



Warszawa, 12 lutego 2013 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 11/2014

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 czwarty kwartał i cały rok 2013.

Orange Polska osiągnął cel dla organicznych przepływów pieniężnych¹ w 2013r. Orange Polska informuje o znaczącej poprawie wyników komercyjnych

Podsumowanie 2013 roku:

- spadek przychodów ograniczony do -3,7%, z wyłączeniem wpływu regulacji
- wpływ regulacji w wysokości -693 mln zł wynika głównie z obniżki MTR za połączenia głosowe do 4,29 gr (ok. €0,01)
- widocznie lepsza dynamika działalności komercyjnej:
 - wzrost liczby klientów konwergentnych ‘Open’ do 286 000, tj. 8,7x rok-do-roku
 - wzrost liczby klientów mobilnych o +430 000 (+2,9%) rok-do-roku, w tym o +310 000 (+4,5%) w segmencie post-paid wobec odpowiednio +237 000 i -66 000 w roku 2012
 - liczba klientów nju.mobile osiągnęła 353 000, w tym +150 000 pozyskanych w 4 kw.
 - wolniejszy spadek klientów telefonii stacjonarnej: -345 000 w 2013 roku wobec -590 000 w 2012 roku
- marża EBITDA² w 2013 roku na poziomie 31,6% dzięki 223 mln zł oszczędności kosztowych
 - koszty dużej aktywności komercyjnej widoczne w 27,4% marży EBITDA² w 4 kw.
- nakłady inwestycyjne¹ w 2013r. na poziomie 1 916 mln zł, zgodne z założonym celem
- zrealizowany cel na 2013r. dla organicznych przepływów pieniężnych¹, które wyniosły 1 105 mln zł
- Umowa Społeczna zawarta ze związkami zawodowymi umożliwiła 2 950 odejść dobrowolnych w latach 2014-2015
- Zarząd spodziewa się że organiczne przepływy pieniężne będą w 2014 roku co najmniej stabilne względem roku 2013 (z wyłączeniem wydatków na częstotliwości oraz wpływu roszczeń i sporów)
- Zarząd proponuje wypłatę niezmienionej dywidendy w 2014 roku w wysokości 0,5 zł na akcję (propozycja wymaga zatwierdzenia przez WZA)

¹ Z wyłączeniem nabycia częstotliwości; cel OCF został podwyższony w 3 kw. 2013

² Skorygowana o kosztów restrukturyzacji w 2013 roku (129 mln zł w 4 kw., 147 mln zł w całym roku) i 33 mln zł korekty związanej z połączeniem spółek TPSA i PTK (VAT oraz zapasy)

Kluczowe wskaźniki (w mln zł), MSSF	4 kw. 2013	4 kw. 2012	Zmiana	Cały rok 2013	Cały rok 2012	Zmiana
przychody Grupy	3 157	3 482	-9,3%	12 923	14 141	-8,6%
z wyłączeniem wpływu regulacji			-3,8%			-3,7%
skorygowana EBITDA ²	864	1 007	-14,2%	4 084	4 857	-15,9%
skorygowana EBITDA ² (jako % przychodów)	27,4%	28,9%	-1,5 pp	31,6%	34,3%	-2,7 pp
zysk netto (z uwzględnieniem kosztów restrukturyzacji)	-102	51	n/d	294	855	-65,6%
organiczne przepływy pieniężne	272	533	-49,0%	1 105 ¹	1 593 ³	-30,6%

Odnosząc się do wyników Grupy w 2013 roku, Bruno Duthoit, Prezes Zarządu, stwierdził:

„W trakcie roku 2013 skoncentrowaliśmy się na realizacji naszej strategii, w szczególności na ożywieniu działalności komercyjnej. Z zadowoleniem stwierdzam, że te wysiłki zaczynają przynosić efekty: nasza oferta konwergentna Open znajduje się na dobrej ścieżce wzrostu, ograniczamy utratę klientów telefonii stacjonarnej i osiągnęliśmy bardzo wysoki przyrost liczby klientów komórkowych. Dotyczy to zwłaszcza segmentu post-paid, w którym liczba pozyskanych klientów w 4 kw. była najwyższa od 2009 roku. Jednocześnie osiągnęliśmy postęp operacyjny, zwiększając pokrycie siecią 3G i 4G oraz wspomagając konwergencję poprzez połączenie TP S.A. z PTK Centertel. W przyszłości będziemy dążyć do zwiększenia naszych udziałów rynkowych we wszystkich segmentach oraz do poprawy dynamiki dostępu szerokopasmowego, poprzez zaspokojenie potrzeb klientów poszczególnych segmentów, a także poprzez poprawę doświadczeń klientów, sprawiając by nasze procesy sprzedaży i dostarczenia usług stały się bardziej płynne i wygodne dla klientów. Przewidujemy, że polski rynek pozostanie wysoce konkurencyjny, ale jestem przekonany, że dysponujemy wszystkimi atutami niezbędnymi, żeby kontynuować postęp osiągnięty w 2013 roku.”

¹ Z wyłączeniem nabycia częstotliwości; cel OCF został podwyższony w 3 kw. 2013

² Skorygowana o koszty restrukturyzacji w 2013 roku (129 mln zł w 4 kw., 147 mln zł w całym roku) i 33 mln zł korekty związanej z połączeniem spółek TPSA i PTK (VAT oraz zapasy)

³ z wyłączeniem zapłaty 550 mln EUR na rzecz DPTG w ramach ostatecznej umowy w 2012 roku

Wyniki finansowe

spadek przychodów w 2013 roku ograniczony do -3,7%, z wyłączeniem wpływu regulacji

Przychody Grupy w 2013 roku wyniosły 12 923 mln zł, w porównaniu do 14 141 mln zł w roku 2012. Spadek odzwierciedla przede wszystkim utratę -693 mln zł w wyniku decyzji regulacyjnych (głównie obniżek stawek MTR⁴). Z wyłączeniem wpływu regulacji, spadek przychodów został ograniczony do 525 mln zł, tj. -3,7%. Przyczyniły się do tego niższe przychody z usług stacjonarnych, które – z wyłączeniem wpływu regulacji – zmniejszyły się o 417 mln zł, głównie z powodu strukturalnej erozji telefonii głosowej. Spadek tych przychodów został jednak w 4 kw. ograniczony do -64 mln zł wobec -74 mln zł w 3 kw., -172 mln zł w 2 kw. oraz -107 mln zł w 1 kw. Przychody z usług mobilnych, z wyłączeniem wpływu regulacji, zmniejszyły się o -156 mln zł, co odzwierciedla utrzymującą się presję cenową. Spadek ten został częściowo zrównoważony przez wzrost pozostałych przychodów o 48 mln zł.

Liczba klientów Orange Open osiągnęła 286 000. W ciągu ostatnich 12 miesięcy liczba abonentów tej flagowej oferty konwergentnej wzrosła 8,7 razy. Jej potencjał w zakresie dosprzedaży jest potwierdzony przez fakt, że w chwili zawierania umowy 58% klientów dokupiło dodatkowe usługi stacjonarne lub komórkowe, co korzystnie wpływa na całkowite ARPU.

Tempo wzrostu liczby klientów komórkowych zwiększyło się w trzecim kwartale do +2,9% rok-do-roku wobec +2,5% w 3 kw. Było to możliwe dzięki pozyskaniu 199 000 klientów (netto) od końca trzeciego kwartału, głównie w segmencie post-paid (+169 000 kart SIM). Wynik w tym segmencie jest szczególnie godny uwagi, gdyż jest to największy kwartalny przyrost liczby klientów od 2 kw. 2009. Na ARPU z detalicznych usług mobilnych w dalszym ciągu niekorzystnie wpływała zapoczątkowana przez konkurencję w 2012 roku wojna cenowa, i wskaźnik ten zmniejszył się w 4 kw. o -7% rok-do-roku.

Stacjonarne wskaźniki KPI nadal korzystały na strategii łączenia produktów i konwergencji. Ewolucja liczby klientów telefonii stacjonarnej uległa poprawie: utrata łączy wyniosła -345 000 w 2013 roku wobec -590 000 w 2012 roku. Ponadto na przestrzeni roku następowało sekwencyjne spowolnienie procesu utraty klientów: -62 000 w 4 kw. wobec -78 000 w 3 kw., -96 000 w 2 kw. oraz -109 000 w 1 kw.

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys., na koniec roku)	2013	2012	Zmiana
liczba klientów Orange Open	286	33	8,7x
liczba klientów 3P (Internet, TV i VoIP)	351	248	+41,5%
liczba klientów komórkowych	15 325	14 895	+2,9%
post-paid	7 221	6 911	+4,5%
pre-paid	8 104	7 984	+1,5%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	4 759	5 104	-6,8%
stacjonarne dostępy szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 301	2 345	-1,9%
mobilne dostępy szerokopasmowe	1 165	985	+18,3%
liczba klientów usług TV	707	706	+0,1%

⁴ Stawka za zakańczanie połączeń głosowych w sieciach komórkowych (MTR) została od 1 lipca 2013 roku obniżona z 8,26 gr/min do 4,29 gr/min. W 1 półroczu 2012, stawka MTR wynosiła 15,20 gr/min, a w 2 półroczu 2012 – 12,23 gr/min.

skorygowana marża EBITDA w 2013 roku obroniona na poziomie 31,6%⁵ dzięki 223 mln zł oszczędności kosztowych

Skorygowana EBITDA⁵ w 2013 roku wyniosła 4 084 mln zł, co stanowiło 31,6% przychodów. W ujęciu rocznym, zmniejszyła się ona o 773 mln zł. Wynikało to głównie ze spadku przychodów o 525 mln zł, z wyłączeniem wpływu regulacji, podczas gdy decyzje regulacyjne przyczyniły się do obniżenia EBITDA o dalsze -66 mln zł. Dodatkowo, pod presją znalazły się koszty bezpośrednie; plany taryfowe z nielimitowanymi połączeniami głosowymi i SMS przyczyniły się do wzrostu kosztów międzyoperatorskich o 107 mln zł, zaś poprawa wyników operacyjnych Grupy (liczba komórkowych klientów post-paid wzrosła w 2013 roku o 310 000 wobec spadku o 66 000 w 2012 roku) pociągnęła za sobą wzrost kosztów komercyjnych o 108 mln zł. Koszty usług ICT wzrosły do 216 mln zł, tj. o 67 mln zł rok-do-roku, przy czym korespondowało to z wzrostem przychodów z tych usług do 265 mln zł. Pozostałe koszty zwiększyły się o 73 mln, również w związku z projektami infrastrukturalnymi realizowanymi dla poszczególnych województw. Porównanie rok-do-roku odzwierciedla też wpływ zwrotu dokonanego przez Grupę Orange w 2012 roku, dotyczącego części kosztów zmiany marki na Orange (-50 mln zł). Dodatni wpływ na EBITDA miało 223 mln zł oszczędności kosztowych, osiągniętych dzięki realizowanemu przez Grupę programowi optymalizacji kosztów.

zysk netto (z uwzględnieniem kosztów restrukturyzacji) w wysokości 294 mln zł w 2013 roku

Zysk netto Grupy w 2013 roku wyniósł 294 mln zł wobec 855 mln zł w 2012 roku. Spadek wynikał głównie z wpływu kosztów związanych z restrukturyzacją zatrudnienia (-147 mln zł), oraz ze zmiany EBITDA. Czynniki te zostały częściowo zrównoważone przez niższe koszty amortyzacji (spadek o 160 mln zł), niższe koszty finansowe netto (o 78 mln zł w porównaniu do 2012 roku) oraz niższy podatek dochodowy (o 147 mln zł niż rok wcześniej).

zrealizowany cel na 2013 rok dla organicznych przepływów pieniężnych⁶, które wyniosły 1 105 mln zł

Organiczne przepływy pieniężne wyniosły w 2013 roku 1 105 mln zł i były zgodne z założonym celem⁷. W porównaniu z 2012 rokiem zmniejszyły się one o 488 mln zł. Spadek ten wynikał z niższych o 1 121 mln zł środków pieniężnych z działalności operacyjnej (przed zapłaconym podatkiem dochodowym i zmianą kapitału obrotowego), do czego przyczynił się przede wszystkim spadek EBITDA, oraz wzrost zapłaconego podatku dochodowego o 57 mln zł. Czynniki te zostały częściowo skompensowane przez niższy o 540 mln zł wypływ środków pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych oraz dodatnią różnicę w wysokości 142 mln zł z tytułu zmiany zapotrzebowania na kapitał obrotowy⁸.

Odnosząc się do wyników za 2013 rok, Jacques de Galzain, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„W 2013 roku zainwestowaliśmy więcej środków w działalność komercyjną, co przyczyniło się do większej liczby pozyskanych klientów. Przewidujemy, że te inwestycje zwrócą się w kolejnych latach. Naszym wynikiom finansowym pomogło 220 mln zł oszczędności kosztowych. Dzięki temu mogliśmy zrealizować cel na 2013 rok w zakresie organicznych przepływów pieniężnych, nie narażając nakładów inwestycyjnych. Przewidujemy, że w 2014 roku co najmniej powtórzymy poziom generowanych znormalizowanych przepływów pieniężnych z roku 2013. W przyszłym roku czekają nas znaczące jednorazowe wypływy gotówki, związane głównie z odnowieniem koncesji na posiadane częstotliwości oraz zakupem częstotliwości dla usług LTE. Niemniej jednak jesteśmy zdeterminowani by wynagradzać naszych akcjonariuszy i pomimo tych niepewności, proponujemy wypłatę w 2014 roku dywidendy w wysokości 0,5 zł na akcję.”

⁵ skorygowana o koszty restrukturyzacji w 2013 roku (129 mln zł w 4 kw., 147 mln zł w całym roku) i 33 mln zł korekty związanej z połączeniem spółek TPSA i PTK (VAT oraz zapasy)

⁶ Z wyłączeniem nabycia częstotliwości; cel został podwyższony w 3 kw. 2013

⁷ Cel został podwyższony w 3 kw. 2013

⁸ Spadek zapotrzebowania na kapitał obrotowy w 2013 roku wyniósł 54 mln zł wobec wzrostu o 88 mln zł w 2012 roku

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 cały rok 2013 Środa, 12 lutego 2014

Miejsce:

Orange Polska
Centrum Konferencyjne, parter
Al. Jerozolimskie 160
02-326 Warszawa

Początek: 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 FY 2013 Results

Numery do telekonferencji:

Wlk. Brytania/Europa: [+44-208-515-2301](tel:+442085152301)
USA: [+1-480-629-9692](tel:+14806299692)

Bezpłatne numery telefoniczne:

Wlk. Brytania: [0800-358-5267](tel:08003585267)
USA: [+1-877-941-8609](tel:+18779418609)

Wyniki zostaną udostępnione 12 lutego, w godzinach porannych, na stronie internetowej Orange Polska (www.orange.pl/investors). Jeżeli znajdują się Państwo na liście dystrybucyjnej Orange Polska, to otrzymają Państwo dodatkowe zawiadomienie pocztą elektroniczną o tym, że wyniki są już dostępne.

Skonsolidowane wyniki Grupy Orange Polska

w milionach złotych	2012*				2013				2012*	2013
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	cały rok	cały rok
Rachunek zysków i strat										
Przychody										
Usługi telefonii komórkowej	1 697	1 784	1 706	1 660	1 533	1 590	1 514	1 473	6 847	6 110
połączenia głosowe	971	1 036	1 000	940	887	917	906	835	3 947	3 545
usługi przesyłu danych, wiadomości, treści oraz M2M	416	412	418	431	433	443	448	470	1 677	1 794
usługi hurtowe	310	336	288	289	213	230	160	168	1 223	771
Sprzedaż sprzętu do telefonii komórkowej	35	35	32	39	33	40	35	41	141	149
Usługi telefonii stacjonarnej	1 676	1 712	1 611	1 594	1 554	1 515	1 500	1 488	6 593	6 057
dostęp wąskopasmowy	739	701	665	642	614	582	559	542	2 747	2 297
dostęp szerokopasmowy, TV i VoIP	385	395	398	408	421	421	422	423	1 586	1 687
rozwiązania teleinformatyczne dla przedsiębiorstw	263	320	256	254	251	250	258	261	1 093	1 020
usługi hurtowe	289	296	292	290	268	262	261	262	1 167	1 053
Pozostałe przychody	112	136	123	189	147	158	147	155	560	607
Przychody razem	3 520	3 667	3 472	3 482	3 267	3 303	3 196	3 157	14 141	12 923
Wzrost rok do roku**	-3,5%	-1,2%	-5,6%	-6,4%	-7,2%	-9,9%	-7,9%	-9,3%	-4,2%	-8,6%
Koszty świadczeń pracowniczych	(560)	(527)	(489)	(489)	(545)	(516)	(453)	(432)	(2 065)	(1 946)
Usługi obce	(1 731)	(1 830)	(1 557)	(1 785)	(1 596)	(1 649)	(1 501)	(1 694)	(6 903)	(6 440)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(447)	(470)	(413)	(441)	(314)	(358)	(284)	(295)	(1 771)	(1 251)
- Koszty dotyczące sieci i systemów informatyczny	(208)	(215)	(201)	(211)	(188)	(209)	(208)	(241)	(835)	(846)
- Koszty sprzedaży	(641)	(691)	(547)	(671)	(642)	(620)	(562)	(752)	(2 550)	(2 576)
- Usługi związane z ofertą programową	(34)	(38)	(33)	(33)	(37)	(43)	(34)	(35)	(138)	(149)
- Inne usługi obce	(401)	(416)	(363)	(429)	(415)	(419)	(413)	(371)	(1 609)	(1 618)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(10)	(24)	(104)	(221)	(85)	(144)	(92)	(166)	(359)	(487)
koszty rozwiązania stosunku pracy	0	0	0	8	(18)	(1)	0	(167)	8	(186)
Zyski (straty) z tytułu sprzedaży aktywów	8	12	3	12	10	11	15	4	35	40
EBITDA	1 227	1 298	1 325	1 007	1 033	1 004	1 165	702	4 857	3 904
% przychodów	34,9%	35,4%	38,2%	28,9%	31,6%	30,4%	36,5%	22,2%	34,3%	30,2%
skorygowana EBITDA***	1 227	1 298	1 325	1 007	1 051	1 004	1 165	864	4 857	4 084
% przychodów	34,9%	35,4%	38,2%	28,9%	32,2%	30,4%	36,5%	27,4%	34,3%	31,6%
Amortyzacja	(819)	(834)	(801)	(813)	(791)	(783)	(775)	(758)	(3 267)	(3 107)
Odpisy aktualizujące wartość aktywów trwałych	(4)	(6)	(1)	(5)	(1)	(3)	0	(5)	(16)	(9)
EBIT	404	458	523	189	241	218	390	(61)	1 574	788
% przychodów	11,5%	12,5%	15,1%	5,4%	7,4%	6,6%	12,2%	-1,9%	11,1%	6,1%
Koszty finansowe, netto	(108)	(127)	(146)	(175)	(134)	(108)	(118)	(118)	(556)	(478)
Podatek dochodowy	(54)	(76)	(70)	37	(26)	(34)	(33)	77	(163)	(16)
Skonsolidowany zysk netto	242	255	307	51	81	76	239	(102)	855	294

* skorygowany o IFRS11; zmiana w ujmowaniu w sprawozdaniu finansowym udziałów we wspólnych przedsięwzięciach

** wzrost obliczony na podstawie danych proforma dla 2011 (skorygowany o wyłączenie z konsolidacji spółek Emitel oraz Paytel)

*** skorygowany o koszty restrukturyzacji (-18mn zł zaksięgowane w 1 kw. 2013 i -129mn zł w 4 kw. 2013), głównie zawierające rezerwę na restrukturyzację(-18mn zł w 1kw 2013 oraz -167mn zł) i aktuarialna korekta do długoterminowych świadczeń pracowniczych, a także -33mn zł korekty związanej z połączeniem spółek TPSA i PTK (VAT oraz zapasy) zaksięgowane w 4kw 2013

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Orange Polska

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy								
baza klientów (w tys.)	2012				2013			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Orange Open¹		2	6	33	72	125	211	286
Stacjonarne usługi głosowe								
POTS & ISDN	5 272	5 048	4 854	4 687	4 521	4 392	4 292	4 209
WLL	61	69	76	81	84	84	84	84
VoIP jako linia główna	152	209	264	336	390	423	445	466
Razem łącza główne – rynek detaliczny	5 485	5 326	5 194	5 104	4 995	4 899	4 821	4 759
Dostępy szerokopasmowe								
ADSL	2 151	2 146	2 134	2 139	2 130	2 112	2 096	2 083
VDSL	11	16	23	26	28	36	49	64
CDMA	186	182	181	180	175	169	160	154
Rynek detaliczny – Grupa łącznie	2 348	2 344	2 338	2 345	2 333	2 317	2 305	2 301
Baza klientów usług TV								
IPTV	113	114	116	119	117	117	119	121
DTH (telewizja satelitarna)	550	562	578	588	582	582	583	586
Liczba klientów usług TV	663	677	695	706	699	699	702	707
W tym pakiety telewizyjne 'n'	43	57	69	83	98	101	115	123
3P usługi (TV+BB+VoIP)	112	151	191	248	286	314	333	351
Liczba klientów telefonii komórkowej								
Post-paid	6 927	6 937	6 894	6 911	6 906	6 970	7 052	7 221
- w tym klienci biznesowi	2 446	2 436	2 420	2 428	2 407	2 399	2 402	2 420
Pre-paid	7 685	7 820	7 865	7 984	7 980	7 977	8 074	8 104
Razem²	14 612	14 757	14 758	14 895	14 886	14 947	15 126	15 325
- w tym abonenci dedykowanych usług mobilnego dostępu szerokopasmowego	800	848	907	985	1043	1079	1120	1165
Liczba klientów usług hurtowych								
WLR (poza Grupę)	1 512	1 539	1 518	1 472	1 443	1 397	1 356	1 301
BSA (poza Grupę)	367	367	356	347	342	343	340	330
LLU	186	184	187	185	181	178	175	172
¹ Orange Open zawiera się w usługach stacjonarnego głosu, dostępu szerokopasmowego oraz usług telefonii komórkowej								
² w wszyscy klienci, włączając głos, M2M i dostępszerokopasmowy								
Kwartalne ARPU z zł na miesiąc								
	2012				2013			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
detaliczne ARPU z usług głosowych telefonii stacjonarnej Orange Polska	46,5	46,2	45,5	45,6	45,1	44,2	43,5	43,1
ARPU z usług Orange Polska dostępu szerokopasmowego, telewizji i VoIP	54,5	55,9	56,5	57,8	59,7	60,1	60,5	60,9
ARPU z usług telefonii komórkowej (poza Grupę)								
post-paid	65,1	68,5	65,5	64,5	60,4	62,7	59,2	57,2
- w tym klienci biznesowi	84,0	88,2	81,9	79,9	75,6	77,5	72,2	69,7
pre-paid	16,6	17,7	16,8	16,2	14,2	14,6	13,8	13,0
Zagregowane	39,1	40,9	38,8	37,9	34,9	36,2	34,2	32,8
ARPU z usług detalicznych	32,1	33,4	32,5	31,4	30,2	31,1	30,8	29,2
ARPU z usług hurtowych	6,9	7,5	6,4	6,4	4,7	5,1	3,4	3,6
ARPU z usług głosowych								
Post-paid	48,2	51,4	48,5	46,5	41,9	43,4	39,5	36,4
Pre-paid	12,2	13,4	12,6	11,9	9,6	10,2	9,6	8,7
Zagregowane	28,5	30,5	28,5	27,2	24,0	25,1	23,0	21,1
ARPU z usług przesyłu danych								
Post-paid	6,8	6,5	6,9	7,0	7,8	8,4	9,1	9,3
Pre-paid	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7
Zagregowane	3,4	3,2	3,4	3,4	3,8	4,1	4,4	4,5
ARPU z SMS/MMS i innych usług								
Post-paid	10,1	10,5	10,1	10,9	10,7	10,9	10,6	11,5
Pre-paid	3,8	3,8	3,6	3,7	3,9	3,8	3,7	3,6
Zagregowane	7,1	7,3	7,0	7,4	7,0	7,0	6,8	7,1

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2012				2013			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Klienci operatorów wirtualnych (MVNO) (w tys.)	88	87	78	69	66	67	69	62
Liczba smartfonów (w tys.)	2 256	2 574	2 887	3 262	3 384	3 526	3 613	3 804
Ruch i wskaźnik odejść								
AUPU (w min.)								
Post-paid	236,5	239,6	243,4	251,7	253,1	264,6	266,8	273,7
Pre-paid	92,3	95,8	91,3	90,6	90,2	94,5	91,3	90,8
Zaregrowane	160,8	163,7	162,6	165,6	165,7	173,7	173,2	176,3
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)								
Post-paid	3,9	3,4	3,5	3,4	3,7	3,6	3,3	3,4
Pre-paid	16,7	16,8	17,2	15,0	15,5	15,1	14,6	14,8
Subsydia								
SAC post-paid (zł)	576,7	499,8	506,6	583,8	556,8	502,3	484,8	521,6
SRC post-paid (zł)	438,9	427,1	361,1	388,9	446,8	381,9	358,4	420,4
Pokrycie								
Pokrycie dla sieci 3G Grupy (w % ludności)	62,6%	62,7%	64,8%	69,0%	69,9%	73,7%	85,5%	90,2%
Struktura zatrudnienia w Grupie TP - 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.	4 kw.
Orange Polska	23 181	22 899	22 356	21 920	21 617	21 024	20 143	19 923
50% pracowników Networks	397	397	397	397	395	392	398	397
Razem	23 578	23 296	22 753	22 317	22 012	21 416	20 541	20 320

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