

Warszawa, 22 kwietnia 2010 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 48/2010

Na podstawie art. 56 ust. 1 pkt 1 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych z dnia 29 lipca 2005 roku (Dz. U. z 2005 r. nr 184, poz. 1539 ze zm.), Zarząd Telekomunikacji Polskiej S.A. („TP S.A.”, „TP”) przekazuje do wiadomości wybrane dane finansowe i operacyjne dotyczące działalności Grupy TP za pierwszy kwartał do dnia 31 marca 2010 roku.

Grupa TP informuje o stopniowej poprawie wyników w Q1 2010 w porównaniu do Q4 2009 i ogłasza wprowadzenie kluczowych ofert w segmentach telefonii komórkowej oraz szerokopasmowego dostępu do internetu

Wyniki 1 kwartału 2010:

- Spadek przychodów (-10,2% rok do roku) odnotowana poprawa w stosunku do 3 kw. i 4 kw. 2009
- Obniżka bazy kosztowej¹ o 7,6% w skali roku, dzięki oszczędnościom po stronie kosztów w wysokości 130 mln zł
- Wzrost liczby klientów abonamentowych telefonii komórkowej o 6,4% (rok do roku)
- Zmniejszenie tempa spadku liczby linii stacjonarnych o 183 tys. w skali kwartału
- Liczba abonentów usług telewizyjnych przekroczyła 417 tys., wzrost o 111% rok do roku
- Nowe oferty szerokopasmowego dostępu do internetu oraz nowe taryfy telefonii komórkowej, przywracające konkurencyjność cenową Grupy TP

Kluczowe wskaźniki	Kwartał do dnia 31 marca		Zmiana
	1 kw. 2010	1 kw. 2009	
(w mln zł), MSSF			
Przychody	3 873	4 312	-10,2%
Telefonia stacjonarna	2 311	2 582	-10,5%
Telefonia komórkowa	1 816	1 998	-9,1%
EBITDA	1 420	1 657	-14,3%
EBITDA (jako % przychodów)	36,7%	38,4%	-1,7 pp
Wolne przepływy pieniężne netto	464	526	-11,8%
Zadłużenie netto (z uwzgl. transakcji zabezpieczających)	3 959	4 838	- 879 mln zł

Odnosząc się do wyników Grupy TP za 1 kwartał 2010, Maciej Witucki, Prezes Zarządu TP, stwierdził:

¹ Kosztów całkowitych do poziomu EBITDA

„Nasze wyniki nadal nie spełniają naszych ambicji, ale w ramach średniookresowego planu strategicznego ciężko pracujemy nad odwróceniem kluczowych trendów. Pierwszy kwartał przyniósł nieznaczną poprawę tendencji dotyczącej przychodów, zwłaszcza w segmencie telefonii komórkowej. Cieszę się, że rośnie liczba klientów usług abonamentowych. Jesteśmy przekonani, że nowe oferty post-paid zmieniają percepcję cenową na rynku i przyczynią się do wzrostu transmisji danych w segmencie telefonii komórkowej; zgodnie z zapowiedziami, do Polski dotarły już atrakcyjne cenowo inteligentne telefony komórkowe (typu smartphone). Zintensyfikowaliśmy także działania w segmencie dostępu szerokopasmowego dostępu do internetu, radykalnie obniżając opłaty za najwyższe prędkości. Staliśmy się znów konkurencyjni cenowo, a zważywszy na nasz program inwestycji w szerokopasmowy dostęp do internetu można stwierdzić, że TP jest na dobrej drodze by być ponownie siłą napędową rynku. Transformacja kosztów przebiega zgodnie z planem: udało nam się znacznie zmniejszyć koszty operacyjne (o 7,6% w skali roku), co w pierwszym kwartale miało znaczny pozytywny wpływ na EBITDA. Działania w tym zakresie będą nadal zmniejszać presję na rentowność. Jak wcześniej informowaliśmy, na znaczącą zmianę wyników musimy poczekać do drugiego półrocza, lecz pierwszy kwartał stanowi dobry początek tego przełomowego 2010 roku.”

Omówienie wyników finansowych za pierwszy kwartał 2010 roku

Spadek przychodów w 1 kw. 2010 (-10,2% rok do roku) mniejszy niż w 3 kw. i 4 kw. 2009

Według szacunków własnych Grupy, wartość rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce zmniejszyła się o 5,9% rok do roku (podczas gdy w czwartym kwartale 2009 roku spadek wyniósł 7,8%). Niższy spadek wynika przede wszystkim z momentu wprowadzenia obniżek opłat za zakańczanie połączeń w sieciach komórkowych – MTR² w 2009 roku: pierwsza obniżka nastąpiła w marcu 2009 roku, a jej wpływ na wyniki pierwszego kwartału 2010 był słabszy niż na wyniki poprzednich kwartałów. Skumulowany wpływ decyzji regulacyjnych³ przełożył się na przychody Grupy TP w pierwszym kwartale i jest szacowany na poziomie -5,7% (rok do roku).

Rosnąca liczba klientów abonamentowych (+6,4% w skali roku) oraz wzrost ruchu (wzrost zagregowanego wskaźnika AUPU⁴ o +16,5%) ograniczyły skutki ostrej konkurencji cenowej na rynku telefonii komórkowej; wyłączając wpływ decyzji regulacyjnych, przychody Grupy TP w tym segmencie utrzymały się na prawie niezmiennym poziomie (rok do roku).

Przychody z usług szerokopasmowego dostępu do internetu zwiększyły się w pierwszym kwartale 2010 roku o 0,3% (rok do roku), przy czym nastąpiło spowolnienie wzrostu liczby klientów detalicznych (+1% rok do roku), wspomaganego ofertą usług telewizyjnych (liczba abonentów TV wzrosła do 417 tys.). Nadal zmniejszają się przychody z usług głosowych telefonii stacjonarnej, do czego przyczynia się proces wypierania telefonii stacjonarnej przez komórkową; nastąpiło jednak znaczne spowolnienie tempa spadku liczby linii stacjonarnych netto (liczba tych linii zmniejszyła się w skali kwartału o 183 tys.). Ogółem, z wyłączeniem skutków decyzji regulacyjnych, niższe przychody z usług telefonii stacjonarnej przełożyły się na spadek całkowitych przychodów Grupy TP o 4,3%.

Marża EBITDA wyniosła 36,7% – oszczędności w kosztach, w wysokości 130 mln zł, zmniejszyły presję na rentowność

Marża EBITDA dla Grupy TP wyniosła 36,7%, przy czym rok do roku zmniejszyła się o 1,7 punktu procentowego, zaś względem czwartego kwartału 2009 roku utrzymała się na porównywalnym poziomie. Na rentowność Grupy TP ma w dalszym ciągu wpływ ogólny spadek marż na rynku oraz spadek ARPU przy jednoczesnym wzroście liczby klientów i ruchu. Jednak program optymalizacji kosztów nadal przynosi znaczące oszczędności, które w pierwszym kwartale 2010 roku wyniosły 130 mln zł, co zminimalizowało spadek marży EBITDA.

Korzystny wpływ niższej amortyzacji i niższych kosztów finansowych na zysk netto

Zysk netto wyniósł 285 mln zł i w skali roku był niższy o 13,1%. Spadek EBITDA został częściowo zrównoważony przez niższą amortyzację (spadek o 119 mln zł rok do roku) oraz oszczędności w wysokości 84 mln zł w kosztach finansowych, wynikające z niższego zadłużenia netto i niższego podatku dochodowego (-10,8%).

Wolne przepływy pieniężne netto niższe o 11,8% (464 mln zł)

Wolne przepływy pieniężne netto (NFCF) w Grupie TP wyniosły 464 mln zł i były o 11,8% niższe w porównaniu z pierwszym kwartałem 2009 roku, osiągając wysokość 12% przychodów. Spadek EBITDA w wyniku presji regulacyjnej i ze strony konkurencji został częściowo zrównoważony przez niższe wydatki inwestycyjne (trudne warunki pogodowe ograniczyły prace budowlane).

² ang. Mobile Termination Rates

³ Obniżek stawek MTR i cen za połączenia z sieci stacjonarnych do sieci komórkowych oraz uwolnienia pętli lokalnej i innych czynników o charakterze regulacyjnym

⁴ AUPU (ang. average usage per user) – średni czas połączeń na abonenta

Wyniki za pierwszy kwartał 2010 roku w segmencie telefonii stacjonarnej

- Spadek przychodów (-10,5% rok do roku), na który złożyły się:
 - -3,6% - wpływ decyzji regulacyjnych, głównie obniżki cen za połączenia do sieci komórkowych
 - -6,7% - wpływ na przychody tego segmentu jako spadek przychodów z usług głosowych telefonii stacjonarnej
 - Umiarkowany wzrost przychodów z usług szerokopasmowego dostępu do internetu (+0,3% rok do roku)
 - Wzrost całkowitej liczby łączy szerokopasmowych o 6,2% i ARPU⁵ z usług detalicznych do 57,7 zł
 - TP wprowadziła nową promocję dla najwyższych przepływności, obniżając ceny do poziomu rynkowego
 - 18,4% abonentów usług detalicznych szerokopasmowego dostępu do internetu Grupy TP korzysta z łączonej oferty 2P⁶, która jest kluczowym narzędziem do utrzymania klientów
- Marża EBITDA na poziomie 39,8%, głównie dzięki oszczędnościom kosztowym

Kluczowe wskaźniki

Telefonia stacjonarna	Kwartał do dnia 31 marca 2010	Kwartał do dnia 31 marca 2009	Zmiana rok do roku
Przychody (w mln zł)	2 311	2 582	-10,5%
Przychody z usług dostępu szerokopasm.	392	391	+0,3%
Liczba łączy stacjonarnych (w tys.)	8 140	8 747	-6,9%
Liczba łączy szerokopasmowych (w tys.)	2 680	2 524	+6,2%
Liczba klientów usług TV (w tys.)	417	198	×2,1
Marża EBITDA	39,8%	42,4%	-2,6 pp

Usługi telefonii stacjonarnej Grupy TP znajdują się nadal pod silną presją regulacyjną i konkurencji. Przy spadku wartości całego rynku usług telefonii stacjonarnej o 6,6% w 2010 roku, przychody Grupy TP zmniejszyły się o 10,5% rok do roku. Spadek przychodów wynikał przede wszystkim z obniżki cen połączeń z sieci stacjonarnych do sieci komórkowych (wprowadzonej przez Regulatora w listopadzie 2009 roku); szacuje się, że decyzje regulacyjne przyczyniły się w skali roku do zmniejszenia przychodów o 3,6%. Wyłączając wpływ decyzji regulacyjnych, przychody z usług telefonii stacjonarnej zmniejszyły się o ok. 6,5% (rok do roku), przy czym postępujący spadek przychodów z usług głosowych został częściowo zrównoważony przez stabilny strumień przychodów z usług szerokopasmowego dostępu do internetu, transmisji danych i usług hurtowych. W celu pobudzenia wzrostu przychodów z usług szerokopasmowego dostępu do internetu, TP znacząco obniżyła opłaty za opcje 6Mb/s, 10Mb/s i 20Mb/s, dostosowując ceny do poziomu rynkowego. W połączeniu z rozpoczętym programem inwestycji w dostęp szerokopasmowy (obejmującym 1,2 mln linii w ciągu trzech lat) powinno to przywrócić dynamiczny wzrost tego ważnego strumienia przychodów. Liczba abonentów usług telewizyjnych, która jest również ważnym wskaźnikiem atrakcyjności oferty TP szerokopasmowego dostępu do internetu, wzrosła w porównaniu z pierwszym kwartałem 2009 o ponad 100%, a ponad 18% klientów szerokopasmowego dostępu do internetu korzysta także z łączonych usług telewizyjnych TP; jest to kluczowe narzędzie wykorzystywane do utrzymania klientów.

Marża EBITDA w segmencie telefonii stacjonarnej zmniejszyła się o 2,6 punktu procentowego, ale nadal utrzymuje się na wysokim poziomie 39,8%. W skali roku, presja na rentowność wynikała

⁵ ARPU (ang. average revenue per user) – średnie przychody na abonenta

⁶ 2P (ang. double play) – dostęp szerokopasmowy + TV

przede wszystkim ze spadku przychodów, przy czym wpływ tego czynnika został częściowo zrównoważony dzięki oszczędnościom po stronie kosztów. W zakresie optymalizacji kosztów, kontynuowane są działania rozpoczęte w 2009 roku (zmniejszenie liczby samochodów i wprowadzenie tańszych modeli, efektywniejsze zarządzanie powierzchnią biurową), a jednocześnie podejmowane są nowe inicjatywy, takie jak konsolidacja dostawców systemów informatycznych (zgodnie z planem, liczba kontrahentów ma się zmniejszyć z około pięćdziesięciu do siedmiu kluczowych dostawców, przy czym w pierwszym kwartale podpisano już trzy z tych umów).

Wyniki za pierwszy kwartał 2010 roku w segmencie telefonii komórkowej

- Znaczące zmniejszenie tempa spadku przychodów (spadek o 9,1% rok do roku, o 14,5% w 4 kw. 2009)
 - Wpływ obniżki opłat za zakańczanie połączeń w sieciach komórkowych (-8,6%) mniejszy niż w poprzednich kwartałach
 - Wyłączając wpływ decyzji regulacyjnych, przychody utrzymały się na prawie niezmiennym poziomie: wzrost liczby klientów i zagregowanego wskaźnika AUPU (+16,5%) zrównoważył skutki presji cenowej
- Wzrost liczby klientów abonamentowych telefonii komórkowej +6,4% i ich udziału w strukturze klientów Orange do 48,7%
- Wzrost liczby dedykowanych mobilnych usług szerokopasmowego dostępu do internetu o +8,7%
- Marża EBITDA na niezmiennym poziomie: oszczędności po stronie kosztów zrównoważyły skutki wojny cenowej z 2009 roku

Kluczowe wskaźniki

Telefonia komórkowa	Kwartał do dnia 31 marca 2010	Kwartał do dnia 31 marca 2009	Zmiana rok do roku
Przychody (w mln zł)	1 816	1 998	-9,1%
Łączna liczba klientów (w tys.)	13 774	13 681	+0,7%
Liczba klientów abonamentowych (w tys.)	6 713	6 311	+6,3%
Liczba mobilnych dostępów szerokopasmowych (w tys.)	400	368	+8,7%
Marża EBITDA	27,6%	28,2%	-0,6 pp

Tendencja przychodów z usług telefonii komórkowej uległa znaczącej poprawie – w pierwszym kwartale spadek przychodów był jednocyfrowy, podczas gdy w czwartym kwartale 2009 roku wyniósł 14,5%. Wynikało to przede wszystkim z mniejszego wpływu wprowadzonych w 2009 roku obniżek stawek MTR (z których pierwsza miała miejsce w marcu 2009). Wyłączając wpływ decyzji regulacyjnych, w pierwszym kwartale przychody z usług telefonii komórkowej utrzymały się na prawie niezmiennym poziomie (-0,6%), do czego przyczynił się znaczny wzrost klientów abonamentowych (+6,4% rok do roku). Klienci Orange w coraz większym stopniu korzystają z usług – ruch w sieci wzrósł w skali roku o 16,5%. Pomogło to zrównoważyć presję cenową, dzięki czemu w skali roku wskaźnik ARPU utrzymał się na niemal niezmiennym poziomie. Dla dalszego pobudzenia wzrostu, Orange wprowadził całkowicie nową ofertę post-paid. Stosownie do segmentacji profili klientów, przygotowano odrębne rozwiązania dla każdego segmentu, obejmujące unikalne elementy o kluczowym znaczeniu. Jednocześnie, utrzymaniu ARPU będzie służyć migracja do opcji o większej liczbie minut. W ramach oferty wprowadzono także na rynek polski nowe, atrakcyjne cenowo inteligentne telefony komórkowe (typu smartphone), które obecnie staną się dostępne dla szerokiej rzeszy klientów indywidualnych.

Pomimo presji cenowej, marża EBITDA dla telefonii komórkowej utrzymała się na prawie niezmiennym poziomie (spadek rok do roku wyniósł jedynie 0,6 punktu procentowego). Było to możliwe dzięki znacznym oszczędnościom wynikającym z programu optymalizacji kosztów, które w skali całej Grupy wyniosły 130 mln zł.

Wprowadzenie nowych ofert w ramach przejmowania inicjatywy przez TP

Grupa TP uczyniła pierwszy krok w kierunku odzyskania inicjatywy na podstawowych rynkach, wprowadzając całkowicie nową ofertę usług post-paid oraz obniżając ceny za najwyższe przepływności szerokopasmowego dostępu do internetu.

Wprowadzona 21 kwietnia oferta komórkowych usług abonamentowych (post-paid) jest oparta na nowej filozofii w zakresie segmentacji klientów. Zamiast grupowania klientów w zależności od wydawanej kwoty, nowa segmentacja odzwierciedla różne potrzeby klientów i profile korzystania z usług. Stanowi to kluczowy element nowego podejścia do klientów abonamentowych. Dzięki temu, Grupa TP może spełnić oczekiwania różnych grup klientów, dostosowując najważniejsze elementy oferty do ich potrzeb. Wyróżniono trzy typy Klientów:

1. Delfin – klient koncentrujący się na usługach głosowych
2. Pelikan – klient koncentrujący się na usługach tekstowych i dostępie do internetowych stron społecznościowych
3. Pantera – użytkownik intensywnie korzystający z usług dostępu do internetu, transmisji danych, tekstowych i głosowych

Elementem nowej oferty Grupy TP są inteligentne telefony komórkowe smartphone, dostępne za złotówkę już przy planach taryfowych w wysokości 59 zł miesięcznie.

Na rynku szerokopasmowego dostępu do internetu, Grupa TP wprowadziła znaczące obniżki cen (nawet o 43%⁷) za usługi o najwyższej przepływności (6Mb/s, 10Mb/s i 20Mb/s). Dzięki temu, ceny usług TP osiągnęły ponownie poziom rynkowy. W połączeniu z ogólnopolskim programem inwestycji w szerokopasmowy dostęp do internetu, (w najbliższych trzech latach obejmie on 1,2 mln linii, w tym 1 mln linii o przepustowości min. 6 Mb/s) uczyniło to z TP ponownie siłą napędową rynku.

Odnosząc się do wyników pierwszego kwartału, Roland Dubois, Członek Zarządu TP ds. Finansów, stwierdził:

„Jestem spokojny o nasze wyniki w 2010 roku. Grupa TP jest w dobrej sytuacji finansowej, a tendencje dotyczące przychodów zaczęły się powoli poprawiać. Ponieważ wprowadzone w 2009 roku obniżki stawek MTR będą miały coraz słabszy wpływ na nasze przychody, w kolejnych kwartałach przewidujemy poprawę trendów po stronie przychodów. Cieszę się z wprowadzenia nowych ofert komercyjnych, które powinny się przyczynić do zwiększenia przychodów w drugiej połowie 2010. Z drugiej strony, nasz program ograniczania kosztów przynosi satysfakcjonujące wyniki – w pierwszym kwartale oszczędności z tego tytułu poprawiły EBITDA o ok. 130 mln zł. Kontynuujemy i wdrażamy nowe działania w celu zmniejszenia presji na EBITDA. Odwrócenie tendencji zajmie nam więcej, niż jeden kwartał, ale jestem przekonany, że w najbliższych kilku kwartałach będziemy stopniowo osiągać coraz lepsze wyniki.”

⁷ Efektywna obniżka abonamentu przy umowie 24-miesięcznej na opcję 20 Mb/s

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 TP. Stwierdzenia dotyczące przyszłości charakteryzują się tym, że nie odnoszą się wyłącznie do danych historycznych lub sytuacji bieżącej; zawierają często następujące słowa lub wyrażenia: „sądzić”, „spodziewać się”, „przewidywać”, „szacowane”, „projekt”, „plan”, „pro forma”, „zamierzać”, „przyszłe”, a także czasowniki w czasie przyszłym lub trybie warunkowym/przypuszczającym. Czynniki, które mogą spowodować, że wyniki rzeczywiste będą w istotny sposób odbiegać od przewidywanych – opisane w Oświadczeniu Rejestracyjnym dla Komisji Papierów Wartościowych i Giełd – to między innymi otoczenie konkurencyjne Grupy TP, 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 TP 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.

Kontakt:

Prasa:

Wojciech Jabczyński, Dyrektor Biura Prasowego Grupy TP

Tel.: + 48 (0) 22 527 19 39 – Fax: + 48 (0) 22 527 19 79

E-mail: biuro.prasowe@telekomunikacja.pl

Relacje z Inwestorami:

Jacek Kunicki, Dyrektor Departamentu Relacji Inwestorskich Grupy TP

Tel.: + 48 (0) 22 527 23 23 – Fax: + 48 (0) 22 527 23 41

E-mail: jacek.kunicki@telekomunikacja.pl

Prezentacja TP S.A.

Rejestracja: 10:30

Początek: 11:00

Czwartek, 22 kwietnia 2010 r.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie

Sala Notowań (I piętro)

ul. Książęca 4, 00-498 Warszawa

Prezentacja będzie także dostępna poprzez transmisję na żywo w sieci na stronie internetowej TP (<http://www.tp-ir.pl>) oraz poprzez telefoniczne połączenie konferencyjne:

Godzina:

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

Tytuł telekonferencji:

TP Group Q1 Results

Numery do telekonferencji:

Wlk. Brytania/Europa: +44 208 515 2302 USA: +1 480 629 9725

Bezpłatne numery telefoniczne:

Wlk. Brytania: 0800 358 0857 USA: 1 877 941 2927

Skonsolidowane przychody netto Grupy TP

<i>(w mln zł)</i>	3 miesiące do 31 marca 2010	3 miesiące do 31 marca 2009
Usługi telefonii stacjonarnej	1 350	1 601
Oferta detaliczna (abonament i ruch)	1 077	1 306
Oferta hurtowa (w tym połączenia międzyoperatorskie)	269	289
Przychody z automatów samoinkasujących	4	6
Inne	0	0
Usługi telefonii komórkowej	1 678	1 844
Połączenia głosowe	998	1 048
Rozliczenia z innymi operatorami	312	425
Usługi przesyłania wiadomości i kontentu	358	351
Inne	10	20
Usługi przesyłu danych	639	645
Dzierżawa łączy	73	84
Transmisja danych	172	165
Komutowany dostęp do internetu	2	5
Szerokopasmowy dostęp do internetu	392	391
Radiokomunikacja	52	54
Sprzedaż towarów i inne	154	168
Przychody razem, netto	3 873	4 312

Struktura kosztów operacyjnych Grupy TP

<i>(w mln zł)</i>	3 miesiące do 31 marca 2010	3 miesiące do 31 marca 2009
Koszty wynagrodzeń pracowniczych	592	611
Koszty usług operatorskich	506	647
Koszty sprzedaży	602	614
Koszty dotyczące sieci i systemów informatycznych	231	244
Usługi kontentowe	25	43
Inne usługi obce	374	400
Pozostałe koszty operacyjne, netto	126	115
Rezerwy na roszczenia i sprawy sądowe, ryzyka i inne koszty	4	0
Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych, netto	2	-5
Koszty restrukturyzacji	0	-1
Zyski (straty) z tytułu sprzedaży aktywów	-9	-13
Koszty operacyjne razem	2 452	2 655

Usługi głosowe telefonii stacjonarnej	2009				2010
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Baza klientów					
Łącza główne (w tys.)					
POTS	6 691	6 481	6 274	6 068	5 895
ISDN 2B+D	754	734	712	701	682
ISDN 30B+D	276	271	269	264	264
WLR PTK	3,3	16,7	30	44	50
WLL PTK					2
Razem łącza główne –rynek detaliczny	7 724	7 503	7 285	7 076	6 893
WLR	1 023	1 102	1 167	1 211	1 246
Razem łącza główne	8 747	8 605	8 452	8 288	8 140
ARPU miesięcznie					
ARPU z usług głosowych telefonii stacjonarnej (w zł)	55,2	52,5	52,6	52,0	50,9
Rynek telefonii stacjonarnej					
Penetracja (w % gospodarstw domowych)	59,4%	58,8%	57,9%	57,3%	56,6%
Rynek dostępu lokalnego w Polsce (w mln)	10,6	10,5	10,3	10,3	10,3
Udział w rynku tel. stacjonarnej (w %)					
Ruch					
Połączenia międzystrefowe*	74,1%	72,8%	72,9%	72,7%	73,5%
Połączenia do sieci komórkowych*	78,3%	77,3%	77,1%	77,2%	78,2%
Połączenia międzynarodowe*	67,1%	65,5%	65,5%	64,7%	64,6%
Połączenia lokalne*	78,5%	77,8%	77,4%	76,5%	76,1%
Ruch razem*	77,4%	76,4%	76,1%	75,6%	75,1%
Dostęp lokalny – rynek detaliczny**	73,2%	71,4%	70,0%	68,4%	67,2%
Dostęp lokalny razem	82,9%	81,9%	82,2%	80,6%	79,7%
Wartościowy udział w rynku	73,1%	71,8%	71,5%	70,9%	70,5%

* Udziały w ruchu w sieci TP dla segmentu klientów indywidualnych i biznesowych na koniec poszczególnych kwartałów

** Dostęp lokalny z wyłączeniem hurtowej odsprzedaży abonamentu (lecz z uwzględnieniem klientów usług stacjonarnych Orange świadczonych w oparciu o dostęp WLR)

Stacjonarny dostęp szerokopasmowy	2009				2010
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Baza klientów					
Dostępy szerokopasmowe (w tys.)					
ADSL	2 115	2 116	2 102	2 071	2 039
CDMA	16	34	53	72	88
SDI	1	1	1	1	1
Dostęp hurtowy (Bitream access – BSA)	388	412	431	456	490
LLU	3,8	7,9	23,7	51,6	62,1
Razem	2 524	2 571	2 611	2 652	2 680
Dostępy szerokopasmowe – rynek detaliczny (w tys.)					
w tym stacjonarne TP	2 116	2 118	2 103	2 072	2 040
w tym stacjonarne Orange*	127	151	176	201	222
Rynek detaliczny – łącznie	2 243	2 268	2 278	2 273	2 262
ARPU miesięcznie					
ARPU z usług szerokopasmowego dostępu do internetu (w zł)	58,7	58,8	58,0	57,7	57,7
Dodatkowe usługi internetowe					
Liczba klientów usług TV (w tys.)	198	239	283	372	417
w tym telewizja internetowa (IPTV)	86	95	107	109	111
w tym telewizja satelitarna (TVoSAT)	112	144	176	263	306
Liczba klientów telefonii internetowej (w tys.)	162	156	150	140	123
Liczba klientów usługi Livebox (w tys.)	582	614	645	702	727
Rynek dostępu szerokopasmowego					
Penetracja (w % gospodarstw domowych)	39,7%	40,2%	40,7%	41,5%	42,3%
Szacunkowa liczba użytkowników dostępu szerokopasmowego na rynku (w tys.)	5 717	5 821	5 922	6 079	6 216
Udział Grupy TP w aktywacjach brutto	36,8%	35,4%	34,2%	30,5%	29,7%
Udział Grupy TP w aktywacjach netto	32,1%	25,0%	9,8%	-3,4%	-8,0%
Udział Grupy TP w rynku usług dostępu szerokopasmowego – ilościowy (w %)	39,2%	39,0%	38,5%	37,4%	36,4%
Udział Grupy TP w rynku usług dostępu szerokopasmowego – wartościowy (w %)	49,5%	49,5%	48,8%	47,5%	46,1%

* W tym BSA i CDMA

Telefonia komórkowa	2009				2010
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Baza klientów					
Liczba klientów tel. komórkowej (w tys.)					
Post-paid	6 310	6 449	6 507	6 623	6 712
Pre-paid	7 370	7 318	7 228	7 090	7 062
NMT	1	1	1	1	1
Razem	13 681	13 768	13 736	13 714	13 774
Klienci operatorów wirtualnych (MVNO)	41	48	48	51	55
Abonenci dedykowanych usług mobilnego dostępu szerokopasm. (w tys.)					
	368	378	375	388	400
Aktywne mobilne urządzenia dostępu szerokopasmowego (w tys.)					
	4 731	5 370	5 420	5 503	6 572
ARPU					
Miesięczne ARPU dla tel. komórkowej w danym kwartale (w zł)					
Post-paid	75,1	72,9	69,4	67,6	64,5
Pre-paid	20,2	20,5	20,9	19,9	19,2
Zagregowane	44,8	44,9	43,8	42,7	41,2
ARPU z usług detalicznych (w zł)					
	33,6	35,1	35,4	34,4	33,0
ARPU z usług hurtowych (w zł)					
	11,2	9,8	8,4	8,3	8,2
ARPU z usług głosowych (w zł)					
Post-paid	58,4	56,4	52,9	51,2	48,8
Pre-paid	14,5	14,1	14,4	13,3	12,8
Zagregowane	34,2	33,8	32,6	31,4	30,3
ARPU z usług innych niż głosowe (w zł)					
Post-paid	16,6	16,5	16,5	16,4	15,8
Pre-paid	5,7	6,3	6,5	6,6	6,5
Zagregowane	10,6	11,1	11,2	11,3	11,0
Przychody z usług innych niż głosowe jako % całkowitych przychodów z sieci					
	23,5%	24,4%	25,3%	25,9%	26,0%
Ruch i wskaźnik odejść					
AUPU (w min.)					
Post-paid	206,5	215,2	215,3	220,1	219,2
Pre-paid	60,3	65,6	71,3	70,7	78,0
Zagregowane	125,8	135,3	139,2	141,9	146,6
Wskaźnik odejść klientów tel. komórkowej (w %)					
Post-paid	2,8	2,6	3,1	3,3	3,1
Pre-paid	20,7	14,2	17,7	16,6	15,1
Subsydia					
SAC (w zł)					
Post-paid	512,8	524,9	488,6	489,9	485,2
Pre-paid*	12,1	12,1	7,8	10,6	9,8
Zagregowane*	136,3	131,9	118,2	138,4	133,5
SRC (w zł)	605,9	646,9	580,4	594,3	531,0

*Dane począwszy od 1 kw. 2009 zmieniono ze względu na korektę zawiązanej rezerwy netto (z SAC na kupony prowizyjne)

Telefonia komórkowa	2009				2010
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Pokrycie					
Pokrycie dla sieci EDGE PTK Centertel (w % ludności kraju)	99,5%	99,5%	99,5%	99,5%	99,5%
Pokrycie dla sieci UMTS PTK Centertel (w % ludności kraju)	52,9%	54,4%	54,9%	55,3%	55,4%
Rynek telefonii komórkowej					
Wskaźnik penetracji dla usług komórkowych	115,2%	116,4%	116,7%	117,8%	118,0%
Ilościowy udział PTK Centertel w rynku telefonii komórkowej	31,1%	31,0%	30,8%	30,5%	30,6%
Wartościowy udział PTK Centertel w rynku telefonii komórkowej	32,1%	30,8%	31,0%	30,8%	31,2%

Struktura zatrudnienia w Grupie TP (w przeliczeniu na pełne etaty)	2009				2010
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
TP S.A.	23 152	22 534	22 136	21 089	20 466
PTK Centertel	3 559	3 645	3 638	3 672	3 652
Pozostałe	2 772	2 777	2 751	2 905	2 970
Grupa TP	29 483	28 955	28 525	27 667	27 089

Używane terminy:

Wskaźnik odejść – Stosunek liczby klientów, którzy w danym okresie odłączyli się od sieci, do średniej ważonej liczby klientów w tym samym okresie

ARPU – Average revenue per user – Średnie przychody na abonenta

AUPU – Average usage per user – Średni czas połączeń na abonenta

SAC – Subscriber acquisition cost – Koszt pozyskania abonenta

SRC – Subscribers retention cost – Koszt utrzymania abonenta