



Warszawa, 28 lipca 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 17/2021

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 drugi kwartał i pierwsze półrocze 2021 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Notach 2 i 3 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2021 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow>).

**W 2 kw. 2021 roku Orange Polska informuje o bardzo dobrych wynikach finansowych, będących efektem strategii ukierunkowanej na wartość**

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	2 kw. 2021	2 kw. 2020	Zmiana	1 poł. 2021	1 poł. 2020	Zmiana
przychody	2 954	2 828	+4,5%	5 872	5 632	+4,3%
EBITDAaL	756	728	+3,8%	1 465	1 401	+4,6%
marża EBITDAaL	25,6%	25,7%	-0,1 p.p.	24,9%	24,9%	0,0 p.p.
zysk operacyjny	224	109	+106%	340	197	+73%
zysk netto	116	52	+123%	155	14	11,1x
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	442	476	-7,1%	887	819	+8,3%
organiczne przepływy pieniężne	159	438	-279m	357	360	-3m

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	2 kw. 2021	2 kw. 2020	Zmiana
<b>indywidualni klienci ofert konwergentnych</b>	<b>1 517</b>	<b>1 410</b>	<b>+7,6%</b>
<b>dostępny mobilne (karty SIM)</b>	<b>16 047</b>	<b>15 487</b>	<b>+3,6%</b>
post-paid	11 192	10 504	+6,5%
pre-paid	4 855	4 982	-2,5%
<b>stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)</b>	<b>2 719</b>	<b>2 638</b>	<b>+3,1%</b>
w tym łącza światłowodowe	827	608	+36,0%
<b>stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)</b>	<b>2 782</b>	<b>2 998</b>	<b>-7,2%</b>

#### Podsumowanie 2 kw. 2021 roku:

- **Wzrost EBITDAaL o 3,8% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
  - bardzo dobre wyniki w podstawowych usługach telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie dostępu szerokopasmowego) oraz usługach IT i integracyjnych, przekładające się na wzrost marży bezpośredniej
  - wzrost kosztów pośrednich r/r, na który złożył się wpływ ubiegłorocznych działań antykrzysowych oraz dalsze oszczędności
- **Wzrost przychodów o 4,5% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
  - wzrost o 6,8% r/r w podstawowych usługach telekomunikacyjnych, dzięki strategii ukierunkowanej na wartość, rozwojowi usług światłowodowych oraz częściowej odbudowie przychodów z roamingu
  - wzrost o 13% r/r w usługach IT i integracyjnych, obejmujący wkład spółki Craftware (22 mln zł) i wzrost organiczny względem wysokiej bazy porównawczej w 2 kw. 2020
  - wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu o 7% r/r względem wyników 2 kw. 2020, na które wpłynęło zamrożenie gospodarki
- **Solidne wyniki komercyjne pomimo spowolnienia na rynku:**
  - wzrost o 8% r/r klientów konwergentnych, +14 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
    - wzrost ARPO z usług konwergentnych o 5,7% r/r
  - wzrost o 3% r/r łącznej liczby klientów stacjonarnego internetu, +8 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
    - wzrost ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu o 2,1% r/r
  - wzrost o 36% r/r liczby klientów światłowodu, +48 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
  - wzrost o 5% r/r liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych, +83 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
    - wzrost ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych o 1,8% r/r
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w wysokości 442 mln zł (-7% rok-do-roku) odzwierciedlają bardziej równomierne rozłożenie wydatków oraz utrzymujące się spowolnienie na rynku nieruchomości**
- **5,4 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec czerwca (205 tys. objętych zasięgiem w 2 kw.)**
- **Organiczne przepływy pieniężne w wysokości 159 mln zł odzwierciedlają wzrost środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz inne rozłożenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy pomiędzy kwartałami**

## **Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2021 roku, Julien Ducarroz, Prezes Zarządu, stwierdził:**

„W drugim kwartale wzrosła liczba klientów wszystkich naszych podstawowych usług telekomunikacyjnych, a liczba przyłączeń netto usług światłowodowych utrzymała się na bardzo solidnym poziomie. Tym niemniej nasze wyniki komercyjne odzwierciedlają niewielki ruch w punktach sprzedaży, co według nas wynika z ogólnej sytuacji na rynku oraz zmiany priorytetów klientów w kierunku aktywności poza domem, po zniesieniu ograniczeń pandemicznych. Naszym zdaniem jest to stan przejściowy i jesteśmy przekonani, że po sezonie letnim wróci zwiększone zapotrzebowanie na nasze usługi.

Cieszy nas obecny wzrost wskaźników ARPO ze wszystkich usług podstawowych, któremu sprzyja ekspansja usług światłowodowych, strategia ukierunkowana na wartość oraz częściowa odbudowa przychodów z roamingu. Kontynuujemy strategię komercyjną „więcej za więcej”, co jest szczególnie istotne w warunkach rosnącej inflacji.

Realizujemy kolejne etapy transakcji FiberCo. Niedawno podpisaliśmy umowy dotyczące finansowania oraz przekazaliśmy do spółki Światłowod Inwestycje łączy światłowodowe obejmujące zasięgiem 672 tys. gospodarstw domowych. W dalszym ciągu oczekujemy, że transakcja będzie sfinalizowana do końca sierpnia.

W drugim półroczu kluczowym priorytetem będzie dla nas przyspieszenie sprzedaży w tradycyjnie intensywniejszym sezonie komercyjnym. Całkowicie koncentrujemy się na realizacji naszej nowej strategii .Grow. Chcemy rosnać szybciej w oparciu o stabilniejsze podstawy, monetyzując nasze inwestycje, a także wykorzystać nowe możliwości biznesowe i w większym stopniu uwolnić nasz potencjał.”

## **Wyniki finansowe**

### **Wzrost przychodów o 4,5% rok-do-roku w 2 kw., do którego przyczyniły się wszystkie główne kategorie produktowe**

Przychody w 2 kw. 2021 roku wyniosły 2 954 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 126 mln zł, tj. 4,5%. 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 6,8%. Dynamika wzrostu tej kategorii przychodów nadal rośnie (z 4,3% rok-do-roku w 1 kw. 2021 roku), co jest efektem dalszego wzrostu liczby klientów oraz strategii nastawionej na wartość, która przekłada się na wzrost wskaźnika ARPO. W drugim kwartale ten trend został wzmocniony przez częściową odbudowę przychodów z roamingu.

Po drugie, przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły w ujęciu rocznym o 13%, do czego przyczynił się utrzymujący się silny popyt oraz konsolidacja wyników spółki Craftware (wpływ w wysokości 22 mln zł w 2 kw.). Po trzecie, przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się o 7% rok-do-roku w wyniku częściowej odbudowy popytu na smartfony względem niskiej bazy porównawczej w 2 kw. 2020 roku. Po czwarte, pozostałe przychody wzrosły aż o 42% rok-do-roku, dzięki odbiciu w segmencie odsprzedaży energii elektrycznej.

### **Solidne wyniki komercyjne pomimo małej aktywności klientów**

Nasza działalność komercyjna koncentruje się głównie na dostarczaniu pakietu usług komórkowych i stacjonarnych, co określamy mianem konwergencji. Konwergencja jest naszą przewagą konkurencyjną, zwiększa lojalność klientów oraz umożliwia dosprzedaż usług, pozwalając uzyskać większy udział w wydatkach gospodarstw domowych na usługi telekomunikacyjne i media.

Liczba indywidualnych klientów ofert konwergentnych zwiększyła się w 2 kw. 2021 roku o 14 tys., tj. 8% w ujęciu rocznym. Na koniec czerwca, 66% indywidualnych klientów dostępu

szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych (wobec 63% rok wcześniej). Dynamika wzrostu ARPO z usług konwergentnych zwiększyła się do 5,7% w ujęciu rocznym, a wskaźnik ten osiągnął poziom 111,4 zł, co było wynikiem strategii nastawionej na wartość oraz rosnącego udziału usług światłowodowych.

Całkowita liczba **klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła w 2 kw. 2021 roku o 8 tys., tj. 3% rok-do-roku. Przyczynił się do tego duży przyrost bazy klientów usług światłowodowych, która dzięki 48 tys. przyłączeń netto zwiększyła się o 36% w ujęciu rocznym. Udział klientów usług światłowodowych w całkowitej bazie klientów internetu stacjonarnego osiągnął już 30%, przewyższając udział technologii ADSL. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie dostępu szerokopasmowego wzrósł o 2% w ujęciu rocznym, do poziomu 59,2 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, głównie ze względu na większy udział usługi telewizyjnej, rosnącą popularność wyższych prędkości usług oraz rosnący udział klientów z domów jednorodzinnych (gdzie cena usługi jest wyższa w celu pokrycia wyższego kosztu budowy sieci).

W drugim kwartale liczba aktywacji netto **komórkowych abonamentowych usług głosowych** wyniosła 83 tys. (wobec 65 tys. w 2 kw. 2020 roku). Był to pierwszy kwartał, w którym w ujęciu rocznym wzrósł wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych. Wzrost ten wyniósł 1,8% rok-do-roku, a wartość ARPO zwiększyła się do 27,7 zł, co było odzwierciedleniem poprawy zarówno na rynku konsumenckim jak i biznesowym. To efekt częściowej odbudowy przychodów z roamingu oraz naszej strategii ukierunkowanej na wartość.

Baza **klientów usług przedpłaconych**, po kilku kwartałach spadków, zaczęła ponownie rosnąć. Liczba tych klientów zwiększyła się o 72 tys. do poziomu 4,86 mln, w wyniku rosnącej liczby aktywacji nowych kart oraz zwiększonej aktywności klientów po zdjęciu ograniczeń związanych z pandemią. Dynamika wzrostu ARPO z usług przedpłaconych zwiększyła się do prawie 6% w wyniku naszej strategii ukierunkowanej na wartość oraz rosnącego udziału klientów z nielimitowanymi pakietami rozmów i SMS-ów.

W **stacjonarnych usługach głosowych** utrata łączny netto w drugim kwartale wyniosła 55 tys. wobec 36 tys. rok wcześniej, kiedy w czasie pierwszego zamrożenia gospodarki wskaźnik rezygnacji klientów był wyjątkowo niski. 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 w 2 kw. o prawie 4% r/r, dzięki wzrostowi przychodów**

EBITDAaL za 2 kw. 2021 roku wyniosła 756 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 3,8%. Solidny wzrost EBITDAaL został osiągnięty pomimo tego, że w drugim kwartale ubiegłego roku wartość tego wskaźnika uwzględniała pozytywny wpływ netto podjętych przez Zarząd działań ograniczających skutki pandemii. Przyczynił się do tego wyżej wspomniany wysoki wzrost przychodów z podstawowych usług telekomunikacyjnych, który dzięki wysokiej dźwigni operacyjnej przełożył się na wzrost EBITDAaL. Koszty pośrednie zwiększyły się o 10% w ujęciu rocznym. Na tę wyjątkową sytuację złożyły się dwa czynniki. Po pierwsze, ubiegłoroczny pozytywny wpływ działań łagodzących efekty kryzysu związanego z pandemią koronawirusa, w tym rozwiązanie rezerw na nagrody jubileuszowe w wysokości 64 mln zł w połączeniu z zamrożeniem wydatków. To kontrastuje z koniecznością ponoszenia kosztów w celu rozwijania działalności w 2021 roku, skutkującą na przykład wyższymi kosztami reklamy i promocji. Po drugie, dalsze oszczędności, głównie na kosztach pracy, kosztach usług zewnętrznych związanych z obsługą klientów i kosztach ogólnego zarządu. Koszty sieci oraz usług informatycznych były stabilne rok-do-roku, gdyż wzrost cen energii został zrównoważony przez nasze działania optymalizacyjne.

### **Wynik netto w 2 kw. wsparty przez wzrost EBITDAaL oraz niższą amortyzację**

Zysk netto w 2 kw. 2021 roku wyniósł 116 mln zł, co stanowi znaczący wzrost wobec 52 mln zł w 2 kw. 2020 roku. Przyczyniły się do tego wzrost EBITDAaL oraz spadek amortyzacji. Na

zmniejszenie amortyzacji wpłynęło wydłużenie okresu ekonomicznej użyteczności niektórych składników majątku (wpływ w wysokości 32 mln zł). Z drugiej strony, zapłacony podatek dochodowy był o 55 mln zł wyższy rok-do-roku, w wyniku wyższego zysku przed opodatkowaniem oraz z powodu odpisu aktualizującego wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, wynikających ze strat podatkowych poniesionych przez jedną ze spółek zależnych we wcześniejszych okresach.

### **Organiczne przepływy pieniężne w 2 kw. odzwierciedlające wzrost EBITDAaL oraz inne rozłożenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy w ciągu kwartałów**

Organiczne przepływy pieniężne w drugim kwartale wyniosły 159 mln zł wobec 438 mln zł w 2 kw. 2020 roku. Spadek rok-do-roku niemal w całości wynikał ze znacznie wyższego zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Zmiana na kapitale obrotowym uległa pogorszeniu o 337 mln zł rok-do-roku, na co złożyły się trzy główne grupy czynników. Po pierwsze, rok wcześniej na kapitał obrotowy korzystnie wpłynęły rządowe tarcze antykryzysowe, umożliwiając przesunięcie około 120 mln zł płatności publicznych na 3 kw. 2020 roku. Po drugie, wyższe zapotrzebowanie w drugim kwartale bieżącego roku było efektem dynamicznego wzrostu przychodów z podstawowych usług telekomunikacyjnych oraz wyższej ratalnej sprzedaży sprzętu. Po trzecie, na kapitał obrotowy wpłynęło inne rozłożenie niektórych płatności. Wygenerowane bazowe przepływy pieniężne były wysokie: środki pieniężne netto z działalności operacyjnej przed zmianą kapitału obrotowego zwiększyły się o 10% rok-do-roku, dzięki rosnącej EBITDAaL. Wyprawy środków pieniężnych z tytułu inwestycji w 2 kw. 2021 roku wyniosły 459 mln zł i w ujęciu rok-do-roku utrzymały się na tym samym poziomie, gdyż nieco niższe nakłady inwestycyjne w omawianym okresie zostały zrównoważone przez bardziej korzystną zmianę zobowiązań z tytułu inwestycji.

### **Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2021 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:**

„W drugim kwartale osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki finansowe. Przychody zwiększyły się znacząco, o 4,5%, do czego przyczynił się dynamiczny 6,8% wzrost w podstawowych usługach telekomunikacyjnych. Ten wynik był odzwierciedleniem dalszego wzrostu liczby klientów, naszej strategii ukierunkowanej na wartość oraz częściowej odbudowy przychodów z roamingu. Dzięki wysokiej dźwigni operacyjnej, wzrost przychodów przełożył się na wzrost EBITDAaL, która zwiększyła się o prawie 4% pomimo wysokiej ubiegłorocznej bazy porównawczej, kiedy na nasze wyniki pozytywnie wpłynęły jednorazowe działania podjęte w celu złagodzenia skutków pandemii.

Po pierwszym półroczu, dynamika wzrostu przychodów i EBITDAaL przekracza 4%, co upewnia nas o możliwości realizacji planów wzrostu całorocznego. Począwszy od trzeciego kwartału, dynamika przychodów zacznie odzwierciedlać wpływ decyzji regulacyjnych o obniżce stawek za zakańczanie połączeń w sieci stacjonarnej i mobilnej.”

## Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Notach 2 i 3 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2021 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow>).

<i>(w milionach złotych)</i>	2 kw. 2021	2 kw. 2020	1 poł. 2021	1 poł. 2020
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>224</b>	<b>109</b>	<b>340</b>	<b>197</b>
Pomniejszenie o zyski/powiększenie o straty ze sprzedaży aktywów	-7	-5	13	-15
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	542	636	1,118	1,244
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-14	-16	-27	-32
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją nowych spółek zależnych	11	4	21	7
<b>EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)</b>	<b>756</b>	<b>728</b>	<b>1,465</b>	<b>1,401</b>

### Stwierdzenia dotyczące przyszłości

Niniejsza informacja zawiera pewne stwierdzenia dotyczące przyszłości, w tym między innymi przewidywanych przyszłych zdarzeń i wyników finansowych, w odniesieniu do działalności Grupy. Stwierdzenia dotyczące przyszłości charakteryzują się tym, że nie odnoszą się wyłącznie do danych historycznych lub sytuacji bieżącej; zawierają często następujące słowa lub wyrażenia: „sądzić”, „spodziewać się”, „przewidywać”, „szacowane”, „projekt”, „plan”, „skorygowane”, „zamierzać”, „przyszłe”, a także czasowniki w czasie przyszłym lub trybie przypuszczającym/warunkowym. Czynniki, które mogą spowodować, że wyniki rzeczywiste będą w istotny sposób odbiegać od przewidywanych – opisane w Oświadczeniu Rejestracyjnym dla Komisji Papierów Wartościowych i Giełd – to między innymi otoczenie konkurencyjne Grupy, zmiany sytuacji gospodarczej oraz zmiany na rynkach finansowych i kapitałowych w Polsce i na świecie. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odzwierciedlają poglądy Zarządu na dzień ich sformułowania. Grupa nie zobowiązuje się do aktualizowania jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości w związku z wydarzeniami następującymi po tej dacie. Do stwierdzeń dotyczących przyszłości nie można przykładać nadmiernej wagi przy podejmowaniu decyzji.



**Zarząd Orange Polska ma przyjemność zaprosić Państwa na prezentację wyników Spółki za 2 kwartał 2021 roku.**

**29 lipca 2021 r.**

**Rozpoczęcie: 11:00 CET**

Prezentacja będzie dostępna 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

w milionach złotych	2020					2021	
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.	2kw.
<b>Rachunek zysków i strat</b>	przekształcone* (MSSF16)	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
<b>Przychody</b>							
<b>Usługi wyłącznie komórkowe</b>	638	630	645	644	2 557	631	652
<b>Usługi wyłącznie stacjonarne</b>	523	527	518	513	2 081	504	494
Usługi wąskopasmowe	208	206	194	190	798	182	174
Usługi szerokopasmowe	211	214	216	215	856	214	214
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	104	107	108	108	427	108	106
<b>Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)</b>	419	428	438	456	1 741	477	492
<b>Sprzedaż sprzętu</b>	306	308	325	407	1 346	343	330
<b>Usługi IT i integracyjne</b>	233	238	186	340	997	250	269
<b>Usługi hurtowe</b>	601	613	590	618	2 422	598	598
Hurtowe usługi komórkowe	349	366	345	378	1 438	353	378
Hurtowe usługi stacjonarne	171	165	162	156	654	157	132
Pozostałe	81	82	83	84	330	88	88
<b>Pozostałe przychody</b>	84	84	91	105	364	115	119
<b>Przychody razem</b>	<b>2 804</b>	<b>2 828</b>	<b>2 793</b>	<b>3 083</b>	<b>11 508</b>	<b>2 918</b>	<b>2 954</b>
Koszty świadczeń pracowniczych**	(402)	(287)	(320)	(343)	(1 352)	(372)	(339)
<b>Koszty zakupów zewnętrznych**</b>	<b>(1 550)</b>	<b>(1 597)</b>	<b>(1 537)</b>	<b>(1 851)</b>	<b>(6 535)</b>	<b>(1 627)</b>	<b>(1 662)</b>
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(482)	(507)	(489)	(513)	(1 991)	(482)	(491)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(151)	(162)	(161)	(176)	(650)	(152)	(163)
- Koszty sprzedaży	(546)	(552)	(519)	(763)	(2 380)	(587)	(582)
- Pozostałe usługi obce**	(371)	(376)	(368)	(399)	(1 514)	(406)	(426)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne**	(21)	(42)	(39)	(75)	(177)	(59)	(42)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(36)	(50)	(30)	(35)	(151)	(23)	(23)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(106)	(108)	(110)	(110)	(434)	(115)	(118)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(16)	(15)	(15)	(62)	(13)	(14)
<b>EBITDAaL</b>	<b>673</b>	<b>728</b>	<b>742</b>	<b>654</b>	<b>2 797</b>	<b>709</b>	<b>756</b>
% przychodów	24,0%	25,7%	26,6%	21,2%	24,3%	24,3%	25,6%
Zysk ze sprzedaży aktywów	10	5	6	40	61	(20)	7
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	(608)	(636)	(618)	(649)	(2 511)	(576)	(542)
Odwroćenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	16	16	15	15	62	13	14
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy**	0	0	9	13	22	0	0
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych **	(3)	(4)	(4)	(16)	(27)	(10)	(11)
<b>Zysk / (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>88</b>	<b>109</b>	<b>150</b>	<b>57</b>	<b>404</b>	<b>116</b>	<b>224</b>
% przychodów	3,1%	3,9%	5,4%	1,8%	3,5%	4,0%	7,6%
Koszty finansowe, netto	(132)	(49)	(83)	(78)	(342)	(66)	(45)
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(16)	(15)	(15)	(62)	(13)	(14)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto	(51)	(45)	(43)	(44)	(183)	(38)	(44)
- Koszty dyskonta	(23)	0	(11)	(9)	(43)	(8)	(12)
- Koszty różnic kursowych	(42)	12	(14)	(10)	(54)	(7)	25
Podatek dochodowy	6	(8)	(14)	0	(16)	(11)	(63)
<b>Skonsolidowany zysk / (strata) netto</b>	<b>(38)</b>	<b>52</b>	<b>53</b>	<b>(21)</b>	<b>46</b>	<b>39</b>	<b>116</b>

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

\*\* Koszty świadczeń pracowniczych, pozostałe usługi obce oraz pozostałe przychody i koszty operacyjne nie zawierają wpływu programów rozwiązania stosunku pracy oraz wpływu pewnych kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych





pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2020				2021	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
<b>AUPU (w GB)</b>						
Post-paid	4,5	4,8	5,3	5,3	5,4	5,9
Pre-paid	3,8	4,1	4,3	4,7	4,8	5,1
Zagregowane	4,2	4,5	4,9	5,1	5,2	5,6
<b>Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)</b>						
Post-paid	2,5	2,1	2,2	2,3	2,3	1,9
Pre-paid	9,1	10,4	11,4	10,7	10,8	9,1
<b>Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)</b>						
	2020				2021	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
Orange Polska	11 885	11 219	11 047	11 048	10 827	10 583
50% pracowników Networks	330	330	335	333	349	332
Razem	12 215	11 549	11 382	11 381	11 176	10 915

### Używane terminy:

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

**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.

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

**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 300 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 komórkowych usług głosowych** – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z kart SIM przypisanych do telefonów komórkowych (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu) do średniej liczby takich kart SIM w danym okresie.