



Warszawa, 28 października 2019 r.
Komisja Nadzoru Finansowego
Plac Powstańców Warszawy 1
Warszawa
Giełda Papierów Wartościowych
w Warszawie S.A.
ul. Książęca 4
Polska Agencja Prasowa
ul. Bracka 6/8 Warszawa
CeTO S.A.

RAPORT BIEŻĄCY 18/2019

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

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

W 3 kw. 2019 roku Orange Polska informuje o solidnych wynikach komercyjnych i wzroście EBITDAaL o 22% rok-do-roku. Plany całoroczne podtrzymane

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	3 kw. 2019 (MSSF 16)	3 kw. 2018 dane porównywalne (MSSF 16)	Zmiana	3 kw. 2018 dane raportowane (MSR 17)	9 m. 2019 (MSSF 16)	9 m. 2018 dane porównywalne (MSSF 16)	Zmiana	9 m. 2018 dane raportowane (MSR 17)
przychody	2 870	2 752	+4,3%	2 755	8 407	8 164	+3,0%	8 171
EBITDAaL*	946	773	+22,4%	nd.	2 299	2 123	+8,3%	nd.
marża EBITDAaL*	33,0%	28,1%	+4,9p.p.	nd.	27,3%	26,0%	+1,3p.p.	nd.
zysk operacyjny	362	nd.	nd.**	175	571	nd.	nd.**	281
zysk netto	224	nd.	nd.**	91	277	nd.	nd.**	25
nakłady inwestycyjne*	421	468	-10,0%	498	1 440	1 347	+6,9%	1 437
organiczne przepływy pieniężne*	419	278	+51%	283	403	84	+380%	102

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

** Ewolucja zysku operacyjnego i zysku netto w ujęciu rocznym nie może być przedmiotem porównań ze względu na zmiany w standardach rachunkowości. Począwszy od 2019 roku, Orange Polska stosuje nowy standard rachunkowości MSSF 16, nie korygując danych za okresy porównawcze. Natomiast sprawozdania finansowe za dziewięć miesięcy i 3 kwartał 2018 roku były sporządzone zgodnie z poprzednim standardem rachunkowości MSR 17.

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	3 kw. 2019	3 kw. 2018	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 331	1 178	+13,0%
dostępny mobilne (karty SIM)	15 140	14 614	+3,6%
post-paid	10 128	9 853	+2,8%
pre-paid	5 012	4 761	+5,3%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 589	2 530	+2,3%
w tym łącza światłowodowe	473	324	+46,0%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	3 186	3 480	-8,4%

Podsumowanie 3 kw. 2019 roku:

- Wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 22,4% rok-do-roku, co odzwierciedla głównie:
 - wzrost przychodów o 4,3% dzięki usługom konwergentnym oraz IT i integracyjnym
 - silny wpływ transformacji biznesu: koszty pośrednie spadły o 5% rok-do-roku (z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów)
 - zysk ze sprzedaży kompleksu nieruchomości przy ul. Nowogrodzkiej/Św. Barbary w wysokości 212 mln zł
- Wzrost EBITDAaL z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów o 7,1% rok-do-roku (o 1,2% rok-do-roku w okresie dziewięciu miesięcy)
- Cel całoroczny wzrostu przychodów oraz EBITDAaL podtrzymany
- Wzrost przychodów o 4,3% rok-do-roku, 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
 - utrzymującą się presję w obszarze usług tradycyjnych
- Dobre wyniki komercyjne w usługach konwergentnych, światłowodowych i komórkowych post-paid:
 - przyrost o 13% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +24 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
 - przyrost o 46% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +39 tys. przyłączeń netto w 3 kw. (penetracja usługi na poziomie 11,9%)
 - przyrost o 2,8% rok-do-roku liczby klientów komórkowych usług abonamentowych, +88 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
- Nakłady inwestycyjne w wysokości 421 mln zł (spadek o 10% rok-do-roku) odzwierciedlają różny rozkład inwestycji w ciągu roku
- 4 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec września (191 tys. objętych zasięgiem w 3 kw.)
- Organiczne przepływy pieniężne w wysokości 419 mln zł uwzględniają wpływy ze sprzedaży kompleksu nieruchomości przy ul. Nowogrodzkiej/Św. Barbary

Odnosząc się do wyników za 3 kwartał 2019 roku, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników komercyjnych w trzecim kwartale, zwłaszcza w usługach światłowodowych i mobilnych. Przyłączenie netto 39 tys. klientów usług światłowodowych to jak dotąd najlepszy wynik kwartalny w tym roku i drugi wynik w historii. Nasylenie tymi usługami sięga 12%, przy czym wskaźnik ten rośnie z każdym kolejnym kwartałem. Osiągnęliśmy powyższe wyniki pomimo tego, że rynek usług stacjonarnych jest wciąż bardzo konkurencyjny, co wskazuje, że klienci doceniają przewagę technologiczną światłowodu. Na koniec września, w zasięgu naszej sieci światłowodowej znajdowały się blisko 4 miliony gospodarstw domowych – prawie 30% wszystkich gospodarstw domowych w Polsce.

W abonamentowych usługach mobilnych liczba przyłączeń netto była najwyższa od wielu kwartałów. Jest to wynikiem dobrych wolumenów sprzedaży oraz dalszego ograniczenia wskaźnika rezygnacji z usług, który spadł do rekordowo niskiego poziomu. Jesteśmy zadowoleni z pierwszych efektów naszych działań komercyjnych w formule „więcej za więcej”, które wprowadziliśmy w drugim kwartale. Są one kluczowe dla długofalowego budowania wartości Orange Polska. W trzecim kwartale kontynuowaliśmy te działania wprowadzając budującą wartość zmiany w ofertach na kartę.

Na nadchodzący świąteczny szczyt sezonu komercyjnego przygotowujemy wiele atrakcyjnych ofert dla klientów, pamiętając przy tym o naszych priorytetach strategicznych. Pracujemy także nad szczegółowym planem na 2020 rok, który będzie się koncentrować na strategii budowania wartości, transformacji biznesu, dalszej rozbudowie sieci światłowodowej oraz rozwoju technologii 5G.”

Wyniki finansowe

Wzrost przychodów o 4,3% rok-do-roku dzięki usługom konwergentnym, usługom IT i integracyjnym oraz sprzedaży sprzętu

Przychody wyniosły w trzecim kwartale 2 870 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 118 mln zł, tj. 4,3%. Na trend przychodów wpłynęło pięć głównych czynników.

Po pierwsze, duży wzrost przychodów z usług konwergentnych (o 19% 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 4,9% rok-do-roku, co stanowi poprawę względem spadku o 6,1% w pierwszym półroczu), na który wpłynęła głównie migracja do ofert konwergentnych oraz konkurencja na rynku. Jednak łączne przychody w tych trzech kategoriach zwiększyły się w 3 kw. o 1,4% rok-do-roku.

Po trzecie, przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły o 62% rok-do-roku. Na ten wzrost złożyły się dwa elementy: dalszy dynamiczny wzrost organiczny o 27% rok-do-roku oraz dokonana po raz pierwszy konsolidacja wyników nowo nabytej spółki BlueSoft (wpływ w wysokości 48 mln zł za okres czerwiec-wrzesień). Po czwarte, przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się o 7% rok-do-roku, co było odzwierciedleniem naszych działań komercyjnych wspierających sprzedaż telefonów. Po piąte, ogólny trend przychodów w dalszym ciągu odzwierciedla utrzymującą się presję na przychody z tradycyjnych usług telefonii stacjonarnej.

Wyniki komercyjne odzwierciedlające nacisk na wartość

Nasza działalność komercyjna koncentruje się 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 3 kw. o 24 tys., tj. 13% rok-do-roku. Na koniec września 61% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych (wobec 55% rok wcześniej). Wśród klientów indywidualnych korzystających z mobilnych usług głosowych, udział ofert konwergentnych wzrósł do 49% (wobec 44% na koniec września 2018 roku). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, zbliżyła się do 5,5 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług. Średni przychód na ofertę konwergentną (ARPO) wyniósł 103,4 zł i lekko wzrósł, zarówno w ujęciu rocznym jak i kwartalnym.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrosła w 3 kw. o 7 tys., tj. 2% rok-do-roku. Udział klientów korzystających z usług szybkiego Internetu zwiększył się do 38% (wobec 32% rok wcześniej). Przyczynił się do tego przyrost bazy klientów usług światłowodowych, która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 46%, dzięki 39 tys. przyłączeń netto w 3 kw. To najlepszy wynik kwartalny w 2019 roku i drugi wynik 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 2%, głównie z powodu malejącego udziału klientów z usługą telewizyjną, którzy migrują do ofert konwergentnych.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 3 kw. o 88 tys., co jest najlepszym wynikiem kwartalnym od dwóch lat. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto wyniosła 61 tys., co było odzwierciedleniem dobrych wolumenów sprzedaży oraz skutecznego ograniczenia wskaźnika rezygnacji z usług. W 3 kw. wskaźnik ten w usługach abonamentowych spadł do rekordowo niskiego poziomu 2,4%. Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych ofert głosowych zmniejszył się w ujęciu rocznym o 5%, co oznacza poprawę wobec spadku o 7% rok-do-roku w pierwszym półroczu 2019 roku.

W stacjonarnych usługach głosowych utrata łączy netto wyniosła 73 tys., przy czym zasadnicze trendy prawie nie uległy zmianie. Rośnie liczba klientów usług telefonii internetowej (VoIP), gdyż wchodzi one w skład pakietu Orange Love. Pomijając usługi VoIP, utrata łączy jest stabilna i w dalszym ciągu odzwierciedla niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

EBITDAaL wyższa o 22% rok-do-roku, dzięki rekordowym zyskom ze sprzedaży aktywów, znacznej optymalizacji kosztów oraz dobrej marży bezpośredniej

EBITDAaL za 3 kw. 2019 roku wyniosła 946 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 22,4%. Kluczowym czynnikiem dla tak dynamicznego wzrostu EBITDAaL był zysk ze sprzedaży kompleksu nieruchomości przy ul. Nowogrodzkiej/Św. Barbary, który wyniósł 212 mln zł. Z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów, EBITDAaL zwiększyła się o 7% rok-do-roku. To znaczne osiągnięcie było skutkiem dobrego wyniku marży bezpośredniej oraz dalszej imponującej optymalizacji kosztów. Marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) wzrosła w ujęciu rocznym o 3 mln zł i była wsparta konsolidacją BlueSoft. Koszty pośrednie (z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów) zmniejszyły się o 5% rok-do-roku, co odzwierciedlało głównie dalsze oszczędności na kosztach pracy, IT i utrzymania sieci, reklamy i promocji, kosztach ogólnych oraz usług zewnętrznych związanych z obsługą klientów.

Wynik netto odzwierciedlający wysoki EBITDAaL

Zysk netto w 3 kw. 2019 roku wyniósł 224 mln zł. Było to głównie wynikiem dynamicznego wzrostu EBITDAaL oraz niższej amortyzacji w ujęciu rocznym (odzwierciedlającej korzystny wpływ z wydłużenia okresu użyteczności niektórych składników majątku trwałego w wysokości 48 mln zł). Koszty finansowe nieznacznie wzrosły w wyniku niekorzystnego wpływu zmian kursu

walutowego na koszty dyskonta. Ze względu na zmianę w standardach rachunkowości, wynik netto za 3 kw. 2019 roku nie jest w pełni porównywalny z wynikiem za 3 kw. 2018 roku.

Organiczne przepływy pieniężne odzwierciedlające wpływy ze sprzedaży aktywów oraz wysokie zapotrzebowanie na kapitał obrotowy

Organiczne przepływy pieniężne w 3 kw. 2019 roku wyniosły 419 mln zł i były o 141 mln zł wyższe niż w analogicznym okresie 2018 roku. Do tej poprawy znacznie przyczyniły się wpływy ze sprzedaży aktywów (w tym kompleksu nieruchomości przy ul. Nowogrodzkiej/Św. Barbary) w wysokości 355 mln zł. Z wyłączeniem tego czynnika, organiczne przepływy pieniężne były niższe od ubiegłorocznych, co wynikało głównie z wyższego zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Na kapitał obrotowy korzystnie wpłynęła sprzedaż części należności związanych ze sprzedażą ratalną telefonów komórkowych (91 mln zł), przy jednoczesnym niekorzystnym wpływie innych terminów płatności za telefony oraz rozliczenia rabatów roamingowych. Ponadto, w 3 kw. 2018 roku na polepszenie kapitału obrotowego wpłynęło zapłacenie przez T-Mobile opłaty wstępnej z tytułu umowy hurtowej w wysokości 138 mln zł.

Odnosząc się do wyników za 3 kwartał 2019 roku, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Nasze wyniki finansowe w 3 kw. 2019 roku były bardzo dobre, wspierając nasze ambicje w zakresie wzrostu. Zwiększyła się dynamika wzrostu przychodów, do czego przyczyniła się konsolidacja – po raz pierwszy – wyników spółki BlueSoft. Zgodnie z obietnicą, przyspieszyliśmy optymalizację kosztów pośrednich. Te oszczędności, w połączeniu z solidną marżą bezpośrednią, przyczyniły się do znacznego wzrostu EBITDAaL, nawet z wyłączeniem rekordowych zysków ze sprzedaży aktywów. Potwierdzamy cel wzrostu przychodów oraz EBITDAaL w 2019 roku oraz poziom oczekiwanych nakładów inwestycyjnych.”

Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

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

<i>(w milionach złotych)</i>	3 kw. 2019 MSSF16	3 kw. 2018 MSR17	9M 2019 MSSF16	9M 2018 MSR17
Zysk operacyjny	362	175	571	281
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	592	617	1 750	1 894
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-13	-1	-35	-3
Szacunek wpływu MSSF 16 na umowy leasingu operacyjnego w 2018 roku	-	-7*	-	-20*
Amortyzacja środków trwałych używanych na podstawie umów leasingu finansowego w 2018 roku	-	-11	-	-29
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy	1	-	5	-
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych	4	-	7	-
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych	-	-	1	-
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	946	773*	2 299	2 123*

* 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 3 kwartał 2019 roku.

29 października 2019 r.

Rozpoczęcie: 11:00 CET

Miejsce:

Orange Polska S.A.
Al. Jerozolimskie 160
(sala konferencyjna na parterze)
02-326 Warszawa

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

Godzina:

11:00 (Warszawa)
10:00 (Londyn)
06:00 (Nowy Jork)

Numery do telekonferencji:

PIN: 29223545#

Polska (bezpłatny): 008001215222
Polska (płatny): +48 225839021
Austria (płatny): +4319288330
Austria (bezpłatny): 0800301058
Francja (płatny): +33172727403
Francja (bezpłatny): 0805636076
Kanada (płatny): +1 4162164194
Kanada (bezpłatny): +1 8447479621
Niemcy (płatny): +4969222225429
Niemcy (bezpłatny): 08007241011
Stany Zjednoczone (bezpłatny): 8442860643
Wielka Brytania (płatny): +442071943759
Wielka Brytania (bezpłatny): 08003766183

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników znajdują się w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 30 września 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.
Rachunek zysków i strat	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	raportowane (MSR17)	porównawcze (MSSF16)*	MSSF16	MSSF16	MSSF16
Przychody													
Usługi wyłącznie komórkowe	688	686	682	680	690	687	676	673	2 736	2 726	640	646	660
Usługi wyłącznie stacjonarne	627	629	628	620	610	602	596	590	2 461	2 441	569	552	540
Usługi wąskopasmowe	287	285	275	274	265	263	257	255	1 084	1 077	244	233	224
Usługi szerokopasmowe	232	232	233	232	230	229	226	225	921	918	219	213	211
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	108	112	120	114	115	110	113	110	456	446	106	106	105
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	291	291	316	316	336	336	353	353	1 296	1 296	369	384	399
Sprzedaż sprzętu	351	351	307	307	336	336	410	409	1 404	1 403	367	352	359
Usługi IT i integracyjne	112	112	134	144	127	138	216	225	589	619	147	163	224
Usługi hurtowe	579	579	571	572	576	576	582	582	2 308	2 309	560	568	585
Hurtowe usługi komórkowe	312	312	329	329	332	332	334	334	1 307	1 307	310	324	323
Hurtowe usługi stacjonarne	188	188	176	176	176	176	176	176	716	716	177	169	186
Pozostałe	79	79	66	66	68	68	72	72	285	285	73	75	76
Pozostałe przychody	62	60	68	65	80	77	97	91	307	293	126	94	103
Przychody razem	2 710	2 708	2 706	2 704	2 755	2 752	2 930	2 923	11 101	11 087	2 778	2 759	2 870
Koszty świadczeń pracowniczych**	(432)	(431)	(397)	(395)	(370)	(368)	(383)	(383)	(1 582)	(1 577)	(403)	(377)	(361)
Koszty zakupów zewnętrzných	(1 549)	(1 491)	(1 529)	(1 470)	(1 582)	(1 518)	(1 789)	(1 721)	(6 449)	(6 200)	(1 570)	(1 555)	(1 590)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(448)	(447)	(471)	(471)	(470)	(469)	(460)	(460)	(1 849)	(1 847)	(446)	(461)	(478)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(148)	(146)	(152)	(157)	(148)	(150)	(160)	(162)	(608)	(615)	(148)	(152)	(142)
- Koszty sprzedaży	(578)	(578)	(551)	(551)	(562)	(561)	(743)	(743)	(2 434)	(2 433)	(583)	(578)	(589)
- Pozostałe usługi obce	(375)	(320)	(355)	(291)	(402)	(338)	(426)	(356)	(1 558)	(1 305)	(393)	(364)	(381)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(51)	(46)	(33)	(31)	(58)	(56)	(77)	(70)	(219)	(203)	(54)	(55)	(62)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(23)	(23)	(41)	(41)	(46)	(46)	(52)	(52)	(162)	(162)	(32)	(27)	(39)
Zyski ze sprzedaży aktywów***	19	19	3	3	93	93	77	77	192	192	5	44	218
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania		(67)		(66)		(70)		(74)		(277)	(71)	(67)	(77)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu		(10)		(13)		(14)		(14)		(51)	(10)	(12)	(13)
Skorygowana EBITDA	674		709		792		706		2 881				
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	659		691		773		686		2 809		643	710	946
% 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%
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	(641)		(636)		(617)		(647)		(2 541)		(583)	(575)	(592)
Odwrocenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu											10	12	13
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy**	0		0		0		5		5		2	(6)	(1)
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych											0	(3)	(4)
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych***											(1)	0	0
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	33		73		175		64		345		71	138	362
% przychodów	1,2%		2,7%		6,4%		2,2%		3,1%		2,6%	5,0%	12,6%
Koszty finansowe, netto	(86)		(87)		(61)		(71)		(305)		(74)	(68)	(88)
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu											(10)	(12)	(13)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto	(62)		(54)		(54)		(52)		(222)		(50)	(45)	(55)
- Koszty dyskonta	(24)		(33)		(7)		(19)		(83)		(14)	(11)	(20)
Podatek dochodowy	3		(2)		(23)		(8)		(30)		1	(15)	(50)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	(50)		(16)		91		(15)		10		(2)	55	224

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

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

(2) Wpływ dekonsolidacji spółek zależnych

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

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

Kluczowe wskaźniki operacyjne

baza klientów (w tys.)	2018				2019		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Klienci konwergentni	1 376	1 436	1 483	1 547	1 592	1 628	1 656
- w tym klienci indywidualni (B2C)	1 090	1 137	1 178	1 236	1 276	1 307	1 331
- w tym klienci biznesowi (B2B)	287	298	304	311	316	321	325
Stacjonarne usługi głosowe							
PSTN	2 738	2 623	2 527	2 426	2 322	2 228	2 140
VoIP	875	918	953	981	1 006	1 031	1 046
Razem łącza główne – rynek detaliczny	3 613	3 541	3 480	3 407	3 328	3 259	3 186
- w tym klienci konwergentni (B2C)	678	718	755	755	778	800	807
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	110	104	100	54	44	38	31
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	568	614	655	701	734	762	776
Dostępny szerokopasmowy							
ADSL	1 278	1 238	1 200	1 149	1 098	1 056	1 017
VHBB (VDSL + światłowod)	724	767	807	869	921	961	998
w tym VDSL	476	481	484	503	522	527	525
w tym światłowod	248	286	324	366	399	434	473
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	475	502	522	542	557	565	574
Rynek detaliczny – łącznie	2 477	2 506	2 530	2 560	2 576	2 582	2 589
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 090	1 137	1 178	1 236	1 276	1 307	1 331
Baza klientów usług TV							
IPTV	359	386	410	435	455	476	495
DTH (telewizja satelitarna)	515	514	511	508	503	496	484
Liczba klientów usług TV	875	900	921	943	958	972	979
- w tym klienci konwergentni (B2C)	597	641	680	725	758	788	802
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)							
Post-paid							
telefony komórkowe	7 310	7 358	7 416	7 498	7 553	7 611	7 672
internet mobilny	1 164	1 104	1 052	989	934	895	865
M2M	1 273	1 328	1 385	1 436	1 483	1 534	1 591
Post-paid razem	9 747	9 790	9 853	9 922	9 970	10 040	10 128
- w tym klienci konwergentni (B2C)	2 085	2 183	2 259	2 369	2 434	2 486	2 528
Pre-paid	4 621	4 694	4 761	4 883	4 867	4 924	5 012
Razem	14 368	14 484	14 614	14 805	14 837	14 964	15 140
Liczba klientów usług hurtowych							
WLR	507	487	467	437	408	381	354
BSA	165	156	151	144	137	133	129
LLU	87	83	80	76	73	69	66

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

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2018				2019		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	6 886	7 006	7 223	7 447	7 521	7 658	7 778
AUPU (w minutach)							
Post-paid	353,9	349,7	344,6	353,3	357,9	356,6	349,5
Pre-paid	162,0	166,3	164,1	163,6	161,9	163,0	158,8
Zagregowane	285,8	284,7	279,9	284,7	286,5	285,8	279,3
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)							
Post-paid	3,1	2,7	2,8	2,8	2,8	2,5	2,4
Pre-paid	14,6	11,3	10,4	8,9	10,8	10,2	10,7
SAC post-paid (zł)	75,2	79,9	95,8	116,1	82,4	76,8	69,2
SRC post-paid (zł)	39,7	29,5	35,8	45,8	43,9	56,2	51,1

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

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.