



Warszawa, 25 kwietnia 2018 r.
Komisja Nadzoru Finansowego
Plac Powstańców Warszawy 1
Warszawa
Giełda Papierów Wartościowych
w Warszawie S.A.
ul. Książęca 4
Polska Agencja Prasowa
ul. Bracka 6/8
Warszawa
CeTO S.A.

RAPORT BIEŻĄCY 12/2018

Na podstawie Art. 17 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylającego dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE, Zarząd Orange Polska S.A. przekazuje do wiadomości wybrane dane finansowe i operacyjne dotyczące działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”) za pierwszy kwartał 2018 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym korekty danych finansowych, znajdują się w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 31 marca 2018 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2018>).

W 1 kw. 2018 roku Orange Polska informuje o stabilnym zysku EBITDA w ujęciu rocznym (zgodnie ze standardem MSR 18), dzięki strategii konwergencji i transformacji działalności

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	1 kw. 2018 (MSSF 15)	1 kw. 2018 (MSR 18)	1 kw. 2017 (MSR 18)	Zmiana (MSR 18)
przychody	2 710	2 766	2 818	-1,8%
EBITDA	674	746	748	-0,3%
marża EBITDA	24,9%	27,0%	26,5%	+0,5 pp
zysk operacyjny	33	105	109	-3,7%
zysk/strata netto	-50	8	39	-79,5%
nakłady inwestycyjne	388	388	385	+0,8%
organiczne przepływy pieniężne	-155	-155	-254	nd.
skorygowane organiczne przepływy pieniężne ¹	-152	-152	-254	nd.

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

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

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	1 kw. 2017	1 kw. 2018	Zmiana
liczba klientów ofert konwergentnych (rynek B2C)	738	1 090	+47,7%
dostępny mobilne (liczba kart SIM)	15 272	14 368	-5,9%
post-paid	9 452	9 747	+3,1%
pre-paid	5 820	4 621	-20,6%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 269	2 477	+9,2%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	3 859	3 613	-6,4%

Podsumowanie 1 kw. 2018 roku:

- **EBITDA stabilna rok-do-roku (zgodnie ze standardem MSR 18), co odzwierciedla dalszą poprawę bazowych trendów głównie dzięki następującym czynnikom:**
 - rosnącej coraz szybciej konwergencji, która wpływa na ograniczenie odejść klientów i dosprzedaż usług
 - postępującej monetyzacji inwestycji w sieć światłowodową
 - trwającej optymalizacji, która przyniosła ograniczenie kosztów pośrednich o dalsze 5% rok-do-roku
- **Cel całoroczny skorygowanej EBITDA na poziomie ok. 3 mld zł zgodnie z MSR 18 i 2,75 mld zł zgodnie z MSSF 15 potwierdzony**
- **Spadek przychodów o 1,8% rok-do-roku (zgodnie z MSR 18), odzwierciedlający:**
 - rosnącą dynamikę wzrostu przychodów z usług konwergentnych, który w coraz większym stopniu równoważy spadek przychodów z niekonwergentnych usług komórkowych i internetowych
 - wsparcie dla przychodów hurtowych wynikające z roamingu krajowego i międzynarodowego ruchu międzysieciowego
 - znacznie niższy wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu w wyniku strategii wartości
 - utrzymującą się presję w obszarze usług tradycyjnych
- **Dobre wyniki komercyjne w usługach konwergentnych, światłowodowych i TV**
 - przyrost o +48% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +55 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
 - przyrost o +112% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +34 tys. przyłączeń netto w 1 kw. (penetracja usługi na poziomie 9,2%)
 - przyrost o +13% rok-do-roku liczby klientów usług TV, +27 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
- **Ewolucja bazy klientów usług wyłącznie komórkowych i internetu stacjonarnego odzwierciedla ukierunkowanie na konwergencję i wartość. Uruchomione nowe działania komercyjne mają na celu poprawę wyników w usługach niekonwergentnych**
- **Nakłady inwestycyjne w wysokości 388 mln zł, stabilne rok-do-roku, odzwierciedlają rozbudowę sieci światłowodowej i rosnące inwestycje w sieć mobilną**
- **Ok. 2,7 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec marca (218 tys. objętych zasięgiem w 1 kw.)**
- **Skorygowane organiczne przepływy pieniężne² w wysokości -152 mln zł odzwierciedlają sezonowy wzrost płatności za inwestycje i zakupy telefonów komórkowych w 4 kw. 2017**

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

Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2018 roku, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

„W pierwszym kwartale, zgodnie z przyjętymi w planie strategicznym Orange.one priorytetami, nadal koncentrowaliśmy się na wartości: promując konwergencję, monetyzując inwestycje w sieć światłowodową i kontynuując transformację działalności. To kluczowe czynniki warunkujące sukces naszej strategii przywrócenia wzrostu. Oferta Orange Love, wsparta nową kampanią, nadal świetnie się sprzedaje i już przypada na nią dwie trzecie całkowitej bazy indywidualnych klientów ofert konwergentnych. Wśród indywidualnych klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wskaźnik penetracji dla ofert konwergentnych wzrósł do 52% (z 38% rok wcześniej), a wśród klientów mobilnych abonamentowych usług głosowych – do 40% (z 27% rok wcześniej). Wskaźnik penetracji usługi światłowodowej osiągnął na koniec marca 9,2%, przy czym poprawia się z każdym kolejnym kwartałem. Liczba przyłączy netto do sieci światłowodowej w 1 kw. wyniosła 34 tys. Na początku kwietnia baza klientów światłowodowych przekroczyła próg 250 tys.

Struktura bazy klientów usług szerokopasmowych szybko się zmienia dzięki światłowodowi i usługom bezprzewodowego stacjonarnego dostępu do Internetu. Jednocześnie, dostrzegamy możliwości polepszenia w obszarach grup klientów nie korzystających z ofert konwergentnych. W nowym wiosennym sezonie komercyjnym podjęliśmy działania na rzecz poprawy w tym zakresie, a przy tym wytworzenia dodatkowej wartości.

Kontynuujemy transformację naszej działalności w celu jej uproszczenia, większej cyfryzacji i poprawy efektywności. W wymiarze wewnętrznym, dążymy do wprowadzenia wśród pracowników zmiany kulturowej. Promujemy większą samodzielność decyzyjną. Chcemy także usprawnić środowisko pracy w taki sposób, by pracownicy w jeszcze większym stopniu identyfikowali się z naszymi celami i wartościami oraz ufnie patrzyli na możliwości dalszej kariery w Orange.”

Wyniki finansowe

Spadek przychodów o 1,8% rok-do-roku wobec wzrostu o 0,5% w 1 kw. 2017

Przychody (zgodnie ze standardem MSR 18) wyniosły w 1 kw. 2 766 mln zł i zmniejszyły się o 52 mln zł, tj. 1,8% rok-do-roku. Na trend przychodów wpłynęły cztery zasadnicze czynniki.

Po pierwsze, nastąpił duży wzrost przychodów z usług konwergentnych (o 38% rok-do-roku), wynikający z dynamicznego wzrostu liczby klientów i dosprzedaży nowych usług. Po drugie, towarzyszył temu spadek przychodów z usług wyłącznie komórkowych i stacjonarnego dostępu szerokopasmowego (o 14% rok-do-roku), na który wpłynęła migracja do ofert konwergentnych, koncentracja na wartość odzwierciedlona w cenach usług oraz konkurencja na rynku.

Należy przy tym podkreślić, że rosnąca dynamika wzrostu przychodów z usług konwergentnych w coraz większym stopniu równoważy spadek przychodów z usług wyłącznie komórkowych i stacjonarnego dostępu szerokopasmowego. Połączone przychody tych kategorii zmniejszyły się w 1 kw. o 5% w ujęciu rocznym wobec spadku o 6% i 7% rok-do-roku odpowiednio w 4 kw. i 3 kw. 2017 roku.

Po trzecie, na ewolucję przychodów całkowitych w 1 kw. w dużym stopniu wpłynęły znacznie niższe przychody ze sprzedaży sprzętu wynikające z ograniczenia subsydiów do telefonów i zwrotu ku ofertom bez telefonu. Po czwarte, umowa roamingu krajowego z Play i wzrost międzynarodowego ruchu międzysieciowego korzystnie wpłynęły na przychody hurtowe.

Wyniki komercyjne odzwierciedlające nacisk na konwergencję

Nasza działalność komercyjna koncentruje się w dużej mierze na dostarczaniu pakietu usług komórkowych i stacjonarnych – co określamy mianem konwergencji. Konwergencja decyduje o naszej przewadze nad konkurencją, stanowi doskonałe narzędzie do budowania lojalności klientów oraz umożliwia dosprzedaż usług, pozwalając uzyskać większy udział w wydatkach gospodarstw domowych na usługi telekomunikacyjne i media. Promując sprzedaż usług konwergentnych, ograniczyliśmy komunikację o ofertach wyłącznie komórkowych i stacjonarnych.

Liczba indywidualnych klientów ofert konwergentnych zwiększyła się w 1 kw. o 55 tys., tj. 48% rok-do-roku. Na koniec marca, 52% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było klientami konwergentnymi (wobec 38% rok wcześniej). Wśród klientów indywidualnych korzystających z mobilnych usług głosowych, udział ofert konwergentnych wzrósł do 40% (wobec

27% na koniec marca 2017 roku). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, osiągnęła 4,45 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego zwiększyła się w 1 kw. o 39 tys. – i był to ósmy z rzędu kwartał wzrostu. Przyczyniły się do tego atrakcyjna oferta konwergentna oraz transformacja technologiczna. Udział klientów ADSL w ogólnej liczbie klientów wynosił na koniec marca zaledwie 52% (wobec 65% rok wcześniej). W zasięgu naszej sieci światłowodowej znalazło się blisko 2,7 mln gospodarstw domowych, co stanowi prawie 20% wszystkich gospodarstw domowych w Polsce. Liczba klientów usług światłowodowych zwiększyła się w ujęciu rocznym o 112%, dzięki 34 tys. przyłączeń netto w 1 kw. Liczba klientów nie objętych konwergencją spada na skutek migracji do ofert konwergentnych, a także w wyniku rezygnacji z usług. Podjęliśmy działania komercyjne w celu zwiększenia konkurencyjności naszej oferty xDSL.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 1 kw. 2018 roku o 21 tys. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto na poziomie 40 tys. odzwierciedlała nacisk na wartość kosztem ilości w podejściu komercyjnym oraz koncentrację na konwergencji. Liczba klientów internetu mobilnego po raz kolejny się zmniejszyła, wskutek zwrotu ku ofertom bezprzewodowego Internetu do użytku stacjonarnego oraz rosnących pakietów danych dla smartfonów w głosowych planach taryfowych. Podobnie jak w przypadku dostępu szerokopasmowego, na ewolucję liczby klientów nie objętych konwergencją wpłynęła migracja do ofert konwergentnych i konkurencja na rynku.

Dzięki inwestycjom w jakość oferty telewizyjnej oraz koncentracji na konwergencji, baza klientów płatnej telewizji nadal dynamicznie rosła. W wyniku 27 tys. przyłączeń netto w 1 kw., liczba klientów usług TV zwiększyła się o 13% w ujęciu rocznym, osiągając poziom 875 tys.

W segmencie stacjonarnych usług głosowych, utrata łączy netto była w 1 kw. niemal stabilna i wyniosła 71 tys. Wynikało to ze wzrostu w usługach telefonii internetowej (VoIP), które wchodzi w skład pakietu Orange Love. Pomijając usługi VoIP, utrata łączy przyspieszyła, co wynikało z niekorzystnych trendów strukturalnych na rynku.

EBITDA stabilna rok-do-roku, zgodnie z celami całorocznymi; wzrost marży o 0,5% pp. rok-do-roku

EBITDA za 1 kw. 2018 roku wyniosła 746 mln zł i była w przybliżeniu stabilna w ujęciu rocznym (zgodnie ze standardem MSR 18). Spadek marży bezpośredniej został zrównoważony przez optymalizację kosztów pośrednich. Korzystny wpływ na marżę bezpośrednią miała kontynuacja strategii wartości w kosztach sprzedaży oraz niższy wzrost kosztów rozliczeń międzyoperatorskich (dzięki renegocjacji stawek hurtowych za usługi w roamingu). W kolejnym kwartale z rzędu, koszty pośrednie zmniejszyły się o 5% w ujęciu rocznym. Wynikało to z licznych inicjatyw w zakresie transformacji działalności podejmowanych w różnych obszarach (takich jak systemy informatyczne, sieci, majątek trwały, wydatki ogólne). Niższe koszty pracy odzwierciedlają przystąpienie do realizacji nowej Umowy Społecznej.

Zysk netto pod wpływem nieznacznie wyższych kosztów finansowych netto

Zysk netto w 1 kw. 2018 roku wyniósł 8 mln zł (zgodnie ze standardem MSR 18) wobec 39 mln zł w analogicznym okresie 2017 roku. Pomimo niemal stabilnego zysku operacyjnego, zysk netto był niższy ze względu na nieznaczny wzrost kosztów finansowych netto – który wynikał z bardzo niskiej bazy tych kosztów w 1 kw. 2017, kiedy umocnienie się złotego wobec euro obniżyło zdyskontowane koszty licencji UMTS.

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne³ odzwierciedlają głównie sezonowy wzrost płatności za inwestycje

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne w 1 kw. 2018 roku wyniosły -152 mln zł wobec -254 mln zł w 1 kw. 2017 roku. Wpływ środków pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych wyniósł w 1 kw. 2018 roku 565 mln zł, do czego przyczyniły się duże inwestycje w bieżącym kwartale oraz płatności na rzecz dostawców z tytułu znaczących nakładów inwestycyjnych zrealizowanych w 4

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

kw. 2017 roku. Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły w 1 kw. 2018 roku 382 mln zł i w ujęciu rocznym były o 60 mln niższe, głównie w wyniku wyższych wypłaconych odpraw w związku z realizacją nowej Umowy Społecznej oraz płatności roamingowych.

Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2018 roku, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Nasze wyniki finansowe w 1 kw. 2018 roku były zbieżne z naszymi oczekiwaniami. Nowy sposób prezentacji przychodów, który wprowadziliśmy w tym kwartale, lepiej odzwierciedla naszą strategię i wyraźnie pokazuje, że konwergencja jest motorem przywracania wzrostu, w coraz większym stopniu równoważąc spadek przychodów z niekonwergentnych usług komórkowych i stacjonarnego internetu. Stabilizacja EBITDA (zgodnie ze standardem MSR 18) była możliwa między innymi dzięki kontynuacji polityki niskich subsydiów do telefonów komórkowych, niższemu wpływowi nowych regulacji roamingowych oraz realizacji nowej Umowy Społecznej. Potwierdzamy cel całoroczny skorygowanej EBITDA na poziomie ok. 3 mld zł zgodnie z MSR 18 oraz 2,75 mld zł zgodnie z MSSF 15.”

Korekty danych finansowych

<i>w mln zł</i>	1 kw.'18	1 kw.'18	1 kw.'17
	MSSF 15	MSR 18	MSR 18
Przychody	2,710	2,766	2,818
	0	0	0
Skorygowane przychody	2,710	2,766	2,818
EBITDA	674	746	748
	0	0	0
Skorygowana EBITDA	674	746	748
Nakłady inwestycyjne	388	388	385
	0	0	0
Skorygowane nakłady inwestycyjne	388	388	385
Organiczne przepływy pieniężne	-155	-155	-254
- Otrzymane dotacje inwestycyjne/zapłacone dostawcom środków trwałych*	+3	+3	0
Skorygowane organiczne przepływy pieniężne	-152	-152	-254

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

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 1 kwartał 2018 roku

Prezentacja wyników Orange Polska za 1 kwartał 2018 roku

Czwartek, 26 kwietnia 2018

Miejsce:

Orange Polska
Al. Jerozolimskie 160
(sala konferencyjna na parterze)
02-326 Warszawa

Rozpoczęcie: 11:00 CET

Prezentacja będzie także dostępna na żywo poprzez [transmisję](#) w sieci na stronie internetowej Orange Polska oraz poprzez telefoniczne połączenie konferencyjne.

Godzina:

11:00 (Warszawa)
10:00 (Londyn)
05:00 (Nowy Jork)

Tytuł telekonferencji:

Orange Polska 1Q 2018 Results Conference Call

Kod do telekonferencji:

32151010#

Numery do telekonferencji:

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

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2017				2018	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	
	raportowane (IAS 18)	raportowane (IAS 18)	raportowane (IAS 18)	raportowane (IAS 18)	IFRS15	IAS18
Rachunek zysków i strat						
Przychody						
Usługi wyłącznie komórkowe	875	879	825	794	688	747
Usługi wyłącznie stacjonarne	721	688	681	658	627	636
Usługi wąskopasmowe	333	317	308	299	287	287
Usługi szerokopasmowe	272	257	258	246	232	241
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	116	114	115	113	108	108
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	233	256	279	300	291	321
Sprzedaż sprzętu	303	304	297	352	351	309
Usługi IT i integracyjne	92	101	123	177	112	112
Usługi hurtowe	512	524	547	557	579	579
Hurtowe usługi komórkowe	268	280	291	308	312	312
Hurtowe usługi stacjonarne	176	180	193	184	188	188
Pozostałe	68	64	63	65	79	79
Pozostałe przychody	82	87	62	72	62	62
Przychody razem	2 818	2 839	2 814	2 910	2 710	2 766
rok do roku*	0,5%	-2,2%	-1,3%	-2,4%	n/a	-1,8%
Koszty świadczeń pracowniczych	(452)	(438)	(395)	(405)	(432)	(433)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 554)	(1 541)	(1 555)	(1 766)	(1 549)	(1 524)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(409)	(421)	(474)	(474)	(448)	(448)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(157)	(167)	(157)	(171)	(148)	(148)
- Koszty sprzedaży	(638)	(609)	(572)	(726)	(578)	(553)
- Pozostałe usługi obce	(350)	(344)	(352)	(395)	(375)	(375)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(54)	(71)	(65)	(65)	(51)	(51)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(18)	(26)	(26)	(16)	(23)	(31)
Koszty rozwiązania stosunku pracy		(8)		(200)		
Zyski z tytułu sprzedaży aktywów	8	57	3	13	19	19
Raportowana EBITDA	748	812	776	471	674	746
% przychodów	26,5%	28,6%	27,6%	16,2%	24,9%	27,0%
Wpływ Umowy Społecznej pomniejszony o związane z nimi ograniczenia długoterminowych świadczeń pracowniczych		8		196		
Skorygowana EBITDA	748	820	776	667	674	746
% przychodów	26,5%	28,9%	27,6%	22,9%	24,9%	27,0%
Amortyzacja	(639)	(642)	(643)	(648)	(641)	(641)
(Utworzenie)/odwrócenie odpisu z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	0	(1)	(5)	0	0	0
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	109	169	128	(177)	33	105
% przychodów	3,9%	6,0%	4,5%	-6,1%	1,2%	3,8%
Koszty finansowe, netto	(71)	(86)	(88)	(59)	(86)	(86)
Podatek dochodowy	1	(12)	(12)	38	3	(11)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	39	71	28	(198)	(50)	8

* Zmiana obliczona na podstawie danych wg IAS18

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

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

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

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

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

Używane terminy:

ARPO – *Average Revenue Per Offer* (średni przychód na ofertę)

AUPU – *Average Usage Per User* (średni czas połączeń na abonenta) – stosunek średniego miesięcznego całkowitego czasu połączeń w minutach do średniej liczby kart SIM (z wyłączeniem telemetrii) w danym okresie.

Wskaźnik odejść (rezygnacji) – stosunek liczby klientów, którzy odłączyli się od sieci, do średniej ważonej liczby klientów w danym okresie.

Przychody z usług konwergentnych – przychody z ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych (z wyłączeniem przychodów ze sprzedaży sprzętu). Oferta konwergentna definiuje się jako oferta łącząca co najmniej usługi stacjonarnego internetu (włączając bezprzewodowy dostęp stacjonarny) oraz telefonii komórkowej (z wyłączeniem MVNO - operatora wirtualnej sieci ruchomej), dającą korzyść finansową. Przychody z usług konwergentnych nie obejmują przychodów ze sprzedaży sprzętu, połączeń przychodzących od innych operatorów oraz usług roamingu dla osób odwiedzających.

ARPO z usług konwergentnych dla klientów indywidualnych – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług konwergentnych, generowanych przez klientów indywidualnych, do średniej liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych w danym okresie.

Przychody z usług wyłącznie stacjonarnego internetu szerokopasmowego – przychody z ofert stacjonarnego dostępu szerokopasmowego do Internetu (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu), w tym usług TV i VoIP.

ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu szerokopasmowego – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego do Internetu do średniej liczby dostępow w danym okresie.

Przychody z usług wyłącznie komórkowych – przychody z ofert telefonii komórkowych (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych) oraz połączeń telemetrii. Przychody z usług wyłącznie komórkowych nie obejmują przychodów ze sprzedaży sprzętu, połączeń przychodzących od innych operatorów oraz usług roamingu dla osób odwiedzających.

ARPO z usług wyłącznie komórkowych – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z usług wyłącznie komórkowych z wyłączeniem połączeń telemetrii do średniej liczby kart SIM (z wyłączeniem telemetrii) w danym okresie.

ARPO z usług wyłącznie mobilnego Internetu – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z kart SIM przypisanych do mobilnego dostępu do Internetu (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu) do średniej liczby takich kart SIM w danym okresie.

ARPO z wyłącznie mobilnych usług głosowych – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z kart SIM przypisanych do telefonów komórkowych (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu) do średniej liczby takich kart SIM w danym okresie.

SAC – *Subscriber Acquisition Cost* (koszt pozyskania abonenta) – stosunek kosztów pozyskania klientów do liczby klientów przyłączonych w danym okresie brutto. Koszty pozyskania klientów obejmują prowizje płacone dystrybutorom oraz dopłaty netto do sprzedaży telefonów komórkowych.

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