

GRUPA KAPITAŁOWA ORANGE POLSKA



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI PIERWSZE PÓLROCZE ZAKOŃCZONE 30 CZERWCA 2016

25 lipca 2016

Niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”) w pierwszym półroczu 2016 roku zostało sporządzone na podstawie §90 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U. z 2014 poz.133). Dodatkowe informacje są dostępne w raporcie rocznym za 2015 rok.

Ujawnienia dotyczące pomiarów wyników, wraz z danymi skorygowanymi, są zaprezentowane w Nocie 1 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Orange Polska wg MSSF za 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2016 roku.

ROZDZIAŁ I OMÓWIENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	5
1 WYBRANE DANE ZE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	6
1.1 Omówienie skonsolidowanego rachunku zysków i strat	7
1.2 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych.....	7
1.2.1 Nakłady inwestycyjne	8
1.3 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej.....	8
1.4 Transakcje z podmiotami powiązаныmi	9
1.5 Opis znaczących umów	9
1.6 Zdarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego	9
1.7 Zakres konsolidacji w Grupie.....	9
1.8 Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji	9
1.9 Zarządzanie zasobami finansowymi i płynność finansowa Grupy	9
1.9.1 Kredyty bankowe i pożyczki.....	9
1.9.2 Niewykorzystane kredyty	10
1.9.3 Warunki umów kredytowych	10
1.9.4 Gwarancje i poręczenia	10
1.9.5 Transakcje zabezpieczające.....	10
1.9.6 Ocena płynności finansowej Grupy oraz zadłużenie finansowe netto	10
ROZDZIAŁ II SPRAWOZDANIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE WYNIKÓW OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH GRUPY	12
2 WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE GRUPY	13
2.1 Usługi komórkowe	15
2.1.1 Rynek i konkurencja.....	16
2.1.2 Oferta konwergentna	17
2.1.3 Mobilne usługi głosowe oraz przesyłu danych.....	18
2.2 Usługi stacjonarne i przychody pozostałe	19
2.2.1 Rynek i konkurencja.....	20
2.2.2 Stacjonarne usługi przesyłu danych.....	21
3 PERSPEKTYWY ROZWOJU ORANGE POLSKA	22
3.1 Perspektywy rynkowe	22
3.2 Średniookresowy plan działań Orange Polska.....	22
3.3 Atuty Orange Polska	24
4 ISTOTNE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW LUB MOGĄCE MIEĆ WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORANGE POLSKA	26
4.1 Realizacja średniookresowego planu działań Orange Polska.....	26
4.2 Zmiany prawa dotyczące usług pre-paid	26
4.3 Rozwój technologii 4G oraz aukcja częstotliwości	26
4.4 Współpraca w zakresie współkorzystania z radiowych sieci dostępowych.....	27
4.5 Konkurencja na rynku telefonii komórkowej	27
4.6 Konkurencja na rynku stacjonarnego Internetu.....	28
4.7 Rozwój oferty TV	28

4.8	Rozbudowa infrastruktury	28
4.9	Ewolucja sieci dystrybucji Grupy	29
4.10	Obowiązki regulacyjne.....	30
4.11	Proponowane zmiany w regulacjach	31
4.12	Regulacja stawek roamingowych	31
4.13	Zakańczanie połączeń w sieciach mobilnych (MTR)	31
4.14	Wyniki kalkulacji kosztów	32
4.15	Dopłata do usługi powszechnej	32
4.16	Zmiany prawa	32
4.17	Roszczenia i spory, kary i postępowania.....	33
ROZDZIAŁ III STRUKTURA ORGANIZACYJNA		34
5	ZMIANY ORGANIZACYJNE W PIERWSZYM PÓŁROCZU 2016 ROKU.....	35
5.1	Zmiany w strukturze organizacyjnej Orange Polska S.A.....	35
5.1.1	Zarząd Orange Polska S.A.	35
5.1.2	Jednostki organizacyjne Orange Polska S.A.	35
5.1.3	Zmiany w strukturach organizacyjnych jednostek zależnych Orange Polska S.A.	35
5.2	Zmiany własnościowe w Grupie w pierwszym półroczu 2016 r.	35
5.2.1	Połączenie spółek Orange Polska S.A. ze spółkami Orange Customer Services sp. z o.o. oraz TP Invest sp. z o.o.	35
5.2.2	Wykreślenie z rejestru spółki TPSA Eurofinance France SA	36
5.3	Akcjonariat jednostki dominującej	36
6	STRUKTURA GRUPY NA DZIEŃ 30 CZERWCA 2016	37
6.1	Organy zarządzające i nadzorujące jednostki dominującej	37
6.1.1	Akcje Orange Polska będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Orange Polska	38
6.1.2	Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy	39
6.2	Zatrudnienie.....	39
6.2.1	Umowa Społeczna	39
ROZDZIAŁ IV KLUCZOWE CZYNNIKI RYZYKA		40
7	CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z ORANGE POLSKA	41
8	CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z SEKTOREM TELEKOMUNIKACYJNYM	42
8.1	Ryzyka regulacyjne.....	42
8.1.1	Rejestracja pre-paid.....	42
8.1.2	Stawki usług świadczonych w roamingu.....	42
8.1.3	Jedna oferta ramowa	42
8.1.4	Dzierżawa łączy (RLLO).....	43
8.1.5	Nowy model kalkulacji kosztów zakańczanie połączeń w sieci stacjonarnej (FTR).....	43
8.2	Ryzyka konkurencyjne.....	43
8.2.1	Operatorzy telewizji kablowych	43
8.2.2	Dosprzedaż usług w ramach grupy Cyfrowego Polsatu	44
8.2.3	Nowa średnioterminowa strategia T-Mobile	44

8.2.4	Proces wypierania telefonii stacjonarnej przez telefonię komórkową	44
8.2.5	Bezprzewodowy dostęp do Internetu spowalnia rozwój Internetu stacjonarnego	45
8.2.6	Rynek ofert hurtowych WLR, BSA i LLU	45
8.2.7	Rynek łączы dzierżawionych.....	45
8.2.8	Pisma Polkomtela do UOKiK i Komisji Europejskiej	45
ROZDZIAŁ V OŚWIADCZENIA.....		47
9	OŚWIADCZENIA ZARZĄDU	48
9.1	Oświadczenie o przyjętych zasadach rachunkowości	48
9.2	Oświadczenie o wyborze podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych dokonującego badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego	48
9.3	Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany okres	48
SŁOWNIK POJĘĆ SPECJALISTYCZNYCH.....		49

ROZDZIAŁ I
OMÓWIENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
na dzień 30 czerwca 2016 oraz za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2016

1 WYBRANE DANE ZE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

	6 miesięcy zakończone				Zmiana
	30 czerwca 2016		30 czerwca 2015		
	w mln zł	w mln EUR ¹	w mln zł	w mln EUR ²	
Skonsolidowany rachunek zysków i strat					
Przychody	5.706	1.303	5.943	1.438	-4,0%
EBITDA	1.692	386	1.918	464	-11,8%
Marża EBITDA	29,7%		32,3%		-2,6pp
EBITDA (skorygowana *)	1.692	386	1.919	464	-11,8%
Marża EBITDA (skorygowane *)	29,7%		32,3%		-2,6pp
Zysk operacyjny	357	81	478	116	-25,3%
Rentowność operacyjna	6,3%		8,0%		-1,7pp
Skonsolidowany zysk netto	115	26	297	72	-61,3%
Zysk netto przypisany właścicielom Orange Polska S.A.	115	26	297	72	-61,3%
Średnia ważona liczba akcji (w milionach)**	1.312		1.312		nd
Zysk na jedną akcję (w zł) (podstawowy i rozwodniony)	0,09	0,02	0,23	0,06	-60,9%
Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych					
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1.378	315	1.362	329	1,2%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(4.240)	(968)	(1.255)	(304)	237,8%
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	3.028	691	104	25	2.811,5%
Zmiana stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych, netto	166	38	211	51	-21,3%
Nakłady inwestycyjne	4.025	919	740	179	443,9%
Nakłady inwestycyjne (skorygowane *)	857	196	740	179	15,8%
Organiczne przepływy pieniężne	(2.862)	(653)	107	24	nd
Organiczne przepływy pieniężne (skorygowane *)	286	65	535	129	-46,5%
na dzień					
	30 czerwca 2016		31 grudnia 2015		Zmiana
	w mln zł	w mln EUR ³	w mln zł	w mln EUR ⁴	
Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej					
Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych	432	98	266	62	62,4%
Pozostałe wartości niematerialne	5.985	1.352	3.010	706	98,8%
Środki trwałe	10.693	2.416	11.025	2.587	-3,0%
Aktywa razem	24.446	5.524	21.652	5.081	12,9%
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu***, w tym:	7.364	1.664	4.248	997	73,4%
Krótkoterminowe	922	208	1.318	309	-30,0%
Długoterminowe	6.442	1.456	2.930	688	119,9%
Pozostałe zobowiązania krótko i długoterminowe	5.306	1.199	5.427	1.273	-2,2%
Kapitał własny razem	11.776	2.661	11.977	2.811	-1,7%

Uwagi do przeliczenia powyższych danych:

1 - Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,3805

3 - Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,4255

2 - Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,1341

4 - Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,2615

* Przekształcenia dotyczące podstawowych danych finansowych znajdują się w nocie 1 do śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

** Średnia ważona liczba akcji w okresie 6 miesięcy do dnia 30 czerwca 2016 r. i 2015 r.

*** Wyluczając zobowiązania handlowe

1.1 Omówienie skonsolidowanego rachunku zysków i strat

Skonsolidowane przychody wyniosły 5.706 mln zł w I półroczu 2016 r. i były niższe o 237 mln zł (4,0%) w porównaniu z I półroczem 2015 r.

Skorygowana EBITDA - zysk operacyjny przed amortyzacją i zmianą odpisu z tytułu utraty wartości aktywów trwałych (EBITDA skorygowana, patrz nota 1 do śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego) wyniósł 1.692 mln zł I półroczu 2016 r. i był niższy o 227 mln zł w porównaniu z I półroczem 2015 r.

W szczególności, w I półroczu 2016 r. w porównaniu do I półrocza 2015 r.:

- Przychody z mobilnych usług detalicznych, w skład których wchodziły przychody z komórkowych połączeń głosowych oraz przychody ze sprzedaży usług w zakresie przesyłu danych, wiadomości, treści (content) oraz M2M (machine-to-machine) spadły o 146 mln zł ze względu na spadek średniego przychodu na klienta (ARPU), co było spowodowane konkurencyjnością rynku, ale również między innymi koncentracją modelu biznesowego na sprzedaży ratalnej, większą popularnością ofert rodzinnych oraz ofert bez telefonów;
- Przychody z mobilnych usług hurtowych wzrosły o 83 mln zł, w wyniku zwiększonego ruchu. Wzrost przychodów ma odzwierciedlenie we wzroście kosztów rozliczeń międzyoperatorskich;
- Sprzedaż sprzętu do telefonii komórkowej wzrosła o 177 mln zł, w wyniku zwiększonej sprzedaży ratalnej;
- Przychody z tytułu usług wąskopasmowych spadły o 114 mln zł, głównie ze względu na migrację klientów z sieci stacjonarnej do komórkowej;
- Przychody z tytułu usług szerokopasmowych, telewizji i transmisji głosu przez Internet spadły o 58 mln zł, w wyniku spadku liczby klientów;
- Przychody ze stacjonarnych usług hurtowych spadły o 36 mln zł w wyniku spadku liczby klientów związanego z migracją klientów z sieci stacjonarnej do komórkowej;
- Pozostałe przychody spadły o 122 mln zł z powodu niższych przychodów ICT oraz zakończenia projektów infrastrukturalnych w 2015 roku;
- Koszty rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 84 mln zł, głównie w efekcie zwiększonego ruchu w telefonii mobilnej oraz zwiększonego przesyłu danych;
- Koszty sieci oraz usług informatycznych spadły o 29 mln zł w wyniku prowadzonych inicjatyw oszczędnościowych;
- Koszty świadczeń pracowniczych spadły o 66 mln zł, głównie ze względu na niższe zatrudnienie oraz niższe rezerwy aktuarialne.

Zysk operacyjny (EBIT) wyniósł 357 mln zł w I półroczu 2016 r. i był niższy o 121 mln zł w porównaniu z I półroczem 2015 r., głównie w wyniku niższego raportowanego zysku EBITDA o 226 mln zł, częściowo skompensowanego przez niższe koszty amortyzacji o 107 mln zł.

Koszty finansowe netto w I półroczu 2016 r. były wyższe o 58 mln zł w porównaniu z I półroczem 2015 r., co wynika głównie ze wzrostu kosztów odsetkowych netto i pozostałych kosztów finansowych o 43 mln zł oraz wzrostu kosztów dyskonta o 15 mln zł.

Skonsolidowany zysk netto wyniósł 115 mln zł w I półroczu 2016 r. i był o 182 mln zł niższy w porównaniu z I półroczem 2015 r. Zysk na jedną akcję zmniejszył się do 0,09 zł w I półroczu 2016 r. z 0,23 zł w I półroczu 2015 r.

1.2 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły 1.378 mln zł w I półroczu 2016 r. i były wyższe o 16 mln zł w porównaniu z I półroczem 2015 r. Niższa EBITDA oraz większe zapłacone odsetki od kredytów zostały skompensowane dużo niższym zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy.

Łączne wydatki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej w I półroczu 2016 r. wyniosły 4.240 mln zł i były wyższe o 2.985 mln zł w porównaniu z I półroczem 2015 r. Wzrost był spowodowany przede wszystkim zapłatą w I półroczu 2016 za rezerwację częstotliwości z zakresu 800 MHz i 2600 MHz za łączną kwotę 3.148 mln zł. Ponadto, kwota przepływów pieniężnych z działalności inwestycyjnej w I półroczu 2015 r. zawiera 428 milionów złotych depozytu wpłaconego w trakcie opisanej wyżej aukcji.

Łączne przepływy pieniężne netto z działalności finansowej w I półroczu 2016 r. wyniosły 3.028 mln zł i były wyższe o 2.924 mln zł w porównaniu z I półroczem 2015 r. Wzrost był spowodowany przede wszystkim dodatnimi przepływami z tytułu pożyczek od jednostki powiązanej.

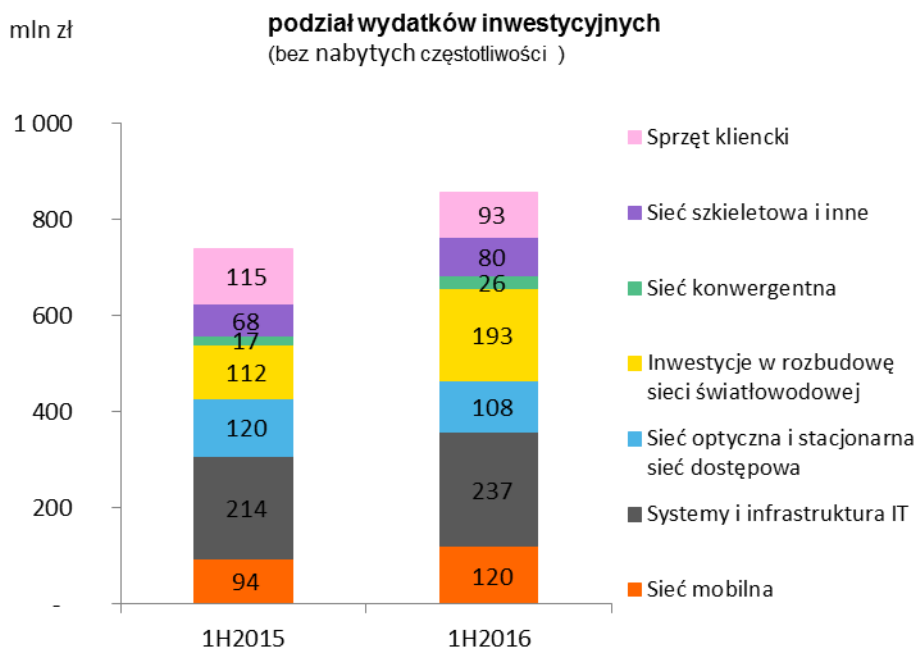
1.2.1 Nakłady inwestycyjne

Skorygowane nakłady inwestycyjne w I półroczu 2016 r. wyniosły 857 mln zł i były wyższe o 117 mln zł w porównaniu do nakładów inwestycyjnych w I półroczu 2015 r. Głównym powodem wyższych nakładów inwestycyjnych w I półroczu 2016 r. była dalsza rozbudowa sieci światłowodowej, co wiązało się z nakładami w wysokości 193 mln zł.

Nakłady inwestycyjne Grupy obejmowały przede wszystkim:

- rozbudowę sieci światłowodowej w ramach ogłoszonego programu inwestycyjnego; program objął w I półroczu 2016 roku swym zasięgiem 295 tys. gospodarstw domowych, co łącznie z wybudowanymi w roku 2014 i 2015 rozszerzyło zasięg ponad 1 mln gospodarstw; głównie w Warszawie, Łodzi, Krakowie, Wrocławiu, Szczecinie, Gdańsku, Lublinie, Sosnowcu, Bydgoszczy, Zielonej Górze, Elblągu, Opolu, Białymstoku, Piotrkowie Trybunalskim, Katowicach, Mysłowicach, Rzeszowie, Kielcach i Toruniu.
- nakłady związane ze zwiększeniem zasięgu usług LTE jak również z poprawą jakości sieci mobilnej, pojemności oraz zasięgu usług GSM/UMTS oraz przystosowaniem mobilnej sieci dostępowej do technologii 4G, również w miejscach nieobjętych projektem konsolidacji dostępowej sieci mobilnej (rejony strategiczne lub rejony niedoinwestowane);
- rozbudowę mobilnej sieci transportowej i rdzeniowej, aby sprostać rosnącemu wolumenowi przesyłu danych oraz zapewnić oczekiwaną przez klienta jakość usług;
- nakłady na realizację programów transformacyjnych w obszarze IT, w tym jednego systemu bilingowego dla usług stacjonarnych dla klientów B2C;
- realizację inwestycji związanych z rozwojem oferty, sprzedażą i procesem obsługi klienta jak również modernizacją i rozwojem infrastruktury technicznej IT;
- prace badawczo-rozwojowe.

Poniższy wykres przedstawia podział nakładów inwestycyjnych pomiędzy główne kategorie (z wyłączeniem licencji telekomunikacyjnych).



1.3 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej

Kapitał własny na dzień 30 czerwca 2016 r. wyniósł 11.776 mln zł i był niższy o 201 mln zł w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 2015 r. Zmiana wynikała przede wszystkim z deklaracji dywidendy w kwocie 328 mln zł, co zostało częściowo skompensowane przez osiągnięty w I półroczu 2016 r. skonsolidowany zysk netto w wysokości 115 mln zł.

Saldo środków trwałych oraz pozostałych wartości niematerialnych wzrosło o 2.643 mln zł w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 2015 r., przede wszystkim z powodu nakładów inwestycyjnych, które były wyższe od amortyzacji o 2.689 mln zł. Nakłady inwestycyjne dotyczyły głównie zakupu rezerwacji częstotliwości z zakresu 800 MHz i 2600 MHz za łączną kwotę 3.168 mln zł.

Saldo aktywów było wyższe o 2.794 mln zł w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 2015 r. Zmiana wynikała przede wszystkim z wyżej wspomnianego zwiększenia salda środków trwałych i pozostałych wartości niematerialnych o 2.643 mln zł, ze zwiększenia salda instrumentów pochodnych o 105 mln zł, ze zwiększenia stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów o 166 mln zł, co zostało skompensowane zmniejszeniem aktywów z tytułu podatku odroczonego o 62 mln zł.

Na dzień 30 czerwca 2016 r. łączna wartość zobowiązań krótko- oraz długoterminowych zwiększyła się o 2.995 mln zł do kwoty 12.670 mln zł. Zmiana wynikała przede wszystkim ze zwiększenia pożyczek od jednostki powiązanej na kwotę 3.128 mln zł, zwiększeniem pozostałych zobowiązań w wyniku deklaracji dywidendy (328 mln zł, zapłacone 7 lipca 2016 r.), co zostało skompensowane zmniejszeniem zobowiązań handlowych o 328 mln zł.

1.4 Transakcje z podmiotami powiązаныmi

Dane o transakcjach Grupy z podmiotami powiązаныmi znajdują się w 10 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

1.5 Opis znaczących umów

Informacje o znaczących umowach zawartych przez Grupę w pierwszym półroczu 2016 r. znajdują się w punkcie 1.9.1.

1.6 Zdarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego

Opis zdarzeń po dniu bilansowym zamieszczono w nocie 11 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

1.7 Zakres konsolidacji w Grupie

Zakres konsolidacji w Grupie został przedstawiony w nocie 1.2 do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

1.8 Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji

Informacje znajdują się w punkcie III Informacji dodatkowej do skonsolidowanego raportu półrocznego PSr 2016.

W okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2016 r. Spółka lub jednostka od niej zależna nie udzielała poręczeń kredytu lub pożyczki ani gwarancji innemu podmiotowi lub jednostce od niego zależnej, których łączna wartość stanowiłaby równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Orange Polska, pozostałe informacje znajdują się w punkcie 1.9.4.

1.9 Zarządzanie zasobami finansowymi i płynność finansowa Grupy

W okresie objętym sprawozdaniem Grupa finansowała działalność za pomocą środków generowanych z działalności operacyjnej i z udostępnionych przez Grupę Orange SA kredytów.

W I półroczu 2016 r. Grupa dokonała spłaty zobowiązań długoterminowych z tytułu kredytów w wysokości 1.191 mln zł oraz kredytu rewolwingowego udostępnionego przez Grupę Orange S.A. w wysokości 240 mln zł.

Grupa korzystała z udostępnionego przez Grupę Orange SA kredytu długoterminowego, który wykorzystano łącznie w wysokości 2 700 mln zł oraz kredytu odnawialnego wykorzystanego w łącznej kwocie 1.760 mln zł.

Na dzień 30 czerwca 2016 r. wartość zadłużenia Grupy z tytułu kredytów, bez uwzględnienia wyceny instrumentów pochodnych, wyniosła 7.284 mln zł i była o 3.125 mln zł wyższa w porównaniu z poziomem zadłużenia na dzień 31 grudnia 2015 r.

Wartość zobowiązań z tytułu leasingu finansowego i pozostałych zobowiązań finansowych na dzień 30 czerwca 2016 r. wyniosła 80 mln zł i była o 9 mln zł niższa w porównaniu do stanu na dzień 31 grudnia 2015 r.

Płynność Grupy pozostawała na bezpiecznym poziomie zapewnionym przez środki pieniężne, których stan na dzień 30 czerwca 2016 r. wyniósł 432 mln zł, oraz dzięki dostępnym liniom kredytowym, których równowartość w złotych wynosiła łącznie 2.252 mln zł (szczegółowe informacje w punkcie 1.9.2).

W oparciu o dostępne środki finansowe oraz linie kredytowe, jak też stosowne możliwości finansowania zewnętrznego Grupa posiada wystarczające środki finansowe na realizację zakładanych zadań inwestycyjnych, jak też wydatków kapitałowych planowanych w 2016 r.

1.9.1 Kredyty bankowe i pożyczki

W pierwszym półroczu 2016 r. w ramach Grupy zawarta została następująca główna umowa kredytowa:

W dniu 3 lutego 2016 r. Orange Polska S.A. zawarła umowę o kredyt z Atlas Services Belgium SA – jednostka w całości zależna od Orange SA, na podstawie której Grupie zostało udostępnione długoterminowe finansowanie do kwoty 2.700 mln zł z datą spłaty kredytu do 20 czerwca 2021 r.

1.9.2 Niewykorzystane kredyty

Na dzień 30 czerwca 2016 r. Grupa posiadała niewykorzystane linie kredytowe ogólnego przeznaczenia na łączną kwotę 502 mln zł,

Dodatkowo Grupa posiadała niewykorzystany limit w wysokości 1.750 mln zł w ramach dostępu do zapasowego finansowania płynności, udostępnionego przez Orange SA.

1.9.3 Warunki umów kredytowych

Umowy zawarte przez Orange Polska S.A nie zawierają zobowiązań do utrzymania przez Grupę wskaźnika finansowego. Dla celów informacyjnych wartość wskaźnika określonego jako stosunek długu netto do skorygowanej EBITDA na dzień 30 czerwca 2016 r. wyniosła 2,1.

1.9.4 Gwarancje i poręczenia

W badanym okresie Orange Polska S.A. zlecała bankom wystawianie gwarancji bankowych za zobowiązania jednostki zależnej TP Teltech Sp. z o.o. na rzecz jej kontrahentów, jednocześnie zobowiązując się do pokrycia ewentualnych roszczeń z tytułu wypłat z gwarancji. Na dzień 30 czerwiec 2016 r. łączna wartość gwarancji wyniosła 11 mln zł.

Ponadto na dzień 30 czerwca 2016 ważne było poręczenie Orange Polska S.A. udzielone w grudniu 2015 r. w wysokości 2,6 mln zł dla Banku Handlowego w Warszawie S.A. jako zabezpieczenie gwarancji bankowej należytego wykonania umowy wystawionej przez bank na zlecenie spółki TP Teltech Sp. z o.o.

1.9.5 Transakcje zabezpieczające

W pierwszym półroczu 2016 r. Grupa kontynuowała działania mające na celu ograniczenie ryzyka walutowego poprzez zawieranie i utrzymywanie transakcji typu swap walutowy, opcję walutową, swap walutowo-procentowy i ndf, w wyniku czego na dzień 30 czerwca 2016 r. zabezpieczeniami było objęte:

- 99,7 % zadłużenia wyrażonego w walutach obcych,
- 58,0 % zobowiązania z tytułu rezerwacji częstotliwości 2100 MHz (koncesja UMTS),
- 72,8 % kwoty rezerwy na karę nałożoną przez Komisję Europejską.

W wyniku tych działań ekspozycja walutowa Grupy na dzień 30 czerwca 2016 r. wynosiła:

- 3 mln USD zadłużenia,
- 69 mln EUR zobowiązania z tytułu rezerwacji częstotliwości 2100 MHz (koncesja UMTS),
- 39 mln EUR kwoty rezerwy na karę nałożoną przez Komisję Europejską.

Ponadto, Grupa zabezpieczyła część ekspozycji walutowej związanej z wydatkami operacyjnymi (np. koszty zakupu telefonów komórkowych) i inwestycyjnymi.

Grupa zabezpiecza także ryzyko stopy procentowej, wykorzystując swapy procentowe i swapy walutowo-procentowe. Na dzień 30 czerwca 2016 r. stosunek długu opartego na stałej stopie procentowej do długu opartego na zmiennej stopie procentowej (z uwzględnieniem zabezpieczeń) wyniósł 67/33% względem 88/12% na dzień 31 grudnia 2015 r.

1.9.6 Ocena płynności finansowej Grupy oraz zadłużenie finansowe netto

Na dzień 30 czerwca 2016 r. wskaźniki płynności Grupy wzrosły w porównaniu do stanu na koniec 2015 r. Wyższa płynność finansowa Grupy była efektem spadku zobowiązań krótkoterminowych o 450 mln zł (pomniejszone o przychody przyszłych okresów oraz rezerwy) oraz wzrostu aktywów obrotowych (o 32 mln zł).

Poniżej przedstawiono wartości wskaźników płynności obliczone dla Grupy na dzień 30 czerwca 2016 r. i na dzień 31 grudnia 2015 r.:

	30 czerwca 2016	31 grudnia 2015
Wskaźnik bieżącej płynności	0,69	0,60
Aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe*	0,69	0,60

Wskaźnik szybkiej płynności		
Aktywa obrotowe ogółem – zapasy / zobowiązania krótkoterminowe*	0,63	0,54
Wskaźnik superszybkiej płynności		
Aktywa obrotowe ogółem – zapasy – należności / zobowiązania krótkoterminowe*	0,19	0,13

* Do kalkulacji przyjęto zobowiązania krótkoterminowe pomniejszone o przychody przyszłych okresów oraz rezerwy.

Zadłużenie finansowe netto Grupy z uwzględnieniem wycen instrumentów pochodnych na dzień 30 czerwca 2016 r. zwiększyło się do poziomu 6.778 mln zł, wobec 3.911 mln zł na koniec 2015 r.

Tak istotny wzrost zadłużenia wynikał z zapłacenia w lutym 3.148 mln zł za wylicytowane w aukcji bloki częstotliwości w paśmie 800MHz i 2600MHz.

ROZDZIAŁ II
SPRAWOZDANIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE WYNIKÓW
OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH GRUPY

W pierwszym półroczu 2016 roku

2 WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE GRUPY

W swojej działalności Grupa identyfikuje jeden segment operacyjny. Ocena wyników segmentu dokonywana jest głównie na podstawie skonsolidowanych przychodów, skonsolidowanego wskaźnika EBITDA, skonsolidowanego zysku netto, skonsolidowanych organicznych przepływów pieniężnych, skonsolidowanych nakładów inwestycyjnych i skonsolidowanego wskaźnika dług finansowy netto / EBITDA w oparciu o skumulowany wskaźnik EBITDA za ostatnie cztery kwartały. EBITDA odpowiada zyskowi operacyjnemu przed amortyzacją i utratą wartości aktywów trwałych. Organiczne przepływy pieniężne odpowiadają przepływowi pieniężnym netto z działalności operacyjnej pomniejszonym o zakupy środków trwałych i wartości niematerialnych, zmiany stanu zobowiązań wobec dostawców środków trwałych i wartości niematerialnych, wpływ różnic kursowych netto zapłaconych/otrzymanych z instrumentów pochodnych ekonomicznie zabezpieczających nakłady inwestycyjne i powiększonym o przychody ze sprzedaży środków trwałych i wartości niematerialnych. W celu usprawnienia oceny wyników, w przypadkach istotnych dla analizy trendów, informacje finansowe mogą zostać skorygowane przez wyłączenie wpływu znaczących jednorazowych transakcji lub innych zdarzeń oraz zmian zakresu konsolidacji.

Wybrane dane finansowe (w mln zł), MSSF	1 półrocze 2016	1 półrocze 2015	Zmiana
Przychody	5.706	5.943	-4,0%
Przychody (skorygowane *)	5.706	5.933	-3,8%
EBITDA	1.692	1.918	-11,8%
Marża EBITDA	29,7%	32,3%	-2,6pp
EBITDA (skorygowana *)	1.692	1.919	-11,8%
Marża EBITDA (skorygowane *)	29,7%	32,3%	-2,6pp
Zysk operacyjny	357	478	-25,3%
zysk netto	115	297	-61,3%
Organiczne przepływy pieniężne	-2.862	107	nd
Organiczne przepływy pieniężne (skorygowane *)	286	535	-46,5%

* Przekształcenia dotyczące podstawowych danych finansowych znajdują się w nocie 1 do śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Skorygowane przychody w I półroczu 2016 r. wyniosły 5.706 mln zł i były niższe rok-do-roku o 227 mln zł (3,8%) w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Spadek ten wynikał z erozji przychodów z usług stacjonarnych oraz dużo niższych przychodów w kategorii pozostałe. W usługach stacjonarnych spadek dotyczył głównie telefonii głosowej oraz działalności hurtowej, które pozostają pod wpływem negatywnych czynników strukturalnych jako usługi schyłkowe. O 7% obniżyły się również przychody z usług szerokopasmowych, na skutek zarówno spadku liczby klientów, jak i średniego przychodu na klienta. Prawie 40% spadek przychodów w kategorii pozostałe nastąpił głównie w wyniku zakończenia realizacji szerokopasmowych projektów infrastrukturalnych, które w I półroczu 2015 r. wygenerowały 86 mln przychodów.

Czynniki te udało się tylko częściowo zrównoważyć wzrostem przychodów z działalności komórkowej. W ramach tej działalności bardzo mocno wzrosła sprzedaż sprzętu do usług mobilnych. Wynikało to ze strategicznej decyzji o koncentracji pozyskiwania klientów w systemie ofert ratałnych i znacznym ograniczeniu sprzedaży tradycyjnych ofert subsydiowanych. Spowodowało to z jednej strony duży wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu, z drugiej strony miało negatywny wpływ na przychody z usług mobilnych, ponieważ przychód na klienta z planów ratałnych jest niższy niż z ofert subsydiowanych. Przychody z usług mobilnych spadły o 1,9% rok-do-roku pod wpływem niższego ARPU.

Koszty operacyjne ogółem (liczone jako zysk EBITDA minus przychody) w I półroczu 2016 r. pozostały rok-do-roku na niezmiennym poziomie. Wobec tego spadek przychodów przełożył się w całości na spadek

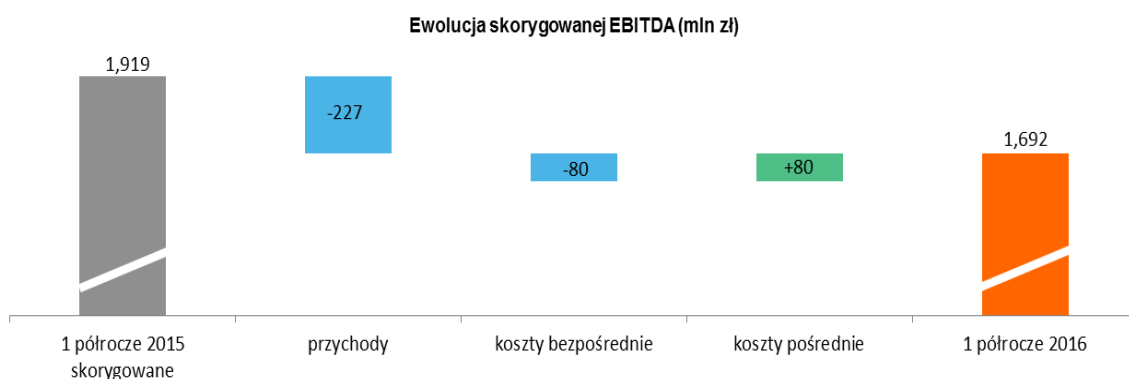
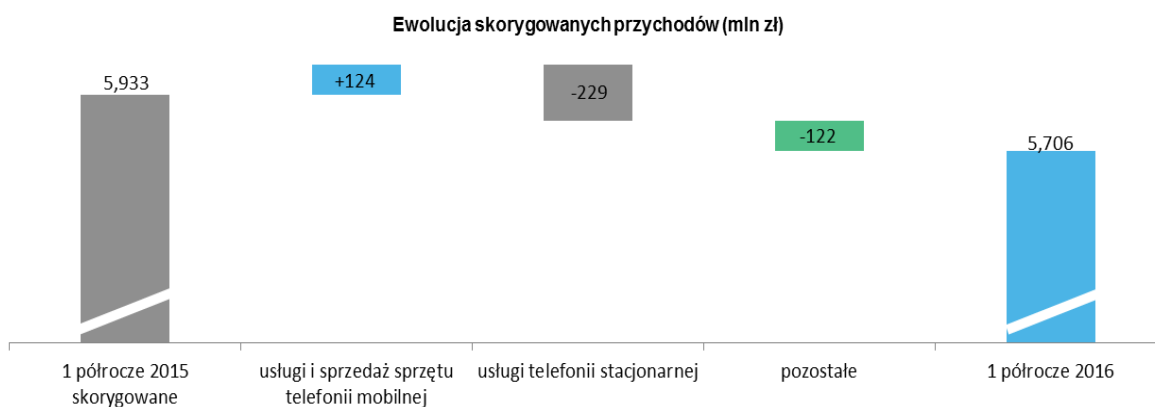
skorygowanego zysku EBITDA. Skorygowana marża EBITDA zmniejszyła się o 2,6 punktu procentowego rok-do-roku do 29,7%.

Ewolucja kosztów odzwierciedlała podejście zaprezentowane w nowym planie strategicznym: wzrost kosztów bezpośrednich sprzedaży (o 4%) oraz dalsze optymalizacje w zakresie kosztów pośrednich (spadek również w 4%).

Na ewolucję kosztów głównie miały wpływ:

- Spadek kosztów pracy o 6,7% r/r w wyniku optymalizacji zatrudnienia (zgodnie z Planem Socjalnym ogłoszonym w grudniu 2015 r) oraz rozwiązania rezerw,
- Wzrost o prawie 13% kosztów rozliczeń międzyoperatorskich z powodu wzrostu ruchu detalicznego (między innymi spowodowanego wzrostem popularności taryf nielimitowanych) oraz hurtowego,
- Spadku kosztów sieci oraz usług informatycznych o ok. 8% w wyniku spadku przychodów oraz inicjatyw optymalizacyjnych,
- Koszty komercyjne, po dużym wzroście w roku 2015, w I półroczu 2016 r. były stabilne pomimo dalszego znacznego wzrostu liczby klientów. Wynikało to z faktu, że rosnąca część nowych umów z klientami przypadła na umowy bez telefonów (tylko karta SIM).

Spadek marży wynikał w dużej części z niekorzystnych tendencji strukturalnych w wysokomarżowych tradycyjnych usługach stacjonarnych (głównie stacjonarne usługi głosowe, niektóre usługi hurtowe oraz usługi transmisji danych dla klientów biznesowych) – spadki w tych usługach niemal w całości przenoszą się na spadek zysków.



Orange Polska dąży do odwrócenia niekorzystnych tendencji głównie poprzez ciągłe uatrakcyjnianie oferty rynkowej, koncentrację na rozwoju usług spakietyzowanych, promowaniu oferty konwergentnej, a także na dalszej optymalizacji kosztów oraz wzmacnianiu satysfakcji klienta z usług Orange. Grupa przygotowała nowy plan działania, na lata 2016-2018 zakładający intensywne działania inwestycyjne i marketingowe, w rezultacie których ewolucja przychodów oraz EBITDA powinna ulec znaczącej poprawie. Więcej informacji na ten temat znajduje się w punkcie 3.2.

2.1 Usługi komórkowe

Przychody			
	6 miesięcy zakończone		
w mln zł	30 czerwca 2016	30 czerwca 2015	Zmiana
Przychody z telefonii komórkowej, w tym:	3.148	3.034	3,8%
przychody z usług detalicznych	2.170	2.316	-6,3%
przychody z usług hurtowych (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	514	431	19,3%
sprzedaż sprzętu do usług komórkowych	464	287	61,7%

Kluczowe wskaźniki					
w tys. (jeśli nie podano inaczej)	30 czerwca 2016	31 grudnia 2015	30 czerwca 2015	Zmiana	Zmiana
				30.06.2016/ 31.12.2015	31.12.2015/ 30.06.2015
Liczba klientów komórkowych (kart SIM), w tym:	16.696	15.906	15.587	5,0%	2,0%
post-paid	8.798	8.361	7.897	5,2%	5,9%
pre-paid	7.898	7.545	7.690	4,7%	-1,9%
Abonenci dedykowanych usług szerokopasmowego mobilnego dostępu (post-paid i pre-paid)	2.473	2.001	1.693	23,6%	18,2%
Liczba klientów konwergentnych*	799	728	627	9,8%	16,1%

* usługi konwergentne składają się z telefonii stacjonarnej i komórkowej

Kluczowe wskaźniki					
	1P 2016	1P 2015	1P 2014	Zmiana 2016/ 2015	Zmiana 2015/ 2014
SRC (post-paid), w zł	199	276	281	-27,9%	-1,8%
SAC (post-paid), w zł	252	348	404	-27,6%	-13,9%
Zagregowane miesięczne ARPU, w zł	28,5	30,4	32,0	-6,3%	-5,0%
post-paid	44,8	50,3	55,6	-10,8%	-9,7%
pre-paid	12,2	12,5	12,1	-2,4%	3,3%

Na koniec czerwca 2016 r. liczba usług mobilnych Orange Polska wyniosła 16,7 mln, co oznacza wzrost o 790 tys., tj. o 5% w stosunku do stanu na koniec 2015 r. Ten wzrost był prawie równomiernie rozłożony pomiędzy usługi kontraktowe i przedpłacone. W usługach post-paid kontynuowaliśmy bardzo dobrą passę w pozyskiwaniu klientów zapoczątkowaną w 2015 r. Natomiast w segmencie pre-paid był to największy wzrost od wielu lat, odwrócenie spadków notowanych w dwóch poprzednich latach.

W usługach kontraktowych wzrosty (zanotowane zarówno w usługach głosowych jak i Internetu mobilnego) bazowały głównie na ofertach wprowadzonych jeszcze w 2015 r. wspartych efektywną działalnością marketingową. Pozyskania klientów były równomiernie rozłożone na rynek masowy, biznesowy oraz w zakresie M2M (telemetria). Efekty przyniosły też działania mające na celu ograniczenie odejść klientów (churn). W rezultacie wskaźnik churn w segmencie post-paid spadł poniżej poziomu 3% kwartalnie, co było najniższym poziomem od wielu lat.

Do wzrostu w segmencie pre-paid przyczyniła się głównie submarka Nju Mobile oraz Internet mobilny. Działo się to pod wpływem znacznego uatrakcyjnienia oferty pre-paid (nielimitowane połączenia i pakiet transmisji danych w cenie) wspartego dobrą komunikacją. Na wzrost miała również wpływ akcja marketingowa mająca na celu pobudzenie używania usług pre-paid wśród klientów kontraktowych oraz klientów usług stacjonarnych.

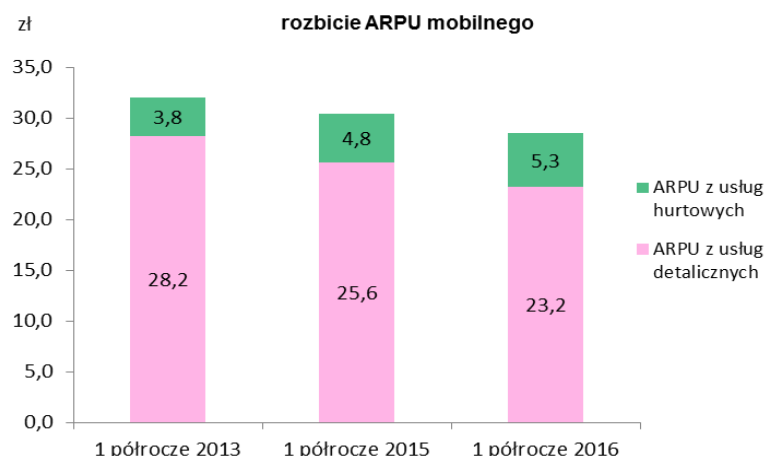
Zagregowany wskaźnik ARPU w I półroczu 2016 r. wyniósł 28,5 zł i był o 6,3% niższy rok-do-roku. Spadek tego wskaźnika w usługach kontraktowych był kontynuacją trendu z poprzednich okresów, natomiast w zakresie pre-paid nastąpiło pogorszenie trendu.

Na spadek ARPU w I półroczu 2016 r. miały wpływ następujące czynniki:

- popularność ofert rodzinnych, w ramach których klient dostaje kilka kart SIM,
- większa popularność ofert bez telefonów,
- koncentracja pozyskań klientów w systemie planów ratalnych i stopniowe odchodzenie od tradycyjnych ofert subsydiowanych (w przypadku ofert ratalnych, część przychodu przypadająca na terminal zasila przychód ze sprzedaży sprzętu i nie jest wliczana do przychodu z usług, który stanowi podstawę kalkulacji ARPU),
- dyskonta udzielane klientom przy zakupie usług konwergentnych,
- istniejąca w dalszym ciągu presja cenowa, szczególnie w segmencie biznesowym,
- w zakresie usług pre-paid akcja marketingowa mająca na celu pobudzenie używania usług pre-paid wśród klientów kontraktowych oraz klientów usług stacjonarnych,
- niższy niż w 2015 r. wzrost ruchu przychodzącego.

Należy podkreślić, że wiele z wymienionych wyżej czynników ma charakter „rozwadniający” ARPU, i nie wynika bezpośrednio ze wzmożonej konkurencji cenowej.

Jednostkowe koszty pozyskania i retencji klientów (SAC, SRC) spadały. Głównym powodem był dalszy dynamiczny wzrost udziału sprzedaży ratalnej w całkowitej ilości aktów sprzedażowych oraz większa popularność ofert bez telefonów.



2.1.1 Rynek i konkurencja

Rynek usług telefonii komórkowej znajduje się od kilku już lat w fazie nasycenia. Szacowana liczba kart SIM wzrosła w stosunku do 31 grudnia 2015 r. o 2,2%, osiągając na koniec czerwca 2016 r. wskaźnik penetracji rynku telefonii komórkowej (wśród ludności) na poziomie 149,6%.

Według szacunków Orange Polska udział czterech wiodących operatorów utrzymał się na poziomie 98%, porównując stan na koniec czerwca 2016 r. ze stanem na koniec grudnia 2015 r. W analizowanym okresie, szacowany udział Orange Polska w rynku telefonii komórkowej pod względem liczby kart SIM wzrósł o 0,8 pp. i wyniósł na koniec czerwca 2016 r. 29,2%, co pozwoliło na utrzymanie pozycji lidera na rynku pod względem wolumenowym.

Ze względu na różnice metodologiczne danych prezentowanych przez operatorów, np. odmienny sposób definiowania aktywnej przedpłaconej karty SIM, czy też odmiennie sposoby pozyskania i utrzymania klienta (sprzedaż ratalna, subsydia), coraz trudniejsze staje się ich miarodajne pozycjonowanie względem siebie.

Ze względu na zmiany w regulacjach prawnych, nakładających od 25 lipca 2016 r. na operatorów komórkowych obowiązek rejestracji kart SIM typu przedpłaconego, spodziewana jest w 2017 r. zmiana struktury rynku w podziale na segmenty kontraktowy/przedpłacony.

W analizowanym okresie, Play pozostał liderem w przenośności numerów, zyskując w ciągu pierwszych 6 miesięcy 285 tys. klientów oraz kończąc I półrocze z wynikiem netto – 106 tys. klientów. Najwięcej klientów

zdecydowało się na opuszczenie sieci T-Mobile (na zmianę na innego operatora zdecydowało się w pierwszym półroczu 2016 r. 241 tys. klientów tej sieci)

Liczba numerów przeniesionych do Orange wyniosła 225 tys. Bilans przenośności numerów za okres styczeń-czerwiec 2016 wyniósł 36 tys. i polepszył się w stosunku do analogicznego okresu w roku 2015, kiedy wyniósł -51 tys. Należy podkreślić, że bilans ten był dodatni w zakresie usług post-paid i wyższy niż w ubiegłym roku.

2.1.2 Oferta konwergentna

Jednym z podstawowych celów strategicznych Orange Polska jest bycie liderem konwergencji dostarczającym pakietowe usługi mobilne i stacjonarne. Konwergencja poprzez kompleksowe zaadresowanie potrzeb gospodarstwa domowego w zakresie usług telekomunikacyjnych, zachęcając klientów do kupowania kolejnych usług przyczynia się do wzrostu satysfakcji klientów i zmniejszenia wskaźnika odejść klientów (churn). Liczba rezygnacji jest mniejsza niż w przypadku sprzedaży pojedynczych produktów. Przyczynia się również do wzrostu przychodów i poprawy efektywności wydatków na IT i marketing. Na rynku konsumenckim Orange Polska jest jedynym operatorem oferującym usługi konwergentne, co niewątpliwie wyróżnia ofertę i stanowi przewagę konkurencyjną przyczyniając się do sukcesu rynkowego.

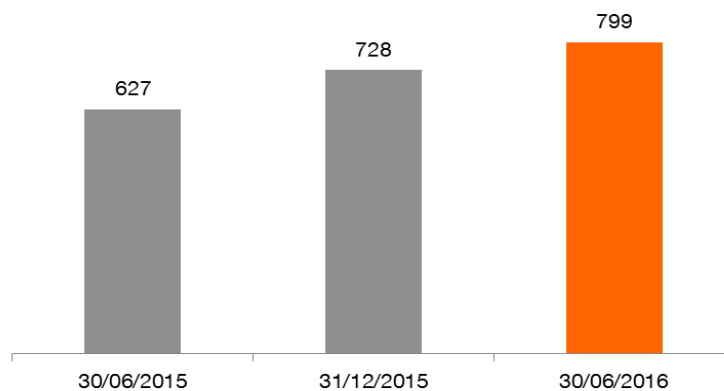
W I półroczu 2016 r. promocja oferty konwergentnej była jednym z filarów działalności marketingowej, zarówno na rynku konsumenckim, jak i wśród klientów biznesowych (segmentu małych i średnich przedsiębiorstw). Promowane były oferty wprowadzane w okresach poprzednich (Orange Open, Smart Plany Open) oraz nowo wprowadzone inicjatywy marketingowe. Istotnymi elementami, które wpływały na kształt i atrakcyjność ofert konwergentnych były rozbudowana sieć światłowodowej oraz stworzenie oferty telewizyjnej w oparciu w własną agregację treści (kontentu) na technologii IPTV.

Główne inicjatywy marketingowe w zakresie konwergencji wprowadzone w I półroczu 2016 r. obejmują:

- Wprowadzona w czerwcu oferta Orange Open Extra (zastępująca Smart Plany Open) która klientom kupującym lub przedłużającym umowę na usługi stacjonarne gwarantuje benefity na usługi komórkowe. W ramach promocji, w zależności od wybranego pakietu, klient usług stacjonarnych (zarówno w technologii światłowodowej, jak i miedzianej) może otrzymać 50% zniżkę na abonament komórkowy na cały czas trwania kontraktu lub 100% zniżkę w tym abonamencie na 12 miesięcy,
- Na rynku biznesowym, w marcu, wprowadziliśmy w bardzo konkurencyjnej cenie nową ofertę konwergentną o nazwie Pakiet Krajowy i Europejski z Internetem, przyznającą rabat w przypadku posiadania dwóch mobilnych usług głosowych oraz oferty stacjonarnej (lub oferty Internet LTE dla Firm Biurowy). W zależności od potrzeb oferta może być poszerzona o kolejne karty SIM dedykowane do usług głosowych lub mobilnego Internetu. Od momentu jej wprowadzenia oferta cieszy się ogromną popularnością i jest najczęściej wybieraną promocją przez klientów biznesowych.

Na koniec czerwca 2016 r. baza klientów ofert konwergentnych osiągnęła 799 tys., co oznacza wzrost o 71 tys., tj. przyrost o 9,8% w stosunku do stanu na koniec grudnia 2015 r. Całkowita liczba usług sprzedanych w ramach konwergencji przekroczyła 3,4 mln. Średnio każdy klient posiada ponad cztery usługi w Orange.

Baza konwergentna Orange Polska (w tys.)



Według raportu Komisji Europejskiej („Implementation of the EU regulatory framework for electronic communication – 2015”) penetracja usług łączonych w Polsce jest na relatywnie niskim poziomie w stosunku do krajów Europy Zachodniej. Oczekujemy że w kolejnych latach popyt na ofertę konwergentną w Polsce będzie się stale zwiększał a gospodarstwa domowe będą rozpoznawały korzyści nabywania wielu usług od jednego operatora. W związku z tym nasza oferta konwergentna będzie dalej rozwijana i promowana jako

jeden z filarów strategii spółki. Będzie ona bardzo istotnym aspektem dla osiągnięcia sukcesu oferty Internetu w technologii światłowodowej.

2.1.3 Mobilne usługi głosowe oraz przesyłu danych

W I półroczu 2016 r., zgodnie z ogłoszonym w lutym średniookresowym planem działań, kontynuowaliśmy bardzo intensywne działania marketingowe w zakresie mobilnych usług głosowych i przesyłu danych. Udało nam się utrzymać dobre wyniki w pozyskiwaniu klientów, czego skutkiem był 5% wzrost liczby klientów mobilnych w segmencie post-paid (wobec niecałych 3% wzrostu w I półroczu 2015 r.). Udało się również odwrócić negatywny trend w zakresie bazy usług pre-paid.

Główne trendy rynkowe na rynku konsumenckim nie zmieniły się w stosunku do roku 2015.:

- Dalsze upraszczanie ofert i redukovanie liczby planów taryfowych;
- Oferta posiadająca nielimitowane rozmowy do wszystkich sieci komórkowych oraz nielimitowane SMS jest główną ofertą przy pozyskaniu i utrzymaniu klientów;
- Pakiet danych jest nieodzownym elementem każdej oferty. Wielkość pakietów danych jest jednym z głównych wyróżników konkurencyjnych, szczególnie w obliczu rozwoju sieci LTE na nowych częstotliwościach;
- Konkurencja polegająca na prostym obniżaniu cen jest zastępowana przez trend dodawania nowych usług (np. roaming, dostęp do serwisów muzycznych) lub większych pakietów danych w tej samej cenie;
- Multisimowe oferty rodzinne w dalszym ciągu cieszą się dużym powodzeniem;
- Oferta konwergenta polegająca na wprowadzeniu pakietu wybranych taryf oferty mobilnej i usług stacjonarnych;
- Bardzo istotna pozostaje mocna oferta w zakresie nowoczesnych smartfonów, szczególnie w kontekście rozwoju sieci LTE
- W obszarze Internetu mobilnego można było zaobserwować zwiększanie pakietów danych przy niezmiennych cenach oraz promocje dotyczące nielimitowanego przesyłu danych w sieciach LTE.

Nasza oferta w zakresie taryfowych planów mobilnych dla klienta masowego w segmencie post-paid nie uległa znaczącym zmianom. W ramach procesu upraszczania oferty dla klientów ważną zmianą była decyzja o ujednoczeniu oferty telefonów w systemie ratalnym (z wyjątkiem oferty Zetafon). Poprawiło to czytelność oferty, zwiększyło elastyczność dla klienta i poprawia dostępność telefonów średniej i wyższej klasy z uwagi na niższą opłatę startową.

W zakresie oferty w systemie pre-paid poprawiliśmy jej atrakcyjność zarówno dla Orange Free na Kartę jak i dla marki Nju. Klienci mogą teraz korzystać z nielimitowanych połączeń głosowych do wszystkich sieci komórkowych. Dodatkowo zwiększyliśmy wliczone w cenę pakiety transmisji danych. W rezultacie lepszej oferty, popartej skuteczną komunikacją, w I półroczu 2016 r. odwróciliśmy negatywny trend na bazie klientów. Działania marketingowe w segmencie pre-paid, w kolejnych miesiącach będą głównie zdeterminowane wprowadzeniem obowiązku rejestracji kart, który obowiązuje od 25.07.2016 r. Kampanię zachęcającą klientów do wcześniejszego rejestrowania kart pre-paid rozpoczęliśmy z dużym wyprzedzeniem.

W ramach inicjatyw dla klientów biznesowych została odświeżona oferta Internet LTE dla Firm. Została uproszczona do dwóch planów taryfowych z niższymi abonamentami i wzbogacona o nielimitowany dostęp do Internetu w technologii 3G/LTE. W ramach oferty został wprowadzony również nowy plan Biurowy, w którym klient wyznaczając swoją strefę biurową może korzystać na jej obszarze z dostępu do szybkiego Internetu biurowego w każdej dostępnej technologii bez limitu danych.

2.2 Usługi stacjonarne i przychody pozostałe

Przychody			
<i>w mln zł</i>	6 miesięcy zakończone		
	30 czerwca 2016	30 czerwca 2015	Zmiana
Przychody z usług stacjonarnych, w tym:	2.367	2.596	-8,8%
usługi wąskopasmowe	788	902	-12,6%
usługi szerokopasmowe, telewizja i transmisja głosu przez Internet	756	814	-7,1%
rozwiązania teleinformatyczne dla przedsiębiorstw	437	458	-4,6%
usługi hurtowe (w tym rozliczenia z innymi operatorami)	386	422	-8,5%
Pozostałe przychody	191	313	-39,0%

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	30 czerwca 2016	31 grudnia 2015	30 czerwca 2015	Zmiana 30.06.2016/ 31.12.2015	Zmiana 31.12.2015/ 30.06.2015
Stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny: PSTN i VoIP)	4.059	4.194	4.347	-3,2%	-3,5%
Liczba klientów konwergentnych*	799	728	627	9,8%	16,1%
Stacjonarne dostępy szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2.057	2.105	2.159	-2,3%	-2,5%

* usługi konwergentne składają się z telefonii stacjonarnej i komórkowej

Kluczowe wskaźniki	1P 2016	1P 2015	1P 2014	Zmiana 2016/ 2015	Zmiana 2015/ 2014
Detaliczne ARPU z usług głosowych telefonii stacjonarnej, w zł.	39,0	40,3	42,2	-3,2%	-4,5%
ARPU z usług dostępu szerokopasmowego, telewizji i VoIP, w zł.	60,3	61,1	60,5	-1,3%	1,0%

Przychody z usług stacjonarnych w I półroczu 2016 r. pozostawały pod presją konkurencji ze strony innych graczy rynkowych oraz technologii mobilnych.

Utrata klientów telefonii stacjonarnej wyniosła w I półroczu 2016 r. 135 tys. Był to mniejszy spadek niż w I półroczu 2015 r. (165 tys.) oraz w II półroczu 2015 r. (153 tys.). Na spadek tych linii oddziałują głównie strukturalne czynniki demograficzne oraz postępująca atrakcyjność usług mobilnych w opcji z nielimitowanymi rozmowami do wszystkich sieci. Orange Polska prowadzi działania mające przeciwdziałać spadkom głównie poprzez pakietyzowanie tych usług. Na koniec czerwca już 20% wszystkich usług telefonii stacjonarnej było częścią pakietów konwergentnych,

Negatywne tendencje w telefonii stacjonarnej miały również wpływ na segment usług hurtowych. Spadek liczby linii w tym półroczu był podobny jak rok wcześniej.

W zakresie przychodów z dostępu szerokopasmowego, TV i VoIP liczba usług nadal spadała, natomiast był to spadek sporo niższy niż w I półroczu 2015 r. Był on wynikiem konkurencji ze strony operatorów kablowych jak i technologii mobilnych. W wyniku bardzo dobrej sprzedaży Internetu szybkich prędkości oraz znacznego spadku w niekonkurencyjnej już technologii CDMA, udział klientów w technologii VDSL i FTTH w całej bazie wzrósł do 20%, z 15% na koniec 2015 r. ARPU z usług szerokopasmowych nieznacznie spadło rok-do-roku. Efekt znacznej obniżki cen dokonanej w czerwcu 2015 r. został częściowo zniwelowany przez dosprzedaż usług.

W I półroczu 2016 r., o prawie 40% spadły przychody w kategorii pozostałe. Nastąpiło to głównie w wyniku zakończenia realizacji projektów infrastrukturalnych, które w I półroczu 2015 r. wygenerowały 86 mln zł przychodów. Efekt ten będzie już znacznie mniej odczuwalny w II półroczu 2016 r.

2.2.1 Rynek i konkurencja

Rynek usług głosowych:

Na koniec czerwca 2016 r. zgodnie z szacunkami Grupy penetracja telefonią stacjonarną w Polsce wynosiła 20,4% wśród ogółu ludności wobec 20,9% na koniec grudnia 2015 r. Główną przyczyną spadku niezmiennie pozostaje rosnąca popularność usług mobilnych. W Polsce, podobnie jak w pozostałych krajach, w których rozwój telefonii komórkowej rozpoczął się przy niskiej penetracji telefonii stacjonarnej, telefonia komórkowa jest w dużej mierze usługą substytucyjną wobec telefonii stacjonarnej. Trend spadkowy dotyczy także linii oferowanych w ramach regulowanych usług hurtowych (WLR i LLU).

Rynek usług dostępu szerokopasmowego do Internetu:

Zgodnie z szacunkami Grupy całkowita liczba linii stacjonarnego szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce na koniec czerwca 2016 r. wzrosła nieznacznie w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. Poziom penetracji stacjonarnym dostępem szerokopasmowym w populacji Polski na koniec czerwca 2016 r. wyniósł 18,9% co oznacza wzrost wobec stanu na koniec czerwca 2015 r. Istotnym czynnikiem wpływającym na dynamikę rynku jest popularyzacja mobilnego dostępu do Internetu, który w zależności od opcji cenowej i szybkości, może mieć zarówno charakter substytucyjny względem Internetu stacjonarnego jak i komplementarny. Konkurencja ze strony Internetu mobilnego nasiliła się w 2015 r. pod wpływem rozwoju sieci LTE przez wszystkich operatorów komórkowych i w 2016 r. nadal się utrzymuje. Zjawisko to miało wpływ na utratę klientów Internetu stacjonarnego przez Orange Polska.

Najważniejszym graczem na rynku dostępu szerokopasmowego są operatorzy telewizji kablowych (CATV), których udział w rynku konsekwentnie rośnie. Jest szacowany na ok. 36,2% w ujęciu ilościowym i na ok. 34,5% w ujęciu wartościowym (drugi kwartał 2016 r.), wobec 34,7% udziału ilościowego i 32,7% w wartości rynku w drugim kwartale 2015 r. Wzrost udziału CATV jest wynikiem popularności ofert pakietyzowanych, których sprzedaż opiera się na silnej pozycji operatorów kablowych na rynku telewizyjnym. Jest to związane również z możliwościami CATV w zakresie oferowania wyższych prędkości dostępu do Internetu bez podnoszenia cen, co wpływa na wzrost średnich prędkości łączy, jak również oczekiwania klientów w tym zakresie.

Operatorzy alternatywni, głównie Netia, wciąż korzystają z hurtowych ofert BSA oraz LLU. Całkowity wolumen łączy dostarczanych w oparciu o model BSA na koniec czerwca 2016 r. obniżył się o 23 tys. względem grudnia 2015 r. Baza LLU osiągnęła na koniec czerwca 2016 r. poziom 120 tys. wobec 131 tys. na koniec grudnia 2015.

W 2016 r. ważnym trendem rynkowym są inwestycje w rozwój infrastruktury szerokopasmowej nowej generacji (powyżej 30 Mb/s, z naciskiem na prędkości powyżej 100 Mb/s) bazujące na technologii światłowodowej. Uruchomienie na ten cel funduszy unijnych spowodowało, że inwestycje tego typu (na zasadzie współfinansowania) są możliwe także poza dużymi miastami – do tej pory tylko tam inwestycje w sieć światłowodową miały uzasadnienie ekonomiczne – a nawet w małych miejscowościach i wsiach, do tej pory nie objętych stacjonarną siecią szerokopasmową.

Z punktu widzenia Orange Polska rozwój tej infrastruktury stanowi z jednej strony duże wyzwanie dla utrzymania pozycji rynkowej (z powodu oferowania przez inwestujące podmioty usług znacząco szybszych niż tradycyjne łącza internetowe), natomiast z drugiej stanowi dużą szansę ożywienia rozwoju całego rynku a dzięki zasadzie otwartości powstająca infrastruktura umożliwi dotarcie do nowych klientów i utrzymanie dotychczasowych klientów, poprzez oferowanie zupełnie nowej jakości.

W zasięgu tych projektów inwestycyjnych znajduje się ok 2,0-3,4 mln gospodarstw domowych, zamieszkujących w znacznej mierze tzw. „białe plamy”, gdzie nie docierała do tej pory infrastruktura stacjonarna. Zakończenie projektów inwestycyjnych przewidywane jest do 2022 r.

Według wewnętrznych szacunków Orange Polska, Grupa miała następujący udział w rynku:

Udział w rynku usług głosowych telefonii stacjonarnej w czerwcu 2016 r.

	2 kw. 2016 (dane szacunkowe)	4 kw. 2015	Zmiana
Abonament – klienci detaliczni ¹	51,7%	52,1%	-0,4pp

¹ Bez klientów korzystających z łączy Orange Polska na podstawie umów hurtowej odsprzedaży abonamentu, z uwzględnieniem usług stacjonarnych Orange świadczonych w oparciu o dostęp WLR oraz usług VoIP stanowiących ekwiwalent łączy głównych.

Rynek usług dostępu szerokopasmowego do Internetu – kluczowe wskaźniki:

	30.06.2016	31.12.2015
Penetracja usług dostępu szerokopasmowego do Internetu w populacji	18,9%	18,8%
Całkowita liczba łączy szerokopasmowego Internetu w Polsce (w tys.)	7.248	7.246
Udział ilościowy Orange Polska	28,6%	29,3%

2.2.2 Stacjonarne usługi przesyłu danych

Działania Orange Polska w zakresie stacjonarnego Internetu wynikają z planów zawartych w nowym średniookresowym planie działań ogłoszonym w lutym 2016 r. Z uwagi na bardzo zróżnicowane środowisko konkurencyjne, możliwości technologiczne związane z gęstością zabudowy, nasze udziały w rynku oraz potrzeby klientów, nasze działania cechuje podejście lokalne i różni się w zależności od tego czy są to duże miasta, małe miasta, czy tereny wiejskie.

W dużych miastach położony został nacisk na budowę dostępu siecią światłowodową oraz odzyskanie udziałów w rynku stacjonarnego Internetu, wykorzystując naszą bardzo dobrą pozycję na rynku usług mobilnych. Z kolei na terenach wiejskich główną opcją dostępu do szybkiego Internetu są technologie mobilne, uzupełnione o technologie stacjonarne. Naszym głównym wyzwaniem jest obrona bazy klientów Internetu stacjonarnego, między innymi wykorzystując możliwości w zakresie dosprzedaży usług mobilnych.

W I półroczu 2016 r. budowa sieci FTTH postępowała zgodnie z planem, przekraczając w czerwcu poziom 1 miliona gospodarstw domowych. Nasze usługi dostępne są już w 23 miastach. Na razie pozyskania klientów nie są znaczące, jednak jesteśmy dopiero na początku drogi i oczekujemy znacznego przyspieszenia w kolejnych okresach. Trzeba pamiętać, że usługa światłowodowa jest nowa na rynku polskim, o niskiej świadomości wśród konsumentów. Obecnie nasze działania marketingowe są nakierowane na podniesienie tej świadomości i wykreowanie popytu. Ponadto specyfiką polskiego rynku są 2-letnie kontrakty lojalnościowe jakie podpisują klienci co działa jako czynnik spowalniający migrację klientów z sieci kablowych do naszej sieci światłowodowej.

W ramach działań ofertowych mocno promujemy konwergencję, wykorzystując naszą mocną pozycję na rynku usług mobilnych. Przykładem jest wprowadzona w czerwcu oferta Orange Open Extra (zastępująca Smart Plan Open) która klientom kupującym lub przedłużającym umowę na usługi stacjonarne gwarantuje benefity na usługi komórkowe. W ramach promocji, w zależności od wybranego pakietu, klient usług stacjonarnych (zarówno w technologii światłowodowej, jak i miedzianej) może otrzymać 50% zniżkę na abonament komórkowy na cały czas trwania kontraktu lub 100% zniżkę w tym abonamencie na 12 miesięcy.

W ramach poprawy konkurencyjności oferty w zakresie treści telewizyjnych, od lutego 2016 r. nasza oferta telewizyjna dostępna dla klientów stacjonarnego Internetu, korzystających z platformy IPTV jest oparta na treści agregowanej przez Orange Polska. Agregacja treści oznacza, że Orange Polska kupuje prawa do kanałów telewizyjnych bezpośrednio od nadawców. Wcześniej nasza oferta była oparta o odsprzedaż kontentu. Ta zmiana w podejściu, od odsprzedaży do samodzielnej agregacji kontentu, umożliwia większą elastyczność w dopasowaniu oferty TV do potrzeb klientów oraz pozwala na rozwój dodatkowych usług, w tym „catch-up TV”, „multiroom” oraz „multiscreen”.

W ramach działań nakierowanych na klientów biznesowych, w kwietniu 2016 r. została wprowadzona nowa usługa łącząca dostępu do Internetu wysokich prędkości i usługi głosowe w technologii IP – Biznes Pakiet Fiber.

W dalszym ciągu Orange Polska w obszarze usług biznesowych prowadzi działania poprawiające parametry bezpieczeństwa i jakości obsługi. W usługach Biznes Pakiet i Biznes Pakiet Fiber skrócony został do 8 godzin czas na usunięcie awarii w czasie gotowości służb technicznych. W czerwcu oferta Biznesowy VPN została wzbogacona usługą Orange Internet Protection.

3 PERSPEKTYWY ROZWOJU ORANGE POLSKA

3.1 Perspektywy rynkowe

Według szacunków Grupy, wartość rynku telekomunikacyjnego od klientów końcowych w pierwszym półroczu 2016 r. spadła o 1.6% w stosunku do pierwszego półrocza 2015 r. Spowodowane to było spadkiem rynku hurtu mobilnego w wyniku konsolidacji Midasa w grupie Cyfrowego Polsatu. W dalszym ciągu trwa przecena rynku telefonii stacjonarnej połączona z obniżką rynku komórkowego w zakresie usług detalicznych w wyniku obniżania się średnich opłat płaconych przez klientów.

Operatorzy kontynuują oferowanie usług głosowych bez limitów minut, zarówno w ramach ofert mobilnych, jak i stacjonarnych. Wpływa to na obniżenie wartości rynku, zwłaszcza segmentu mobilnego. Z drugiej strony, wzrost popularności smartfonów, tabletów i innych urządzeń wykorzystujących mobilny dostęp do Internetu korzystnie wpływa na rozwój rynku telekomunikacyjnego, szczególnie usług mobilnego transferu danych. Operatorzy silnie promują usługi oparte o transmisję danych w celu komercjalizacji częstotliwości zakupionych w ramach aukcji na 800Mhz.

Niekorzystnym czynnikiem pozostaje zastępowanie usług stacjonarnych usługami mobilnymi. O ile w poprzednich latach podstawową usługą podlegającą temu trendowi była telefonia stacjonarna, obecnie dotyczy to również szerokopasmowego dostępu do Internetu. Popularyzacja LTE może w zależności od opcji cenowych wpłynąć na zjawisko substytucyjności usług mobilnych wobec stacjonarnych, jak również na komplementarność obu usług.

W najbliższych latach rozwój rynku będzie koncentrował się wokół nabierającej znaczenia konwergencji usług stacjonarnych i komórkowych, dalszego łączenia usług telekomunikacyjnych z telewizją i rozrywką a także ekspansji usług opartych na technologii 4G. Na rynku biznesowym kierunkiem rozwoju w kolejnych latach będzie prawdopodobnie rosnąca popularność ofert telekomunikacyjnych łączonych z ofertami ICT oraz wzrost segmentu machine-to-machine (M2M).

Polska przechodzi obecnie transformację rynku Internetu stacjonarnego w kierunku wzrostu udziału usług szerokopasmowych dużej prędkości w całkowitej liczbie dostępów. Posiadanie produktu o bardzo wysokiej prędkości łącza w portfolio usług jest kluczowe dla firmy, która chce pozostać konkurencyjna i chce stawić czoła wyzwaniom związanym z rosnącymi potrzebami klientów. Orange Polska rozpoczął duże inwestycje w technologię światłowodową w 2015 r., które były kontynuowane w pierwszym półroczu 2016 r.

W lutym 2016 r. Grupa Cyfrowego Polsatu ogłosiła przejście całkowitej kontroli nad Grupą Midas (obejmującą poza Midasem, Aero 2 Sp. z o.o., Altalog Sp. z o.o., Sferię S.A.). Ta strategiczna dla Grupy Cyfrowego Polsatu decyzja pozwoliła na przejście pełnej kontroli nad częstotliwościami, którymi dysponuje Grupa Midas oraz pozytywnie wpłynie na efekt synergii wewnątrz spółek grupy (m.in. kosztowych) w efekcie uproszczenia jej struktury.

Na popularności zyskują również partnerstwa biznesowe łączące usługi telekomunikacyjne z innymi sektorami gospodarki. Operatorzy, w tym Orange Polska sprzedają usługi bankowe, a także razem z operatorami energetycznymi rozpoczęli oferować dostawę energii elektrycznej swoim klientom. Przewidujemy, że procesy te będą kontynuowane w przyszłych latach.

3.2 Średniookresowy plan działań Orange Polska

Orange Polska w lutym 2016 roku ogłosił nowy plan strategiczny, obejmujący lata 2016-2018. Plan zakłada intensywne inwestycje w obszarze pozyskania klientów oraz zapewnienie najlepszej jakości sieci mobilnej oraz stacjonarnej w celu zbudowania długoterminowej wartości i odwrócenia negatywnych tendencji w ewolucji udziałów w rynku, przychodów i zysków.

Nowy plan działań nie zakłada daleko idących zmian w stosunku do kierunków wyznaczonych w poprzednim planie. Na pierwszym miejscu pozostaje klient, inwestycje w sieć, konwergencja oraz efektywność. Akcentowaną zmianą jest intensywność podejmowanych działań. Widzimy ku temu następujące powody.

Po pierwsze, w naszej opinii rynek oferuje dogodne warunki do inwestowania. Prognozy makroekonomiczne dla Polski są korzystne, wzrost gospodarczy oraz spadające bezrobocie powinny przełożyć się na wzrost siły nabywczej konsumentów oraz przedsiębiorstw. Środowisko regulacyjne zapewnia przyjazne warunki do inwestowania. Rynek telekomunikacyjny, choć nadal bardzo konkurencyjny, jest bardziej stabilny niż kilka lat temu. Konkurencja staje się bardziej zróżnicowana, nie ogranicza się do prostej oferty cenowej.

Po drugie, widzimy szybko zmieniające się potrzeby klientów. Postępująca cyfryzacja społeczeństwa generuje olbrzymi wzrost popytu na transfer danych. Głównie widać to w sieciach mobilnych, konsumenci chcą być online zawsze i wszędzie. W sieciach stacjonarnych konsumpcja danych też rośnie bardzo dynamicznie, zmienia się struktura ruchu, co generuje popyt na prędkość. Według Cisco do roku 2019 średni roczny wzrost ruchu mobilnego w Polsce przekraczać będzie 60%. Jeśli chodzi o ruch w sieciach stacjonarnych to Analysys Mason prognozuje jego wzrost w tym samym okresie o prawie 30% co roku. Z drugiej strony widzimy, że klienci oczekują czegoś więcej niż tania oferta. Coraz bardziej doceniana jest prostota oferty oraz obsługa klienta.

Gospodarstwa domowe dostrzegają coraz więcej korzyści z kupowania większej ilości usług od jednego dostawcy. Sądzymy, że popyt na oferty konwergentne będzie rósł jeszcze szybciej niż do tej pory.

Po trzecie, zostały przydzielone częstotliwości z zakresu 800 MHz. Zakończenie aukcji i przydział częstotliwości istotnie zwiększa przejrzystość rynku, która była zaburzona z tego powodu przez ostatnie kilka lat. Orange Polska okazał się zwycięzcą aukcji, znacząco poprawiając swój stan posiadania, jeśli chodzi o częstotliwości komórkowe. Bardzo istotnie wpłynęło to na kształt naszej strategii w aspekcie technologicznym i komercyjnym. Jesteśmy również bogatsi o doświadczenia pierwszego roku znaczących inwestycji w sieć światłowodową.

W rezultacie intensywnych inwestycji w sieć oraz agresywnych wydatków marketingowych na akwizycję klientów chcemy poprawić nasze udziały w rynku i zbudować bazę pod przyszły wzrost. Liczymy, że gospodarstwa domowe, które są naszymi klientami będą korzystały z dużo większej liczby naszych usług, co przyczyni się do dalszego dynamicznego wzrostu bazy klientów konwergentnych.

Nasza strategia jeśli chodzi o zapewnienie najlepszej jakości sieci oraz działania komercyjne będzie brała pod uwagę specyfikę lokalnych rynków, tak aby zapewnić jak największą optymalizację alokacji zasobów. W dużych miastach, średnich i małych miejscowościach oraz obszarach wiejskich otoczenie konkurencyjne, nasze udziały rynkowe w poszczególnych segmentach rynku, warunki co do rozwoju sieci oraz potrzeby klientów są różne. Nasze działania będą uwzględniały te różnice. Wspólnym mianownikiem tych działań będzie konwergencja. W dużych miastach nacisk położony zostanie na budowę dostępu siecią światłowodową oraz odzyskanie udziałów w rynku stacjonarnego Internetu, wykorzystując naszą bardzo dobrą pozycję na rynku usług mobilnych. Z kolei na terenach wiejskich główną opcją dostępu do szybkiego Internetu będą technologie mobilne, uzupełnione o technologie stacjonarne. Naszym głównym wyzwaniem będzie obrona bazy klientów Internetu stacjonarnego, między innymi wykorzystując możliwości w zakresie dosprzedaży usług mobilnych.

W ramach rozbudowy sieci światłowodowej nasz plan strategiczny zakłada przyłączenia do 1 miliona gospodarstw domowych rocznie do roku 2018. Na ten cel planujemy przeznaczyć ponad 2 miliardy złotych w okresie 2016-2018. Zdecydowana większość inwestycji będzie prowadzona w dużych miastach. W rezultacie na koniec 2018 r. dostęp na naszych usługach FTTH ma mieć do 3,5 miliona klientów. Plan ten będzie na bieżąco monitorowany pod względem osiągnięcia założonych celów komercyjnych.

W aspekcie finansowym, nowy plan strategiczny ma przynieść wzrost skonsolidowanych przychodów oraz zysku EBITDA w roku 2018. Głównymi czynnikami odwrócenia negatywnego trendu będzie poprawa w części mobilnej oraz stacjonarnej. Liczymy na dalszy duży wzrost liczby klientów mobilnych i dalszą poprawę ARPU pod wpływem dynamicznego wzrostu popytu na transfer danych, EBITDA będzie wspierana poprawą przychodów, dźwignią operacyjną oraz kolejnymi optymalizacjami w zakresie kosztów.

W poniższej tabeli podsumowane zostały główne zakładane cele, zgrupowane wokół pięciu kategorii.

<p>lider w jakości sieci zapewnienie najlepszej jakości sieci w technologii mobilnej i stacjonarnej dla wszystkich klientów, bez względu na ich lokalizację geograficzną</p>	<p>zakładane cele</p> <ul style="list-style-type: none"> - objęcie do 2,8 mln gospodarstw domowych naszą siecią FTTH w latach 2016-2018 - dalszy rozwój naszego zasięgu LTE w oparciu o nowo zakupione częstotliwości oraz zapewnienie najlepszej jakości łączności LTE-wzrost zasięgu sieci LTE w populacji do ponad 99% w 2017 - zwiększenie ilościowych udziałów w rynku stacjonarnego Internetu i w rynku telefonii komórkowej;
<p>lider w konwergencji zapewnienie pełnego portfolio usług, wzbogaconego o produkty dodane wszystkim gospodarstwom domowym w każdym miejscu</p>	<p>zakładane cele</p> <ul style="list-style-type: none"> - umocnienie naszej pozycji, jako unikalnego dostawcy usług konwergentnych w Polsce - dostosowanie naszej intensywniej strategii komercyjnej do specyfiki różnych stref geograficznych - zwiększenie bazy klientów konwergentnych do ponad 1 miliona do 2018 - zwiększenie w bazie udziału gospodarstw domowych, które korzystają z trzech lub więcej usług do około 45% w 2018
<p>najlepsze doświadczenie klientów umieszczenie klientów w centrum wszystkich naszych działań</p>	<p>zakładane cele</p> <ul style="list-style-type: none"> - poprawa doświadczenia klientów poprzez oferowanie atrakcyjnych produktów i usług, wraz z poprawą obsługi klienta i kanałów sprzedaży, zarówno tradycyjnych jak i online - bycie innowacyjnym i elastycznym w reagowaniu na ruchy konkurencji - osiągnięcie drugiej pozycji spośród dużych operatorów dla wskaźnika Net Promoter Score
<p>elastyczna i efektywna organizacja być elastyczną i cyfrową organizacją, ciągle szukającą pola do poprawy efektywności</p>	<p>zakładane cele</p> <ul style="list-style-type: none"> - ciągła transformacja kosztów pośrednich - optymalizacja i automatyzacja procesów, optymalizacja wydatków IT, a także ułatwienie procesu podejmowania inicjatyw komercyjnych, zwłaszcza w przypadku ofert konwergentnych

	<ul style="list-style-type: none"> - Plan Socjalny umożliwiający redukcję zatrudnienia do 2050 etatów w latach 2016-2017 - kontynuacja optymalizacja portfela nieruchomości
<p>założenia finansowe zbudowanie długoterminowej wartości dla spółki i jej interesariuszy, która umożliwi nam powrót na ścieżkę wzrostu</p>	<p>zakładane cele</p> <ul style="list-style-type: none"> - przychody - powrót do wzrostu w 2018, w następstwie sukcesu projektu FTTH I rosnącej liczby klientów telefonii komórkowej - wzrost EBITDA w 2018 - dzięki wzrostowi przychodów, dźwigni operacyjnej, optymalizacji modelu biznesowego - Wskaźnik dług netto do skorygowanej EBITDA nie będzie wyższy niż 2,2 w latach 2016-2018 - całkowite nakłady inwestycyjne na projekt FTTH w latach 2016-2018 wyniosą ok. 2,2 mld zł - spadek nakładów inwestycyjnych w pozostałych obszarach do poziomu 1,3-1,4 mld zł w 2018

3.3 Atuty Orange Polska

Polski rynek telekomunikacyjny jest bardzo konkurencyjny i wymagający. Powoduje to, że podejmowane przez Grupę działania muszą być zdecydowane i konsekwentne w celu umiejętnego dopasowywania się do zmieniających się warunków oraz reagowania na nowe trendy rynkowe.

Na przestrzeni ostatniego roku, w naszej ocenie, strategiczna pozycja rynkowa Orange Polska, uległa znacznej poprawie.

Wygrana aukcja na częstotliwości z pasma 800MHz zdecydowanie polepszyła pozycję konkurencyjną w zakresie zasobów mobilnego spektrum. Szczególnie po przegranej przetargu na częstotliwości z zakresu 1800MHz w roku 2013. Możliwość oferowania szybkiego Internetu w paśmie zasięgowym jest absolutnie kluczowa dla obsługi lawinowo narastającego ruchu mobilnej transmisji danych. Posiadanie tych częstotliwości jest dla nas również bardzo ważne w kontekście znacznego udziału w rynku Internetu stacjonarnego w na terenach wiejskich.

Podjęcie decyzji o znaczących inwestycjach w sieć światłowodową w dużych miastach ma celu strukturalne rozwiązanie kwestii konkurencyjności naszej sieci stacjonarnej. Nasze udziały rynkowe w dużych miastach na przestrzeni ostatnich spadły, głównie z uwagi na mało konkurencyjną ofertą w stosunku do sieci kablowych.

Posiadanie zarówno sieci mobilnej jak i szybkiej sieci stacjonarnej stanowi o naszej przewadze konkurencyjnej i jest niezbędne żeby sprostać rosnącemu ruchowi w zakresie transmisji danych przy jednoczesnym zapewnieniu dobrej jakości usług dla klientów mobilnych.

Wyraźnym trendem rynkowym, który w kolejnych latach będzie jeszcze bardziej postępował, jest trend do kupowania usług konwergentnych. Orange Polska jest obecnie jedynym operatorem konwergentnym na rynku masowym oraz największym na rynku biznesowym. Nasza baza klientów konwergentnych dynamicznie rośnie, a konwergencja jest jednym z kluczowych punktów w naszej strategii.

Znacząco poprawiliśmy naszą pozycję na rynku mobilnym. Pomimo nasycenia rynku, w ciągu ostatnich czterech kwartałów ogólna liczba klientów mobilnych w naszej sieci wzrosła o ponad 7%, z czego o ponad 11% w segmencie usług kontraktowych. Znacząco zredukowaliśmy wskaźnik odejść klientów. Poprawiliśmy wskaźniki zaufania klientów oraz wskaźnik NPS (tzw. Net Promoter Score).

Ponadto wśród licznych atutów Orange Polska, wymienić należy:

- Rozszerzenie portfela usług o sprzedaż energii elektrycznej oraz usługi bankowe,
- Rozpoznawalna marka Orange na rynku usług telekomunikacyjnych,
- Innowacyjna oferta mobilna typu B-brand pod marką nju.mobile,
- Umiejętność budowy i rozwoju aliansów strategicznych (m.in. z T-Mobile (patrz punkt 4.4 poniżej), nc+, mBank),
- Szerokie uznanie dla standardów w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu (obecność w RESPECT Index dla firm notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, od ponad trzech lat w czołówce Rankingu Odpowiedzialnych Firm opracowywanego przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Gazetę Prawną i Akademię Leona Koźmińskiego, wyróżnienie Złotym Listkiem CSR wśród firm notowanych na Liście 500 Tygodnika Polityka, i dodatkowo Super Listkiem CSR w gronie 3 firm, które we wszystkich pięciu zorganizowanych do tej pory edycjach nagrody osiągnęły najwyższe wyróżnienia, wyróżnienie honorowym tytułem „Etycznej Firmy” w konkursie magazynu „Puls Biznesu” i PWC consulting, dodatkowo specjalne wyróżnienie za nadzwyczajne podejście do promowania kultury etycznej pracy oraz przeciwdziałania korupcji i nadużyciom), w tym projektów realizowanych przez Fundację Orange Polska na rzecz bezpiecznego Internetu dla dzieci i młodzieży,

- Największa w Polsce sieć sprzedaży, umożliwiająca profesjonalną obsługę sprzedażową oraz posprzedażową; jednocześnie rozwijane są nowoczesne kanały dystrybucji szczególnie online,
- Aktywność w budowaniu społeczeństwa informacyjnego poprzez różne inicjatywy, w tym budowanie infrastruktury telekomunikacyjnej na terenach zagrożonych wykluczeniem cyfrowym (Orange Polska została w marcu 2016 r. wyróżniona nagrodą w kategorii „Rozwiązanie Roku 2015” w konkursie Smart City. Nagrodzone rozwiązanie to Business Intelligence Hackathon API – BIHAPI, inicjatywa promująca Otwarte Dane i API, które to dane po dostarczeniu przez samorzady współpracujących miast umożliwiają następnie programistom budowanie innowacyjnych aplikacji miejskich,
- Szeroka współpraca międzynarodowa oraz dostępność doświadczeń partnerów z Grupy Orange, w tym korzystanie ze spółki zakupowej Buy-In (joint venture Orange Group i Deutsche Telekom), współpraca i wymiana doświadczeń badawczo-rozwojowych w ramach Orange Labs,
- W gronie najlepszych pracodawców w 2016 r. w Polsce według badania Top Employers Institute (wyróżnienie prestiżowymi certyfikatami Top Employer Polska 2016 i Top Employer Europe 2016) oraz jedna z najbardziej atrakcyjnych firm, jako potencjalny pracodawca w branży telekomunikacyjnej dla studentów (wg rankingu Programu Twoja Perspektywa),
- Doświadczeni pracownicy oraz dobrze rozwinięty system oceny pracy oraz rozwoju kompetencji.

4 ISTOTNE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW LUB MOGĄCE MIEĆ WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORANGE POLSKA

Poniżej przedstawiono kluczowe zdarzenia, które w opinii Zarządu obecnie mają lub w niedalekiej przyszłości mogą mieć wpływ na działalność Orange Polska. Dodatkowe ujęcie zagrożeń i ryzyk mogących wpływać na działalność operacyjną oraz wyniki finansowe Grupy zostało zawarte w rozdziale IV niniejszego dokumentu.

4.1 Realizacja średniookresowego planu działań Orange Polska

Orange Polska w lutym 2016 roku ogłosił nowy plan strategiczny, obejmujący lata 2016-2018. Plan zakłada intensywne inwestycje w pozyskanie klientów oraz zapewnienie najlepszej jakości sieci mobilnej oraz stacjonarnej w celu zbudowania długoterminowej wartości i odwrócenia negatywnych tendencji w ewolucji udziałów rynkowych, przychodów i zysków. Plan jest zbudowany wokół czterech głównych ambicji: bycia liderem rynkowym w zakresie jakości sieci, usług konwergentnych, obsługi klienta oraz bycia dynamiczną i elastyczną organizacją.

Plan zakłada duże inwestycje w sieć oraz intensywne wydatki marketingowe na akwizycję klientów. W naszej opinii szeroko rozumiane warunki rynkowe, zmiany w potrzebach klientów oraz zakończenie aukcji na częstotliwości mobilne stwarzają dogodne otoczenie do ofensywnych działań rynkowych. Chcemy poprawić nasze udziały w rynku i zbudować bazę pod przyszły wzrost. Liczymy, że gospodarstwa domowe, które są naszymi klientami będą korzystały z dużo większej liczby naszych usług, co przyczyni się do dalszego dynamicznego wzrostu bazy klientów konwergentnych.

W aspekcie finansowym, nowy plan strategiczny ma przynieść wzrost skonsolidowanych przychodów oraz zysku EBITDA w roku 2018. Głównymi czynnikami odwrócenia negatywnego trendu będzie poprawa w części mobilnej oraz stacjonarnej. Liczymy na dalszy duży wzrost liczby klientów mobilnych i dalszą poprawę ARPU pod wpływem dynamicznego wzrostu popytu na transfer danych, EBITDA będzie wspierana poprawą przychodów, dźwignią operacyjną oraz kolejnymi optymalizacjami w zakresie kosztów.

4.2 Zmiany prawa dotyczące usług pre-paid

W dniu 2 lipca 2016 r. weszła w życie ustawa o działaniach antyterrorystycznych. Na jej podstawie operatorzy telekomunikacyjni zobowiązani zostali do uzyskania danych osobowych nowych abonentów i ich właściwego zweryfikowania przed rozpoczęciem świadczenia usług pre-paid – obowiązek ten wchodzi w życie 25 lipca 2016 r., natomiast do 1 lutego 2017 r. ma zostać przeprowadzona rejestracja obecnych abonentów pre-paid. Po tej dacie wszystkie nieaktywne karty pre-paid zostaną wyłączone.

Od chwili pojawienia się pierwszych informacji na temat spodziewanego projektu tej ustawy Orange Polska prowadziło intensywne prace przygotowujące Spółkę do zmian w otoczeniu regulacyjnym. Obok wielu innych, na pierwszy plan wysuwają się trzy główne wątki działań:

- (1) Przygotowanie działania systemów informatycznych (bilingowych, CRM, obsługi klienta itd.) do nowych wymogów prawnych z nadrzędnym celem w postaci wdrożenia jak najprostszego dla klientów modelu rejestracji.
- (2) Zredefiniowanie modelu współpracy z dystrybutorami i wypracowanie nowych form współdziałania w celu zapewnienia klientom łatwej i szybkiej ścieżki realizacji wymogów ustawowych
- (3) Pakiet działań edukacyjnych skierowanych specyficznie do klientów Orange i generalnie do rynku

4.3 Rozwój technologii 4G oraz aukcja częstotliwości

W zakończonej w 2015 roku aukcji na pasma 800 MHz i 2600 MHz Orange Polska zdobył dwa bloki z zakresu pasma 800 MHz (łącznie 2x10 MHz) oraz trzy bloki z zakresu pasma 2600 MHz (2x15 MHz). Łączna cena jaką Orange Polska zaoferował za wygrane bloki częstotliwości wynosi 3,168 mld zł. Ceny uzyskane w polskiej aukcji na te zasoby spektrum należą do najwyższych w Europie, jednak ceny zaoferowane przez Orange Polska są niższe od średniej jaka ma być zapłacona przez konkurentów.

W dniu 25 stycznia 2016 r. Orange Polska otrzymał decyzje w których Prezes UKE dokonał na rzecz Orange Polska rezerwacji częstotliwości. Rezerwacje częstotliwości zostały wydane na 15 lat i są ważne od dnia doręczenia decyzji (decyzja została opatrzona klauzulą natychmiastowej wykonalności). Orange Polska uiścił wymagane opłaty związane z otrzymanym spektrum.

Po wycofaniu przez spółkę NetNet wcześniejszego wniosku o rezerwację wygranej częstotliwości Prezes UKE dokonał ponownego rozpatrzenia wniosków rezerwacyjnych i w dniu 23 czerwca 2016 roku wydał decyzje w wyniku których dokonał następujących zmian:

- Blok C objęło P4 (pierwotnie T-Mobile)
- Blok D objęło T-Mobile (pierwotnie P4)
- Blok E objęło T-Mobile (z tego bloku zrezygnował NetNet)

Nie zaszyły zmiany dotyczące rezerwacji Orange w paśmie 800 MHz (bloki A i B) oraz w zakresie rezerwacji w paśmie 2600 MHz. Tym samym poaukcyjną aranżację pasma można uznać za ostateczną (co nie wyklucza dalszych postępowań przed właściwymi sądami)

Orange Polska rozpoczęła świadczenie usług LTE z wykorzystaniem częstotliwości 800 MHz i 2600 MHz w dniu 3 lutego 2016 r. W I półroczu 2016 r. Orange Polska zwiększył pokrycie siecią LTE z 83,7% do 95,4%. Priorytetem dla Spółki jest zwiększenie zasięgu za pomocą częstotliwości 800 MHz i osiągnięcie pokrycia na poziomie 98% do końca bieżącego roku. W ślad za tym podążać będzie rozbudowa pojemności na obszarach miast z wykorzystaniem warstwy 2600 MHz oraz zwiększanie dostępności usług w oparciu o agregację częstotliwości (z przepływnością do 300 Mbps).

Poniżej znajduje się mapa częstotliwości

800	Orange 10 MHz		Play 5 MHz		T-Mobile 10 MHz		Sferia 5 MHz*		
900	Play 5.0 MHz	aero2 5.0 MHz	Plus 2.8MHz	T-Mobile 4.4 MHz	Plus 6.2 MHz	T-Mobile 4.6 MHz	Orange 6.8 MHz		
1800	aero2 9.8 MHz	aero2 9.8 MHz	Play 15 MHz		T-Mobile 12.4 MHz	2.4 MHz	Orange 9.6MHz	T-Mobile 7.2 MHz	Plus 7.2 MHz
2100	Orange 14.8 MHz		T-Mobile 14.8 MHz		Plus 14.8 MHz		Play 14.8 MHz		
2600	Plus 40 MHz		Orange 30 MHz	T-Mobile 30 MHz	Play 40 MHz	aero2 50MHz (TDD)			

* Częstotliwości objęte w wyniku porozumienia podmiotu z rządem

Kolorem zielonym zaznaczone zostały częstotliwości posiadane przez Grupę Cyfrowy Polsat

4.4 Współpraca w zakresie współkorzystania z radiowych sieci dostępowych

Orange Polska kontynuował współpracę w zakresie RAN sharing z T-Mobile Polska rozpoczętą w 2011 r. W wyniku współpracy klienci Orange mogli korzystać z usług w oparciu o ok. 10 400 stacji, z czego ok. 5000 stacji partnera. Usługi LTE1800 (z wykorzystaniem współdzielonego kanału 15 MHz) były dostępne łącznie w oparciu o ponad 6600 stacji. Usługi LTE 800 i LTE 2600 MHz Orange Polska rozwijał w I półroczu 2016 r. wyłącznie w oparciu o własne stacje bazowe (w tym zakresie nie obowiązywało jakiegokolwiek porozumienie z innym operatorem).

W związku z zakończeniem procesu alokacji pasma 800 MHz i znanym, finalnym przydziałem bloków, Orange Polska planuje rozpocząć rozmowy z T-Mobile odnośnie rozszerzenia współpracy współdzielenia sieci radiowej o pasma 800 MHz i 2600 MHz (w modelu MORAN).

4.5 Konkurencja na rynku telefonii komórkowej

Ponieważ rynek telefonii komórkowej znajduje się w fazie nasycenia, w działalności operatorów infrastrukturalnych kluczowego znaczenia nabierają dwa obszary: wzrost bazy poprzez przejmowanie klientów od konkurencyjnych operatorów w ramach przenośności numeru oraz przychody hurtowe.

Pomimo dalszej intensywnej polityki marketingowej, coraz wyraźniej widać spowolnienie w przenoszeniu numerów do Play. W pierwszym półroczu 2016 r. operator ten „odebrał” pozostałym operatorom 285 tys. klientów (podczas, gdy w pierwszym półroczu 2015 r. było to 389 tys.) Świadczyć to może o tym, że wraz z wyrównywaniem się udziałów w rynku wszystkich graczy sukces rynkowy przestaje być wynikiem prostej konkurencji cenowej.

W lutym 2016 r. Grupa Cyfrowego Polsatu ogłosiła przejęcie całkowitej kontroli nad Grupą Midas (obejmującą poza Midasem, Aero 2 Sp. z o.o., Altalog Sp. z o.o., Sferię S.A.). Ta strategiczna dla Grupy Cyfrowego Polsatu decyzja pozwoliła na przejęcie pełnej kontroli nad częstotliwościami, którymi dysponuje Grupa Midas oraz pozytywnie wpłynęła na efekt synergii wewnątrz spółek grupy (m.in. kosztowych) w efekcie uproszczenia jej struktury.

Udział pozostałych operatorów (w tym operatorów wirtualnych) w rynku dynamicznie rośnie, choć nadal jest on niewielki – pod koniec I półrocza 2016 r. estymowany jest na poziomie 2% rynku. Wśród MVNO na szczególną uwagę ze względu na dynamikę wzrostu zasługuje Virgin Mobile, którego liczba klientów na koniec drugiego kwartału przekroczyła 400 tys.

Dodatkowo wprowadzanie przez operatorów nowych usług z zakresu komunikacji elektronicznej (np. Cyfrowy Polsat GO, Play TV), jak również usług spoza macierzystej branży (energia elektryczna, ubezpieczenia, finanse, usługi bankowe itp.) ma na celu nie tylko wzrost przychodów, ale i zlojalizowanie bazy posiadanych już klientów.

Na dalszy rozwój usług operatorów na rynku mobilnym oraz ich ofertę będzie miała wpływ zakończona w październiku 2015 r. aukcja częstotliwości 800 i 2600 MHz, dzięki której operatorzy będą w stanie rozwijać usługi LTE. Polkomtel jako jedyny operator spośród 4 największych operatorów nie wziął bezpośredniego udziału w przetargu na częstotliwość 800 MHz, argumentując to zbyt wysokimi kosztami aukcji w porównaniu do rozbudowy własnej sieci. Rozpoczął natomiast budowę sieci LTE-Advanced opartą o połączone pasma z częstotliwości 1800 i 2600 MHz).

4.6 Konkurencja na rynku stacjonarnego Internetu

Operatorzy telewizji kablowych, posiadający ok. 40% rynku płatnej telewizji oraz jedną trzecią rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu, kontynuowali w I półroczu 2016 r. strategię wzmacniania swojej pozycji rynkowej.

Stosowane do tej pory narzędzia marketingowe polegające przede wszystkim na ulepszaniu oferty, poszerzaniu pakietów o kolejne usługi telekomunikacyjne oraz kompleksowe rozwiązania dla gospodarstw domowych (ubezpieczenia, energia) skoncentrowane na terenach większych miast, gdzie operatorzy byli obecni do tej pory, już nie wystarczają, żeby ten cel osiągnąć.

Nasylenie rynku w dużych miastach zmusza operatorów kablowych do poszukiwania nowych dróg rozwoju w mniejszych miejscowościach. Odbyna się to zarówno poprzez bezpośrednie inwestycje w infrastrukturę jak również przejęcia mniejszych operatorów komunikowane przez wszystkich największych operatorów (UPC, Multimedia Polska oraz Vectra). W I półroczu 2016 r. ponownie pojawiły się spekulacje nt. możliwej konsolidacji, w ramach której największy operator kablowy – UPC Polska miałby przejąć spółkę Multimedia Polska. Gdyby transakcja doszła do skutku, UPC wzmocniłaby swoją pozycję lidera w dużych miastach oraz znacząco zwiększyła swój udział w miastach średnich i małych. W skali całego kraju, szacowany udział UPC w rynku Internetu stacjonarnego wzrósłby do ok. 22%, a w rynku telewizji do ok. 16%.

Ekspansja operatorów kablowych na rynkach lokalnych, w których Orange miał dotychczas ugruntowaną pozycję, stanowi potencjalne ryzyko dla pozycji Orange. Sytuacja w dużych aglomeracjach pokazuje, że Orange Polska ma utrudnione możliwości konkurowania z kompleksową ofertą operatorów kablowych bazując na tradycyjnej infrastrukturze miedzianej. Dlatego właśnie plan inwestycji Orange w FTTH obejmuje również mniejsze miasta, gdzie operatorzy kablowi jeszcze nie zdążyli ugruntować swojej obecności.

Dodatkowo należy zwrócić uwagę na komunikowaną przez operatorów kablowych konieczność dostarczenia klientowi pełnowartościowej i atrakcyjnej oferty mobilnej. To może doprowadzić albo do powstania aliansu strategicznego operatora kablowego z operatorem mobilnym albo ich fuzję. Takie zdarzenie zmniejszyłoby przewagę konkurencyjną Orange Polska jako jedynego dostawcy oferty konwergentnej dla klientów indywidualnych na rynku. Spodziewając się takiego scenariusza, Orange Polska priorytetowo traktuje doskonalenie posiadanej oferty konwergentnej.

Rosnąca personalizacja dostarczanych treści (szczególnie związanych z rozrywką) i rozwój usług na żądanie, szczególnie telewizji internetowej, kanałów HD, muzyki czy filmów na życzenie, generuje większy popyt na szybkie łącza szerokopasmowe, dlatego też CATV unowocześniają i rozbudowują własną sieć oraz coraz częściej dzierżawią włókna światłowodowe. Celem inwestycji jest także pozyskanie klientów z segmentu biznesowego, który stanowi dla telewizji kablowych rosnące źródło przychodów.

4.7 Rozwój oferty TV

W lutym 2016 Orange Polska wprowadził nową ofertę telewizyjną dla klientów IPTV, opartą na treści agregowanej przez Orange Polska. Zmiana ta umożliwiła większą elastyczność w dopasowaniu oferty TV do potrzeb klientów oraz pozwala na rozwój dodatkowych usług, w tym „catch-up TV”, „multiroom” oraz „multiscreen”. Pakiet kanałów dostępnych w podstawowym abonamencie wzrósł z 61 do 91 (z czego 25 kanałów w jakości HD), dopasowanych do potrzeb wszystkich członków rodziny. W rezultacie Orange Polska poprawia swoją pozycję konkurencyjną w zakresie treści, co jest głównym elementem strategii skoncentrowanej na gospodarstwie domowym oraz pomaga nam spieniężyć planowane w nadchodzących latach inwestycje w technologię światłowodową.

Równocześnie Orange Polska w dalszym ciągu rozwija partnerstwo z platformą satelitarną nc+, w ramach którego udostępniania ofertę NC+ klientom telewizji Orange w technologii satelitarnej oraz IPTV. W ramach partnerstwa w kwietniu 2016 wprowadzona dla klientów telewizji Orange wiodącą promocję NC+ wprowadzoną z okazji 21 urodzin CANAL+. Ponadto rozwijane są również oferty NC+ z ofertą mobilną Orange. W 2016 wprowadzono dedykowaną promocję dla dotychczasowych klientów NC+ oferującą pakiet NC+ wraz z Internetem LTE od Orange.

4.8 Rozbudowa infrastruktury

Stacjonarna

W 2015 r. Orange Polska rozpoczęła masową budowę linii światłowodowych w technologii FTTH. Na koniec czerwca 2016r. zasięgiem usług FTTH objęto ponad 1,01 mln gospodarstw domowych. Na koniec czerwca 2016 r. Orange Polska miała w zasięgu technologii VDSL ponad 4,77 mln gospodarstw domowych

W laboratoriach Orange Labs prowadzone są badania nad technologią G.fast. Jest to technika dostępowa zestandaryzowana przez ITU-T pod koniec 2014 r., umożliwiająca osiąganie wysokich prędkości z wykorzystaniem pary miedzianej. Pod koniec marca 2016 uruchomiono pilota sieciowego w tej technice.

W marcu 2016 w Orange Polska wznowiono pilota sieciowego technologii MoCA (Multimedia over Coax Alliance) polegającego na uruchomieniu usług z pakietu FTTH Orange z wykorzystaniem kabla koncentrycznego na ostatnich metrach. Pilot realizowany jest we wszystkich miastach, gdzie Orange Polska świadczy usługi FTTH. Głównym celem pilota jest oszacowanie możliwości zwiększenia współczynnika konwersji usług FTTH.

Konwergencja

W I półroczu 2016 r. prowadzone były prace badawczo-rozwojowe w obszarze rozwoju usługi hybrydowego dostępu do Internetu (DSL+LTE) w Orange Polska. Usługa hybrydowa zakłada zmniejszenie churnu użytkowników Neostrady oraz poprawienie prędkości łącz za pomocą dodania interfejsu radiowego do routerów CPE („Customer Premises Equipment”). Uruchomienie takiej usługi zakłada wdrożenie nowych routerów agregacyjnych, nowych CPE oraz zapewnienie infrastruktury sieciowej i pojemności sieci.

W ramach zarządzania kontentem, wybudowano sieć Content PoP oraz rozpoczęto budowę nowej generacji sieci CDN – Content Delivery Network. Sieć Content POP znacząco poprawia jakość dostarczanego kontentu (np. filmów na serwisie Youtube) dla klientów końcowych, a jednocześnie pozwala uzyskać dodatkowe przychody i ograniczyć koszty rozbudowy sieci.

W I półroczu 2016 r. kontynuowano projekt (rozpoczęty w 2015) budowy nowej konwergentnej sieci szkieletowej IP opartej wyłącznie o łącza o przepływności 100Gb/s. W ramach przetargu na budowę nowej sieci oraz dzięki użyciu nowych technologii znacząco ograniczono koszty utrzymania oraz przyszłych rozbudów.

Mobilna

W 2015 r. Orange Polska wykonał pierwsze połączenie w technologii VoLTE, które umożliwi uzyskanie lepszych parametrów jakościowych połączeń głosowych w sieci mobilnej. Komercyjnego wdrożenia należy oczekiwać w 2016 r.

W pierwszym półroczu 2016 w Orange Polska kontynuowano rozbudowę sieci mobilnej, zarówno w kontekście rozbudowy istniejących obiektów, jaki i budowy nowych stacji. Dzięki inwestycjom w rozbudowę infrastruktury mobilnej, w zasięgu sieci 3G (UMTS / HSPA) na koniec pierwszego półrocza 2016 znajdowało się 99,6 % populacji Polski. W 2016 rozpoczęto budowę sieci LTE w paśmie 800MHz oraz 2600MHz w następstwie pozytywnego rozstrzygnięcia aukcji częstotliwościowej. Dzięki nowemu pasmu na koniec pierwszego półrocza 2016 w zasięgu sieci LTE znalazło się 95,4 % populacji Polski.

Jednocześnie trwa rozbudowa sieci EPC (Evolved Packet Core) w celu zapewnienia pojemności dla wzrastającego ruchu.

IP

Równolegle trwał projekt migracji klientów usług szerokopasmowych ze standardu ATM na standard IP, dzięki któremu na koniec czerwca 2016 r. ponad 78% abonentów usługi Neostrada oraz 67% abonentów usługi iDSL obsługiwanych było z wykorzystaniem węzłów dostępowych przyłączonych poprzez sieć agregacyjną IP.

W 2016 r. Orange Polska planuje uruchomienie komercyjnego, krajowych interkonektów głosowych IP pomiędzy siecią mobilną Orange i dwiema sieciami mobilnymi. Umożliwi to jakość HD połączeń głosowych pomiędzy sieciami połączonych operatorów.

4.9 Ewolucja sieci dystrybucji Grupy

Dążąc do zapewnienia klientom indywidualnym i biznesowym bardzo dobrej obsługi sprzedażowej i posprzedażowej, Grupa utrzymuje różnorodny kanał dystrybucji: tradycyjne punkty sprzedaży, kanał alternatywny, sprzedaż internetową, telesprzedaż oraz sprzedaż aktywną. Głównym celem pozostaje ciągłe rozwijanie internetowego kanału sprzedaży oraz inicjatyw cross-channel, a co ma bezpośrednie przełożenie na satysfakcję klientów oraz dalszą poprawę efektywności.

Obecnie mamy około 790 własnych oraz agencyjnych punktów sprzedaży, oferujących pełne portfolio usług mobilnych i stacjonarnych, które stopniowo unowocześniamy tak, aby zapewnić naszym klientom komfort i wygodę. Otworzyliśmy 11 interaktywnych Smart Store, zaprojektowanych zgodnie z najnowszymi trendami,

zachęcających do odkrywania nowych rozwiązań w bardzo łatwy i przyjemny sposób. Dodatkowo wdrożyliśmy nowy format sklepów – Fiber Shopy. Są to sklepy lokalizowane w pobliżu osiedli mieszkaniowych z zasięgiem FTTH, które spełniają funkcję wizerunkową- sprzedażową i które będzie można przenosić w kolejne miejsca po okresie dynamicznej sprzedaży oferty światłowodowej (zwykle kilka pierwszych miesięcy po oddaniu inwestycji FTTH). Klienci w tych sklepach będą mogli spotkać się z profesjonalnymi doradcami, dowiedzieć jak działa usługa w technologii światłowodowej, przetestować usługę i sfinalizować transakcję.

Sprzedaż internetowa to najdynamiczniej rozwijający się kanał. Sukcesywnie wdrażamy rozwiązania cross-channel - współpraca między wszystkimi kanałami kontaktu zapewnia naszym Klientom jednakowe, pozytywne doświadczenia w każdym miejscu i czasie. Z uwagi na fakt, iż duża część naszych klientów rozpoczyna swoją przygodę z Orange w Internecie, odświeżyliśmy część samoobsługową portalu www.orange.pl oraz aplikację My Orange, dzięki czemu korzystanie z nich jest bardziej przyjazne i intuicyjne.

Do kontaktu z klientami, głównie w zakresie ofert utrzymaniowych, wykorzystywany jest także kanał telesprzedaży. W takim przypadku, umowa i produkt są dostarczane są bezpłatnie przez kuriera.

Obecnie jest rozwijany również kanał sprzedaży bezpośredniej (door-to-door). Związane to jest z rozpoczęciem w roku 2015 sprzedaży usług w technologii światłowodowej. Sprzedaż bezpośrednia jest w tym przypadku najbardziej efektywnym kanałem sprzedażowym i sposobem konkurencji z operatorami kablowymi.

4.10 Obowiązki regulacyjne

Zgodnie z decyzjami wydanymi przez Prezesa UKE w 2012 r. Orange Polska ma pozycję znaczącą na detalicznych rynkach właściwych:

- na rynku przyłączenia do stacjonarnej sieci publicznej i utrzymania w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych – dla konsumentów (rynek 1/2003),
- na rynku przyłączenia do stacjonarnej sieci publicznej i utrzymania w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych – dla klientów biznesowych (2/2003).

Na mocy powyższych decyzji na Orange Polska ciąży obowiązek uzyskiwania akceptacji UKE dla cenników i regulaminów, zakaz stosowania zaniżonych cen, zakaz zobowiązywania użytkownika do korzystania z usług, które są dla niego zbędne, zakaz stosowania nieuzasadnionych preferencji dla grup użytkowników, zakaz utrudniania wejścia na rynek innym operatorom.

Na mocy decyzji wyznaczających Orange Polska jako operatora o pozycji znaczącej na hurtowych rynkach właściwych według rekomendacji KE z 2007 r., na Orange Polska ciąży m.in. następujące obowiązki:

- na krajowym rynku rozpoczynania połączeń w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej (rynek 2/2007) – obowiązek zapewnienia możliwości zarządzania obsługą użytkownika końcowego, oferowania usług na warunkach hurtowych w celu ich dalszej sprzedaży (usługa WLR), zapewnienia infrastruktury telekomunikacyjnej, kolokacji i innych form wspólnego korzystania z budynków - na zasadach określonych w ofercie ramowej;
- na krajowym rynku zakańczania połączeń w sieci stacjonarnej Orange Polska (rynek 3/2007) – obowiązek dostępu do sieci na niedyskryminacyjnych zasadach, określonych w ofercie ramowej, w tym także obowiązek rozliczania się za świadczoną usługę na podstawie płaskiej stawki interkonektowej;
- na krajowym rynku świadczenia usług hurtowego (fizycznego) dostępu do infrastruktury sieciowej (w tym dostępu dzielonego lub w pełni uwolnionego) w stałej lokalizacji (rynek 4/2007). W skład rynku zostały włączone nie tylko pętla i podpętla miedziane, ale także światłowodowe. Orange Polska ma obowiązek zapewnienia dostępu do tej infrastruktury na warunkach określonych przez UKE w ofercie ramowej;
- na krajowym rynku świadczenia hurtowych usług dostępu szerokopasmowego, z wyłączeniem 76 obszarów gminnych (rynek 5/2007), które zostały uznane za konkurencyjne. Na obszarach zderegulowanych na Orange Polska nie ciąży żadne obowiązki regulacyjne (zarówno w zakresie FTTx jak i xDSL), z wyłączeniem obowiązku przejściowego (obowiązującego do października 2016 r.) w zakresie utrzymania uprzednio ustanowionego dostępu BSA. Na obszarach regulowanych Orange Polska ma obowiązek dostępu do infrastruktury światłowodowej i miedzianej na zasadach określonych w ofercie ramowej zatwierdzonej przez Prezesa UKE.

Na podstawie decyzji SMP na rynkach 2/2007, 3/2007, 4/2007 Orange Polska ma obowiązek polegający na ustalaniu opłat z tytułu dostępu telekomunikacyjnego w oparciu o koszty ponoszone oraz obowiązek polegający na prowadzeniu rachunkowości regulacyjnej zgodnie z zatwierdzoną przez Prezesa UKE instrukcją. Sprawozdania z rachunkowości regulacyjnej na wskazanych rynkach Orange Polska jest zobowiązany poddawać badaniu przez niezależnego biegłego rewidenta.

Na podstawie decyzji SMP dla rynku 5/2007 Orange Polska ma obowiązek kalkulacji kosztów świadczenia usług oraz stosowania opłat z tytułu dostępu telekomunikacyjnego, uwzględniających zwrot uzasadnionych kosztów operatora. Kalkulacje kosztów usług na tych rynkach podlegają badaniu przez niezależnego biegłego

rewidenta. Do czasu przeprowadzenia audytu regulacyjnego Orange Polska ma obowiązek stosowania cen w oparciu o koszty ponoszone.

Na mocy decyzji Prezesa UKE z 16 września 2015 r., Orange Polska został wyznaczony za podmiot o znaczącej pozycji na rynku usług wysokiej jakości w stałej lokalizacji o przepływności do 2 Mb/s włącznie (tzw. rynek 4/2014 do 2 Mb/s). Z tytułu posiadanej pozycji, na Orange Polska zostały nałożone obowiązki w zakresie dostępu, niedyskryminacji, przejrzystości, w tym przedłożenia oferty ramowej i rachunkowości regulacyjnej. Orange Polska jest zobowiązany do ustalania stawek hurtowych na podstawie kosztów ponoszonych.

Orange Polska jest operatorem o pozycji znaczącej na rynku zakańczania połączeń w ruchomej publicznej sieci telefonicznej Orange Polska (rynek 7/2007). Najważniejsze obowiązki regulacyjne nałożone na tym rynku to obowiązek niedyskryminacji, obowiązek przejrzystości, polegający na ogłaszaniu informacji w sprawach zapewnienia dostępu telekomunikacyjnego, obowiązek zapewnienia dostępu telekomunikacyjnego oraz obowiązek stosowania opłat za zakończenie połączenia w sieci Orange Polska w wysokości określonej w zamieszczonym w decyzji SMP z 14 grudnia 2012 r. harmonogramie (4,29 gr/min od 1 lipca 2013 r.). W dniu 31 grudnia 2012 r. Orange Polska złożył stosowne odwołanie od decyzji UKE z 14 grudnia 2012 r., nakładającej obowiązki regulacyjne na rynku 7/2007. 16 lipca 2015 r. sąd pierwszej instancji (SOKiK) uchylił decyzję UKE w zakresie stawek. Wyrok nie jest prawomocny - strony postępowania złożyły apelacje

14 grudnia 2010 r. decyzją Prezesa UKE Orange Polska został uznany za podmiot o pozycji znaczącej na rynku zakańczania połączeń SMS w sieci mobilnej Orange Polska. Najistotniejszy obowiązek regulacyjny nałożony tą decyzją to obowiązek świadczenia usług zakańczania połączeń SMS w oparciu o ponoszone koszty. Odwołanie Orange Polska od tej decyzji zostało prawomocnie oddalone. Orange Polska złożył skargę kasacyjną. 6 maja 2015 r. Sąd Najwyższy uchylił wyrok Sądu Apelacyjnego i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania.

19 sierpnia 2015 r. Sąd Apelacyjny zmienił decyzję SMP nakładającą obowiązki na Orange Polska na rynku zakańczania SMS poprzez doprecyzowanie obowiązków dostępowych, ustalenie stawki maksymalnej za zakańczanie SMS w wysokości 0,05 zł. Wyrok jest prawomocny. Orange Polska złożył skargę kasacyjną od wyroku. Postępowanie jest w toku.

4.11 Proponowane zmiany w regulacjach

UKE prowadzi analizę rynku uwolnienia lokalnej pętli abonenckiej (LLU). 6 marca 2016 r. opublikowany został projekt decyzji w tej sprawie, przewidujący deregulację 26 gmin, co oznacza brak obowiązku udostępniania LLU na sieciach miedzianych oraz światłowodowych FTTH. W wyniku przeprowadzonego postępowania konsultacyjnego UKE zdecydował się na rozszerzenie zakresu deregulacji, czego efektem jest ponowne rozpoczęcie postępowania konsultacyjnego. 28 czerwca 2016 r. został opublikowany projekt decyzji, który zakłada nie tylko całkowitą deregulację 26 obszarów gminnych, ale także istotne ograniczenia regulacji na obszarze 255 gmin (w tym Warszawa, Łódź, Wrocław, Bydgoszcz, Toruń, Gdańsk) na sieci FTTH. Na tych terenach planowany jest jedynie obowiązek dostępu oraz obowiązek rachunkowości regulacyjnej. UKE odstąpił na tych obszarach od nałożenia na Orange Polska obowiązku orientacji kosztowej cen dostępu, obowiązku oferty ramowej (warunki dostępu mogą być w dowolnie ustalone przez Orange Polska) oraz od obowiązku niedyskryminacji, w tym niedyskryminacji cenowej. Postępowanie jest w toku.

UKE rozpoczął także analizę rynku zakańczania połączeń SMS. Projekt decyzji zdejmującej obowiązki z Orange Polska na rynku zakańczania SMS został opublikowany 30 czerwca 2016 r. Postępowanie jest w toku.

4.12 Regulacja stawek roamingowych

W dniu 25 listopada 2015 r. Parlament Europejski i Rada przyjęli treść Rozporządzenia nr 2015/2120 w sprawie roamingu w publicznych sieciach łączności ruchomej wewnątrz Unii.

Rozporządzenie ustanawia nowe zasady świadczenia usług roamingu na terenie UE. Od 30 kwietnia 2016 r. został wprowadzony mechanizm ustalania detalicznych cen roamingowych, polegający na dodaniu do cen krajowych stosownych dopłat w wysokości 5 c/min połączenia głosowego wychodzącego; 2c/SMS; 5c/1 MB transmisji danych. Roamingowa cena detaliczna (ustalana jako suma ceny krajowej i dopłaty) nie może przekroczyć ustalonego poziomu 19 c/min, 6 c/SMS, 20 c/1 MB, a dopłaty do połączeń odbieranych nie mogą przekroczyć średniej ważonej europejskich stawek MTR wskazanej przez BEREC, czyli 0,0114 c/min. Od 15 czerwca 2017 r. detaliczne opłaty roamingowe zostaną zrównane z cenami usług krajowych.

Zanim dojdzie do zrównania opłat roamingowych z cenami usług krajowych, Komisja Europejska została zobowiązana do przeprowadzenia stosownych analiz w zakresie stawek hurtowych i przedstawienia odpowiednich propozycji legislacyjnych odnośnie stawek hurtowych na podstawie wyników analizy. Postępowanie konsultacyjne jest w toku.

4.13 Zakańczanie połączeń w sieciach mobilnych (MTR)

Od 1 kwietnia 2016 r. została zaimplementowana na polskim rynku zasada różnicowania MTR w zależności od tego, czy połączenie zostało zainicjowane na obszarze EOG (Europejski Obszar Gospodarczy) czy poza EOG.

Połączenia inicjowane poza EOG obciążane są stawkami wyższym niż regulowany MTR. Operatorzy mobilni w sposób swobodny (bez wskazania regulacyjnego) ustalili stawki MTR we własnych sieciach za ruch inicjowany poza EOG.

4.14 Wyniki kalkulacji kosztów

Zgodnie z obowiązkami regulacyjnymi wynikającymi z pozycji znaczącej na rynkach właściwych Orange Polska jest zobowiązany do sporządzenia sprawozdań z rachunkowości regulacyjnej za 2015 r oraz Opis kalkulacji kosztów usług dla rynku 5. W dniu 22 kwietnia 2016 r. Prezes UKE wydał decyzję zatwierdzającą. Orange Polska w dniu 13 maja 2016 r. złożył wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy przez Prezesa UKE, przekazując uwagi do decyzji, sprawa jest w toku.

Orange Polska, wypełniając nałożone prawem obowiązki, w dniu 6 lutego 2016 r. przedłożył Prezesowi UKE do zatwierdzenia instrukcję sporządzania sprawozdań z rachunkowości regulacyjnej za 2015 r oraz Opis kalkulacji kosztów usług dla rynku 5. W dniu 22 kwietnia 2016 r. Prezes UKE wydał decyzję zatwierdzającą. Orange Polska w dniu 13 maja 2016 r. złożył wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy przez Prezesa UKE, przekazując uwagi do decyzji, sprawa jest w toku.

W dniu 7 czerwca 2016 r. Prezes UKE powołał audytora firmę Ernst & Young Audyt Polska spółka z o.o. sp. k. do przeprowadzenia audytu w Orange Polska. Audytor rozpoczął audyt, jego wynikiem będzie wydanie opinii i raportu z badania, które UKE powinno ogłosić do 30 sierpnia 2016 r.

Realizując obowiązki regulacyjne Orange Polska przedłożył Prezesowi UKE do zatwierdzenia instrukcję sporządzania sprawozdań z rachunkowości regulacyjnej za 2016 rok oraz opis kalkulacji kosztów usług dla rynku 5 na rok 2018. Prezes UKE wszczął postępowanie i sprawa jest w toku.

4.15 Dopłata do usługi powszechnej

Postępowania Prezesa UKE w przedmiocie ustalenia przedsiębiorców zobowiązanych do udziału w dopłacie do usługi powszechnej za lata 2007 – 2011 są w toku.

W dniu 22 kwietnia 2016 r. Prezes UKE wydał decyzję określającą listę przedsiębiorców zobowiązanych do udziału w pokryciu dopłaty USO za rok 2007. Do decyzji zostały złożone wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy, sprawa jest w toku. W związku z tym dla roku 2007 nie zostały wszczęte postępowania dotyczące określenia indywidualnych kwot dopłat przypadających na poszczególnych operatorów.

Toczą się również postępowania sądowe ze skarg Orange Polska na decyzje UKE, ustalające wysokość dopłaty należnej Orange Polska.

W dniach 17 maja 2016 r. oraz 6 czerwca 2016 r. zapadły wyroki Naczelnego Sądu Administracyjnego, w których sąd podtrzymał wyroki Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego uchylające w części decyzje Prezesa UKE ustalające wysokość dopłaty USO za lata 2006 i 2007. Decyzje uchylone zostały w części, w jakiej Prezes UKE odmówił przyznania dopłaty za rok 2006 i rok 2007. Oznacza to, iż Prezes UKE jest zobowiązany podjąć na nowo postępowania administracyjne i jeszcze raz wydać decyzje w zakresie wysokości przysługujące Orange Polska dopłaty za lata 2006 i 2007. W zakresie uprzednio przyznanych kwot dopłat decyzje Prezesa UKE są ostateczne i prawomocne.

4.16 Zmiany prawa

Prawo krajowe

- 7 lutego 2016 r. weszła w życie ustawa z dnia 15 stycznia 2016 r. o zmianie ustawy o Policji oraz niektórych innych ustaw wprowadzająca katalog sytuacji, w których niektóre uprawnione służby mogą sięgać po dane telekomunikacyjne oraz obowiązek zapewnienia przez operatora na własny koszt warunków technicznych i organizacyjnych umożliwiających prowadzenie przez Policję kontroli operacyjnej.
- 17 kwietnia 2016 r. weszła w życie ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw, która w zakresie tzw. „klausul abuzywnych”, która wprowadza nowe narzędzia oddziaływania na przedsiębiorców, w tym telekomunikacyjnych.

W zakresie związanym bezpośrednio z działalnością telekomunikacyjną Orange Polska:

- 1 lipca 2016 r. weszły w życie przepisy ustawy z dnia 9 czerwca 2016 r. o zmianie ustawy o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych oraz niektórych innych ustaw. Za pomocą tej nowelizacji dokonano transpozycji do polskiego porządku prawnego dyrektywy w sprawie środków mających na celu zmniejszenie kosztów realizacji szybkich sieci łączności elektronicznej tzw. „dyrektywa kosztowa”.
- 2 lipca 2016 r. weszła w życie ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o działaniach antyterrorystycznych. Na jej podstawie operatorzy telekomunikacyjni zobowiązani zostali do uzyskania danych osobowych nowych abonentów i ich właściwego zweryfikowania przed rozpoczęciem świadczenia usług pre-paid – obowiązek ten wejdzie w życie w 25 lipca 2016 r., natomiast do 1 lutego 2017 r. ma zostać przeprowadzona rejestracja obecnych abonentów pre-paid. Ustawa nakłada ponadto na operatorów telekomunikacyjnych obowiązki w zakresie infrastruktury i działalności telekomunikacyjnej.

Obecnie na różnym etapie legislacyjnym trwają prace nad następującymi aktami prawnymi, mogącymi mieć wpływ na Orange Polska:

- Ministerstwo Cyfryzacji rozpoczęło prace koncepcyjne nad projektem ustawy dot. norm pól magnetycznych (PEM), która ma kompleksowo adresować zagadnienia emisji PEM oraz zwiększyć kontrolę społeczną i instytucjonalną w tym zakresie.
- Na szczeblu rządowym toczą się prace nad projektem ustawy o zmianie ustawy o grach hazardowych i innych ustaw, który nakładać ma na przedsiębiorców telekomunikacyjnych nowy obowiązek w postaci blokowania dostępu do adresów elektronicznych wpisanych do Rejestru Niedozwolonych Stron, który będzie prowadzony przez Ministerstwo Finansów.
- Projekt ustawy o składce audiowizualnej zakłada nowy mechanizm określania i poboru składki na media publiczne - 15 zł/miesięcznie od każdego licznika energii elektrycznej. Projektem zajmuje się sejmowa podkomisja nadzwyczajna, jednakże w związku z koniecznością zastosowania procedury notyfikacji zmian do Komisji Europejskiej (składka w zaproponowanym kształcie może być uznana za pomoc publiczną) wejście w życie ustawy będzie opóźnione, wobec czego obowiązek zapłaty składki audiowizualnej może powstać dopiero w 2017/2018 roku.
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o minimalnym wynagrodzeniu za pracę oraz niektórych innych ustaw, znajdujący się na etapie prac parlamentarnych, wprowadza minimalną stawkę godzinową dla umowy zlecenia oraz umowy o świadczenie usług, do których stosuje się przepisy o zleceniu, co może spowodować, że na umowach pozakodeksowych w 8-godzinny systemie pracy, pracownik będzie mógł zarobić więcej niż na etacie w oparciu o umowę o pracę.

Prawo Unii Europejskiej:

- Opublikowane zostało Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych), które jako akt ujednociający przepisy prawne dot. ochrony danych osobowych stosowane będzie od 25 maja 2018 r. Przepisy rozporządzenia wprowadzają kary finansowe w przypadku naruszeń i mogą wynosić nawet 20 mln euro lub 4 proc. rocznego globalnego obrotu firmy.
- Trwają prace Komisji Europejskiej nad fundamentalną rewizją pakietu dyrektyw telekomunikacyjnych (projekt ma zostać przedstawiony wczesną jesienią).

4.17 Roszczenia i spory, kary i postępowania

Informacje o istotnych postępowaniach i roszczeniach przeciwko spółkom Grupy, jak również karach i postępowaniach, w tym o karze nałożonej przez Komisję Europejską, znajdują się w nocie 9 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

ROZDZIAŁ III STRUKTURA ORGANIZACYJNA

5 ZMIANY ORGANIZACYJNE W PIERWSZYM PÓŁROCZU 2016 ROKU

5.1 Zmiany w strukturze organizacyjnej Orange Polska S.A.

W I półroczu 2016 r. Spółka nie przeprowadzała istotnych zmian w strukturze organizacyjnej.

5.1.1 Zarząd Orange Polska S.A.

Na dzień 30 czerwca 2016 r. Zarząd był ośmioosobowy, a poszczególnym Członkom Zarządu przyporządkowane są następujące sprawy Spółki do bezpośredniego prowadzenia:

- Prezes Zarządu,
- Wiceprezes Zarządu ds. Operacyjnych,
- Wiceprezes Zarządu ds. Rynku Biznesowego,
- Członek Zarządu ds. Finansów,
- Członek Zarządu ds. Zasobów Ludzkich.
- Członek Zarządu ds. Sprzedaży i Komercyjnej Digitalizacji
- Członek Zarządu ds. Obsługi Klientów i Strategii Relacji z Klientami
- Członek Zarządu ds. Marketingu

W dniu 4 lipca 2016 r. pan Michał Paschalis-Jakubowicz, członek zarządu Orange Polska S.A. ds. Marketingu złożył rezygnację z zajmowanego stanowiska z powodów osobistych, ze skutkiem natychmiastowym. W okresie przejściowym Prezes Zarządu Jean-François Fallacher przejął odpowiedzialność zarządczą w obszarze marketingu.

5.1.2 Jednostki organizacyjne Orange Polska S.A.

Liczba jednostek organizacyjnych funkcjonujących w strukturze Spółki uległa nieznacznej zmianie.

Na dzień 30 czerwca 2016 r. w strukturze Orange Polska funkcjonowało 78 jednostek organizacyjnych, bezpośrednio raportujących do:

- 1) Prezesa Zarządu – 6 jednostek organizacyjnych,
- 2) Wiceprezesa Zarządu ds. Rynku Biznesowego – 7 jednostek organizacyjnych,
- 3) Wiceprezesa Zarządu ds. Operacyjnych – 12 jednostek organizacyjnych,
- 4) Członka Zarządu ds. Finansów – 6 jednostek organizacyjnych,
- 5) Członka Zarządu ds. Zasobów Ludzkich – 9 jednostek organizacyjnych,
- 6) Członka Zarządu ds. Sprzedaży i Komercyjnej Digitalizacji - 6 jednostek organizacyjnych,
- 7) Członka Zarządu ds. Obsługi Klientów i Strategii Relacji z Klientami - 2 jednostek organizacyjnych,
- 8) Członka Zarządu ds. Marketingu - 10 jednostek organizacyjnych,
- 9) Dyrektora Wykonawczego ds. Korporacyjnych – 6 jednostek organizacyjnych,
- 10) Dyrektora Wykonawczego ds. Centrum Usług – 4 jednostek organizacyjnych,
- 11) Dyrektora Wykonawczego ds. Efektywności i Transformacji – 3 jednostki organizacyjne,
- 12) Dyrektora Wykonawczego ds. Rynku Klientów-Operatów – 7 jednostek organizacyjnych,
- 13) Dyrektor Wykonawczy ds. Marki i Komunikacji Marketingowej.

5.1.3 Zmiany w strukturach organizacyjnych jednostek zależnych Orange Polska S.A.

W pierwszym półroczu 2016 r. nie było znaczących zmian w strukturach organizacyjnych jednostek zależnych Orange Polska S.A.

5.2 Zmiany własnościowe w Grupie w pierwszym półroczu 2016 r.

5.2.1 Połączenie spółek Orange Polska S.A. ze spółkami Orange Customer Services sp. z o.o. oraz TP Invest sp. z o.o.

Dnia 24.05.2016 r. Zarząd Orange Polska SA przyjął plan połączenia Orange Polska S.A. jako spółki przejmującej z Orange Customer Service sp. z o.o. oraz TP Invest sp. z o.o. jako spółek przejmowanych.

5.2.2 Wykreślenie z rejestru spółki TPSA Eurofinance France SA

Dnia 17.06 2016 r. spółka TPSA Eurofinance France SA została wykreślona z francuskiego rejestru spółek.

5.3 Akcjonariat jednostki dominującej

Na dzień 30 czerwca 2016 r., kapitał zakładowy Spółki wynosił 3.937 mln złotych i był podzielony na 1.312 mln w pełni opłaconych akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 3 złote każda.

Struktura własnościowa kapitału zakładowego na dzień 25 lipca 2016 r. była następująca:

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Orange Polska S.A.	Udział w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Orange Polska S.A.	Wartość nominalna posiadanych akcji (w zł)	Udział w kapitale zakładowym
Orange SA	664.999.999	664.999.999	50,67%	1.994.999.997	50,67%
Pozostali akcjonariusze	647.357.480	647.357.480	49,33%	1.942.072.440	49,33%
RAZEM	1.312.357.479	1.312.357.479	100,00%	3.937.072.437	100,00%

Na dzień 30 czerwca 2016 r. Orange SA posiadało 50,67% akcji Spółki. Orange SA posiada prawo powoływania większości Członków Rady Nadzorczej Orange Polska S.A. Rada Nadzorcza powołuje i odwołuje Członków Zarządu.

Orange SA jest jednym z największych na świecie wiodących operatorów telekomunikacyjnych, którego przychody na dzień 31 grudnia 2015 r. wyniosły 40 mld euro. Orange SA zatrudnia 156.000 pracowników na całym świecie, w tym 97.000 pracowników we Francji. Obecna w 28 krajach Grupa Orange posiada bazę 263 milionów klientów na całym świecie, w tym 201 mln mobilnych użytkowników i 18 milionów stałych klientów usług szerokopasmowych. Orange SA jest również wiodącym dostawcą globalnych usług IT i telekomunikacyjnych dla przedsiębiorstw wielonarodowych, pod marką Orange Business Services. W marcu 2015 r. Grupa Orange przedstawiła nowy plan strategiczny "Essentials 2020". Orange SA jest notowana na giełdzie Euronext w Paryżu (symbol ORA) oraz na Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (symbol ORAN).

Na dzień 30 czerwca 2016 r. Spółka nie posiada informacji o istniejących umowach lub innych zdarzeniach, w wyniku których mogą nastąpić zmiany w strukturze akcjonariatu.

W pierwszym półroczu 2016 r. Orange Polska S.A. nie emitował akcji pracowniczych.

6 STRUKTURA GRUPY NA DZIEŃ 30 CZERWCA 2016

Opis organizacji Grupy został przedstawiony w nocie 1.2 do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

6.1 Organy zarządzające i nadzorujące jednostki dominującej

I. Skład osobowy Zarządu na 1 stycznia 2016 r.:

- 1) Bruno Duthoit - Prezes Zarządu
- 2) Mariusz Gaca - Wiceprezes Zarządu
- 3) Piotr Muszyński – Wiceprezes Zarządu
- 4) Jolanta Dudek – Członek Zarządu
- 5) Jacek Kowalski – Członek Zarządu
- 6) Bożena Leśniewska – Członek Zarządu
- 7) Maciej Nowohoński - Członek Zarządu
- 8) Michał Paschalis-Jakubowicz – Członek Zarządu

W dniu 4 lutego 2016 r. Bruno Duthoit złożył rezygnację z zajmowanego stanowiska Prezesa Zarządu Spółki ze skutkiem na koniec dnia 30 kwietnia 2016 roku. Tego dnia Rada Nadzorcza powołała pana Jean-François Fallacher na stanowisko Prezesa Zarządu Orange Polska ze skutkiem na dzień 1 maja 2016 roku.

Skład na 30 czerwca 2016 r.:

- 1) Jean-François Fallacher - Prezes Zarządu
- 2) Mariusz Gaca - Wiceprezes Zarządu
- 3) Piotr Muszyński – Wiceprezes Zarządu
- 4) Jolanta Dudek – Członek Zarządu
- 5) Jacek Kowalski – Członek Zarządu
- 6) Bożena Leśniewska – Członek Zarządu
- 7) Maciej Nowohoński – Członek Zarządu
- 8) Michał Paschalis-Jakubowicz – Członek Zarządu

W dniu 4 lipca 2016 r. pan Michał Paschalis-Jakubowicz, członek zarządu Orange Polska S.A. ds. Marketingu złożył rezygnację z zajmowanego stanowiska z powodów osobistych, ze skutkiem natychmiastowym. W okresie przejściowym Prezes Zarządu Jean-François Fallacher przejął odpowiedzialność zarządczą w obszarze marketingu.

II. Skład osobowy Rady Nadzorczej oraz jej komitetów wraz ze zmianami osobowymi w I półroczu 2016 r.

Skład na 1 stycznia 2016 r.:

- 1) Maciej Witucki – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- 2) prof. Andrzej K. Koźmiński – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej, Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 3) Gervais Pellissier - Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu ds. Strategii
- 4) Marc Ricau – Sekretarz Rady Nadzorczej
- 5) dr Henryka Bochniarz – Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 6) Jean-Marie Culpin – Członek Rady Nadzorczej
- 7) Eric Debroeck - Członek Rady Nadzorczej
- 8) Ramon Fernandez - Członek Rady Nadzorczej
- 9) dr Mirosław Gronicki - Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 10) Russ Houlden - Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytowego
- 11) Marie-Christine Lambert - Członek Rady Nadzorczej
- 12) Maria Pasło-Wiśniewska - Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 13) Gérard Ries – Członek Rady Nadzorczej
- 14) dr Wiesław Rozłucki - Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu ds. Wynagrodzeń
- 15) Valérie Théron - Członek Rady Nadzorczej

W dniu 3 lutego 2016 r. prof. Andrzej K. Koźmiński złożył rezygnację z funkcji Członka Rady Nadzorczej ze skutkiem od dnia 12 kwietnia 2016 r.

W dniu 7 kwietnia 2016 r. p. Gérard Ries złożył rezygnację z funkcji Członka Rady Nadzorczej ze skutkiem od dnia 7 kwietnia 2016 r.

W dniu 12 kwietnia 2016 r. wygasły mandaty pp.: Jean-Marie Culpina, Erica Debroeck, Mirosława Gronickiego, Gervaisa Pellissiera, Marca Ricau i Macieja Wituckiego.

Tego dnia Zwyczajne Walne Zgromadzenie powołało pp.: Jean-Marie Culpina, Erica Debroeck, Michała Kleibera, Gervaisa Pellissiera, Marca Ricau i Macieja Wituckiego na Członków Rady Nadzorczej.

W dniu 28 czerwca 2016 r. Pani Marie-Christine Lambert złożyła rezygnację z funkcji Członka Rady Nadzorczej ze skutkiem od dnia 30 czerwca 2016 r.

Skład na 30 czerwca 2016 r.:

- 1) Maciej Witucki – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- 2) Gervais Pellissier - Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu ds. Strategii
- 3) Marc Ricau - Sekretarz Rady Nadzorczej
- 4) dr Henryka Bochniarz – Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 5) Jean-Marie Culpin – Członek Rady Nadzorczej
- 6) Eric Debroeck – Członek Rady Nadzorczej
- 7) Ramon Fernandez - Członek Rady Nadzorczej
- 8) Russ Houlden - Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytowego
- 9) prof. Michał Kleiber - Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 10) Maria Paśło-Wiśniewska - Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 11) dr Wiesław Rozłucki - Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu ds. Wynagrodzeń
- 12) Valérie Théron - Członek Rady Nadzorczej

W chwili obecnej w skład Rady Nadzorczej Orange Polska wchodzi pięciu Członków niezależnych: dr Henryka Bochniarz, Russ Houlden, prof. Michał Kleiber, Maria Paśło-Wiśniewska i dr Wiesław Rozłucki.

Skład Komitetów Rady Nadzorczej na dzień 30 czerwca 2016 r.:

Komitet Audytowy:

- 1) Russ Houlden – Przewodniczący
- 2) Maria Paśło-Wiśniewska
- 3) Marc Ricau

Pracownikiem Komitetu przewodniczy Pan Russ Houlden, niezależny Członek Rady Nadzorczej, który posiada odpowiednie doświadczenie i kwalifikacje w kwestiach finansowo-księgowych oraz audytu.

Komitet ds. Wynagrodzeń:

- 1) dr Wiesław Rozłucki – Przewodniczący
- 2) Maria Paśło-Wiśniewska
- 3) Marc Ricau
- 4) Valérie Théron

Komitet ds. Strategii:

- 1) Gervais Pellissier – Przewodniczący
- 2) dr Henryka Bochniarz
- 3) Jean-Marie Culpin
- 4) Eric Debroeck
- 5) prof. Michał Kleiber
- 6) Maria Paśło-Wiśniewska

Maciej Witucki, Przewodniczący Rady Nadzorczej oraz Russ Houlden Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytowego na stałe uczestniczą w posiedzeniach Komitetu ds. Strategii.

6.1.1 Akcje Orange Polska będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Orange Polska

Członkowie Zarządu nie posiadali akcji Orange Polska S.A. jak również akcji czy udziałów w jednostkach powiązanych na dzień 25 lipca 2016 r.

W ramach ustanowionego przez Spółkę programu motywacyjnego, Członkowie Zarządu Spółki objęli wyemitowane przez Orange Polska S.A. imienne obligacje serii A z prawem pierwszeństwa do subskrybowania akcji Spółki przed dotychczasowymi akcjonariuszami. Liczba obligacji z prawem pierwszeństwa do subskrybowania akcji będąca w posiadaniu Członków Zarządu Spółki na dzień 25 lipca 2016 r.:

Mariusz Gaca	68.839
Piotr Muszyński	190.896
Jacek Kowalski	25.241
Maciej Nowochoński	36.715
Jolanta Dudek	13.768
Bożena Leśniewska	27.536

Na dzień 25 lipca 2016 r. pan Maciej Witucki, Przewodniczący Rady Nadzorczej Orange Polska S.A., był w posiadaniu 305.557 obligacji z prawem pierwszeństwa do subskrybowania akcji. Pozostali Członkowie Rady Nadzorczej Orange Polska S.A. nie uczestniczą w programie motywacyjnym Spółki i na dzień 25 lipca 2016 r. nie posiadali obligacji z prawem pierwszeństwa do subskrybowania akcji. Na dzień 15 lutego 2016 r. pan Maciej Witucki, Przewodniczący Rady Nadzorczej Orange Polska S.A., posiadał 4.000 akcji Orange Polska. Żadna z pozostałych osób zarządzających lub nadzorujących Orange Polska S.A. nie była w posiadaniu akcji Spółki.

6.1.2 Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

W dniu 12 kwietnia 2016 r. Zwyczajne WZA przeznaczyło na wypłatę dywidendy 328 mln złotych (tj. 0,25 zł na akcję). Uprawnionych do dywidendy było 1.312.357.479 akcji. Dywidenda została wypłacona 7 lipca 2016 r.

6.2 Zatrudnienie

Według stanu na 30 czerwca 2016 r. zatrudnienie w Orange Polska wynosiło 16 099 etatów. W stosunku do stanu z końca czerwca 2015 r. poziom zatrudnienia w Orange Polska obniżył się o 7,4%.

Obniżenie zatrudnienia w Orange Polska S.A. to głównie efekt realizacji Umowy Społecznej zawartej na lata 2016-2017, w ramach której w I półroczu 2016 r. odeszło ze spółki 360 osób, z tego ok. 95% stanowiły odejścia w ramach programu odejść dobrowolnych. Wysokość średniej odprawy dla odchodzących pracowników Orange Polska S.A. wyniosła w I półroczu 2016 r. 66,9 tys. zł. Program odejść dobrowolnych realizowany był także w Orange Customer Service sp. z o.o. („OCS” - w 100% zależna od Orange Polska S.A.). W oparciu o postanowienia Umowy Społecznej zawartej na lata 2016-2017 pomiędzy Zarządem OCS a organizacjami związkowymi, w I półroczu 2016 r. z OCS odeszło 248 osób, z tego 97 % w ramach odejść dobrowolnych. Średnia wysokość wypłaconej odprawy dla odchodzących pracowników OCS wyniosła w I półroczu 2016 r. 59,2 tys. zł. Odejścia dobrowolne w OCS przebiegały na zasadach analogicznych jak w Orange Polska S.A.

W I półroczu 2016 r. rekrutacja zewnętrzna w Orange Polska wyniosła 246 osób. Rekrutacje dotyczyły głównie stanowisk sprzedażowych i pracowników obsługi klienta.

6.2.1 Umowa Społeczna

W dniu 2 grudnia 2015 r. Zarząd Orange Polska S.A. podpisał ze związkami zawodowymi nową Umowę Społeczną na lata 2016-2017, która obowiązuje od 1 stycznia 2016 r. Umowa Społeczna dotyczy między innymi inwestycji w przyjazne środowisko pracy, podwyżek wynagrodzeń (2,5% w 2016 r. i w 2017 r.), umożliwienia odejść z Orange Polska S.A. za godziwym odszkodowaniem długoletnim pracownikom firmy oraz wsparcia w poszukiwaniu pracy (outplacement).

W latach 2016-2017 z odejść dobrowolnych będzie mogło skorzystać maksymalnie 2050 pracowników Orange Polska S.A. oraz OCS, którzy 10 letni zakładowy staż pracy osiągną w roku kalendarzowym, w którym nastąpi rozwiązanie stosunku pracy. Ponadto Strony podpisały osobne porozumienia z organizacjami związkowymi precyzujące, iż w 2016 r. z wyżej wymienionego pakietu może skorzystać maksymalnie 730 pracowników Orange Polska S.A. oraz 300 pracowników Orange Customer Service. W Orange Polska S.A. oferta odejść dobrowolnych skierowana jest do pracowników spółki objętych Ponadzakładowym Układem Zbiorowym Pracy.

Wartość pakietu przypadająca na odchodzącego pracownika zależy od stażu pracy w Grupie i kształtuje się w przedziale od 4 do 15 miesięcznego wynagrodzenia zasadniczego i powiększona jest w 2016 r. o 5 tys. zł dla pracowników ze stażem pracy od 10 do 15 lat, o 10 tys. zł ze stażem pracy od 15 do 20 lat oraz o 26 tys. zł ze stażem pracy od 20 lat.

ROZDZIAŁ IV KLUCZOWE CZYNNIKI RYZYKA

7 CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z ORANGE POLSKA

Nie było istotnych zmian w zakresie głównych ryzyk dotyczących Orange Polska w porównaniu z opisem znajdującym się w rozdziale 8 Sprawozdania Zarządu z działalności za 2015 r.

Dodatkowe informacje dotyczące głównych nierozstrzygniętych sporów i roszczeń znajdują się w nocie 28 do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2015 r. oraz w nocie 9 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za pierwsze półrocze 2016 r.

8 CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z SEKTOREM TELEKOMUNIKACYJNYM

Poniższa sekcja obejmuje potencjalne ryzyka w sektorze telekomunikacyjnym, które mogą mieć wpływ na działalność operacyjną Grupy, poza głównymi czynnikami ryzyka, o których mowa powyżej w punkcie 7.

8.1 Ryzyka regulacyjne

Orange Polska podejmuje działania wobec regulatora i operatorów w zakresie rozwiązywania kwestii związanych między innymi z usługami hurtowymi, aby zapewnić optymalne wypełnienie obowiązków regulacyjnych.

Grupa wykorzystuje wszelkie dostępne środki prawne w celu ochrony swoich interesów.

8.1.1 Rejestracja pre-paid

W dniu 2 lipca 2016 r. weszła w życie ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o działaniach antyterrorystycznych. Na jej podstawie operatorzy telekomunikacyjni zobowiązani zostali do uzyskania danych osobowych nowych abonentów i ich właściwego zweryfikowania przed rozpoczęciem świadczenia usług pre-paid – obowiązek ten wejdzie w życie w 25 lipca 2016 r., natomiast do 1 lutego 2017 r. ma zostać przeprowadzona rejestracja obecnych abonentów pre-paid. Ustawa nakłada ponadto na operatorów telekomunikacyjnych obowiązki w zakresie infrastruktury i działalności telekomunikacyjnej.

8.1.2 Stawki usług świadczonych w roamingu

Zgodnie z Rozporządzeniem nr 2015/2120 z listopada 2015 r. w sprawie roamingu w publicznych sieciach łączności ruchomej wewnątrz Unii od 30 kwietnia 2016 r. został zaimplementowany mechanizm ustalania detalicznych cen roamingowych, polegający na dodaniu do cen krajowych stosownych dopłat w wysokości 5 c/min połączenia głosowego wychodzącego; 2c/SMS; 5c/1 MB transmisji danych. Dodatkowo, zgodnie z rozporządzeniem, roamingowa cena detaliczna (ustalana jako suma ceny krajowej i dopłaty) nie może przekroczyć ustalonego poziomu 19 c/min, 6 c/SMS, 20 c/1 MB, a dopłaty do połączeń odbieranych nie mogą przekroczyć średniej ważonej europejskich stawek MTR wskazanej przez BEREC, czyli 0,0114 c/min.

Od 15 czerwca 2017 r. detaliczne opłaty roamingowe zostaną zrównane z cenami usług krajowych.

Po zrównaniu opłat roamingowych, celem zapobieżenia nadużyciom rynkowym, operatorom będą przysługiwały mechanizmy ochronne, tzw. „fair usage”, tj. możliwość ograniczenia wolumenu usług roamingu po cenach krajowych oraz możliwość pobierania dopłat do cen krajowych, w przypadku gdy operator wykaże, że nie jest w stanie odzyskać poniesionych kosztów, stosując dla połączeń roamingowych stawkę krajową. Decyzję w sprawie możliwości stosowania przez operatora dodatkowej opłaty będzie podejmował regulator.

Brak obecnie przepisów precyzujących mechanizm „fair usage” - mechanizmy te oraz zasady ich stosowania powinny być określone w akcie wykonawczym BEREC, który powinien być przyjęty pod koniec 2016 r. lub na początku 2017 r.

Zanim dojdzie do zrównania opłat roamingowych z cenami usług krajowych, Komisja Europejska została zobowiązana do przeprowadzenia stosownych analiz w zakresie stawek hurtowych i przedstawienia odpowiednich propozycji legislacyjnych odnośnie stawek hurtowych na podstawie wyników analizy.

W dniu 15 czerwca 2016 r. KE opublikowała projekt rozporządzenia zawierającego propozycje dot. obniżenia od 15 czerwca 2017 r. poziomu maksymalnych stawek hurtowych do:

- o 4c za minutę połączenia głosowego,
- o 1c za SMS,
- o 0,85 c za 1MB przesyłu danych.

Konsultacje trwają.

8.1.3 Jedna oferta ramowa

Obowiązująca oferta ramowa o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie RIO, WLR, BSA i LLU (oferta SOR) została zatwierdzona decyzją Prezesa UKE z 29 września 2010 r.

W I półroczu 2016 r. UKE wydał decyzje, zmieniające ofertę SOR w zakresie:

- procedowania przenośności numerów przez Platformę Lokalizacyjno-Informacyjną z Centralną Bazą Danych (PLI CBD) – decyzja z 11 kwietnia 2016 r. (po ponownym rozpatrzeniu sprawy);
- zmiany stawek za udostępnienie włókna światłowodowego oraz udostępnienia Lokalnej Pętli Światłowodowej – decyzja z dnia 16 maja 2016 r.;

- wprowadzenia skróconego procesu dostarczania usług hurtowych w usługach BSA i LLU – decyzja z dnia 4 czerwca 2016 r.

Obecnie w UKE toczą się postępowania o zmianę oferty SOR, dotyczące m.in.:

- usługi rozpoczynania połączeń, jako wykonanie obowiązku nałożonego na rynku 2/2007;
- usługi zakańczania połączeń, w szczególności w zakresie likwidacji podziału na okresy taryfikacyjne, jako wykonanie decyzji UKE zobowiązującej Orange Polska do zmiany SOR w tym zakresie - status: przed konsultacjami projektu decyzji;
- zapewnienia dostępu do węzłów sieci telekomunikacyjnej, w związku z obowiązkami regulacyjnymi nałożonymi na Orange Polska w decyzji UKE z 7 października 2014 r. (rynek 5/2007) – status: po zakończeniu postępowania konsultacyjnego, w trakcie konsolidacji przez KE.

8.1.4 Dzierżawa łączy (RLLO)

Obecnie obowiązuje oferta ramowa o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie świadczenia usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy, odcinków niebędących zakończeniami łączy i łączy end-to-end, zatwierdzona decyzją UKE z 31 grudnia 2009 r.

Po wydaniu rozstrzygnięć UKE w sprawie częściowej deregulacji usługi dzierżawy łączy, Orange Polska złożył w UKE wnioski o stwierdzenie wygaśnięcia decyzji zmieniających ofertę ramową dzierżawy łączy (OR RLLO): w zakresie łączy będących zakończeniami łączy powyżej 2 Mb/s oraz w zakresie łączy niebędących zakończeniami łączy.

W dniu 21 grudnia 2015 r. Orange Polska przedłożył Prezesowi UKE projekt nowej oferty ramowej o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie świadczenia usługi dostępu wysokiej jakości w stałej lokalizacji do 2 Mb/s włącznie. Postępowanie jest w toku.

Prezes UKE ponadto umorzył w 2016 r. postępowania w następujących sprawach dot. oferty RLLO:

- postępowanie z wniosku Orange Polska o zmianę OR RLLO głównie w zakresie obniżki stawek;
- postępowanie wszczęte z urzędu ws. zobowiązania Orange Polska do przygotowania zmiany OR RLLO poprzez rozszerzenie warunków OR na sieć Ethernet;
- postępowanie z wniosku NASK o zobowiązanie Orange Polska do przygotowania zmiany OR RLLO w zakresie ogólnie zaostrzenia wymogów obsługi OA; postępowanie o zmianę OR RLLO zainicjowane wnioskiem Orange Polska o zmianę OR RLLO wymuszonym w/w decyzją zobowiązującą.

Umorzenia postępowań wynikają z odpadnięcia obowiązków regulacyjnych stanowiących podstawę zobowiązania Orange Polska do przygotowania OR RLLO, więc w rezultacie odpada również podstawa do zmiany OR RLLO lub zobowiązania Orange Polska do przygotowania zmiany.

8.1.5 Nowy model kalkulacji kosztów zakańczanie połączeń w sieci stacjonarnej (FTR)

Od roku 2014 trwają w UKE prace związane z przygotowaniem nowego modelu kalkulacji kosztów FTR bottom up LRIC), mające na celu wdrożenie na rynku polskim Zalecenia KE z dnia 7 maja 2009 r. (2009/396/WE). 28 sierpnia 2014 r. UKE ogłosił wyniki przetargu na wykonawcę modelu. Na podstawie umowy z UKE model wykonała firma Ernst&Young.

W lutym 2015 r. UKE przedstawił wyniki kalkulacji stawki FTR na podstawie danych statystycznych. Obniżenia stawek FTR oraz likwidacji asymetrii w rozliczeniach można spodziewać się najwcześniej pod koniec 2016 r.

Jednocześnie Komisja Europejska rozpoczęła prace dotyczące oceny Zaleceń KE z dnia 7 maja 2009 r. w sprawie uregulowań dotyczących stawek za zakańczanie połączeń w sieciach stacjonarnych i ruchomych (2009/396/WE). Komisja bada, w jakim stopniu Zalecenia pozwoliły na osiągnięcie założonych celów oraz czy wymagają one zmiany lub utrzymania, jako narzędzie do osiągnięcia celów dotyczących promowania konkurencji, interesów obywateli UE i rozwoju rynku wewnętrznego. KE jest prawnie zobowiązana do dokonania przeglądu Zaleceń nie później niż do 31 grudnia 2016 r.

8.2 Ryzyka konkurencyjne

8.2.1 Operatorzy telewizji kablowych

Operatorzy telewizji kablowych, posiadający ok. 40% rynku płatnej telewizji oraz jedną trzecią rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu, kontynuowali w I półroczu 2016 r. strategię wzmacniania swojej pozycji rynkowej.

Stosowane do tej pory narzędzia marketingowe polegające przede wszystkim na ulepszaniu oferty, poszerzaniu pakietów o kolejne usługi telekomunikacyjne oraz kompleksowe rozwiązania dla gospodarstw

domowych (ubezpieczenia, energia) skoncentrowane na terenach większych miast, gdzie operatorzy byli obecni do tej pory, już nie wystarczają, żeby ten cel osiągnąć.

Nasylenie rynku w dużych miastach zmusza operatorów kablowych do poszukiwania nowych dróg rozwoju w mniejszych miejscowościach. Odbywa się to zarówno poprzez bezpośrednie inwestycje w infrastrukturę jak również przejęcia mniejszych operatorów komunikowane przez wszystkich największych operatorów (UPC, Multimedia Polska oraz Vectra).

W I półroczu 2016 r. ponownie pojawiły się spekulacje nt. możliwej konsolidacji, w ramach której największy operator kablowy – UPC Polska miałby przejąć spółkę Multimedia Polska. Gdyby transakcja doszła do skutku, UPC umocniłaby swoją pozycję lidera w dużych miastach oraz znacząco zwiększyła swój udział w miastach średnich i małych. W skali całego kraju, szacowany udział UPC w rynku Internetu stacjonarnego wzrósłby do ok. 22%, a w rynku telewizji do ok. 16%.

Ekspansja operatorów kablowych na rynkach lokalnych, w których Orange miał dotychczas ugruntowaną pozycję, stanowi potencjalne ryzyko dla pozycji Orange. Sytuacja w dużych aglomeracjach pokazuje, że Orange Polska ma utrudnione możliwości konkutowania z kompleksową ofertą operatorów kablowych bazując na tradycyjnej infrastrukturze miedzianej. Dlatego właśnie plan inwestycji Orange w FTTH obejmuje również mniejsze miasta, gdzie operatorzy kablowi jeszcze nie zdążyli ugruntować swojej obecności.

Dodatkowo należy zwrócić uwagę na komunikowaną przez operatorów kablowych konieczność dostarczenia klientowi pełnowartościowej i atrakcyjnej oferty mobilnej. To może doprowadzić albo do powstania aliansu strategicznego operatora kablowego z operatorem mobilnym albo ich fuzję. Takie zdarzenie zmniejszyłoby przewagę konkurencyjną Orange Polska jako jedynego dostawcy oferty konwergentnej dla klientów indywidualnych na rynku. Spodziewając się takiego scenariusza, Orange Polska priorytetowo traktuje doskonalenie posiadanej oferty konwergentnej.

Rosnąca personalizacja dostarczanych treści (szczególnie związanych z rozrywką) i rozwój usług na żądanie, szczególnie telewizji internetowej, kanałów HD, muzyki czy filmów na życzenie, generuje większy popyt na szybkie łącza szerokopasmowe, dlatego też CATV unowocześniają i rozbudowują własną sieć oraz coraz częściej dzierżawią włókna światłowodowe. Celem inwestycji jest także pozyskanie klientów z segmentu biznesowego, który stanowi dla telewizji kablowych rosnące źródło przychodów.

8.2.2 Dospzedaż usług w ramach grupy Cyfrowego Polsatu

Cyfrowy Polsat i Polkomtel (obie spółki kontrolowane przez Zygmunta Solorza-Żaka w ramach Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat) kontynuowały w I półroczu 2016 r. wzajemną dospzedaż usług (łączone oferty telefonii komórkowej, mobilnego dostępu do Internetu i telewizji uzupełnione o sprzedaż energii elektrycznej i usług finansowych) w celu zacieśnienia relacji marketingowych z obecnymi i nowymi klientami oraz w celu zbudowania wspólnej bazy klienckiej.

Grupa Cyfrowego Polsatu ogłosiła w I półroczu 2016, już niemal zakończony proces integracji operacyjnej, organizacyjnej oraz strukturalnej obu firm- Polkomtela i Cyfrowego Polsatu. Grupa Cyfrowego Polsatu dążąc do rozwoju bazy usług kontraktowych oferuje klientom programu „SmartDOM” (będącego zbiorem dedykowanych dla gospodarstw domowych ofert Polkomtela i Cyfrowego Polsatu) szereg korzyści: np. w maju 2016 r. oferta gwarancji najniższej ceny dla zestawu usług: telewizja satelitarna, Internet mobilny i telefonia komórkowa jak również promocyjna cena pakietu transmisji Mistrzostw EURO 2016. Dodatkowo, klienci Cyfrowego Polsatu, Plusa oraz Plus Banku mogą korzystać ze specjalnie dla nich dedykowanego programu lojalnościowego „Paszport korzyści”.

8.2.3 Nowa średnioterminowa strategia T-Mobile

Po okresie aktywnej działalności na rynku biznesowym, wynikającym bezpośrednio z połączenia z GTS Polska, T-Mobile w ogłoszonej w marcu 2016 roku strategii zapowiedział koncentrację swych działań na rynku kontraktowych klientów indywidualnych oraz najmniejszych firm (segmentie SOHO). Do roku 2020 na rynkach tych T-Mobile Polska ma ambicję zostać liderem pod względem wartościowym a w segmencie pre-paid osiągnąć 25% udziału rynkowego. Strategia w swych ramach czasowych zakłada trzy główne fazy: zatrzymanie odejść klientów (2016), wzrost udziałów w rynku nowych kontraktów (2017) oraz przejście do pozycji lidera w pozyskiwaniu klientów (lata 2018-2020). Wyznaczony cel ma zostać osiągnięty poprzez: kreowanie wizerunku lidera w świecie cyfrowym, najlepszą jakością sieci oraz prostą ofertę. W ramach ogłoszonej strategii, T-Mobile planuje również podwoić finalnie swoje przychody od klientów biznesowych na rynku ICT.

8.2.4 Proces wypierania telefonii stacjonarnej przez telefonię komórkową

Substytucja telefonii stacjonarnej przez telefonię komórkową jest jednym z istotnych wyzwań dla operatorów telekomunikacyjnych, szczególnie w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie penetracja telefonią stacjonarną w momencie spopularyzowania telefonii komórkowej była znacząco niższa niż w krajach Europy Zachodniej.

W Polsce zjawisko zastępowania telefonii stacjonarnej mobilną ma większą skalę niż w większości krajów Europy Zachodniej i odsetek użytkowników „tylko usług komórkowych” jest od nich wyższy.

Wyraźnie rośnie popularność usług, w których telefonia stacjonarna jest usługą dodaną do Internetu czy telefonii komórkowej, stanowiąc ekwiwalent „tradycyjnej” linii telefonicznej. Takie usługi dedykowane do zastosowań stacjonarnych (w domach i w firmach) a oparte na infrastrukturze komórkowej oferują zarówno sieciowi operatorzy komórkowi, ale w ostatnim okresie coraz częściej jest do tego celu wykorzystywany model biznesowy komórkowego operatora wirtualnego (MVNO). Netia, Novum, Telestrada i Polish Services Group chcą zmigrować swoich klientów telefonii stacjonarnej na sieć komórkową.

8.2.5 Bezprzewodowy dostęp do Internetu spowalnia rozwój Internetu stacjonarnego

W I półroczu 2016 r. kontynuowany był trend wzrostowy w mobilnym dostępie do Internetu. Według szacunków Orange Polska, poziom penetracji mobilnym Internetem w populacji na koniec czerwca 2016 r. wyniósł 18,0%. Mobilny dostęp do Internetu wydaje się mieć w Polsce częściowo charakter substytucyjny względem Internetu stacjonarnego w zależności od opcji cenowych tej technologii. W ostatnich latach jego rozwój miał częściowo wpływ na spowolnienie tempa rozwoju Internetu stacjonarnego.

Dostawcy usług mobilnego Internetu szerokopasmowego dążą do zwiększania zasięgu i możliwości technologicznych sieci w celu zaoferowania większych prędkości transmisji danych.

8.2.6 Rynek ofert hurtowych WLR, BSA i LLU

Zasady świadczenia regulowanych usług hurtowych WLR, BSA i LLU określa oferta ramowa SOR (patrz punkt 8.1.3 – jedna oferta ramowa)

8.2.7 Rynek łączy dzierżawionych

Największymi konkurentami Orange Polska na hurtowym rynku łączy dzierżawionych są Grupa Netia, Grupa PGE/Exatel, Grupa GTS/T-Mobile, Grupa Multimedia i ATM. Operatorzy ci dysponują zasobami sieciowymi, pozwalającymi konkurować z ofertą Orange Polska pod względem jakościowym i cenowym oraz posiadają własne węzły we wszystkich 16 województwach. Z drugiej strony ww. operatorzy stanowią trzon głównych klientów usług hurtowych Orange Polska. Istotną część rynku łączy dzierżawionych stanowi również rynek detaliczny, na którym konkurencyjne są także mniejsze podmioty, budujące swoją ofertę detaliczną na bazie łączy dzierżawionych od Orange Polska oraz pozostałych dużych graczy rynkowych.

Obowiązująca oferta regulowana pod koniec 2015 r. została ograniczona do przepływności do 2 Mb/s włącznie, a pozostałe przepływności zostały zde regulowane i są obecnie włączone do grupy usług transmisji danych jako jedna z dostępnych technologii sprzedawanych w ramach usług komercyjnych. Zasady te obowiązują dla wszystkich nowych łączy, a także dla łączy migrowanych, Orange Polska nadal świadczy utrzymanie łączy działających, uruchomionych we wcześniejszych umowach. Firmy, korzystające dotychczas z detalicznej oferty dzierżawy łączy mogą, po uzyskaniu wpisu do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych, skorzystać z cennika hurtowego dla przepływności do 2 Mb/s

Coraz bardziej odczuwalna jest zmiana preferencji odbiorców w kierunku zaawansowanych usług transmisji danych w sieciach zarządzanych oraz w kierunku usług konwergentnych łączących tradycyjną usługę łączy dzierżawionych z usługami opartymi na sieciach pakietowych. Dlatego w Polsce, podobnie jak w Europie, obserwujemy migrację z tradycyjnych usług transmisji danych do rozwiązań zarządzanych. Zarówno Orange Polska jak i konkurencja rozwijają zakres usług w tym kierunku. Zmianę preferencji odnotował również regulator w związku z tym spodziewana jest jeszcze w roku 2016 zmiana uwarunkowań regulacyjnych dla łączy dzierżawionych i powstanie nowego rynku dostępu wysokiej jakości w stałej lokalizacji dla przepływności do 2 Mb/s włącznie, przy zachowaniu neutralności technologicznej, który obejmie swoim zakresem również część dotychczasowego rynku 13 do 2 Mb/s, a także technologie dotychczas sprzedawane w ramach komercyjnej transmisji danych do 2 Mbit/s

8.2.8 Pisma Polkomtela do UOKiK i Komisji Europejskiej

W dniu 1 kwietnia 2014 r. Komisja Europejska poinformowała Orange Polska o piśmie skierowanym przez Polkomtela do Komisji Europejskiej, informującym o możliwym naruszeniu przez Orange Polska i T-Mobile Polska przepisów Traktatu, które zakazują zawierania porozumień mogących zakłócić konkurencję wewnątrz wspólnego rynku (art. 101 ust. 1 Traktatu). Pismo dotyczyło też możliwego naruszenia przepisów o właściwości zawartych w Rozporządzeniu Rady (WE) nr 139/2004 w sprawie kontroli koncentracji. W swoim wniosku Polkomtela postawił bowiem tezę, jakoby zgodę na utworzenie spółki Networks! powinna wydać Komisja Europejska, a nie UOKiK.

Orange Polska w dniu 15 kwietnia 2014 r. skierował do Komisji Europejskiej odpowiedź na postawione przez Polkomtela zarzuty, przedstawiając stanowisko, że Spółka uważa je za niezasadne. W 2014 i 2015 roku Komisja Europejska zwróciła się do Orange Polska z dalszymi pytaniami a Spółka przedstawiła wymagane przez Komisję informacje i dokumenty.

W dniu 11 kwietnia 2014 r. UOKiK wszczął postępowanie wyjaśniające w sprawie wstępnego ustalenia, czy w związku z działaniami przedsiębiorców telekomunikacyjnych dotyczącymi współpracy w zakresie udostępniania, łączenia lub współdzielenia sieci telekomunikacyjnych, infrastruktury telekomunikacyjnej lub zasobów częstotliwości mogło nastąpić naruszenie przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. W dniu 15 stycznia 2016 r., UOKiK zakomunikował, że zakończył postępowanie i przesłał swoje ustalenia do Komisji Europejskiej.

ROZDZIAŁ V OŚWIADCZENIA

9 OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

9.1 Oświadczenie o przyjętych zasadach rachunkowości

Zarząd Orange Polska S.A. w składzie:

1. Jean-François Fallacher - Prezes Zarządu
2. Mariusz Gaca - Wiceprezes Zarządu ds. Rynku Biznesowego
3. Piotr Muszyński - Wiceprezes Zarządu ds. Operacyjnych
4. Jolanta Dudek – Członek Zarządu ds. Obsługi Klientów i Strategii Relacji z Klientami
5. Jacek Kowalski - Członek Zarządu ds. Zasobów Ludzkich
6. Bożena Leśniewska – Członek Zarządu ds. Sprzedaży i Komercyjnej Digitalizacji
7. Maciej Nowochoński - Członek Zarządu ds. Finansów

potwierdza, że zgodnie z jego najlepszą wiedzą, skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy.

Sprawozdanie Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

9.2 Oświadczenie o wyborze podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych dokonującego badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Zarząd Orange Polska S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych dokonujący przeglądu skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz, że podmiot ten, oraz biegli rewidenci dokonujący tego przeglądu spełniają warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

9.3 Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany okres

Zgodnie z raportem bieżącym 13/2016 opublikowanym w dniu 15 lutego 2016 r., Grupa prognozuje, że wartość skorygowanej EBITDA za 2016 rok będzie się zawierać w przedziale 3,15 – 3,30 miliarda złotych, a wskaźnik długu finansowego netto do skorygowanej wartości EBITDA nie przekroczy poziomu 2,2 za rok 2016. Zarząd Orange Polska S.A. potwierdza powyższą prognozę na podstawie analizy wyników finansowych osiągniętych w pierwszym półroczu 2016 roku.

SŁOWNIK POJĘĆ SPECJALISTYCZNYCH

- 4G** – standard telefonii komórkowej czwartej generacji, zwany również zamiennie LTE (Long Term Evolution)
- Access Fee** – opłata abonamentowa (abonament miesięczny w nowych planach taryfowych, obejmujący darmowe minuty)
- ARPU (Average Revenue per User)** – średnie miesięczne przychody na abonenta
- AUPU (Average Usage per User)** – średni czas połączeń na abonenta
- BSA (Bitstream Acces Offer)** – oferta hurtowego dostępu szerokopasmowego
- CATV** – telewizja kablowa
- CDMA (Code Division Multiple Access)** – bezprzewodowa sieć telefonii komórkowej drugiej generacji wykorzystywana również, jako bezprzewodowa pętla abonencka na terenach gdzie użycie sieci kablowej jest ekonomicznie nieuzasadnione.
- EBITDA** – zysk operacyjny + amortyzacja + odpis aktualizujący wartość firmy + odpis aktualizujący wartość aktywów długoterminowych
- F2M (Fixed to Mobile Calls)** – połączenia do sieci komórkowych (z sieci stacjonarnej)
- FBB** – stacjonarny szerokopasmowy dostęp do Internetu
- FTE** – w przeliczeniu na pełne etaty
- FTTH** – światłowód bezpośrednio do mieszkania
- FVNO (Fixed Virtual Network Operator)** – operator wirtualnej sieci telefonii stacjonarnej
- ICT (Information and Communication Technologies)** – obszar usług telekomunikacji i informatyki
- ILD (International Calls)** – połączenia międzynarodowe
- IP TV (TV over Internet Protocol)** – protokół umożliwiający transmisję sygnałów telewizyjnych przez Internet
- Liquidity Ratio (wskaznik płynności)** – środki pieniężne oraz niewykorzystane linie kredytowe podzielone przez dług do spłaty w ciągu najbliższych 18 miesięcy
- LLU (Local Loop Unbundling)** – uwolnienie pętli lokalnej
- LTE (Long Term Evolution)** – standard przesyłu danych w telefonii komórkowej (4G)
- M2M (Machine to Machine)** - telemetria
- MTR (Mobile Termination Rates)** – stawki za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych
- MVNO (Mobile Virtual Network Operator)** – operator wirtualnej sieci telefonii komórkowej
- Net Gearing (dźwignia finansowa netto)** – dźwignia finansowa netto po uwzględnieniu zabezpieczeń = Dług netto po uwzględnieniu zabezpieczeń podzielony przez dług netto po uwzględnieniu zabezpieczeń + kapitały własne
- Organic Cash Flow (organiczne przepływy pieniężne)** – organiczne przepływy środków pieniężnych netto, tj. przepływy pieniężne z działalności operacyjnej – wydatki inwestycyjne (poniesione lub należne) + wpływy ze sprzedaży aktywów
- „**RAN**” (umowa) - umowa w zakresie współkorzystania z radiowych sieci dostępowych
- RIO (Reference Interconnection Offer)** – oferta ramowa w zakresie połączenia sieci telekomunikacyjnych
- SAC (Subscriber Acquisition Cost)** – koszt pozyskania abonenta
- SIMO** – oferta obejmująca tylko kartę SIM bez urządzenia
- SMP (Significant Market Power)** – znacząca pozycja rynkowa
- SRC** - koszt utrzymania klienta
- UKE** – Urząd Komunikacji Elektronicznej
- UOKiK** – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów
- USO (Universal Service Obligation)** – oferta usług powszechnych
- VDSL** – łącze w technologii VDSL



VHBB – łącze szerokopasmowe bardzo wysokiej prędkości powyżej 30 Mb/s

VoIP (Voice over Internet Protocol) – protokół umożliwiający przesyłanie głosu poprzez Internet

WLL (Wireless Local Loop) – bezprzewodowa pętla lokalna

WLR (Wholesale Line Rental) – hurtowa odsprzedaż abonamentu

Podpisy wszystkich członków Zarządu Orange Polska

25 lipca 2016 r.	Jean-François Fallacher	Prezes Zarządu	
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko / funkcja	Podpis
25 lipca 2016 r.	Maciej Nowohoński	Członek Zarządu	
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko / funkcja	Podpis
25 lipca 2016 r.	Mariusz Gaca	Wiceprezes Zarządu	
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko / funkcja	Podpis
25 lipca 2016 r.	Piotr Muszyński	Wiceprezes Zarządu	
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko / funkcja	Podpis
25 lipca 2016 r.	Jolanta Dudek	Członek Zarządu	
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko / funkcja	Podpis
25 lipca 2016 r.	Jacek Kowalski	Członek Zarządu	
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko / funkcja	Podpis
25 lipca 2016 r.	Bożena Leśniewska	Członek Zarządu	
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko / funkcja	Podpis