



Warszawa, 23 października 2023 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

## RAPORT BIEŻĄCY 19/2023

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 trzeci kwartał i dziewięć miesięcy 2023 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 30 września 2023 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

**W 3 kw. 2023 roku Orange Polska informuje o dobrych wynikach komercyjnych i finansowych, zgodnych z planami całorocznymi**

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	3 kw. 2023	3 kw. 2022	Zmiana	9 m. 2023	9 m. 2022	Zmiana
przychody	3 115	3 123	-0,3%	9 478	9 109	+4,1%
EBITDAaL	841	822	+2,3%	2 426	2 342	+3,6%
marża EBITDAaL	27,0%	26,3%	+0,7 p.p.	25,6%	25,7%	-0,1 p.p.
zysk operacyjny	377	324	+16,4%	1 112	905	+22,9%
zysk netto	237	193	+22,8%	746	561	+33,0%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	364	323	+12,7%	902	896	+0,7%
organiczne przepływy pieniężne	424	178	+138,2%	848	826	+2,7%

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	3 kw. 2023	3 kw. 2022	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 669	1 594	+4,7%
dostępny mobilne (karty SIM)	17 640	17 924	-1,6%
post-paid	13 040	12 472	+4,6%
pre-paid	4 599	5 451	-15,6%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 811	2 793	+0,6%
w tym łącza światłowodowe	1 300	1 120	+16,1%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	2 463	2 603	-5,4%

#### Podsumowanie 3 kw. 2023 roku:

- **Wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 2,3% r/r, odzwierciedlający:**
  - solidny wzrost marży bezpośredniej, dzięki bardzo dobrym wynikom w kluczowych usługach telekomunikacyjnych
  - częściowe skompensowanie wpływu inflacji na koszty pośrednie poprzez działania zaradcze
- **Spadek przychodów o 0,3% r/r odzwierciedla silny wzrost w kluczowych usługach telekomunikacyjnych i sprzęcie, skompensowany przez spadki w usługach IT i integracyjnych oraz odsprzedaży energii:**
  - wzrost o 5% r/r w kluczowych usługach telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie dostępu szerokopasmowego), wynikający z jednoczesnego wzrostu bazy klientów i ARPO
  - wzrost o 11% r/r przychodów ze sprzedaży sprzętu, dzięki dużemu popytowi na droższe telefony
  - spadek o 3% r/r w usługach IT i integracyjnych, odzwierciedlający spowolnienie popytu rynkowego (po potężnym wzroście w 1 półroczu)
  - spadek o 31% r/r w pozostałych przychodach w wyniku niższych przychodów z odsprzedaży energii
- **Dobry wzrost ARPO i solidny przyrost bazy klientów we wszystkich kluczowych obszarach:**
  - wzrost o 5% r/r liczby klientów konwergentnych, +16 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
    - wzrost ARPO z ofert konwergentnych o 3,8% r/r, dzięki usługom światłowodowym i strategii ukierunkowanej na wartość
  - wzrost o 16% r/r liczby detalicznych klientów światłowodu, +43 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
    - 7,7 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej (219 tys. objętych zasięgiem w 3 kw.)
  - wzrost o 2% r/r liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych, +62 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
    - wzrost ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych o 3,5% r/r, w wyniku strategii wartości
- **Zysk netto za 9 m. w wysokości 746 mln zł (+33% r/r),** dzięki wzrostowi EBITDAaL oraz niższej amortyzacji
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) za 9 m. w wysokości 902 mln zł (+0,7% r/r),** odzwierciedlają bardziej równomierne rozłożenie nakładów w porównaniu z 2022 rokiem
- **Organiczne przepływy pieniężne za 9 m. w wysokości 848 mln zł (+3% r/r),** wsparte środkami pieniężnymi z działalności operacyjnej i wpływami ze sprzedaży aktywów

## **Odnosząc się do wyników za 3 kwartał 2023 roku, Liudmila Climoc, Prezes Zarządu, stwierdziła:**

„Wyniki trzeciego kwartału pokazały odporność naszych kluczowych usług telekomunikacyjnych na trudne otoczenie makroekonomiczne i silną konkurencję. Wyniki komercyjne odzwierciedlają właściwą równowagę pomiędzy wzrostem w ujęciu ilościowym i wartościowym. We wszystkich kluczowych usługach, przyłączenia klientów netto były wyższe niż w poprzednim kwartale, a wzrost wskaźnika ARPO utrzymał się na solidnym poziomie 3-4% rocznie. Po potężnym wzroście w pierwszym półroczu, wyniki w obszarze usług IT i integracyjnych odzwierciedlają spowolnienie popytu na rynku.

Osiągamy istotne postępy w procesie transformacji, co pomoże nam sprostać wyzwaniom w 2024 roku. Uwzględniając niedawno podpisaną nową umowę PPA na dostawę energii słonecznej, zabezpieczyliśmy ze źródeł odnawialnych około 70% zapotrzebowania na energię w 2024 roku. Wpłyne to korzystnie na nasze koszty oraz ograniczy emisję CO<sub>2</sub>.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z uzyskania licencji na częstotliwości 5G w paśmie C. To milowy krok w naszej działalności, który odblokuje nowe możliwości w zakresie świadczenia usług dla klientów oraz znacząco poprawi pojemność naszych sieci mobilnych. Ma to także znaczenie dla całej polskiej gospodarki, gdyż cyfryzacja w istotny sposób przyczynia się do wzrostu PKB. Teraz skoncentrujemy się na inwestycjach w rozbudowę sieci, aby móc jak najszybciej zaoferować usługi oparte na technologii 5G naszym klientom.

Jestem pod wrażeniem wyników, jakie – pomimo licznych wyzwań zewnętrznych – Orange Polska osiągnął w ostatnich kilku latach realizując strategię .Grow. To pokazuje, że ta strategia się sprawdza – i w pełni ją popieram. Cieszę się, że stoję na czele Spółki i zamierzam z wielką determinacją budować wartość dla wszystkich jej interesariuszy.”

## **Wyniki finansowe**

### **Przychody w 3 kw. na podobnym poziomie r/r, przy stabilnych wzrostach w kluczowych usługach telekomunikacyjnych i sprzedaży sprzętu**

Przychody w 3 kw. 2023 roku wyniosły 3 115 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 8 mln zł, tj. 0,3%. Na ten wynik wpłynęły głównie cztery czynniki. Po pierwsze, łączne przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego) zwiększyły się o 4,6% rok-do-roku. Ten wzrost, podobny jak w poprzednich okresach, był wynikiem jednoczesnego wzrostu liczby klientów i wskaźnika ARPO. Po drugie, przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły w ujęciu rocznym o 11%, w wyniku dużego zainteresowania klientów droższymi telefonami. Po trzecie, przychody z usług IT i integracyjnych zmniejszyły się o w ujęciu rocznym o 3%. Ten spadek, który nastąpił po potężnym wzroście o 20% rok-do-roku w pierwszym półroczu, odzwierciedlał głównie spowolnienie popytu na rynku. Po czwarte, pozostałe przychody zmniejszyły się o 31% rok-do-roku, w wyniku spadku przychodów z odsprzedaży energii. To jest efektem zarówno niższego wolumenu sprzedaży (zmiana strategii komercyjnej w związku z niepewnością regulacyjną) oraz niższych średnich zrealizowanych cen sprzedaży dla klientów biznesowych (w porównaniu do szczytowego momentu kryzysu na rynku energii w 3 kw. 2022 roku).

### **Solidne wyniki komercyjne**

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 3 kw. 2023 roku o 16 tys., tj. 5% w ujęciu rocznym. Na koniec września, 70% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych. Wskaźnik ARPO z ofert konwergentnych wzrósł do poziomu 120,0 zł, tj. o 3,8% rok-do-roku (wobec wzrostu o 3,3% r/r w 1 półroczu 2023 roku), co było wynikiem strategii nastawionej na wartość oraz rosnącego udziału usług światłowodowych.

Całkowita liczba **klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła w 3 kw. 2023 roku o 1 tys., tj. 1% rok-do-roku. Liczba **klientów światłowodu** zwiększyła się o 43 tys., tj. 16%, w wyniku rosnącej penetracji usługami światłowodowymi wcześniej wybudowanych łączy, rozbudowy sieci światłowodowej oraz migracji z łączy miedzianych. Udział klientów usług światłowodowych w całkowitej bazie klientów internetu stacjonarnego osiągnął już 46%. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrósł w ujęciu rocznym o 4,0% (wobec wzrostu o 3,8% r/r w 1 półroczu 2023 roku), do poziomu 64,5 zł, głównie w wyniku strategii wartości oraz rosnącego udziału klientów usług światłowodowych. Klienci tych usług generują najwyższy średni przychód na ofertę, głównie ze względu na większy udział usług TV, rosnącą popularność dodatkowo płatnych większych prędkości usługi światłowodu oraz rosnący udział klientów z domów jednorodzinnych (gdzie cena usługi jest wyższa w celu pokrycia wyższego kosztu budowy sieci).

W 3 kw. 2023 roku liczba aktywacji netto **komórkowych abonamentowych usług głosowych** wyniosła 62 tys., co było odzwierciedleniem dobrych wyników zarówno na rynku konsumenckim jak i biznesowym. Liczba przyłączeń netto była wyższa niż w 2 kw. bieżącego roku oraz 3 kw. ubiegłego roku. W trzecim kwartale wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych wzrósł w ujęciu rocznym o 3,5% (wobec wzrostu o 3,2% r/r w 1 półroczu), do poziomu 29,9 zł, co było głównie efektem strategii cenowej ukierunkowanej na wartość.

Baza **klientów usług przedpłaconych** zmniejszyła się w trzecim kwartale o 91 tys., do poziomu 4,6 mln, co było głównie odzwierciedleniem niższego popytu ze strony klientów ukraińskich, typowego spowolnienia po sezonie letnim oraz silnej konkurencji na rynku. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wzrósł do 14,2 zł, tj. o 20,3% w ujęciu rocznym (wobec wzrostu o 8,9% r/r w 1 półroczu), głównie w wyniku zmian w strukturze klientów (rok wcześniej oferta darmowych starterów dla obywateli Ukrainy przyczyniła się do rozwodnienia ARPO) oraz strategii wartości.

W **stacjonarnych usługach głosowych** utrata łączy netto w trzecim kwartale wyniosła 43 tys. i odzwierciedlała niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

### **Wzrost EBITDAaL w 3 kw. o 2,3% r/r, dzięki wzrostowi marży bezpośredniej**

EBITDAaL za 3 kw. 2023 roku wyniosła 841 mln zł i zwiększyła się o 19 mln zł, tj. o 2,3% rok-do-roku. Ten wzrost został wygenerowany przez marżę bezpośrednią (różnicę pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi), która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 3% (45 mln zł), w wyniku poprawy w kluczowych usługach telekomunikacyjnych, sprzedaży sprzętu oraz odsprzedaży energii. Koszty pośrednie zwiększyły się w ujęciu rocznym o 3%. Z jednej strony wzrosły z powodu inflacji koszty najmów oraz różnych usług zewnętrznych. Z drugiej strony, pozytywny wpływ na ich wysokość miała dalsza transformacja kosztów oraz dopłaty do usługi powszechnej.

### **Wzrost zysku netto za 9 m. o 33% r/r, dzięki wysokiemu zyskowi operacyjnemu oraz niższym kosztom finansowym**

Zysk netto za 9 miesięcy 2023 roku wyniósł 746 mln zł i w porównaniu z analogicznym okresem 2022 roku zwiększył się o 33% (185 mln zł). Przyczyniły się do tego wzrost EBITDAaL, niższa amortyzacja (o 3% rok-do-roku) oraz znacznie wyższe zyski ze sprzedaży aktywów. Ta ostatnia pozycja zwiększyła się w ujęciu rocznym aż o 47%, dzięki bardzo dobrym wynikom sprzedaży nieruchomości, które w wyniku transformacji z technologii miedzianych na światłowodowe nie są już używane. Do zwiększenia zysku netto przyczynił się także spadek kosztów finansowych netto o 48 mln zł rok-do-roku, wynikający z umocnienia złotego wobec euro, co korzystnie wpłynęło na

różnice kursowe (z przeszacowania długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu denominowanych w euro).

### **Wysokie organiczne przepływy pieniężne za 9 m., wsparte środkami pieniężnymi z działalności operacyjnej i wpływami ze sprzedaży aktywów**

Organiczne przepływy pieniężne za 9 miesięcy 2023 roku wyniosły 848 mln zł i w porównaniu z analogicznym okresem 2022 roku były wyższe o 22 mln zł (tj. 3%). Środki pieniężne z działalności operacyjnej netto zwiększyły się o 200 mln zł (tj. 8%) w wyniku wzrostu EBITDAaL, niższego zapotrzebowania na kapitał obrotowy oraz niższych płatności za rezerwy częstotliwości (w 3 kw. 2022 roku została zapłacona ostatnia rata za pasmo UMTS). Ten ostatni czynnik w połączeniu z niższymi pieniężnymi nakładami inwestycyjnymi znacząco wpłynął na poprawę organicznych przepływów pieniężnych w trzecim kwartale (wzrost o 138% rok-do-roku, do poziomu 424 mln zł). Na przepływy pieniężne w pierwszych dziewięciu miesiącach korzystnie wpłynął także wzrost wpływów ze sprzedaży aktywów<sup>1</sup> o 84 mln zł. Pieniężne nakłady inwestycyjne<sup>1</sup> za 9 miesięcy 2023 roku były wyższe o około 250 mln zł, w wyniku przypadających płatności (zrealizowanych w pierwszym półroczu) za bardzo duże nakłady inwestycyjne poniesione pod koniec 4 kw. 2022 roku.

### **Odnosząc się do wyników za 3 kwartał 2023 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:**

„Jestem zadowolony z wyników finansowych w trzecim kwartale. Utrzymaliśmy solidną dynamikę wzrostu przychodów z kluczowych usług telekomunikacyjnych oraz ze sprzedaży sprzętu. Dzięki wzrostowi marży bezpośredniej, EBITDAaL zwiększyła się w ujęciu rocznym o ponad 2% – pomimo wymagającego otoczenia makroekonomicznego. To obrazuje naszą determinację, aby osiągnąć wzrost w skali całego roku. Cieszy mnie to, że rosnąca EBITDAaL przekłada się na wzrost zysku netto. Spadająca amortyzacja pokazuje nasze zdyscyplinowane podejście do inwestycji w ostatnich latach. Zysk netto za 9 miesięcy 2023 roku jest już wyższy niż w całym 2022 roku. Bardzo dobre wyniki działalności operacyjnej w połączeniu z niższymi wydatkami na nakłady inwestycyjne przełożyły się na wysokie przepływy pieniężne w trzecim kwartale. Jesteśmy na dobrej drodze do realizacji całorocznych celów finansowych. Pracujemy już nad ograniczeniem wpływu dwucyfrowej inflacji w 2023 roku na nasze koszty operacyjne w 2024 roku.”

---

<sup>1</sup> Pieniężne nakłady inwestycyjne zostały pomniejszone o wpływy ze sprzedaży aktywów sieciowych do spółki Światłowod Inwestycje (co wyłączono z wpływów ze sprzedaży aktywów).

## Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 30 września 2023 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

(w milionach złotych)	3 kw. 2023	9m. 2023	3 kw. 2022	9m. 2022
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>377</b>	<b>1 112</b>	<b>324</b>	<b>905</b>
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży środków trwałych i wartości niematerialnych	-11	-125	-15	-85
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych*	494	1 483	516	1 526
Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	13	42	14	48
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-36	-102	-27	-65
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji	4	16	6	-
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych	-	-	4	13
<b>EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)</b>	<b>841</b>	<b>2 426</b>	<b>822</b>	<b>2 342</b>

\* Zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntu historycznie ujętych jako środki trwałe (4 mln zł w 1 kw. 2023 roku i 3 mln zł w 2 kw. 2023 roku).

### 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 2023 roku.**

**24 października 2023 r.**

**Początek: 11:00 CET**

**Godzina:**

11:00 (Warszawa)

10:00 (Londyn)

05:00 (Nowy Jork)

Prezentacja będzie dostępna w czasie rzeczywistym jako telekonferencja.

Aby wziąć udział w telekonferencji, prosimy wybrać poniższy numer:

Polska: 48 22 124 49 59

Kanada: 1 587 855 1318

Niemcy: 49 30 25 555 323

Rosja: 007 495 283 98 58

Stany Zjednoczone: 1 718 866 4614

Wielka Brytania: 44 203 984 9844

**Kod do telekonferencji: 411064**

lub kliknąć poniższe łącze do strony z transmisją na żywo:

<https://mm.closir.com/slides?id=411064>

## Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2022 pro forma					2023		
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.	2kw.	3kw.
<b>Rachunek zysków i strat</b>	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
<b>Przychody</b>								
<b>Usługi wyłącznie komórkowe</b>	671	699	710	717	2 797	710	723	733
<b>Usługi wyłącznie stacjonarne</b>	477	475	475	471	1 898	464	471	459
Usługi wąskopasmowe	153	147	143	138	581	132	128	123
Usługi szerokopasmowe	219	223	224	224	890	222	224	222
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	105	105	108	109	427	110	119	114
<b>Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)</b>	526	530	544	554	2 154	564	578	591
<b>Sprzedaż sprzętu</b>	331	363	400	488	1 582	463	417	442
<b>Usługi IT i integracyjne</b>	312	357	323	500	1 492	348	458	312
<b>Usługi hurtowe</b>	456	467	493	474	1 890	427	448	456
Hurtowe usługi komórkowe	286	295	295	285	1 161	233	246	260
Hurtowe usługi stacjonarne	73	72	85	79	309	75	78	77
Pozostałe	97	100	113	110	420	119	124	119
<b>Pozostałe przychody</b>	158	164	178	175	675	163	129	122
<b>Przychody razem</b>	2 931	3 055	3 123	3 379	12 488	3 139	3 224	3 115
Koszty świadczeń pracowniczych*	(368)	(344)	(322)	(365)	(1 399)	(372)	(347)	(344)
<b>Koszty zakupów zewnętrznych*</b>	(1 688)	(1 780)	(1 826)	(2 129)	(7 423)	(1 867)	(1 881)	(1 780)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(369)	(385)	(395)	(389)	(1 538)	(337)	(356)	(370)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(207)	(205)	(230)	(241)	(883)	(228)	(235)	(231)
- Koszty sprzedaży	(602)	(688)	(665)	(898)	(2 853)	(762)	(771)	(676)
- Pozostałe usługi obce*	(510)	(502)	(536)	(601)	(2 149)	(540)	(519)	(503)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne*	5	34	16	21	76	46	19	40
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(18)	(23)	(19)	(14)	(74)	(22)	(24)	(23)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(123)	(123)	(123)	(126)	(495)	(131)	(133)	(131)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(17)	(21)	(27)	(30)	(95)	(31)	(35)	(36)
<b>EBITDAaL</b>	722	798	822	736	3 078	762	823	841
% przychodów	24,6%	26,1%	26,3%	21,8%	24,6%	24,3%	25,5%	27,0%
Zysk ze sprzedaży środków trwałych i wartości niematerialnych	21	49	15	22	107	86	28	11
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych**	(504)	(506)	(516)	(520)	(2 046)	(487)	(502)	(494)
Odwrócenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	17	21	27	30	95	31	35	36
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji*	0	6	(6)	1	1	13	(25)	(4)
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych*	(4)	(5)	(4)	(4)	(17)	0	0	0
Udział w zysku/stracie wspólnego przedsięwzięcia skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	(8)	(26)	(14)	(9)	(57)	(13)	(16)	(13)
<b>Zysk / (strata) z działalności operacyjnej</b>	244	337	324	256	1 161	392	343	377
% przychodów	8,3%	11,0%	10,4%	7,6%	9,3%	12,5%	10,6%	12,1%
Koszty finansowe, netto	(88)	(68)	(86)	(52)	(294)	(62)	(45)	(87)
- Przychody odsetkowe	13	23	31	27	94	26	19	21
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(17)	(21)	(27)	(30)	(95)	(31)	(35)	(36)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe	(47)	(50)	(43)	(51)	(191)	(42)	(38)	(37)
- Koszty dyskonta	(19)	(21)	(20)	(20)	(80)	(13)	(16)	(13)
- Koszty różnic kursowych	(18)	1	(27)	22	(22)	(2)	25	(22)
Podatek dochodowy	(31)	(26)	(45)	(41)	(143)	(60)	(59)	(53)
<b>Skonsolidowany zysk / (strata) netto</b>	125	243	193	163	724	270	239	237

\* 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, a od 2kw 22 również z tytułu eliminacji marży uzyskanej na transakcjach z joint venture.

\*\* 1kw 2023 zawiera 4 miliony złotych, a 2kw 2023 zawiera 3 miliony złotych wpływu utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntów historycznie ujętych jako środki trwałe.



## Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2022				2023		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
<b>Konwergentni klienci indywidualni (B2C)</b>	<b>1 563</b>	<b>1 578</b>	<b>1 594</b>	<b>1 625</b>	<b>1 639</b>	<b>1 653</b>	<b>1 669</b>
<b>Dostępy szerokopasmowe</b>							
Światłowód	999	1 065	1 120	1 171	1 218	1 257	1 300
ADSL	653	623	591	561	530	504	478
VDSL	480	470	459	448	435	424	411
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	622	627	624	625	623	624	621
<b>Rynek detaliczny – łącznie</b>	<b>2 755</b>	<b>2 786</b>	<b>2 793</b>	<b>2 804</b>	<b>2 806</b>	<b>2 810</b>	<b>2 811</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 563	1 578	1 594	1 625	1 639	1 653	1 669
<b>Baza klientów usług TV</b>							
IPTV	737	768	794	821	839	853	867
DTH (telewizja satelitarna)	241	203	169	135	103	84	69
<b>Liczba klientów usług TV</b>	<b>978</b>	<b>970</b>	<b>963</b>	<b>955</b>	<b>943</b>	<b>937</b>	<b>936</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	848	843	839	836	827	824	827
<b>Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)</b>							
Post-paid							
<i>telefony komórkowe</i>	8 506	8 609	8 666	8 723	8 763	8 820	8 882
<i>internet mobilny</i>	659	646	638	627	621	620	615
M2M	2 880	2 983	3 168	3 216	3 253	3 319	3 543
<b>Post-paid razem</b>	<b>12 046</b>	<b>12 238</b>	<b>12 472</b>	<b>12 566</b>	<b>12 636</b>	<b>12 759</b>	<b>13 040</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	2 914	2 937	2 958	2 991	3 001	3 024	3 044
Pre-paid	5 260	5 591	5 451	5 064	4 799	4 690	4 599
<b>Razem</b>	<b>17 306</b>	<b>17 829</b>	<b>17 924</b>	<b>17 630</b>	<b>17 435</b>	<b>17 449</b>	<b>17 640</b>
<b>Gospodarstwa domowe w zasięgu sieci światłowodowej</b>	<b>6 153</b>	<b>6 475</b>	<b>6 757</b>	<b>7 073</b>	<b>7 252</b>	<b>7 497</b>	<b>7 716</b>
<b>Liczba klientów usług hurtowych</b>							
WLR	222	214	206	198	190	184	178
BSA	147	151	155	162	167	171	178
- w tym światłowód	59	65	73	83	94	103	107
LLU	40	39	37	34	33	31	30
<b>Stacjonarne usługi głosowe</b>							
PSTN	1 463	1 417	1 375	1 331	1 286	1 248	1 196
VoIP	1 199	1 216	1 228	1 241	1 250	1 257	1 267
<b>Razem łącza główne – rynek detaliczny</b>	<b>2 662</b>	<b>2 633</b>	<b>2 603</b>	<b>2 572</b>	<b>2 536</b>	<b>2 506</b>	<b>2 463</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	896	911	923	940	947	952	959
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	8	7	7	6	6	5	5
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	888	904	916	934	941	947	954
<b>kwartalne ARPO w zł na miesiąc</b>							
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	113,7	113,7	115,6	115,9	116,4	118,6	120,0
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	36,5	36,2	36,2	36,4	36,1	36,1	35,9
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	61,0	61,3	62,0	62,5	63,0	64,0	64,5
Usługi wyłącznie komórkowe	20,1	20,2	20,1	20,8	21,1	21,9	22,4
Post-paid bez M2M	26,4	26,8	27,3	27,3	27,4	27,7	28,3
<i>telefony komórkowe</i>	28,0	28,3	28,9	28,8	28,9	29,3	29,9
<i>internet mobilny</i>	12,1	12,1	12,1	12,1	11,9	11,7	11,8
Pre-paid	12,3	12,5	11,8	12,9	13,0	13,9	14,2

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2022				2023		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
<b>AUPU (w GB)</b>							
Post-paid	6,8	7,4	8,0	8,3	8,5	9,2	10,0
Pre-paid	6,0	6,4	6,7	7,9	8,4	8,9	9,8
Zagregowane	6,5	7,0	7,5	8,2	8,5	9,1	9,9
<b>Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)</b>							
Post-paid	1,9	1,9	2,3	2,1	2,1	1,8	1,9
Pre-paid	9,5	7,5	14,6	18,5	16,3	13,2	12,9
<b>Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)</b>							
<b>Orange Polska</b>							
50% pracowników Networks	10 085	9 831	9 640	9 445	9 366	9 222	9 074
Razem	338	339	331	319	334	332	334
	10 423	10 170	9 971	9 764	9 700	9 554	9 408

Używane terminy:

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

**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.

**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 stacjonarnego internetu szerokopasmowego** – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego do internetu do średniej liczby dostępow 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.

**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.

**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.

**Usługi konwergentne** – 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.

**Usługi wyłącznie komórkowe** – 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.

**Usługi 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.

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