



Warszawa, 12 lutego 2015 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 6/2015

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 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 2014.

Orange Polska wypełnił cel dla organicznych przepływów pieniężnych¹ w 2014 roku oraz ogłasza znaczące inwestycje w światłowodową sieć dostępową w 2015 roku

Podsumowanie 2014 roku:

- **spadek przychodów ograniczony do -2,5%² rok-do-roku, z wyłączeniem wpływu regulacji³**
 - **przychody z usług mobilnych w 2014 r. (z wyłączeniem wpływu regulacji) +1,4% rok-do-roku, dzięki przyrostowi bazy klientów, zwiększonemu ruchowi i wyższym przychodom ze sprzedaży sprzętu**
- **utrzymanie dobrych trendów komercyjnych:**
 - **przyrost bazy klientów Orange Open o 253 tys. do 539 tys., korzystających z ponad 2,2 mln usług**
 - **przyrost całkowitej liczby klientów mobilnych o +2,0% rok-do-roku**
 - przyrost o 6,3% w segmencie post-paid (+458 tys.)
 - przyrost o 31% w segmencie mobilnego dostępu do Internetu (+356 tys.)
 - liczba użytkowników usług LTE przekroczyła 600 tys. (~2x kwartał-do-kwartału)
 - **wzrost liczby klientów szybkiego stacjonarnego dostępu do Internetu o 150% rok-do-roku (+96 tys.)**
 - **wolniejsza utrata liczby klientów stacjonarnych usług głosowych: -229 tys. w 2014 r. wobec -346 tys. w 2013 r.**
- **skorygowana² marża EBITDA na poziomie 32,1%, o 0,5 pp wyższa niż w 2013 r., dzięki 307 mln zł oszczędności kosztowych oraz niższemu wydatkom komercyjnym**

¹ Z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych: wydatków na odnowienie istniejących licencji, wydatków na nowe częstotliwości, ewentualnej płatności kary nałożonej przez Komisję Europejską oraz innych roszczeń i sporów

² Zob. tabela z korektami danych finansowych na str. 5

³ Wpływ decyzji regulacyjnych Prezesa UKE dotyczących cen za połączenia (w tym: stawki za zakańczanie połączeń głosowych w sieciach ruchomych – MTR, stawki za zakańczanie połączeń głosowych w sieciach stacjonarnych – FTR, stawki detaliczne za połączenia głosowe do sieci ruchomych wykonywane przez klientów sieci stacjonarnej – F2M, stawki za korzystanie z usług mobilnych w roamingu, opłaty hurtowe w usługach szerokopasmowych) na przychody i EBITDA; metoda kalkulacji jest oparta na ruchu z roku poprzedniego oraz różnicy stawek przed i po wdrożeniu decyzji regulacyjnej

- organiczne przepływy pieniężne w 2014 r. w wysokości 1,149 mln zł, osiągnięty cel całoroczny⁴
- w 2015 r. przewidziano znaczące inwestycje w światłowodową sieć dostępową: objęcie zasięgiem do 650 tys. gospodarstw domowych, nakłady do 450 mln zł
- cel dla organicznych przepływów pieniężnych⁴ w 2015 r. na poziomie około 900 mln zł
- Zarząd zaproponuje wypłatę dywidendy w 2015 r. w wysokości 0,50 zł na akcję (propozycja wymaga zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy)

Kluczowe wskaźniki (w mln zł), MSSF	4 kw. 2014	4 kw. 2013	Zmiana	Cały rok 2014	Cały rok 2013	Zmiana
przychody Grupy ⁵	3 087	3 112	-0,8%	12 212	12 786	-4,5%
z wyłączeniem wpływu regulacji ⁶			-0,1%			-2,5%
skorygowana EBITDA ⁵	861	851	+1,2%	3 921	4 046	-3,1%
skorygowana EBITDA ⁵ (jako % przychodów)	27,9%	27,3%	+0,6pp	32,1%	31,6%	+0,5pp
zysk netto	30	-102	n/d	535	294	+82,0%
organiczne przepływy pieniężne ⁴	298	272	+9,6%	1 149	1 105	+4,0%

Odnośząc się do wyników Grupy w 2014 roku, Bruno Duthoit, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Jesteśmy zadowoleni z wyników komercyjnych, operacyjnych i finansowych, jakie uzyskaliśmy w 2014 roku. W szczególności, cieszy nas wyraźny sukces ofert mobilnych Orange, osiągnięty na bardzo wymagającym rynku. Znacząco poprawiliśmy nasze statystyki w zakresie przenoszenia numerów komórkowych, zwiększyliśmy bazę klientów abonamentowych o ponad 6%, a liczba klientów dedykowanych usług mobilnego dostępu do Internetu wzrasta co kwartał. Przedmiotem troski pozostaje stacjonarny dostęp do Internetu, lecz w 2015 roku zamierzamy podjąć w tym segmencie odpowiednie działania. Pierwsze rezultaty nowo wprowadzonej oferty Orange Finanse są obiecujące i jesteśmy przekonani, że w przyszłości korzystnie wpłynie na nasze wyniki. Postęp operacyjny w 2014 roku zaznaczył się przede wszystkim zakończeniem modernizacji sieci 3G oraz istotnym wzrostem pokrycia siecią 4G, która obsługuje już blisko 20% naszego ruchu w zakresie transmisji danych.

Jesteśmy zadowoleni, że wreszcie rozpoczęła się długo oczekiwana aukcja na częstotliwości LTE. Oczekujemy, że proces przebiegnie płynnie i bez zakłóceń.

Jak sygnalizowaliśmy trzy miesiące temu, deregulacja rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych otwiera przed nami nowe możliwości. W 2015 roku, zainwestujemy do 450 mln zł w światłowodową sieć dostępową, co pozwoli objąć do 650 tys. gospodarstw domowych dostępem do Internetu o prędkości powyżej 100 Mb/s. Równolegle, kluczowym priorytetem pozostaje dla nas satysfakcja klientów. Będziemy nadal budować wartość w oparciu o konwergencję. Planujemy jeszcze bardziej zwiększyć pokrycie siecią LTE. Ponadto, chcemy osiągnąć dalszy postęp w budowaniu bardziej zwartego i elastycznego modelu biznesowego, co pozwoli nam utrzymać zadowalające wskaźniki rentowności.”

⁴ Z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych: wydatków na odnowienie istniejących licencji, wydatków na nowe częstotliwości, ewentualnej płatności kary nałożonej przez Komisję Europejską oraz innych roszczeń i sporów

⁵ Zob. tabela z korektami danych finansowych na str. 5

⁶ Wpływ decyzji regulacyjnych Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej dotyczących cen za połączenia (w tym: stawki za zakańczanie połączeń głosowych w sieciach ruchomych – MTR, stawki za zakańczanie połączeń głosowych w sieciach stacjonarnych – FTR, stawki detaliczne za połączenia głosowe do sieci ruchomych wykonywane przez klientów sieci stacjonarnej – F2M, stawki za korzystanie z usług mobilnych w roamingu, opłaty hurtowe w usługach szerokopasmowych) na przychody i EBITDA; metoda kalkulacji jest oparta na ruchu z roku poprzedniego oraz różnicy stawek przed i po wdrożeniu decyzji regulacyjnej

Wyniki finansowe

utrata przychodów w 2014 roku ograniczona do 2,5% rok do roku (z wyłączeniem wpływu regulacji); przychody w 4 kw. niemal stabilne

Skonsolidowane przychody w 2014 roku wyniosły 12 212 mln zł i w porównaniu z 2013 rokiem zmniejszyły się o 574 mln zł, tj. 4,5%. Spadek ten w znacznej części (255 mln zł) wynikał z decyzji regulacyjnych: obniżek stawek MTR (wpływ na wyniki pierwszego półrocza) oraz obniżek stawek roamingowych w Unii Europejskiej. Z wyłączeniem wpływu regulacji, spadek przychodów został ograniczony do 319 mln zł, tj. 2,5% rok-do-roku, wobec 525 mln zł (3,7%) rok wcześniej, i wynikał wyłącznie z niższych przychodów z usług stacjonarnych. Zarówno przychody z usług mobilnych jak i pozostałe przychody były w 2014 roku wyższe. Do wzrostu przychodów z usług mobilnych przyczyniła się ratalna sprzedaż telefonów komórkowych (co znacznie zwiększyło przychody ze sprzedaży sprzętu) oraz przyrost liczby klientów, co łącznie zrównoważyło presję cenową.

W samym 4 kw., przychody (z wyłączeniem wpływu regulacji) były niemal stabilne w ujęciu rocznym, co było najlepszym wynikiem kwartalnym w całym 2014 roku. Złożyły się na to dobre wyniki w segmencie komórkowym (wzrost przychodów z wyłączeniem wpływu regulacji o 41 mln zł) oraz znaczący wzrost sprzedaży usług ICT, który przyczynił się do wzrostu kategorii pozostałych przychodów.

W 2014 roku, liczba klientów naszej oferty konwergentnej zwiększyła się o blisko 90%, do 539 tys., osiągając poziom blisko jednej czwartej wszystkich klientów detalicznych stacjonarnego dostępu do Internetu. Łączna liczba usług, z których korzystają klienci Orange Open, przekroczyła 2,2 mln, co oznacza, że na jednego klienta przypadają średnio ponad cztery usługi. Rozwiązanie konwergentne przyczynia się do budowania lojalności klientów, gdyż znacząco ogranicza wskaźnik ich utraty w porównaniu z ofertą pojedynczych usług.

Liczba klientów komórkowych Orange Polska zwiększyła się w 2014 roku o ponad 300 tys., co oznacza wzrost o 2% w ujęciu rocznym. Chociaż liczba klientów usług na kartę spadła, liczba przyłączeń netto w segmencie abonamentowym wyniosła 458 tys., czyli znacznie więcej niż w 2013 roku. Wzrost ten wynikał z atrakcyjności rynkowej ofert mobilnych Orange (o czym świadczy poprawa w statystykach przenoszenia numerów), migracji z segmentu prepaid wskutek znacznie większej dostępności cenowej ofert abonamentowych, a także rosnącej popularności mobilnego dostępu do Internetu.

Całkowita liczba klientów usług mobilnego Internetu zwiększyła się w 2014 roku o 31% (wobec wzrostu o 18% w poprzednim roku), co było konsekwencją szybkiego wzrostu liczby urządzeń do mobilnej transmisji danych oraz znaczącej poprawy w zakresie sieci 3G i 4G.

Wskaźnik ARPU z usług detalicznych spadł w ubiegłym roku o około 9% w wyniku utrzymującej się presji cenowej (głównie na rynku biznesowym), rosnącej popularności ofert bez telefonu (w zakresie usług głosowych i dostępu do Internetu) oraz efektu rozwodnienia ARPU po wprowadzeniu sprzedaży ratalnej.

Na kluczowe wskaźniki dotyczące segmentu stacjonarnego w dalszym ciągu pozytywnie wpływało łączenie produktów w pakiety oraz konwergencja. Nastąpiła poprawa w ewolucji liczby klientów stacjonarnych łączy głosowych: utrata łączy netto wyniosła 229 tys. wobec 346 tys. w 2013 roku. Liczba klientów usług TV zwiększyła się w 2014 roku o 41 tys., co oznacza wzrost o blisko 6% rok-do-roku. Pomimo spadku łącznej liczby klientów stacjonarnego dostępu do Internetu, utrzymywał się duży popyt na szybki Internet: liczba klientów usług świadczonych w technologii VDSL zwiększyła się w 2014 roku o 150%, a ich udział w całej bazie klientów xDSL osiągnął 8%.

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	4 kw. 2014	4 kw. 2013	Zmiana
liczba klientów Orange Open	539	286	+88,5%
liczba klientów 3P (Internet, TV i VoIP)	423	351	+20,5%
liczba klientów komórkowych	15 629	15 325	+2,0%
post-paid	7 679	7 221	+6,3%
pre-paid	7 950	8 104	-1,9%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	4 512	4 741	-4,8%
stacjonarne dostępy szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 241	2 301	-2,6%
mobilne dostępy szerokopasmowe	1 521	1 165	+30,6%
liczba klientów usług TV	748	707	+5,8%

wzrost skorygowanej⁷ marży EBITDA w 2014 roku o 0,5 pp do 32,1%

Skorygowana EBITDA⁷ za 2014 rok wyniosła 3 921 mln zł, przy marży na poziomie 32,1% przychodów. W porównaniu z 2013 rokiem, EBITDA zmniejszyła się o 125 mln zł, ale marża wzrosła o 0,5 pp. Do spadku EBITDA (z wyłączeniem wpływu regulacji) przyczyniły się głównie niższe przychody (o 319 mln zł) oraz wzrost kosztów międzyoperatorskich o 171 mln zł, który z kolei był związany ze wzrostem ruchu wskutek rosnącej popularności nielimitowanych komórkowych planów taryfowych oraz przyrostu liczby klientów. Te niekorzystne czynniki zostały częściowo zrównoważone przez spadek bezpośrednich kosztów komercyjnych o 138 mln zł (w konsekwencji efektywniejszych inwestycji w pozyskanie i utrzymanie klientów) oraz trwający program optymalizacji kosztów, który przyniósł 307 mln zł trwałych oszczędności (wobec 223 mln zł w 2013 roku).

W samym 4 kw., skorygowany zysk EBITDA wyniósł 861 mln zł i był o 10 mln zł wyższy niż w 4 kw. 2013 roku. Do wzrostu przyczyniły się oszczędności kosztowe, niższe bezpośrednie koszty komercyjne oraz zysk ze sprzedaży aktywów. Z drugiej strony, wyższe koszty działalności ICT oraz wyższe koszty międzyoperatorskie wpłynęły na obniżenie EBITDA.

zysk netto w 2014 roku w wysokości 535 mln zł, obejmujący zysk ze sprzedaży Wirtualnej Polski

Zysk netto Orange Polska w 2014 roku wyniósł 535 mln zł, wobec 294 mln zł w 2013 roku. Ten znaczący wzrost zysku w ujęciu rocznym wynikał przede wszystkim z wyższego wykazanego zysku EBITDA, który obejmował 191 mln zł zysku ze sprzedaży Wirtualnej Polski. Do wzrostu zysku przyczyniły się też nieznacznie niższe odpisy amortyzacyjne (o 34 mln zł rok-do-roku) oraz niższe koszty finansowe netto (o 73 mln zł w porównaniu z 2013 rokiem), które zmniejszyły się w wyniku zakończonego w maju 2014 roku procesu refinansowania długu. Podatek dochodowy był o 30 mln zł wyższy niż w 2013 roku, kiedy do obniżenia efektywnej stopy podatku przyczyniła się wyższa ulga na nowe technologie oraz niższe koszty nie wpływające na podstawę opodatkowania.

osiągnięty cel na 2014 rok, przy organicznych przepływach pieniężnych⁸ w wysokości 1 149 mln zł

Organiczne przepływy pieniężne⁸ wyniosły w 2014 roku 1 149 mln zł (wzrost o 44 mln zł względem 2013 roku) i były zgodne z założonym celem całorocznym Grupy⁸. Na przepływy pieniężne generowane w 2014 roku wpłynęły niekorzystnie dwa czynniki. Po pierwsze, środki pieniężne z działalności operacyjnej netto (przed zapłaconym podatkiem dochodowym i zmianą kapitału obrotowego oraz z wyłączeniem ugody z Netią) zmniejszyły się o 125 mln zł, głównie w wyniku skurczenia się skorygowanego zysku EBITDA. Po drugie, wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy był o ponad 300 mln zł wyższy, ze względu na znaczny wzrost stanu należności w związku z wprowadzeniem sprzedaży ratalnej. Jednak te dwa niekorzystne czynniki zostały w całości zrównoważone przez znacznie niższy wypływ środków

⁷ Zob. tabela z korektami danych finansowych na str. 5

⁸ Z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych: wydatków na odnowienie istniejących licencji, wydatków na nowe częstotliwości, ewentualnej płatności kary nałożonej przez Komisję Europejską oraz innych roszczeń i sporów

pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych, a także niższy zapłacony podatek dochodowy oraz zyski ze sprzedaży aktywów.

Odnosząc się do wyników za 2014 rok, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„W 2014 roku, pomimo utrzymującej się presji konkurencyjnej na przychody, udało się nam nieznacznie zwiększyć organiczne przepływy pieniężne. Dzięki stałej dyscyplinie finansowej, wygenerowaliśmy znaczące oszczędności kosztowe oraz wydatkowaliśmy znacznie mniej środków pieniężnych na inwestycje, przy jednoczesnej istotnej poprawie jakości sieci. Przewidujemy, że 2015 rok będzie znów pełen wyzwań, a spadek cen w segmencie B2B zwiększy presję na przychody i EBITDA. Nowe inicjatywy po stronie kosztów oraz dalsze obniżanie nakładów inwestycyjnych (z wyłączeniem projektu rozbudowy światłowodowej sieci dostępowej) powinny pomóc w ograniczeniu tego niekorzystnego trendu. Zachęteni dużym popytem rynkowym na szybki Internet, korzystnymi zmianami w środowisku regulacyjnym oraz obiecującymi wynikami projektu pilotażowego FTTH, planujemy znaczące inwestycje w światłowodową sieć dostępową. Przewidujemy, że w 2015 roku organiczne przepływy pieniężne⁹ (z uwzględnieniem nowego projektu inwestycyjnego) wyniosą około 900 mln zł. Niedawno rozpoczęta aukcja na częstotliwości LTE skłania do ostrożności co do szacowania naszych przyszłych przepływów pieniężnych. Jednak jesteśmy nadal zdeterminowani, by zapewnić odpowiednie wynagrodzenie akcjonariuszom, i proponujemy wypłatę w 2015 roku dywidendy w wysokości 0,5 zł na akcję.”

Korekty danych finansowych

<i>w mln zł</i>	4 kw. 2013	4 kw. 2014	2013	2014
przychody	3 157	3 087	12 923	12 212
- przychody Wirtualnej Polski i ORE	-45	-	-137	-
skorygowane przychody	3 112	3 087	12 786	12 212
EBITDA	702	898	3 904	4 076
- EBITDA Wirtualnej Polski i ORE	-13	-	-38	-
- koszty rozwiązania stosunku pracy	127	-8	145	-8
- zysk ze sprzedaży Wirtualnej Polski	-	-	-	-191
- wpływ niektórych roszczeń i sporów sądowych	-	-29	-	44
- odpisy aktualizujące niektóre aktywa po połączeniu ¹⁰ spółek oraz inne korekty	35	-	35	-
skorygowana EBITDA	851	861	4 046	3 921
nakłady inwestycyjne	636	622	2 180	2 153
- zakup licencji telekomunikacyjnych	-10	-1	-264	-378
nakłady inwestycyjne (zgodnie z definicją celu całorocznego)	626	621	1 916	1 775

⁹ z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych: wydatków na odnowienie istniejących licencji, wydatków na nowe częstotliwości, ewentualnej płatności kary nałożonej przez Komisję Europejską oraz innych roszczeń i sporów

¹⁰ połączenie Telekomunikacji Polskiej (obecnie Orange Polska S.A.) i jej spółek zależnych: PTK Centertel Sp. z o.o. i Orange Polska Sp. z o.o.

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

Niniejsza informacja zawiera pewne stwierdzenia dotyczące przyszłości, w tym między innymi przewidywanych przyszłych zdarzeń i wyników finansowych, w odniesieniu do działalności Grupy. Stwierdzenia dotyczące przyszłości charakteryzują się tym, że nie odnoszą się wyłącznie do danych historycznych lub sytuacji bieżącej; zawierają często następujące słowa lub wyrażenia: „sądzić”, „spodziewać się”, „przewidywać”, „szacowane”, „projekt”, „plan”, „pro forma”, „zamierzać”, „przyszłe”, a także czasowniki w czasie przyszłym lub trybie warunkowym/przypuszczającym. Czynniki, które mogą spowodować, że wyniki rzeczywiste będą w istotny sposób odbiegać od przewidywanych – opisane w Oświadczeniu Rejestracyjnym dla Komisji Papierów Wartościowych i Giełd – to między innymi otoczenie konkurencyjne Grupy, zmiany sytuacji gospodarczej oraz zmiany na rynkach finansowych i kapitałowych w Polsce i na świecie. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odzwierciedlają poglądy Zarządu na dzień ich sformułowania. Grupa nie zobowiązuje się do aktualizowania jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości w związku z wydarzeniami następującymi po tej dacie. Do stwierdzeń dotyczących przyszłości nie można przykładać nadmiernej wagi przy podejmowaniu decyzji.

Prezentacja wyników Orange Polska za 4 kwartał 2014

Piątek, 13 lutego 2015

Miejsce:

Orange Polska
Al. Jerozolimskie 160
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 Q4 2014 Results

Kod telekonferencji:

7696020

Numery do telekonferencji:

Wlk. Brytania/Europa: +44-20-3427-1916
USA: +1-646-254-3360

Bezpłatne numery telefoniczne:

Wlk. Brytania: 0800-279-4992
USA: +1-877-280-1254

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2013				2014			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Orange Open¹	72	125	211	286	352	418	480	539
Stacjonarne usługi głosowe								
POTS, ISDN i WLL	4 586	4 458	4 358	4 275	4 203	4 133	4 061	3 974
VoIP jako linia główna	390	423	445	466	482	500	518	538
Razem łącza główne – rynek detaliczny	4 976	4 881	4 803	4 741	4 685	4 633	4 579	4 512
Dostępny szerokopasmowe								
ADSL	2 130	2 112	2 096	2 083	2 059	2 042	2 019	1 973
VHBB (VDSL+FTTH)	28	36	49	64	86	105	127	160
CDMA	175	169	160	154	140	134	123	108
Rynek detaliczny – Grupa łącznie	2 333	2 317	2 305	2 301	2 285	2 281	2 269	2 241
Baza klientów usług TV								
IPTV	117	117	119	121	123	129	135	143
DTH (telewizja satelitarna)	582	582	583	586	585	591	600	605
Liczba klientów usług TV	699	699	702	707	708	720	735	748
W tym pakiety telewizyjne 'nc+'	98	101	115	123	133	144	155	166
3P usługi (TV+BB+VoIP)	286	314	333	351	364	383	402	423
Liczba klientów telefonii komórkowej								
Post-paid	6 906	6 970	7 052	7 221	7 360	7 459	7 533	7 679
- w tym klienci biznesowi	2 407	2 399	2 402	2 420	2 456	2 464	2 468	2 498
Pre-paid	7 980	7 977	8 074	8 104	8 035	8 002	8 058	7 950
Razem	14 886	14 947	15 126	15 325	15 395	15 461	15 591	15 629
- w tym abonenci dedykowanych usług mobilnego dostępu szerokopasmowego	1043	1079	1120	1165	1233	1319	1413	1521
Liczba klientów usług hurtowych (poza Grupę)								
WLR	1 443	1 397	1 356	1 301	1 237	1 176	1 111	1 046
BSA	342	343	340	330	322	311	295	280
LLU	181	178	175	172	169	165	159	152
¹ Orange Open zawiera się w usługach stacjonarnego głosu, dostępu szerokopasmowego oraz usług telefonii komórkowej								
kwartalne ARPU w zł na miesiąc	2013				2014			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
detaliczne ARPU z usług głosowych telefonii stacjonarnej Orange Polska	45,3	44,4	43,7	43,3	42,4	41,9	41,4	40,0
ARPU z usług Orange Polska dostępu szerokopasmowego, telewizji i VoIP	59,7	60,1	60,5	60,9	60,5	60,4	60,4	60,4
ARPU z usług telefonii komórkowej								
post-paid	60,4	62,7	59,2	57,2	55,6	55,6	53,3	51,4
- w tym klienci biznesowi	75,6	77,5	72,2	69,7	68,0	65,7	61,2	57,2
pre-paid	14,2	14,6	13,8	13,0	11,9	12,2	12,7	12,8
Zagregowane	34,9	36,2	34,2	32,8	31,8	32,1	31,4	30,7
ARPU z usług detalicznych	30,2	31,1	30,8	29,2	28,2	28,3	27,3	26,2
ARPU z usług hurtowych	4,7	5,1	3,4	3,6	3,6	3,9	4,1	4,5
ARPU z usług głosowych								
Post-paid	41,9	43,4	39,5	36,4	35,3	35,0	32,7	30,7
Pre-paid	9,6	10,2	9,6	8,7	8,0	8,0	8,1	8,0
Zagregowane	24,0	25,1	23,0	21,1	20,4	20,4	19,5	18,5
ARPU z usług przesyłu danych								
Post-paid	7,8	8,4	9,1	9,3	9,9	9,9	10,4	10,4
Pre-paid	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7	0,9	1,6	1,5
Zagregowane	3,8	4,1	4,4	4,5	4,8	5,0	5,6	5,6
ARPU z SMS/MMS i innych usług								
Post-paid	10,7	10,9	10,6	11,5	10,5	10,8	10,2	10,3
Pre-paid	3,9	3,8	3,7	3,6	3,3	3,3	3,1	3,4
Zagregowane	7,0	7,0	6,8	7,1	6,5	6,8	6,4	6,6

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2013				2014			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Klienci operatorów wirtualnych (MVNO) (w tys.)	66	67	69	62	59	32	31	22
Liczba smartfonów (w tys.)	3 384	3 526	3 613	3 804	3 920	4 044	4 284	4 581
Ruch i wskaźnik odejść								
AUPU (w min.)								
Post-paid	253,1	264,6	266,8	273,7	279,7	294,7	299,1	305,6
Pre-paid	90,2	94,5	91,3	90,8	90,5	93,5	96,3	97,4
Zagregowane	165,7	173,7	173,2	176,3	180,3	190,1	194,2	198,7
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)								
Post-paid	3,7	3,6	3,3	3,4	3,4	3,3	3,4	3,5
Pre-paid	15,5	15,1	14,6	14,8	14,9	14,9	16,4	16,8
Subsydia								
SAC post-paid (zł)	556,8	502,3	484,8	521,6	441,4	366,4	340,0	368,0
SRC post-paid (zł)	446,8	381,9	358,4	420,4	321,8	240,0	247,8	297,3
Pokrycie								
Pokrycie dla sieci 4G (w % ludności)			3,7%	16,0%	28,7%	51,7%	58,7%	60,9%
Pokrycie dla sieci 3G (w % ludności)	69,9%	73,7%	85,5%	90,2%	90,9%	97,2%	99,2%	99,4%
Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)								
	2013				2014			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
	raportowane	raportowane	raportowane	raportowane	raportowane	raportowane	raportowane	raportowane
Orange Polska	21 617	21 024	20 143	19 922	19 224	18 594	18 207	18 047
50% pracowników Networks	395	392	398	397	396	396	395	395
Razem	22 012	21 416	20 541	20 319	19 620	18 990	18 602	18 442

Używane terminy:

Miesięczne ARPU z usług komórkowych – Average revenue per user (średni przychód na abonenta) – wskaźnik ARPU jest wyliczany jako stosunek przychodów Grupy z komórkowych usług głosowych (wychodzących i przychodzących) i niegłosowych, w tym jednorazowych opłat za połączenie i zakańczanie połączeń oraz usług roamingu dla osób odwiedzających, z wyłączeniem połączeń telemetrii, do średniej liczby klientów, z wyłączeniem klientów telemetrii.

Miesięczne ARPU z usług dostępu szerokopasmowego (xDSL, FTTH, TV oraz VoIP) – Average revenue per user (średni przychód na abonenta) – wskaźnik ARPU dla usług dostępu szerokopasmowego jest wyliczany jako stosunek miesięcznych przychodów z usług dostępu szerokopasmowego do średniej liczby dostępow.

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

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

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

Information and Communication Technology (ICT) – usługi teleinformatyczne