



Warszawa, 25 października 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 22/2017

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 trzeci 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 30 września 2017 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2017>).

Solidne wyniki umożliwiają podwyższenie celu całorocznego skorygowanej EBITDA do około 3,0 mld zł

Kluczowe wskaźniki (w mln zł), MSSF	3 kw. 2016	3 kw. 2017	Zmiana	9 m. 2016	9 m. 2017	Zmiana
przychody	2 851	2 814	-1,3%	8 557	8 471	-1,0%
EBITDA	831	776	-6,6%	2 523	2 336	-7,4%
marża EBITDA	29,1%	27,6%	-1,5pp	29,5%	27,6%	-1,9pp
skorygowana EBITDA ¹	831	776	-6,6%	2 523	2 344	-7,1%
skorygowana marża EBITDA ¹	29,1%	27,6%	-1,5pp	29,5%	27,7%	-1,8pp
zysk operacyjny	137	128	-6,6%	494	406	-17,8%
zysk netto	37	28	-24,3%	152	138	-9,2%
nakłady inwestycyjne	367	438	+19,3%	4 392	1 260	-71,3%
skorygowane nakłady inwestycyjne ¹	367	438	+19,3%	1 224	1 260	+2,9%
organiczne przepływy pieniężne	169	290	+71,6%	-2 693	254	nd.
skorygowane organiczne przepływy pieniężne ¹	169	24	-85,8%	455	-12	nd.

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

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	3 kw. 2016	3 kw. 2017	Zmiana
liczba klientów ofert konwergentnych ²	738	1 195	+61,9%
dostępny mobilne (liczba kart SIM)	16 266	14 358	-11,7%
post-paid	8 957	9 662	+7,9%
pre-paid	7 309	4 696	-35,8%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 153	2 377	+10,4%
klienci usług TV	761	814	+7,0%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	3 988	3 744	-6,1%

Podsumowanie 3 kw. 2017 roku:

- Wyniki komercyjne odzwierciedlają większe zorientowanie na wartość:
 - duży przyrost o +10% kwartał-do-kwartału liczby klientów konwergentnych, dzięki sukcesowi oferty Orange Love
 - kontynuacja odbicia w segmencie Internetu stacjonarnego: przyrost liczby klientów o +10% rok-do-roku, +54 tys. przyłączeń netto w 3 kw., napędzane stacjonarnym dostępem bezprzewodowym oraz usługami światłowodowymi
 - przyrost o +8% rok-do-roku liczby klientów mobilnych usług abonamentowych, +89 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
- Solidne wyniki finansowe pomimo niekorzystnego wpływu nowych regulacji roamingowych
 - spadek przychodów o 1,3% rok-do-roku:
 - rosnąca dynamika wzrostu w segmencie Internetu stacjonarnego odzwierciedla wzrost liczby klientów i sukces strategii konwergencji
 - na przychody z usług komórkowych wpłynął roaming po cenach krajowych („roam like at home”)
 - wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu odzwierciedla niższe subsydiowanie telefonów
 - utrzymująca się presja w obszarze usług tradycyjnych
 - spadek EBITDA o 6,6% rok-do-roku, przy marży na poziomie 27,6% (spadek o 1,5 pp rok-do-roku):
 - ogromny wzrost ruchu roamingowego wpłynął na koszty międzyoperatorskie
 - na koszty sprzedaży korzystnie wpłynął większy udział ofert bez telefonu oraz optymalizacja struktury kanałów dystrybucji
- Cel całoroczny skorygowanej EBITDA podwyższony do „około 3 mld zł” (z 2,8-3,0 mld zł)
- 2,2 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej (z czego 247 tys. objęto zasięgiem w 3 kw.)
 - liczba klientów usług światłowodowych na poziomie 176 tys. (+31 tys. przyłączeń netto w 3 kw.)
 - penetracja usługi na poziomie 8,0%
- Nakłady inwestycyjne w 3 kw. w wysokości 438 mln zł (+19,3% rok-do-roku), w tym 177 mln zł na rozbudowę sieci światłowodowej
 - z wyłączeniem nakładów na sieć światłowodową, spadek nakładów inwestycyjnych w okresie dziewięciu miesięcy o 12% rok-do-roku
- Skorygowane organiczne przepływy pieniężne³ w wysokości 24 mln zł, odzwierciedlające niższą EBITDA, zapotrzebowanie na kapitał obrotowy oraz płatność za licencję UMTS

² 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

³ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 5

Odnosząc się do wyników za 3 kwartał 2017 roku, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

„W trzecim kwartale, najważniejsze znaczenie miała dla nas istotna modyfikacja ofert, zarówno konwergentnych jak i komórkowych, na rynku klientów indywidualnych. Wprowadzone zmiany mają na celu nie tylko radykalne uproszczenie ofert, ale także zwiększoną generację wartości, zgodnie z naszą nową strategią Orange.one. Mamy obecnie mniej ofert i są one prostsze. Zrezygnowaliśmy z ofert, rabatów i promocji, które rozładniały wartość. Zarówno oferty komórkowe jak i konwergentne są obecnie zbudowane na zasadzie „więcej za więcej”. Oferujemy subsydiowane smartfony, ale są one dostępne wyłącznie z ofertą Orange Love – naszą flagową propozycją dla gospodarstw domowych, która konsoliduje ich wydatki na usługi telekomunikacyjne. W oparciu o nowy układ ofert chcemy maksymalizować budowanie wartości w nadchodzącym szczycie sezonu komercyjnego.

Oferta Orange Love nadal bardzo dobrze się sprzedaje: pozyskaliśmy już ponad 400 tys. klientów i – co ważniejsze – wskaźnik satysfakcji jest wśród nich dwukrotnie wyższy niż wśród odbiorców pojedynczych usług.

Jednym z kluczowych priorytetów w ramach strategii Orange.one jest poprawa na rynku płatnej telewizji. Z wielkim zadowoleniem przyjąłem zatem to, iż łączna liczba przyłączeń netto w segmencie usług telewizyjnych była w trzecim kwartale najwyższa od ponad pięciu lat. Nasza baza klientów technologii IPTV zwiększyła się o 41% rok-do-roku. Jednocześnie, stale rośnie wskaźnik penetracji usług dla sieci światłowodowej. W pierwszych dziewięciu miesiącach bieżącego roku, już podwoiliśmy liczbę klientów tych usług – a najlepszy okres roku jeszcze przed nami.

Klienci bardzo szybko przyzwyczaili się do darmowych usług roamingowych. Przesył danych w roamingu na obszarze Unii Europejskiej w szczycie sezonu urlopowego wzrósł w porównaniu z ubiegłym rokiem ponad dwudziestokrotnie. Miało to naturalnie niekorzystny wpływ na nasze wyniki finansowe w trzecim kwartale. Pracujemy nad sposobami ograniczenia tych niekorzystnych skutków w przyszłości.

Niecałe dwa miesiące temu przedstawiliśmy nową strategię o nazwie Orange.one, która ma spowodować poprawę wskaźników finansowych oraz ukształtować model biznesowy, który pomoże w budowaniu wartości w dłuższym okresie. Chciałbym podkreślić, że cała organizacja Orange Polska jest skoncentrowana i zmotywowana, żeby osiągnąć cele określone w tym planie. Z przyjemnością informuję, że ponad 90% menedżerów zdecydowało się na udział w dobrowolnym planie motywacyjnym opartym na kursie akcji.”

Wyniki finansowe

Spadek przychodów o 1,3% rok-do-roku wobec -3,9% w 3 kw. 2016 roku

Przychody w 3 kw. wyniosły 2 814 mln zł i zmniejszyły się o 37 mln zł, tj. o 1,3% rok-do-roku. Polepszenie trendu względem poprzedniego kwartału odzwierciedla korzystniejszą ewolucję przychodów z usług stacjonarnych oraz ICT. Po raz kolejny nastąpiła poprawa trendu w segmencie stacjonarnego Internetu: przychody zwiększyły się o 6,8% rok-do-roku, do czego przyczynił się sukces oferty Orange Love i rosnąca baza klientów. Na hurtowe usługi stacjonarne korzystny wpływ miały zwiększone przychody z terminacji połączeń roamingowych w sieci stacjonarnej. Obniżyły się natomiast przychody z usług mobilnych, głównie wskutek wdrożenia nowych regulacji roamingowych, które wyeliminowały opłaty roamingowe dla osób podróżujących okresowo na terenie Unii Europejskiej (zgodnie z zasadą „roam like at home”). Pomimo niższych wolumenów, przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się o 13% rok-do-roku, głównie dzięki znacznie niższym subsydiom to telefonów komórkowych.

Konwergencja pozostaje w centrum naszej strategii komercyjnej. Liczba klientów konwergentnych zwiększyła się o 111 tys., tj. o 10% kwartał-do-kwartału, do poziomu 1,2 mln. Przyczyniła się do tego wprowadzona w lutym oferta konwergentna Orange Love. Udział ofert konwergentnych wśród klientów indywidualnych korzystających z usług stacjonarnego Internetu wzrósł do 46% (wobec 32% rok wcześniej), zaś mobilnych abonamentowych usług głosowych – do 34% (wobec 21% w

3 kw. 2016 roku). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, osiągnęła 3,75 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z czterech usług. Wprowadzone we wrześniu zmiany w ofercie Orange Love przyczynią się do dalszego zwiększenia wartości generowanej przez usługi konwergentne w kolejnych okresach.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 3 kw. o 89 tys., tj. 0,9% kwartał-do-kwartału. W mobilnych ofertach głosowych, liczba aktywacji netto na poziomie 88 tys. (wobec 103 tys. w 2 kw. 2017 oraz 171 tys. w 3 kw. 2016 roku) odzwierciedlała zwrot od ilości ku wartości oraz rezygnację ze starych ofert rozładniających wartość. Ponadto, porównanie rok-do-roku zostało zniekształcone przez częściowe zawyżenie wyników w 3 kw. 2016 wskutek zwiększonej migracji z segmentu usług na kartę po wprowadzeniu obowiązkowej rejestracji. Liczba klientów komórkowych usług szerokopasmowych zmniejszyła się o 47 tys., wskutek zwrotu ku ofertom mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego oraz rosnących pakietów danych dla smartfonów w głosowych planach taryfowych. Wskaźnik penetracji dla smartfonów wśród klientów głosowych usług abonamentowych osiągnął blisko 70% wobec 65% w 3 kw. 2016 roku. Wzrost ruchu transmisji danych na użytkownika w segmencie głosowych usług abonamentowych nadal podwaja się rok-do-roku.

Baza klientów stacjonarnego Internetu podlegała dalszej transformacji. W 3 kw. całkowita liczba klientów zwiększyła się o 54 tys., tj. 10% rok-do-roku, osiągając poziom 2,38 mln. Utrata netto łączy ADSL została z nadwyżką zrównoważona przez przyłączenia netto w usługach światłowodowych, VDSL i usługach mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego. Liczba klientów usług światłowodowych zwiększyła się o 31 tys. (wobec 28 tys. w 2 kw. 2017 roku), osiągając poziom 176 tys. Udział wyżej wymienionych technologii wzrostowych w ogólnej liczbie klientów wzrósł do 42% (wobec 26% na koniec 3 kw. 2016 roku).

Dzięki inwestycjom w jakość oferty telewizyjnej, wyraźnie rośnie liczba klientów usług TV. Liczba przyłączy netto w 3 kw. 2017 roku wyniosła 22 tys. i była najwyższa od wielu lat. Całkowita liczba klientów zwiększyła się o blisko 7% rok-do-roku, przekraczając 800 tys.

W segmencie stacjonarnych usług głosowych, utrata łączy netto spowolniła do 65 tys. wobec 68 tys. rok wcześniej. Wynikało to wyłącznie ze wzrostu w usługach telefonii internetowej (VoIP), które wchodzi w skład pakietu Orange Love.

Marża EBITDA na poziomie 27,6%, spadek o 1,5 pp rok-do-roku, odzwierciedlająca strategię ukierunkowaną na wartość, optymalizację kosztów oraz wpływ roamingu

EBITDA za 3 kw. 2017 roku wyniosła 776 mln zł i była o 55 mln zł niższa niż w analogicznym okresie 2016 roku. Marża EBITDA zmniejszyła się o 1,5 pp rok-do-roku, do poziomu 27,6%. Do pogorszenia trendu względem poprzedniego kwartału przyczynił się przede wszystkim wpływ nowych regulacji roamingowych, gdyż ogromny wzrost ruchu (zwłaszcza transmisji danych) przełożył się na znaczący wzrost kosztów międzyoperatorskich. Spadek kosztów sprzedaży (o 12,8% rok-do-roku) odzwierciedla nastawienie na wartość: znacznie niższe subsydia do telefonów komórkowych, większy udział umów bez telefonu oraz optymalizację struktury kanałów dystrybucji. Jednocześnie, koszty pośrednie zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 51 mln zł, dzięki znacznej optymalizacji wydatków na reklamę i promocję, oszczędności energii oraz ograniczeniu kosztów utrzymania i instalacji.

Zysk netto w wysokości 28 mln zł, głównie dzięki niższej amortyzacji

Zysk netto w 3 kw. 2017 roku wyniósł 28 mln zł wobec 37 mln zł w analogicznym okresie 2016 roku. Spadek wykazanego zysku EBITDA został niemal w całości zrównoważony przez niższą amortyzację. Niższa amortyzacja odzwierciedlała przede wszystkim wydłużenie okresu użyteczności niektórych składników majątku trwałego – co w 3 kw. 2017 roku przełożyło się na wpływ w wysokości 35 mln zł.

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne⁴ w wysokości 24 mln zł, wskutek niższej EBITDA oraz zapotrzebowania na kapitał obrotowy

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne wyniosły w 3 kw. 2017 roku 24 mln zł i były niższe niż w 3 kw. 2016 roku (169 mln zł). Spadek w ujęciu rocznym wynikał niemal całkowicie ze spadku EBITDA o 55 mln zł oraz wyższego o 78 mln zł zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Do wzrostu tej ostatniej pozycji przyczyniły się głównie dwa czynniki. Po pierwsze, wzrost należności związanych z przychodami z terminacji połączeń międzynarodowych w naszej sieci stacjonarnej. Po drugie, mniejszy rok-do-roku pozytywny efekt transakcji objętych faktoringiem odwrotnym.

Odnośząc się do wyników za 3 kwartał 2017 roku, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Jesteśmy zadowoleni z wyników finansowych osiągniętych w trzecim kwartale. Z wyłączeniem niekorzystnego wpływu regulacji w wysokości ponad 70 mln zł w związku z wprowadzeniem roamingu po cenach krajowych, zmiana EBITDA w ujęciu rocznym byłaby pozytywna. Ten wynik był możliwy dzięki właściwej realizacji naszej strategii budowania wartości, która pozwala nam osiągać cele komercyjne po znacznie niższych kosztach. Szczególnie cieszy nas odbicie w segmencie Internetu stacjonarnej, do czego przyczynia się popularność ofert konwergentnych, usług światłowodowych oraz mobilnego Internetu do użytku stacjonarnej. Uwzględniając dotychczasowe dobre wyniki oraz korzystne perspektywy ostatniego kwartału, obecnie przewidujemy, że skorygowana EBITDA za cały rok wyniesie około 3 mld zł. Jednocześnie, potwierdzamy, że naszym celem jest stabilizacja EBITDA w 2018 roku – co będzie ważnym krokiem w stronę przywrócenia wzrostu, zgodnie z przedstawioną we wrześniu strategią Orange.one.”

Aktualizacja prognozy Orange Polska na 2017 rok

W oparciu o analizę wyników finansowych za 9 miesięcy zakończonych 30 września 2017 roku oraz perspektywy czwartego kwartału 2017 roku, Zarząd Orange Polska podwyższył prognozę skorygowanej EBITDA na 2017 rok do około 3,0 mld zł. Wcześniej prognozowano, że w 2017 roku skorygowana EBITDA będzie się zawierać w przedziale 2,8-3,0 mld zł.

Korzystniejsza prognoza skorygowanej EBITDA wynika głównie ze zmiany strategii komercyjnej w kierunku większej koncentracji na wartości przy pozyskiwaniu i utrzymaniu klientów. To podejście przekłada się na znacznie niższe subsydia do telefonów, wyższy udział umów bez telefonu oraz optymalizację struktury kanałów dystrybucji. Wszystkie te czynniki korzystnie wpływają na wysokość kosztów sprzedaży.

Korekty danych finansowych

<i>w mln zł</i>	3 kw.'16	3 kw.'17	9 m.'16	9 m.'17
EBITDA	831	776	2 523	2 336
- Koszty rozwiązania stosunku pracy	-	-	-	8
Skorygowana EBITDA	831	776	2 523	2 344
Nakłady inwestycyjne	367	438	4 392	1 260
- Zakup licencji telekomunikacyjnych	-	-	-3 168	-
Skorygowane nakłady inwestycyjne	367	438	1 224	1 260
Organiczne przepływy pieniężne	169	290	-2 693	254
- Depozyt wpłacony w trakcie aukcji na rezerwacje częstotliwości LTE/ Nabycie częstotliwości LTE	-	-	3 148	-
- Otrzymane dotacje inwestycyjne*	-	-266	-	-266
Skorygowane organiczne przepływy pieniężne	169	24	455	-12

* dotacje z Unii Europejskiej w ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa (POPC)

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

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 2017 roku

Prezentacja wyników Orange Polska za 3 kwartał 2017 roku

Data: Czwartek, 26 października 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 3Q 2017 Results Conference Call

Numery do telekonferencji:

Polska (płatny): +48-22-295-3528
Wlk. Brytania (płatny): +44-203-043-2440
Kanada (płatny): +1-416-915-3614
Niemcy (płatny): +49-69-222-229-031
Francja (płatny): +33-172-001-510
Holandia (płatny): +31-107-138-194
USA (bezpłatny): 1-877-887-4163

Kod PIN uczestnika: 45397704#

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2016				2017						
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.				
Rachunek zysków i strat	raportowane skorygowane*				raportowane skorygowane*			raportowane skorygowane*			
Przychody											
Przychody komórkowe	1 526	1 517	1 622	1 604	1 594	1 565	1 679	1 638	1 554	1 568	1 502
Przychody z usług detalicznych	1 090	1 082	1 080	1 069	1 085	1 069	1 041	1 018	972	980	934
Przychody z usług hurtowych (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	244	244	270	270	251	251	272	272	267	280	291
Sprzedaż sprzętu do usług komórkowych	192	191	272	265	258	245	366	348	315	308	277
Usługi stacjonarne	1 192	1 200	1 175	1 186	1 156	1 172	1 139	1 162	1 134	1 135	1 153
Usługi wąskopasmowe	401	401	387	387	376	376	363	363	350	337	326
Usługi szerokopasmowe, telewizja i transmisja głosu przez Internet	381	389	375	386	369	385	365	388	393	395	411
Rozwiązania teleinformatyczne dla przedsiębiorstw oraz z zakresu infrastruktury sieciowej	219	219	218	218	222	222	233	233	215	223	223
Usługi hurtowe (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	191	191	195	195	189	189	178	178	176	180	193
Pozostałe przychody	85	86	106	113	101	114	163	181	130	136	159
Przychody razem	2 803	2 803	2 903	2 903	2 851	2 851	2 981	2 981	2 818	2 839	2 814
rok do roku**	-4,2%	n/a	-3,5%	n/a	-3,9%	n/a	1,9%	n/a	0,5%	-2,2%	-1,3%
Koszty świadczeń pracowniczych	(381)	(381)	(440)	(440)	(404)	(404)	(411)	(411)	(452)	(438)	(395)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 476)	(1 476)	(1 580)	(1 580)	(1 535)	(1 535)	(1 841)	(1 841)	(1 554)	(1 541)	(1 555)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(354)	(354)	(384)	(384)	(381)	(381)	(395)	(395)	(409)	(421)	(474)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(160)	(160)	(168)	(168)	(164)	(164)	(178)	(178)	(157)	(167)	(157)
- Koszty sprzedaży	(615)	(615)	(685)	(685)	(656)	(656)	(883)	(883)	(638)	(609)	(572)
- Pozostałe usługi obce	(347)	(347)	(343)	(343)	(334)	(334)	(385)	(385)	(350)	(344)	(352)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(88)	(88)	(96)	(96)	(90)	(90)	(103)	(103)	(72)	(97)	(91)
Koszty rozwiązania stosunku pracy									(8)		
Zyski z tytułu sprzedaży aktywów	10	10	37	37	9	9	14	14	8	57	3
Raportowana EBITDA	868	868	824	824	831	831	640	640	748	812	776
% przychodów	31,0%	31,0%	28,4%	28,4%	29,1%	29,1%	21,5%	21,5%	26,5%	28,6%	27,6%
Koszty rozwiązania stosunku pracy									8		
Skorygowana EBITDA	868	868	824	824	831	831	640	640	748	820	776
% przychodów	31,0%	31,0%	28,4%	28,4%	29,1%	29,1%	21,5%	21,5%	26,5%	28,9%	27,6%
Amortyzacja	(653)	(653)	(683)	(683)	(695)	(695)	(694)	(694)	(639)	(642)	(643)
(Utworzenie)/odwrócenie odpisu z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	0	0	1	1	1	1	(1 794)	(1 794)	0	(1)	(5)
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	215	215	142	142	137	137	(1 848)	(1 848)	109	169	128
% przychodów	7,7%	7,7%	4,9%	4,9%	4,8%	4,8%	-62,0%	-62,0%	3,9%	6,0%	4,5%
Koszty finansowe, netto	(96)	(96)	(96)	(96)	(79)	(79)	(88)	(88)	(71)	(86)	(88)
Podatek dochodowy	(21)	(21)	(29)	(29)	(21)	(21)	38	38	1	(12)	(12)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	98	98	17	17	37	37	(1 898)	(1 898)	39	71	28

* Skorygowane dane o reklasyfikację 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.	2 kw.	3 kw.
Klienci konwergentni¹	626	679	738	835	938	1 084	1 195
- w tym klienci indywidualni (B2C)	532	568	603	666	738	858	945
- w tym klienci biznesowi (B2B)	94	111	135	169	200	227	250
Stacjonarne usługi głosowe							
POTS, ISDN i WLL	3 487	3 415	3 337	3 268	3 181	3 081	2 972
VoIP	633	644	651	664	678	728	771
Razem łącza główne – rynek detaliczny	4 120	4 059	3 988	3 932	3 859	3 809	3 744
Dostępny szerokopasmowe							
ADSL	1 669	1 613	1 562	1 503	1 451	1 407	1 367
VHBB (VDSL + światłowod)	366	409	436	492	544	588	633
w tym VDSL	339	370	379	404	427	443	457
w tym światłowod	27	39	57	88	117	145	176
CDMA	44	35	27	20	14	0	0
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	50	82	128	191	260	328	377
Rynek detaliczny – łącznie	2 130	2 139	2 153	2 206	2 269	2 323	2 377
Baza klientów usług TV							
IPTV	200	213	214	234	254	277	301
DTH (telewizja satelitarna)	597	590	548	532	521	515	512
Liczba klientów usług TV	797	803	761	766	775	792	814
W tym pakiety telewizyjne 'hc+'	190	194	194	195	189	193	199
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)							
Post-paid							
<i>telefony komórkowe</i>	6 369	6 491	6 640	6 851	7 009	7 112	7 200
<i>internet mobilny</i>	1 298	1 327	1 355	1 377	1 364	1 334	1 287
<i>M2M</i>	858	898	963	1 033	1 079	1 126	1 175
Post-paid razem	8 526	8 716	8 957	9 262	9 452	9 573	9 662
Pre-paid	7 689	7 898	7 309	6 537	5 820	4 983	4 696
Razem	16 215	16 614	16 266	15 799	15 272	14 555	14 358
Liczba klientów usług hurtowych							
WLR	780	730	693	652	614	587	564
BSA	234	222	213	202	195	183	175
LLU	125	120	116	110	105	100	96

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.	2 kw.	3 kw.
detaliczne ARPU z usług głosowych telefonii stacjonarnej	39,2	38,7	38,4	37,9	37,3	37,0	37,1
ARPU z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego, telewizji i VoIP	60,3	60,1	59,9	59,2	58,2	57,1	58,1
ARPU z usług telefonii komórkowej							
Post-paid bez M2M	45,2	44,2	43,6	41,8	39,6	39,6	37,7
<i>telefony komórkowe</i>	48,9	48,1	47,6	45,6	43,2	43,2	41,0
<i>internet mobilny</i>	27,3	25,2	23,3	22,8	21,6	20,6	19,6
Pre-paid	12,4	11,9	12,0	12,6	12,6	15,2	17,6
Zagregowane	28,8	28,0	27,9	28,3	28,1	30,1	30,5
ARPU z usług detalicznych	23,5	22,7	22,6	22,3	22,0	23,3	23,2
ARPU z usług hurtowych	5,3	5,3	5,3	5,9	6,0	6,7	7,3

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2016				2017		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	5 809	5 996	6 057	6 291	6 312	6 441	6 552
AUPU (w minutach)							
Post-paid	345,0	359,3	351,1	354,5	342,5	341,0	335,7
Pre-paid	105,3	104,4	104,7	113,7	121,7	133,2	151,9
Zagregowane	225,3	231,8	230,4	244,7	248,0	259,8	269,5
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)							
Post-paid	3,0	2,8	2,7	2,8	3,1	2,8	2,9
Pre-paid	15,7	15,2	16,9	18,1	21,3	25,0	17,5
SAC post-paid (zł)	256,4	211,1	183,0	188,9	130,7	92,7	91,2
SRC post-paid (zł)	222,1	176,3	169,8	179,9	64,0	36,6	39,7
Pokrycie dla sieci 4G (w % ludności)	89,2%	95,4%	97,4%	99,1%	99,2%	99,8%	99,8%
Pokrycie dla sieci 3G (w % ludności)	99,6%	99,6%	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.	2 kw.	3 kw.
Orange Polska	16 497	16 099	15 786	15 537	15 481	15 131	14 818
50% pracowników Networks	349	338	344	343	347	351	347
Razem	16 846	16 437	16 130	15 880	15 828	15 482	15 165

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 dostępów 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 dostępów 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.