



Warszawa, 28 października 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 26/2020

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 trzeci kwartał i dziewięć miesięcy 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 Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska wg MSSF za trzy miesiące zakończone 30 września 2020 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2020>).

W 3 kw. 2020 roku Orange Polska informuje o bardzo dobrych wynikach komercyjnych i solidnych wynikach finansowych. Całoroczna prognoza wzrostu EBITDAaL podtrzymana

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	3 kw. 2020	3 kw. 2019** przekształcone	Zmiana	9 m. 2020**	9 m. 2019** przekształcone	Zmiana
przychody	2 793	2 870	-2,7%	8 425	8 407	+0,2%
EBITDAaL*	742	739	+0,4%	2 143	2 036	+5,3%
marża EBITDAaL*	26,6%	25,7%	+0,9 p.p.	25,4%	24,2%	+1,2 p.p.
zysk operacyjny	150	378	-60,3%	347	591	-41,3%
zysk netto	53	222	-76,1%	67	269	-75,1%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne*	387	58	+567%	1 206	1 006	+19,9%
organiczne przepływy pieniężne	58	419	-361	418	403	+15

* 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 ze wskaźnika EBITDAaL do nakładów inwestycyjnych.

** W 2 kwartale 2020 roku ujęto retrospektywnie dodatkowy wpływ standardu MSSF 16 na 2019 rok i 1 kw. 2020 roku, jak opisano w Nocie 3 do Sprawozdania Finansowego.

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	3 kw. 2020	3 kw. 2019	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 441	1 331	+8,3%
dostępny mobilne (karty SIM)	15 669	15 140	+3,5%
post-paid	10 749	10 128	+6,1%
pre-paid	4 920	5 012	-1,8%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 662	2 589	+2,8%
w tym łącza światłowodowe	662	473	+40,0%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	2 941	3 186	-7,7%

Podsumowanie 3 kw. 2020 roku:

- **EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) stabilna rok-do-roku, odzwierciedlająca:**
 - bardzo dobre wyniki w podstawowych usługach telekomunikacyjnych
 - niekorzystny wpływ pandemii (niższe przychody z roamingu i usług IT i integracyjnych, rezerwy na dodatkowe ryzyka)
 - dalszą optymalizację kosztów (koszty pośrednie spadły o 5% rok-do-roku)
- **Prognoza wzrostu EBITDAaL w całym 2020 roku podtrzymana**
- **Spadek przychodów o 2,7% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
 - wzrost przychodów z podstawowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego) o 2,3% rok-do-roku, który odzwierciedla pozytywny wpływ strategii ukierunkowanej na wartość i negatywny wpływ w obszarze roamingu
 - spadek w usługach IT i integracyjnych o 17% rok-do-roku w wyniku spowolnienia na rynku (wskutek pandemii) oraz wysokiej bazy porównawczej
 - wzrost w hurtowych usługach komórkowych o 7% rok-do-roku, wynikający z dużego wzrostu ruchu w związku z pandemią
 - spadek przychodów ze sprzedaży sprzętu o 9% rok-do-roku, ze względu na jedynie częściową odbudowę popytu na smartfony
- **Bardzo dobre wyniki komercyjne w usługach światłowodowych i komórkowych:**
 - przyrost o 8% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +31 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
 - wzrost ARPO z usług konwergentnych o 2,0% rok-do-roku
 - przyrost o 3% rok-do-roku łącznej liczby klientów stacjonarnego internetu, +24 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
 - wzrost ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu o 6,3% rok-do-roku
 - przyrost o 40% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +54 tys. przyłączeń netto w 3 kw. (najlepszy wynik kwartalny w historii)
 - przyrost o 4% rok-do-roku liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych, +110 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w wysokości 387 mln zł, zgodne z planami całorocznymi**
- **4,8 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec września (191 tys. objętych zasięgiem w 3 kw.)**

- **Organiczne przepływy pieniężne w wysokości 58 mln zł odzwierciedlają dobry wynik na kapitale obrotowym, pewne spowolnienie inwestycji oraz znacznie niższe niż w ubiegłym roku wpływy ze sprzedaży aktywów**

Odnośząc się do wyników za 3 kwartał 2020 roku, Julien Ducarroz, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Nasze wyniki komercyjne w trzecim kwartale były szczególnie dobre zarówno w usługach stacjonarnych i komórkowych usługach abonamentowych. W segmencie internetu stacjonarnego, liczba przyłączeń netto była najwyższa od prawie dwóch lat, do czego przyczynił się świetny wynik w usługach światłowodowych. Liczba aktywacji netto tych usług wyniosła 54 tys., co stanowi najlepszy jak dotąd wynik kwartalny. To konsekwencja z jednej strony dużego popytu wśród klientów, a z drugiej – poprawy naszych umiejętności sprzedażowych i usprawnienia procesu inwestycyjnego. Klienci usług światłowodowych stanowią już jedną czwartą całkowitej bazy klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego. Jesteśmy przekonani, że w Polsce istnieje jeszcze duży potencjał rynkowy dla sieci światłowodowej i rozważamy jej dalszą rozbudowę w innym modelu poprzez projekt FiberCo. W komórkowych abonamentowych usługach głosowych, liczba przyłączeń netto wyniosła 110 tys. i była najwyższa od wielu kwartałów, na co złożyły się bardzo dobre wyniki zarówno na rynku konsumenckim jak i biznesowym, będące efektem dużego popytu oraz niskiego wskaźnika rezygnacji z usług.

Jeszcze bardziej cieszy mnie to, że doskonałym wynikiem pod względem liczby klientów towarzyszą korzystne trendy ARPO z poszczególnych usług, nawet jeśli w segmencie komórkowym na ten wskaźnik wpłynął niekorzystnie znaczny spadek przychodów z roamingu, spowodowany pandemią. W tym kontekście należy podkreślić, że Orange pozostaje najchętniej polecanym operatorem w Polsce: w trzecim kwartale utrzymaliśmy pierwszą pozycję na rynku pod względem wskaźnika NPS (*Net Promoter Score*). Ponadto, wysoka jakość naszej sieci komórkowej została potwierdzona zajęciem przez nas pierwszego miejsca we wrześniowym rankingu speedtest.pl. To wszystko świadczy o tym, że strategia „więcej za więcej” się sprawdza i jest dobrze przyjmowana przez klientów.

W ciągu ostatnich kilku lat Orange Polska podjął olbrzymi wysiłek, żeby odwrócić trendy biznesowe i powrócić na ścieżkę wzrostu. Jestem szczęśliwy, że mogę przewodzić firmie w tej ekscytującej drodze, a przy tym mocno zdeterminowany, by podtrzymać te pozytywne tendencje. Jednocześnie, zachowujemy ostrożność co do przyszłości ze względu na potencjalny wpływ przedłużającej się pandemii na gospodarkę. Przygotowujemy aktualizację naszej strategii, którą chcielibyśmy przedstawić w drugim kwartale przyszłego roku.”

Wyniki finansowe

Spadek przychodów odzwierciedla spowolnienie w usługach IT i integracyjnych, przy utrzymaniu dobrych wyników w podstawowych usługach telekomunikacyjnych

Przychody w 3 kw. 2020 roku wyniosły 2 793 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 77 mln zł, tj. 2,7%. Na trend przychodów wpłynęły głównie cztery czynniki.

Po pierwsze, łączne przychody z podstawowych usług telekomunikacyjnych: konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego zwiększyły się w ujęciu rocznym o 2,3%. Przyczynił się do tego głównie dalszy wzrost ARPO z usług konwergentnych (o 2,0% rok-do-roku) oraz odwrócenie trendu ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu (wzrost o 6,3% rok-do-roku), będące efektem strategii „więcej za więcej”. Trend przychodów z usług wyłącznie komórkowych odzwierciedlał dalszą poprawę trendu bazowego (dzięki rosnącej bazie klientów i naszej strategii ukierunkowanej na wartość), ale jednocześnie – podobnie jak w poprzednim kwartale – spadek przychodów z roamingu o około 50% w ujęciu rocznym, spowodowany pandemią.

Po drugie, w usługach IT i integracyjnych, po wielu kwartałach ciągłego wzrostu, nastąpił spadek przychodów o 17% rok-do-roku. Było to wynikiem związanego z pandemią spowolnienia na rynku, a także innego rozłożenia sprzedaży w obu porównywanych latach.

Po trzecie, przychody z hurtowych usług komórkowych zwiększyły się w ujęciu rocznym o 7%, co jest odzwierciedleniem wzrostu ruchu głosowego w wyniku pandemii COVID-19. Po czwarte, przychody ze sprzedaży sprzętu zmniejszyły się o 9% rok-do-roku, na co wpłynęła wysoka baza porównawcza w ubiegłym roku oraz stopniowy powrót popytu konsumenckiego, który spadł w wyniku pandemii.

Bardzo 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 3 kw. 2020 roku o 31 tys., co było najlepszym wynikiem od 4 kw. 2019 roku. Całkowita baza klientów tych usług wzrosła o 8,3% rok-do-roku, osiągając poziom 1 441 tys. Na koniec września, 64% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych (wobec 61% rok wcześniej). Nadal rośnie wskaźnik ARPO z usług konwergentnych, który zwiększył się do 105,5 zł, tj. o 2,0% rok-do-roku. Było to przede wszystkim wynikiem strategii nastawionej na wartość, rosnącego udziału usług światłowodowych i TV oraz dosprzedaży usług.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrosła w 3 kw. 2020 roku o 24 tys., tj. 2,8% rok-do-roku. To największy przyrost kwartalny od prawie dwóch lat. Do tego wyniku przyczynił się bardzo duży przyrost bazy klientów usług światłowodowych, która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 40%, dzięki 54 tys. przyłączeń netto w trzecim kwartale (najlepszy jak dotąd wynik kwartalny w historii). Udział klientów usług światłowodowych w całkowitej bazie klientów internetu stacjonarnego osiągnął 25%. W dalszym ciągu zmniejszała się baza klientów korzystających z miedzianych łączy szerokopasmowych – ich liczba spadła względem poprzedniego kwartału o 41 tys. Nadal rośnie wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego, który zwiększył się aż o 6,3% w ujęciu rocznym oraz o 1,2% względem poprzedniego kwartału. Do tak znacznego wzrostu przyczyniły się dwa kluczowe czynniki: ubiegłoroczne podwyżki cen oraz rosnący udział klientów światłowodowych. Klienci usług światłowodowych generują bowiem 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 w celu pokrycia wyższego kosztu budowy sieci).

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 3 kw. 2020 roku o 245 tys., tj. 6,1% rok-do-roku. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto wyniosła 110 tys., co stanowiło największy przyrost od wielu kwartałów. Było to wynikiem zarówno dobrych wyników sprzedaży dla nowych klientów jak i niższego wskaźnika rezygnacji z usług (w 3 kw. ten wskaźnik dla ofert abonamentowych wyniósł 2,2% wobec 2,1% w 2 kw. i 2,5% w 1 kw.). Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych zmniejszył się w ujęciu rocznym o 4,5% wobec spadku o 5,2% w 2 kw. bieżącego roku. Jednak spadek ten wynikał w całości ze znacząco niższych przychodów z roamingu. Z wyłączeniem roamingu, wskaźnik ARPO z tych usług wzrósł o 0,7% rok-do-roku.

Baza raportowanych usług przedpłaconych skurczyła się w trzecim kwartale o 62 tys., tj. o 1,8%, głównie w wyniku niższej liczby aktywacji nowych kart pre-paid. Było to konsekwencją związanego z pandemią ograniczenia turystyki w miesiącach letnich oraz niższego wolumenu sprzedaży dla obcokrajowców.

W stacjonarnych usługach głosowych utrata łączy netto w trzecim kwartale wyniosła 57 tys. (wobec 36 tys. w 2 kw. 2020 roku i 73 tys. w 3 kw. 2019 roku). Na wskaźnik rezygnacji z usług nadal korzystnie wpływały obowiązujące obostrzenia.

Stabilna EBITDAaL w 3 kw., odzwierciedlająca odwrócenie trendów bazowych, niekorzystny wpływ pandemii oraz dalsze oszczędności kosztowe

EBITDAaL za 3 kw. 2020 roku wyniosła 742 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 0,4%. Marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) zmniejszyła się w ujęciu rocznym o 42 mln zł, co wynikało z tego, że duży wzrost przychodów z podstawowych kategorii usług został z nadwyżką zrównoważony przez wynikający z pandemii spadek przychodów z roamingu oraz dodatkowo utworzone rezerwy. Jednak spadek marży bezpośredniej został w całości zrównoważony przez dalszą optymalizację kosztów pośrednich, które w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 5%, do czego przyczynił się głównie spadek kosztów pracy (dzięki realizacji Umowy Społecznej i niższym podwyżkom płac) oraz działania na rzecz zamrożenia kosztów, w tym znaczące oszczędności na wydatkach na reklamę i promocję oraz obsługę klientów, a także kosztach ogólnych.

Niższy wynik netto odzwierciedla ubiegłoroczne rekordowe zyski ze sprzedaży nieruchomości

Zysk netto w 3 kw. 2020 roku wyniósł 53 mln zł wobec osiągniętego w 3 kw. 2019 roku zysku netto w wysokości 222 mln zł. Tak znaczący spadek w ujęciu rocznym wynika z ubiegłorocznych rekordowych zysków ze sprzedaży nieruchomości (w tym 218 mln zł ze sprzedaży kompleksu nieruchomości przy ul. Nowogrodzkiej/Św. Barbary). Natomiast w porównaniu z ubiegłym rokiem, o 24 mln zł zmniejszyły się koszty finansowe netto, do czego przyczyniły się wyższe ujemne różnice kursowe w 3 kw. 2019 roku.

Organiczne przepływy pieniężne odzwierciedlają dobry wynik na kapitale obrotowym, pewne spowolnienie inwestycji oraz znacznie niższe niż rok temu wpływy ze sprzedaży aktywów

Organiczne przepływy pieniężne w 3 kw. 2020 roku wyniosły 58 mln zł wobec 419 mln zł w 3 kw. 2019 roku. Tak znaczący spadek w ujęciu rocznym wynikał wyłącznie z rekordowo wysokich (355 mln zł) wpływów ze sprzedaży nieruchomości w ubiegłym roku. W porównaniu do ubiegłego roku nastąpiła natomiast niewielka poprawa w kapitale obrotowym – pomimo przesunięcia płatności składek na ubezpieczenia społeczne z drugiego kwartału (około 120 mln zł) oraz znacznie niższego niż rok wcześniej wsparcia kapitału obrotowego przez sprzedaż należności związanych ze sprzedażą ratalną. Poprawa ta wynikała głównie z dobrej spłacalności należności, niższego przyrostu należności z tytułu sprzedaży ratalnej oraz innego rozłożenia w czasie niektórych rozliczeń. Wypływy środków pieniężnych z tytułu inwestycji były w ujęciu rocznym o 37 mln zł niższe, co odzwierciedlało pewne spowolnienie inwestycji, jakie nastąpiło w celu zrównoważenia większych trudności na rynku nieruchomości, wynikających z pandemii.

Odnosząc się do wyników za 3 kwartał 2020 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Nasze wyniki finansowe w trzecim kwartale były solidne i zgodne z naszymi oczekiwaniami. Po wielu kwartałach wzrostu, dynamika przychodów zmieniła się na ujemną. Po pierwsze, pandemia wpłynęła na przychody z roamingu, z usług IT i integracyjnych oraz ze sprzedaży sprzętu. Po drugie, spadek w obszarze usług IT i integracyjnych odzwierciedlał także znacznie wyższą bazę porównawczą, gdyż w wynikach 3 kw. 2019 roku zostały już uwzględnione przychody spółki BlueSoft. Jednak nasze bazowe wyniki w wysokomarżowych podstawowych usługach telekomunikacyjnych są nadal bardzo dobre (co najlepiej widać po wzroście wskaźnika ARPO oraz bardzo dużym wzroście w usługach światłowodowych). Potwierdza to naszą względną odporność na skutki ogólnej sytuacji gospodarczej. W 3 kw. kontynuowaliśmy tegoroczne wyjątkowe wysiłki w zakresie oszczędności kosztowych, co pomogło nam zrównoważyć spadek przychodów i osiągnąć stabilną EBITDAaL. Dynamika zysku netto i przepływów pieniężnych w ujęciu rocznym odzwierciedlała rekordową sprzedaż nieruchomości w ubiegłym roku. Wzrost EBITDAaL o 5% rok-do-roku w pierwszych dziewięciu miesiącach, osiągnięty w istotnej mierze dzięki naszym działaniom łagodzącym wpływ kryzysu, pozwala nam podtrzymać całoroczny cel wzrostu tego

wskaźnika. Jednak nadal uważnie monitorujemy sytuację pod kątem ekonomicznych skutków pandemii, zwłaszcza w świetle niedawnego zwiększenia obostrzeń.”

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 Notach 2 i 3 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 30 września 2020 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2020>).

<i>(w milionach złotych)</i>	3 kw. 2020	3 kw. 2019	9 m. 2020	9 m. 2019
Zysk operacyjny	150	378	347	591
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży aktywów	-6	-218	-21	-266
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	618	592	1 862	1 750
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-15	-18	-47	-51
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy	-9	1	-9	5
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych	4	4	11	7
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	742	739	2 143	2 036

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 2020 roku.

29 października 2020 r.

Rozpoczęcie: 11:00 CET

Prezentacja będzie 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.	3kw.
Rachunek zysków i strat	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	MSSF16	MSSF16
Przychody								
Usługi wyłącznie komórkowe	640	646	660	652	2 598	638	630	645
Usługi wyłącznie stacjonarne	569	552	540	531	2 192	523	527	518
Usługi wąskopasmowe	244	233	224	216	917	208	206	194
Usługi szerokopasmowe	219	213	211	211	854	211	214	216
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	106	106	105	104	421	104	107	108
Usługi konwergentne dla Klientów indywidualnych (B2C)	369	384	399	406	1 558	419	428	438
Sprzedaż sprzętu	367	352	359	477	1 555	306	308	325
Usługi IT i integracyjne	147	163	224	269	803	233	238	186
Usługi hurtowe	560	568	585	565	2 278	601	613	590
Hurtowe usługi komórkowe	310	324	323	330	1 287	349	366	345
Hurtowe usługi stacjonarne	177	169	186	157	689	171	165	162
Pozostałe	73	75	76	78	302	81	82	83
Pozostałe przychody	126	94	103	99	422	84	84	91
Przychody razem	2 778	2 759	2 870	2 999	11 406	2 804	2 828	2 793
Koszty świadczeń pracowniczych**	(403)	(377)	(361)	(349)	(1 490)	(402)	(287)	(320)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 554)	(1 533)	(1 567)	(1 763)	(6 417)	(1 550)	(1 597)	(1 537)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(446)	(461)	(478)	(442)	(1 827)	(482)	(507)	(489)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(148)	(152)	(142)	(148)	(590)	(151)	(162)	(161)
- Koszty sprzedaży	(583)	(578)	(589)	(764)	(2 514)	(546)	(552)	(519)
- Pozostałe usługi obce	(377)	(342)	(358)	(409)	(1 486)	(371)	(376)	(368)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne**	(43)	(51)	(44)	(47)	(185)	(21)	(42)	(39)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(32)	(27)	(39)	(40)	(138)	(36)	(50)	(30)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(95)	(92)	(102)	(103)	(392)	(106)	(108)	(110)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(17)	(18)	(15)	(66)	(16)	(16)	(15)
EBITDAaL	635	662	739	682	2 718	673	728	742
% przychodów	22,9%	24,0%	25,7%	22,7%	23,8%	24,0%	25,7%	26,6%
Zyski ze sprzedaży aktywów***	5	44	218	4	271	10	5	6
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	(583)	(575)	(592)	(698)	(2 448)	(608)	(636)	(618)
Odwrocenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	16	17	18	15	66	16	16	15
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy**	2	(6)	(1)	(176)	(181)	0	0	9
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem i integracją nowych spółek zależnych**	0	(3)	(4)	(3)	(10)	(3)	(4)	(4)
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych***	(1)	0	0	0	(1)	0	0	0
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	74	139	378	(176)	415	88	109	150
% przychodów	2,7%	5,0%	13,2%	-5,9%	3,6%	3,1%	3,9%	5,4%
Koszty finansowe, netto	(80)	(73)	(107)	(48)	(308)	(132)	(49)	(83)
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(17)	(18)	(15)	(66)	(16)	(16)	(15)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto	(50)	(48)	(49)	(49)	(196)	(51)	(45)	(43)
- Koszty dyskonta	(14)	(11)	(20)	(3)	(48)	(23)	0	(11)
- Koszty różnic kursowych	0	3	(20)	19	2	(42)	12	(14)
Podatek dochodowy	1	(14)	(49)	37	(25)	6	(8)	(14)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	(5)	52	222	(187)	82	(38)	52	53

* 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.	3 kw.
Konwergentni klienci indywidualni (B2C)	1 276	1 307	1 331	1 369	1 387	1 410	1 441
Stacjonarne usługi głosowe							
PSTN	2 322	2 228	2 140	2 046	1 962	1 900	1 831
VoIP	1 006	1 031	1 046	1 063	1 072	1 099	1 110
Razem łącza główne – rynek detaliczny	3 328	3 259	3 186	3 109	3 034	2 998	2 941
- w tym klienci konwergentni (B2C)	778	800	807	825	830	833	839
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	44	38	31	27	23	21	18
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	734	762	776	799	807	813	822
Dostępny szerokopasmowy							
ADSL	1 098	1 056	1 017	958	923	896	864
VHBB (VDSL + światłowód)	921	961	998	1 063	1 101	1 139	1 184
w tym VDSL	522	527	525	543	537	531	522
w tym światłowód	399	434	473	520	564	608	662
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	557	565	574	586	592	603	614
Rynek detaliczny – łącznie	2 576	2 582	2 589	2 607	2 616	2 638	2 662
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 276	1 307	1 331	1 369	1 387	1 410	1 441
Baza klientów usług TV							
IPTV	455	476	495	521	539	554	575
DTH (televizja satelitarna)	503	496	484	473	456	442	425
Liczba klientów usług TV	958	972	979	994	994	996	1001
- w tym klienci konwergentni (B2C)	758	788	802	828	836	842	851
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)							
Post-paid							
<i>telefony komórkowe</i>	7 553	7 611	7 672	7 748	7 810	7 875	7 985
<i>internet mobilny</i>	934	895	865	831	822	806	777
<i>M2M</i>	1 483	1 534	1 591	1 658	1 710	1 823	1 987
Post-paid razem	9 970	10 040	10 128	10 237	10 342	10 504	10 749
- w tym klienci konwergentni (B2C)	2 434	2 486	2 528	2 589	2 612	2 651	2 713
Pre-paid	4 867	4 924	5 012	5 047	5 095	4 982	4 920
Razem	14 837	14 964	15 140	15 284	15 436	15 487	15 669
Liczba klientów usług hurtowych							
WLR	408	381	354	328	310	299	287
BSA	137	133	129	128	128	129	130
LLU	73	69	66	63	60	58	55

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

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2019				2020		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	7 521	7 658	7 778	7 857	7 857	7 907	8 112
AUPU (w minutach)							
Post-paid	357,9	356,6	349,5	354,3	397,3	441,5	386,7
Pre-paid	161,9	163,0	158,8	158,6	173,2	193,3	175,7
Zagregowane	286,5	285,8	279,3	281,8	314,2	350,2	310,4
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)							
Post-paid	2,8	2,5	2,4	2,8	2,5	2,1	2,2
Pre-paid	10,8	10,2	10,7	10,2	9,1	10,4	11,4
SAC post-paid (zł)	82,4	99,1	94,8	116,6	82,1	78,3	77,5
SRC post-paid (zł)	43,9	43,1	45,7	60,9	48,0	59,8	59,1

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.	3 kw.
Orange Polska	13 077	12 429	12 219	12 034	11 885	11 219	11 047
50% pracowników Networks	355	353	351	342	330	330	335
Razem	13 432	12 782	12 570	12 376	12 215	11 549	11 382

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.

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.