



Warszawa, 20 lutego 2018 r.
Komisja Nadzoru Finansowego
Plac Powstańców Warszawy 1
Warszawa
Giełda Papierów Wartościowych
w Warszawie S.A.
ul. Książęca 4
Polska Agencja Prasowa
ul. Bracka 6/8
Warszawa
CeTO S.A.

RAPORT BIEŻĄCY 4/2018

Na podstawie Art. 17 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylającej dyrektywy 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 2017.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, w tym korekty danych finansowych, znajdują się w Nocie 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 r. sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <http://orange-ir.pl/pl/results-center/results/2017>).

Orange Polska informuje o bardzo dobrych wynikach w 4 kw. 2017, wynikających ze strategii nastawionej na wartość, oraz o osiągnięciu celów rocznych w 2017 roku

Kluczowe wskaźniki (w mln zł), MSSF	4 kw. 2016	4 kw. 2017	Zmiana	2016	2017	Zmiana
przychody	2 981	2 910	-2,4%	11 538	11 381	-1,4%
EBITDA	640	471	-26,4%	3 163	2 807	-11,3%
marża EBITDA	21,5%	16,2%	-5,3pp	27,4%	24,7%	-2,7pp
skorygowana EBITDA ¹	640	667	+4,2%	3 163	3 011	-4,8%
skorygowana marża EBITDA ¹	21,5%	22,9%	+1,4pp	27,4%	26,5%	-0,9pp
zysk operacyjny/strata operacyjna	-1 848	-177	nd.	-1 354	229	nd.
strata netto	-1 898	-198	nd.	-1 746	-60	nd.
nakłady inwestycyjne	777	673	-13,4%	5 169	1 933	-62,6%
skorygowane nakłady inwestycyjne ¹	777	673	-13,4%	2 001	1 933	-3,4%
organiczne przepływy pieniężne	165	153	-7,3%	-2 528	407	nd.
skorygowane organiczne przepływy pieniężne ¹	165	123	-25,5%	620	111	-82,1%

¹ Według danych skorygowanych, zgodnie z tabelą na str. 7

Kluczowe wskaźniki KPI (w tys.)	4 kw. 2016	4 kw. 2017	Zmiana
liczba klientów ofert konwergentnych	835	1 306	+56,4%
dostępny mobilne (liczba kart SIM)	15 799	14 424	-8,7%
post-paid	9 262	9 726	+5,0%
pre-paid	6 537	4 698	-28,1%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 206	2 438	+10,5%
klienci usług TV	766	848	+10,7%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	3 932	3 684	-6,3%

Podsumowanie:

- **Osiągnięty cel skorygowanej EBITDA na 2017 rok; przewidywana stabilizacja skorygowanej EBITDA w 2018 roku**
- **Wyniki komercyjne odzwierciedlają strategię zorientowaną na konwergencję i wartość:**
 - przyrost o +56% rok-do-roku liczby klientów konwergentnych, dzięki sukcesowi oferty Orange Love
 - przyrost o +11% rok-do-roku liczby klientów stacjonarnego Internetu (+61 tys. przyłączeń netto w 4 kw.), napędzany przez stacjonarny dostęp bezprzewodowy i usługi światłowodowe
 - przyrost o +5% rok-do-roku liczby klientów mobilnych usług abonamentowych (+64 tys. przyłączeń netto w 4 kw.), odzwierciedlający większy nacisk na tworzenie wartości
- **Bardzo dobre wyniki finansowe za 4 kw. i cały rok, dzięki strategii nastawionej na wartość i rosnącej efektywności:**
 - spadek przychodów w 2017 roku ograniczony do 1,4% rok-do-roku (w 4 kw. spadek 2,4% rok-do-roku):
 - poprawa dynamiki wzrostu w segmencie stacjonarnego Internetu odzwierciedla wzrost liczby klientów i rosnącą sieć światłowodową
 - przychody komórkowe odzwierciedlają ukierunkowanie na wartość oraz strategię konwergentną
 - utrzymująca się presja w obszarze usług tradycyjnych
 - spadek skorygowanej EBITDA w 2017 roku ograniczony do 4,8% rok-do-roku (w 4 kw. wzrost o 4,2% rok-do-roku), pomimo znaczącego wzrostu kosztów międzyoperatorskich w wyniku dużego ruchu roamingowego
 - spadek kosztów sprzedaży o 10% rok-do-roku, w wyniku znacznie niższego subsydiowania telefonów oraz dużo wyższego udziału ofert bez telefonu
- **Ok. 2,5 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej (z czego 1 mln objęto zasięgiem w 2017 roku)**
 - liczba klientów usług światłowodowych na poziomie 214 tys. (+38 tys. przyłączeń netto w 4 kw.)
 - penetracja usługi na poziomie 8,7%
- **Skorygowane nakłady inwestycyjne w 2017 roku w wysokości 1 933 mln zł (zgodne z oczekiwaniami rocznymi), spadek o 3,4% rok-do-roku, w tym 673 mln zł na rozbudowę sieci światłowodowej**
 - z wyłączeniem sieci światłowodowej, spadek nakładów inwestycyjnych o 14% rok-do-roku
- **Skorygowane organiczne przepływy pieniężne w 2017 roku w wysokości 111 mln zł, odzwierciedlające niższą EBITDA oraz wyższe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy**
- **Zarząd prognozuje w 2018 roku skorygowany zysk EBITDA stabilny w porównaniu z 2017 rokiem (ok. 3 mld zł)², odzwierciedlający mniejszą presję na przychody, kontynuację strategii komercyjnej nastawionej na wartość oraz szybszą optymalizację kosztów pośrednich**
- **Uznając inwestycje w długoterminowe budowanie wartości za priorytet oraz biorąc pod uwagę potencjalną płatność kary nałożonej przez Komisję Europejską, Zarząd nie będzie**

² Zgodnie ze standardem rachunkowości MSR 18

rekomendował wypłacania dywidendy w 2018 roku (zgodnie z tym, co zapowiedziano przy prezentacji strategii we wrześniu 2017 roku)

Odnosząc się do wyników za 2017 rok i perspektyw na 2018 rok, Jean-François Fallacher, Prezes Zarządu, stwierdził:

„W ubiegłym roku w istotny sposób zmieniliśmy nasze podejście komercyjne oraz przedstawiliśmy nowy plan strategiczny na lata 2017-2020 o nazwie Orange.one. Skoncentrowaliśmy się znacznie bardziej na budowaniu wartości, a jednocześnie osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki komercyjne.

Nasza strategia konwergencji się sprawdza. Przygotowaliśmy właściwy produkt i nadaliśmy mu najwyższy priorytet komercyjny, a jednocześnie stale podnosimy jakość sieci. W strukturze przyłączeń brutto na rynku konsumenckim, około 70% klientów stacjonarnego Internetu oraz blisko 50% klientów mobilnych usług głosowych wybiera pakiety Orange Love. Na koniec 2017 roku, dokładnie połowa naszych klientów usług szerokopasmowych korzystała także z naszych usług mobilnych. Uważamy, że w konwergencji nadal tkwi duży potencjał, który będziemy starali się wykorzystać w 2018 roku.

Konwergencja była jednym z kluczowych czynników, które przyczyniły się do odwrócenia negatywnego trendu w segmencie stacjonarnego Internetu. W 2017 roku wzrost liczby klientów w tym segmencie był najwyższy od dziesięciu lat i wyniósł 11%, co pozwoliło nam zwiększyć udział w rynku. W segmencie płatnej telewizji poprawiliśmy swój wizerunek jako wiarygodnego dostawcy treści programowych. Przyrost liczby klientów usług TV wyniósł blisko 11% i był najwyższy od pięciu lat. W abonamentowych usługach komórkowych nasze podejście do sprzedaży poprawiło równowagę pomiędzy ilością a wartością.

W ubiegłym roku znacząco przyspieszyliśmy rozbudowę sieci światłowodowej i chcemy utrzymać tę dynamikę w 2018 roku. Wskaźnik penetracji usługi światłowodowej wynosi obecnie 8,7%, przy czym poprawia się z każdym kolejnym kwartałem.

Z dużym zadowoleniem przyjmuję, że w rankingu NPS (*Net Promoter Score*) awansowaliśmy z trzeciego miejsca na drugie, do czego przyczyniły się w największym stopniu usługi światłowodowe i oferta konwergentna. To potwierdza słusność przyjętej przez nas strategii zorientowanej na klienta oraz podjętych działań w celu zapewnienia możliwie prostej i przyjaznej obsługi.

W 2018 roku utrzymamy priorytety określone w strategii Orange.one. Naszym celem jest zbudowanie modelu biznesowego, który zapewni stabilny wzrost przychodów i zysków. Będziemy realizować nasz ambitny plan komercyjny, badając jednocześnie nowe, potencjalne możliwości biznesowe. W dalszym ciągu będziemy zmieniać biznes, zwiększać efektywność oraz dostosowywać naszą działalność i kulturę wewnętrzną do wymagań współczesnego, cyfrowego świata.

Wyniki finansowe

Dalsze ograniczenie spadku przychodów: do -1,4% rok do roku wobec -2,4% w 2016 roku oraz -2,9% w 2015 roku

Przychody w 2017 roku wyniosły 11 381 mln zł i zmniejszyły się o 157 mln zł, tj. 1,4% rok-do-roku. Nastąpiła istotna poprawa trendu przychodów z usług stacjonarnych, których spadek został ograniczony do 3,2% wobec 7,5% w 2016 roku – mimo że spadek przychodów z tradycyjnych usług głosowych, wynikający z niekorzystnych czynników strukturalnych, utrzymał się na poziomie ok. 13%. Znacznie wzrosły natomiast przychody z usług stacjonarnego Internetu: o 4,5% w 2017 roku wobec spadku o 3,9% w 2016 roku. Wynikało to z dynamicznego wzrostu bazy klientów, który wyniósł prawie 11%.

Do pogorszenia trendu przychodów w obszarze komórkowym przyczyniło się głównie wdrożenie strategii komercyjnej nastawionej na wartość. Koncentracja na wartości i konwergencji przełożyła się na bardzo znaczące obcięcie subsydiów do telefonów, co spowodowało znaczący wzrost cen jednostkowych i spadek wolumenu sprzedaży, a w konsekwencji znaczny wzrost udziału ofert bez telefonu. Strategia ta przyczyniła się do poprawy EBITDA, lecz miała niekorzystny wpływ na przychody ze sprzedaży sprzętu do usług komórkowych oraz wskaźnik ARPU.

Pozostałe przychody wzrosły o 35% rok-do-roku, do czego przyczyniły się wyższe przychody ze sprzedaży sprzętu ICT, wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu do stacjonarnego dostępu bezprzewodowego oraz konsolidacja wyników przejętej firmy Multimedia Polska Energia (za niecałe 4 miesiące).

W samym czwartym kwartale, przychody zmniejszyły się o 71 mln zł, tj. 2,4% rok-do-roku. W segmencie stacjonarnego Internetu nastąpiła dalsza poprawa dynamiki wzrostu do 7,7% (był to najwyższy wzrost przychodów z tych usług w ujęciu rocznym od wielu lat). Ponadto utrzymał się wysoki wzrost przychodów ze sprzedaży urządzeń ICT (o 26% rok-do-roku). Natomiast ewolucja przychodów w obszarze komórkowym (spadek o 7,4% rok-do-roku) odzwierciedlała koncentrację na wartości i konwergencji. Na pogorszenie trendu przychodów ze sprzedaży sprzętu do usług komórkowych wpłynął także efekt wysokiej bazy z ubiegłego roku (po wprowadzeniu obowiązku rejestracji kart przedpłaconych) oraz niższe pozostałe przychody ze sprzedaży sprzętu.

Wyniki komercyjne napędzane sukcesem konwergencji

Po przyjęciu strategii Orange.one, konwergencja znalazła się jeszcze bardziej w centrum naszej strategii komercyjnej. Liczba klientów konwergentnych zwiększyła się w 2017 roku o 471 tys., tj. 56% rok-do-roku, do poziomu 1,3 mln. Przyczyniła się do tego wprowadzona w lutym oferta Orange Love. Na koniec ubiegłego roku, 50% klientów indywidualnych stacjonarnego Internetu było klientami konwergentnymi (wobec 35% na koniec 2016 roku). Wśród klientów indywidualnych korzystających z mobilnych usług głosowych, udział ofert konwergentnych wzrósł do 37% (wobec 24% na koniec 2016 roku). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, osiągnęła 4,17 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z czterech usług.

Liczba klientów komórkowych usług abonamentowych zwiększyła się w 2017 roku o 464 tys., tj. 5% rok-do-roku. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto na poziomie 419 tys. (wobec 589 tys. w 2016 roku) odzwierciedlała koncentrację na wartości oraz rezygnację z części starych ofert, które rozładniały wartość. Liczba klientów komórkowych usług szerokopasmowych zmniejszyła się w 2017 roku o 146 tys. wskutek zwrotu ku ofertom mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego oraz rosnących pakietów danych dla smartfonów w głosowych planach taryfowych. Wskaźnik penetracji dla smartfonów wśród klientów głosowych usług abonamentowych przekroczył na koniec grudnia 70% wobec 67% na koniec 2016 roku. Ruch transmisji danych na użytkownika w segmencie głosowych usług abonamentowych nadal ulega podwojeniu w ujęciu rocznym.

W 2017 roku baza klientów stacjonarnego Internetu podlegała szybkiej transformacji. Całkowita liczba klientów zwiększyła się o prawie 11% rok-do-roku (do poziomu 2,44 mln) – był to najwyższy wzrost od dziesięciu lat. Przyczynił się do tego dynamiczny wzrost liczby klientów usług światłowodowych i stacjonarnego dostępu bezprzewodowego oraz dalszy wzrost bazy klientów VDSL, co z nadwyżką zrównoważyło utratę klientów netto w segmencie ADSL. Liczba klientów usług światłowodowych zwiększyła się o 126 tys. (wobec 71 tys. w 2016 roku), osiągając poziom 214 tys. Udział wyżej wymienionych technologii wzrostowych w ogólnej liczbie klientów wzrósł do 46% (wobec 31% na koniec 2016 roku).

Dzięki inwestycjom w jakość oferty telewizyjnej oraz koncentracji na konwergencji, znacząco wzrosła baza klientów płatnej telewizji. W wyniku 82 tys. przyłączeń netto, liczba klientów usług TV zwiększyła się w 2017 roku o 11%, co stanowiło najwyższy wzrost od pięciu lat. W samym czwartym kwartale, liczba przyłączeń netto wyniosła 34 tys. i w ujęciu kwartalnym była najwyższa od 4 kw. 2010.

W segmencie stacjonarnych usług głosowych, utrata łączy netto nieznacznie spowolniła, do 248 tys. w 2017 roku wobec 262 tys. rok wcześniej. Wynikało to wyłącznie ze wzrostu w usługach telefonii internetowej (VoIP), które wchodzi w skład pakietu Orange Love.

Spadek skorygowanej EBITDA ograniczony do 4,8% rok-do-roku, co wskazuje na znaczący postęp w kierunku stabilizacji i przywrócenia wzrostu

Skorygowana EBITDA za 2017 rok wyniosła 3 011 mln zł i była o 152 mln zł niższa niż w 2016 roku. Skorygowana marża EBITDA zmniejszyła się o 0,9 pp rok-do-roku, do poziomu 26,5%.

Spadek EBITDA o 4,8% był jednak znacznie niższy niż rok wcześniej, kiedy wyniósł 10,1%. Przyczyniła się do tego poprawa trendu marży bezpośredniej oraz optymalizacja kosztów pośrednich.

Marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) obniżyła się znacznie mniej niż w 2016 roku, pomimo niekorzystnego wpływu nowych regulacji roamingowych, które spowodowały ogromny wzrost kosztów międzyoperatorskich. Kluczowym czynnikiem dla tej poprawy była zmiana strategii komercyjnej, która przełożyła się na znaczącą obniżkę subsydiów do telefonów komórkowych, znacznie większy udział umów bez telefonu oraz optymalizację struktury kanałów dystrybucji. Wszystkie te elementy przyczyniły się do obniżenia kosztów sprzedaży (największej kategorii kosztowej) o 10% rok-do-roku. Drugim korzystnym czynnikiem była dynamiczna poprawa marży bezpośredniej w obszarze stacjonarnego Internetu, wynikająca ze znacznie lepszego trendu przychodów i dźwigni operacyjnej. Koszty pośrednie zmniejszyły się w 2017 roku o 2,6% rok-do-roku, zaś z pominięciem jednorazowego rozwiązania rezerw w kosztach pracy o 94 mln zł w 1 kw. 2016 – o 4,8% rok-do-roku. Do ograniczenia kosztów pośrednich przyczyniły się oszczędności w kosztach pracy, sieci i usług informatycznych oraz reklamy i promocji.

W samym czwartym kwartale, skorygowana EBITDA wyniosła 667 mln zł i była o 4,2% wyższa rok-do-roku. Skorygowana marża EBITDA zwiększyła się w ujęciu rocznym o 1,4 pp, do poziomu 22,9%. Czynniki wzrostu były podobne do omówionych wyżej, które wpłynęły na wyniki całoroczne. Jednak dynamika spadku kosztów sprzedaży była wyższa niż w poprzednich kwartałach, częściowo ze względu na znaczny wzrost wydatków marketingowych w 4 kw. 2016 (związany między innymi z wprowadzeniem obowiązku rejestracji kart przedpłaconych).

Strata netto w 2017 roku w wysokości 60 mln zł, w wyniku utworzenia rezerw związanych z nową Umową Społeczną

Strata netto w 2017 roku wyniosła 60 mln zł i wynikała z zawarcia Umowy Społecznej na lata 2018-2019 oraz ostatecznego rozliczenia Umowy Społecznej na lata 2016-2017, których łączny wpływ wyniósł 204 mln zł. Do poprawy wyniku netto przyczyniła się natomiast niższa amortyzacja (spadek o 153 mln zł w wyniku wydłużenia okresu użyteczności niektórych składników majątku trwałego) oraz spadek kosztów finansowych netto o 55 mln zł (głównie dzięki umocnieniu się złotego względem euro, co obniżyło koszty dyskonta).

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne w wysokości 111 mln zł, wskutek niższej EBITDA oraz wyższego zapotrzebowania na kapitał obrotowy

Skorygowane organiczne przepływy pieniężne wyniosły w 2017 roku 111 mln zł i były niższe niż w 2016 roku (620 mln zł). Spadek w ujęciu rocznym wynikał z niższej EBITDA oraz znacznie wyższego zapotrzebowania na kapitał obrotowy (381 mln zł). Do wzrostu tej ostatniej pozycji przyczyniły się głównie trzy czynniki: uzupełnienie zapasów telefonów komórkowych, mniejszy pozytywny efekt transakcji objętych faktoringiem odwrotnym (w ujęciu rocznym) oraz zmiana terminu rozliczeń z jednym z operatorów.

Odnosząc się do wyników za 2017 rok, Maciej Nowohoński, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Nasze wyniki finansowe w 2017 roku poprawiły się w porównaniu z poprzednim rokiem, co naszym zdaniem potwierdza realność osiągnięcia strategicznego celu, jakim jest stabilizacja i przywrócenie wzrostu w kolejnych latach. Spadek przychodów został ograniczony do zaledwie 1,4% rok-do-roku i był najniższy od wielu lat, pomimo utrzymującej się presji na tradycyjne usługi telefoniczne (PSTN). Skorygowane koszty całkowite utrzymały się na niezmiennym poziomie, pomimo znaczącego niekorzystnego wpływu nowych regulacji roamingowych, które spowodowały ogromny wzrost kosztów międzyoperatorskich. Zmieniona strategia komercyjna nastawiona na wartość przełożyła się na radykalną obniżkę subsydiów do telefonów komórkowych, znacznie większy udział umów bez telefonu oraz optymalizację struktury kanałów dystrybucji. Wszystkie te czynniki przyczyniły się do znaczących oszczędności w zakresie kosztów sprzedaży.

W 2018 roku prognozujemy stabilizację EBITDA, zgodnie z przewidywanym trendem przedstawionym w strategii Orange.one. Przewidujemy mniejszą presję na przychody. Utrzymanie nacisku na konwergencję oraz monetyzację inwestycji w sieć światłowodową powinno przynieść dalszy wzrost przychodów z usług szerokopasmowych. W segmencie mobilnym, do poprawy

wyników przyczyni się umowa roamingu krajowego z Play. Te korzystne czynniki powinny w coraz większym stopniu równoważyć strukturalny spadek w usługach tradycyjnych. Zamierzamy nadal koncentrować się w strategii sprzedaży na budowaniu wartości, a także przyspieszyć optymalizację kosztów pośrednich.

W 2018 roku przewidujemy nakłady inwestycyjne w przedziale 2,0-2,2 mld zł. Nieznaczny wzrost względem poprzedniego roku obejmie sieć światłowodową i komórkową. W segmencie mobilnym, planujemy dalsze inwestycje w zasięg i pojemność sieci. Natomiast w obszarze wydatków na sieć światłowodową pojawiają się koszty projektu realizowanego w ramach POPC.

Uznając inwestycje w długoterminowe budowanie wartości za priorytet oraz biorąc pod uwagę potencjalną płatność kary nałożonej przez Komisję Europejską, Zarząd nie będzie rekomendował wypłacania dywidendy w 2018 roku, co jest zgodne z naszymi zapowiedziami przy prezentacji strategii Orange.one we wrześniu 2017 roku.

Przyjęcie przez nas nowego standardu rachunkowości MSSF 15 wpłynie na raportowane wyniki finansowe w 2018 roku. Opisujemy ten wpływ w ramach ogłoszenia formalnej prognozy na 2018 rok. Nowy standard nie wpływa na przepływy środków pieniężnych. W 2018 roku będziemy przedstawiać dane finansowe także według starego standardu (MSR 18). Zapewni to ciągłość prezentacji wyników względem wcześniejszych trendów biznesowych i umożliwi społeczności inwestorów śledzenie postępów w realizacji naszego długoterminowego planu.”

Prognoza Orange Polska na 2018 rok

Zarząd Orange Polska ogłasza prognozę skorygowanego zysku EBITDA Spółki na 2018 rok, zarówno zgodnie ze starym standardem rachunkowości (MSR 18) jak i nowym standardem MSSF 15.

Skorygowana EBITDA zgodnie ze starym standardem rachunkowości (MSR 18)	Korekta wynikająca z MSSF 15	Skorygowana EBITDA zgodnie z nowym standardem rachunkowości (MSSF 15)
Stabilna względem 2017 roku (ok. 3,0 mld zł)	ok. 0,25 mld zł	ok. 2,75 mld zł

Zgodnie ze standardem rachunkowości MSR 18, Zarząd prognozuje, że skorygowana EBITDA utrzyma się na tym samym poziomie co w 2017 roku (ok. 3,0 mld zł). W opinii Zarządu, przedstawienie prognozy zgodnie z MSR 18 jest ważne, gdyż zapewnia ciągłość prezentacji wyników względem wcześniejszych trendów biznesowych. W 2018 roku, wyniki zgodne ze standardem MSR 18 będą prezentowane w notach do sprawozdań finansowych.

Pod nowym standardem rachunkowości MSSF 15 prognozujemy skorygowany zysk EBITDA niższy o około 250 mln zł. Nowy standard zmienia moment rozpoznania przychodów w przypadku gdy usługa mobilna jest sprzedawana razem z telefonem, który jest subsydiowany (sprzedawany poniżej kosztu jego zakupu). Wyższy przychód jest rozpoznawany w momencie zawarcia umowy (gdyż przychód ze sprzedaży sprzętu odzwierciedla pełną wartość telefonu) natomiast jest on niższy przez okres trwania kontraktu (gdyż przychody z usług są pomniejszane przez wartość subsydium, która jest rozłożona w czasie). Wartość subsydiów udzielonych w przeszłości, tworzy (na moment wprowadzenia standardu) w bilansie aktywo kontraktowe oraz odpowiadający mu wzrost zysków zatrzymanych. To aktywo kontraktowe będzie amortyzowane poprzez pomniejszanie przychodów z usług w kolejnych latach. W wyniku naszego zorientowania na generowanie wartości, w 2017 roku znacząco zmniejszyliśmy subsydiowanie telefonów. Konsekwencją spadających subsydiów pod nowym standardem rachunkowości (MSSF 15) jest to, że przychody i EBITDA będą niższe niż pod poprzednim standardem (MSR 18), natomiast nasze skumulowane zyski zatrzymane na bilansie otwarcia będą wyższe. Oczekujemy, że ten wpływ będzie się zmniejszał w przyszłości. Korekta z tytułu MSSF 15 nie wpływa na wysokość generowanych środków pieniężnych.

Do stabilizacji skorygowanej EBITDA (zgodnie ze standardem MSR 18) powinny się przyczynić następujące czynniki: mniejsza presja na przychody, kontynuacja strategii komercyjnej nastawionej na wartość, niższy wpływ nowych regulacji roamingowych oraz przyspieszenie optymalizacji kosztów pośrednich. Poprawa trendu przychodów będzie wynikać głównie z dalszej realizacji

strategii konwergencji, wzrostu w obszarze stacjonarnego Internetu oraz z umowy roamingu krajowego z Play.

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

Korekty danych finansowych

<i>w mln zł</i>	4 kw. 2016	4 kw. 2017	2016	2017
EBITDA	640	471	3 163	2 807
- Wpływ Umowy Społecznej pomniejszony o związane z nimi ograniczenia długoterminowych świadczeń pracowniczych	-	196	-	204
Skorygowana EBITDA	640	667	3 163	3 011
Nakłady inwestycyjne	777	673	5 169	1 933
- Zakup licencji telekomunikacyjnych	-	-	-3 168	-
Skorygowane nakłady inwestycyjne	777	673	2 001	1 933
Organiczne przepływy pieniężne	165	153	-2 528	407
- Depozyt wpłacony w trakcie aukcji na rezerwację częstotliwości LTE / Nabycie częstotliwości LTE	-	-	3 148	-
- Otrzymane dotacje inwestycyjne/ zapłacone dostawcom środków trwałych*	-	-30	-	-296
Skorygowane organiczne przepływy pieniężne	165	123	620	111

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

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.

Prezentacja wyników Orange Polska za 4 kwartał i cały rok 2017

Środa, 21 lutego 2018

Miejsce:

Orange Polska
Al. Jerozolimskie 160
(sala konferencyjna na parterze)
02-326 Warszawa

Rozpoczęcie: 11:00 CET

Prezentacja będzie także dostępna na żywo poprzez [transmisję](#) w sieci na stronie internetowej Orange Polska oraz poprzez telefoniczne połączenie konferencyjne.

Godzina:

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

Numery do telekonferencji:

Polska (płatny): +48-22-583-9021
Wlk. Brytania (płatny): +44-207-194-3759
Kanada (płatny): +1-416-216-4194
Niemcy (płatny): +49-69-222-225-429
Francja (płatny): +33-170-710-159
Holandia (płatny): +31-207-095-119
USA (bezpłatny): 1-844-286-0643

Kod PIN uczestnika: 94202965#

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

Ujawnienia dotyczące pomiarów wyników, wraz z danymi skorygowanymi, są zaprezentowane w Nocie 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Orange Polska wg MSSF za 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2017 roku (dostępne pod adresem: <http://orange-ir.pl/results-center/results/2017>)

w milionach złotych	2016								2017				2016		2017
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	pełen rok	pełen rok	pełen rok				
Rachunek zysków i strat	raportowane skorygowane*								raportowane skorygowane*				raportowane skorygowane*		raportowane
Przychody															
Przychody komórkowe	1 526	1 517	1 622	1 604	1 594	1 565	1 679	1 638	1 554	1 568	1 502	1 517	6 421	6 324	6 141
Przychody z usług detalicznych	1 090	1 082	1 080	1 069	1 085	1 069	1 041	1 018	972	980	934	905	4 296	4 238	3 791
Przychody z usług hurtowych (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	244	244	270	270	251	251	272	272	267	280	291	309	1 037	1 037	1 147
Sprzedaż sprzętu do usług komórkowych	192	191	272	265	258	245	366	348	315	308	277	303	1 088	1 049	1 203
Usługi stacjonarne	1 192	1 200	1 175	1 186	1 156	1 172	1 139	1 162	1 134	1 135	1 153	1 149	4 662	4 720	4 571
Usługi wąskopasmowe	401	401	387	387	376	376	363	363	350	337	326	314	1 527	1 527	1 327
Usługi szerokopasmowe, telewizja i transmisja głosu przez Internet	381	389	375	386	369	385	365	388	393	395	411	418	1 490	1 548	1 617
Rozwiązania teleinformatyczne dla przedsiębiorstw oraz z zakresu infrastruktury sieciowej	219	219	218	218	222	222	233	233	215	223	223	233	892	892	894
Usługi hurtowe (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	191	191	195	195	189	189	178	178	176	180	193	184	753	753	733
Pozostałe przychody	85	86	106	113	101	114	163	181	130	136	159	244	455	494	669
Przychody razem	2 803	2 803	2 903	2 903	2 851	2 851	2 981	2 981	2 818	2 839	2 814	2 910	11 538	11 538	11 381
rok do roku**	-4,2%	n/a	-3,5%	n/a	-3,9%	n/a	1,9%	n/a	0,5%	-2,2%	-1,3%	-2,4%	-2,4%	n/a	-1,4%
Koszty świadczeń pracowniczych	(381)	(381)	(440)	(440)	(404)	(404)	(411)	(411)	(452)	(438)	(395)	(405)	(1 636)	(1 636)	(1 690)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 476)	(1 476)	(1 580)	(1 580)	(1 535)	(1 535)	(1 841)	(1 841)	(1 554)	(1 541)	(1 555)	(1 766)	(6 432)	(6 432)	(6 416)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(354)	(354)	(384)	(384)	(381)	(381)	(395)	(395)	(409)	(421)	(474)	(474)	(1 513)	(1 513)	(1 778)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(160)	(160)	(168)	(168)	(164)	(164)	(178)	(178)	(157)	(167)	(157)	(171)	(670)	(670)	(652)
- Koszty sprzedaży	(615)	(615)	(685)	(685)	(656)	(656)	(883)	(883)	(638)	(609)	(572)	(726)	(2 839)	(2 839)	(2 545)
- Pozostałe usługi obce	(347)	(347)	(343)	(343)	(334)	(334)	(385)	(385)	(350)	(344)	(352)	(395)	(1 410)	(1 410)	(1 441)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(88)	(88)	(96)	(96)	(90)	(90)	(103)	(103)	(72)	(97)	(91)	(81)	(377)	(377)	(341)
Koszty rozwiązania stosunku pracy										(8)		(200)	0	0	(208)
Zyski z tytułu sprzedaży aktywów	10	10	37	37	9	9	14	14	8	57	3	13	70	70	81
Raportowana EBITDA	868	868	824	824	831	831	640	640	748	812	776	471	3 163	3 163	2 807
% przychodów	31,0%	31,0%	28,4%	28,4%	29,1%	29,1%	21,5%	21,5%	26,5%	28,6%	27,6%	16,2%	27,4%	27,4%	24,7%
Wpływ Umowy Społecznej pomniejszony o związane z nimi ograniczenia długoterminowych świadczeń pracowniczych										8		196	0	0	204
Skorygowana EBITDA	868	868	824	824	831	831	640	640	748	820	776	667	3 163	3 163	3 011
% przychodów	31,0%	31,0%	28,4%	28,4%	29,1%	29,1%	21,5%	21,5%	26,5%	28,9%	27,6%	22,9%	27,4%	27,4%	26,5%
Amortyzacja	(653)	(653)	(683)	(683)	(695)	(695)	(694)	(694)	(639)	(642)	(643)	(648)	(2 725)	(2 725)	(2 572)
(Utworzenie)/odwrócenie odpisu z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	0	0	1	1	1	1	(1 794)	(1 794)	0	(1)	(5)	0	(1 792)	(1 792)	(6)
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	215	215	142	142	137	137	(1 848)	(1 848)	109	169	128	(177)	(1 354)	(1 354)	229
% przychodów	7,7%	7,7%	4,9%	4,9%	4,8%	4,8%	-62,0%	-62,0%	3,9%	6,0%	4,5%	-6,1%	-11,7%	-11,7%	2,0%
Koszty finansowe, netto	(96)	(96)	(96)	(96)	(79)	(79)	(88)	(88)	(71)	(86)	(88)	(59)	(359)	(359)	(304)
Podatek dochodowy	(21)	(21)	(29)	(29)	(21)	(21)	38	38	1	(12)	(12)	38	(33)	(33)	15
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	98	98	17	17	37	37	(1 898)	(1 898)	39	71	28	(198)	(1 746)	(1 746)	(60)

* 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 „Sprzedaż 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.	3 kw.	4 kw.
Klienci konwergentni¹	626	679	738	835	938	1 084	1 195	1 306
- w tym klienci indywidualni (B2C)	532	568	603	666	738	858	945	1 035
- w tym klienci biznesowi (B2B)	94	111	135	169	200	227	250	271
Stacjonarne usługi głosowe								
POTS, ISDN i WLL	3 487	3 415	3 337	3 268	3 181	3 081	2 972	2 857
VoIP	633	644	651	664	678	728	771	827
Razem łącza główne – rynek detaliczny	4 120	4 059	3 988	3 932	3 859	3 809	3 744	3 684
Dostępny szerokopasmowy								
ADSL	1 669	1 613	1 562	1 503	1 451	1 407	1 367	1 324
VHBB (VDSL + światłowód)	366	409	436	492	544	588	633	681
w tym VDSL	339	370	379	404	427	443	457	467
w tym światłowód	27	39	57	88	117	145	176	214
CDMA	44	35	27	20	14	0	0	0
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	50	82	128	191	260	328	377	433
Rynek detaliczny – łącznie	2 130	2 139	2 153	2 206	2 269	2 323	2 377	2 438
Baza klientów usług TV								
IPTV	200	213	214	234	254	277	301	333
DTH (telewizja satelitarna)	597	590	548	532	521	515	512	515
Liczba klientów usług TV	797	803	761	766	775	792	814	848
W tym pakiety telewizyjne 'nc+'	190	194	194	195	189	193	199	232
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)								
Post-paid								
<i>telefony komórkowe</i>	6 369	6 491	6 640	6 851	7 009	7 112	7 200	7 270
<i>internet mobilny</i>	1 298	1 327	1 355	1 377	1 364	1 334	1 287	1 231
M2M	858	898	963	1 033	1 079	1 126	1 175	1 225
Post-paid razem	8 526	8 716	8 957	9 262	9 452	9 573	9 662	9 726
Pre-paid	7 689	7 898	7 309	6 537	5 820	4 983	4 696	4 698
Razem	16 215	16 614	16 266	15 799	15 272	14 555	14 358	14 424
Liczba klientów usług hurtowych								
WLR	780	730	693	652	614	587	564	531
BSA	234	222	213	202	195	183	175	167
LLU	125	120	116	110	105	100	96	91

¹ 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.	3 kw.	4 kw.
detaliczne ARPU z usług głosowych telefonii stacjonarnej	39,2	38,7	38,4	37,9	37,3	37,0	37,1	37,2
ARPU z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego, telewizji i VoIP	60,3	60,1	59,9	59,2	58,2	57,1	58,1	57,7
ARPU z usług telefonii komórkowej								
Post-paid bez M2M	45,2	44,2	43,6	41,8	39,6	39,6	37,7	37,5
<i>telefony komórkowe</i>	48,9	48,1	47,6	45,6	43,2	43,2	41,0	40,8
<i>internet mobilny</i>	27,3	25,2	23,3	22,8	21,6	20,6	19,6	18,2
Pre-paid	12,4	11,9	12,0	12,6	12,6	15,2	17,6	17,4
Zagregowane	28,8	28,0	27,9	28,3	28,1	30,1	30,5	30,3
ARPU z usług detalicznych	23,5	22,7	22,6	22,3	22,0	23,3	23,2	22,6
ARPU z usług hurtowych	5,3	5,3	5,3	5,9	6,0	6,7	7,3	7,7

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2016				2017			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	5 809	5 996	6 057	6 291	6 312	6 441	6 552	6 744
AUPU (w minutach)								
Post-paid	345,0	359,3	351,1	354,5	342,5	341,0	335,7	346,4
Pre-paid	105,3	104,4	104,7	113,7	121,7	133,2	151,9	156,5
Zagregowane	225,3	231,8	230,4	244,7	248,0	259,8	269,5	278,7
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)								
Post-paid	3,0	2,8	2,7	2,8	3,1	2,8	2,9	3,2
Pre-paid	15,7	15,2	16,9	18,1	21,3	25,0	17,5	10,9
SAC post-paid (zł)	256,4	211,1	183,0	188,9	130,7	92,7	91,2	90,0
SRC post-paid (zł)	222,1	176,3	169,8	179,9	64,0	36,6	39,7	56,0
Pokrycie dla sieci 4G (w % ludności)	89,2%	95,4%	97,4%	99,1%	99,2%	99,8%	99,8%	99,8%
Pokrycie dla sieci 3G (w % ludności)	99,6%	99,6%	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.	3 kw.	4 kw.
Orange Polska	16 497	16 099	15 786	15 537	15 481	15 131	14 818	14 587
50% pracowników Networks	349	338	344	343	347	351	347	341
Razem	16 846	16 437	16 130	15 880	15 828	15 482	15 165	14 928

Używane terminy:

AUPU – *Average Usage Per User* (średni czas połączenia 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 dostępu 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 dostępu 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.