



Warszawa, 13 lutego 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 4/2017

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 czwarty kwartał i cały rok 2016.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym korekty danych finansowych, znajdują się w Nocie 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2016r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2016>).

Orange Polska informuje o bardzo dobrych wynikach komercyjnych w mobilnych usługach abonamentowych i szybkim Internecie stacjonarnym oraz o osiągnięciu celów rocznych w 2016 roku

Kluczowe wskaźniki (w mln zł), MSSF	4 kw. 2015	4 kw. 2016	Zmiana	12 m. 2015	12 m. 2016	Zmiana
przychody Grupy	2 926	2 981	+1,9%	11 840	11 538	-2,6%
skorygowane przychody ¹	2 926	2 981	+1,9%	11 826	11 538	-2,4%
EBITDA	584	640	+9,6%	3 431	3 163	-7,8%
marża EBITDA	20,0%	21,5%	+1,5 pp	29,0%	27,4%	-1,6 pp
skorygowana EBITDA ¹	673	640	-4,9%	3 517	3 163	-10,1%
skorygowana marża EBITDA ¹	23,0%	21,5%	-1,5 pp	29,7%	27,4%	-2,3 pp
zysk operacyjny/ strata operacyjna	-118	-1 848	nd.	572	-1 354	nd.
zysk/strata netto	-153	-1 898	nd.	254	-1 746	nd.
nakłady inwestycyjne	860	777	-9,7%	1 998	5 169	+158,7%
skorygowane nakłady inwestycyjne ¹	860	777	-9,7%	1 998	2 001	+0,2%
organiczne przepływy pieniężne	863	165	-80,9%	962	-2 528	nd.
skorygowane organiczne przepływy pieniężne ¹	122	165	+35,2%	962	620	-35,6%

¹ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 6

Dane dotyczące liczby klientów odzwierciedlają korekty zrobione w 3 kw. 2016 i przedstawione w tabeli na str. 7.

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	4 kw. 2015	4 kw. 2016	Zmiana ²
liczba klientów usług konwergentnych	728	879	+20,7%
dostępny mobilne (liczba kart SIM)	15 906	15 990	+0,6%
post-paid	8 361	9 453	+13,4%
pre-paid	7 545	6 537	-13,5%
mobilne dostępny szerokopasmowe	2 001	2 666	+33,2%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	4 194	3 932	-6,2%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 105	2 015	-3,3%

Podsumowanie: osiągnięty cel skorygowanej EBITDA na 2016 r.; cel skorygowanej EBITDA na 2017 r. w przedziale 2,8-3,0 mld zł

- **wynik netto za 2016 rok obciążony niegotówkowym odpisem na aktywa w wysokości 1 793 mln zł, wynikającym z przeszacowania przyszłych przepływów pieniężnych w powiązaniu ze wzrostem stopy dyskontowej, w celu odzwierciedlenia większego ryzyka gospodarczego**
- **spadek skorygowanych przychodów³ o -2,4% rok-do-roku, nieznacznie niższy wobec -2,9% w 2015 r.**
 - **wzrost przychodów z usług mobilnych o 4,9% rok-do-roku, odzwierciedlający duży wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu i przyrost liczby klientów abonamentowych**
 - **w samym 4 kw. wzrost przychodów o 1,9% rok-do-roku, dzięki przychodom ze sprzedaży sprzętu i wyższym przychodom z usług ICT**
- **bardzo dobre wyniki komercyjne w mobilnych usługach abonamentowych i szybkim Internecie stacjonarnym:**
 - **przyrost o +13% rok-do-roku liczby klientów mobilnych usług abonamentowych, +368 tys. przyłączeń netto w 4 kw. (+1,1 mln w całym roku)**
 - **przyrost o +33% rok-do-roku liczby klientów mobilnego Internetu, +51 tys. przyłączeń netto w 4 kw. (+665 tys. w całym roku)**
 - **przyrost o +65% rok-do-roku liczby klientów VHBB, w tym +71 tys. przyłączeń do sieci światłowodowej netto w całym roku (z czego +31 tys. w 4 kw.)**
 - **przyrost o +21% rok-do-roku liczby klientów ofert konwergentnych, +42 tys. przyłączeń netto w 4 kw. (+151 tys. w całym roku)**
- **na usługi przedpłacone wpłynął znaczny spadek liczby nowych aktywacji po wprowadzeniu obowiązku rejestracji kart SIM**
- **skorygowana EBITDA³ w wysokości 3 163 mln zł, osiągnięty cel całoroczny⁴**
 - **skorygowana marża EBITDA³ na poziomie 27,4%, spadek o 2,3 pp rok-do-roku, odzwierciedlający wyższe koszty międzyoperatorskie i koszty sprzedaży**
- **skorygowane nakłady inwestycyjne³ w wysokości 2 001 mln zł (stabilne rok-do-roku), w tym 528 mln zł na rozbudowę sieci światłowodowej; zgodnie z oczekiwaniami rocznymi**
 - **z wyłączeniem nakładów na sieć światłowodową, spadek nakładów inwestycyjnych o 13% rok-do-roku, do poziomu poniżej 1,5 mld zł**
- **ok. 1,5 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec roku (z czego 755 tys. objęto zasięgiem w 2016 r.)**
- **skorygowane organiczne przepływy pieniężne³ w wysokości 620 mln zł**
- **Zarząd prognozuje w 2017 r. skorygowaną EBITDA w przedziale 2,8-3,0 mld zł, odzwierciedlającą głównie dalszą presję na przychody z usług tradycyjnych oraz**

² Według skorygowanej liczby klientów, zgodnie z tabelą na str. 7

³ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 6

⁴ Zarząd prognozował skorygowaną EBITDA w przedziale 3,15-3,30 mld zł w 2016 roku oraz oczekiwał, że dźwignia finansowa, definiowana jako wskaźnik zadłużenia netto do skorygowanej EBITDA, w całym 2016 roku nie przekroczy poziomu 2,2.

przewidywany wpływ nowych regulacji roamingowych i niepewności w segmencie usług przedpłaconych

- **biorąc pod uwagę perspektywę wyzwań biznesowych, decyzję o maksymalnej alokacji środków pieniężnych na strategiczne projekty inwestycyjne oraz potencjalną płatność kary nałożonej przez Komisję Europejską, zarząd nie będzie rekomendował wypłacania dywidendy w 2017**

Odnosząc się do wyników za 2016 rok i perspektyw na 2017 rok, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

“W ubiegłym roku, zgodnie ze średniookresowym planem działań, skoncentrowaliśmy się na inwestycjach w poprawę jakości sieci oraz bardzo aktywnym podejściu do pozyskania klientów. Zgodnie z planami, podwoiliśmy wielkość sieci światłowodowej, rozszerzając jej zasięg na blisko 1,5 mln gospodarstw domowych, a także rozbudowaliśmy sieć mobilną 4G/LTE, obejmując jej zasięgiem niemal całą populację Polski.

Dzięki ofercie światłowodowej, przyłączyliśmy więcej klientów szybkiego Internetu stacjonarnego niż rok wcześniej, przy znaczącym wzroście liczby przyłączeń do sieci światłowodowej w 4 kw. Pomimo niesłabnącej konkurencji, liczba klientów mobilnych usług abonamentowych zwiększyła się o 13% rok-do-roku, co stanowi najwyższy wzrost od wielu lat. Według naszych szacunków, zwiększyliśmy udział ilościowy w rynku szybkiego Internetu o kilka punktów procentowych, zaś nasz udział wartościowy w detalicznym rynku mobilnym się ustabilizował. W segmencie usług przedpłaconych, w 2016 roku szczególnym wyzwaniem było wprowadzenie obowiązkowej rejestracji klientów. Do dnia 1 lutego bieżącego roku, około 96% spośród naszych aktywnych klientów zarejestrowało karty SIM – co uważamy za sukces i dowód na to, że dobrze poradziliśmy sobie z tą zmianą.

W 2017 roku, nasze zasadnicze priorytety nie ulegną zmianie, ale jeszcze bardziej skoncentrujemy się na usprawnieniu działalności komercyjnej i procesie inwestycyjnego. Warto podkreślić, że tym działaniom będą sprzyjać wprowadzone od początku 2017 roku zmiany organizacyjne w obszarze rynku masowego i biznesowego. Jeszcze bardziej uatrakcyjnimy propozycję dla klientów i przebudujemy kanały dystrybucji. Kilka dni temu wprowadziliśmy nową ofertę Orange Love – nasz pierwszy zdefiniowany pakiet (tzw. "hard bundle") usług stacjonarnych i mobilnych. Wraz z telewizją 4K, ta oferta wyznacza nowe podejście do pozyskiwania gospodarstw domowych i promowania konwergencji. W 2017 roku planujemy poszerzyć zasięg sieci światłowodowej o ponad milion gospodarstw domowych, tj. znacznie więcej niż w 2016 roku, jednocześnie skracając czas dostarczenia usługi. Ponadto, przyspieszymy proces upraszczania i przekształcania działalności, aby zwiększyć elastyczność i bronić rentowności. Aktualizację bardziej długoterminowych prognoz postanowiliśmy przedstawić w dalszej części roku, kiedy będziemy mieć lepszy obraz skutków opisanych wyżej działań.”

Wyniki finansowe

spadek skorygowanych przychodów⁵ ograniczony do -2,4% rok-do-roku wobec -2,9% w 2015 roku

Skorygowane przychody w 2016 roku wyniosły 11 538 mln zł i zmniejszyły się o 288 mln zł, tj. 2,4% rok-do-roku. Spadek ten wynikał przede wszystkim ze spadku przychodów z usług stacjonarnych oraz niższych pozostałych przychodów. Zmiany w segmencie stacjonarnym odzwierciedlają przede wszystkim strukturalną erozję tradycyjnych usług telefonicznych, która wpływa na przychody ze stacjonarnych usług głosowych i usług hurtowych. W wyniku malejącej liczby klientów ADSL i spadku wskaźnika ARPU zmniejszyły się także przychody z usług stacjonarnego dostępu do Internetu. Spadek pozostałych przychodów wynikał z zakończenia projektów infrastrukturalnych (które w 2015 roku przyniosły 127 mln przychodów), a także niższych przychodów z usług ICT. Te niekorzystne czynniki zostały częściowo zrównoważone przez wyższe przychody w segmencie mobilnym, wynikające ze wzrostu liczby klientów abonamentowych oraz rosnącego udziału ofert ratalnych.

W samym czwartym kwartale, przychody zwiększyły się o 55 mln zł, tj. 1,9% rok-do-roku. Wzrost ten odzwierciedlał znacznie wyższy udział ofert ratalnych w pozyskiwaniu klientów (przekładający się na

⁵ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 6

bardzo duży wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu do usług komórkowych) oraz wyższe przychody z działalności ICT.

Liczba klientów mobilnych zwiększyła się w 2016 roku o 96 tys., tj. 0,6%. Ten niewielki wzrost był wypadkową dwóch przeciwstawnych trendów. Z jednej strony, liczba klientów abonamentowych wzrosła o 1,1 mln, tj. 13%, co stanowi najwyższy wzrost od wielu lat. Przyczyniły się do tego głównie znacznie większa popularność multisimowych ofert rodzinnych oraz zwiększona migracja z segmentu usług przedpłaconych. Z drugiej strony, na liczbę usług przedpłaconych wpłynął obowiązek rejestracji kart SIM (wprowadzony w lipcu), który spowodował gwałtowny spadek jednorazowych aktywacji kart o niskim nominale. W efekcie, raportowana baza usług przedpłaconych zmniejszyła się o 1 mln. Nie wpłynęło to jednak w znaczący sposób na wyniki w tym segmencie.

Udział technologii LTE w całkowitej mobilnej transmisji danych stopniowo rośnie i na koniec 4 kw. osiągnął 62%. Wskaźnik penetracji dla smartfonów w segmencie głosowych usług abonamentowych osiągnął 67% wobec 59% w 4 kw. 2015. W skali roku, wzrost mobilnej transmisji danych w przeliczeniu na klienta w segmencie abonamentowym ponownie przekroczył 100%. Liczba klientów korzystających z sieci LTE wzrosła w 4 kw. o 14%, osiągając 4,3 mln.

Liczba klientów ofert konwergentnych zwiększyła się w 2016 roku o 151 tys., tj. 21%, do 879 tys. Łączna liczba usług, z których korzystają klienci rozwiązań konwergentnych, zbliżyła się do 4 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług.

W 2016 roku, całkowita liczba detalicznych stacjonarnych łączy szerokopasmowych zmniejszyła się o 68 tys. wobec 136 tys. w 2015 roku. Spadek ten wynikał z presji na bazę klientów ADSL (do czego przyczynił się proces zastępowania tych usług przez mobilny dostęp do Internetu oraz konkurencja ze strony operatorów kablowych), a także dalsza utrata klientów schyłkowej technologii CDMA. Natomiast baza klientów szybkiego dostępu do Internetu nadal znacząco rosła, dzięki rozbudowie sieci światłowodowej i migracji z technologii ADSL. Na koniec roku, liczba klientów usług światłowodowych wyniosła 88 tys. Liczba kwartalnych przyłączeń poprawiała się na przestrzeni roku: 31 tys. w 4 kw. wobec 18 tys. w 3 kw., 12 tys. w 2 kw. i 10 tys. w 1 kw. Wskaźnik ARPU z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego obniżył się pod wpływem konkurencji z usług mobilnych i operatorów kablowych. W segmencie stacjonarnych usług głosowych, strukturalna utrata łączy netto spowolniła do 259 tys. wobec 318 tys. rok wcześniej.

skorygowana marża EBITDA⁶ na poziomie 27,4%, spadek o 2,3 pp rok-do-roku, odzwierciedlający wyższe koszty międzyoperatorskie i koszty sprzedaży; osiągnięty cel całoroczny

Skorygowana EBITDA za cały rok wyniosła 3 163 mln zł i w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku była niższa o 354 mln zł, tj. 10,1%. Skorygowana marża EBITDA zmniejszyła się o 2,3 pp rok-do-roku, do poziomu 27,4%. Zmiana ta odzwierciedla głównie spadek przychodów, wyższe koszty bezpośrednie (o 249 mln zł) oraz dalszą optymalizację kosztów pośrednich (spadek o 183 mln zł). Do wzrostu kosztów bezpośrednich w ujęciu rocznym przyczyniły się przede wszystkim wyższe koszty międzyoperatorskie (odzwierciedlające rosnącą liczbę klientów i rosnący ruch w przeliczeniu na klienta) oraz rosnące koszty sprzedaży, głównie w wyniku zmiany w strukturze sprzedanych telefonów komórkowych i wpływu niekorzystnych zmian kursów walutowych (osłabienia złotego wobec euro). Te niekorzystne czynniki zostały częściowo zrównoważone przez poprawę po stronie kosztów pośrednich, wynikającą głównie z dalszej optymalizacji w obszarze sieci i systemów informatycznych oraz zmniejszenia zatrudnienia w ramach realizacji Umowy Społecznej. W samym czwartym kwartale, skorygowana EBITDA wyniosła 640 mln zł i była o 33 mln zł niższa niż w 4 kw. 2015.

⁶ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 6

strata netto w 2016 roku w wysokości 1 746 mln zł, w wyniku niższej EBITDA i odpisu na aktywa

Strata netto Orange Polska w 2016 roku wyniosła 1 746 mln zł wobec 254 mln zł zysku netto w 2015 roku. Wynik netto za 2016 rok był obciążony niegotówkowym odpisem na aktywa w wysokości 1 793 mln zł, wynikającym z przeszacowania przyszłych przepływów pieniężnych w powiązaniu ze wzrostem stopy dyskontowej, w celu odzwierciedlenia większego ryzyka gospodarczego. Na wynik netto wpłynęła również niższa EBITDA oraz wzrost kosztów finansowych netto (o 68 mln zł względem 2015 roku), głównie w wyniku większego zadłużenia. Powyższe czynniki zostały częściowo zrównoważone przez niższe odpisy amortyzacyjne (o 146 mln zł), gdyż amortyzacja nowych częstotliwości została zrównoważona przez korzystny wpływ wydłużenia okresu użytkowania niektórych środków trwałych związanych z siecią.

skorygowane organiczne przepływy pieniężne⁷ w wysokości 620 mln zł

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne wyniosły w 2016 roku 620 mln zł wobec 962 mln zł w 2015 roku. Środki pieniężne z działalności operacyjnej netto (przed zapłaconym podatkiem dochodowym i zmianą kapitału obrotowego) zmniejszyły się o 365 mln zł, przede wszystkim w wyniku spadku EBITDA. Wpływ środków pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych zwiększył się o 320 mln zł, głównie ze względu na wyższe płatności do dostawców, przy jednoczesnym spadku przychodów ze sprzedaży aktywów o 24 mln zł. Te niekorzystne czynniki zostały częściowo zrównoważone przez niższe o 323 mln zł zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, gdyż wzrost stanu należności (wskutek wpływu sprzedaży ratalnej) został w dużej mierze zrównoważony przez optymalizację łańcucha dostaw. Zapłacony podatek dochodowy był o 44 mln zł niższy niż rok wcześniej.

Odnosząc się do wyników za 2016 rok, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

“Nasze wyniki finansowe w 2016 roku były zgodne z oczekiwaniami. Osiągnęliśmy cel w zakresie skorygowanej EBITDA i dźwigni finansowej. Dzięki znacznie wyższym przychodom ze sprzedaży sprzętu i mniejszemu spadkowi przychodów z usług, poprawie uległ trend w zakresie przychodów w segmencie mobilnym. W segmencie stacjonarnym, wyniki nie uległy zmianie i odzwierciedlały dalszą presję na tradycyjne usługi oraz wpływ niższych cen dostępu do Internetu. Ewolucja wskaźnika EBITDA odzwierciedlała niższe przychody oraz aktywne podejście do pozyskania klientów.

Wynik netto za 2016 został obciążony niegotówkowym odpisem na aktywa, wynikającym z przeszacowania przyszłych przepływów pieniężnych w powiązaniu ze wzrostem stopy dyskontowej, w celu odzwierciedlenia większego ryzyka gospodarczego. Niższe przyszłe przepływy pieniężne są głównie konsekwencją bardziej konserwatywnych założeń dotyczących wyników na rynku komórkowym, niepewności w segmencie komórkowych usług przedpłaconych, dalszego pogarszania się wyników w tradycyjnych usługach telefonii stacjonarnej oraz spadającej konkurencyjności usług opartych na technologii ADSL.

Co do roku 2017, planujemy osiągnąć skorygowaną EBITDA w przedziale 2,8-3,0 mld zł. Utrzymać się presja na przychody. W zakresie przychodów z tradycyjnych usług stacjonarnych (PSTN, usługi hurtowe), przewidujemy dalszy spadek o charakterze strukturalnym. W segmencie mobilnym, przewidujemy niższy wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu, a jednocześnie na przychody z usług będzie wpływać utrzymująca się presja konkurencyjna, nowe regulacje roamingowe oraz niepewność w obszarze usług przedpłaconych. Podobnie jak w 2016 roku, planujemy odpowiedzieć na te wyzwania poprzez dalszą optymalizację kosztów pośrednich; jednocześnie przewidujemy wzrost kosztów bezpośrednich.

W 2017 roku przewidujemy utrzymanie nakładów inwestycyjnych na poziomie około 2 mld zł, przy rosnącym udziale nakładów na rozbudowę sieci światłowodowej. Ponieważ inwestycje w łącza światłowodowe mają absolutnie kluczowe znaczenie w budowaniu długoterminowej wartości dla Spółki i jej wszystkich interesariuszy, postawiliśmy sobie ambitny cel w zakresie liczby gospodarstw domowych objętych zasięgiem tej sieci w 2017 roku. Na wysokość przepływów pieniężnych wpłynie spadek EBITDA, wysokie nakłady inwestycyjne, a także, najprawdopodobniej, wzrost

⁷ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 6

zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Biorąc to pod uwagę oraz potencjalną płatność kary nałożonej przez Komisję Europejską, Zarząd nie będzie rekomendował wypłacania dywidendy w 2017.”

Prognoza Orange Polska na 2017 rok

Zarząd Orange Polska ogłasza prognozę Spółki na 2017 rok. Zarząd prognozuje, że skorygowana EBITDA będzie się zawierać w przedziale 2,8-3,0 mld zł.

Wysokość skorygowanego zysku EBITDA będzie odzwierciedlać presję na przychody, wynikającą przede wszystkim z niekorzystnych tendencji strukturalnych w tradycyjnych usługach stacjonarnych (głównie stacjonarne usługi głosowe i niektóre usługi hurtowe) – spadek w tym segmencie niemal w całości przenosi się na spadek zysków. Przewidujemy także niższy wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu do usług komórkowych, a przychody z usług mobilnych będą odzwierciedlać wpływ nowych regulacji roamingowych i niepewności w segmencie usług przedpłaconych.

Ponadto, przewidujemy wzrost kosztów bezpośrednich ze względu na wyższe koszty międzyoperatorskie, sprzętu dla klientów oraz udostępnianych treści. Natomiast koszty pośrednie powinny być niższe w wyniku nowych inicjatyw oszczędnościowych oraz przychodów ze sprzedaży portfela nieruchomości.

Realizacja prognozy będzie na bieżąco monitorowana przez Spółkę. W przypadku odchylenia od prognozowanej wartości EBITDA o co najmniej 10%, Spółka dokona korekty prognozy i niezwłocznie przekaże ją do wiadomości publicznej w formie raportu bieżącego.

Korekty danych finansowych

<i>w mln zł</i>	4kw. 2015	4kw. 2016	12 m. 2015	12 m. 2016
Przychody	2 926	2 981	11 840	11 538
-Przychody Contact Center	-	-	-14	-
Skorygowane przychody	2 926	2 981	11 826	11 538
EBITDA	584	640	3 431	3 163
- EBITDA Contact Center	-	-	-4	-
- Koszty rozwiązania stosunku pracy pomniejszone o związane z nimi ograniczenia długoterminowych świadczeń pracowniczych	89	-	90	-
Skorygowana EBITDA	673	640	3 517	3 163
Nakłady inwestycyjne	860	777	1 998	5 169
- Zakup licencji telekomunikacyjnych	-	-	-	- 3 168
Skorygowane nakłady inwestycyjne	860	777	1 998	2,001
Organiczne przepływy pieniężne	863	165	962	-2 528
-Depozyt wpłacony w trakcie aukcji na rezerwację częstotliwości LTE/ Nabycie częstotliwości LTE	-741	-	-	3 148
Skorygowane organiczne przepływy pieniężne	122	165	962	620

Wpływ korekty liczby klientów (zgodnie z opublikowanym w wynikach za 3 kw. 2016)

Podstawą korekty liczby klientów były wyniki audytu wewnętrznego w zakresie dokładności procesów sprawozdawczych. Procesy te zostały zmienione w taki sposób, żeby zapewnić przekazywanie prawidłowych danych w kolejnych okresach. Korekta nie ma wpływu na przychody.

<i>baza klientów (w tys.)</i>	<i>2 kw. 2016</i>	<i>efekt rewizji baz</i>	<i>zmiana netto klientów w 3kw.</i>	<i>3 kw. 2016</i>
Klienci konwergentni	799	0	38	837
Stacjonarne usługi głosowe				
POTS, ISDN i WLL	3 415	-1	-77	3 337
VoIP	644	-2	9	651
Razem łącza główne – rynek detaliczny	4 059	-3	-68	3 988
Dostępny szerokopasmowe				
ADSL	1 613	-5	-46	1 562
VHBB (VDSL+Fibre)	409	-17	44	436
<i>w tym VDSL</i>	370	-17	26	379
<i>w tym Fibre</i>	39	0	18	57
CDMA	35	0	-8	27
Rynek detaliczny – łącznie	2 057	-22	-10	2 025
Baza klientów usług TV				
IPTV	213	-15	16	214
DTH (telewizja satelitarna)	590	-32	-10	548
Liczba klientów usług TV	803	-46	4	761
W tym pakiety telewizyjne 'nc+'	194	0	0	194
3P usługi (TV+FBB+VoIP)	547	-34	14	527
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)				
Post-paid	8 798	-22	309	9 085
- <i>w tym klienci biznesowi</i>	2 817	0	76	2 893
Pre-paid	7 898	11	-600	7 309
Razem	16 696	-12	-290	16 394
- w tym abonenci dedykowanych usług mobilnego dostępu szerokopasmowego	2 473	0	142	2 615

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 4 kwartał i cały rok 2016.

Prezentacja wyników Orange Polska za 4 kwartał i cały rok 2016

Wtorek, 14 lutego 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 4Q 2016 Results Conference Call

Kod telekonferencji:

5509174

Numery do telekonferencji:

Wlk. Brytania/Europa: +44-20-3427-1900
USA: +1-646-254-3362

Bezpłatne numery telefoniczne:

Wlk. Brytania: 0800-279-5736
USA: +1-877-280-1254

	2015				2016				2015		2016			
	2 kw.		3 kw.		4 kw.		1 kw.		2 kw.		3 kw.		4 kw.	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	FY	FY	FY	FY		
w milionach złotych														
Rachunek zysków i strat														
Przychody														
Przychody komórkowe	1 505	1 501	1 529	1 523	1 555	1 549	1 552	1 546	1 526	1 622	1 594	1 679	1 614	6 421
Przychody z usług detalicznych	1 159	1 155	1 157	1 151	1 159	1 153	1 114	1 108	1 090	1 080	1 085	1 041	4 589	4 296
Przychody z usług hurtowych (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	208	208	223	223	225	225	253	253	244	270	251	272	909	1 037
Sprzedaż sprzętu do usług komórkowych	138	138	149	149	171	171	185	185	192	272	258	366	643	1 088
Usługi stacjonarne	1 306	1 306	1 290	1 290	1 263	1 265	1 224	1 230	1 192	1 175	1 156	1 139	5 083	5 091
Usługi wskopasemowe	458	458	444	445	431	431	413	413	401	387	376	363	1 746	1 747
Usługi szerokopasmowe, telewizja i transmisja głosu przez Internet	410	410	404	404	396	396	391	391	381	375	369	365	1 601	1 601
Rozwiązania teleinformatyczne dla przedsiębiorstw oraz z zakresu infrastruktury sieciowej	221	221	237	236	234	236	224	230	219	218	222	233	916	923
Usługi hurtowe (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	217	217	205	205	202	202	196	196	191	195	189	178	820	820
Pozostałe przychody	119	118	184	195	153	153	150	150	85	106	101	163	616	616
Przychody razem	2 930	2 925	3 013	3 008	2 971	2 967	2 926	2 926	2 803	2 903	2 851	2 981	11 840	11 826
rok do roku**	-1,7%	n/a	-2,3%	n/a	-2,4%	n/a	-5,1%	n/a	-4,2%	-3,5%	-3,9%	1,9%	-2,9%	n/a
Koszty świadczeń pracowniczych	(430)	(427)	(457)	(453)	(430)	(429)	(396)	(396)	(381)	(440)	(404)	(411)	(1 713)	(1 705)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 476)	(1 474)	(1 562)	(1 561)	(1 521)	(1 521)	(1 709)	(1 709)	(1 476)	(1 560)	(1 535)	(1 841)	(6 271)	(6 432)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(321)	(321)	(333)	(333)	(342)	(342)	(349)	(349)	(354)	(384)	(381)	(395)	(1 345)	(1 513)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(176)	(176)	(181)	(181)	(180)	(180)	(197)	(197)	(160)	(168)	(164)	(178)	(734)	(670)
- Koszty sprzedaży	(644)	(644)	(662)	(663)	(638)	(638)	(801)	(801)	(615)	(685)	(656)	(683)	(2 745)	(2 839)
- Pozostałe usługi obce	(335)	(333)	(386)	(384)	(364)	(361)	(362)	(362)	(347)	(343)	(334)	(385)	(1 447)	(1 410)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(69)	(69)	(78)	(78)	(98)	(98)	(122)	(122)	(88)	(96)	(90)	(103)	(367)	(377)
Koszty rozwiązania stosunku pracy	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(128)	(128)	(128)	(129)	(129)	(129)	(129)	(129)
Zyski (straty) z tytułu sprzedaży aktywów	5	5	43	43	10	10	13	13	10	37	9	14	71	70
Raportowana EBITDA	959	959	959	959	929	929	584	584	868	824	831	640	3 431	3 431
% przychodów	32,7%	32,8%	31,8%	31,9%	31,3%	31,3%	20,0%	20,0%	31,0%	28,4%	29,1%	21,5%	29,0%	27,4%
- Koszty rozwiązania stosunku pracy pomniejszone o związane z nimi ograniczenia długoterminowych świadczeń pracowniczych	1	1			89	89			90	90			90	90
- Zysk ze sprzedaży Contact Center					(4)	(4)							(4)	(4)
Skorygowana EBITDA	960	960	959	959	929	925	673	673	868	824	831	640	3 521	3 517
% przychodów	32,8%	32,8%	31,8%	31,9%	31,2%	31,2%	23,0%	23,0%	31,0%	28,4%	29,1%	21,5%	29,7%	27,4%
Amortyzacja	(710)	(710)	(733)	(733)	(716)	(716)	(712)	(712)	(653)	(683)	(695)	(694)	(2 871)	(2 725)
(Utworzenie)/odwrócenie odpisu z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	(3)	(3)	6	6	(1)	(1)	10	10	1	1	1	(1 794)	12	12
Zysk operacyjny	246	246	232	232	212	212	(118)	(118)	215	142	137	(1 848)	572	572
% przychodów	8,4%	8,4%	7,7%	7,7%	7,1%	7,1%	-4,0%	-4,0%	7,7%	4,9%	4,8%	-62,0%	4,8%	4,8%
Koszty finansowe, netto	(58)	(58)	(76)	(76)	(76)	(76)	(81)	(81)	(96)	(96)	(79)	(88)	(291)	(359)
Podatek dochodowy	(17)	(17)	(30)	(30)	(26)	(26)	46	46	(21)	(29)	(21)	38	(27)	(27)
Skonsolidowany zysk netto	171	171	126	126	110	110	(153)	(153)	98	17	37	(1 898)	254	254
% przychodów	5,8%	5,8%	4,2%	4,2%	3,7%	3,7%	-5,2%	-5,2%	3,3%	0,6%	1,3%	-6,3%	2,1%	2,1%

*skorygowane dane o wyłącze nie z konsolidacji spółki Contact Center w 1kw - 3kw '15 oraz po rekalkulacji przychodów hurtowych usług SMS z pozycji "Stacjonarne rozwiązania i usługi dodatkowych" do pozycji "Stacjonarne rozwiązania i usługi dodatkowych" dla przedsiębiorstw oraz z zakresu infrastruktury sieciowej"

** zmiana obliczona na podstawie danych skorygowanych

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2015				2016			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Klienci konwergentni¹	591	627	667	728	766	799	837	879
Stacjonarne usługi głosowe²								
POTS, ISDN i WLL	3 880	3 780	3 681	3 580	3 487	3 415	3 337	3 268
VoIP	555	567	587	614	633	644	651	664
Razem łącza główne – rynek detaliczny	4 435	4 347	4 268	4 194	4 120	4 059	3 988	3 932
Dostępny szerokopasmowe²								
ADSL	1 902	1 850	1 794	1 734	1 669	1 613	1 562	1 503
VHBB (VDSL+Fibre)	207	232	271	316	366	409	436	492
w tym VDSL	204	227	263	299	339	370	379	404
w tym Fibre	3	5	8	17	27	39	57	88
CDMA	89	77	66	55	44	35	27	20
Rynek detaliczny – łącznie	2 198	2 159	2 131	2 105	2 079	2 057	2 025	2 015
Baza klientów usług TV²								
IPTV	150	156	169	184	200	213	214	234
DTH (telewizja satelitarna)	606	605	605	603	597	590	548	532
Liczba klientów usług TV	756	761	774	787	797	803	761	766
W tym pakiety telewizyjne 'nc+'	158	158	164	182	190	194	194	195
3P usługi (TV+FBB+VoIP)²	441	455	478	507	531	547	527	543
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)²								
Post-paid	7 727	7 897	8 087	8 361	8 576	8 798	9 085	9 453
- w tym klienci biznesowi	2 496	2 561	2 601	2 688	2 754	2 817	2 893	2 986
Pre-paid	7 791	7 690	7 606	7 545	7 689	7 898	7 309	6 537
Razem³	15 518	15 587	15 693	15 906	16 265	16 696	16 394	15 990
- w tym abonenci dedykowanych usług mobilnego dostępu szerokopasmowego	1 590	1 693	1 806	2 001	2 229	2 473	2 615	2 666
Liczba klientów usług hurtowych								
WLR	991	933	886	832	780	730	693	652
BSA	263	261	254	245	234	222	213	202
LLU	146	141	136	131	125	120	116	110

1 Klienci konwergentni zawierają się w stacjonarnych usługach głosowych, dostęпах szerokopasmowych oraz w liczbie klientów telefonii komórkowej

2. 3 kw. 2016 uwzględnia efekt korekty baz (zakładka 'KPIs rewizja baz')

3. Wszystkie karty SIM, włączając telefony dedykowany dostęp mobilny do internetu i M2M.

kwartalne ARPU w zł na miesiąc	2015				2016			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
detaliczne ARPU z usług głosowych telefonii stacjonarnej ²	40,4	40,2	40,0	39,3	39,2	38,7	38,4	37,9
ARPU z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego, telewizji i VoIP ²	60,8	61,4	61,2	61,2	60,3	60,2	60,3	59,9
ARPU z usług telefonii komórkowej ²								
Post-paid	50,5	50,0	49,1	47,1	45,3	44,3	43,7	41,9
- w tym klienci biznesowi	57,1	55,0	53,9	49,8	48,8	46,8	46,0	44,0
Pre-paid	12,1	12,9	13,2	12,7	12,4	11,9	12,0	12,6
Zagregowane	30,2	30,6	30,6	29,8	28,9	28,1	28,1	28,5
ARPU z usług detalicznych	25,6	25,7	25,6	24,5	23,6	22,8	22,8	22,6
ARPU z usług hurtowych	4,6	4,9	5,0	5,3	5,3	5,3	5,3	5,9
ARPU z telefonów komórkowych	31,0	31,7	31,8	31,1	30,1	29,7	30,1	30,6
ARPU z mobilnego internetu	23,1	22,2	21,8	20,7	21,4	19,2	17,9	18,5

2. 3 kw. 2016 uwzględnia efekt korekty baz (zakładka 'KPIs rewizja baz')

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2015				2016			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Klienci operatorów wirtualnych (MVNO) (w tys.)	11	8	8	7	7	6	6	5
Liczba smartfonów (w tys.)	4 768	4 965	5 256	5 470	5 809	5 996	6 057	6 291
AUPU (w minutach)								
Post-paid	335,6	345,0	341,3	342,5	345,0	359,3	351,1	354,5
Pre-paid	100,0	106,0	107,8	107,5	105,3	104,4	104,7	113,7
Zagregowane	210,9	220,1	221,1	223,9	225,3	231,8	230,4	244,7
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)								
Post-paid	3,7	3,2	3,0	3,0	3,0	2,8	2,7	2,8
Pre-paid	16,7	16,1	17,0	16,9	15,7	15,2	16,8	18,1
SAC post-paid (zł)	375,1	320,8	306,8	336,4	265,7	237,5	211,0	214,7
SRC post-paid (zł)	292,3	259,0	214,6	277,6	221,1	177,2	174,8	186,0
Pokrycie dla sieci 4G (w % ludności)	72,0%	78,8%	79,0%	83,7%	89,2%	95,4%	97,4%	99,1%
Pokrycie dla sieci 3G (w % ludności)	99,4%	99,4%	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)	2015				2016			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Orange Polska	17 887	17 393	16 871	16 599	16 497	16 099	15 786	15 537
50% pracowników Networks	369	354	356	368	349	338	344	343
Razem	18 256	17 747	17 227	16 967	16 846	16 437	16 130	15 880

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 dostępu 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 dostępu 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.