



Warszawa, 24 października 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 23/2018

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 trzeci 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 30 września 2018 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2018>).

W 3 kw. 2018 roku Orange Polska informuje o dobrych wynikach komercyjnych oraz wzroście skorygowanej EBITDA o 7% rok-do-roku

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	9 m. 2018 (MSSF 15)	9 m. 2018 (MSR 18)	9 m. 2017 (MSR 18)	Zmiana (MSR 18)	3 kw. 2018 (MSSF 15)	3 kw. 2018 (MSR 18)	3 kw. 2017 (MSR 18)	Zmiana (MSR 18)
przychody	8 171	8 332	8 471	-1,6%	2 755	2 800	2 814	-0,5%
EBITDA	2 175	2 365	2 336	+1,2%	792	834	776	+7,5%
marża EBITDA	26,6%	28,4%	27,6%	+0,8pp	28,7%	29,8%	27,6%	+2,2pp
skorygowana EBITDA ¹	2 175	2 365	2 344	+0,9%	792	834	776	+7,5%
skorygowana marża EBITDA ¹	26,6%	28,4%	27,7%	+0,7pp	28,7%	29,8%	27,6%	+2,2pp
zysk operacyjny	281	471	406	+16,0%	175	217	128	+69,5%
zysk/strata netto	25	179	138	+29,7%	91	125	28	+4,5x
nakłady inwestycyjne	1 469	1 469	1 260	+16,6%	498	498	438	+13,7%
skorygowane nakłady inwestycyjne ¹	1 437	1 437	1 260	+14,0%	498	498	438	+13,7%
organiczne przepływy pieniężne	-551	-551	254	nd.	-364	-364	290	nd.
skorygowane organiczne przepływy pieniężne ¹	102	102	-12	nd.	283	283	24	+11,8x

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.)	3 kw. 2018	3 kw. 2017	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 178	945	+24,7%
dostępny mobilne (liczba kart SIM)	14 614	14 358	+1,8%
post-paid	9 853	9 662	+2,0%
pre-paid	4 761	4 696	+1,4%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 530	2 377	+6,4%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	3 480	3 744	-7,1%

Podsumowanie 3 kw. 2018 roku:

- **Wzrost skorygowanej EBITDA² (zgodnie ze standardem MSR 18) o 7,5% rok-do-roku, odzwierciedlający głównie:**
 - poprawę trendu przychodów
 - wyższe zyski ze sprzedaży aktywów
 - skuteczne wdrożenie działań w obszarze roamingu
- **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 ograniczony do zaledwie -0,5% rok-do-roku (zgodnie z MSR 18), odzwierciedlający:**
 - dalszą wysoką dynamikę wzrostu przychodów z usług konwergentnych
 - poprawę w usługach niekonwergentnych dzięki lepszym przychodom z roamingu i korzystniejszym trendom bazowym
 - poprawę trendu przychodów ze sprzedaży sprzętu w wyniku działań komercyjnych dobrze przyjętych przez klientów
 - znacznie lepsze wyniki w obszarze odsprzedaży energii (Orange Energia)
 - utrzymującą się presję w obszarze usług tradycyjnych
- **Solidne wyniki komercyjne w usługach konwergentnych, światłowodowych, TV i wyłącznie komórkowych:**
 - przyrost o +25% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +41 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
 - przyrost o +84% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +38 tys. przyłączeń netto w 3 kw. (penetracja usługi na poziomie 10,2%)
 - przyrost o +13% rok-do-roku liczby klientów usług TV, +21 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
 - utrata klientów wyłącznie komórkowych usług abonamentowych ograniczona do 13 tys. (wobec 55 tys. w 2 kw.)
- **Skorygowane nakłady inwestycyjne² w wysokości 498 mln zł (wzrost o 14% rok-do-roku), odzwierciedlają duże inwestycje w rozbudowę sieci światłowodowej i wyższe nakłady na sieć mobilną**
- **3,16 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec września (dodatkowe 245 tys. objętych zasięgiem w 3 kw.)**
- **Skorygowane organiczne przepływy pieniężne² w wysokości 283 mln zł, wsparte przez lepszy kapitał obrotowy**

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

Odnosząc się do wyników za 3 kwartał 2018 roku, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

„W trzecim kwartale, pomimo okresu wakacyjnego, osiągnęliśmy dobre wyniki komercyjne. Do naszej sieci światłowodowej przyłączyliśmy netto 38 tys. klientów, niemal wyrównując rekordowe osiągnięcie z poprzedniego kwartału. Na dzień dzisiejszy w zasięgu tej sieci znajduje się blisko 3,2 miliona gospodarstw domowych w 116 miastach Polski, a wskaźnik penetracji usługi światłowodowej przekroczył 10%. Podjęliśmy inwestycje w sieć światłowodową, żeby wzmocnić przewagę konkurencyjną względem operatorów kablowych. Według naszych własnych badań rynkowych, w ciągu ostatnich trzech lat zwiększyliśmy udział w rynku przewodowego dostępu do internetu na obszarach w których inwestujemy. Motorem wzrostu pozostają konwergencja i łącza światłowodowe. W obszarze usług konwergentnych cieszy nas zwłaszcza stabilizacja średniego przychodu na klienta – będąca efektem skutecznej dosprzedaży usług oraz ukierunkowanych na wartość zmian, jakie wprowadziliśmy w ofercie Orange Love. W 3 kw. wprowadziliśmy możliwość zakupu nowego telefonu na raty w dowolnym momencie trwania umowy. Ta zwiększona elastyczność została bardzo dobrze przyjęta przez klientów, korzystnie wpływając na przychody i zyski w 3 kw.

Nasze podejście komercyjne we wszystkich obszarach nadal odzwierciedla nacisk na tworzenie wartości, co oznacza, że staramy się zachować równowagę pomiędzy ilością klientów a wartością, jaką wnoszą. Chociaż pojawiają się oznaki świadczące o tym, że rynek staje się bardziej konkurencyjny, będziemy kontynuować tę strategię w nadchodzącym szczycie sezonu komercyjnego.”

Wyniki finansowe

Spadek przychodów ograniczony do 0,5% rok-do-roku

Przychody (zgodnie ze standardem MSR 18) wyniosły w 3 kw. 2 800 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 14 mln zł, tj. 0,5%, ale wzrosły o 1,2% kwartał-do-kwartału. Na trend przychodów wpłynęło pięć zasadniczych czynników.

Po pierwsze, nastąpił duży wzrost przychodów z usług konwergentnych (o 28% rok-do-roku), wynikający ze wzrostu liczby klientów i dosprzedaży nowych usług. Po drugie, spadek przychodów z usług wyłącznie komórkowych wyniósł 11% rok-do-roku i był znacznie niższy niż w pierwszym półroczu (16%), do czego przyczyniła się poprawa trendu przychodów z usług roamingowych (rok temu obowiązywały już regulacje dotyczące roamingu po cenach krajowych), ale również polepszające się trendy bazowe.

Po trzecie, na przychody ze sprzedaży sprzętu (wzrost o 5% rok-do-roku i 8% kwartał-do-kwartału) wpłynęło korzystnie wprowadzenie możliwości zakupu przez klientów nowego telefonu na raty w dowolnym momencie trwania umowy. Po czwarte, skuteczny rozwój odsprzedaży energii przełożył się na wzrost w kategorii pozostałych przychodów. Po piąte, umowa roamingu krajowego z Play nadal korzystnie wpływała na przychody hurtowe.

Wyniki komercyjne odzwierciedlające nacisk na konwergencję i wartość

Nasza działalność komercyjna koncentruje się 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.

Liczba indywidualnych klientów ofert konwergentnych zwiększyła się w 3 kw. o 41 tys., tj. 25% rok-do-roku. Na koniec września, 55% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było klientami konwergentnymi (wobec 46% rok wcześniej). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, zbliżyła się do 4,9 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług. Średni przychód na ofertę konwergentną (ARPO) był stabilny w ujęciu rocznym, a nieco wyższy w ujęciu kwartalnym. Poprawa trendu wynika z ukierunkowanych na wartość zmian w ofercie Orange Love oraz rosnącej dosprzedaży dodatkowych kart SIM oraz usług TV.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego zwiększyła się w 3 kw. o 24 tys., tj. 6% rok-do-roku. Przyczyniły się do tego atrakcyjna oferta konwergentna oraz

transformacja technologiczna. Udział klientów ADSL w całkowitej bazie klientów wynosił na koniec września zaledwie 47% (wobec 58% rok wcześniej). Liczba klientów usług światłowodowych osiągnęła poziom 324 tys., dzięki 38 tys. przyłączeń netto w 3 kw. – co, pomimo okresu wakacyjnego, było niemal równe rekordowemu osiągnięciu z 2 kw. Liczba klientów internetu nie objętych konwergencją spada na skutek migracji do ofert konwergentnych, a także w wyniku rezygnacji z usług.

Baza klientów płatnej telewizji nadal rosła, dzięki inwestycjom w jakość oferty telewizyjnej oraz koncentracji na konwergencji. W wyniku 21 tys. przyłączeń netto w 3 kw., liczba klientów usług TV zwiększyła się o 13% w ujęciu rocznym, osiągając poziom 921 tys.

Całkowita liczba usług mobilnych zwiększyła się w 3 kw. o 130 tys. – najwięcej od wielu kwartałów. Wzrost ten rozłożył się niemal równo pomiędzy segmenty pre-paid i post-paid.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 3 kw. 2018 roku o 63 tys. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto wzrosła względem dwóch poprzednich kwartałów do poziomu 58 tys., dzięki znacznie niższej erozji bazy klientów usług mobilnych nie objętych konwergencją. Przyczyniły się do tego skuteczniejsze działania utrzymaniowe oraz atrakcyjniejsze oferty dla klientów wprowadzone w 2 kw. W zakończonym kwartale 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. Spadek wskaźnika ARPO z usług wyłącznie komórkowych został ograniczony do zaledwie 7% rok-do-roku (wobec spadku o 12% rok-do-roku w pierwszym półroczu), w wyniku poprawy trendu w usługach roamingowych oraz koncentracji na wartości w planach taryfowych.

W segmencie stacjonarnych usług głosowych, utrata łączy netto wyniosła 61 tys., przy czym zasadnicze trendy prawie nie uległy zmianie. Rośnie liczba klientów usług telefonii internetowej (VoIP), gdyż wchodzi ona w skład pakietu Orange Love. Pomijając usługi VoIP, utrata łączy w dalszym ciągu odzwierciedla niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

Wzrost skorygowanej EBITDA³ o 7,5% rok-do-roku, odzwierciedlający poprawę trendu marży bezpośredniej oraz wyższe zyski ze sprzedaży aktywów

EBITDA za 3 kw. 2018 roku wyniosła 834 mln zł (zgodnie ze standardem MSR 18) i była wyższa o 7,5% rok-do-roku. Do tego wyniku przyczyniły się dwa zasadnicze czynniki. Po pierwsze, zyski ze sprzedaży aktywów wyniosły 93 mln zł wobec zaledwie 3 mln zł rok wcześniej. Po drugie, marżę bezpośrednią (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) wsparła poprawa trendu w kluczowych kategoriach przychodów i usługach roamingowych. Koszty rozliczeń międzyoperatorskich obniżyły się w ujęciu rocznym o 1% (wobec wzrostu o 11% rok-do-roku w pierwszym półroczu), dzięki niższym kosztom roamingu. Ponieważ regulacje wprowadzające roaming po cenach krajowych weszły w życie w połowie czerwca 2017 roku, to ich wpływ nie zniekształca już porównań w ujęciu rocznym. Ponadto, do obniżenia kosztów roamingu przyczyniła się renegocjacja stawek hurtowych oraz wdrożenie działań w celu ograniczenia nadmiernego roamingu.

Zmiana zysku netto odzwierciedla wyższą EBITDA oraz niższe koszty finansowe netto

Zysk netto w 3 kw. 2018 roku wyniósł 125 mln zł (zgodnie ze standardem MSR 18) wobec 28 mln zł w analogicznym okresie 2017 roku. Ten znaczący wzrost wynikał głównie z wyższej EBITDA oraz niższych kosztów finansowych netto, które zmniejszyły się dzięki umocnieniu się złotego względem euro, co obniżyło koszty dyskonta licencji UMTS.

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne³ w wysokości 283 mln zł

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne w 3 kw. 2018 roku wyniosły 283 mln zł, co oznacza znaczący wzrost wobec 24 mln zł w 3 kw. 2017 roku oraz -29 mln zł w 2 kw. 2018. Do poprawy przyczyniły się wyższe przepływy pieniężne z działalności operacyjnej netto, które w ujęciu rocznym zwiększyły się o 295 mln zł (po skorygowaniu o płatność kary nałożonej przez Komisję Europejską). Wzrost ten wynikał głównie z płatności od T-Mobile z tytułu podpisanej w lipcu umowy hurtowej (pierwsza transza opłaty wstępnej w wysokości 138 mln zł) oraz znacznie niższego wzrostu należności ratalnych. Ponadto, na wysokość przepływów pieniężnych generowanych w trzecim

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

kwartale korzystnie wpłynęły rozliczenia upustów roamingowych z poprzednich okresów. Wpływ środków pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych wyniósł w 3 kw. 2018 roku 560 mln zł i w ujęciu rocznym był o 56 mln zł wyższy, do czego przyczyniły się duże inwestycje w bieżącym kwartale.

Odnośząc się do wyników za 3 kwartał 2018 roku, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Bardzo mnie cieszy, że zarówno trend przychodów i EBITDA jak i generowane przepływy pieniężne uległy w 3 kw. widocznej poprawie. Na wysokość przychodów i kosztów korzystnie wpłynęły renegecje hurtowych stawek roamingowych oraz właściwe zarządzanie w odniesieniu do użytkowników nadużywających roamingu. Sfinalizowaliśmy proces sprzedaży kilku dużych nieruchomości z naszego portfela, a uzyskane w ten sposób środki pieniężne wpłyną w kolejnych kwartałach. Stan środków pieniężnych na koniec września odzwierciedlał z jednej strony płatność kary nałożonej przez Komisję Europejską, a z drugiej – pierwszą transzę opłaty wstępnej z tytułu umowy hurtowej z T-Mobile.

Po dziewięciu miesiącach, nasze trendy biznesowe są stabilne oraz zbieżne z naszymi oczekiwaniami i celami. Potwierdzamy zatem 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

w mln zł	3 kw.'18	3 kw.'18	3 kw.'17	9 m.'18	9 m.'18	9 m.'17
	MSSF 15	MSR 18	MSR 18	MSSF 15	MSR 18	MSR 18
Przychody	2 755	2 800	2 814	8 171	8 332	8 471
	0	0	0	0	0	0
Skorygowane przychody	2 755	2 800	2 814	8 171	8 332	8 471
EBITDA	792	834	776	2 175	2 365	2 336
– Koszty rozwiązania stosunku pracy	0	0	0	0	0	8
Skorygowana EBITDA	792	834	776	2 175	2 365	2 344
Nakłady inwestycyjne	498	498	438	1 469	1 469	1 260
– Zakup licencji telekomunikacyjnych**	0	0	0	-32	-32	0
Skorygowane nakłady inwestycyjne	498	498	438	1 437	1 437	1 260
Organiczne przepływy pieniężne	-364	-364	290	-551	-551	254
– Otrzymane dotacje inwestycyjne / zapłacone dostawcom środków trwałych*	1	1	-266	7	7	-266
– Płatność kary nałożonej przez Komisję Europejską	646	646	0	646	646	0
Skorygowane organiczne przepływy pieniężne	283	283	24	102	102	-12

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

** skapitalizowane przyszłe płatności na rzecz T-Mobile za użytkowanie częstotliwości 900 MHz do 2020 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”, „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 3 kwartał 2018 roku

Prezentacja wyników Orange Polska za 3 kwartał 2018 roku

Czwartek, 25 października 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 3Q 2018 Results Conference Call

Numery do telekonferencji:

PIN: 39918008#

Polska (bezpłatny): 00-800-121-5222

Polska (płatny): +48-22-583-9021

Francja (płatny): +33-170-710-159

Holandia (płatny): +31-207-095-119

Kanada (płatny): +1-416-216-4194

Niemcy (płatny): +49-69-222-225-429

Stany Zjednoczone (bezpłatny): 844-286-0643

Wlk. Brytania (płatny): +44-207-194-3759

Wlk. Brytania (bezpłatny): 0-800-376-6183

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2017				2018					
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.			
	raportowane (IAS 18)	raportowane (IAS 18)	raportowane (IAS 18)	raportowane (IAS 18)	IFRS15	IAS18	IFRS15	IAS18	IFRS15	IAS18
Rachunek zysków i strat										
Przychody										
Usługi wyłącznie komórkowe	875	879	825	794	688	747	682	729	690	734
Usługi wyłącznie stacjonarne	721	688	681	658	627	636	628	634	610	614
Usługi wąskopasmowe	333	317	308	299	287	287	275	276	265	266
Usługi szerokopasmowe	272	257	258	246	232	241	233	238	230	233
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	116	114	115	113	108	108	120	120	115	115
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	233	256	279	300	291	321	316	342	336	357
Sprzedaż sprzętu	303	304	297	352	351	309	307	288	336	312
Usługi IT i integracyjne	92	101	123	177	112	112	134	134	127	127
Usługi hurtowe	512	524	547	557	579	579	571	571	576	576
Hurtowe usługi komórkowe	268	280	291	308	312	312	329	329	332	332
Hurtowe usługi stacjonarne	176	180	193	184	188	188	176	176	176	176
Pozostałe	68	64	63	65	79	79	66	66	68	68
Pozostałe przychody	82	87	62	72	62	62	68	68	80	80
Przychody razem	2 818	2 839	2 814	2 910	2 710	2 766	2 706	2 766	2 755	2 800
rok do roku*	0,5%	-2,2%	-1,3%	-2,4%	n/a	-1,8%	n/a	-2,6%	n/a	-0,5%
Koszty świadczeń pracowniczych	(452)	(438)	(395)	(405)	(432)	(433)	(397)	(394)	(370)	(366)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 554)	(1 541)	(1 555)	(1 766)	(1 549)	(1 524)	(1 529)	(1 508)	(1 582)	(1 582)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(409)	(421)	(474)	(474)	(448)	(448)	(471)	(471)	(470)	(470)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(157)	(167)	(157)	(171)	(148)	(148)	(152)	(152)	(148)	(148)
- Koszty sprzedaży	(638)	(609)	(572)	(726)	(578)	(553)	(551)	(530)	(562)	(562)
- Pozostałe usługi obce	(350)	(344)	(352)	(395)	(375)	(375)	(355)	(355)	(402)	(402)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(54)	(71)	(65)	(65)	(51)	(51)	(33)	(33)	(58)	(58)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(18)	(26)	(26)	(16)	(23)	(31)	(41)	(49)	(46)	(53)
Koszty rozwiązania stosunku pracy		(8)		(200)						
Zyski z tytułu sprzedaży aktywów	8	57	3	13	19	19	3	3	93	93
Raportowana EBITDA	748	812	776	471	674	746	709	785	792	834
% przychodów	26,5%	28,6%	27,6%	16,2%	24,9%	27,0%	26,2%	28,4%	28,7%	29,8%
Wpływ Umowy Społecznej pomniejszony o związane z nią ograniczenia długoterminowych świadczeń pracowniczych		8		196						
Skorygowana EBITDA	748	820	776	667	674	746	709	785	792	834
% przychodów	26,5%	28,9%	27,6%	22,9%	24,9%	27,0%	26,2%	28,4%	28,7%	29,8%
Amortyzacja	(639)	(642)	(643)	(648)	(641)	(641)	(636)	(636)	(619)	(619)
(Utworzenie)/odwrócenie odpisu z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	0	(1)	(5)	0	0	0	0	0	2	2
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	109	169	128	(177)	33	105	73	149	175	217
% przychodów	3,9%	6,0%	4,5%	-6,1%	1,2%	3,8%	2,7%	5,4%	6,4%	7,8%
Koszty finansowe, netto	(71)	(86)	(88)	(59)	(86)	(86)	(87)	(87)	(61)	(61)
Podatek dochodowy	1	(12)	(12)	38	3	(11)	(2)	(16)	(23)	(31)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	39	71	28	(198)	(50)	8	(16)	46	91	125

* 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.	2 kw.	3 kw.
Klienci konwergentni	938	1 084	1 195	1 306	1 376	1 436	1 483
- w tym klienci indywidualni (B2C)	738	858	945	1 035	1 090	1 137	1 178
- w tym klienci biznesowi (B2B)	200	227	250	271	287	298	304
Stacjonarne usługi głosowe							
PSTN	3 181	3 081	2 972	2 857	2 738	2 623	2 527
VoIP	678	728	771	827	875	918	953
Razem łączna główna – rynek detaliczny	3 859	3 809	3 744	3 684	3 613	3 541	3 480
- w tym klienci konwergentni (B2C)	449	530	577	630	678	718	755
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	158	169	152	124	110	104	100
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	291	362	425	506	568	614	655
Dostępny szerokopasmowo							
ADSL	1 451	1 407	1 367	1 324	1 278	1 238	1 200
VHBB (VDSL + światłowod)	544	588	633	681	724	767	807
w tym VDSL	427	443	457	467	476	481	484
w tym światłowod	117	145	176	214	248	286	324
CDMA	14	0	0	0	0	0	0
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	260	328	377	433	475	502	522
Rynek detaliczny – łącznie	2 269	2 323	2 377	2 438	2 477	2 506	2 530
- w tym klienci konwergentni (B2C)	738	858	945	1 035	1 090	1 137	1 178
Baza klientów usług TV							
IPTV	254	277	301	333	359	386	410
DTH (telewizja satelitarna)	521	515	512	515	515	514	511
Liczba klientów usług TV	775	792	814	848	875	900	921
- w tym klienci konwergentni (B2C)	351	418	473	551	597	641	680
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)							
Post-paid							
telefony komórkowe	7 009	7 112	7 200	7 270	7 310	7 358	7 416
internet mobilny	1 364	1 334	1 287	1 231	1 164	1 104	1 052
M2M	1 079	1 126	1 175	1 225	1 273	1 328	1 385
Post-paid razem	9 452	9 573	9 662	9 726	9 747	9 790	9 853
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 366	1 601	1 760	1 959	2 085	2 183	2 259
Pre-paid	5 820	4 983	4 696	4 698	4 621	4 694	4 761
Razem	15 272	14 555	14 358	14 424	14 368	14 484	14 614
Liczba klientów usług hurtowych							
WLR	614	587	564	531	507	487	467
BSA	195	183	175	167	165	156	151
LLU	105	100	96	91	87	83	80

kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2017				2018		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	112,5	105,0	102,8	103,1	100,8	102,4	103,0
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	37,5	36,9	37,1	37,1	36,9	36,9	36,9
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	58,0	57,3	58,8	56,6	56,6	56,8	56,6
Usługi wyłącznie komórkowe	21,8	23,5	23,5	23,0	21,9	21,7	21,7
Post-paid bez M2M	32,8	32,9	30,9	30,3	29,2	28,7	28,7
telefony komórkowe	35,1	35,5	33,1	32,5	31,1	30,5	30,5
internet mobilny	22,3	20,9	20,3	19,4	19,1	18,4	17,8
Pre-paid	9,3	11,3	13,0	12,6	11,9	12,3	12,6
Usługi hurtowe komórkowe	6,0	6,7	7,3	7,7	7,2	7,6	7,6

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2017				2018		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	6 312	6 441	6 552	6 744	6 886	7 006	7 223
AUPU (w minutach)							
Post-paid	342,5	341,0	335,7	346,4	353,9	349,7	344,6
Pre-paid	121,7	133,2	151,9	156,5	162,0	166,3	164,1
Zagregowane	248,0	259,8	269,5	278,7	285,8	284,7	279,9
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)							
Post-paid	3,1	2,8	2,9	3,2	3,1	2,7	2,8
Pre-paid	21,3	25,0	17,5	10,9	14,6	11,3	10,4
SAC post-paid (zł)	130,7	92,7	91,2	90,0	75,2	79,9	95,8
SRC post-paid (zł)	64,0	36,6	39,7	56,0	39,7	29,5	35,8

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.	2 kw.	3 kw.
Orange Polska	15 481	15 131	14 818	14 587	14 372	13 730	13 492
50% pracowników Networks	347	351	347	341	348	345	347
Razem	15 828	15 482	15 165	14 928	14 720	14 075	13 839

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 – 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), zapewniająca 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 dostępu 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 usług 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.