



Warszawa, 29 lipca 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 20/2020

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 drugi kwartał i pierwsze półrocze 2020 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, wraz z informacjami dotyczącymi danych przekształconych za 2019 rok w związku ze zmianami zasad rachunkowości, zostały przedstawione w Nocie 2 i 3 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2020 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2020>).

W 2 kw. 2020 roku Orange Polska informuje o wynikach pokazujących odporność biznesu na pandemię i podtrzymuje całoroczną prognozę wzrostu EBITDAaL

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	2 kw. 2020	2 kw. 2019** <i>Przekształcone</i>	Zmiana	1 poł. 2020**	1 poł. 2019** <i>Przekształcone</i>	Zmiana
przychody	2 828	2 759	+2,5%	5 632	5 537	+1,7%
EBITDAaL*	728	662	+10,0%	1 401	1 297	+8,0%
marża EBITDAaL*	25,7%	24,0%	+1,7 p.p.	24,9%	23,4%	+1,5 p.p.
zysk operacyjny	109	139	-21,6%	197	213	-7,5%
zysk netto	52	52	-	14	47	-70,2%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne*	476	497	-4,2%	819	948	-13,6%
organiczne przepływy pieniężne	438	83	+355 mln	360	-16	+376 mln

* Począwszy od 2020 roku uległa zmianie definicja 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. Orange Polska inwestuje w aktywa niezbędne do budowania przyszłej wartości (sieć światłowodową i mobilną), a zbywa środki, które nie są niezbędne do prowadzenia podstawowej działalności. Ekonomiczne korzyści z tej transformacji zostały przesunięte z wskaźnika EBITDAaL do nakładów inwestycyjnych. Dane za 2019 rok odpowiednio przekształcono dla celów porównawczych.

** W 2 kwartale 2020 roku ujęto retrospektywnie dodatkowy wpływ MSSF 16 na 2019 rok i 1 kw. 2020 roku jak opisano w Sprawozdaniu Finansowym w Nocie 3.

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	2 kw. 2020	2 kw. 2019	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 410	1 307	+7,9%
dostępny mobilne (karty SIM)	15 487	14 964	+3,5%
post-paid	10 504	10 040	+4,6%
pre-paid	4 982	4 924	+1,2%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 638	2 582	+2,2%
w tym łącza światłowodowe	608	434	+40,1%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	2 998	3 259	-8,0%

Podsumowanie 2 kw. 2020 roku:

- **Wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 10,0% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
 - odporność podstawowych usług telekomunikacyjnych na skutki pandemii
 - znaczący wpływ działań kompensujących skutki pandemii w połączeniu z dalszą optymalizacją kosztów (koszty pośrednie spadły o 13% rok-do-roku)
 - utworzenie dodatkowych rezerw w związku z pandemią
- **Biorąc pod uwagę bardzo dobre wyniki pierwszego półrocza oraz wdrożenie działań kompensujących wpływ kryzysu, podtrzymujemy prognozę wzrostu EBITDAaL w 2020 roku. Jednak nadal ściśle monitorujemy sytuację**
- **Wzrost przychodów o 2,5% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
 - wzrost łącznych przychodów z usług konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego o 2,3% rok-do-roku odzwierciedla pozytywny wpływ strategii „więcej za więcej” i negatywny wpływ w obszarze roamingu
 - wzrost w usługach IT i integracyjnych o 46% rok-do-roku, wynikający z dynamicznego wzrostu organicznego oraz konsolidacji wyników BlueSoft
 - wzrost w hurtowych usługach komórkowych o 13% rok-do-roku, wynikający z dużego wzrostu ruchu w związku z pandemią
 - spadek przychodów ze sprzedaży sprzętu jedynie o 13% rok-do-roku, dzięki stosunkowo szybkiemu łagodzeniu obostrzeń i stopniowej odbudowie popytu konsumenckiego
- **Bardzo dobre wyniki komercyjne w usługach stacjonarnego internetu i komórkowych:**
 - przyrost o 8% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +23 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
 - wzrost ARPO z usług konwergentnych o 3,4% rok-do-roku
 - przyrost o 2% rok-do-roku łącznej liczby klientów stacjonarnego internetu, +22 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
 - wzrost ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu o 5,6% rok-do-roku
 - przyrost o 40% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +44 tys. przyłączeń netto w 2 kw. (powtórzenie drugiego najlepszego wyniku kwartalnego)
 - przyrost o 3% rok-do-roku liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych, +65 tys. przyłączeń netto w 2 kw.

- eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w wysokości 476 mln zł (spadek o 4% rok-do-roku) odzwierciedlają spowolnienie inwestycji w celu zrównoważenia potencjalnie niższych wpływów ze sprzedaży aktywów
- 4,6 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec czerwca (209 tys. objętych zasięgiem w 2 kw.)
- Organiczne przepływy pieniężne w wysokości 438 mln zł odzwierciedlają znaczny wzrost EBITDAaL oraz przesunięcie płatności około 120 mln zł na drugie półrocze, co wsparło kapitał obrotowy

Odnośząc się do wyników za 2 kwartał 2020 roku, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Z zadowoleniem przyjęliśmy postępujące relatywnie szybko otwieranie gospodarki od początku maja, co przełożyło się na stopniowy powrót popytu na nasze usługi. Ruch w salonach utrzymywał się nadal znacznie poniżej poziomu sprzed pandemii, ale jego przełożenie na decyzje zakupowe było znacznie wyższe. W drugim kwartale osiągnęliśmy szczególnie dobre wyniki komercyjne w segmencie Internetu stacjonarnego. Odnotowaliśmy zwiększony popyt na miedziane łącza szerokopasmowe, a w usługach światłowodowych, przyłączając 44 tys. klientów netto, powtórzyliśmy osiągnięty w poprzednim kwartale drugi najlepszy wynik w historii. W komórkowych usługach głosowych, liczba przyłączeń netto była wyższa niż w pierwszym kwartale bieżącego roku, a także drugim kwartale ubiegłego roku. Na wyniki te pozytywnie wpłynął niższy wskaźnik rezygnacji z usług w okresie obowiązywania obostrzeń. Jak można się było spodziewać, przezwyciężenie skutków kryzysu na rynku biznesowym jest większym wyzwaniem niż na rynku konsumenckim.

Wobec opóźnienia w przydziale częstotliwości w paśmie C, w lipcu uruchomiliśmy usługę 5G w wydzielonej części pasma 2,1 GHz w oparciu o technologię dynamicznego przydziału pasma (ang. *Dynamic Spectrum Sharing* – DSS). W zasięgu tej usługi znajduje się obecnie około 6 mln klientów, głównie w centrach dużych miast. Nasza usługa 5G jest dostępna tylko w najwyższych abonamentowych planach taryfowych.

Zgodnie z zapowiedzią, podjęliśmy szereg działań w celu częściowego ograniczenia wpływu pandemii na nasze wyniki. Te działania znacząco pomogły nam w osiągnięciu dużego wzrostu rentowności w drugim kwartale, a także dają nam większy komfort co do możliwości osiągnięcia całorocznego celu wzrostu EBITDAaL. Pragnę podziękować naszym partnerom społecznym za podjęcie z nami dialogu i wypracowanie kompromisu, który leży w najlepszym interesie zarówno Spółki jak i jej pracowników. Według przewidywań, w drugiej połowie roku polska gospodarka będzie się nadal kurczyć, co każe nam podchodzić z ostrożnością do naszych przyszłych wyników, zwłaszcza na rynku biznesowym.

Jak Państwu wiadomo, z końcem sierpnia odchodzę z Orange Polska, żeby objąć inne stanowisko w ramach Grupy Orange. Jestem dumny z wyników osiągniętych przez Orange Polska w czasie mojej kadencji, a jednocześnie pewien, że mój następcą, Julien Ducarroz, poprowadzi Spółkę do dalszych sukcesów.”

Wyniki finansowe

Wzrost przychodów o 2,5% rok-do-roku, wsparty przez podstawowe usługi telekomunikacyjne oraz usługi integracyjne i IT

Przychody w 2 kw. 2020 roku wyniosły 2 828 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 69 mln zł, tj. 2,5%. Na trend przychodów wpłynęły głównie cztery czynniki.

Po pierwsze, łączne przychody z usług konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego zwiększyły się o w ujęciu rocznym o 2,3%. Przyczynił się do tego głównie dalszy wzrost ARPO z usług konwergentnych (o 3,4% rok-do-roku) oraz odwrócenie trendu ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu (wzrost o 5,6% rok-do-roku), będące efektem strategii „więcej za więcej”. Z drugiej strony, nastąpiło pogorszenie trendu przychodów z usług wyłącznie komórkowych ze względu na spowodowany pandemią spadek przychodów z roamingu o około 50%.

Po drugie, przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły o 46% rok-do-roku, na co złożyły się dwa elementy: dynamiczny wzrost organiczny (o 22% rok-do-roku) oraz konsolidacja wyników spółki BlueSoft (wpływ w wysokości 39 mln zł w drugim kwartale).

Po trzecie, przychody z hurtowych usług komórkowych zwiększyły się w ujęciu rocznym o 13%, co jest odzwierciedleniem znacznego wzrostu ruchu głosowego w wyniku pandemii COVID-19. Po czwarte, spadek przychodów ze sprzedaży sprzętu został ograniczony jedynie do 13% rok-do-roku dzięki stopniowemu powrotowi popytu konsumenckiego oraz naszym skutecznym działaniom komercyjnym.

Dobre wyniki komercyjne w usługach stacjonarnego internetu 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 2 kw. 2020 roku o 23 tys., tj. 8% rok-do-roku. Na koniec czerwca, 63% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych (wobec 60% rok wcześniej). Wśród klientów indywidualnych korzystających z mobilnych usług głosowych, udział ofert konwergentnych wzrósł do 51% (wobec 48% na koniec czerwca 2019 roku). Nadal rośnie wskaźnik ARPO z usług konwergentnych, który zwiększył się do 105,4 zł, tj. o 3,4% rok-do-roku. Było to wynikiem strategii nastawionej na wartość, dosprzedaży usług, a także wzmożonego ruchu głosowego w telefonii internetowej (VoIP) i wideo na życzenie w okresie obowiązywania obostrzeń.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrosła w 2 kw. 2020 roku o 22 tys., tj. 2,2% rok-do-roku. To największy przyrost kwartalny od sześciu kwartałów. Przyczynił się do tego nie tylko dalszy przyrost bazy klientów usług światłowodowych, która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 40%, dzięki 44 tys. przyłączeń netto w drugim kwartale (powtórzony drugi najlepszy wynik kwartalny w historii), ale także mniejszy spadek liczby klientów korzystających z miedzianych łączy szerokopasmowych (ich liczba zmniejszyła się o 33 tys. wobec spadku o 41 tys. w 1 kw. bieżącego roku oraz o 37 tys. rok wcześniej). Istotnym czynnikiem dla tej poprawy był niższy niż wcześniej wskaźnik rezygnacji z usług. Należy podkreślić, że wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego zwiększył się aż o 5,6% rok-do-roku oraz o 2,3% względem poprzedniego kwartału. Do tak znacznego wzrostu przyczyniły się dwa kluczowe czynniki: ubiegłoroczne podwyżki cen oraz rosnący udział bazy klientów światłowodowych. Klienci usług światłowodowych generują najwyższy średni przychód na ofertę głównie ze względu na większy udział usługi telewizyjnej oraz rosnący udział klientów z domków jednorodzinnych (gdzie cena usługi jest wyższa).

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 2 kw. 2020 roku o 162 tys., tj. 4,6% rok-do-roku. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto wyniosła 65 tys. i pomimo pandemii okazała się wyższa niż w ubiegłym roku i wyższa niż w poprzednim kwartale. Przyczynił się do tego niższy wskaźnik rezygnacji z usług. W 2 kw. 2020 roku ten wskaźnik dla usług abonamentowych wyniósł 2,1% wobec 2,5% w poprzednim kwartale. Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych zmniejszył się w ujęciu rocznym o 5,2% wobec spadku o 2,1% w 1 kw. bieżącego roku. Kluczowy wpływ na pogorszenie tego trendu miał znaczny

spadek przychodów z roamingu, głównie na rynku biznesowym. Z wyłączeniem roamingu, spadek ARPO z tych usług wyniósł jedynie 0,9% rok-do-roku.

Baza raportowanych usług przedpłaconych skurczyła się w drugim kwartale o 113 tys., tj. o 2%, głównie w wyniku znacznie niższej liczby aktywacji nowych kart pre-paid. Było to konsekwencją związanego z pandemią ograniczenia działalności przez drobnych przedsiębiorców oraz znacznie niższego wolumenu sprzedaży dla obcokrajowców.

W stacjonarnych usługach głosowych utrata łączy netto w drugim kwartale została ograniczona do 36 tys. (wobec 75 tys. w pierwszym kwartale bieżącego roku), gdyż okres obowiązywania obostrzeń korzystnie wpłynął na wskaźnik rezygnacji z usług.

Podjęte działania łagodzące wpływ kryzysu miały znaczący wpływ na wyniki 2 kw.

Zgodnie z zapowiedzią przy ogłaszaniu wyników za 1 kw., Zarząd podjął szereg działań po stronie kosztów i nakładów inwestycyjnych w celu częściowego ograniczenia negatywnego wpływu pandemii COVID-19 na realizację celów biznesowych Spółki. Działania te miały znaczący korzystny wpływ na wyniki 2 kw., a także wpłyną pozytywnie na wyniki w pozostałej części roku. Ograniczenie systemu nagród jubileuszowych umożliwiło rozwiązanie rezerw z tytułu świadczeń pracowniczych w wysokości 64 mln zł, a w nadchodzących latach przyczyni się do zmniejszenia wypływów środków pieniężnych. W drodze negocjacji ze związkami zawodowymi wprowadziliśmy zmiany do Umowy Społecznej, obniżając poziom podwyżek wynagrodzeń zasadniczych w 2020 roku z 3,5% do 1,0%. Jednocześnie do końca 2020 roku zostały wstrzymane dalsze wypowiedzenia z tytułu zwolnień grupowych. Ponadto, do ograniczenia kosztów operacyjnych w drugim kwartale przyczyniło się rygorystyczne zamrożenie wydatków we wszystkich obszarach nie mających kluczowego znaczenia dla działalności Spółki. Skutecznie renegotjowaliśmy również niektóre umowy najmu. W obszarze nakładów inwestycyjnych, spowolniliśmy niektóre realizowane projekty, żeby przeciwdziałać pogorszeniu otoczenia biznesowego dla sprzedaży nieruchomości, co jest skutkiem pandemii. Przyczyni się to do utrzymania całorocznych ekonomicznych nakładów inwestycyjnych (eCapex) w zakładanym przedziale.

Wzrost EBITDAaL w 2 kw. o 10% rok-do-roku, odzwierciedlający wysokie przychody z podstawowej działalności, utworzenie dodatkowych rezerw w związku z pandemią oraz działania łagodzące skutki kryzysu

EBITDAaL za 2 kw. 2020 roku wyniosła 728 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 10,0%. Marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) zmniejszyła się w ujęciu rocznym o 56 mln zł. Niekorzystna ewolucja marży bezpośredniej wynikała z tego, że wzrost przychodów z podstawowych kategorii usług został z nadwyżką zrównoważony przez wynikające z pandemii utworzenie rezerw na należności trudno ściągalne oraz pewne zobowiązania umowne. Nastąpiła natomiast znacząca poprawa trendu w obszarze kosztów pośrednich, które w ujęciu rocznym zmniejszyły się aż o 13%. Było to odzwierciedleniem znaczącego pozytywnego wpływu podjętych przez Zarząd działań łagodzących skutki kryzysu (w tym rozwiązania rezerw na nagrody jubileuszowe w wysokości 64 mln zł, co zostało wykazane w kosztach pracy) oraz dalszej optymalizacji kosztów we wszystkich kategoriach wydatków.

Wynik netto odzwierciedla wyższą amortyzację i niższe zyski ze sprzedaży aktywów

Zysk netto w 2 kw. 2020 roku wyniósł 52 mln zł i nie zmienił się w ujęciu rocznym. Wzrost EBITDAaL nie przełożył się na wzrost zysku netto z dwóch zasadniczych przyczyn. Po pierwsze, w wyniku prowadzonych inwestycji w sieci telekomunikacyjne nastąpił wzrost amortyzacji o 11% rok-do-roku (tj. o 61 mln zł). Po drugie, zyski ze sprzedaży aktywów były o 39 mln zł niższe niż w ubiegłym roku. W porównaniu z ubiegłym rokiem zmniejszyły się natomiast koszty finansowe netto, do czego przyczyniło się połączenie dwóch czynników: niższe koszty odsetkowe (dzięki mniejszemu zadłużeniu i niższym efektywnym kosztom obsługi długu) oraz korzystny wpływ umocnienia się złotego wobec euro (co przełożyło się na dodatnie różnice kursowe i niższe koszty dyskonta).

Organiczne przepływy pieniężne odzwierciedlające znaczny wzrost EBITDAaL oraz przesunięcie płatności około 120 mln zł na drugie półrocze

Organiczne przepływy pieniężne w 2 kw. 2020 roku wyniosły 438 mln zł, co stanowi znaczącą poprawę w porównaniu do 83 mln zł w 2 kw. 2019 roku. Tak wysoki wzrost wynikał z trzech czynników. Po pierwsze, duży wzrost EBITDAaL w połączeniu z niższymi odsetkami zapłaconymi (odzwierciedlającymi inne rozłożenie płatności w ciągu roku oraz niższe koszty obsługi zadłużenia) przełożyły się na wzrost o 104 mln zł środków pieniężnych z działalności operacyjnej (przed kapitałem obrotowym). Po drugie, kapitał obrotowy polepszył się aż o 190 mln zł rok-do-roku, z czego jednak około 120 mln zł wynika z przesunięcia płatności na drugie półrocze. Po trzecie, wypływy środków pieniężnych z tytułu inwestycji były w ujęciu rocznym o 86 mln zł niższe ze względu na zmniejszenie nakładów inwestycyjnych w bieżącym okresie.

Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2020 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Wyniki za drugi kwartał potwierdziły odporność naszego modelu biznesowego na skutki pandemii oraz naszą zdolność adaptacji do tej bezprecedensowej sytuacji. Dynamiczny wzrost EBITDAaL o 10% rok-do-roku łączył poprawę fundamentów biznesu (czego najbardziej widocznym przejawem jest postępująca poprawa wskaźnika ARPO i duży wzrost w usługach światłowodowych) oraz znaczny pozytywny wpływ działań na rzecz skompensowania skutków kryzysu który przyspieszył trwającą transformację kosztów. Te działania pozwoliły nam zrównoważyć pierwsze skutki pandemii COVID-19: głównie spadek przychodów ze sprzedaży usług komórkowych i sprzętu oraz utworzenie dodatkowych rezerw na koszty. Wyjątkowo wysokie przepływy pieniężne były odzwierciedleniem dobrych wyników operacyjnych, niższych nakładów inwestycyjnych (które uległy spowolnieniu w celu zrównoważenia potencjalnego spadku przychodów ze sprzedaży nieruchomości) oraz przesunięcia płatności składek na ubezpieczenie społeczne na podstawie przepisów tarczy antykryzysowej.

Solidne wyniki pierwszego półrocza oraz wpływ podjętych przez nas działań równoważących skutki pandemii pozwalają nam podtrzymać cel wzrostu EBITDAaL w 2020 roku. Zachowujemy jednak ostrożność co do oceny potencjalnych skutków gospodarczych kryzysu w drugiej połowie roku, zwłaszcza w segmencie biznesowym. Ze względu na tę niepewność, będziemy nadal monitorować sytuację i na bieżąco oceniać wpływ pandemii COVID-19 na nasze wyniki.”

Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, wraz z informacjami dotyczącymi danych przekształconych za 2019 rok w związku ze zmianami zasad rachunkowości, zostały przedstawione w Nocie 2 i 3 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 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>	2 kw. 2020	2 kw. 2019	1 poł. 2020	1 poł. 2019
Zysk operacyjny	109	139	197	213
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży aktywów	-5	-44	-15	-48
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	636	575	1 244	1 158
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-16	-17	-32	-33
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy	-	6	-	4
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych	4	3	7	3
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	728	662	1 401	1 297

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 2020 roku.

30 lipca 2020 r.

Rozpoczęcie: 11:00 CET

Miejsce:

Orange Polska S.A.

Al. Jerozolimskie 160

(sala konferencyjna na parterze)

02-326 Warszawa

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

Godzina:

11:00 (Warszawa)

10:00 (Londyn)

05:00 (Nowy Jork)

Numery do telekonferencji:

Kod do telekonferencji: 411064

Polska: 48 22 124 49 59

Kanada: 1 587 855 1318

Niemcy: 49 30 25 555 323

Rosja: 7 495 283 98 58

Stany Zjednoczone: 1 718 866 4614

Wielka Brytania: 44 203 984 9844

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2019					2020	
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.	2kw.
Rachunek zysków i strat	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	MSSF16
Przychody							
Usługi wyłącznie komórkowe	640	646	660	652	2 598	638	630
Usługi wyłącznie stacjonarne	569	552	540	531	2 192	523	527
Usługi wąskopasmowe	244	233	224	216	917	208	206
Usługi szerokopasmowe	219	213	211	211	854	211	214
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	106	106	105	104	421	104	107
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	369	384	399	406	1 558	419	428
Sprzedaż sprzętu	367	352	359	477	1 555	306	308
Usługi IT i integracyjne	147	163	224	269	803	233	238
Usługi hurtowe	560	568	585	565	2 278	601	613
Hurtowe usługi komórkowe	310	324	323	330	1 287	349	366
Hurtowe usługi stacjonarne	177	169	186	157	689	171	165
Pozostałe	73	75	76	78	302	81	82
Pozostałe przychody	126	94	103	99	422	84	84
Przychody razem	2 778	2 759	2 870	2 999	11 406	2 804	2 828
Koszty świadczeń pracowniczych**	(403)	(377)	(361)	(349)	(1 490)	(402)	(287)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 554)	(1 533)	(1 567)	(1 763)	(6 417)	(1 550)	(1 597)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(446)	(461)	(478)	(442)	(1 827)	(482)	(507)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(148)	(152)	(142)	(148)	(590)	(151)	(162)
- Koszty sprzedaży	(583)	(578)	(589)	(764)	(2 514)	(546)	(552)
- Pozostałe usługi obce	(377)	(342)	(358)	(409)	(1 486)	(371)	(376)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne**	(43)	(51)	(44)	(47)	(185)	(21)	(42)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(32)	(27)	(39)	(40)	(138)	(36)	(50)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(95)	(92)	(102)	(103)	(392)	(106)	(108)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(17)	(18)	(15)	(66)	(16)	(16)
EBITDAaL	635	662	739	682	2 718	673	728
% przychodów	22,9%	24,0%	25,7%	22,7%	23,8%	24,0%	25,7%
Zyski ze sprzedaży aktywów***	5	44	218	4	271	10	5
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	(583)	(575)	(592)	(698)	(2 448)	(608)	(636)
Odwrócenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	16	17	18	15	66	16	16
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy**	2	(6)	(1)	(176)	(181)	0	0
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych**	0	(3)	(4)	(3)	(10)	(3)	(4)
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych***	(1)	0	0	0	(1)	0	0
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	74	139	378	(176)	415	88	109
% przychodów	2,7%	5,0%	13,2%	-5,9%	3,6%	3,1%	3,9%
Koszty finansowe, netto	(80)	(73)	(107)	(48)	(308)	(132)	(49)
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(17)	(18)	(15)	(66)	(16)	(16)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto	(50)	(48)	(49)	(49)	(196)	(51)	(45)
- Koszty dyskonta	(14)	(11)	(20)	(3)	(48)	(23)	0
- Koszty różnic kursowych	0	3	(20)	19	2	(42)	12
Podatek dochodowy	1	(14)	(49)	37	(25)	6	(8)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	(5)	52	222	(187)	82	(38)	52

* W 2 kwartale 2020 ujęto retrospektywnie dodatkowy wpływ MSSF 16 jak opisano w Sprawozdaniu Finansowym w nocie 3 i 4

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

*** Zyski ze sprzedaży aktywów nie zawierają wpływu dekonsolidacji spółek zależnych

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2019				2020	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
Konwergentni klienci indywidualni (B2C)	1 276	1 307	1 331	1 369	1 387	1 410
Stacjonarne usługi głosowe						
PSTN	2 322	2 228	2 140	2 046	1 962	1 900
VoIP	1 006	1 031	1 046	1 063	1 072	1 099
Razem łącza główne – rynek detaliczny	3 328	3 259	3 186	3 109	3 034	2 998
- w tym klienci konwergentni (B2C)	778	800	807	825	830	833
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	44	38	31	27	23	21
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	734	762	776	799	807	813
Dostępny szerokopasmowy						
ADSL	1 098	1 056	1 017	958	923	896
VHBB (VDSL + światłowód)	921	961	998	1 063	1 101	1 139
w tym VDSL	522	527	525	543	537	531
w tym światłowód	399	434	473	520	564	608
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	557	565	574	586	592	603
Rynek detaliczny – łącznie	2 576	2 582	2 589	2 607	2 616	2 638
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 276	1 307	1 331	1 369	1 387	1 410
Baza klientów usług TV						
IPTV	455	476	495	521	539	554
DTH (telewizja satelitarna)	503	496	484	473	456	442
Liczba klientów usług TV	958	972	979	994	994	996
- w tym klienci konwergentni (B2C)	758	788	802	828	836	842
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)						
Post-paid						
<i>telefony komórkowe</i>	7 553	7 611	7 672	7 748	7 810	7 875
<i>internet mobilny</i>	934	895	865	831	822	806
M2M	1 483	1 534	1 591	1 658	1 710	1 823
Post-paid razem	9 970	10 040	10 128	10 237	10 342	10 504
- w tym klienci konwergentni (B2C)	2 434	2 486	2 528	2 589	2 612	2 651
Pre-paid	4 867	4 924	5 012	5 047	5 095	4 982
Razem	14 837	14 964	15 140	15 284	15 436	15 487
Liczba klientów usług hurtowych						
WLR	408	381	354	328	310	299
BSA	137	133	129	128	128	129
LLU	73	69	66	63	60	58

kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2019				2020	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	101,4	101,9	103,4	102,8	104,8	105,4
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	36,3	36,2	36,2	36,3	36,5	37,4
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	55,5	54,9	55,2	56,0	56,7	58,0
Usługi wyłącznie komórkowe	20,0	20,1	20,3	20,0	19,5	19,3
Post-paid bez M2M	26,9	27,0	27,1	26,7	26,3	25,5
<i>telefony komórkowe</i>	28,6	28,7	28,9	28,5	28,0	27,2
<i>internet mobilny</i>	16,4	15,9	15,4	14,3	13,6	13,3
Pre-paid	11,4	11,6	12,1	11,9	11,6	11,9
Usługi hurtowe komórkowe	7,1	7,5	7,4	7,5	8,0	8,4

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2019				2020	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	7 521	7 658	7 778	7 857	7 857	7 907
AUPU (w minutach)						
Post-paid	357,9	356,6	349,5	354,3	397,3	441,5
Pre-paid	161,9	163,0	158,8	158,6	173,2	193,3
Zagregowane	286,5	285,8	279,3	281,8	314,2	350,2
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)						
Post-paid	2,8	2,5	2,4	2,8	2,5	2,1
Pre-paid	10,8	10,2	10,7	10,2	9,1	10,4
SAC post-paid (zł)	82,4	99,1	94,8	116,6	82,1	78,3
SRC post-paid (zł)	43,9	43,1	45,7	60,9	48,0	59,8

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.	2 kw.
Orange Polska	13 077	12 429	12 219	12 034	11 885	11 219
50% pracowników Networks	355	353	351	342	330	330
Razem	13 432	12 782	12 570	12 376	12 215	11 549

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 wyłączenie 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.