



Warszawa, 20 lutego 2019 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 3/2019

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 czwarty kwartał i cały rok 2018.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym korekty danych finansowych, znajdują się w Nocie 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za rok zakończony 31 grudnia 2018 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2018>).

Orange Polska informuje o wzroście skorygowanej EBITDA¹ w 2018 roku po raz pierwszy od 12 lat, dzięki poprawie w kluczowych obszarach działalności oraz optymalizacji kosztów. Cele na 2019 rok spójne z ambicjami zawartymi w strategii Orange.one 2020.

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	4 kw. 2018 (MSSF 15)	4 kw. 2018 (MSR 18)	4 kw. 2017 (MSR 18)	Zmiana (MSR 18)	2018 (MSSF 15)	2018 (MSR 18)	2017 (MSR 18)	Zmiana (MSR 18)
przychody	2 930	2 964	2 910	+1,9%	11 101	11 296	11 381	-0,7%
EBITDA	711	744	471	+58,0%	2 886	3 109	2 807	+10,8%
marża EBITDA	24,3%	25,1%	16,2%	+8,9pp	26,0%	27,5%	24,7%	+2,8pp
skorygowana EBITDA ¹	706	739	667	+10,8%	2 881	3 104	3 011	+3,1%
skorygowana marża EBITDA ¹	24,1%	24,9%	22,9%	+2,0pp	26,0%	27,5%	26,5%	+1,0pp
zysk operacyjny/strata operacyjna	64	97	-177	nd.	345	568	229	+148,0%
zysk/strata netto	-15	11	-198	nd.	10	190	-60	nd.
nakłady inwestycyjne	813	813	673	+20,8%	2 282	2 282	1 933	+18,1%
skorygowane nakłady inwestycyjne ¹	813	813	673	+20,8%	2 250	2 250	1 933	+16,4%
organiczne przepływy pieniężne	299	299	153	+95,4%	-252	-252	407	nd.
skorygowane organiczne przepływy pieniężne ¹	351	351	123	+185,4%	453	453	111	+308%

Ewolucja trendów biznesowych została przedstawiona zgodnie ze standardem rachunkowości MSR 18. Standard rachunkowości MSSF 15 został przyjęty przez Orange Polska w 2018 roku prospektywnie, tj. bez korygowania zgodnie z nim raportowanych okresów porównawczych. W opinii Spółki, takie podejście zapewnia ciągłość prezentacji wyników względem strategii przedstawionej w 2017 roku.

¹ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 8

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	4 kw. 2018	4 kw. 2017	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 236	1 035	+19,4%
dostępny mobilne (liczba kart SIM)	14 805	14 424	+2,6%
post-paid	9 922	9 726	+2,0%
pre-paid	4 883	4 698	+3,9%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 560	2 438	+5,0%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	3 407	3 684	-7,5%

Podsumowanie:

- **Wzrost skorygowanej EBITDA² za cały rok (zgodnie z MSR 18) po raz pierwszy od 12 lat – przekroczony cel całoroczny. Skorygowana EBITDA wzrosła o 3.1% rok-do-roku, co odzwierciedla głównie:**
 - poprawę trendu przychodów
 - bardzo znaczącą optymalizację kosztów: koszty pośrednie spadły w 2018 roku o 10% rok-do-roku
 - rekordowe zyski ze sprzedaży aktywów
- **Wzrost skorygowanej EBITDA² za 4 kw. o 10,8% rok-do-roku**
- **Spadek przychodów w 2018 roku ograniczony do zaledwie -0,7% rok-do-roku (zgodnie z MSR 18), odzwierciedlający głównie:**
 - dalszą wysoką dynamikę wzrostu przychodów z usług konwergentnych, która coraz bardziej równoważy spadek przychodów z usług wyłącznie komórkowych i usług wyłącznie dostępu do internetu
 - 20% wzrost przychodów z usług IT i integracji, dzięki podnoszeniu kompetencji, korzyściom z umów o strategicznym partnerstwie i silnej pozycji w sektorze publicznym
 - korzystny wpływ umowy roamingu krajowego z Play na hurtowe przychody komórkowe
 - utrzymującą się presję w obszarze usług tradycyjnych
- **Dobre wyniki komercyjne w usługach konwergentnych, światłowodowych i komórkowych:**
 - przyrost o 19% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +58 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - przyrost o 71% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +42 tys. przyłączeń netto w 4 kw. – najlepszy wynik kwartalny w historii (penetracja usługi na poziomie 10,8%)
 - przyrost o 2% rok-do-roku liczby klientów komórkowych usług abonamentowych, +69 tys. przyłączeń netto w 4 kw. – najwięcej od pięciu kwartałów
 - przyrost o 4% rok-do-roku liczby klientów komórkowych usług przedpłaconych, +122 tys. przyłączeń netto w 4 kw. – najwięcej od ponad dwóch lat
- **Skorygowane nakłady inwestycyjne² w 2018 roku w wysokości 2 250 mln zł (wzrost o 16% rok-do-roku) odzwierciedlają inwestycje w jakość sieci (stacjonarnej i mobilnej), projekty rozwojowe i transformację działalności**
- **ok. 3,4 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec grudnia (dodatkowe 211 tys. objętych zasięgiem w 4 kw.)**
- **Skorygowane organiczne przepływy pieniężne² w 2018 roku w wysokości 453 mln zł, wsparte przez płatności od T-Mobile, przychody ze sprzedaży aktywów oraz niższe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy**
- **Po przyjęciu w 2019 roku standardu MSSF 16, naszym podstawowym wskaźnikiem rentowności stanie się EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu (EBITDAaL), która jest zbliżona do wskaźnika EBITDA wykazywanego pod standardem MSSF 15**

²Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 8

- **Zarząd prognozuje w 2019 roku EBITDAaL wyższy niż w 2018 roku (wg danych porównywalnych)**
- **Niezmienione podejście do dywidendy.** Uznając inwestycje w długoterminowe budowanie wartości za priorytet oraz biorąc pod uwagę niepewną perspektywę dotyczącą przydziału pasma 5G, Zarząd nie będzie rekomendował wypłacania dywidendy w 2019 roku (zgodnie z tym, co zapowiedziano przy prezentacji strategii we wrześniu 2017 roku)

Odnosząc się do wyników za 2018 rok i perspektyw na 2019 rok, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Mam wielką przyjemność poinformować o **wzroście skorygowanej EBITDA³ w 2018 roku o 3% w ujęciu rocznym** – co jest lepszym wynikiem niż stabilizacja, którą obiecaliśmy inwestorom w prognozie na ten rok. Jest to osiągnięcie o olbrzymim znaczeniu: to pierwszy wzrost tego wskaźnika po 12 latach ciągłych spadków. Stanowi to przekonujący dowód, że przyjęta w 2017 roku strategia – oparta na konwergencji, sieci światłowodowej i poprawie efektywności – sprawdza się i jest skutecznie realizowana w wymagającym otoczeniu. Chciałbym podziękować wszystkim pracownikom za ogromny wysiłek, zwłaszcza pod względem wyjątkowych osiągnięć w zakresie optymalizacji kosztów.

Konwergencja pozostaje siłą napędową naszej strategii. W 2018 roku, liczba klientów konwergentnych zwiększyła się o 201 tys. (tj. blisko 20%), a przychody z tych usług wzrosły o 30%. W najbliższych miesiącach uczynimy naszą flagową ofertę Orange Love jeszcze bardziej atrakcyjną dla klientów.

Po wzroście w ubiegłym roku o ponad 70%, klienci usług **światłowodowych** stanowią już 14% całkowitej bazy klientów stacjonarnego dostępu do internetu. Średni transfer danych na klienta w naszej sieci światłowodowej przekroczył 100 GB miesięcznie, przy wzroście o 20% rocznie. Wobec takiego boomu na transmisję danych, nie mamy wątpliwości, że tylko sieć światłowodowa może sprostać popytowi.

Pomimo agresywnych promocji ze strony niektórych konkurentów, czwarty kwartał okazał się bardzo korzystny dla naszej działalności **komórkowej**, zarówno w segmencie abonamentowym jak i przedpłaconym. Było to możliwe dzięki koncentracji na konwergencji, wzmocnieniu działań utrzymaniowych w usługach wyłącznie mobilnych oraz poprawie struktury pozyskiwanych klientów.

Jesteśmy przekonani, że możemy **podtrzymać wzrost w 2019 roku**. Jednocześnie mamy świadomość, że będzie to wyzwaniem. Dla osiągnięcia tego celu, utrzymamy priorytety nakreślone w strategii Orange.one. Będziemy musieli zmierzyć się z wyzwaniami wynikającymi ze zmian w otoczeniu regulacyjnym oraz inflacją niektórych kategorii kosztów. Dostrzegamy jednak także szereg szans. Sytuacja makroekonomiczna Polski jest bardzo korzystna, a polskie społeczeństwo jest bardzo otwarte na nowe technologie. Chcemy wykorzystać te trendy. W 2019 roku, nasze podejście komercyjne będzie nadal odzwierciedlać nacisk na tworzenie wartości. Zamierzamy w dalszym ciągu realizować ambitne plany komercyjne oraz badać nowe możliwości biznesowe. Dla osiągnięcia założonych celów konieczna będzie także dalsza transformacja działalności i poprawa efektywności.”

Wyniki finansowe

Spadek przychodów ograniczony do -0,7% rok-do-roku wobec -1,4% w 2017 roku oraz -2,4% w 2016 roku

Przychody (zgodnie ze standardem MSR 18) wyniosły w 2018 roku 11 296 mln zł. Spadek rok-do-roku został ograniczony do zaledwie 0,7% (tj. 85 mln zł), pomimo presji strukturalnej na tradycyjne segmenty działalności (detaliczne i hurtowe usługi telefonii stacjonarnej).

Strategicznym motorem tej poprawy jest konwergencja. Przychody z usług konwergentnych zwiększyły się w 2018 roku o 30%, dynamika ta była zbliżona do tej w 2017 roku. Towarzyszył temu spadek przychodów z usług wyłącznie komórkowych i usług wyłącznie stacjonarnego internetu, spowodowany migracją do ofert konwergentnych, koncentracją na wartości (odzwierciedloną w cenach usług) oraz konkurencją na rynku. Należy jednak podkreślić, że dynamika wzrostu przychodów z usług konwergentnych w coraz większym stopniu równoważy

³ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 8

spadki w usługach wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu do internetu. Łącznie, przychody w obu tych kategoriach zmniejszyły się w 2018 roku o 4,1% w ujęciu rocznym wobec spadku w 2017 roku o 6,5% rok-do-roku.

Wzrost przychodów z usług IT i integracji utrzymał się na poziomie około 20%. Jest to spójne z przyjętą strategią, która zakłada koncentrację na procesie cyfryzacji klientów biznesowych.

Nastąpiła także poprawa w segmencie usług hurtowych. Przychody z tych usług wzrosły o 8% rok-do-roku, do czego przyczyniła się głównie umowa roamingu krajowego z Play oraz wzrost międzynarodowego ruchu międzysieciowego.

W samym czwartym kwartale, przychody zwiększyły się o 54 mln zł, tj. 1,9% rok-do-roku. Na wzrost przychodów złożyły się trzy zasadnicze czynniki. Po pierwsze, przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się o 11% rok-do-roku, do czego przyczyniło się wprowadzenie możliwości zakupu przez klientów nowego telefonu na raty w dowolnym momencie trwania umowy. Po drugie, przychody z usług IT i integracji wzrosły o 22%, dzięki korzyściom z umów o strategicznym partnerstwie i silnej pozycji w sektorze zamówień publicznych. Po trzecie, skuteczny rozwój odsprzedaży energii przełożył się na wzrost w kategorii pozostałych przychodów.

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 2018 roku o 201 tys., tj. prawie 20% rok-do-roku. Na koniec grudnia, 57% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było klientami konwergentnymi (wobec 50% rok wcześniej). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, przekroczyła 5 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług. Spadek średniego przychodu na ofertę konwergentną (ARPO) został ograniczony do poniżej 4% (wobec spadku o 12% w ujęciu rocznym w 2017 roku), dzięki ukierunkowaniu na wartość w ofercie Orange Love oraz rosnącej dosprzedaży dodatkowych kart SIM i usług TV. W samym czwartym kwartale, przyłączono netto 58 tys. klientów, co było najlepszym wynikiem kwartalnym w ubiegłym roku.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego zwiększyła się w 2018 roku o 122 tys., tj. 5% rok-do-roku. Przyczyniły się do tego atrakcyjna oferta konwergentna oraz transformacja technologiczna. Udział klientów ADSL w całkowitej bazie klientów wynosił na koniec grudnia zaledwie 45% (wobec 54% rok wcześniej). Liczba klientów usług światłowodowych osiągnęła poziom 366 tys., dzięki 42 tys. przyłączeń netto w 4 kw. – co było najlepszym wynikiem kwartalnym w historii. Liczba klientów internetu nie objętych konwergencją nadal spadała 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 95 tys. przyłączeń netto w 2018 roku, liczba klientów usług TV zwiększyła się o 11% w ujęciu rocznym, osiągając poziom 943 tys. Już 77% usług TV jest świadczonych w ramach pakietów konwergentnych.

Całkowita liczba usług mobilnych zwiększyła się w 2018 roku o 381 tys. (tj. 2,6%), przy czym wzrost objął zarówno segment pre-paid, jak i post-paid. Ponad połowa tego wzrostu przypadła na czwarty kwartał, kiedy liczba klientów zwiększyła się o 191 tys. – najwięcej od dwóch lat.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 2018 roku o 196 tys. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto wyniosła 228 tys. (wobec 419 tys. w 2017 roku), co było wynikiem strategii ukierunkowanej na wartość oraz nacisku na konwergencję. Jednak w samym czwartym kwartale, wzrost liczby tych klientów był najwyższy od pięciu kwartałów (o 82 tys.), dzięki dużej liczbie przyłączeń w ofercie konwergentnej oraz niskiej erozji bazy klientów usług mobilnych nie objętych konwergencją. Przyczyniły się do tego skuteczniejsze działania utrzymaniowe, wprowadzone w drugim kwartale zmiany w ofertach dla klientów oraz poprawa w segmencie biznesowym. Liczba klientów internetu mobilnego nadal spadała wskutek zwrotu ku ofertom bezprzewodowego internetu do użytku stacjonarnego oraz rosnących pakietów danych dla smartfonów w głosowych planach taryfowych. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie komórkowych (post-paid) zmniejszył się w 2018 roku o 10% (wobec spadku o 13% w ujęciu rocznym w 2017 roku), głównie w wyniku rosnącej popularności ofert z wieloma kartami SIM, konkurencji na rynku, znaczącego spadku ARPO z usług mobilnego internetu (spowodowanego przede wszystkim

strukturalną erozją w tym obszarze działalności) oraz spadku przychodów z roamingu. Jednak w drugim półroczu nastąpiła poprawa trendu ARPO.

Liczba klientów komórkowych usług przedpłaconych wzrosła w 2018 roku o 185 tys. (tj. prawie 4%). Większość tego wzrostu zmaterializowała się w czwartym kwartale, w którym baza klientów zwiększyła się o 122 tys. – najwięcej od czasu wprowadzenia obowiązku rejestracji kard pre-paid w połowie 2016 roku. Przyczyniły się do tego atrakcyjne zmiany w ofercie, wsparte skuteczną komunikacją i dystrybucją.

W segmencie stacjonarnych usług głosowych, utrata łączy netto wyniosła 277 tys., przy czym zasadnicze trendy prawie nie uległy zmianie. Rośnie liczba klientów usług telefonii internetowej (VoIP), gdyż wchodzi one w skład pakietu Orange Love. Pomijając usługi VoIP, utrata łączy w dalszym ciągu odzwierciedla niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

Skorygowana EBITDA⁴ wyższa o 3,1% rok-do-roku – wzrost po raz pierwszy od 12 lat

Skorygowana EBITDA za 2018 rok wyniosła 3 104 mln zł (zgodnie ze standardem MSR 18) i była o 93 mln zł wyższa niż w 2017 roku. Skorygowana marża EBITDA zwiększyła się o 1,0 pp rok-do-roku, do poziomu 27,5%. Wzrost skorygowanej EBITDA przerwał pasmo dwunastu lat nieustannych spadków tego wskaźnika. Przyczyniły się do tego bardzo znacząca optymalizacja kosztów oraz rekordowe zyski ze sprzedaży aktywów. Te korzystne czynniki zrównoważyły nieco większy spadek marży bezpośredniej. Na jej ewolucję znacząco wpłynęła niekorzystna sytuacja na rynku windykacyjnym w Polsce, która doprowadziła do spadku cen zbywanych wierzytelności. Pomijając ten wpływ, trend marży bezpośredniej uległ poprawie, głównie dzięki dalszej obniżce subsydiów do telefonów komórkowych (choć ten czynnik miał dużo mniejsze znaczenie niż w 2017 roku), ukierunkowanej na wartość strategii kształtowania cen usług oraz umowie roamingu krajowego z Play. Koszty pośrednie zmniejszyły się w 2018 roku o 10% rok-do-roku (tj. prawie 400 mln zł). Do ograniczenia tych kosztów przyczyniły się liczne działania na rzecz transformacji w poszczególnych obszarach (takich jak zatrudnienie, obsługa klienta, koszty IT i sieci, utrzymanie nieruchomości i koszty ogólne), które zaowocowały uproszczeniem i automatyzacją procesów biznesowych.

Zmiana zysku netto odzwierciedla znacznie wyższą raportowaną EBITDA

Zysk netto w 2018 roku wyniósł 190 mln zł (zgodnie ze standardem MSR 18) wobec straty netto w wysokości 60 mln zł w 2017 roku. Ta znacząca poprawa wynikała głównie ze znacznie wyższej raportowanej EBITDA – na którą w 2017 roku niekorzystnie wpłynęło utworzenie rezerw związanych z Umową Społeczną w wysokości 204 mln zł. Koszty finansowe netto były na podobnym poziomie co w 2017 roku. Wyższy podatek dochodowy wynikał z wyższego zysku przed opodatkowaniem oraz wyższych kosztów nie wpływających na podstawę opodatkowania.

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne⁴ w 2018 roku w wysokości 453 mln zł – znacznie wyższe niż w 2017 roku

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne w 2018 roku wyniosły 453 mln zł, co oznacza znaczący wzrost wobec 111 mln zł w 2017 roku. Najważniejszym czynnikiem, który wpłynął na poprawę, były płatności w kwocie 275 mln zł od T-Mobile z tytułu podpisanej w lipcu umowy hurtowej. Na wysokość organicznych przepływów pieniężnych korzystnie wpłynęły także wyższe przepływy pieniężne z działalności operacyjnej (wynikające z wyższej EBITDA i niższego zapotrzebowania na kapitał obrotowy) oraz wyższe przychody ze sprzedaży aktywów (wzrost o 43 mln zł rok-do-roku). Wpływ środków pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych wyniósł w 2018 roku 2 161 mln zł i w ujęciu rocznym był o 95 mln zł wyższy, do czego przyczyniły się większe inwestycje w ciągu roku.

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

„Nasze wyniki finansowe w 2018 roku okazały się lepsze od oczekiwań. Pomimo utrzymującej się presji na tradycyjne usługi stacjonarne i niekorzystnej sytuacji na rynku windykacyjnym (w wyniku którego spadły ceny zbywanych wierzytelności), osiągnęliśmy wzrost skorygowanej EBITDA⁴. Było

⁴ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 8

to efektem stałego ukierunkowania na wartość w strategii komercyjnej (zarówno względem usług konwergentnych jak i nieobjętych konwergencją), postępującej dojrzałości projektu rozbudowy sieci światłowodowej, poprawy trendów na rynku biznesowym oraz zawarcia umowy roamingu krajowego z Play. Zgodnie z obietnicą, zdynamizowaliśmy optymalizację kosztów pośrednich: ograniczyliśmy je w 2018 roku o 10% (tj. prawie 400 mln zł). Wyprzedzamy plan redukcji tych kosztów, który zakładał ich cięcie o 12-15% do 2020 roku (w porównaniu z 2016 rokiem). Zyski ze sprzedaży aktywów wzrosły w stosunku do 2017 roku ponad dwukrotnie.

Wyniki za 2018 rok pozwalają nam z dużym przekonaniem myśleć o realizacji naszych ambicji powrotu do wzrostów w 2020 roku. Przewidujemy, że w 2019 roku nasze działania będą nadal wspierane przez konwergencję i poprawę trendów w usługach niekonwergentnych. Nacisk na wartość w działalności komercyjnej powinien stopniowo przełożyć się na poprawę ARPO. Na przychody ze sprzedaży sprzętu powinna nadal korzystnie oddziaływać większa elastyczność ofert, które wprowadziliśmy w drugiej połowie 2018 roku. Utrzyma się strukturalny spadek w usługach tradycyjnych, a ponadto możemy się znaleźć pod presją w wyniku zmian regulacyjnych. Jednak nasza rentowność będzie wspierana przez dalszą optymalizację kosztów.

Zgodnie z naszymi zapowiedziami przy prezentacji strategii Orange.one we wrześniu 2017 roku, Zarząd ponownie nie będzie rekomendował wypłacania dywidendy w 2019 roku. Z jednej strony zamierzamy maksymalnie szybko kontynuować inwestycje w rozbudowę sieci światłowodowej, a z drugiej strony wciąż nie mamy jasności co do perspektyw przydziału pasma 5G.

Po przyjęciu w 2019 roku standardu rachunkowości MSSF 16, nieco skorygujemy stosowane przez nas alternatywne miary wyników (APM). Głównym wskaźnikiem rentowności stanie się EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu (EBITDAaL), która jest zbliżona do raportowanego obecnie wskaźnika EBITDA według standardu MSSF 15. Nowy wskaźnik zapewni jednolite traktowanie leasingu operacyjnego i finansowego oraz najlepiej odzwierciedli wewnętrzne zarządzanie Spółką.”

Prognoza Orange Polska na 2019 rok

Zarząd Orange Polska ogłasza prognozę dotyczącą Spółki na cały 2019 rok.

Począwszy od 2019 roku, Spółka będzie raportować wyniki finansowe zgodnie z nowym standardem rachunkowości MSSF 16. Podstawowym celem nowego standardu jest zapewnienie jednolitej metody księgowania wszystkich umów leasingowych. Umowy klasyfikowane jako leasing finansowy lub operacyjny będą ujmowane w taki sposób, w jaki obecnie księguje się leasing finansowy. W rachunku zysków i strat, koszty leasingu operacyjnego – obecnie ujmowane jako koszty operacyjne – będą według standardu MSSF 16 wykazywane poniżej EBITDA (jako amortyzacja praw do użytkowania oraz koszty odsetek z tytułu leasingu).

Przyjęcie standardu MSSF 16 nie zmienia fundamentów naszej działalności ani źródeł generowanej wartości. Uważamy, że koszty związane z umowami leasingowymi są częścią działalności operacyjnej i dotyczą rentowności operacyjnej. Z tego względu, Zarząd podjął decyzję o utworzeniu pod standardem MSSF 16 nowej alternatywnej miary wyników do wykazywania rentowności operacyjnej. Wskaźnik ten został nazwany EBITDAaL (ang. *EBITDA after leases*), co oznacza EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu. EBITDAaL ponownie uwzględni amortyzację praw do użytkowania oraz koszty odsetek z tytułu leasingu związane zarówno z leasingiem finansowym jak i operacyjnym. Zdaniem Zarządu, EBITDAaL precyzyjniej odzwierciedli sposób wewnętrznego zarządzania Spółką niż wskaźnik EBITDA przeniesiony bezpośrednio z rachunku zysków i strat zgodnego z MSSF 16.

EBITDAaL pod standardem MSSF 16 jest bardzo zbliżona do EBITDA pod standardem MSSF 15. Różnice dotyczą: 1) wpływu umów ujmowanych wcześniej jako leasing finansowy oraz 2) efektu dyskonta w związku z MSSF 16 w odniesieniu do umów ujmowanych wcześniej jako leasing operacyjny.

W tabeli poniżej przedstawiamy szacunkowe wartości EBITDAaL na 2018 rok, które będą stanowić podstawę dla porównań z wynikami za 2019 rok.

2018 skorygowana EBITDA (MSR 18)	2018 skorygowana EBITDA (MSSF 15)	2018 EBITDAaL (dane porównywalne) (nieaudytowana)	2019 cel EBITDAaL
3 104 mln zł	2 881 mln zł	2 811 mln zł	Wzrost względem 2018 roku

Zarząd prognozuje, że EBITDAaL wzrośnie w 2019 roku. Do wzrostu przyczynią się przede wszystkim następujące czynniki: dalszy korzystny wpływ strategii konwergencji, poprawa trendów w usługach nieobjętych konwergencją, kontynuacja nacisku na wartość w działaniach komercyjnych oraz dalsza optymalizacja kosztów.

Realizacja prognozy będzie na bieżąco monitorowana przez Spółkę. W przypadku istotnego odchylenia od prognozy, Spółka dokona jej korekty i niezwłocznie przekaże tę korektę do wiadomości publicznej w formie raportu bieżącego.

Korekty danych finansowych

w mln zł	4 kw.'18	4 kw.'18	4 kw.'17	2018	2018	2017
	MSSF 15	MSR 18	MSR 18	MSSF 15	MSR 18	MSR 18
Przychody	2 930	2 964	2 910	11 101	11 296	11 381
	0	0	0	0	0	0
Skorygowane przychody	2 930	2 964	2 910	11 101	11 296	11 381
EBITDA	711	744	471	2 886	3 109	2 807
– Koszty rozwiązania stosunku pracy	-5	-5	196	-5	-5	204
Skorygowana EBITDA	706	739	667	2 881	3 104	3 011
Nakłady inwestycyjne	813	813	673	2 282	2 282	1 933
– Zakup licencji telekomunikacyjnych**	0	0	0	-32	-32	0
Skorygowane nakłady inwestycyjne	813	813	673	2 250	2 250	1 933
Organiczne przepływy pieniężne	299	299	153	-252	-252	407
– Otrzymane dotacje inwestycyjne / zapłacone dostawcom środków trwałych*	52	52	-30	59	59	-296
– Płatność kary nałożonej przez Komisję Europejską	0	0	0	646	646	0
Skorygowane organiczne przepływy pieniężne	351	351	123	453	453	111

* 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 4 kwartał całego roku 2018.

Prezentacja wyników Orange Polska za 4 kwartał i cały rok 2018

Czwartek, 21 lutego 2019

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 4Q 2018 Results Conference Call

Numery do telekonferencji:

PIN: 91274344#

Polska (bezpłatny): 008001215222

Polska (płatny): +48225839021

Francja (płatny): +33172727403

Holandia (płatny): +31207095119

Kanada (płatny): +14162164194

Niemcy (płatny): +4969222225429

Stany Zjednoczone (bezpłatny): 8442860643

Wlk. Brytania (płatny): +442071943759

Wlk. Brytania (bezpłatny): 08003766183

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

Ujawnienia dotyczące pomiarów wyników, wraz z danymi skorygowanymi, są zaprezentowane w Nocie 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za rok zakończony 31 grudnia 2018 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2018>)

w milionach złotych	2017				2018				2017	2018					
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	Pełny rok	Pełny rok					
	raportowane (IAS18)	raportowane (IAS18)	raportowane (IAS18)	raportowane (IAS18)	IFRS15	IAS18	IFRS15	IAS18	IFRS15	IAS18	raportowane (IAS18)	IFRS15	IAS18		
Rachunek zysków i strat															
Przychody															
Usługi wyłącznie komórkowe	875	879	825	794	688	747	682	729	690	734	676	710	3 373	2 736	2 920
Usługi wyłącznie stacjonarne	721	688	681	658	627	636	628	634	610	614	596	599	2 748	2 461	2 483
Usługi wąskopasmowe	333	317	308	299	287	287	275	276	265	266	257	257	1 257	1 084	1 086
Usługi szerokopasmowe	272	257	258	246	232	241	233	238	230	233	226	229	1 033	921	941
Usługi dla przedsiębiorstw w zakresie infrastruktury sieciowej	116	114	115	113	108	108	120	120	115	115	113	113	458	456	456
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	233	256	279	300	291	321	316	342	336	357	353	368	1 068	1 296	1 388
Sprzedaż sprzętu	303	304	297	352	351	309	307	288	336	312	410	392	1 256	1 404	1 301
Usługi IT i integracyjne	92	101	123	177	112	112	134	134	127	127	216	216	493	589	589
Usługi hurtowe	512	524	547	557	579	579	571	571	576	576	582	582	2 140	2 308	2 308
Hurtowe usługi komórkowe	268	280	291	308	312	312	329	329	332	332	334	334	1 147	1 307	1 307
Hurtowe usługi stacjonarne	176	180	193	184	188	188	176	176	176	176	176	176	733	716	716
Pozostałe	68	64	63	65	79	79	66	66	68	68	72	72	260	285	285
Pozostałe przychody	82	87	62	72	62	62	68	68	80	80	97	97	303	307	307
Przychody razem	2 818	2 839	2 814	2 910	2 710	2 766	2 706	2 766	2 755	2 800	2 930	2 964	11 381	11 101	11 296
rok do roku*	0,5%	-2,2%	-1,3%	-2,4%	n/a	-1,8%	n/a	-2,6%	n/a	-0,5%	n/a	1,9%	-1,4%	n/a	-0,7%
Koszty świadczeń pracowniczych	(452)	(438)	(395)	(405)	(432)	(433)	(397)	(394)	(370)	(366)	(383)	(381)	(1 690)	(1 582)	(1 574)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 554)	(1 541)	(1 555)	(1 766)	(1 549)	(1 524)	(1 529)	(1 508)	(1 582)	(1 582)	(1 790)	(1 786)	(6 416)	(6 450)	(6 400)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(409)	(421)	(474)	(474)	(448)	(448)	(471)	(471)	(470)	(470)	(460)	(460)	(1 778)	(1 849)	(1 849)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(157)	(167)	(157)	(171)	(148)	(148)	(152)	(152)	(148)	(148)	(160)	(160)	(652)	(608)	(608)
- Koszty sprzedaży	(638)	(609)	(572)	(726)	(578)	(553)	(551)	(530)	(562)	(562)	(743)	(740)	(2 545)	(2 434)	(2 385)
- Pozostałe usługi obce	(350)	(344)	(352)	(395)	(375)	(375)	(355)	(355)	(402)	(402)	(426)	(426)	(1 441)	(1 558)	(1 558)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(54)	(71)	(65)	(65)	(51)	(51)	(33)	(33)	(58)	(58)	(77)	(77)	(255)	(219)	(219)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(18)	(26)	(26)	(16)	(23)	(31)	(41)	(49)	(46)	(53)	(52)	(58)	(86)	(162)	(191)
Koszty rozwiązania stosunku pracy		(8)		(200)							5	5	(208)	5	5
Zyski z tytułu sprzedaży aktywów	8	57	3	13	19	19	3	3	93	93	77	77	81	192	192
Raportowana EBITDA	748	812	776	471	674	746	709	785	792	834	711	744	2 807	2 886	3 109
% przychodów	26,5%	28,6%	27,6%	16,2%	24,9%	27,0%	26,2%	28,4%	28,7%	29,8%	24,3%	25,1%	24,7%	26,0%	27,5%
Wpływ Umowy Społecznej pomniejszony o związane z nimi ograniczenia długoterminowych świadczeń pracowniczych		8		196							(5)	(5)	204	(5)	(5)
Skorygowana EBITDA	748	820	776	667	674	746	709	785	792	834	706	739	3 011	2 881	3 104
% przychodów	26,5%	28,9%	27,6%	22,9%	24,9%	27,0%	26,2%	28,4%	28,7%	29,8%	24,1%	24,9%	26,5%	25,9%	27,5%
Amortyzacja	(639)	(642)	(643)	(648)	(641)	(641)	(636)	(636)	(619)	(619)	(648)	(648)	(2 572)	(2 544)	(2 544)
(Utworzenie)/odwrócenie odpisu z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	0	(1)	(5)	0	0	0	0	0	2	2	1	1	(6)	3	3
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	109	169	128	(177)	33	105	73	149	175	217	64	97	229	345	568
% przychodów	3,9%	6,0%	4,5%	-6,1%	1,2%	3,8%	2,7%	5,4%	6,4%	7,8%	2,2%	3,3%	0,0%	3,1%	5,0%
Koszty finansowe, netto	(71)	(86)	(88)	(59)	(86)	(86)	(87)	(87)	(61)	(61)	(71)	(71)	(304)	(305)	(305)
Podatek dochodowy	1	(12)	(12)	38	3	(11)	(2)	(16)	(23)	(31)	(8)	(15)	15	(30)	(73)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	39	71	28	(198)	(50)	8	(16)	46	91	125	(15)	11	(60)	10	190

* Zmiana obliczona na podstawie danych wg IAS18

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

Kluczowe wskaźniki operacyjne

baza klientów (w tys.)	2017				2018			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Klienci konwergentni	938	1 084	1 195	1 306	1 376	1 436	1 483	1 547
- w tym klienci indywidualni (B2C)	738	858	945	1 035	1 090	1 137	1 178	1 236
- w tym klienci biznesowi (B2B)	200	227	250	271	287	298	304	311
Stacjonarne usługi głosowe								
PSTN	3 181	3 081	2 972	2 857	2 738	2 623	2 527	2 426
VoIP	678	728	771	827	875	918	953	981
Razem łączna główna – rynek detaliczny	3 859	3 809	3 744	3 684	3 613	3 541	3 480	3 407
- w tym klienci konwergentni (B2C)	449	530	577	630	678	718	755	755
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	158	169	152	124	110	104	100	54
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	291	362	425	506	568	614	655	701
Dostępny szerokopasmowy								
ADSL	1 451	1 407	1 367	1 324	1 278	1 238	1 200	1 149
VHBB (VDSL + światłowód)	544	588	633	681	724	767	807	869
w tym VDSL	427	443	457	467	476	481	484	503
w tym światłowód	117	145	176	214	248	286	324	366
CDMA	14	0	0	0	0	0	0	0
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	260	328	377	433	475	502	522	542
Rynek detaliczny – łącznie	2 269	2 323	2 377	2 438	2 477	2 506	2 530	2 560
- w tym klienci konwergentni (B2C)	738	858	945	1 035	1 090	1 137	1 178	1 236
Baza klientów usług TV								
IPTV	254	277	301	333	359	386	410	435
DTH (telewizja satelitarna)	521	515	512	515	515	514	511	508
Liczba klientów usług TV	775	792	814	848	875	900	921	943
- w tym klienci konwergentni (B2C)	351	418	473	551	597	641	680	725
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)								
Post-paid								
telefony komórkowe	7 009	7 112	7 200	7 270	7 310	7 358	7 416	7 498
internet mobilny	1 364	1 334	1 287	1 231	1 164	1 104	1 052	989
M2M	1 079	1 126	1 175	1 225	1 273	1 328	1 385	1 436
Post-paid razem	9 452	9 573	9 662	9 726	9 747	9 790	9 853	9 922
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 366	1 601	1 760	1 959	2 085	2 183	2 259	2 369
Pre-paid	5 820	4 983	4 696	4 698	4 621	4 694	4 761	4 883
Razem	15 272	14 555	14 358	14 424	14 368	14 484	14 614	14 805
Liczba klientów usług hurtowych								
WLR	614	587	564	531	507	487	467	437
BSA	195	183	175	167	165	156	151	144
LLU	105	100	96	91	87	83	80	76

kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2017				2018			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	112,5	105,0	102,8	103,1	100,8	102,4	103,0	101,9
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	37,5	36,9	37,1	37,1	36,9	36,9	36,9	36,7
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	58,0	57,3	58,8	56,6	56,6	56,8	56,6	56,3
Usługi wyłącznie komórkowe	21,8	23,5	23,5	23,0	21,9	21,7	21,7	21,0
Post-paid bez M2M	32,8	32,9	30,9	30,3	29,2	28,7	28,7	27,8
telefony komórkowe	35,1	35,5	33,1	32,5	31,1	30,5	30,5	29,6
internet mobilny	22,3	20,9	20,3	19,4	19,1	18,4	17,8	17,0
Pre-paid	9,3	11,3	13,0	12,6	11,9	12,3	12,6	12,2
Usługi hurtowe komórkowe	6,0	6,7	7,3	7,7	7,2	7,6	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.	4 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	6 312	6 441	6 552	6 744	6 886	7 006	7 223	7 447
AUPU (w minutach)								
Post-paid	342,5	341,0	335,7	346,4	353,9	349,7	344,6	353,3
Pre-paid	121,7	133,2	151,9	156,5	162,0	166,3	164,1	163,6
Zarezerwowane	248,0	259,8	269,5	278,7	285,8	284,7	279,9	284,7
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	2,8
Pre-paid	21,3	25,0	17,5	10,9	14,6	11,3	10,4	8,9
SAC post-paid (zł)	130,7	92,7	91,2	90,0	75,2	79,9	95,8	116,1
SRC post-paid (zł)	64,0	36,6	39,7	56,0	39,7	29,5	35,8	45,8

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.	4 kw.
Orange Polska	15 481	15 131	14 818	14 587	14 372	13 730	13 492	13 197
50% pracowników Networks	347	351	347	341	348	345	347	348
Razem	15 828	15 482	15 165	14 928	14 720	14 075	13 839	13 545

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 jest zdefiniowana 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 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.