



Warszawa, 22 października 2014 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 71/2014

Na podstawie art. 56 ust. 1 pkt 1 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych z dnia 29 lipca 2005 roku (Dz. U. z 2005 r. nr 184, poz. 1539 ze zm.), Zarząd Orange Polska S.A. przekazuje do wiadomości wybrane dane finansowe i operacyjne dotyczące działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”) za trzeci kwartał i dziewięć miesięcy 2014 roku.

Orange Polska informuje o solidnych trendach komercyjnych i zadowalających wynikach finansowych w 3 kw. 2014 przy wymagającym otoczeniu rynkowym

Podsumowanie 3 kw. 2014:

- **spadek przychodów ograniczony do -3,6%¹ rok-do-roku wobec -5,4% w 2 kw. oraz -7,9% w 1 kw., w wyniku mniejszego wpływu regulacji²**
 - **przychody z usług mobilnych, z wyłączeniem wpływu regulacji, +1,5% rok-do-roku, odzwierciedlają głównie przyrost bazy klientów i wyższe przychody ze sprzedaży sprzętu**
- **utrzymanie dynamiki aktywności komercyjnej**
 - **wzrost liczby klientów Orange Open o 62 tys. do 480 tys., korzystających z blisko 2 mln usług**
 - **utrzymanie korzystnych trendów w telefonii komórkowej: przyrost liczby klientów +3,1% rok-do-roku**
 - **+130 tys. przyłączeń netto w 3 kw. (+74 tys. post-paid, +56 tys. pre-paid)**
 - **kolejny rekordowy kwartał w segmencie mobilnego dostępu do Internetu: +94 tys. nowych klientów**
 - **utrata liczby klientów stacjonarnych usług głosowych ograniczona do -4,7% rok-do-roku wobec -5,1% w 2 kw.**
 - **dalszy wzrost liczby klientów bardzo szybkiego stacjonarnego dostępu do Internetu: +22 tys. przyłączeń netto w 3 kw.**

¹ Zob. tabela z korektami danych finansowych na str. 5

² Wpływ decyzji regulacyjnych Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej dotyczących cen za połączenia (w tym: stawki za zakańczanie połączeń głosowych w sieciach ruchomych – MTR, stawki za zakańczanie połączeń głosowych w sieciach stacjonarnych – FTR, stawki detaliczne za połączenia głosowe do sieci ruchomych wykonywane przez klientów sieci stacjonarnej – F2M, stawki za korzystanie z usług mobilnych w roamingu, opłaty hurtowe w usługach szerokopasmowych) na przychody i EBITDA; metoda kalkulacji jest oparta na ruchu z roku poprzedniego oraz różnicy stawek przed i po wdrożeniu decyzji regulacyjnej

- zadowolająca skorygowana¹ marża EBITDA na poziomie 35,1%, odzwierciedlająca efektywne wydatki komercyjne oraz 80 mln zł oszczędności kosztowych osiągniętych w 3 kw.
- organiczne przepływy pieniężne narastająco od początku roku w wysokości 851 mln zł, na poziomie zgodnym z celem całorocznym
- częściowa deregulacja rynku szerokopasmowego otwiera nowe możliwości przed Orange Polska
- wdrożenie nowych inicjatyw komercyjnych: Orange Finanse i Orange Energia (pilotażowo)

Kluczowe wskaźniki (w mln zł), MSSF	3 kw. 2014	3 kw. 2013	Zmiana	9 m. 2014	9 m. 2013	Zmiana
przychody Grupy	3 046	3 161 ¹	-3,6% ¹	9 125	9 674 ¹	-5,7% ¹
z wyłączeniem wpływu regulacji ²			-2,8% ¹			-3,3% ¹
skorygowana EBITDA ¹	1 069	1 159	-7,8%	3 060	3 195	-4,2%
skorygowana EBITDA ¹ (jako % przychodów)	35,1%	36,7%	-1,6 pp	33,5%	33,0%	+0,5 pp
zysk netto	140	239	-41,4%	505	396	+27,5%
organiczne przepływy pieniężne (zgodnie z definicją celu całorocznego)	369	434	-15,0%	851	833	+2,2%

Odnośząc się do wyników Grupy w 3 kw. 2014 roku, Bruno Duthoit, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Przy utrzymującym się w 3 kw. wymagającym otoczeniu rynkowym, osiągnęliśmy zadowolające wyniki komercyjne i finansowe. Liczba klientów komórkowych w dalszym ciągu rosta w tempie powyżej 3% w ujęciu rocznym. Po raz kolejny pobiliśmy rekord pod względem kwartalnego przyrostu liczby klientów dedykowanych mobilnych usług internetowych. Utrzymuje się także duży popyt na ofertę konwergentną oraz szybki stacjonarny dostęp szerokopasmowy. Jak zapowiadaliśmy trzy miesiące temu, rywalizacja na rynku nie słabnie, co znajduje odzwierciedlenie w ewolucji ARPU z usług mobilnych. Rynek biznesowy staje się obecnie nawet bardziej wymagający niż rynek klientów indywidualnych. W związku z tym, ścisła kontrola kosztów pozostaje naszym zasadniczym priorytetem.

We wrześniu, zakończyliśmy – zapoczątkowany ponad dwa lata temu – projekt modernizacji sieci. Znacznie zwiększy to jej przepustowość oraz poprawi zadowolenie klientów z usług. Na początku października, wprowadziliśmy dwa nowe istotne projekty: Orange Finanse i Orange Energia; przewidujemy, że zwiększą one lojalność klientów oraz, w perspektywie średniokresowej, korzystnie wpłyną na ewolucję przychodów. Jesteśmy bardzo zadowoleni z decyzji polskiego regulatora telekomunikacyjnego (UKE) w sprawie deregulacji istotnej części rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych. To dla nas bodziec do opracowania nowych strategicznych działań na rynku stacjonarnym, które przedstawimy za kilka miesięcy. W czwartym kwartale, który tradycyjnie jest najlepszy pod względem komercyjnym, zamierzamy nadal wykorzystywać nasz unikalny potencjał i kontynuować strategię wprowadzania rozwiązań najlepszych dla naszych klientów.”

Wyniki finansowe

poprawa w zakresie ewolucji przychodów w wyniku mniejszego wpływu regulacji

Skonsolidowane przychody w 3 kw. wyniosły 3 046 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 3,6%. Spadek ten odzwierciedla utratę przychodów w wyniku decyzji regulacyjnych (28 mln zł), która była jednak znacznie niższa niż w poprzednich kwartałach. Z wyłączeniem wpływu regulacji, spadek przychodów wyniósł 87 mln zł, tj. 2,8% rok-do-roku, wobec 70 mln zł (2,2%) w poprzednim kwartale. Nieznaczne pogorszenie w tym zakresie odzwierciedla niższy wzrost pozostałych przychodów (w szczególności niższe przychody z usług ICT) oraz nieco wyższy spadek przychodów z usług stacjonarnych, wynikający z presji cenowej w segmencie biznesowym. Do wzrostu przychodów z usług mobilnych (z wyłączeniem wpływu regulacji) o 1,5% w ujęciu rocznym przyczyniła się ratalna sprzedaż telefonów komórkowych (co znacznie zwiększyło przychody ze sprzedaży sprzętu) oraz przyrost liczby klientów, co łącznie zrównoważyło presję cenową.

Na koniec 3 kw. liczba klientów naszej oferty konwergentnej osiągnęła 480 tys. Liczba przyłączeń netto utrzymała się na poziomie powyżej 60 tys. Łączna liczba usług, z których korzystają klienci Orange Open, zbliżyła się do 2 milionów, co oznacza, że na jednego klienta przypada średnio 4,2 usługi.

Tempo wzrostu liczby klientów komórkowych utrzymało się na poziomie powyżej 3% rok-do-roku. W 3 kw. Orange Polska pozyskała netto 74 tys. klientów abonamentowych, utrzymując w ujęciu rocznym blisko 7-procentowy wzrost liczby klientów w tym segmencie. Trzeci kwartał przyniósł kolejny rekord pod względem przyrostu bazy klientów mobilnego dostępu do Internetu: 94 tys. przyłączeń netto. Spadek ARPU z detalicznych usług mobilnych o 11% rok-do-roku wynikał z utrzymującej się presji cenowej (głównie na rynku biznesowym), rosnącej popularności ofert bez telefonu (w zakresie usług głosowych i dostępu do Internetu) oraz efektu rozwodnienia ARPU w związku z wprowadzeniem sprzedaży ratalnej.

Na wskaźniki dotyczące segmentu stacjonarnego w dalszym ciągu pozytywnie wpływało łączenie produktów w pakiety oraz konwergencja. Utrata stacjonarnych łączy głosowych netto ustabilizowała się w ujęciu kwartalnym na poziomie 54 tys. wobec utraty 78 tys. łączy w 3 kw. 2013. Liczba klientów usług TV zwiększyła się w trzecim kwartale o 15 tys., co oznacza wzrost o blisko 5% rok-do-roku.

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	3 kw. 2014	3 kw. 2013	Zmiana
liczba klientów Orange Open	480	211	+127,5%
liczba klientów 3P (Internet, TV i VoIP)	402	333	+20,7%
liczba klientów komórkowych	15 591	15 126	+3,1%
post-paid	7 533	7 052	+6,8%
pre-paid	8 058	8 074	-0,2%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	4 579	4 803	-4,7%
stacjonarne dostępy szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 269	2 305	-1,6%
mobilne dostępy szerokopasmowe	1 413	1 120	+26,2%
liczba klientów usług TV	735	702	+4,7%

zadowolająca skorygowana³ marża EBITDA na poziomie 35,1%

Skorygowana EBITDA³ za 3 kw. 2014 wyniosła 1 069 mln zł, przy marży na poziomie 35,1%. Do spadku EBITDA o 90 mln zł w ujęciu rocznym przyczyniły się głównie niższe przychody (o 87 mln zł) oraz wzrost kosztów międzyoperatorskich o 49 mln zł (z wyłączeniem wpływu regulacji), który z kolei był związany ze wzrostem ruchu wskutek rosnącej popularności nielimitowanych komórkowych planów taryfowych oraz przyrostu liczby klientów. Na wysokość EBITDA wpłynął także wzrost pozostałych kosztów operacyjnych o 35 mln zł, który wynikał przede wszystkim z kosztów infrastrukturalnych projektów szerokopasmowych realizowanych we współpracy z samorządami. Te niekorzystne czynniki zostały tylko częściowo zrównoważone przez spadek bezpośrednich kosztów komercyjnych o 19 mln zł oraz stały program optymalizacji kosztów, który w trzecim kwartale przyniósł 80 mln zł oszczędności.

zysk netto w 3 kw. w wysokości 140 mln zł

Zysk netto Orange Polska w 3 kw. 2014 wyniósł 140 mln zł wobec 239 mln zł w 3 kw. 2013 roku. Spadek zysku w ujęciu rocznym wynikał przede wszystkim z niższego zysku EBITDA (głównie w wyniku presji na przychody), który został częściowo zrównoważony przez niższe koszty amortyzacji (o 16 mln zł rok-do-roku) oraz niższe koszty finansowe netto (o 33 mln zł w porównaniu z 3 kw. 2013), które zmniejszyły się w wyniku zakończonego w maju procesu refinansowania długu. Podatek dochodowy był o 19 mln zł wyższy niż w 3 kw. 2013, w którym efektywna stopa podatku była stosunkowo niska.

organiczne przepływy pieniężne w wysokości 369 mln zł w 3 kw. oraz 851 mln zł narastająco od początku roku, zgodne z celem całorocznym

Organiczne przepływy pieniężne wyniosły w 3 kw. 2014 roku 369 mln zł wobec 434 mln zł rok wcześniej. Spadek przepływów pieniężnych wynikał z dwóch czynników. Po pierwsze, środki pieniężne z działalności operacyjnej (przed zapłaconym podatkiem dochodowym i zmianą kapitału obrotowego) zmniejszyły się o 145 mln zł, głównie w wyniku zwiększonego wypływu środków pieniężnych na licencję UMTS (zgodnie z harmonogramem płatności), a także presji na przychody. Po drugie, wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy był wyższy w ujęciu rocznym o 59 mln zł, przede wszystkim ze względu na mniej korzystną zmianę stanu zapasów i należności, co wynikało z wprowadzenia sprzedaży ratalnej. Te niekorzystne czynniki zostały częściowo zrównoważone przez niższy o 127 mln zł wypływ środków pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych.

Odnosząc się do wyników za 3 kw. 2014 roku, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Istotny wpływ na wyniki finansowe za 3 kw. miała presja konkurencyjna na nasze ARPU; jednak ścisła kontrola kosztów we wszystkich obszarach przyczyniła się do uzyskania w omawianym okresie 80 mln zł oszczędności, co zwiększyło ich poziom do 217 mln zł w ciągu 9 miesięcy. Skorygowany zysk EBITDA był zadowolający, przy marży wyższej niż w poprzednim kwartale. Biorąc pod uwagę płatność z tytułu licencji UMTS, która była o 50 mln zł wyższa niż w ostatnim roku, nasze organiczne przepływy pieniężne były satysfakcjonujące. Są one w pełni zgodne z celem całorocznym – określonym na poziomie, co najmniej 1,1 mld zł. Jesteśmy dobrze przygotowani finansowo do działań komercyjnych w okresie 4 kwartału. Intensywnie przygotowujemy plan finansowy i komercyjny na rok 2015, który może również odzwierciedlać szanse wynikające z nowych możliwości działania w obszarze szybkiego dostępu do Internetu.”

³ Zob. tabela z korektami danych finansowych na str. 5

Korekty danych finansowych

<i>w mln zł</i>	3 kw. 2013	3 kw. 2014	9 m. 2013	9 m. 2014
przychody	3 196	3 046	9 766	9 125
- przychody Wirtualnej Polski i ORE	-35		-92	
skorygowane przychody	3 161	3 046	9 674	9 125
EBITDA	1 165	1 040	3 202	3 178
- EBITDA Wirtualnej Polski i ORE	-6		-25	
- koszty rozwiązania stosunku pracy			18	
- zysk ze sprzedaży Wirtualnej Polski				-191
- wpływ niektórych roszczeń i sporów sądowych		29		73
skorygowana EBITDA	1 159	1 069	3 195	3 060
nakłady inwestycyjne	692	395	1 544	1 531
- zakup licencji telekomunikacyjnych	-254	-9	-254	-377
nakłady inwestycyjne (zgodnie z definicją celu całorocznego)	438	386	1 290	1 154

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”, „pro forma”, „zamierzać”, „przyszłe”, a także czasowniki w czasie przyszłym lub trybie warunkowym/przypuszczającym. 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.

Prezentacja wyników Orange Polska za 3 kwartał 2014

Czwartek, 23 października 2014

Miejsce:

Orange Polska
Al. Jerozolimskie 160
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 Q3 2014 Results

Kod telekonferencji:

1700351

Numery do telekonferencji:

Wlk. Brytania/Europa: +44-20-3427-1902
USA: +1-646-254-3388

Bezpłatne numery telefoniczne:

Wlk. Brytania: 0800-279-5004
USA: +1-877-280-1254

Wyniki zostaną udostępnione 22 października, po zamknięciu notowań, na stronie internetowej Orange Polska (www.orange.pl/investors). Jeżeli znajdują się Państwo na liście mailingowej Orange Polska, to otrzymają Państwo zawiadomienie pocztą elektroniczną o tym, że są one dostępne.

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2013								2014		
	1 kw.		2 kw.		3 kw.		4 kw.		1 kw.	2 kw.	3 kw.
Rachunek zysków i strat	raportowane	pro forma*	raportowane	pro forma*	raportowane	pro forma*	raportowane	pro forma*	raportowane	raportowane	raportowane
Przychody											
Usługi telefonii komórkowej	1 533	1 533	1 590	1 590	1 514	1 514	1 473	1 473	1 438	1 456	1 425
Połączenia głosowe	887	887	917	917	906	906	835	835	804	799	752
Usługi przesyłu danych, wiadomości, treści oraz M2M	433	433	443	443	448	448	470	470	461	475	484
Usługi hurtowe	213	213	230	230	160	160	168	168	173	182	189
Sprzedaż sprzętu do telefonii komórkowej	33	33	40	40	35	35	41	41	43	110	128
Usługi telefonii stacjonarnej	1 554	1 554	1 515	1 515	1 500	1 500	1 488	1 488	1 420	1 386	1 373
Dostęp wąskopasmowy	614	614	582	582	559	559	542	542	521	506	491
Dostęp szerokopasmowy, TV i VoIP	421	421	421	421	422	422	423	423	420	416	415
Rozwiązania teleinformatyczne dla przedsiębiorstw	251	251	250	250	258	258	261	261	237	231	230
Usługi hurtowe	268	268	262	262	261	261	262	262	242	233	237
Pozostałe przychody	147	132	158	116	147	112	155	110	94	132	120
Przychody razem	3 267	3 252	3 303	3 261	3 196	3 161	3 157	3 112	2 995	3 084	3 046
rok do roku**	-7,2%	n/a	-9,9%	n/a	-7,9%	n/a	-9,3%	n/a	-7,9%	-5,4%	-3,6%
Koszty świadczeń pracowniczych	(545)	(538)	(516)	(502)	(453)	(442)	(432)	(420)	(522)	(453)	(446)
Usługi obce	(1 596)	(1 593)	(1 649)	(1 635)	(1 501)	(1 484)	(1 694)	(1 674)	(1 452)	(1 495)	(1 441)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(314)	(314)	(358)	(357)	(284)	(284)	(295)	(295)	(280)	(297)	(322)
- Koszty dotyczące sieci i systemów informatycznych	(188)	(187)	(209)	(208)	(208)	(208)	(241)	(231)	(192)	(207)	(186)
- Koszty sprzedaży	(642)	(696)	(620)	(659)	(562)	(603)	(752)	(768)	(605)	(610)	(561)
- Usługi związane z ofertą programową	(37)	(36)	(43)	(42)	(34)	(33)	(35)	(34)	(35)	(31)	(23)
- Inne usługi obce	(415)	(360)	(419)	(369)	(413)	(356)	(371)	(346)	(340)	(350)	(349)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(85)	(85)	(144)	(144)	(92)	(91)	(166)	(166)	(79)	(148)	(125)
Koszty rozwiązania stosunku pracy	(18)	(18)	(1)	(1)	0	0	(167)	(167)	0	0	0
Zyski (straty) z tytułu sprzedaży aktywów	10	10	11	11	15	15	4	4	9	8	6
Zysk ze sprzedaży Wirtualnej Polski									191		
EBITDA	1 033	1 028	1 004	990	1 165	1 159	702	689	1 142	996	1 040
% przychodów	31,6%	31,6%	30,4%	30,4%	36,5%	36,7%	22,2%	22,1%	38,1%	32,3%	34,1%
- koszty restrukturyzacji	18	18					129	129			
- zysk ze sprzedaży Wirtualnej Polski									(191)		
- wpływu niektórych roszczeń i spraw sądowych										44	29
- korekty związane z połączeniem spółek TPSA i PTK							33	33			
skorygowana EBITDA	1 051	1 046	1 004	990	1 165	1 159	864	851	951	1 040	1 069
% przychodów	32,2%	32,2%	30,4%	30,4%	36,5%	36,7%	27,4%	27,3%	31,8%	33,7%	35,1%
Amortyzacja	(791)	(789)	(783)	(778)	(775)	(770)	(758)	(756)	(750)	(794)	(759)
Odpisy aktualizujące wartość aktywów trwałych	(1)	(1)	(3)	(3)	0	0	(5)	(5)	(1)	(2)	(4)
EBIT	241	238	218	209	390	389	(61)	(72)	391	200	277
% przychodów	7,4%	7,3%	6,6%	6,4%	12,2%	12,3%	-1,9%	-2,3%	13,1%	6,5%	9,1%
Koszty finansowe, netto	(134)	(134)	(108)	(108)	(118)	(118)	(118)	(118)	(119)	(118)	(85)
Podatek dochodowy	(26)	(25)	(34)	(32)	(33)	(33)	77	79	(1)	12	(52)
Skonsolidowany zysk netto	81	79	76	69	239	238	(102)	(111)	271	94	140

*pro forma skorygowana o wyłączenie z konsolidacji spółek Wirtualna Polska oraz ORE oraz uwzględniająca reklasyfikację kosztów związanych z ICT (głównie sprzęt) z „innych usług obcych” do „kosztów sprzedaży” a także kosztów związanych z projektami infrastrukturalnymi dla województw z „kosztów dotyczących sieci i systemów informatycznych” do „innych usług obcych”

**zmiana obliczona na podstawie danych pro forma dla 2013

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2013				2014		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Orange Open¹	72	125	211	286	352	418	480
Stacjonarne usługi głosowe							
POTS, ISDN i WLL	4 586	4 458	4 358	4 275	4 203	4 133	4 061
VoIP jako linia główna	390	423	445	466	482	500	518
Razem łącza główne – rynek detaliczny	4 976	4 881	4 803	4 741	4 685	4 633	4 579
Dostępny szerokopasmowy							
ADSL	2 130	2 112	2 096	2 083	2 059	2 042	2 019
VHBB (VDSL+FTTH)	28	36	49	64	86	105	127
CDMA	175	169	160	154	140	134	123
Rynek detaliczny – Grupa łącznie	2 333	2 317	2 305	2 301	2 285	2 281	2 269
Baza klientów usług TV							
IPTV	117	117	119	121	123	129	135
DTH (telewizja satelitarna)	582	582	583	586	585	591	600
Liczba klientów usług TV	699	699	702	707	708	720	735
W tym pakiety telewizyjne 'n'	98	101	115	123	133	144	155
3P usługi (TV+BB+VoIP)	286	314	333	351	364	383	402
Liczba klientów telefonii komórkowej							
Post-paid	6 906	6 970	7 052	7 221	7 360	7 459	7 533
- w tym klienci biznesowi	2 407	2 399	2 402	2 420	2 456	2 464	2 468
Pre-paid	7 980	7 977	8 074	8 104	8 035	8 002	8 058
Razem²	14 886	14 947	15 126	15 325	15 395	15 461	15 591
- w tym abonenci dedykowanych usług mobilnego dostępu szerokopasmowego	1 043	1 079	1 120	1 165	1 233	1 319	1 413
Liczba klientów usług hurtowych (poza Grupę)							
WLR	1 443	1 397	1 356	1 301	1 237	1 176	1 111
BSA	342	343	340	330	322	311	295
LLU	181	178	175	172	169	165	159

¹ Orange Open zawiera się w usługach stacjonarnego głosu, dostępu szerokopasmowego oraz usług telefonii komórkowej

² w szczyty klienci, włączając głos, M2M i dostępszerokopasmowy

kwartalne ARPU w zł na miesiąc	2013				2014		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
detaliczne ARPU z usług głosowych telefonii stacjonarnej Orange Polska	45,3	44,4	43,7	43,3	42,4	41,9	41,4
ARPU z usług Orange Polska dostępu szerokopasmowego, telewizji i VoIP	59,7	60,1	60,5	60,9	60,5	60,4	60,4
ARPU z usług telefonii komórkowej							
post-paid	60,4	62,7	59,2	57,2	55,6	55,6	53,3
- w tym klienci biznesowi	75,6	77,5	72,2	69,7	68,0	65,7	61,2
pre-paid	14,2	14,6	13,8	13,0	11,9	12,2	12,7
Zagregowane	34,9	36,2	34,2	32,8	31,8	32,1	31,4
ARPU z usług detalicznych	30,2	31,1	30,8	29,2	28,2	28,3	27,3
ARPU z usług hurtowych	4,7	5,1	3,4	3,6	3,6	3,9	4,1
ARPU z usług głosowych							
Post-paid	41,9	43,4	39,5	36,4	35,3	35,0	32,7
Pre-paid	9,6	10,2	9,6	8,7	8,0	8,0	8,1
Zagregowane	24,0	25,1	23,0	21,1	20,4	20,4	19,5
ARPU z usług przesyłu danych							
Post-paid	7,8	8,4	9,1	9,3	9,9	9,9	10,4
Pre-paid	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7	0,9	1,6
Zagregowane	3,8	4,1	4,4	4,5	4,8	5,0	5,6
ARPU z SMS/MMS i innych usług							
Post-paid	10,7	10,9	10,6	11,5	10,5	10,8	10,2
Pre-paid	3,9	3,8	3,7	3,6	3,3	3,3	3,1
Zagregowane	7,0	7,0	6,8	7,1	6,5	6,8	6,4

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2013				2014		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Klienci operatorów wirtualnych (MVNO) (w tys.)	66	67	69	62	59	32	31
Liczba smartfonów (w tys.)	3 384	3 526	3 613	3 804	3 920	4 044	4 284
Ruch i wskaźnik odejść							
AUPU (w min.)							
Post-paid	253,1	264,6	266,8	273,7	279,7	294,7	299,1
Pre-paid	90,2	94,5	91,3	90,8	90,5	93,5	96,3
Zagregowane	165,7	173,7	173,2	176,3	180,3	190,1	194,2
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)							
Post-paid	3,7	3,6	3,3	3,4	3,4	3,3	3,4
Pre-paid	15,5	15,1	14,6	14,8	14,9	14,9	16,4
Subsydia							
SAC post-paid (zł)	556,8	502,3	484,8	521,6	441,4	366,4	340,0
SRC post-paid (zł)	446,8	381,9	358,4	420,4	321,8	240,0	247,8
Pokrycie							
Pokrycie dla sieci 3G Grupy (w % ludności)	69,9%	73,7%	85,5%	90,2%	90,9%	97,2%	99,2%
Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)							
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
	raportowane	raportowane	raportowane	raportowane	raportowane	raportowane	raportowane
Orange Polska	21 617	21 024	20 143	19 922	19 224	18 594	18 207
50% pracowników Networks	395	392	398	397	396	396	395
Razem	22 012	21 416	20 541	20 319	19 620	18 990	18 602

Używane terminy:

Miesięczne ARPU z usług komórkowych – Average revenue per user (średni przychód na abonenta) – wskaźnik ARPU jest wyliczany jako stosunek przychodów Grupy z komórkowych usług głosowych (wychodzących i przychodzących) i niegłosowych, w tym jednorazowych opłat za połączenie i zakańczanie połączeń oraz usług roamingu dla osób odwiedzających, z wyłączeniem połączeń telemetrii, do średniej liczby klientów, z wyłączeniem klientów telemetrii.

Miesięczne ARPU z usług dostępu szerokopasmowego (xDSL, FTTH, TV oraz VoIP) – Average revenue per user (średni przychód na abonenta) – wskaźnik ARPU dla usług dostępu szerokopasmowego jest wyliczany jako stosunek miesięcznych przychodów z usług dostępu szerokopasmowego do średniej liczby dostępu.

Subscriber Acquisition Cost (SAC) – 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.

Subscriber Retention Cost (SRC) – koszt utrzymania abonenta – Koszty utrzymania klientów do liczby klientów utrzymanych w danym okresie. Koszty utrzymania klientów obejmują prowizje płacone dystrybutorom oraz dopłaty netto do sprzedaży telefonów komórkowych.

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

Information and Communication Technology (ICT) – usługi teleinformatyczne