



Warszawa, 26 lipca 2017 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 16/2017

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 drugi kwartał 2017 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym korekty danych finansowych, znajdują się w Nocie 2 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2017 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2017>).

### Orange Polska informuje o rekordowym przyroście liczby klientów ofert konwergentnych i poprawie trendu EBITDA, wspartego większym zorientowaniem na wartość, w 2 kw. 2017 roku

Kluczowe wskaźniki (w mln zł), MSSF	2 kw. 2016	2 kw. 2017	Zmiana	1 poł. 2016	1 poł. 2017	Zmiana
przychody	2 903	2 839	-2,2%	5 706	5 657	-0,9%
EBITDA	824	812	-1,5%	1 692	1 560	-7,8%
marża EBITDA	28,4%	28,6%	+0,2pp	29,7%	27,6%	-2,1pp
skorygowana EBITDA <sup>1</sup>	824	820	-0,5%	1 692	1 568	-7,3%
skorygowana marża EBITDA <sup>1</sup>	28,4%	28,9%	+0,5pp	29,7%	27,7%	-2,0pp
zysk z działalności operacyjnej	142	169	+19,0%	357	278	-22,1%
zysk netto	17	71	+317,6%	115	110	-4,3%
nakłady inwestycyjne	480	437	-9,0%	4 025	822	-79,6%
skorygowane nakłady inwestycyjne <sup>1</sup>	480	437	-9,0%	857	822	-4,1%
organiczne przepływy pieniężne	342	218	-36,3%	-2 862	-36	nd.
skorygowane organiczne przepływy pieniężne <sup>1</sup>	342	218	-36,3%	286	-36	nd.

<sup>1</sup> Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 5

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	2 kw. 2016	2 kw. 2017	Zmiana <sup>2</sup>
liczba klientów ofert konwergentnych <sup>3</sup>	679	1 084	+59,6%
dostępny mobilne (liczba kart SIM)	16 614	14 555	-12,3%
post-paid	8 716	9 573	+10,1%
pre-paid	7 898	4 983	-37,0%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 139	2 323	+9,7%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	4 059	3 809	-6,1%

#### Podsumowanie 2 kw. 2017 roku:

- **bardzo dobre wyniki komercyjne w ofertach konwergentnych, Internecie stacjonarnym i mobilnych usługach abonamentowych:**
  - rekordowy przyrost o +16% kwartał-do-kwartału liczby klientów konwergentnych<sup>3</sup>, dzięki sukcesowi oferty Orange Love
  - kontynuacja odbicia w segmencie Internetu stacjonarnego: przyrost liczby klientów o +10%<sup>2</sup> rok-do-roku, +54 tys. przyłączeń netto w 2 kw., dzięki popularności mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego oraz usług światłowodowych
  - przyrost o +10%<sup>2</sup> rok-do-roku liczby klientów mobilnych usług abonamentowych, +121 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
- **solidne wyniki finansowe, odzwierciedlające większy nacisk na tworzenie wartości**
  - **spadek przychodów o 2,2% rok-do-roku:**
    - w telefonii komórkowej podejście bardziej zorientowane na wartość spowodowało niższe subsydiowanie telefonów i większy udział ofert bez telefonu
    - wzrost w segmencie Internetu stacjonarnego
    - utrzymująca się presja w obszarze usług tradycyjnych
  - **spadek skorygowanej EBITDA<sup>4</sup> o 0,5% rok-do-roku, przy marży na poziomie 28,9% (wzrost o 0,5 pp rok-do-roku):**
    - spadek kosztów sprzedaży w wyniku większej koncentracji na wartości
    - wsparty zyskami ze sprzedaży nieruchomości (57 mln zł)
    - cel całoroczny EBITDA w przedziale 2,8-3,0 mld zł potwierdzony
- **ponad 1,9 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec czerwca (z czego 266 tys. objęto zasięgiem w 2 kw.)**
  - liczba klientów usług światłowodowych na poziomie 145 tys. (+28 tys. przyłączeń netto w 2 kw.)
  - penetracja usługi na poziomie 7,4%
- **skorygowane nakłady inwestycyjne<sup>4</sup> w wysokości 437 mln zł (spadek o -9,0% rok-do-roku), w tym 154 mln zł na rozbudowę sieci światłowodowej**
  - z wyłączeniem nakładów na sieć światłowodową, spadek nakładów inwestycyjnych o 20% rok-do-roku
- **skorygowane organiczne przepływy pieniężne<sup>4</sup> w wysokości 218 mln zł, odbicie po 1 kw.**

<sup>2</sup> Z uwzględnieniem korekty liczby klientów, dokonanej w 3 kw. 2016

<sup>3</sup> Od 1 kw. 2017 zmieniono definicję klientów ofert konwergentnych na klientów korzystających z usług stacjonarnego Internetu (w tym mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego) w połączeniu z komórkową ofertą głosową, z korzyścią finansową

<sup>4</sup> Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 5

## **odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2017 roku, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:**

„Teraz, po około pięciu miesiącach obecności Orange Love na rynku, możemy z przekonaniem stwierdzić, że nasza flagowa oferta odniosła sukces. Udało się nam pozyskać ponad 200 tys. klientów, z czego około 80% zakupiło przynajmniej jedną nową usługę Orange, generując dla nas dodatkową wartość. Uważamy, że do popularności Orange Love przyczyniła się przede wszystkim prostota oferty w połączeniu z atrakcyjną ceną i sprawną realizacją. W efekcie, w 2 kw. nastąpił rekordowy wzrost – aż o 16% – liczby klientów konwergentnych, która przekroczyła milion. Obecnie, ponad 50% nowo pozyskiwanych klientów indywidualnych stacjonarnego Internetu i ponad 40% aktywujących mobilne głosowe usługi abonamentowe decyduje się na pakiet Orange Love. W kolejnych miesiącach będziemy pracować nad dalszym uatrakcyjnieniem ofert konwergentnych.

Zgodnie z przewidywaniami, na komercjalizację sieci światłowodowej wpłynęła w pewnym stopniu mniejsza liczba dni roboczych w minionym kwartale. W 2 kw. zasięg sieci zwiększył się o ponad 266 tys. gospodarstw domowych; około 20% tego przyrostu przypadło na infrastrukturę innych operatorów, co pomaga nam w optymalizacji nakładów inwestycyjnych. Obecnie, nasza usługa światłowodowa jest dostępna dla blisko 2 milionów gospodarstw domowych w Polsce. Już teraz docieramy do około 40% wszystkich gospodarstw domowych w dużych miastach. W drugim półroczu będziemy nadal pracować nad monetyzacją inwestycji w sieć światłowodową.

Do 2020 roku, przy rozbudowie sieci światłowodowej będziemy korzystać z dofinansowania w ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa. Obejmiemy zasięgiem szybkiego Internetu ponad 360 tys. gospodarstw domowych oraz 3 700 szkół na terenach mniej zurbanizowanych w wielu regionach Polski. Orange Polska jest najlepiej predestynowanym do realizacji takich projektów operatorem ze względu na znaczącą synergię z posiadaną infrastrukturą sieciową. Cieszę się, iż wspólnie z rządem będziemy stopniowo eliminować „białe plamy”, przyczyniając się do rozwoju społeczności lokalnych – co jest zgodne z przyjętym przez nas zintegrowanym podejściem do biznesu.

Kilka dni temu poinformowaliśmy o nabyciu od Multimedia Polska spółki zajmującej się sprzedażą energii elektrycznej, co czyni nas liderem wśród alternatywnych dystrybutorów energii w Polsce. To ważny krok w rozwijaniu obszarów wzrostu komplementarnych do naszej podstawowej działalności. Pozwoli to nam także na dosprzedaż usług telekomunikacyjnych, przyczyniając się do wzrostu przychodów i podniesienia lojalności klientów.

Nasze wyniki komercyjne i finansowe w 2017 roku, zwłaszcza w 2 kw., zaczęły odzwierciedlać zwiększony nacisk, jaki kładziemy na tworzenie wartości. W przyszłości zamierzamy dalej zmierzać w tym kierunku. W dniu 4 września br., na spotkaniu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, przedstawimy zaktualizowane plany średniookresowe. Wyjaśnimy w jaki sposób zamierzamy lepiej realizować cele strategiczne oraz dostosować naszą działalność do zmieniających się warunków rynkowych.”

## **Wyniki finansowe**

### **spadek przychodów o 2,2% rok-do-roku wobec -3,5% w 2 kw. 2016 roku**

Przychody w 2 kw. wyniosły 2 839 mln zł i zmniejszyły się o 64 mln zł, tj. o 2,2% rok-do-roku. Pogorszenie trendu względem dwóch poprzednich kwartałów odzwierciedla wyższą bazę porównawczą dla przychodów ze sprzedaży sprzętu do usług komórkowych (wzrost o 16% rok-do-roku w 2 kw. wobec 65% rok-do-roku w 1 kw.). W 2 kw. do wzrostu przychodów ze sprzedaży sprzętu przyczyniły się niższe subsydia do telefonów sprzedawanych w planach ratalnych. Natomiast pozostałe kluczowe trendy po stronie przychodów nie uległy większym zmianom. Przychody z usług komórkowych zmniejszyły się o 5,9% rok-do-roku (-79 mln zł), a z tradycyjnych stacjonarnych linii biznesowych (PSTN i hurtowych) o 11,2% rok-do-roku (-65 mln zł). W segmencie stacjonarnego Internetu nastąpiła dalsza poprawa: przychody zwiększyły się o 2,3% rok-do-roku, wobec 1% w 1 kw. 2017 roku oraz -4,5% w 2 kw. 2016 roku.

W 2 kw. 2017 roku, nastąpił rekordowy przyrost liczby klientów konwergentnych o 146 tys., tj. o 16%, do poziomu 1,08 mln. Przyczyniła się do tego wprowadzona w lutym oferta konwergentna Orange Love, która była dostępna na rynku przez pełny kwartał. O sukcesie tej propozycji zdecydowała atrakcyjna cena i prostota rozwiązania, wsparta skoncentrowaną i sprawną

realizacją. W efekcie, udział ofert konwergentnych wśród klientów indywidualnych korzystających z usług stacjonarnego Internetu wzrósł do 43% (wobec 30% rok wcześniej), zaś mobilnych abonamentowych usług głosowych – do 31% (wobec 20% w 2 kw. 2016 roku). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, przekroczyła 3,4 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 2 kw. o 121 tys., tj. 1,3%. W mobilnych ofertach głosowych utrzymała się wysoka liczba aktywacji netto (103 tys.). Natomiast liczba klientów komórkowych usług szerokopasmowych zmniejszyła się o 30 tys., wskutek zwrotu ku ofertom mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego oraz rosnących pakietów danych dla smartfonów w głosowych planach taryfowych. Na liczbę raportowanych usług przedpłaconych nadal miało wpływ wprowadzenie obowiązkowej rejestracji kart SIM. Był to ostatni kwartał, w którym ten czynnik miał znaczenie.

Udział ruchu LTE w całkowitej mobilnej transmisji danych w 2 kw. osiągnął 73%. Wskaźnik penetracji dla smartfonów wśród klientów głosowych usług abonamentowych osiągnął 69% wobec 64% w 2 kw. 2016 roku. Wzrost ruchu transmisji danych na użytkownika w segmencie głosowych usług abonamentowych utrzymał się na poziomie około 100% rok-do-roku.

Baza klientów stacjonarnego Internetu podlegała dalszej transformacji. W 2 kw. całkowita liczba klientów zwiększyła się o 54 tys., tj. 10%<sup>5</sup> rok-do-roku, osiągając poziom 2,32 mln. Utrata netto łączy ADSL i CDMA została z nadwyżką zrównoważona przez 112 tys. przyłączeń netto w usługach światłowodowych, VDSL i usługach mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego. Liczba klientów usług światłowodowych zwiększyła się o 28 tys. (wobec 29 tys. w 1 kw.), osiągając poziom 145 tys. Udział wyżej wymienionych technologii wzrostowych w ogólnej liczbie klientów wzrósł do 39% (wobec 23% na koniec 2 kw. 2016 roku).

W segmencie stacjonarnych usług głosowych, utrata łączy netto spowolniła do 50 tys. wobec 73 tys. kwartał wcześniej. Wynikało to wyłącznie ze wzrostu w usługach telefonii internetowej (VoIP), które wchodziły w skład pakietu Orange Love.

### **skorygowana marża EBITDA na poziomie 28,9%, wzrost o 0,5 pp rok-do-roku, odzwierciedlający niższe koszty sprzedaży**

Skorygowana EBITDA za 2 kw. 2017 roku wyniosła 820 mln zł i była tylko o 4 mln zł niższa niż w analogicznym okresie 2016 roku. Marża EBITDA zwiększyła się o 0,5 pp rok-do-roku, do poziomu 28,9%. Na tak dobre wyniki złożyły się przede wszystkim dwa czynniki. Po pierwsze, koszty sprzedaży zmniejszyły się o 11% rok-do-roku, w wyniku większej koncentracji na wartości. Nastawienie na wartość przyczyniło się do wzrostu udziału ofert bez telefonu (tylko z kartą SIM) w ogólnej liczbie transakcji oraz do niższych subsydiów do telefonów wymaganych do pozyskania i utrzymania określonej liczby klientów. Drugim korzystnym czynnikiem były wysokie zyski ze sprzedaży nieruchomości, które w 2 kw. wyniosły 57 mln zł.

### **zysk netto w wysokości 71 mln zł, głównie dzięki niższej amortyzacji**

Zysk netto w 2 kw. 2017 roku wyniósł 71 mln zł wobec 17 mln zł w analogicznym okresie 2016 roku. Nieznaczny spadek wykazanego zysku EBITDA został z nadwyżką zrównoważony przez niższą amortyzację, koszty finansowe netto i podatek dochodowy. Niższa amortyzacja odzwierciedlała przede wszystkim wydłużenie okresu użyteczności niektórych składników majątku trwałego – co w 2 kw. 2017 roku przełożyło się na wpływ w wysokości 42 mln zł.

### **skorygowane organiczne przepływy pieniężne<sup>6</sup> w wysokości 218 mln zł, odbicie po 1 kw.**

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne wyniosły w 2 kw. 2017 roku 218 mln zł i były niższe niż w 2 kw. 2016 roku (342 mln zł), lecz znacznie wyższe niż kwartał wcześniej (-254 mln zł). Spadek w ujęciu rocznym wynikał niemal całkowicie z wyższego o 132 mln zł zapotrzebowania na kapitał obrotowy (a zwłaszcza wzrostu zobowiązań). Wynikało to głównie z droższego mixu

<sup>5</sup> Z uwzględnieniem korekty liczby klientów, dokonanej w 3 kw. 2016

<sup>6</sup> Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 5

zakupionych telefonów, co odzwierciedlało popyt rynkowy. Natomiast na znaczną poprawę kwartał-do-kwartału złożyła się wyższa EBITDA, znacznie niższy wpływ środków pieniężnych z tytułu nakładów inwestycyjnych, niższe wydatki na kapitał obrotowy oraz wysokie wpływy ze sprzedaży nieruchomości (77 mln zł wobec 10 mln zł).

**odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2017 roku, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:**

„Wyniki za drugi kwartał pokazują, że w coraz większym stopniu potrafimy zrównoważyć spadki w tradycyjnych segmentach działalności przez generowanie większej wartości w obszarach wzrostu. Zgodnie z trendem rynkowym ograniczyliśmy subsydia do telefonów komórkowych, co miało pozytywny wpływ na przychody, a jednocześnie umożliwiło optymalizację kosztów sprzedaży. Zważywszy na wyniki pierwszego półrocza, jesteśmy spokojni o osiągnięcie celów całorocznych w zakresie EBITDA i maksymalnej dźwigni finansowej. Co do drugiego półrocza, utrzymuje się niepewność w zakresie wpływu roamingu na wyniki, a ponadto chcemy zachować elastyczność pod względem kosztów sprzedaży w szczycie sezonu komercyjnego. Z tego względu, potwierdzamy cel całoroczny EBITDA w przedziale 2,8-3,0 mld zł.

**Korekty danych finansowych**

<i>w mln zł</i>	2 kw. 16	2 kw. 17	1 poł. 16	1 poł. 17
EBITDA	824	812	1 692	1 560
- Koszty rozwiązania stosunku pracy	-	8	-	8
Skorygowana EBITDA	824	820	1 692	1 568
Nakłady inwestycyjne	480	437	4 025	822
-zakup licencji telekomunikacyjnych	-	-	-3 168	-
Skorygowane nakłady inwestycyjne	480	437	857	822
Organiczne przepływy pieniężne	342	218	-2 862	-36
-Depozyt wpłacony w trakcie aukcji na rezerwację częstotliwości LTE/ Nabycie częstotliwości LTE	-	-	3 148	-
Skorygowane organiczne przepływy pieniężne	342	218	286	-36

## 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 2 kwartał 2017 roku**

### **Prezentacja wyników Orange Polska za 2 kwartał 2017 roku**

**Data:** Czwartek, 27 lipca 2017

**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 2Q 2017 Results Conference Call

Kod potwierdzenia: 4082622

**Numery do telekonferencji:**

Wlk. Brytania/Europa: +44-(0)-330-336-9411  
USA: +1-719-457-1036

**Bezpłatne numery telefoniczne:**

Wlk. Brytania: 0-800-279-7204  
USA: 866-548-4713

## Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

Ujawnienia dotyczące pomiarów wyników, wraz z danymi skorygowanymi, są zaprezentowane w Nocie 2 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Orange Polska wg MSSF za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2017 roku (dostępne pod adresem: <http://orange-ir.pl/results-center/results/2017>)

w milionach złotych	2016								2017	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	1 kw.	2 kw.		
<b>Rachunek zysków i strat</b>	<b>raportowane skorygowane* raportowane skorygowane* raportowane skorygowane* raportowane skorygowane* raportowane skorygowane*</b>									
<b>Przychody</b>										
<b>Przychody komórkowe</b>	<b>1 526</b>	<b>1 517</b>	<b>1 622</b>	<b>1 604</b>	<b>1 594</b>	<b>1 565</b>	<b>1 679</b>	<b>1 638</b>	<b>1 554</b>	<b>1 568</b>
Przychody z usług detalicznych	1 090	1 082	1 080	1 069	1 085	1 069	1 041	1 018	972	980
Przychody z usług hurtowych (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	244	244	270	270	251	251	272	272	267	280
Sprzedż sprzętu do usług komórkowych	192	191	272	265	258	245	366	348	315	308
<b>Usługi stacjonarne</b>	<b>1 192</b>	<b>1 200</b>	<b>1 175</b>	<b>1 186</b>	<b>1 156</b>	<b>1 172</b>	<b>1 139</b>	<b>1 162</b>	<b>1 134</b>	<b>1 135</b>
Usługi wąskopasmowe	401	401	387	387	376	376	363	363	350	337
Usługi szerokopasmowe, telewizja i transmisja głosu przez Internet	381	389	375	386	369	385	365	388	393	395
Rozwiązania teleinformatyczne dla przedsiębiorstw oraz z zakresu infrastruktury sieciowej	219	219	218	218	222	222	233	233	215	223
Usługi hurtowe (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	191	191	195	195	189	189	178	178	176	180
<b>Pozostałe przychody</b>	<b>85</b>	<b>86</b>	<b>106</b>	<b>113</b>	<b>101</b>	<b>114</b>	<b>163</b>	<b>181</b>	<b>130</b>	<b>136</b>
<b>Przychody razem</b>	<b>2 803</b>	<b>2 803</b>	<b>2 903</b>	<b>2 903</b>	<b>2 851</b>	<b>2 851</b>	<b>2 981</b>	<b>2 981</b>	<b>2 818</b>	<b>2 839</b>
<b>rok do roku**</b>	<b>-4,2%</b>	<b>n/a</b>	<b>-3,5%</b>	<b>n/a</b>	<b>-3,9%</b>	<b>n/a</b>	<b>1,9%</b>	<b>n/a</b>	<b>0,5%</b>	<b>-2,2%</b>
Koszty świadczeń pracowniczych	(381)	(381)	(440)	(440)	(404)	(404)	(411)	(411)	(452)	(438)
Koszty zakupów zewnętrzných	(1 476)	(1 476)	(1 580)	(1 580)	(1 535)	(1 535)	(1 841)	(1 841)	(1 554)	(1 541)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(354)	(354)	(384)	(384)	(381)	(381)	(395)	(395)	(409)	(421)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(160)	(160)	(168)	(168)	(164)	(164)	(178)	(178)	(157)	(167)
- Koszty sprzedaży	(615)	(615)	(685)	(685)	(656)	(656)	(883)	(883)	(638)	(609)
- Pozostałe usługi obce	(347)	(347)	(343)	(343)	(334)	(334)	(385)	(385)	(350)	(344)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(88)	(88)	(96)	(96)	(90)	(90)	(103)	(103)	(72)	(97)
Koszty rozwiązania stosunku pracy									(8)	(8)
Zyski z tytułu sprzedaży aktywów	10	10	37	37	9	9	14	14	8	57
<b>Raportowana EBITDA</b>	<b>868</b>	<b>868</b>	<b>824</b>	<b>824</b>	<b>831</b>	<b>831</b>	<b>640</b>	<b>640</b>	<b>748</b>	<b>812</b>
% przychodów	31,0%	31,0%	28,4%	28,4%	29,1%	29,1%	21,5%	21,5%	26,5%	28,6%
Koszty rozwiązania stosunku pracy										8
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>868</b>	<b>868</b>	<b>824</b>	<b>824</b>	<b>831</b>	<b>831</b>	<b>640</b>	<b>640</b>	<b>748</b>	<b>820</b>
% przychodów	31,0%	31,0%	28,4%	28,4%	29,1%	29,1%	21,5%	21,5%	26,5%	28,9%
Amortyzacja	(653)	(653)	(683)	(683)	(695)	(695)	(694)	(694)	(639)	(642)
(Utworzenie)/odwrócenie odpisu z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	0	0	1	1	1	1	(1 794)	(1 794)	0	(1)
<b>Zysk / (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>215</b>	<b>215</b>	<b>142</b>	<b>142</b>	<b>137</b>	<b>137</b>	<b>(1 848)</b>	<b>(1 848)</b>	<b>109</b>	<b>169</b>
% przychodów	7,7%	7,7%	4,9%	4,9%	4,8%	4,8%	-62,0%	-62,0%	3,9%	6,0%
Koszty finansowe, netto	(96)	(96)	(96)	(96)	(79)	(79)	(88)	(88)	(71)	(86)
Podatek dochodowy	(21)	(21)	(29)	(29)	(21)	(21)	38	38	1	(12)
<b>Skonsolidowany zysk / (strata) netto</b>	<b>98</b>	<b>98</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>37</b>	<b>37</b>	<b>(1 898)</b>	<b>(1 898)</b>	<b>39</b>	<b>71</b>

\* Skorygowane dane o reklasyfikację przychodów z usług stacjonarnego bezprzewodowego dostępu do internetu z pozycji „Przychody z komórkowych usług detalicznych” do pozycji „Stacjonarne usługi szerokopasmowe, telewizja i transmisja głosu przez Internet” oraz z pozycji „Sprzedż sprzętu do usług komórkowych” do pozycji „Pozostałe przychody”

\*\* Zmiana obliczona na podstawie danych skorygowanych



## Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2016				2017	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
<b>Klienci konwergentni<sup>1</sup></b>	<b>626</b>	<b>679</b>	<b>738</b>	<b>835</b>	<b>938</b>	<b>1 084</b>
- w tym klienci indywidualni (B2C)	532	568	603	666	738	858
- w tym klienci biznesowi (B2B)	94	111	135	169	200	227
<b>Stacjonarne usługi głosowe</b>						
POTS, ISDN i WLL	3 487	3 415	3 337	3 268	3 181	3 081
VoIP	633	644	651	664	678	728
<b>Razem łącza główne – rynek detaliczny</b>	<b>4 120</b>	<b>4 059</b>	<b>3 988</b>	<b>3 932</b>	<b>3 859</b>	<b>3 809</b>
<b>Dostępny szerokopasmowe</b>						
ADSL	1 669	1 613	1 562	1 503	1 451	1 407
VHBB (VDSL + światłowód)	366	409	436	492	544	588
w tym VDSL	339	370	379	404	427	443
w tym światłowód	27	39	57	88	117	145
CDMA	44	35	27	20	14	0
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	50	82	128	191	260	328
<b>Rynek detaliczny – łącznie</b>	<b>2 130</b>	<b>2 139</b>	<b>2 153</b>	<b>2 206</b>	<b>2 269</b>	<b>2 323</b>
<b>Baza klientów usług TV</b>						
IPTV	200	213	214	234	254	277
DTH (telewizja satelitarna)	597	590	548	532	521	515
<b>Liczba klientów usług TV</b>	<b>797</b>	<b>803</b>	<b>761</b>	<b>766</b>	<b>775</b>	<b>792</b>
W tym pakiety telewizyjne 'nc+'	190	194	194	195	189	193
<b>Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)</b>						
Post-paid						
<i>telefony komórkowe</i>	6 369	6 491	6 640	6 851	7 009	7 112
<i>internet mobilny</i>	1 298	1 327	1 355	1 377	1 364	1 334
M2M	858	898	963	1 033	1 079	1 126
<b>Post-paid razem</b>	<b>8 526</b>	<b>8 716</b>	<b>8 957</b>	<b>9 262</b>	<b>9 452</b>	<b>9 573</b>
Pre-paid	7 689	7 898	7 309	6 537	5 820	4 983
<b>Razem</b>	<b>16 215</b>	<b>16 614</b>	<b>16 266</b>	<b>15 799</b>	<b>15 272</b>	<b>14 555</b>
<b>Liczba klientów usług hurtowych</b>						
WLR	780	730	693	652	614	587
BSA	234	222	213	202	195	183
LLU	125	120	116	110	105	100

<sup>1</sup> Od 1. kwartału 2017 roku została zmieniona definicja klientów konwergentnych i odzwierciedla tylko kombinację usługi stacjonarnego internetu (włączając bezprzewodowy dostęp stacjonarny) oraz telefonii komórkowej, dającą korzyść finansową.

kwartalne ARPU w zł na miesiąc	2016				2017	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
detaliczne ARPU z usług głosowych telefonii stacjonarnej	39,2	38,7	38,4	37,9	37,3	37,0
ARPU z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego, telewizji i VoIP	60,3	60,1	59,9	59,2	58,2	57,1
ARPU z usług telefonii komórkowej						
Post-paid bez M2M	45,2	44,2	43,6	41,8	39,6	39,6
<i>telefony komórkowe</i>	48,9	48,1	47,6	45,6	43,2	43,2
<i>internet mobilny</i>	27,3	25,2	23,3	22,8	21,6	20,6
Pre-paid	12,4	11,9	12,0	12,6	12,6	15,2
Zagregowane	28,8	28,0	27,9	28,3	28,1	30,1
ARPU z usług detalicznych	23,5	22,7	22,6	22,3	22,0	23,3
ARPU z usług hurtowych	5,3	5,3	5,3	5,9	6,0	6,7



pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2016				2017	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	5 809	5 996	6 057	6 291	6 312	6 441
<b>AUPU (w minutach)</b>						
Post-paid	345,0	359,3	351,1	354,5	342,5	341,0
Pre-paid	105,3	104,4	104,7	113,7	121,7	133,2
Zagregowane	225,3	231,8	230,4	244,7	248,0	259,8
<b>Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)</b>						
Post-paid	3,0	2,8	2,7	2,8	3,1	2,8
Pre-paid	15,7	15,2	16,9	18,1	21,3	25,0
SAC post-paid (zł)	256,4	211,1	183,0	188,9	130,7	92,7
SRC post-paid (zł)	222,1	176,3	169,8	179,9	64,0	36,6
Pokrycie dla sieci 4G (w % ludności)	89,2%	95,4%	97,4%	99,1%	99,2%	99,8%
Pokrycie dla sieci 3G (w % ludności)	99,6%	99,6%	99,6%	99,6%	99,6%	99,6%

Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)	2016				2017	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
<b>Orange Polska</b>	<b>16 497</b>	<b>16 099</b>	<b>15 786</b>	<b>15 537</b>	<b>15 481</b>	<b>15 131</b>
50% pracowników Networks	349	338	344	343	347	351
<b>Razem</b>	<b>16 846</b>	<b>16 437</b>	<b>16 130</b>	<b>15 880</b>	<b>15 828</b>	<b>15 482</b>

Używane terminy:

**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 w danym okresie odłączyli się od sieci, do średniej ważonej liczby klientów w tym samym okresie.

**ICT** – Information and Communication Technology – usługi teleinformatyczne.

**ARPU z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** – *Average Revenue Per User* (średni przychód na abonenta) – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego (w tym usług TV i VoIP) do średniej liczby dostępow w danym okresie.

**ARPU z usług komórkowych** – *Average Revenue Per User* (średni przychód na abonenta) – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług komórkowych (wychodzących i przychodzących, w tym opłat za połączenie i zakańczanie połączeń oraz usług roamingu dla osób odwiedzających, z wyłączeniem połączeń telemetrii) do średniej liczby kart SIM (z wyłączeniem telemetrii) w danym okresie.

**ARPU z usług mobilnego Internetu** – *Average Revenue Per User* (średni przychód na abonenta) – stosunek średnich miesięcznych przychodów z kart SIM przypisanych do mobilnych dostępow do Internetu (całkowitych przychodów z tych usług, dla połączeń wychodzących i przychodzących) do średniej liczby takich kart SIM w danym okresie.

**ARPU z telefonów komórkowych** – *Average Revenue Per User* (średni przychód na abonenta) – stosunek średnich miesięcznych przychodów z kart SIM przypisanych do telefonów komórkowych (całkowitych przychodów z tych usług, dla połączeń wychodzących i przychodzących) 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.