W samym czwartym kwartale, EBITDAaL zwiększyła się o 3,1% rok-do-roku oraz aż o 15,4% rok-do-roku z wyłączeniem zysków ze sprzedaży nieruchomości. Do tak dynamicznego wzrostu przyczynił się korzystny trend marży bezpośredniej oraz bardzo duży wpływ optymalizacji kosztów. Koszty pośrednie zmniejszyły się w 4 kw. o 11% rok-do-roku, przy oszczędnościach niemal we wszystkich kategoriach kosztów.

### **Wynik netto odzwierciedlający wysoką EBITDAaL oraz rezerwę restrukturyzacyjną w związku z nową Umową Społeczną**

Zysk netto w 2019 roku wyniósł 91 mln zł, co oznacza wzrost wobec zysku w wysokości 10 mln zł w 2018 roku. Zysk netto zwiększył się pomimo wpływu rezerw dotyczących programów rozwiązania stosunku pracy w wysokości 181 mln zł. Do wzrostu przyczyniła się wyższa EBITDAaL oraz niższa o 93 mln zł amortyzacja (głównie w wyniku wydłużenia okresu użyteczności niektórych składników majątku trwałego).

### **Organiczne przepływy pieniężne odzwierciedlające wyższe wpływy ze sprzedaży aktywów**

Organiczne przepływy pieniężne w 2019 roku wyniosły 737 mln zł i były o 326 mln zł wyższe niż w 2018 roku. Do tego wzrostu przyczyniły się wyższe o 344 mln zł wpływy ze sprzedaży aktywów

(głównie w wyniku sprzedaży kompleksu nieruchomości przy ul. Nowogrodzkiej/Św. Barbary). Pieniężne nakłady inwestycyjne wyniosły 2 267 mln zł i w ujęciu rocznym były o 106 mln zł wyższe, głównie w wyniku innego rozkładu płatności dla wykonawców inwestycji w trakcie roku. Wzrost nakładów inwestycyjnych został częściowo zrównoważony przez poprawę w zakresie kapitału obrotowego, do czego przyczyniła się sprzedaż części należności związanych ze sprzedażą ratalną telefonów komórkowych (291 mln zł).

### **Odnosząc się do wyników za 2019 rok, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:**

“W 2019 roku zrealizowaliśmy nasze cele finansowe. Pomimo stałej presji na usługi tradycyjne, osiągnęliśmy wzrost EBITDAaL. Zyski ze sprzedaży aktywów osiągnęły w ubiegłym roku rekordowy poziom; jestem jednak szczególnie zadowolony, że nawet z wyłączeniem tego czynnika wzrost EBITDAaL wyniósł aż 4,5% rok-do-roku. Było to wynikiem zarówno poprawy po stronie przychodów (wzrost po raz pierwszy od wielu lat), jak i dalszych intensywnych działań na rzecz optymalizacji kosztów. Do wzrostu przychodów przyczyniły się budujące wartość działania komercyjne, a także skuteczne rozwijanie działalności ICT. Oszczędności na kosztach pośrednich, związane z poprawą efektywności, są efektem transformacji procesów biznesowych we wszystkich obszarach naszej działalności.

W 2020 roku przewidujemy dalszy wzrost przychodów i EBITDAaL. Nasza strategia „więcej za więcej” będzie się przyczyniać do poprawy zarówno w usługach konwergentnych jak i niekonwergentnych. W obszarze usług ICT będziemy pracować nad monetyzacją korzyści z niedawnego przejęcia. Nasze ambicje dotyczące wzrostu wymagają także znalezienia dodatkowych możliwości w zakresie poprawy efektywności w celu zrównoważenia dalszego strukturalnego spadku w usługach tradycyjnych oraz spodziewanej inflacji kosztowej.

Zgodnie z priorytetami nakreślonymi w strategii Orange.one, Zarząd ponownie nie będzie rekomendował wypłacania dywidendy w 2020 roku. Zamierzamy utrzymać szybkie tempo inwestycji w sieć światłowodową, a ponadto wkrótce czeka nas aukcja na częstotliwości 5G.

W ciągu ostatnich kilku lat postępował proces szybkiej transformacji Orange Polska z tradycyjnego operatora w nowoczesną firmę telekomunikacyjną. Z jednej strony, w latach 2016-2019 zainwestowaliśmy ponad 2,5 mld zł w rozbudowę sieci światłowodowej, która przez wiele lat będzie się przyczyniać do budowania wartości. Z drugiej strony, w tym samym okresie zbyliśmy aktywa o wartości rynkowej blisko 1 mld zł, głównie związane ze świadczeniem tradycyjnych usług telefonicznych. Majątek o podobnej wartości pozostaje do sprzedaży w najbliższych latach. Aby lepiej ukazać tę transformację majątku trwałego, postanowiliśmy skorygować sposób raportowania dwóch alternatywnych miar wyników (APM). Poczynając od 2020 roku nakłady inwestycyjne będą wykazywane po pomniejszeniu o wpływy ze sprzedaży aktywów – wskaźnik ten będziemy określać jako ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex). W konsekwencji, do wskaźnika EBITDAaL nie będą odtąd wliczane zyski ze sprzedaży aktywów.”

### **Prognoza Orange Polska na 2020 rok**

Zarząd Orange Polska ogłasza prognozę dotyczącą Spółki na cały 2020 rok.

Poczynając od 2020 roku zmieniamy w sprawozdaniach definicję alternatywnych miar wyników tj. nakładów inwestycyjnych i EBITDAaL. Nakłady inwestycyjne będą odtąd wykazywane po pomniejszeniu o wpływy ze sprzedaży aktywów i będą występować pod nazwą ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex). Konsekwentnie, EBITDAaL będzie wykazywana z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów.

Ta zmiana lepiej odzwierciedla transformację majątku trwałego Orange Polska, który od kilku lat podlega i będzie podlegał szybkim przemianom. Inwestujemy w aktywa niezbędne do budowania przyszłej wartości (sieć światłowodową i mobilną) i zbywamy środki, które nie są niezbędne do prowadzenia naszej podstawowej działalności. Ekonomiczne korzyści z tej transformacji będą przesunięte z wskaźnika EBITDAaL do nakładów inwestycyjnych.

2019 – EBITDAaL (dane porównywalne)	2020 – prognoza EBITDAaL
2 735 mln zł	Wzrost względem 2019 roku

Zarząd prognozuje, że EBITDAaL wzrośnie w 2020 roku (według danych porównywalnych). Czynniki wzrostu nie ulegną zmianie względem poprzedniego roku. Przewidujemy dalszy wzrost w usługach konwergentnych, poprawę trendów w usługach wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnych, kontynuację nacisku na wartość w działaniach komercyjnych, wzrost przychodów z usług IT i integracyjnych oraz dalszą optymalizację kosztów. Ponadto, spodziewamy się dalszej presji na wysokomarżowe usługi tradycyjne (stacjonarne usługi głosowe, detaliczne i hurtowe).

Realizacja prognozy będzie na bieżąco monitorowana przez Spółkę. W przypadku istotnego odchylenia od prognozy, Spółka dokona jej korekty i niezwłocznie przekaze tę korektę do wiadomości publicznej w formie raportu bieżącego.

### Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym korekty danych finansowych, znajdują się w Nocie 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za rok zakończony 31 grudnia 2019 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/results-center/results/2019>).

<i>(w milionach złotych)</i>	4 kw. 2019 MSSF 16	4 kw. 2018 MSR 17	2019 MSSF 16	2018 MSR 17
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>-155</b>	<b>64</b>	<b>416</b>	<b>345</b>
Odwroćenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	698	647	2 448	2 541
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-15	-1	-50	-4
Szacunek wpływu MSSF 16 na umowy leasingu operacyjnego w 2018 roku	-	-6*	-	-26*
Amortyzacja środków trwałych używanych na podstawie umów leasingu finansowego w 2018 roku	-	-12	-	-41
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy	176	-5	181	-5
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych	3	-	10	-
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych	-	-1	1	-1
<b>EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)</b>	<b>707</b>	<b>686*</b>	<b>3 006</b>	<b>2 809*</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 4 kwartał i cały 2019 rok.**

**13 lutego 2020 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>) oraz poprzez 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

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników znajdują się w Nocie 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za rok zakończony 31 grudnia 2019 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2019>).

w milionach złotych	2018										2019				
	1kw.	1kw.	2kw.	2kw.	3kw.	3kw.	4kw.	4kw.	Pełny rok	Pełny rok	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok
	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
<b>Rachunek zysków i strat</b>															
<b>Przychody</b>															
<b>Usługi wyłącznie komórkowe</b>	688	686	682	680	690	687	676	673	2 736	2 726	640	646	660	652	2 598
<b>Usługi wyłącznie stacjonarne</b>	627	629	628	620	610	602	596	590	2 461	2 441	569	552	540	531	2 192
Usługi wąskopasmowe	287	285	275	274	265	263	257	255	1 084	1 077	244	233	224	216	917
Usługi szerokopasmowe	232	232	233	232	230	229	226	225	921	918	219	213	211	211	854
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	108	112	120	114	115	110	113	110	456	446	106	106	105	104	421
<b>Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)</b>	291	291	316	316	336	336	353	353	1 296	1 296	369	384	399	406	1 558
<b>Sprzedaż sprzętu</b>	351	351	307	307	336	336	410	410	1 404	1 404	367	352	359	477	1 555
<b>Usługi IT i integracyjne</b>	112	112	134	144	127	138	216	225	589	619	147	163	224	269	803
<b>Usługi hurtowe</b>	579	579	571	572	576	576	582	582	2 308	2 309	560	568	585	565	2 278
Hurtowe usługi komórkowe	312	312	329	329	332	332	334	334	1 307	1 307	310	324	323	330	1 287
Hurtowe usługi stacjonarne	188	188	176	176	176	176	176	176	716	716	177	169	186	157	689
Pozostałe	79	79	66	66	66	68	72	72	285	285	73	75	76	78	302
<b>Pozostałe przychody</b>	62	60	68	65	80	77	97	91	307	293	126	94	103	99	422
<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>	<b>2 870</b>	<b>2 999</b>	<b>11 406</b>
Koszty świadczeń pracowniczych**	(432)	(431)	(397)	(395)	(370)	(368)	(383)	(383)	(1 582)	(1 577)	(403)	(377)	(361)	(349)	(1 490)
<b>Koszty zakupów zewnętrznych</b>	<b>(1 549)</b>	<b>(1 491)</b>	<b>(1 529)</b>	<b>(1 470)</b>	<b>(1 582)</b>	<b>(1 518)</b>	<b>(1 789)</b>	<b>(1 721)</b>	<b>(6 449)</b>	<b>(6 200)</b>	<b>(1 570)</b>	<b>(1 555)</b>	<b>(1 590)</b>	<b>(1 799)</b>	<b>(6 514)</b>
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(448)	(447)	(471)	(471)	(470)	(469)	(460)	(460)	(1 849)	(1 847)	(446)	(461)	(478)	(442)	(1 827)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(148)	(146)	(152)	(157)	(148)	(150)	(160)	(162)	(608)	(615)	(148)	(152)	(142)	(148)	(590)
- Koszty sprzedaży	(578)	(578)	(551)	(551)	(562)	(561)	(743)	(743)	(2 434)	(2 433)	(583)	(578)	(589)	(764)	(2 514)
- Pozostałe usługi obce	(375)	(320)	(355)	(291)	(402)	(338)	(426)	(356)	(1 558)	(1 305)	(393)	(364)	(381)	(444)	(1 582)
<b>Pozostałe przychody i koszty operacyjne</b>	<b>(51)</b>	<b>(46)</b>	<b>(33)</b>	<b>(31)</b>	<b>(58)</b>	<b>(56)</b>	<b>(77)</b>	<b>(70)</b>	<b>(219)</b>	<b>(203)</b>	<b>(54)</b>	<b>(55)</b>	<b>(62)</b>	<b>(8)</b>	<b>(179)</b>
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(23)	(23)	(41)	(41)	(46)	(46)	(52)	(52)	(162)	(162)	(32)	(27)	(39)	(40)	(138)
Zyski ze sprzedaży aktywów***	19	19	3	3	93	93	77	77	192	192	5	44	218	4	271
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(67)	(67)	(66)	(66)	(70)	(70)	(74)	(74)	(277)	(277)	(71)	(67)	(77)	(85)	(300)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(10)	(10)	(13)	(13)	(14)	(14)	(14)	(14)	(51)	(51)	(10)	(12)	(13)	(15)	(50)
<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>946</b>	<b>707</b>	<b>3 006</b>
<b>EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)</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%	33,0%	23,6%	26,4%
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	(641)		(636)		(617)		(647)		(2 541)		(583)	(575)	(592)	(698)	(2 448)
Odwroćenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu											10	12	13	15	50
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy**	0		0		0		5		5		2	(6)	(1)	(176)	(181)
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych											0	(3)	(4)	(3)	(10)
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych***											(1)	0	0	0	(1)
<b>Zysk / (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>33</b>	<b>73</b>	<b>175</b>	<b>175</b>	<b>64</b>	<b>64</b>	<b>345</b>	<b>345</b>	<b>71</b>	<b>138</b>	<b>362</b>	<b>(155)</b>	<b>416</b>	<b>416</b>	
% przychodów	1,2%	2,7%	6,4%	6,4%	2,2%	2,2%	3,1%	3,1%	2,6%	5,0%	12,6%	-5,2%	3,6%	3,6%	
<b>Koszty finansowe, netto</b>	<b>(86)</b>	<b>(87)</b>	<b>(61)</b>	<b>(61)</b>	<b>(71)</b>	<b>(71)</b>	<b>(305)</b>	<b>(305)</b>	<b>(74)</b>	<b>(68)</b>	<b>(10)</b>	<b>(12)</b>	<b>(13)</b>	<b>(15)</b>	<b>(298)</b>
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu															
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto	(62)		(54)		(54)		(52)		(222)		(50)	(45)	(55)	(50)	(200)
- Koszty dyskonta	(24)		(33)		(7)		(19)		(83)		(14)	(11)	(20)	(3)	(48)
Podatek dochodowy	3		(2)		(23)		(8)		(30)		1	(15)	(50)	37	(27)
<b>Skonsolidowany zysk / (strata) netto</b>	<b>(50)</b>	<b>(16)</b>	<b>91</b>	<b>91</b>	<b>(15)</b>	<b>(15)</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>(2)</b>	<b>55</b>	<b>224</b>	<b>(186)</b>	<b>91</b>	<b>91</b>	

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

(1) W 2019 dokonaliśmy pewnych zmian w kategoryzacji 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 oraz wpływu pewnych kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych

\*\*\* 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.	2 kw.	3 kw.	4 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>	<b>1 628</b>	<b>1 656</b>	<b>1 697</b>
- w tym klienci indywidualni (B2C)	1 090	1 137	1 178	1 236	1 276	1 307	1 331	1 369
- w tym klienci biznesowi (B2B)	287	298	304	311	316	321	325	329
<b>Stacjonarne usługi głosowe</b>								
PSTN	2 738	2 623	2 527	2 426	2 322	2 228	2 140	2 046
VoIP	875	918	953	981	1 006	1 031	1 046	1 063
<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>	<b>3 259</b>	<b>3 186</b>	<b>3 109</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	678	718	755	755	778	800	807	825
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	110	104	100	54	44	38	31	27
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	568	614	655	701	734	762	776	799
<b>Dostępny szerokopasmowy</b>								
ADSL	1 278	1 238	1 200	1 149	1 098	1 056	1 017	958
VHBB (VDSL + światłowód)	724	767	807	869	921	961	998	1 063
w tym VDSL	476	481	484	503	522	527	525	543
w tym światłowód	248	286	324	366	399	434	473	520
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	475	502	522	542	557	565	574	586
<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>	<b>2 582</b>	<b>2 589</b>	<b>2 607</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 090	1 137	1 178	1 236	1 276	1 307	1 331	1 369
<b>Baza klientów usług TV</b>								
IPTV	359	386	410	435	455	476	495	521
DTH (telewizja satelitarna)	515	514	511	508	503	496	484	473
<b>Liczba klientów usług TV</b>	<b>875</b>	<b>900</b>	<b>921</b>	<b>943</b>	<b>958</b>	<b>972</b>	<b>979</b>	<b>994</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	597	641	680	725	758	788	802	828
<b>Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)</b>								
<b>Post-paid</b>								
telefony komórkowe	7 310	7 358	7 416	7 498	7 553	7 611	7 672	7 748
internet mobilny	1 164	1 104	1 052	989	934	895	865	831
M2M	1 273	1 328	1 385	1 436	1 483	1 534	1 591	1 658
<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>	<b>10 040</b>	<b>10 128</b>	<b>10 237</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	2 085	2 183	2 259	2 369	2 434	2 486	2 528	2 589
<b>Pre-paid</b>	<b>4 621</b>	<b>4 694</b>	<b>4 761</b>	<b>4 883</b>	<b>4 867</b>	<b>4 924</b>	<b>5 012</b>	<b>5 047</b>
<b>Razem</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>15 140</b>	<b>15 284</b>
<b>Liczba klientów usług hurtowych</b>								
WLR	507	487	467	437	408	381	354	328
BSA	165	156	151	144	137	133	129	128
LLU	87	83	80	76	73	69	66	63

  

kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2018				2019			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	100,8	102,4	103,0	101,9	101,4	101,9	103,4	102,8
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	36,6	36,4	36,2	36,5	36,3	36,2	36,2	36,3
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	56,5	56,6	56,4	56,0	55,5	54,9	55,2	56,0
Usługi wyłącznie komórkowe	21,9	21,7	21,7	20,9	20,0	20,1	20,3	20,0
Post-paid bez M2M	29,1	28,7	28,6	27,7	26,9	27,0	27,1	26,7
telefony komórkowe	31,0	30,5	30,5	29,5	28,6	28,7	28,9	28,5
internet mobilny	19,0	18,3	17,7	17,0	16,4	15,9	15,4	14,3
Pre-paid	11,9	12,3	12,6	12,2	11,4	11,6	12,1	11,9
Usługi hurtowe komórkowe	7,2	7,6	7,6	7,6	7,1	7,5	7,4	7,5

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2018				2019			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	6 886	7 006	7 223	7 447	7 521	7 658	7 778	7 857
<b>AUPU (w minutach)</b>								
Post-paid	353,9	349,7	344,6	353,3	357,9	356,6	349,5	354,3
Pre-paid	162,0	166,3	164,1	163,6	161,9	163,0	158,8	158,6
Zagregowane	285,8	284,7	279,9	284,7	286,5	285,8	279,3	281,8
<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	2,4	2,8
Pre-paid	14,6	11,3	10,4	8,9	10,8	10,2	10,7	10,2
SAC post-paid (zł)	75,2	79,9	95,8	116,1	82,4	99,1	94,8	116,6
SRC post-paid (zł)	39,7	29,5	35,8	45,8	43,9	43,1	45,7	60,9

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.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Orange Polska	14 372	13 730	13 492	13 197	13 077	12 429	12 219	12 034
50% pracowników Networks	348	345	347	348	355	353	351	342
Razem	14 720	14 075	13 839	13 545	13 432	12 782	12 570	12 376

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 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.