



Warszawa, 26 kwietnia 2017 r.
Komisja Nadzoru Finansowego
Plac Powstańców Warszawy 1
Warszawa
Giełda Papierów Wartościowych
w Warszawie S.A.
ul. Książęca 4
Polska Agencja Prasowa
ul. Bracka 6/8
Warszawa
CeTO S.A.

RAPORT BIEŻĄCY 12/2017

Na podstawie Art. 17 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylającego dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE, Zarząd Orange Polska S.A. przekazuje do wiadomości wybrane dane finansowe i operacyjne dotyczące działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”) za pierwszy kwartał 2017 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym korekty danych finansowych, znajdują się w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 31 marca 2017 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2017>).

W 1 kw. 2017 roku działalność komercyjna Orange Polska koncentrowała się nadal na ofercie konwergentnej i usługach światłowodowych, a osiągnięte wyniki finansowe stanowią potwierdzenie celów rocznych

Kluczowe wskaźniki (w mln zł), MSSF	1 kw. 2016	1 kw. 2017	Zmiana
przychody Grupy	2 803	2 818	+0,5%
EBITDA	868	748	-13,8%
marża EBITDA	31,0%	26,5%	-4,5 pp
zysk operacyjny/strata operacyjna	215	109	-49,3%
zysk/strata netto	98	39	-60,2%
nakłady inwestycyjne	3 545	385	-89,1%
skorygowane nakłady inwestycyjne ¹	377	385	+2,1%
organiczne przepływy pieniężne	-3 204	-254	nd.
skorygowane organiczne przepływy pieniężne ¹	-56	-254	nd.

¹ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 5

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	1 kw. 2016	1 kw. 2017	Zmiana ²
liczba klientów ofert konwergentnych ³	626	938	+50%
dostępny mobilne (liczba kart SIM)	16 215	15 272	-5,7%
post-paid	8 526	9 452	+11,1%
pre-paid	7 689	5 820	-24,4%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 130	2 269	+7,6%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	4 120	3 859	-6,3%

Podsumowanie 1 kw. 2017 roku:

- **wzrost przychodów o 0,5% rok-do-roku wobec -4,2% w 1 kw. 2016**
 - **wzrost przychodów komórkowych o 2,4% rok-do-roku: dalszy zwrot ku ofertom ratalnym (odzwierciedlony w przychodach ze sprzedaży sprzętu) zrównoważył spadek przychodów z usług (głównie w segmencie przedpłaconym)**
- **bardzo dobre wyniki komercyjne w ofertach konwergentnych, mobilnych usługach abonamentowych i Internecie stacjonarnym:**
 - **przyrost o +11%² rok-do-roku liczby mobilnych usług abonamentowych, +190 tys. przyłączeń netto w 1 kw.**
 - **przyrost o +8%² rok-do-roku liczby klientów stacjonarnego Internetu, +63 tys. przyłączeń netto w 1 kw., dzięki popularności mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego oraz usług światłowodowych**
 - **przyrost o +50% rok-do-roku liczby klientów ofert konwergentnych³, +103 tys. przyłączeń netto w 1 kw.**
- **baza usług przedpłaconych nadal pod wpływem znacznego spadku nowych aktywacji po wprowadzeniu obowiązku rejestracji kart SIM**
- **EBITDA w wysokości 748 mln zł; cel całoroczny w przedziale 2,8-3,0 mld zł potwierdzony**
 - **marża EBITDA na poziomie 26,5%, spadek o 4,5 pp rok-do-roku, odzwierciedlający presję na tradycyjne linie biznesowe oraz zniekształcenie bazy porównawczej (ze względu na rozwiązanie w 1 kw. 2016 rezerwy na koszty pracy w kwocie 94 mln zł); utrzymany bazowy trend optymalizacji kosztów pośrednich**
- **skorygowane nakłady inwestycyjne⁴ w wysokości 385 mln zł (wzrost o 2,1% rok-do-roku), w tym 126 mln zł na rozbudowę sieci światłowodowej**
 - **z wyłączeniem nakładów na sieć światłowodową, spadek nakładów inwestycyjnych o 17% rok-do-roku**
- **prawie 1,7 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec marca (z czego 215 tys. objęto zasięgiem w 1 kw.)**
- **skorygowane organiczne przepływy pieniężne⁴ w wysokości -254 mln zł, w wyniku dużego zapotrzebowania na kapitał obrotowy (głównie ze względu na płatności za inwestycje i zakupy telefonów komórkowych w 4 kw. 2016)**

² Z uwzględnieniem korekty liczby klientów, dokonanej w 3 kw. 2016

³ Od 1 kw. 2017 zmieniono definicję klientów ofert konwergentnych na klientów korzystających z usług stacjonarnego Internetu (w tym mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego) w połączeniu z komórkową ofertą głosową, z korzyścią finansową

⁴ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 5

Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2017 roku, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

„W pierwszym kwartale, zgodnie z przyjętymi priorytetami, nasze działania koncentrowały się wokół konwergencji i usług światłowodowych. W połowie lutego z powodzeniem wprowadziliśmy ofertę konwergentną Orange Love, która stanowi naszą flagową propozycję dla gospodarstw domowych i drobnych przedsiębiorstw w Polsce oraz jest naszym wyróżnikiem na rynku. Jesteśmy zadowoleni z pierwszych efektów komercyjnych tej oferty. W zdecydowanej większości przypadków, przyłączenia generują dodatkową wartość poprzez dosprzedaż usług. Liczba klientów ofert konwergentnych wzrosła w tym kwartale o ponad 100 tys., tj. o 12%. Wśród indywidualnych klientów stacjonarnego Internetu wskaźnik penetracji dla ofert konwergentnych wzrósł do 38% (z 28% rok wcześniej).

Liczba klientów usług światłowodowych zwiększyła się o 29 tys., co prawie dorównało szczytowi komercyjnemu z 4 kw. Na koniec marca, w zasięgu sieci światłowodowej znajdowało się prawie 1,7 mln gospodarstw domowych. W 1 kw. zasięg tych usług wzrósł o ponad 200 tys. gospodarstw domowych, z czego ok. 20% przypadło na infrastrukturę innych operatorów. To dowodzi, że jesteśmy otwarci na współpracę i chcemy rozbudowywać sieć w sposób efektywny. Potwierdzamy, że naszym celem w 2017 roku jest objęcie zasięgiem ponad miliona nowych gospodarstw domowych.

Jak podaliśmy w lutym, trwa proces przeglądu średniookresowych planów strategicznych w celu usprawnienia ich realizacji i alokacji zasobów oraz uzyskania większej efektywności. Aktualizację średniookresowej prognozy planujemy przedstawić w lipcu, razem z wynikami drugiego kwartału.”

Wyniki finansowe

wzrost przychodów o 0,5% rok-do-roku wobec -4,2% w 1 kw. 2016

Przychody w 1 kw. wyniosły 2 818 mln zł i zwiększyły się o 15 mln zł, tj. o 0,5% rok-do-roku. Wzrost ten wynikał z rosnącego udziału ofert ratalnych w sprzedaży (przekładającego się na dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu do usług komórkowych) oraz wyższych przychodów z działalności ICT i Internetu stacjonarnego – gdzie został przywrócony niewielki wzrost (od tego kwartału, mobilny Internet do użytku stacjonarnego jest wliczany do usług Internetu stacjonarnego, a nie, jak dotychczas, mobilnego). Te korzystne czynniki zrównoważyły spadek przychodów z usług komórkowych oraz tradycyjnych stacjonarnych linii biznesowych (PSTN i hurtowych). Przychody z usług komórkowych zmniejszyły się o 6,6% rok-do-roku, to jest nieco więcej niż w poprzednich kwartałach. Wynikało to przede wszystkim z bonusów przyznawanych klientom usług przedpłaconych za rejestrację kart SIM oraz utraty przychodów od niezarejestrowanych klientów tych usług po 1 lutego bieżącego roku.

Liczba klientów mobilnych zwiększyła się w 1 kw. o 190 tys., tj. 2,1%. W ofertach głosowych, utrzymała się bardzo wysoka liczba aktywacji netto (158 tys. wobec 107 tys. w 1 kw. 2016 roku), głównie dzięki popularności multisimowych ofert rodzinnych i ofert konwergentnych oraz migracji z segmentu usług przedpłaconych. Niewielki spadek liczby klientów komórkowych usług szerokopasmowych odzwierciedla rosnącą popularność mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego oraz wzrost wielkości pakietów danych dla smartfonów w głosowych planach taryfowych. Liczba klientów usług przedpłaconych skurczyła się o 717 tys., co wynikało z utrzymującego się dużego spadku aktywacji nowych kart SIM po wprowadzeniu obowiązkowej rejestracji. Przewidujemy, że ten trend spadkowy będzie kontynuowany w drugim kwartale.

Udział ruchu LTE w całkowitej mobilnej transmisji danych w 1 kw. osiągnął 66%. Wskaźnik penetracji dla smartfonów wśród klientów głosowych usług abonamentowych osiągnął 68% wobec 63% w 1 kw. 2016 roku. W skali roku, wzrost mobilnej transmisji danych w przeliczeniu na klienta w segmencie abonamentowym wyniósł 120%. Liczba aktywnych klientów korzystających z sieci LTE wzrosła w ujęciu rocznym o 90%, osiągając 4,6 mln.

Liczba klientów ofert konwergentnych zwiększyła się w 1 kw. 2017 roku o 103 tys., tj. o 12%, do 938 tys. Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, zbliżyła się do 3 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług.

W 1 kw. całkowita liczba klientów stacjonarnego Internetu zwiększyła się o 63 tys., osiągając poziom 2,27 mln. Utrata łączy ADSL i CDMA została z nadwyżką zrównoważona przez wzrost w

usług światłowodowych, VDSL i mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego (który od tego kwartału jest wliczany do segmentu Internetu stacjonarnego, a nie, jak poprzednio, mobilnego). Na koniec marca, liczba klientów usług światłowodowych wyniosła 117 tys. Liczba przyłączy (29 tys.) była, zgodnie z przewidywaniami, niemal tak wysoka, jak w sezonowo najlepszym komercyjnie czwartym kwartale (31 tys.), a znacznie wyższa niż w 1 kw. 2016 roku (10 tys.). Wskaźnik komercjalizacji sieci światłowodowej zbliżył się do poziomu 7%. W segmencie stacjonarnych usług głosowych, strukturalna utrata łączy netto spowolniła do 73 tys. wobec 74 tys. w 1 kw. 2016 roku.

marża EBITDA na poziomie 26,5%, spadek o 4,5 pp rok-do-roku, odzwierciedlający presję na tradycyjne linie biznesowe oraz niekorzystną bazę porównawczą; cel całoroczny potwierdzony

EBITDA za 1 kw. 2017 roku wyniosła 748 mln zł i w ujęciu rocznym była niższa o 120 mln zł, tj. o 13,8%. Marża EBITDA zmniejszyła się o 4,5 pp rok-do-roku, do poziomu 26,5%. Trend roczny został znacząco zniekształcony przez rozwiązanie rezerwy na koszty pracy w kwocie 94 mln zł w 1 kw. 2016 roku. Z wyłączeniem tej pozycji, spadek EBITDA odzwierciedla przede wszystkim strukturalny spadek przychodów z usług tradycyjnych oraz dalszy korzystny wpływ optymalizacji kosztów pośrednich (głównie kosztów pracy, reklamy i promocji oraz pozostałych).

zysk netto w wysokości 39 mln zł, dzięki niższej amortyzacji i kosztom finansowym netto

Zysk netto Orange Polska w 1 kw. 2017 roku wyniósł 39 mln zł wobec 98 mln zł w analogicznym okresie 2016 roku. Spadek zysku był mniejszy od spadku EBITDA dzięki niższej amortyzacji, niższym kosztom finansowym netto oraz niższemu podatkowi dochodowemu. Niższa amortyzacja odzwierciedlała przede wszystkim wydłużenie okresu użyteczności niektórych składników majątku trwałego – co w 1 kw. 2017 roku przełożyło się na wpływ w wysokości 41 mln zł. Spadek kosztów finansowych netto był związany z umocnieniem się złotego wobec euro, co obniżyło zdyskontowane koszty licencji UMTS. Natomiast niższy podatek dochodowy wynikał z niepodlegających opodatkowaniu różnic kursowych oraz zmian stanu niektórych rezerw.

skorygowane organiczne przepływy pieniężne⁵ w wysokości -254 mln zł, w wyniku dużego zapotrzebowania na kapitał obrotowy

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne wyniosły w 1 kw. 2017 roku -254 mln zł wobec -56 mln zł w 1 kw. 2016 roku. Na niekorzystną zmianę przepływów pieniężnych w ujęciu rocznym złożyły się dwa czynniki: spadek EBITDA oraz wyższe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy o 215 mln zł wynikał przede wszystkim z dalszego wzrostu należności związanych z ofertami ratalnymi, uzupełnienia zapasów po wysokiej sezonowo sprzedaży w 4 kw. oraz przesunięć w rozliczeniach z jednym z klientów-operatorów. Wpływ środków pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych wyniósł w 1 kw. 2017 roku 706 mln zł (i był w przybliżeniu stabilny względem ubiegłego roku), do czego przyczyniły się duże inwestycje w bieżącym kwartale oraz płatności z tytułu znaczących nakładów inwestycyjnych zrealizowanych w 4 kw. 2016 roku.

Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2017, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Nasze wyniki finansowe w 1 kw. 2017 roku były zbieżne z celami całorocznymi. Na przychody komórkowe nadal korzystnie wpływa dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu (w wyniku zwrotu ku ofertom ratalnym). Aby lepiej odzwierciedlić nasze podejście komercyjne i trendy rynkowe, począwszy od tego kwartału, klientów usług opartych na technologii mobilnej, a wykorzystywanych do użytku stacjonarnego, nie zaliczamy do segmentu komórkowego, lecz stacjonarnego. To podejście lepiej odwzorowuje trend przychodów z Internetu stacjonarnego. Z wyłączeniem wpływu rozwiązania rezerwy w ubiegłym roku, na spadku EBITDA zaważył głównie strukturalny spadek przychodów z usług tradycyjnych, zaś korzystny wpływ przyniosła stała optymalizacja kosztów pośrednich. Pracujemy również nad poprawą generowanych przepływów pieniężnych – nie tylko poprzez dalsze oszczędności, lecz także inicjatywy w obszarze kapitału obrotowego.

⁵ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 5

Korekty danych finansowych

<i>w mln zł</i>	1 kw. 2016	1 kw. 2017
Nakłady inwestycyjne	3 545	385
– Zakup licencji telekomunikacyjnych	-3 168	-
Skorygowane nakłady inwestycyjne	377	385
Organiczne przepływy pieniężne	-3 204	-254
– Depozyt wpłacony w trakcie aukcji na rezerwację częstotliwości LTE/ Nabycie częstotliwości LTE	+3 148	-
Skorygowane organiczne przepływy pieniężne	-56	-254

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

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

Zarząd Orange Polska ma przyjemność zaprosić Państwa na prezentację wyników Spółki za 1 kwartał 2017

Prezentacja wyników Orange Polska za 1 kwartał 2017

Czwartek, 27 kwietnia 2017

Miejsce:

Orange Polska

Al. Jerozolimskie 160

(sala konferencyjna na parterze)

02-326 Warszawa

Rozpoczęcie: 11:00 CET

Prezentacja będzie także dostępna na żywo poprzez [transmisję](#) w sieci na stronie internetowej Orange Polska oraz poprzez telefoniczne połączenie konferencyjne:

Godzina:

11:00 (Warszawa)

10:00 (Londyn)

05:00 (Nowy Jork)

Tytuł telekonferencji:

Orange Polska 1Q 2017 Results Conference Call

Kod telekonferencji:

4082622

Numery do telekonferencji:

Wlk. Brytania/Europa: +44-(0)-330-336-9412

USA: +1-719-325-2385

Bezpłatne numery telefoniczne:

Wlk. Brytania: 0-800-279-7204

USA: +1-888-349-9618

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

Ujawnienia dotyczące pomiarów wyników, wraz z danymi skorygowanymi, są zaprezentowane w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Orange Polska wg MSSF za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2017 roku (dostępne pod adresem: <http://orange-ir.pl/results-center/results/2017>)

w milionach złotych	2016								2017
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Rachunek zysków i strat	raportowane skorygowane* raportowane skorygowane* raportowane skorygowane* raportowane skorygowane* raportowane skorygowane* raportowane								
Przychody	raportowane skorygowane* raportowane skorygowane* raportowane skorygowane* raportowane skorygowane* raportowane skorygowane* raportowane								
Przychody komórkowe	1 526	1 517	1 622	1 604	1 594	1 565	1 679	1 638	1 554
Przychody z usług detalicznych	1 090	1 082	1 080	1 069	1 085	1 069	1 041	1 018	972
Przychody z usług hurtowych (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	244	244	270	270	251	251	272	272	267
Sprzedaż sprzętu do usług komórkowych	192	191	272	265	258	245	366	348	315
Usługi stacjonarne	1 192	1 200	1 175	1 186	1 156	1 172	1 139	1 162	1 134
Usługi wąskopasmowe	401	401	387	387	376	376	363	363	350
Usługi szerokopasmowe, telewizja i transmisja głosu przez Internet	381	389	375	386	369	385	365	388	393
Rozwiązania teleinformatyczne dla przedsiębiorstw oraz z zakresu infrastruktury sieciowej	219	219	218	218	222	222	233	233	215
Usługi hurtowe (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	191	191	195	195	189	189	178	178	176
Pozostałe przychody	85	86	106	113	101	114	163	181	130
Przychody razem	2 803	2 803	2 903	2 903	2 851	2 851	2 981	2 981	2 818
rok do roku**	-4,2%	n/a	-3,5%	n/a	-3,9%	n/a	1,9%	n/a	0,5%
Koszty świadczeń pracowniczych	(381)	(381)	(440)	(440)	(404)	(404)	(411)	(411)	(452)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 476)	(1 476)	(1 580)	(1 580)	(1 535)	(1 535)	(1 841)	(1 841)	(1 554)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(354)	(354)	(384)	(384)	(381)	(381)	(395)	(395)	(409)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(160)	(160)	(168)	(168)	(164)	(164)	(178)	(178)	(157)
- Koszty sprzedaży	(615)	(615)	(685)	(685)	(656)	(656)	(883)	(883)	(638)
- Pozostałe usługi obce	(347)	(347)	(343)	(343)	(334)	(334)	(385)	(385)	(350)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(88)	(88)	(96)	(96)	(90)	(90)	(103)	(103)	(72)
Koszty rozwiązania stosunku pracy									
Zyski (straty) z tytułu sprzedaży aktywów	10	10	37	37	9	9	14	14	8
Raportowana EBITDA	868	868	824	824	831	831	640	640	748
% przychodów	31,0%	31,0%	28,4%	28,4%	29,1%	29,1%	21,5%	21,5%	26,5%
Skorygowana EBITDA	868	868	824	824	831	831	640	640	748
% przychodów	31,0%	31,0%	28,4%	28,4%	29,1%	29,1%	21,5%	21,5%	26,5%
Amortyzacja	(653)	(653)	(683)	(683)	(695)	(695)	(694)	(694)	(639)
(Utworzenie)odwrócenie odpisu z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	0	0	1	1	1	1	(1 794)	(1 794)	0
Zysk operacyjny	215	215	142	142	137	137	(1 848)	(1 848)	109
% przychodów	7,7%	7,7%	4,9%	4,9%	4,8%	4,8%	-62,0%	-62,0%	3,9%
Koszty finansowe, netto	(96)	(96)	(96)	(96)	(79)	(79)	(88)	(88)	(71)
Podatek dochodowy	(21)	(21)	(29)	(29)	(21)	(21)	38	38	1
Skonsolidowany zysk netto	98	98	17	17	37	37	(1 898)	(1 898)	39

* Skorygowane dane o reklasifikację przychodów z usług stacjonarnego bezprzewodowego dostępu do internetu z pozycji „Przychody z komórkowych usług detalicznych” do pozycji „Stacjonarne usługi szerokopasmowe, telewizja i transmisja głosu przez Internet” oraz z pozycji „Sprzedaż sprzętu do usług komórkowych” do pozycji „Pozostałe przychody”

** Zmiana obliczona na podstawie danych skorygowanych

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2016				2017
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Klienci konwergentni¹	626	679	738	835	938
- w tym klienci indywidualni (B2C)	532	568	603	666	738
- w tym klienci biznesowi (B2B)	94	111	135	169	200
Stacjonarne usługi głosowe					
POTS, ISDN i WLL	3 487	3 415	3 337	3 268	3 181
VoIP	633	644	651	664	678
Razem łącza główne – rynek detaliczny	4 120	4 059	3 988	3 932	3 859
Dostępny szerokopasmowy					
ADSL	1 669	1 613	1 562	1 503	1 451
VHBB (VDSL + światłowód)	366	409	436	492	544
w tym VDSL	339	370	379	404	427
w tym światłowód	27	39	57	88	117
CDMA	44	35	27	20	14
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	50	82	128	191	260
Rynek detaliczny – łącznie	2 130	2 139	2 153	2 206	2 269
Baza klientów usług TV					
IPTV	200	213	214	234	254
DTH (telewizja satelitarna)	597	590	548	532	521
Liczba klientów usług TV	797	803	761	766	775
W tym pakiety telewizyjne 'nc+'	190	194	194	195	189
3P usługi (TV+FBB+VoIP)	531	547	527	543	569
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)					
Post-paid					
telefony komórkowe	6 369	6 491	6 640	6 851	7 009
internet mobilny	1 298	1 327	1 355	1 377	1 364
M2M	858	898	963	1 033	1 079
Post-paid razem	8 526	8 716	8 957	9 262	9 452
Pre-paid	7 689	7 898	7 309	6 537	5 820
Razem	16 215	16 614	16 266	15 799	15 272
Liczba klientów usług hurtowych					
WLR	780	730	693	652	614
BSA	234	222	213	202	195
LLU	125	120	116	110	105

¹ Od 1. kwartału 2017 roku została zmieniona definicja klientów konwergentnych i odzwierciedla tylko kombinację usługi stacjonarnego internetu (włączając bezprzewodowy dostęp stacjonarny) oraz telefonii komórkowej, dającą korzyść finansową.

kwartalne ARPU w zł na miesiąc	2016				2017
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
detaliczne ARPU z usług głosowych telefonii stacjonarnej	39,2	38,7	38,4	37,9	37,3
ARPU z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego, stacjonarnego dostępu bezprzewodowego, telewizji i VoIP	60,3	60,1	59,9	59,2	58,2
ARPU z usług telefonii komórkowej					
Post-paid bez M2M	45,2	44,2	43,6	41,8	39,6
telefony komórkowe	48,9	48,1	47,6	45,6	43,2
internet mobilny	27,3	25,2	23,3	22,8	21,6
Pre-paid	12,4	11,9	12,0	12,6	12,6
Zagregowane	28,8	28,0	27,9	28,3	28,1
ARPU z usług detalicznych	23,5	22,7	22,6	22,3	22,0
ARPU z usług hurtowych	5,3	5,3	5,3	5,9	6,0

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2016				2017
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Klienci operatorów wirtualnych (MVNO) (w tys.)	7	6	6	5	5
Liczba smartfonów (w tys.)	5 809	5 996	6 057	6 291	6 312
AUPU (w minutach)					
Post-paid	345,0	359,3	351,1	354,5	342,5
Pre-paid	105,3	104,4	104,7	113,7	121,7
Zagregowane	225,3	231,8	230,4	244,7	248,0
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)					
Post-paid	3,0	2,8	2,7	2,8	3,1
Pre-paid	15,7	15,2	16,9	18,1	21,3
SAC post-paid (zł)	256,4	211,1	183,0	188,9	130,7
SRC post-paid (zł)	222,1	176,3	169,8	179,9	64,0
Pokrycie dla sieci 4G (w % ludności)	89,2%	95,4%	97,4%	99,1%	99,2%
Pokrycie dla sieci 3G (w % ludności)	99,6%	99,6%	99,6%	99,6%	99,6%

Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)	2016				2017
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Orange Polska	16 497	16 099	15 786	15 537	15 481
50% pracowników Networks	349	338	344	343	347
Razem	16 846	16 437	16 130	15 880	15 828

Używane terminy:

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 odejść – stosunek liczby klientów, którzy w danym okresie odłączyli się od sieci, do średniej ważonej liczby klientów w tym samym okresie.

ICT – Information and Communication Technology – usługi teleinformatyczne.

ARPU z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego – *Average Revenue Per User* (średni przychód na abonenta) – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego (w tym usług TV i VoIP) do średniej liczby dostępow w danym okresie.

ARPU z usług komórkowych – *Average Revenue Per User* (średni przychód na abonenta) – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług komórkowych (wychodzących i przychodzących, w tym opłat za połączenie i zakańczanie połączeń oraz usług roamingu dla osób odwiedzających, z wyłączeniem połączeń telemetrii) do średniej liczby kart SIM (z wyłączeniem telemetrii) w danym okresie.

ARPU z usług mobilnego Internetu – *Average Revenue Per User* (średni przychód na abonenta) – stosunek średnich miesięcznych przychodów z kart SIM przypisanych do mobilnych dostępow do Internetu (całkowitych przychodów z tych usług, dla połączeń wychodzących i przychodzących) do średniej liczby takich kart SIM w danym okresie.

ARPU z telefonów komórkowych – *Average Revenue Per User* (średni przychód na abonenta) – stosunek średnich miesięcznych przychodów z kart SIM przypisanych do telefonów komórkowych (całkowitych przychodów z tych usług, dla połączeń wychodzących i przychodzących) 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.