



Warszawa, 24 lipca 2018 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 20/2018

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 2018 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym korekty danych finansowych, znajdują się w Nocie 2 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2018 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2018>).

W 2 kw. 2018 roku Orange Polska informuje o rekordowym wzroście liczby klientów usług światłowodowych. Trend EBITDA odzwierciedla silny pozytywny wpływ optymalizacji kosztów oraz odroczone zyski ze sprzedaży aktywów

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	1 poł. 2018 (MSSF 15)	1 poł. 2018 (MSR 18)	1 poł. 2017 (MSR 18)	Zmiana (MSR 18)	2 kw. 2018 (MSSF 15)	2 kw. 2018 (MSR 18)	2 kw. 2017 (MSR 18)	Zmiana (MSR 18)
przychody	5 416	5 532	5 657	-2,2%	2 706	2 766	2 839	-2,6%
EBITDA	1 383	1 531	1 560	-1,9%	709	785	812	-3,3%
marża EBITDA	25,5%	27,7%	27,6%	+0,1pp	26,2%	28,4%	28,6%	-0,2pp
skorygowana EBITDA ¹	1 383	1 531	1 568	-2,4%	709	785	820	-4,3%
skorygowana marża EBITDA ¹	25,5%	27,7%	27,7%	0,0pp	26,2%	28,4%	28,9%	-0,5pp
zysk operacyjny	106	254	278	-8,6%	73	149	169	-11,8%
zysk/strata netto	-66	54	110	-50,9%	-16	46	71	-35,2%
nakłady inwestycyjne	971	971	822	+18,1%	583	583	437	+33,4%
skorygowane nakłady inwestycyjne ¹	939	939	822	+14,2%	551	551	437	+26,1%
organiczne przepływy pieniężne	-187	-187	-36	nd.	-32	-32	218	nd.
skorygowane organiczne przepływy pieniężne ¹	-181	-181	-36	nd.	-29	-29	218	nd.

Ewolucja trendów biznesowych została przedstawiona zgodnie ze starym standardem rachunkowości MSR 18. Nowy standard rachunkowości MSSF 15 został przez Orange Polska przyjęty prospektywnie, tj. bez korygowania zgodnie z nim raportowanych okresów porównawczych. W opinii Spółki, takie podejście zapewni ciągłość prezentacji wyników względem niedawno przedstawionej strategii oraz już znanych trendów biznesowych.

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

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	2 kw. 2018	2 kw. 2017	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 137	858	+32,5%
dostępny mobilne (liczba kart SIM)	14 484	14 555	-0,5%
post-paid	9 790	9 573	+2,3%
pre-paid	4 694	4 983	-5,8%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 506	2 323	+7,9%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	3 541	3 809	-7,0%

Podsumowanie 2 kw. 2018 roku:

- Spadek skorygowanej EBITDA² (zgodnie ze standardem MSR 18) o 4,3% rok-do-roku, odzwierciedlający głównie:
 - dobre trendy bazowe (z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów, skorygowana EBITDA wzrosła o 2,5% rok-do-roku)
 - silne wsparcie w wyniku transformacji działalności, co przyniosło obniżenie kosztów pośrednich o 10% rok-do-roku
 - przedłużające się negocjacje w sprawie zbycia nieruchomości
- Cel całoroczny skorygowanej EBITDA na poziomie ok. 3 mld zł zgodnie z MSR 18 i 2,75 mld zł zgodnie z MSSF 15 potwierdzony
- Spadek przychodów o 2,6% rok-do-roku (zgodnie z MSR 18), odzwierciedlający:
 - wysoką dynamikę wzrostu przychodów z usług konwergentnych, IT i integracji oraz hurtowych usług komórkowych
 - spadek przychodów ze sprzedaży sprzętu, odzwierciedlający niższy wolumen sprzedanych telefonów
 - utrzymującą się presję w obszarze usług tradycyjnych
- Dobre wyniki komercyjne w usługach konwergentnych, światłowodowych i TV:
 - przyrost o +33% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +47 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
 - przyrost o +97% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +39 tys. przyłączeń netto w 2 kw., najwyższy kwartalny przyrost bazy klientów w historii (penetracja usługi na poziomie 9,8%)
 - przyrost o +14% rok-do-roku liczby klientów usług TV, +25 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
- Ewolucja bazy klientów usług wyłącznie komórkowych i wyłącznie internetu stacjonarnego odzwierciedla ukierunkowanie na konwergencję i wartość
 - skuteczne działania utrzymaniowe ograniczają spadek w wyłącznie komórkowych usługach abonamentowych
 - +73 tys. aktywacji netto w usługach przedpłaconych
- Skorygowane nakłady inwestycyjne² w wysokości 551 mln zł (wzrost o 26% rok-do-roku), odzwierciedlają duże inwestycje w rozbudowę sieci światłowodowej i wyższe nakłady na sieć mobilną
- Ponad 2,9 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec czerwca (228 tys. objętych zasięgiem w 2 kw.)
- Podpisanie umowy hurtowej z T-Mobile w celu poprawy monetyzacji inwestycji w sieć światłowodową
- Skorygowane organiczne przepływy pieniężne² w wysokości -29 mln zł odzwierciedlają głównie wysokie nakłady inwestycyjne w bieżącym kwartale oraz niskie przychody ze sprzedaży aktywów

² Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 5

Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2018 roku, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Zakończony kwartał przyniósł bardzo dobre wyniki sprzedaży w usługach światłowodowych, pomimo tego, że mniejsza liczba dni roboczych oraz nowo wprowadzony zakaz handlu w wybrane niedziele generalnie nie sprzyjały działalności handlowej. Do naszej sieci światłowodowej przyłączyliśmy netto 39 tys. klientów, co stanowi najlepszy wynik kwartalny w historii. Po raz kolejny, ponad 80% wszystkich nowych przyłączeń brutto stanowili nowi klienci Orange Polska, co potwierdza, że nadal zwiększamy udział w rynku kosztem innych operatorów. Wskaźnik penetracji usługi światłowodowej zbliżył się do 10%, a na dzień dzisiejszy usługa ta jest dostępna dla blisko 3 milionów gospodarstw domowych w Polsce. Rośnie wskaźnik penetracji ofertami konwergentnymi we wszystkich naszych kluczowych usługach. Każdy klient konwergentny korzysta średnio z czterech usług i płaci nam ponad 100 zł miesięcznie. Ten średni przychód na klienta obecnie się ustabilizował, dzięki skutecznej dosprzedaży usług (na jednego klienta przypada średnio 1,8 karty SIM) oraz ukierunkowanych na wartość zmianom, jakie wprowadziliśmy w ofercie Orange Love.

Bardzo korzystny wpływ na wyniki Orange Polska w drugim kwartale miały nasze inicjatywy w zakresie transformacji działalności. Optymalizacja kosztów na taką skalę nie byłaby możliwa bez uproszczenia procesów biznesowych we wszystkich obszarach. To olbrzymi wysiłek, za który chciałbym podziękować całej organizacji. W drugim półroczu, skoncentrujemy się na przygotowaniu dalszych działań optymalizacyjnych, które przyniosą owoce w 2019 roku.

Bardzo cieszy nas zawarcie umowy z T-Mobile w sprawie dostępu do naszej sieci światłowodowej. To porozumienie zintensyfikuje proces konwergencji na rynku polskim w oparciu o technologię światłowodową oraz zapewni szybszą monetyzację naszych inwestycji.

Mija prawie rok od ogłoszenia naszej strategii Orange.one. Mogę potwierdzić, że w dalszym ciągu realizujemy wszystkie jej aspekty, a pomimo tego, że rynek jest nadal bardzo konkurencyjny, jesteśmy na właściwej drodze do osiągnięcia celu, jakim jest przywrócenie wzrostu.

Wyniki finansowe

Spadek przychodów o 2,6% rok-do-roku

Przychody (zgodnie ze standardem MSR 18) wyniosły w 2 kw. 2 766 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 73 mln zł, tj. 2,6%, natomiast były stabilne kwartał-do-kwartału. Na trend przychodów wpłynęło pięć zasadniczych czynników.

Po pierwsze, nastąpił duży wzrost przychodów z usług konwergentnych (o 34% rok-do-roku), wynikający z dynamicznego wzrostu liczby klientów i dosprzedaży nowych usług. Po drugie, zmniejszyły się przychody z usług wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego Internetu (o 15% rok-do-roku), na co wpłynęła migracja do ofert konwergentnych, koncentracja na wartości (odzwierciedlona w cenach usług) oraz konkurencja na rynku.

Po trzecie, na ewolucję przychodów w 2 kw. wpłynęły niższe przychody ze sprzedaży sprzętu, gdyż nasycenie bazy klientów ofertami ratalnymi i redukcja subsydiów do telefonów przełożyły się na niższy wolumen ich sprzedaży. Po czwarte, był to kolejny kwartał, w którym utrzymała się wysoka dynamika (33% rok-do-roku) wzrostu przychodów z usług IT i integracji, co było efektem realizacji umów usługowych dla dużych klientów oraz zwiększonych zamówień ze strony sektora publicznego. Po piąte, umowa roamingu krajowego z Play i wzrost międzynarodowego ruchu międzysieciowego korzystnie wpłynęły na przychody hurtowe.

Wyniki komercyjne odzwierciedlające nacisk na konwergencję i wartość

Nasza działalność komercyjna koncentruje się na dostarczaniu pakietu usług komórkowych i stacjonarnych – co określamy mianem konwergencji. Konwergencja decyduje o naszej przewadze nad konkurencją, stanowi doskonałe narzędzie do budowania lojalności 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. o 47 tys., tj. 33% rok-do-roku. Na koniec czerwca, 54% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było

klientami konwergentnymi (wobec 43% rok wcześniej). Wśród klientów indywidualnych korzystających z mobilnych usług głosowych, udział ofert konwergentnych wzrósł do 42% (wobec 31% na koniec czerwca 2017 roku). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, osiągnęła 4,7 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług. W drugim kwartale, spadek średniego przychodu na ofertę konwergentną (ARPO) został ograniczony do zaledwie 2,5% rok-do-roku – po spadku o ponad 10% w pierwszym kwartale. Poprawa trendu wynika z ukierunkowanych na wartość zmian w ofercie Orange Love oraz rosnącej dosprzedaży usług TV i dodatkowych kart SIM.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego zwiększyła się w 2 kw. o 29 tys., tj. 8% rok-do-roku. Przyczyniły się do tego atrakcyjna oferta konwergentna oraz transformacja technologiczna. Udział klientów ADSL w całkowitej bazie klientów wynosił na koniec czerwca zaledwie 49% (wobec 61% rok wcześniej). Liczba klientów usług światłowodowych w ujęciu rocznym niemal się podwoiła, dzięki 39 tys. przyłączeń netto w 2 kw. – co stanowiło najwyższy przyrost kwartalny w historii. Liczba klientów internetu nie objętych konwergencją spada na skutek migracji do ofert konwergentnych, a także w wyniku rezygnacji z usług. Spadek ARPO z usług wyłącznie internetu szerokopasmowego został ograniczony do 1% rok-do-roku, dzięki rosnącemu udziałowi klientów światłowodowych oraz poprawie trendu na rynku biznesowym.

Baza klientów płatnej telewizji nadal dynamicznie rośnie, dzięki inwestycjom w jakość oferty telewizyjnej oraz koncentracji na konwergencji. W wyniku 25 tys. przyłączeń netto w 2 kw., liczba klientów usług TV zwiększyła się o 14% w ujęciu rocznym, osiągając poziom 900 tys.

Całkowita liczba usług mobilnych zwiększyła się w 2 kw. o 116 tys. – najwięcej od wielu kwartałów. Wynikało to głównie z poprawy w segmencie pre-paid. Liczba klientów usług przedpłaconych wzrosła względem 1 kw. o blisko 2%, dzięki atrakcyjnej ofercie oraz zanikającemu wpływowi obowiązku rejestracji.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 2 kw. 2018 roku o 43 tys. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto na poziomie 48 tys. odzwierciedlała nacisk na wartość kosztem ilości w podejściu komercyjnym oraz koncentrację na konwergencji. Liczba klientów internetu mobilnego po raz kolejny się zmniejszyła, wskutek zwrotu ku ofertom bezprzewodowego internetu do użytku stacjonarnego oraz rosnących pakietów danych dla smartfonów w głosowych planach taryfowych. Podobnie jak w przypadku dostępu szerokopasmowego, na ewolucję liczby klientów usług mobilnych nie objętych konwergencją wpłynęła migracja do ofert konwergentnych i konkurencja na rynku.

W segmencie stacjonarnych usług głosowych, utrata łączy netto była w 2 kw. niemal stabilna i wyniosła 72 tys. Wynikało to ze wzrostu w usługach telefonii internetowej (VoIP), które wchodzi w skład pakietu Orange Love. Pomijając usługi VoIP, utrata łączy przyspieszyła, co wynikało z niekorzystnych trendów strukturalnych na rynku.

Spadek skorygowanej EBITDA³ o 4,3% rok-do-roku, odzwierciedlający optymalizację kosztów oraz niższe zyski ze sprzedaży aktywów

EBITDA za 2 kw. 2018 roku wyniosła 785 mln zł (zgodnie ze standardem MSR 18) i była niższa o 4,3% rok-do-roku. Na ewolucję EBITDA w ujęciu rocznym wpłynęły niższe zyski ze sprzedaży aktywów, co wynikało z przedłużających się negocjacji dotyczących zbycia nieruchomości. Z wyłączeniem tego czynnika, EBITDA wzrosła o 2,5% rok-do-roku. Spadek marży bezpośredniej został z nadwyżką zrównoważony przez optymalizację kosztów pośrednich. Koszty pośrednie zmniejszyły się o 10% w ujęciu rocznym. Wynikało to z licznych inicjatyw w zakresie transformacji działalności, podejmowanych w różnych obszarach (takich jak zatrudnienie, sprzedaż i obsługa klientów, systemy informatyczne, sieć, koszty utrzymania nieruchomości, wydatki ogólne), które przyczyniły się do uproszczenia i automatyzacji procesów biznesowych.

Zmiana zysku netto odzwierciedla niższy zysk operacyjny

Zysk netto w 2 kw. 2018 roku wyniósł 46 mln zł (zgodnie ze standardem MSR 18) wobec 71 mln zł w analogicznym okresie 2017 roku. Spadek ten wynikał niemal w całości z niższego zysku operacyjnego. Koszty finansowe netto były na tym samym poziomie co rok wcześniej.

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

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne⁴ w wysokości -29 mln zł

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne w 2 kw. 2018 roku wyniosły -29 mln zł, co oznacza spadek wobec 218 mln zł w 2 kw. 2017 roku, ale poprawę wobec -152 mln zł w 1 kw. 2018. Spadek rok-do-roku wynikał głównie z trzech czynników. Po pierwsze, przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły w 1 kw. 2018 roku 468 mln zł i w ujęciu rocznym były o 95 mln niższe, głównie w wyniku wyższych odpraw wypłaconych w związku z realizacją nowej Umowy Społecznej oraz wyższych płatności roamingowych. Po drugie, wpływ środków pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych wyniósł w 2 kw. 2018 roku 502 mln zł i w ujęciu rocznym był o 80 mln zł wyższy, do czego przyczyniły się duże inwestycje w bieżącym kwartale. Po trzecie, przychody ze sprzedaży aktywów były o 72 mln zł niższe niż rok wcześniej.

Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2018 roku, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Na nasze wyniki finansowe w 2 kw. 2018 roku wpłynęły głównie trzy czynniki. Po pierwsze, bardzo silny pozytywny wpływ optymalizacji kosztów przełożył się na spadek kosztów pośrednich o 10% w ujęciu rocznym. Po drugie, trend przychodów został z jednej strony wsparty przez dynamiczny wzrost w ofertach konwergentnych, usług informatycznych i integracyjnych oraz usług hurtowych, a z drugiej strony niekorzystnie odbił się na nim spadek przychodów ze sprzedaży sprzętu, spowodowany niższą liczbą transakcji sprzedaży. I wreszcie po trzecie, negocjacje w sprawie zbycia nieruchomości trwają dłużej, niż przewidywaliśmy, co wpłynęło zarówno na trend EBITDA jak i generowane przepływy pieniężne.

Po pierwszym półroczu, nasze bazowe trendy biznesowe są stabilne i zbieżne z naszymi oczekiwaniami. EBITDA za pierwsze półrocze stanowi nieco ponad połowę planu całorocznego. Potwierdzamy zatem cel całoroczny skorygowanej EBITDA na poziomie ok. 3 mld zł zgodnie z MSR 18 oraz 2,75 mld zł zgodnie z MSSF 15.”

Korekty danych finansowych

<i>w mln zł</i>	2 kw.'18 MSSF 15	2 kw.'18 MSR 18	2 kw.'17 MSR 18	1 poł.'18 MSSF 15	1 poł.'18 MSR 18	1 poł.'17 MSR 18
Przychody	2 706	2 766	2 839	5 416	5 532	5 657
	0	0	0	0	0	0
Skorygowane przychody	2 706	2 766	2 839	5 416	5 532	5 657
EBITDA	709	785	812	1 383	1 531	1 560
– Koszty rozwiązania stosunku pracy	0	0	8	0	0	8
Skorygowana EBITDA	709	785	820	1 383	1 531	1 568
Nakłady inwestycyjne	583	583	437	971	971	822
– Zakup licencji telekomunikacyjnych**	-32	-32	0	-32	-32	0
Skorygowane nakłady inwestycyjne	551	551	437	939	939	822
Organiczne przepływy pieniężne	-32	-32	218	-187	-187	-36
– Otrzymane dotacje inwestycyjne / zapłacone dostawcom środków trwałych*	3	3	0	6	6	0
Skorygowane organiczne przepływy pieniężne	-29	-29	218	-181	-181	-36

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

** skapitalizowane przyszłe płatności na rzecz T-Mobile za użytkowanie częstotliwości 900 MHz do 2020 roku

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 2 kwartał 2018 roku

Prezentacja wyników Orange Polska za 2 kwartał 2018 roku

Środa, 25 lipca 2018

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 2Q 2018 Results Conference Call

Numery do telekonferencji:

PIN: 17724348#

Polska (płatny): +48-22-583-9021
Francja (płatny): +33-170-710-159
Holandia (płatny): +31-207-095-119
Kanada (płatny): +1-416-216-4194
Niemcy (płatny): +49-69-222-225-429
Stany Zjednoczone (bezpłatny): 844-286-0643
Wlk. Brytania (płatny): +44-207-194-3759
Wlk. Brytania (bezpłatny): 0-800-376-6183

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2017				2018			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	1 kw.	2 kw.
	raportowane (IAS 18)	raportowane (IAS 18)	raportowane (IAS 18)	raportowane (IAS 18)	IFRS15	IAS18	IFRS15	IAS18
Rachunek zysków i strat								
Przychody								
Usługi wyłącznie komórkowe	875	879	825	794	688	747	682	729
Usługi wyłącznie stacjonarne	721	688	681	658	627	636	628	634
Usługi wąskopasmowe	333	317	308	299	287	287	275	276
Usługi szerokopasmowe	272	257	258	246	232	241	233	238
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	116	114	115	113	108	108	120	120
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	233	256	279	300	291	321	316	342
Sprzedaż sprzętu	303	304	297	352	351	309	307	288
Usługi IT i integracyjne	92	101	123	177	112	112	134	134
Usługi hurtowe	512	524	547	557	579	579	571	571
Hurtowe usługi komórkowe	268	280	291	308	312	312	329	329
Hurtowe usługi stacjonarne	176	180	193	184	188	188	176	176
Pozostałe	68	64	63	65	79	79	66	66
Pozostałe przychody	82	87	62	72	62	62	68	68
Przychody razem	2 818	2 839	2 814	2 910	2 710	2 766	2 706	2 766
rok do roku*	0,5%	-2,2%	-1,3%	-2,4%	n/a	-1,8%	n/a	-2,6%
Koszty świadczeń pracowniczych	(452)	(438)	(395)	(405)	(432)	(433)	(397)	(394)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 564)	(1 541)	(1 555)	(1 766)	(1 549)	(1 524)	(1 529)	(1 508)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(409)	(421)	(474)	(474)	(448)	(448)	(471)	(471)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(157)	(167)	(157)	(171)	(148)	(148)	(152)	(152)
- Koszty sprzedaży	(638)	(609)	(572)	(726)	(578)	(553)	(551)	(530)
- Pozostałe usługi obce	(350)	(344)	(352)	(395)	(375)	(375)	(355)	(355)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(54)	(71)	(65)	(65)	(51)	(51)	(33)	(33)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(18)	(26)	(26)	(16)	(23)	(31)	(41)	(49)
Koszty rozwiązania stosunku pracy		(8)		(200)				
Zyski z tytułu sprzedaży aktywów	8	57	3	13	19	19	3	3
Raportowana EBITDA	748	812	776	471	674	746	709	785
% przychodów	26,5%	28,6%	27,6%	16,2%	24,9%	27,0%	26,2%	28,4%
Wpływ Umowy Społecznej pomniejszony o związane z nimi ograniczenia długoterminowych świadczeń pracowniczych		8		196				
Skorygowana EBITDA	748	820	776	667	674	746	709	785
% przychodów	26,5%	28,9%	27,6%	22,9%	24,9%	27,0%	26,2%	28,4%
Amortyzacja	(639)	(642)	(643)	(648)	(641)	(641)	(636)	(636)
(Utworzenie)/odwrócenie odpisu z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	0	(1)	(5)	0	0	0	0	0
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	109	169	128	(177)	33	105	73	149
% przychodów	3,9%	6,0%	4,5%	-6,1%	1,2%	3,8%	2,7%	5,4%
Koszty finansowe, netto	(71)	(86)	(88)	(59)	(86)	(86)	(87)	(87)
Podatek dochodowy	1	(12)	(12)	38	3	(11)	(2)	(16)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	39	71	28	(198)	(50)	8	(16)	46

* Zmiana obliczona na podstawie danych wg IAS18

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2017				2018	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
Klienci konwergentni	938	1 084	1 195	1 306	1 376	1 436
- w tym klienci indywidualni (B2C)	738	858	945	1 035	1 090	1 137
- w tym klienci biznesowi (B2B)	200	227	250	271	287	298
Stacjonarne usługi głosowe						
PSTN	3 181	3 081	2 972	2 857	2 738	2 623
VoIP	678	728	771	827	875	918
Razem łącza główne – rynek detaliczny	3 859	3 809	3 744	3 684	3 613	3 541
- w tym klienci konwergentni (B2C)	449	530	577	630	678	718
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	158	169	152	124	110	104
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	291	362	425	506	568	614
Dostępny szerokopasmowy						
ADSL	1 451	1 407	1 367	1 324	1 278	1 238
VHBB (VDSL + światłowód)	544	588	633	681	724	767
w tym VDSL	427	443	457	467	476	481
w tym światłowód	117	145	176	214	248	286
CDMA	14	0	0	0	0	0
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	260	328	377	433	475	502
Rynek detaliczny – łącznie	2 269	2 323	2 377	2 438	2 477	2 506
- w tym klienci konwergentni (B2C)	738	858	945	1 035	1 090	1 137
Baza klientów usług TV						
IPTV	254	277	301	333	359	386
DTH (telewizja satelitarna)	521	515	512	515	515	514
Liczba klientów usług TV	775	792	814	848	875	900
- w tym klienci konwergentni (B2C)	351	418	473	551	597	641
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)						
Post-paid						
<i>telefony komórkowe</i>	7 009	7 112	7 200	7 270	7 310	7 358
<i>internet mobilny</i>	1 364	1 334	1 287	1 231	1 164	1 104
<i>M2M</i>	1 079	1 126	1 175	1 225	1 273	1 328
Post-paid razem	9 452	9 573	9 662	9 726	9 747	9 790
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 366	1 601	1 760	1 959	2 085	2 183
Pre-paid	5 820	4 983	4 696	4 698	4 621	4 694
Razem	15 272	14 555	14 358	14 424	14 368	14 484
Liczba klientów usług hurtowych						
WLR	614	587	564	531	507	487
BSA	195	183	175	167	165	156
LLU	105	100	96	91	87	83

kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2017				2018	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	112,5	105,0	102,8	103,1	100,8	102,4
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	37,5	36,9	37,1	37,1	36,9	36,9
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	58,0	57,3	58,8	56,6	56,6	56,8
Usługi wyłącznie komórkowe	21,8	23,5	23,5	23,0	21,9	21,7
Post-paid bez M2M	32,8	32,9	30,9	30,3	29,2	28,7
<i>telefony komórkowe</i>	35,1	35,5	33,1	32,5	31,1	30,5
<i>internet mobilny</i>	22,3	20,9	20,3	19,4	19,1	18,4
Pre-paid	9,3	11,3	13,0	12,6	11,9	12,3
Usługi hurtowe komórkowe	6,0	6,7	7,3	7,7	7,2	7,6

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2017				2018	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	6 312	6 441	6 552	6 744	6 886	7 006
AUPU (w minutach)						
Post-paid	342,5	341,0	335,7	346,4	353,9	349,7
Pre-paid	121,7	133,2	151,9	156,5	162,0	166,3
Zagregowane	248,0	259,8	269,5	278,7	285,8	284,7
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)						
Post-paid	3,1	2,8	2,9	3,2	3,1	2,7
Pre-paid	21,3	25,0	17,5	10,9	14,6	11,3
SAC post-paid (zł)	130,7	92,7	91,2	90,0	75,2	79,9
SRC post-paid (zł)	64,0	36,6	39,7	56,0	39,7	29,5

Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)	2017				2018	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
Orange Polska	15 481	15 131	14 818	14 587	14 372	13 730
50% pracowników Networks	347	351	347	341	348	345
Razem	15 828	15 482	15 165	14 928	14 720	14 075

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 odejść (rezygnacji) – 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 definiuje się jako oferta łącząca co najmniej usługi stacjonarnego internetu (włączając bezprzewodowy dostęp stacjonarny) oraz telefonii komórkowej (z wyłączeniem MVNO – operatora 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.

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.