

W pierwszym półroczu 2018 r. ważną rolę na rynku odgrywały inwestycje w rozwój infrastruktury światłowodowej w oparciu o fundusze unijne. Dzięki współfinansowaniu ze środków unijnych, inwestycje tego typu są możliwe na terenach nisko zurbanizowanych, gdzie do tej pory inwestycje w sieć światłowodową nie miały uzasadnienia ekonomicznego. Z punktu widzenia Orange Polska rozwój infrastruktury światłowodowej na terenach mniej zurbanizowanych stanowi z jednej strony duże wyzwanie dla utrzymania pozycji rynkowej, natomiast z drugiej stanowi dużą szansę na pozyskanie nowych klientów dla własnej oferty detalicznej dzięki możliwości wykorzystania powstałych sieci na zasadach hurtowych).

W zasięgu projektów inwestycyjnych POPC1 i POPC2 znajduje się ponad 1,33 mln gospodarstw domowych, znajdujących się w znacznej mierze na obszarach poza zasięgiem stacjonarnej sieci telekomunikacyjnej lub obszarach, gdzie nie ma możliwości technicznych dla świadczenia usług internetu szybkich prędkości.

#### 4.6 Rozwój oferty płatnej telewizji

Pierwsze półrocze 2018 roku dla rozwoju telewizji Orange było okresem konsekwentnej realizacji strategii konwergencji, w której telewizja ma kluczowy udział oraz dalszych inwestycji w dostarczanie usługi najwyższej jakości 4K. Penetracja usług telewizyjnych wśród klientów konwergencyjnych w ciągu ostatnich 12 miesięcy wzrosła z 53% to 71%.

Telewizja 4K została wprowadzona przez Orange na początku 2017 r. Była to pierwsza oferta płatnej telewizji w jakości 4K świadczona przez operatora o ogólnopolskim zasięgu. Początkowo oferta składała się z kanału Festival 4K oraz katalogu filmów, programów i seriali w usłudze Video na żądanie. Do oferty dołączyły następnie kanał sportowy Eleven 4K oraz serwis Netflix, który na dekoderach Orange oferuje wyjątkową jakość 4K, szybkość ładowania i stabilność strumienia wideo. Ostatnią inwestycją w jakość 4K jest wprowadzenie na okres mistrzostwa świata w piłkę nożną kanałów TVP 4K oraz Canal+ 4K.

#### 4.7 Rozwój usług ICT

Obszar ICT, jako obszar o bardzo dużym potencjale wzrostu, pozostaje jednym z głównych kierunków rozwoju oferty OPL w roku 2018. Strategia Grupy przewiduje systematyczne rozszerzanie oferty ICT poprzez nowe rozwiązania i technologie, w modelu zarówno usługowym jak i projektowym. Strategia ICT na 2018 rok obejmuje rozwój zarówno w obszarach o ugruntowanej pozycji rynkowej (infrastruktura ICT i cyberbezpieczeństwo), jak i dużą budującą kompetencję w obszarze wyspecjalizowanych usług wokół oprogramowania, analizy danych, automatyzacji procesów i cyfryzacji biznesu największych firm w Polsce. Do realizacji planu w obszarze ICT Grupa wykorzystuje zasoby infrastrukturalne i technologiczne, dostarczając klientom bezpieczne usługi end to end.

W pierwszym półroczu 2018 roku sprzedaż produktów i usług informatycznych zwiększyła się o ponad 30% w porównaniu do roku poprzedniego, głównie dzięki znakomitym wynikom spółki Integrated Solutions – integratora IT wyspecjalizowanego w projektach informatycznych realizowanych dla dużych i średnich przedsiębiorstw oraz sektora publicznego. Dzięki trzynastoprocentowemu wzrostowi obrotów w 2017 roku oraz kolejnym sukcesom sprzedażowym w 2018 roku spółka Integrated Solutions stała się jednym z największych integratorów IT w Polsce, co zostało potwierdzone przez raporty branżowe Computerworld i ITWz. Konsekwentna realizacja przyjętej strategii ICT spowodowała wzrost przychodów zarówno w obszarach związanych z infrastrukturą ICT jak i oprogramowaniem biznesowym. Główne motywy rozwoju to projekty związane z dostarczaniem usług profesjonalnych dla sektora największych firm oraz wzrost zamówień na rynku publicznym.

Istotnymi czynnikami mającymi wpływ na przychody były strategiczne partnerstwa z firmami Oracle, Cisco, Dell-EMC, Microsoft, HP Enterprise i Google. W ramach współpracy z Oracle, spółka Integrated Solutions, jako pierwsza w kraju, otrzymała w połowie 2017 status „CloudManaged Service Provider”. W rezultacie spółka w przeciągu roku zrealizowała kilka dużych projektów opartych o technologię Oracle, co poprawiło wynik finansowy. W pierwszej połowie roku firma Integrated Solutions zawarła także nowe partnerstwa z firmą Salesforce w zakresie systemów zarządzania obsługą klienta i marketingiem oraz firmami NICE i UiPath w zakresie automatyzacji procesów poprzez technologię RPA (Robotic Process Automation). Jednocześnie Orange pracuje nad poszerzeniem portfolio własnych usług infrastruktury informatycznej w modelu usługowym tak, aby maksymalizować marżowość i adresować potrzeby klientów w możliwie szerokim zakresie.

#### 4.8 Ewolucja sieci dystrybucji Grupy

Preferencje klientów dotyczące kanałów kontaktu zmieniają się w czasie, ale nadal wielu klientów chętnie korzysta z punktów sprzedaży. Orange Polska posiada ich 740 na terenie całej Polski (stan na koniec czerwca 2018 r.), wśród nich jest już 18 Smart Store – dużych, nowoczesnych salonów z pełnym portfolio produktów, gdzie można sprawdzić rozwiązania dla domu. W pierwszym półroczu 2018 otworzyliśmy 4 nowe Smart Story (1 w Gliwicach, 3 w Warszawie).

W pobliżu inwestycji światłowodowych zlokalizowane zostały mobilne punkty sprzedażowo-informacyjne fibershopy. W tej chwili działa 38 takich sklepów, każdy funkcjonuje do 6 miesięcy w danej lokalizacji od momentu oddania inwestycji światłowodowej, po tym czasie jest przenoszony do nowej lokalizacji. Dzięki nim możemy skutecznie konkurować o klienta z lokalnymi operatorami kablowymi.