



Warszawa, 28 kwietnia 2020 r.
Komisja Nadzoru Finansowego
ul. Piękna 20
Warszawa
Giełda Papierów Wartościowych
w Warszawie S.A.
ul. Książęca 4
Polska Agencja Prasowa
ul. Bracka 6/8
Warszawa
BondSpot S.A.

RAPORT BIEŻĄCY 5/2020

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 pierwszy kwartał 2020 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym korekty danych finansowych, znajdują się w Nocie 2 do Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 31 marca 2020 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2020>).

W 1 kw. 2020 roku Orange Polska informuje o dobrych wynikach komercyjnych i finansowych, potwierdzających solidne fundamenty biznesowe zbudowane w ramach strategii Orange.one

| Kluczowe wskaźniki (w mln zł) | 1 kw. 2020 (MSSF 16) | 1 kw. 2019 (MSSF 16) dane porównywalne* | Zmiana |
|-----------------------------------|-------------------------|---|----------|
| przychody | 2 804 | 2 778 | +0,9% |
| EBITDAaL* | 676 | 638 | +6,0% |
| marża EBITDAaL* | 24,1% | 23,0% | +1,1p.p. |
| zysk operacyjny | 87 | 71 | +22,5% |
| zysk/strata netto | -36 | -2 | -34 |
| ekonomiczne nakłady inwestycyjne* | 343 | 451 | -23,9% |
| organiczne przepływy pieniężne | -78 | -99 | +21,2% |

* Począwszy od 2020 roku zmieniliśmy definicję dwóch alternatywnych miar wyników: nakładów inwestycyjnych i EBITDAaL. Nakłady inwestycyjne są teraz wykazywane po pomniejszeniu o wpływy ze sprzedaży aktywów i występują pod nazwą ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex). Konsekwentnie, EBITDAaL jest wykazywana z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów. Ta zmiana lepiej odzwierciedla transformację majątku trwałego Orange Polska, który od kilku lat podlega szybkim przemianom i będzie im nadal podlegać w przyszłości. Inwestujemy w aktywa niezbędne do budowania przyszłej wartości (sieć światłowodową i mobilną), a zbywamy środki, które nie są niezbędne do prowadzenia naszej podstawowej działalności. Ekonomiczne korzyści z tej transformacji zostały przesunięte z wskaźnika EBITDAaL do nakładów inwestycyjnych. Dane za 2019 rok odpowiednio przekształcono dla celów porównawczych.

| Kluczowe wskaźniki (w tys.) | 1 kw. 2020 | 1 kw. 2019 | Zmiana |
|--|------------|------------|--------|
| indywidualni klienci ofert konwergentnych | 1 387 | 1 276 | +8,7% |
| dostępny mobilne (karty SIM) | 15 436 | 14 837 | +4,0% |
| post-paid | 10 342 | 9 970 | +3,7% |
| pre-paid | 5 095 | 4 867 | +4,7% |
| stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny) | 2 616 | 2 576 | +1,6% |
| w tym łącza światłowodowe | 564 | 399 | +41,4% |
| stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny) | 3 034 | 3 328 | -8,8% |

Podsumowanie 1 kw. 2020 roku:

- **Wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 6% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
 - poprawę marży bezpośredniej, wynikającą z dobrych wyników w zakresie przychodów z podstawowych usług
 - dalszą znaczną optymalizację kosztów: koszty pośrednie spadły o 4% rok-do-roku
- **Na wyniki kolejnych kwartałów wpłynie kryzys spowodowany przez COVID-19**
 - w odpowiedzi na ten kryzys, Zarząd podejmuje w wielu obszarach działania dla ograniczenia jego skutków; w związku z tym, pomimo niepewności, na chwilę obecną nie zmieniamy celu całorocznego wzrostu EBITDAaL
- **Wzrost przychodów o 0,9% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
 - wzrost łącznych przychodów z usług konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego o 3,3% rok-do-roku, dzięki strategii „więcej za więcej” przekładającej się na poprawę trendu ARPO
 - wzrost w usługach IT i integracyjnych o 59% rok-do-roku, wynikający z dynamicznego wzrostu organicznego oraz konsolidacji wyników BlueSoft
 - przychody z hurtowych usług komórkowych odzwierciedlające znaczny wzrost ruchu głosowego od początku pandemii
 - spadek przychodów ze sprzedaży sprzętu odzwierciedlający zamknięcie w marcu znacznej części punktów sprzedaży z powodu pandemii
- **Dobre wyniki komercyjne w usługach światłowodowych i komórkowych:**
 - przyrost o 9% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +18 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
 - wzrost ARPO z usług konwergentnych o 3,4% rok-do-roku, odzwierciedlający strategię nastawioną na wartość
 - przyrost o 41% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +44 tys. przyłączeń netto w 1 kw. (drugi najlepszy wynik kwartalny w historii)
 - przyrost o 3,4% rok-do-roku liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych, +62 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w wysokości 343 mln zł (spadek o 24% rok-do-roku) odzwierciedlają różne rozłożenie budowy sieci światłowodowej w trakcie roku**

- 4,4 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec marca (189 tys. objętych zasięgiem w 1 kw.)
- Organiczne przepływy pieniężne w wysokości -78 mln zł odzwierciedlają wzrost EBITDAaL oraz sezonowo wysokie płatności za inwestycje

Odnośząc się do wyników za 1 kwartał 2020 roku, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Po wybuchu pandemii COVID-19 musieliśmy natychmiast skorygować nasze krótkoterminowe priorytety. Największy nacisk położyliśmy na bezpieczeństwo pracowników i klientów oraz zapewnienie ciągłości działalności. Jestem pod wielkim wrażeniem i dumny z tego, jak szybko nasza organizacja dostosowała się do tej sytuacji. Wszystkie usługi są normalnie świadczone klientom, a nasze sieci działają bez zakłóceń, dobrze radząc sobie z ogromnym wzrostem ruchu. Obecny kryzys w sposób szczególny potwierdza wagę inwestycji w jakość sieci – które zawsze pozostawały w centrum naszej strategii. Z punktu widzenia potrzeb klientów indywidualnych i biznesowych, transmisja danych i połączenia głosowe stały się bardziej istotne niż kiedykolwiek. Uważamy, że w związku z tym jesteśmy w korzystnym położeniu w porównaniu z innymi branżami, które zapewne ucierpią znacznie bardziej.

W cieniu tych wydarzeń, mam przyjemność przedstawić nasze wyniki za pierwszy kwartał, które są dobre zarówno w wymiarze komercyjnym jak i finansowym. Nadal rosną przychody i EBITDAaL. Pomimo zamknięcia w marcu około połowy naszych salonów, osiągnęliśmy bardzo solidne wyniki pod względem przyłączeń netto w usługach komórkowych i światłowodowych. W obecnej sytuacji szczególnie odporne wydają się usługi światłowodowe: 44 tys. nowych klientów netto to drugi najlepszy wynik kwartalny w tych usługach, który niemal dorównuje najlepszemu wynikowi komercyjnemu, jaki osiągnęliśmy w 4 kw. 2019 roku.

Mamy świadomość tego, że w najbliższej przyszłości czekają nas bezprecedensowe wyzwania. Pojawi się wiele zagrożeń, ale – o czym jestem przekonany – także szereg szans, gdyż w dłuższej perspektywie nasi klienci będą w coraz większym stopniu polegać na rozwiązaniach cyfrowych. Orange Polska opiera się na bardzo solidnych podstawach, a my już pracujemy nad tym, by dostosować się do tego nowego otoczenia.”

Wyniki finansowe

Wzrost przychodów o 0,9% rok-do-roku, odzwierciedlający znaczną poprawę trendu w podstawowych usługach telekomunikacyjnych oraz bardzo dobry kwartał w usługach integracyjnych i IT

Przychody w 1 kw. 2020 roku wyniosły 2 804 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 26 mln zł, tj. 0,9%. Na trend przychodów wpłynęło głównie pięć czynników.

Po pierwsze, łączne przychody z usług konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego zwiększyły się o 3,3% rok-do-roku. Stanowi to znaczącą poprawę wobec 3 i 4 kw. 2019 roku, kiedy przychody z tych kategorii usług rosły o 1,4% rok-do-roku w każdym z obu tych kwartałów. Przyczyniła się do tego głównie poprawa trendu ARPO, będąca efektem strategii „więcej za więcej”.

Po drugie, przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły o 59% rok-do-roku, na co złożyły się dwa elementy: dynamiczny wzrost organiczny (o 33% rok-do roku) oraz konsolidacja wyników spółki BlueSoft (wpływ w wysokości 38 mln zł w pierwszym kwartale). Po trzecie, przychody ze sprzedaży sprzętu zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 17%, głównie w wyniku zamknięcia w marcu znacznej części punktów sprzedaży. Po czwarte, przychody z hurtowych usług komórkowych wzrosły w ujęciu rocznym o 13%, co jest odzwierciedleniem znacznie większego

ruchu głosowego od początku pandemii COVID-19. Po piąte, na ogólny trend przychodów wpłynął spadek pozostałych przychodów o 33% rok-do-roku, związany z wyjątkowo wysokimi przychodami z odsprzedaży energii elektrycznej w 1 kw. 2019 roku.

Dobre wyniki komercyjne w usługach światłowodowych i komórkowych

Nasza działalność komercyjna koncentruje się głównie na dostarczaniu pakietu usług komórkowych i stacjonarnych, co określamy mianem konwergencji. Konwergencja decyduje o naszej przewadze nad konkurencją, zwiększa lojalność klientów oraz umożliwia dosprzedaż usług, pozwalając uzyskać większy udział w wydatkach gospodarstw domowych na usługi telekomunikacyjne i media.

Liczba indywidualnych klientów ofert konwergentnych zwiększyła się w 1 kw. 2020 roku o 18 tys., tj. 9% rok-do-roku. Na koniec marca, 63% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych (wobec 59% rok wcześniej). Wśród klientów indywidualnych korzystających z mobilnych usług głosowych, udział ofert konwergentnych wzrósł do 50% (wobec 47% na koniec marca 2019 roku). Należy podkreślić, że wskaźnik ARPO z usług konwergentnych zwiększył się do 104,8 zł, tj. o 3,4% rok-do-roku (wobec wzrostu o 0,4% w ujęciu rocznym w całym 2019 roku). Było to wynikiem strategii nastawionej na wartość oraz dosprzedaży usług.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrosła w 1 kw. 2020 roku o 9 tys., tj. 1,6% rok-do-roku. Udział klientów korzystających z usług szybkiego Internetu zwiększył się do 42% (wobec 35% rok wcześniej). Przyczynił się do tego przyrost bazy klientów usług światłowodowych, która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 41%, dzięki 44 tys. przyłączeń netto w pierwszym kwartale – co stanowi drugi najlepszy wynik kwartalny w historii. Liczba klientów dostępu szerokopasmowego nie objętych konwergencją nadal spada, choć znacznie wolniej. Spadek ten jest wynikiem migracji do ofert konwergentnych, a także rezygnacji z usług. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego zwiększył się w ujęciu rocznym o 2,2% dzięki strategii nastawionej na wartość.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 1 kw. 2020 roku o 105 tys., tj. 3,7% rok-do-roku. Dynamika wzrostu była wyższa niż w 2019 roku. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto w pierwszym kwartale wyniosła 62 tys., co było odzwierciedleniem wysokich wolumenów sprzedaży oraz niższego wskaźnika rezygnacji z usług. W 1 kw. 2020 roku ten wskaźnik dla usług abonamentowych wyniósł 2,5% wobec 2,8% w 1 kw. 2019 roku. Zagregowany wskaźnik ARPO z usług wyłącznie komórkowych zmniejszył się w ujęciu rocznym jedynie o 2,5%, co oznacza znaczne wyhamowanie negatywnej dynamiki wobec spadku o 4,3% rok-do-roku w 4 kw. 2019 roku. Poprawa nastąpiła zarówno w usługach abonamentowych jak i na kartę. W segmencie pre-paid, korzystnym czynnikiem był wzrost ruchu w marcu, który nastąpił po wybuchu pandemii. Natomiast poprawa trendu ARPO z usług abonamentowych odzwierciedla naszą strategię cenową ukierunkowaną na wartość.

W stacjonarnych usługach głosowych utrata łączy netto wyniosła w pierwszym kwartale 75 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 6,0% rok-do-roku, dzięki korzystnej ewolucji marży bezpośredniej oraz dalszej optymalizacji kosztów

EBITDAaL za 1 kw. 2020 roku wyniosła 676 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 6,0%. Marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) zmniejszyła się w ujęciu rocznym jedynie o 3 mln zł, co odzwierciedla poprawę przychodów z podstawowych kategorii usług, które w największym stopniu odpowiadają za marżę. Utrzymany został nacisk na optymalizację kosztów: koszty pośrednie zmniejszyły się o 41 mln zł, tj. 4,4% w ujęciu rocznym. Do tego spadku przyczyniły się głównie dalsze oszczędności na kosztach reklamy i promocji, kosztach ogólnych oraz kosztach usług zewnętrznych związanych z obsługą klientów. Koszty IT i

utrzymania sieci odzwierciedlały wyższe koszty energii, wynikające ze znacznego wzrostu jednostkowych kosztów prądu.

Na wynik netto wpłynęły niezrealizowane ujemne różnice kursowe z przeszacowania długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu denominowanych w euro

Strata netto w 1 kw. 2020 roku wyniosła 36 mln zł wobec straty w wysokości 2 mln zł w 1 kw. 2019 roku. Na wynik netto wpłynęły dwa kluczowe czynniki. Po pierwsze, amortyzacja zwiększyła się o 4% rok-do-roku, co jest efektem realizowanych inwestycji w sieci telekomunikacyjne. Po drugie, w kosztach finansowych netto zostało uwzględnionych 42 mln zł ujemnych różnic kursowych, wynikających z przeszacowania zobowiązań z tytułu leasingu, głównie denominowanych w euro.

Organiczne przepływy pieniężne odzwierciedlają wzrost EBITDAaL oraz sezonowo wysokie płatności za inwestycje

Organiczne przepływy pieniężne w 1 kw. 2020 roku wyniosły -78 mln zł. Stanowi to nieznaczną poprawę w porównaniu do -99 mln zł w 1 kw. 2019 roku, osiągniętą pomimo niższych o 88 mln zł wpływów ze sprzedaży aktywów. Organiczne przepływy pieniężne były wspierane przez wzrost EBITDAaL oraz niższe o 54 mln zł rok-do-roku wypływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej. Niższe nakłady inwestycyjne odzwierciedlają różne rozłożenie budowy sieci światłowodowej w trakcie roku.

Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2020 roku, Jacek Kunicki, Dyrektor Wykonawczy ds. Finansów, stwierdził:

„Jestem zadowolony z solidnych wyników za pierwszy kwartał. Wzrost przychodów o blisko 1% i EBITDAaL o 6% rok-do-roku, potwierdza nasz powrót na ścieżkę wzrostu oraz siłę naszych fundamentów. Nastawiona na wartość strategia „więcej za więcej”, którą zapoczątkowaliśmy dwa lata temu, zaowocowała poprawą trendów ARPO z usług konwergentnych i komórkowych, co pozytywnie wpływa na ewolucję przychodów z tych kluczowych kategorii usług. Wyniki pierwszego kwartału odzwierciedlają pierwsze skutki pandemii: ograniczoną monetyzację zwiększonego ruchu, niższe wolumeny komercyjne i niższą sprzedaż sprzętu, a także osłabienie złotego.

Kryzys spowodowany przez COVID-19 przyniósł wiele zagrożeń i niepewności co do najbliższej przyszłości. Jego wpływ na wyniki kolejnych kwartałów będzie w dużej mierze zależeć od długości okresu obostrzeń, wpływu na polską gospodarkę oraz skuteczności ogłoszonych przez rząd działań antykryzysowych. Na chwilę obecną nie zmieniamy celu w postaci wzrostu EBITDAaL, ponieważ uważamy, że nasze podstawowe usługi, które odpowiadają za większość naszej marży, są bardzo istotne z punktu widzenia potrzeb naszych klientów, a ponadto będziemy podejmować dodatkowe działania w celu zrównoważenia wpływu kryzysu na nasze wyniki. Jednak ze względu na niepewność, będziemy ściśle monitorować sytuację i na bieżąco oceniać wpływ pandemii COVID-19 na nasze wyniki.”

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 31 marca 2020 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2020>).

| <i>(w milionach złotych)</i> | 1 kw. 2020 MSSF 16 | 1 kw. 2019 MSSF 16 |
|---|-------------------------------|-------------------------------|
| Zysk operacyjny | 87 | 71 |
| Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży aktywów | -10 | -4 |
| Odwroćenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych | 608 | 583 |
| Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu | -12 | -10 |
| Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy | - | -2 |
| Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych | 3 | - |
| EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) | 676 | 638 |

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

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

Zarząd Orange Polska ma przyjemność zaprosić Państwa na prezentację wyników Spółki za 1 kwartał 2020 roku.

29 kwietnia 2020 r.

Prezentacja będzie dostępna na żywo 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 | 2019 dane porównawcze* | | | | | 2020 |
|--|------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 1kw. | 2kw. | 3kw. | 4kw. | Pełny rok | 1kw. |
| | MSSF16 | MSSF16 | MSSF16 | MSSF16 | MSSF16 | MSSF16 |
| Rachunek zysków i strat | | | | | | |
| Przychody | | | | | | |
| Usługi wyłącznie komórkowe | 640 | 646 | 660 | 652 | 2 598 | 638 |
| Usługi wyłącznie stacjonarne | 569 | 552 | 540 | 531 | 2 192 | 523 |
| Usługi wąskopasmowe | 244 | 233 | 224 | 216 | 917 | 208 |
| Usługi szerokopasmowe | 219 | 213 | 211 | 211 | 854 | 211 |
| Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej | 106 | 106 | 105 | 104 | 421 | 104 |
| Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C) | 369 | 384 | 399 | 406 | 1 558 | 419 |
| Sprzedaż sprzętu | 367 | 352 | 359 | 477 | 1 555 | 306 |
| Usługi IT i integracyjne | 147 | 163 | 224 | 269 | 803 | 233 |
| Usługi hurtowe | 560 | 568 | 585 | 565 | 2 278 | 601 |
| Hurtowe usługi komórkowe | 310 | 324 | 323 | 330 | 1 287 | 349 |
| Hurtowe usługi stacjonarne | 177 | 169 | 186 | 157 | 689 | 171 |
| Pozostałe | 73 | 75 | 76 | 78 | 302 | 81 |
| Pozostałe przychody | 126 | 94 | 103 | 99 | 422 | 84 |
| Przychody razem | 2 778 | 2 759 | 2 870 | 2 999 | 11 406 | 2 804 |
| Koszty świadczeń pracowniczych** | (403) | (377) | (361) | (349) | (1 490) | (402) |
| Koszty zakupów zewnętrznych | (1 581) | (1 559) | (1 595) | (1 779) | (6 514) | (1 574) |
| - Koszty rozliczeń z innymi operatorami | (446) | (461) | (478) | (442) | (1 827) | (483) |
| - Koszty sieci oraz usług informatycznych | (148) | (152) | (142) | (148) | (590) | (151) |
| - Koszty sprzedaży | (583) | (578) | (589) | (764) | (2 514) | (546) |
| - Pozostałe usługi obce | (404) | (368) | (386) | (425) | (1 583) | (394) |
| Pozostałe przychody i koszty operacyjne | (43) | (51) | (43) | (48) | (185) | (21) |
| Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych | (32) | (27) | (39) | (40) | (138) | (36) |
| Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania | (71) | (67) | (77) | (85) | (300) | (83) |
| Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu | (10) | (12) | (13) | (15) | (50) | (12) |
| EBITDAaL* | 638 | 666 | 742 | 683 | 2 729 | 676 |
| % przychodów | 23,0% | 24,1% | 25,9% | 22,8% | 23,9% | 24,1% |
| Zyski ze sprzedaży aktywów*** | 5 | 44 | 218 | 4 | 271 | 10 |
| Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych | (583) | (575) | (592) | (698) | (2 448) | (608) |
| Odwrocenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu | 10 | 12 | 13 | 15 | 50 | 12 |
| Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy** | 2 | (6) | (1) | (176) | (181) | 0 |
| Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych** | 0 | (3) | (4) | (3) | (10) | (3) |
| Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych*** | (1) | 0 | 0 | 0 | (1) | 0 |
| Zysk / (strata) z działalności operacyjnej | 71 | 138 | 376 | (175) | 410 | 87 |
| % przychodów | 2,6% | 5,0% | 13,1% | -5,8% | 3,6% | 3,1% |
| Koszty finansowe, netto | (74) | (68) | (102) | (48) | (292) | (128) |
| - Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu | (10) | (12) | (13) | (15) | (50) | (12) |
| - Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto | (50) | (45) | (69) | (30) | (194) | (93) |
| - Koszty dyskonta | (14) | (11) | (20) | (3) | (48) | (23) |
| Podatek dochodowy | 1 | (15) | (50) | 37 | (27) | 5 |
| Skonsolidowany zysk / (strata) netto | (2) | 55 | 224 | (186) | 91 | (36) |

* Od 2020 została zmieniona definicja EBITDAaL i nie zawiera ona zysków ze sprzedaży aktywów. Dane za rok 2019 zostały skorygowane dla celów porównawczych.

** 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.) | 2019 | | | | 2020 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1 kw. | 2 kw. | 3 kw. | 4 kw. | 1 kw. |
| Konwergentni klienci indywidualni (B2C) | 1 276 | 1 307 | 1 331 | 1 369 | 1 387 |
| Stacjonarne usługi głosowe | | | | | |
| PSTN | 2 322 | 2 228 | 2 140 | 2 046 | 1 962 |
| VoIP | 1 006 | 1 031 | 1 046 | 1 063 | 1 072 |
| Razem łącza główne – rynek detaliczny | 3 328 | 3 259 | 3 186 | 3 109 | 3 034 |
| - w tym klienci konwergentni (B2C) | 778 | 800 | 807 | 825 | 830 |
| - w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN | 44 | 38 | 31 | 27 | 23 |
| - w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP | 734 | 762 | 776 | 799 | 807 |
| Dostępny szerokopasmowe | | | | | |
| ADSL | 1 098 | 1 056 | 1 017 | 958 | 923 |
| VHBB (VDSL + światłowód) | 921 | 961 | 998 | 1 063 | 1 101 |
| w tym VDSL | 522 | 527 | 525 | 543 | 537 |
| w tym światłowód | 399 | 434 | 473 | 520 | 564 |
| Stacjonarny dostęp bezprzewodowy | 557 | 565 | 574 | 586 | 592 |
| Rynek detaliczny – łącznie | 2 576 | 2 582 | 2 589 | 2 607 | 2 616 |
| - w tym klienci konwergentni (B2C) | 1 276 | 1 307 | 1 331 | 1 369 | 1 387 |
| Baza klientów usług TV | | | | | |
| IPTV | 455 | 476 | 495 | 521 | 539 |
| DTH (telewizja satelitarna) | 503 | 496 | 484 | 473 | 456 |
| Liczba klientów usług TV | 958 | 972 | 979 | 994 | 994 |
| - w tym klienci konwergentni (B2C) | 758 | 788 | 802 | 828 | 836 |
| Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM) | | | | | |
| Post-paid | | | | | |
| telefony komórkowe | 7 553 | 7 611 | 7 672 | 7 748 | 7 810 |
| internet mobilny | 934 | 895 | 865 | 831 | 822 |
| M2M | 1 483 | 1 534 | 1 591 | 1 658 | 1 710 |
| Post-paid razem | 9 970 | 10 040 | 10 128 | 10 237 | 10 342 |
| - w tym klienci konwergentni (B2C) | 2 434 | 2 486 | 2 528 | 2 589 | 2 612 |
| Pre-paid | 4 867 | 4 924 | 5 012 | 5 047 | 5 095 |
| Razem | 14 837 | 14 964 | 15 140 | 15 284 | 15 436 |
| Liczba klientów usług hurtowych | | | | | |
| WLR | 408 | 381 | 354 | 328 | 310 |
| BSA | 137 | 133 | 129 | 128 | 128 |
| LLU | 73 | 69 | 66 | 63 | 60 |

| kwartalne ARPO w zł na miesiąc | 2019 | | | | 2020 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 kw. | 2 kw. | 3 kw. | 4 kw. | 1 kw. |
| Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C) | 101,4 | 101,9 | 103,4 | 102,8 | 104,8 |
| Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu | 36,3 | 36,2 | 36,2 | 36,3 | 36,5 |
| Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu | 55,5 | 54,9 | 55,2 | 56,0 | 56,7 |
| Usługi wyłącznie komórkowe | 20,0 | 20,1 | 20,3 | 20,0 | 19,5 |
| Post-paid bez M2M | 26,9 | 27,0 | 27,1 | 26,7 | 26,3 |
| telefony komórkowe | 28,6 | 28,7 | 28,9 | 28,5 | 28,0 |
| internet mobilny | 16,4 | 15,9 | 15,4 | 14,3 | 13,6 |
| Pre-paid | 11,4 | 11,6 | 12,1 | 11,9 | 11,6 |
| Usługi hurtowe komórkowe | 7,1 | 7,5 | 7,4 | 7,5 | 9,7 |

DRAFT

| pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej | 2019 | | | | 2020 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 kw. | 2 kw. | 3 kw. | 4 kw. | 1 kw. |
| Liczba smartfonów (w tys.) | 7 521 | 7 658 | 7 778 | 7 857 | 7 857 |
| AUPU (w minutach) | | | | | |
| Post-paid | 357,9 | 356,6 | 349,5 | 354,3 | 397,3 |
| Pre-paid | 161,9 | 163,0 | 158,8 | 158,6 | 173,2 |
| Zagregowane | 286,5 | 285,8 | 279,3 | 281,8 | 314,2 |
| Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %) | | | | | |
| Post-paid | 2,8 | 2,5 | 2,4 | 2,8 | 2,5 |
| Pre-paid | 10,8 | 10,2 | 10,7 | 10,2 | 9,1 |
| SAC post-paid (zł) | 82,4 | 99,1 | 94,8 | 116,6 | 82,1 |
| SRC post-paid (zł) | 43,9 | 43,1 | 45,7 | 60,9 | 48,0 |

| Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu) | 2019 | | | | 2020 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1 kw. | 2 kw. | 3 kw. | 4 kw. | 1 kw. |
| Orange Polska | 13 077 | 12 429 | 12 219 | 12 034 | 11 885 |
| 50% pracowników Networks | 355 | 353 | 351 | 342 | 330 |
| Razem | 13 432 | 12 782 | 12 570 | 12 376 | 12 215 |

Używane terminy:

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

AUPU – *Average Usage Per User* (średni czas połączeń na abonenta) – stosunek średniego miesięcznego całkowitego czasu połączeń w minutach do średniej liczby kart SIM (z wyłączeniem telemetrii) w danym okresie.

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

Przychody z usług konwergentnych – przychody z ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych (z wyłączeniem przychodów ze sprzedaży sprzętu). Oferta konwergentna jest zdefiniowana jako oferta łącząca co najmniej usługi stacjonarnego internetu (włączając bezprzewodowy dostęp stacjonarny) oraz telefonii komórkowej (z wyłączeniem MVNO – operatorów wirtualnej sieci ruchomej), zapewniająca korzyść finansową. Przychody z usług konwergentnych nie obejmują przychodów ze sprzedaży sprzętu, połączeń przychodzących od innych operatorów oraz usług roamingu dla osób odwiedzających.

ARPO z usług konwergentnych dla klientów indywidualnych – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług konwergentnych, generowanych przez klientów indywidualnych, do średniej liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych w danym okresie.

Przychody z usług wyłącznie stacjonarnego internetu szerokopasmowego – przychody z ofert stacjonarnego dostępu szerokopasmowego do internetu (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu), w tym usług TV i VoIP.

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

Gospodarstwo domowe w zasięgu sieci światłowodowej – mieszkanie w budynku wielorodzinnym lub dom jednorodzinny w zasięgu naszej sieci światłowodowej, z możliwością świadczenia usługi z prędkością co najmniej 100 Mb/s.

Przychody z usług wyłącznie komórkowych – przychody z ofert telefonii komórkowych (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych) oraz połączeń telemetrii. Przychody z usług wyłącznie komórkowych nie obejmują przychodów ze sprzedaży sprzętu, połączeń przychodzących od innych operatorów oraz usług roamingu dla osób odwiedzających.

ARPO z usług wyłącznie komórkowych – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z usług wyłącznie komórkowych (z wyłączeniem połączeń telemetrii) do średniej liczby kart SIM (z wyłączeniem telemetrii) w danym okresie.

ARPO z usług wyłącznie mobilnego internetu – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z kart SIM przypisanych do mobilnego dostępu do internetu (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu) do średniej liczby takich kart SIM w danym okresie.

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

DRAFT

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.