



Warszawa, 22 października 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 118/2013

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 Telekomunikacji Polskiej S.A. przekazuje do wiadomości wybrane dane finansowe i operacyjne dotyczące działalności Grupy Kapitałowej Telekomunikacja Polska („Grupa”, „Orange Polska”) za trzeci kwartał 2013 roku.

Dobre wyniki komercyjne oraz przepływy pieniężne w 3 kw. umożliwiły Orange Polska podwyższenie celu na 2013 rok

Podsumowanie 3 kw. 2013:

- **przychodów spadły o 2,5% rok-do-roku z wyłączeniem wpływu regulacji, wobec -5.5% w 2 kw. 2012 oraz -3,1% w 1 kw. 2013**
- **wpływ regulacji w wysokości -190 mln zł wynika głównie z obniżki MTR za połączenia głosowe do 0,0429 zł (ok. €0,01)**
- **dobre wyniki operacyjne potwierdzają słusność obranej strategii komercyjnej**
 - **wzrost liczby klientów Orange Open o +69% względem 2 kw., do 211 000**
 - **wzrost liczby klientów mobilnych o 179 000 w 3 kw. oraz o +2,5% rok-do-roku**
 - **liczba klientów nju.mobile osiągnęła 203 000 w tym 123 000 pozyskanych w 3 kw.**
 - **sekwencyjne spowolnienie utraty klientów telefonii stacjonarnej: -78 000 netto w 3 kw. wobec -96 000 w 2 kw. oraz -132 000 w 3 kw. 2012**
- **marża EBITDA na poziomie 36,5% w 3 kw. dzięki wolniejszemu spadkowi przychodów oraz 64 mln zł oszczędności kosztowych**
- **cel całoroczny dla organicznych przepływów pieniężnych podwyższony do „co najmniej 1 mld zł¹”**
 - **pierwotny cel osiągnięty z wyprzedzeniem: organiczne przepływy pieniężne wyniosły 833 mln zł narastająco od początku roku**

¹ Z wyłączeniem nabycia pasma częstotliwości w 2013 roku, zmian zakresu konsolidacji oraz wpływu czynników ryzyka i sporów

Kluczowe wskaźniki (w mln zł), MSSF	3 kw. 2013	3 kw. 2012	Zmiana	9 m. 2013	9 m. 2012	Zmiana
Przychody Grupy	3 196	3 472	-7,9%	9 766	10 659	-8,4%
EBITDA	1 165	1 325	-12,1%	3 202	3 850	-16,8%
EBITDA (jako % przychodów)	36,5%	38,2%	-1,7 pp	32,8%	36,1%	-3,3 pp
Zysk netto	239	307	-22,1%	396	804	-50,7%
Organiczne przepływy pieniężne	434	321	+35,2%	833	1 060 ²	-21,4%

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

„Od mojego powrotu do Polski upłynęło zaledwie kilka tygodni, ale już dostrzegam, że dysponujemy odpowiednimi zasobami, żeby poprawić nasze wyniki. Te zasoby to między innymi 22 mln klientów naszych różnych usług, pełen wachlarz usług, odpowiednie zasoby sieciowe oraz dobrze wyszkolona i zmotywowana kadra. Mamy świadomość że istnieje pilna potrzeba poprawy naszych wyników – poczynając od dynamiki przychodów, gdzie konieczne są śmielsze i bardziej zdecydowane działania. Konwergencja to centralny element naszej strategii, ale jednocześnie musimy wprowadzać nowe produkty i funkcjonalności, aby zaspokajać potrzeby klientów z poszczególnych segmentów. Musimy być bardziej elastyczni, szybsi w reagowaniu na zmiany rynkowe i doskonali w dostarczaniu usług, aby budować lojalność klientów i kreować wartość. Kierowanie zespołami Orange Polska to dla mnie wielki przywilej. Będziemy wspólnie ciężko pracować nad realizacją naszej strategii, gdyż jesteśmy absolutnie zdeterminowani by generować stabilne przepływy pieniężne, niezbędne do sfinansowania naszych inwestycji i wynagrodzenia akcjonariuszy.”

² Skorygowane o zapłatę 550 mln EUR na rzecz DPTG w ramach ostatecznej ugody w 2012 roku

Wyniki finansowe

spadek przychodów w 3 kw. o 2,5% rok-do-roku z wyłączeniem wpływu regulacji, wobec -5,5% w 2 kw. 2012 oraz -3,1% w 1 kw. 2013

Przychody Grupy w trzecim kwartale 2013 roku wyniosły 3 196 mln zł, w porównaniu do 3 472 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku. Spadek o 7,9% rok-do-roku odzwierciedla -190 mln zł wpływu decyzji regulacyjnych (głównie obniżek stawek MTR³). Z wyłączeniem wpływu regulacji, przychody zmniejszyły się o -2,5% rok-do-roku wobec -5,5% w 2 kw. oraz -3,1% w 1 kw. Poprawa dynamiki wynikała przede wszystkim z niższego tempa spadku przychodów z usług stacjonarnych; z wyłączeniem wpływu regulacji, przychody te zmniejszyły się w ujęciu rocznym o -4,6% w 3kw. wobec -10% w 2 kw. oraz -6,4% w 1 kw. Odzwierciedla to bardziej korzystną niż w drugim kwartale bazę porównawczą (wyniki 2 kw. 2012 zawierały jednorazowe przychody z usług ICT związane z EURO 2012) oraz postępujące spowolnienie erozji przychodów z telefonii stacjonarnej. Poprawie uległa także dynamika przychodów z usług mobilnych, które w 3 kw. zmniejszyły się o 2,1% rok-do-roku (z wyłączeniem wpływu regulacji) wobec -2,8% w 2 kw, głównie za sprawą szybszego wzrostu liczby klientów.

Liczba klientów Orange Open osiągnęła w trzecim kwartale 211 000. Dynamika sprzedaży flagowej oferty konwergentnej Grupy nabrała impetu: przyrost klientów (netto) wyniósł +39 000 w 1 kw., a następnie przyspieszył do +53 000 w 2 kw. oraz +86 000 w 3 kw. Potencjał tej oferty w zakresie dosprzedaży jest potwierdzany faktem, że ok. 67% klientów Orange Open dokupiło dodatkowe usługi stacjonarne lub komórkowe, przyczyniając się do wzrostu łącznego ARPU.

Tempo wzrostu liczby klientów komórkowych urosło w trzecim kwartale do +2,5% rok-do-roku wobec +1,3% w 2 kw. Było to możliwe dzięki pozyskaniu 179 000 klientów (netto) od końca drugiego kwartału, zarówno w segmencie pre-paid (+97 000 kart SIM) jak i w post-paid (+82 000 kart SIM). Ułatwiła to wysoka sprzedaż usług pod marką nju mobile, której baza klientów wzrosła od końca drugiego kwartału o 123 000 (netto), osiągając poziom 203 000. Na ARPU z usług mobilnych w dalszym ciągu niekorzystnie wpływała zapoczątkowana przez konkurencję w 2012 roku wojna cenowa, chociaż w mniejszym stopniu: ARPU z usług detalicznych (wychodzących) zmniejszyły się w 3 kw. o 5,2% rok-do-roku wobec -6,9% w 2 kw. oraz -5,9% w 1 kw.

Stacjonarne wskaźniki KPI nadal korzystały na strategii łączenia produktów i konwergencji. Utrata netto klientów telefonii stacjonarnej została ograniczona do 78 000 w 3 kw., wobec utraty 96 000 klientów w 2 kw. oraz 109 000 w 1 kw. Ponadto, wysoki wzrost liczby klientów oferty 3P (+74% rok-do-roku) wspierał ARPU z usług dostępu do Internetu, TV i VoIP i przyczynił się do wzrostu przychodów z tych usług o 24 mln zł, tj. 6% rok-do-roku. W trzecim kwartale, przychody z usług dostępu do Internetu, TV i VoIP stanowiły 13,2% przychodów Grupy.

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	3 kw. 2013	3 kw. 2012	Zmiana
Liczba klientów Orange Open	211	6	n/d
Liczba klientów 3P (Internet, TV i VoIP)	333	191	+74,3%
Liczba klientów komórkowych	15 126	14 758	+2,5%
post-paid	7 052	6 894	+2,3%
pre-paid	8 074	7 865	+2,7%
Stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	4 821	5 194	-7,2%
Stacjonarne dostępy szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 305	2 338	-1,4%
Mobilne dostępy szerokopasmowe	702	695	+23,5%
Liczba klientów usług TV	699	677	+1,0%

³ Stawka za zakańczanie połączeń głosowych w sieciach komórkowych (MTR) została od 1 lipca 2013 roku obniżona z 0,0826 zł/min do 0,0429 zł/min. W 3 kw. 2012 stawka MTR wynosiła 0,1223 zł/min.

marża EBITDA na poziomie 36,5% w 3 kw. dzięki wolniejszemu spadkowi przychodów oraz 64 mln zł oszczędności kosztowych

EBITDA Grupy w trzecim kwartale 2013 roku wyniosła 1 165 mln zł, co stanowiło 36,5% przychodów. Zmniejszyła się dynamika spadku EBITDA w ujęciu rocznym: w trzecim kwartale EBITDA zmniejszyła się o 160 mln zł wobec -294 mln zł w 2 kw. oraz -194 mln zł w 1 kw. (rok-do-roku). Było to możliwe głównie dzięki mniejszemu spadkowi przychodów z wyłączeniem wpływu regulacji, które w 3 kw. zmniejszyły się o 86 mln rok-do-roku. Wpływ decyzji regulacyjnych, przede wszystkim obniżenia cen za połączenia z sieci stacjonarnych do komórkowych, na EBITDA Grupy wyniósł w trzecim kwartale -28 mln zł. Pod presją znalazły się koszty bezpośrednio, gdyż plany taryfowe z nielimitowanymi połączeniami głosowymi i SMS przyczyniły się do wzrostu kosztów międzyoperatorskich o 30 mln zł rok-do-roku, zaś rosnąca popularność smartfonów przełożyła się na wzrost kosztów komercyjnych o 22 mln zł. Ponadto, koszty usług ICT Grupy zwiększyły się w 3 kw. o 40 mln zł rok-do-roku - przy jednoczesnym wzroście przychodów z tych usług o 48 mln zł. Wzrost innych pozycji kosztów został ograniczony do 18 mln zł rok-do-roku, również dzięki efektowi zdarzeń jednorazowych. Dodatni wpływ na EBITDA miało 64 mln zł oszczędności kosztowych w 3 kw., osiągniętych dzięki kontynuacji programu optymalizacji kosztów Grupy.

zysk netto w wysokości 239 mln zł w 3 kw. 2013

Zysk netto Orange Polska w 3 kw. 2013 roku wyniósł 239 mln zł. Zysk netto był o 68 mln zł niższy niż w 3 kw. ubiegłego roku, wobec spadku o 179 mln zł w 2 kw. oraz 161 mln zł w 1 kw. Spadek rok-do-roku wynikał głównie ze zmiany EBITDA, której spadek został częściowo zrównoważony przez niższe koszty amortyzacji (mniejsze o 26 mln zł rok-do-roku), niższe koszty finansowe netto (o 28 mln zł niż rok wcześniej) oraz niższy podatek dochodowy (o 37 mln zł rok-do-roku).

cel w zakresie organicznych przepływów pieniężnych na 2013 rok podwyższony do „co najmniej 1 mld zł”⁴

Organiczne przepływy pieniężne wyniosły w trzecim kwartale 434 mln zł i były wyższe o 35% rok-do-roku. Wzrost przepływów pieniężnych był możliwy, gdyż spadek EBITDA został skompensowany przez dodatnią różnicę w wysokości 53 mln zł z tytułu zmiany zapotrzebowania na kapitał obrotowy⁵ oraz niższy o 218 mln zł niż w 3kw. 2012 wypływ gotówki z tytułu nakładów inwestycyjnych.

Organiczne przepływy pieniężne za dziewięć miesięcy 2013 roku wyniosły 833 mln zł, co umożliwiło Grupie realizację pierwotnego celu całorocznego w zakresie przepływów pieniężnych. W związku z tym, cel w zakresie organicznych przepływów pieniężnych na 2013 rok został podwyższony do „co najmniej 1 mld zł”⁴.

Odnosząc się do wyników za 3 kw. 2013 roku, Jacques de Galzain, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Nasze wyniki finansowe w trzecim kwartale, wspierane w większości przez dobre wyniki komercyjne i korzyści płynące z programu optymalizacji kosztów, wykazują pierwsze oznaki stabilizacji. Pomimo bardzo wymagającego otoczenia zewnętrznego, zdołaliśmy zwiększyć poziom przepływów pieniężnych i w efekcie już teraz zrealizować cel na 2013 rok. Podwyższamy całoroczny guidance w zakresie organicznych przepływów pieniężnych do co najmniej 1 mld zł, z wyłączeniem wpływu ewentualnego nabycia częstotliwości czy też roszczeń i sporów sądowych. Wyższe przepływy pieniężne nie tylko udowadniają skuteczność podjętych dotąd działań, ale jeszcze bardziej motywują nas do poszukiwania dodatkowych sposobów wzrostu efektywności, jako iż musimy korzystać z nowych dźwigni by zwiększać przepływy pieniężne w przyszłości.”

⁴ Z wyłączeniem nabycia pasma częstotliwości w 2013 roku, zmian zakresu konsolidacji oraz wpływu czynników ryzyka i sporów

⁵ Wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy w 3 kw. 2013 wyniósł -72 mln zł wobec -125 mln zł w 3 kw. 2012

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 2013 Wtorek, 22 października 2013

Miejsce:

Orange Polska
Centrum Konferencyjne, parter
Al. Jerozlimskie 160
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 3Q 2013 Results

Numery do telekonferencji:

Wlk. Brytania/Europa: +44-20-8515-2301
USA: +1-480-629-9835

Bezpłatne numery telefoniczne:

Wlk. Brytania: 0800-358-5256
USA: +1-877-941-0844

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2012*				2013		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Rachunek zysków i strat							
Przychody							
Usługi telefonii komórkowej	1 697	1 784	1 706	1 660	1 533	1 590	1 514
połączenia głosowe	971	1 036	1 000	940	887	917	906
usługi przesyłu danych, wiadomości, treści oraz M2M	416	412	418	431	433	443	448
usługi hurtowe	310	336	288	289	213	230	160
Sprzedaż sprzętu do telefonii komórkowej	35	35	32	39	33	40	35
Usługi telefonii stacjonarnej	1 676	1 712	1 611	1 594	1 554	1 515	1 500
dostęp wąskopasmowy	739	701	665	642	614	582	559
dostęp szerokopasmowy, TV i VoIP	385	395	398	408	421	421	422
rozwiązania teleinformatyczne dla przedsiębiorstw	263	320	256	254	251	250	258
usługi hurtowe	289	296	292	290	268	262	261
Pozostałe przychody	112	136	123	189	147	158	147
Przychody razem	3 520	3 667	3 472	3 482	3 267	3 303	3 196
Wzrost rok do roku**	-3,5%	-1,2%	-5,6%	-6,4%	-7,2%	-9,9%	-7,9%
Koszty świadczeń pracowniczych	(560)	(527)	(489)	(489)	(545)	(516)	(453)
Usługi obce	(1 731)	(1 830)	(1 557)	(1 785)	(1 596)	(1 649)	(1 501)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(447)	(470)	(413)	(441)	(314)	(358)	(284)
- Koszty dotyczące sieci i systemów informatyczny	(208)	(215)	(201)	(211)	(188)	(209)	(208)
- Koszty sprzedaży	(641)	(691)	(547)	(671)	(642)	(620)	(562)
- Usługi związane z ofertą programową	(34)	(38)	(33)	(33)	(37)	(43)	(34)
- Inne usługi obce	(401)	(416)	(363)	(429)	(415)	(419)	(413)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(10)	(24)	(104)	(221)	(85)	(144)	(92)
koszty rozwiązania stosunku pracy	0	0	0	8	(18)	(1)	0
Zyski (straty) z tytułu sprzedaży aktywów	8	12	3	12	10	11	15
EBITDA	1 227	1 298	1 325	1 007	1 033	1 004	1 165
<i>% przychodów</i>	<i>34,9%</i>	<i>35,4%</i>	<i>38,2%</i>	<i>28,9%</i>	<i>31,6%</i>	<i>30,4%</i>	<i>36,5%</i>
Amortyzacja	(819)	(834)	(801)	(813)	(791)	(783)	(775)
Odpisy aktualizujące wartość aktywów trwałych	(4)	(6)	(1)	(5)	(1)	(3)	0
EBIT	404	458	523	189	241	218	390
<i>% przychodów</i>	<i>11,5%</i>	<i>12,5%</i>	<i>15,1%</i>	<i>5,4%</i>	<i>7,4%</i>	<i>6,6%</i>	<i>12,2%</i>
Koszty finansowe, netto	(108)	(127)	(146)	(175)	(134)	(108)	(118)
Podatek dochodowy	(54)	(76)	(70)	37	(26)	(34)	(33)
Skonsolidowany zysk netto	242	255	307	51	81	76	239

*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)

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy							
<i>baza klientów (w tys.)</i>	2012				2013		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Orange Open¹		2	6	33	72	125	211
Stacjonarne usługi głosowe							
POTS & ISDN	5 272	5 048	4 854	4 687	4 521	4 392	4 292
WLL	61	69	76	81	84	84	84
VoIP jako linia główna	152	209	264	336	390	423	445
Razem łącza główne – rynek detaliczny	5 485	5 326	5 194	5 104	4 995	4 899	4 821
Dostępny szerokopasmowe							
ADSL	2 151	2 146	2 134	2 139	2 130	2 112	2 096
VDSL	11	16	23	26	28	36	49
CDMA	186	182	181	180	175	169	160
Rynek detaliczny – Grupa łącznie	2 348	2 344	2 338	2 345	2 333	2 317	2 305
Baza klientów usług TV							
IPTV	113	114	116	119	117	117	119
DTH (telewizja satelitarna)	550	562	578	588	582	582	583
Liczba klientów usług TV	663	677	695	706	699	699	702
W tym pakiety telewizyjne 'n'	43	57	69	83	98	101	115
3P usługi (TV+BB+VoIP)	112	151	191	248	286	314	333
Liczba klientów telefonii komórkowej							
Post-paid	6 927	6 937	6 894	6 911	6 906	6 970	7 052
- w tym klienci biznesowi	2 446	2 436	2 420	2 428	2 407	2 399	2 402
Pre-paid	7 685	7 820	7 865	7 984	7 980	7 977	8 074
Razem	14 612	14 757	14 758	14 895	14 886	14 947	15 126
- w tym abonenci dedykowanych usług mobilnego dostępu szerokopasmowego	800	848	907	985	1043	1079	1120
Liczba klientów usług hurtowych							
WLR (poza Grupę)	1 512	1 539	1 518	1 472	1 443	1 397	1 356
BSA (poza Grupą)	367	367	356	347	342	343	340
LLU	186	184	187	185	181	178	175

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

<i>kwartalne ARPU z zł na miesiąc</i>	2012				2013		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
detaliczne ARPU z usług głosowych telefonii stacjonarnej Orange Polska	46,5	46,2	45,5	45,6	45,1	44,2	43,5
ARPU z usług Orange Polska dostępu szerokopasmowego, telewizji i VoIP	54,5	55,9	56,5	57,8	59,7	60,1	60,5
ARPU z usług telefonii komórkowej (poza Grupę)							
post-paid	65,1	68,5	65,5	64,5	60,4	62,7	59,2
- w tym klienci biznesowi	84,0	88,2	81,9	79,9	75,6	77,5	72,2
pre-paid	16,6	17,7	16,8	16,2	14,2	14,6	13,8
Zagregowane	39,1	40,9	38,8	37,9	34,9	36,2	34,2
ARPU z usług detalicznych	32,1	33,4	32,5	31,4	30,2	31,1	30,8
ARPU z usług hurtowych	6,9	7,5	6,4	6,4	4,7	5,1	3,4
ARPU z usług głosowych							
Post-paid	48,2	51,4	48,5	46,5	41,9	43,4	39,5
Pre-paid	12,2	13,4	12,6	11,9	9,6	10,2	9,6
Zagregowane	28,5	30,5	28,5	27,2	24,0	25,1	23,0
ARPU z usług przesyłu danych							
Post-paid	6,8	6,5	6,9	7,0	7,8	8,4	9,1
Pre-paid	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6
Zagregowane	3,4	3,2	3,4	3,4	3,8	4,1	4,4
ARPU z SMS/MMS i innych usług							
Post-paid	10,1	10,5	10,1	10,9	10,7	10,9	10,6
Pre-paid	3,8	3,8	3,6	3,7	3,9	3,8	3,7
Zagregowane	7,1	7,3	7,0	7,4	7,0	7,0	6,8

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2012				2013		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Klienci operatorów wirtualnych (MVNO) (w tys.)	88	87	78	69	66	67	69
Liczba smartfonów (w tys.)	2 256	2 574	2 887	3 262	3 384	3 526	3 613
Ruch i wskaźnik odejść							
AUPU (w min.)							
Post-paid	236,5	239,6	243,4	251,7	253,1	264,6	266,8
Pre-paid	92,3	95,8	91,3	90,6	90,2	94,5	91,3
Zagregowane	160,8	163,7	162,6	165,6	165,7	173,7	173,2
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
Pre-paid	16,7	16,8	17,2	15,0	15,5	15,1	14,6
Subsydia							
SAC post-paid (zł)	576,7	499,8	506,6	583,8	556,8	502,3	484,8
SRC post-paid (zł)	438,9	427,1	361,1	388,9	446,8	381,9	358,4
Pokrycie							
Pokrycie dla sieci 3G Grupy (w % ludności)	62,6%	62,7%	64,8%	69,0%	69,9%	73,7%	76,4%
Struktura zatrudnienia w Grupie TP - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)							
	2012				2013		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Orange Polska	23 181	22 899	22 356	21 920	21 617	21 024	20 143
50% pracowników Networks	397	397	397	397	395	392	398
Razem	23 578	23 296	22 753	22 317	22 012	21 416	20 541

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