



Warszawa, 25 lipca 2023 r.
Komisja Nadzoru Finansowego
ul. Piękna 20, Warszawa
Giełda Papierów Wartościowych
w Warszawie S.A., ul. Książęca 4
Polska Agencja Prasowa
ul. Bracka 6/8, Warszawa

RAPORT BIEŻĄCY 18/2023

Na podstawie Art. 17 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylającego dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE, Zarząd Orange Polska S.A. przekazuje do wiadomości wybrane dane finansowe i operacyjne dotyczące działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”) za drugi kwartał i pierwsze półrocze 2023 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Nocie 2 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

Orange Polska informuje o dobrych wynikach finansowych w 2 kw. 2023 roku i podwyższa prognozę całoroczną

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	2 kw. 2023	2 kw. 2022	Zmiana	1 poł. 2023	1 poł. 2022	Zmiana
przychody	3 224	3 055	+5,5%	6 363	5 986	+6,3%
EBITDAaL	823	798	+3,1%	1 585	1 520	+4,3%
marża EBITDAaL	25,5%	26,1%	-0,6 p.p.	24,9%	25,4%	-0,5 p.p.
zysk operacyjny	343	337	+1,8%	735	581	+26,5%
zysk netto	239	243	-1,6%	509	368	+38,3%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	313	328	-4,6%	538	573	-6,1%
organiczne przepływy pieniężne	543	417	+30,2%	424	648	-34,6%

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	2 kw. 2023	2 kw. 2022	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 653	1 578	+4,8%
dostępny mobilne (karty SIM)	17 449	17 829	-2,1%
post-paid	12 759	12 238	+4,3%
pre-paid	4 690	5 591	-16,1%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 810	2 786	+0,9%
w tym łącza światłowodowe	1 257	1 065	+18,0%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	2 506	2 633	-4,8%

Podsumowanie 2 kw. 2023 roku:

- **Wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 3,1% rok-do-roku:**
 - wysoka dynamika wzrostu przychodów z kluczowej działalności przełożyła się na wzrost marży bezpośredniej o 6% r/r, co z nadwyżką zrównoważyło wpływ inflacji na koszty pośrednie
- **Wzrost przychodów o 5,5% rok-do-roku, dzięki dobrym wynikom we wszystkich najważniejszych obszarach:**
 - wzrost o 5% r/r w **kluczowych usługach telekomunikacyjnych** (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie dostępu szerokopasmowego), wynikający z jednoczesnego wzrostu bazy klientów i ARPO
 - wzrost o 28% r/r w **usługach IT i integracyjnych**, wsparty realizacją projektów publicznych z zakresu e-zdrowia
 - wzrost o 15% r/r **przychodów ze sprzedaży sprzętu**, dzięki popytowi na droższe telefony
 - wzrost o 14% r/r w **usługach hurtowych** (z wyłączeniem schyłkowych), w wyniku utrzymującego się wysokiego popytu na naszą infrastrukturę
- **Wyniki komercyjne odzwierciedlają koncentrację na wartości; przyspieszenie wzrostu ARPO we wszystkich obszarach:**
 - wzrost o 5% r/r **liczby klientów konwergentnych**, +14 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
 - **wzrost ARPO z ofert konwergentnych o 4,3% r/r** (wobec 2,4% w 1 kw.), dzięki usługom światłowodowym i strategii ukierunkowanej na wartość
 - wzrost o 18% r/r **liczby detalicznych klientów światłowodu**, +39 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
 - **7,5 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej** (245 tys. objętych zasięgiem w 2 kw.)
 - wzrost o 2% r/r **liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych**, +57 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
 - **wzrost ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych o 3,5% r/r** (wobec 3,2% w 1 kw.), w wyniku strategii wartości
- **Zysk netto w 1 półroczu w wysokości 509 mln zł (wzrost o 38% r/r)**, dzięki rosnącej EBITDAaL, zyskom ze sprzedaży aktywów oraz niższym kosztom finansowym
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w 1 półroczu w wysokości 538 mln zł (spadek o 6% r/r)**, odzwierciedlają wyższe nakłady na sieć mobilną oraz bardzo wysokie wpływy ze sprzedaży aktywów (w wyniku optymalizacji portfela nieruchomości)
- **Organiczne przepływy pieniężne w 1 półroczu w wysokości 424 mln zł (spadek o 35% r/r)**, w wyniku innego rozłożenia nakładów inwestycyjnych oraz mniejszego zapotrzebowania na kapitał obrotowy w 2 kw.
- **Prognoza całoroczna podwyższona:** Biorąc pod uwagę dobre wyniki 1 półroczu, napędzane doskonałymi wynikami podstawowej działalności, **podwyższamy całoroczną prognozę przychodów** do niskiego do średniego jednocyfrowego wzrostu (wobec niskiego jednocyfrowego wzrostu poprzednio), a **prognozę EBITDAaL** do niskiego jednocyfrowego wzrostu (wobec stabilnego poziomu lub niskiego jednocyfrowego wzrostu poprzednio). Prognoza dotycząca eCapex nie ulega zmianie.

Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2023 roku, Julien Ducarroz, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Jestem dumny z osiągnięć Orange Polska w czasie mojej kadencji. Skutecznie wdrożyliśmy strategię .Grow, która wykazuje odporność na liczne trudności zewnętrzne. Wynika to głównie z siły naszej podstawowej działalności, a także umiejętności dostosowywania się do dynamicznych zmian w otoczeniu. Szczególnie cieszy mnie to, że możliwy stał się powrót do regularnego wypłacania dywidend. Zostawiam firmę w dobrej kondycji, a przy tym jestem przekonany, że moja następczyni, Liudmila Climoc, poprowadzi ją do dalszych sukcesów.

Nasze wyniki w pierwszym półroczu wyraźnie świadczą o mocnych podstawach naszej działalności. Jesteśmy w stanie osiągać wzrost i realizować – a nawet przekraczać – nasze cele, pomimo trudnego otoczenia makroekonomicznego i silnej konkurencji. Dzięki strategii ukierunkowanej na wartość i transformacji wewnętrznej udaje nam się ograniczyć wpływ inflacji na koszty. Cieszę się, że wobec dobrej sytuacji możemy podwyższyć całoroczną prognozę przychodów i EBITDAaL.

W drugim kwartale osiągnęliśmy solidne wyniki komercyjne, które odzwierciedlają warunki rynkowe i naszą koncentrację na wartości. Jestem szczególnie zadowolony z przyspieszenia wzrostu ARPO we wszystkich kluczowych obszarach. Na wyniki na rynku biznesowym korzystnie wpłynęła realizacja projektów ICT związanych z cyfryzacją placówek medycznych z sektora publicznego. To potwierdza szeroki zakres naszych kompetencji oraz dywersyfikację struktury przychodów.

Cieszy nas od dawna oczekiwane rozpoczęcie aukcji na pasmo 5G. Mamy nadzieję, że będzie to efektywny i transparentny proces. Otrzymanie licencji na te częstotliwości stanie się ważnym kamieniem milowym dla naszej działalności, wzmacniając nasze aktywa i umożliwiając szybszy rozwój usług komórkowych.

Realizacja naszych celów środowiskowych postępuje zgodnie z planem. W pierwszym półroczu zmniejszyliśmy emisję CO₂ w zakresach 1 i 2 o 65% – dzięki temu, że udział energii odnawialnej w naszej strukturze zużycia przekroczył 70%. To wynik podpisanych w ubiegłym roku długoterminowych umów zakupowych z producentami energii ze źródeł odnawialnych. Jesteśmy na dobrej drodze do osiągnięcia naszego celu strategicznego na 2025 rok. Wciąż poszukujemy nowych możliwości kontraktowania energii odnawialnej oraz koncentrujemy się w coraz większym stopniu na emisjach w zakresie 3, obejmujących cały łańcuch wartości, w tym dostawców i klientów.”

Wyniki finansowe

Wzrost przychodów w 2 kw. o 5,5% r/r, dzięki dynamicznemu wzrostowi w usługach IT i integracyjnych oraz stabilnym wzrostom w kluczowych usługach telekomunikacyjnych

Przychody w 2 kw. 2023 roku wyniosły 3 224 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 169 mln zł, tj. 5,5%. Na trend przychodów wpłynęły głównie cztery czynniki. Po pierwsze, łączne przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego) zwiększyły się o 5%, dzięki jednoczesnemu wzrostowi liczby klientów i wskaźnika ARPO. Po drugie, przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły aż o 28% rok-do-roku, do czego przyczyniły się realizacja projektów publicznych z zakresu e-zdrowia oraz utrzymujący się wysoki popyt na cyfryzację. Po trzecie, przychody ze sprzedaży sprzętu wzrosły w ujęciu rocznym o 15%, w wyniku dużego zainteresowania klientów droższymi telefonami. Po czwarte, przychody z usług hurtowych (z wyłączeniem obszarów schyłkowych) zwiększyły się o 14% rok-do-roku, dzięki wykorzystaniu utrzymującego się popytu na naszą infrastrukturę.

Solidne wyniki komercyjne: przyspieszenie wzrostu ARPO we wszystkich usługach w połączeniu ze wzrostem liczby klientów

Nasza działalność komercyjna koncentruje się głównie na dostarczaniu pakietu usług komórkowych i stacjonarnych, co określamy mianem konwergencji. Konwergencja jest naszą istotną przewagą

konkurencyjną, zwiększa lojalność klientów oraz umożliwia dosprzedaż usług, pozwalając uzyskać większy udział w wydatkach gospodarstw domowych na usługi telekomunikacyjne i media.

Liczba **indywidualnych klientów ofert konwergentnych** zwiększyła się w 2 kw. 2023 roku o 14 tys., tj. 5% w ujęciu rocznym. Na koniec czerwca, 70% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych. Wskaźnik ARPO z ofert konwergentnych wzrósł do poziomu 118,6 zł, tj. o 4,3% rok-do-roku (wobec wzrostu o 2,4% r/r w 1 kw. 2023 roku), co było wynikiem naszej strategii nastawionej na wartość oraz rosnącego udziału usług światłowodowych.

Całkowita liczba **klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła w 2 kw. 2023 roku o 4 tys., tj. 1% rok-do-roku. Liczba **klientów światłowodu** zwiększyła się o 39 tys., tj. 18%, w wyniku rosnącej penetracji usługami światłowodowymi wcześniej wybudowanych łączy, rozbudowy sieci światłowodowej oraz migracji z łączy miedzianych. Udział klientów usług światłowodowych w całkowitej bazie klientów internetu stacjonarnego osiągnął już 45%. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrósł w ujęciu rocznym o 4,4%, do poziomu 64,0 zł (wobec wzrostu o 3,3% r/r w 1 kw. 2023 roku), głównie w wyniku strategii wartości oraz rosnącego udziału klientów usług światłowodowych. Klienci tych usług generują najwyższy średni przychód na ofertę, głównie ze względu na większy udział usług TV, rosnącą popularność dodatkowo płatnych większych prędkości usługi światłowodu oraz rosnący udział klientów z domów jednorodzinnych (gdzie cena usługi jest wyższa w celu pokrycia wyższego kosztu budowy sieci).

Liczba **klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych** zwiększyła się w 2 kw. 2023 roku o 57 tys., tj. 2% rok-do-roku. Liczba aktywacji netto była wyższa niż w 1 kw. (kiedy wyniosła 40 tys.), ale znacznie niższa niż w 2 kw. 2022 roku, kiedy na liczbę aktywacji korzystnie wpłynął wyjątkowo duży popyt ze strony uchodźców wojennych z Ukrainy. W 2 kw. 2023 roku wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych zwiększył się w ujęciu rocznym o 3,5% (wobec wzrostu o 3,2% r/r w 1 kw. 2023 roku), do poziomu 29,3 zł, co było efektem strategii cenowej ukierunkowanej na wartość.

Baza **klientów usług przedpłaconych** zmniejszyła się w drugim kwartale o 109 tys., do poziomu 4,7 mln. Ewolucja bazy klientów nadal odzwierciedlała wyjątkowo dużą liczbę aktywacji kart przedpłaconych w poprzednim roku, do czego przyczynili się uchodźcy wojenni z Ukrainy oraz zmiany w naszej ofercie komercyjnej (skrócenie okresu ważności konta dla użytkowników jednorazowych oraz wydłużenie tego okresu dla regularnych klientów). Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wzrósł do 13,9 zł, tj. o 11,2% w ujęciu rocznym, w wyniku innej struktury aktywacji nowych kart przedpłaconych (w 2 kw. 2022 roku oferta darmowych starterów dla obywateli Ukrainy przyczyniła się do rozwodnienia ARPO) oraz strategii ukierunkowanej na wartość.

W **stacjonarnych usługach głosowych** utrata łączy netto w 2 kw. 2023 roku wyniosła 30 tys. i odzwierciedlała niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

Wzrost EBITDAaL w 2 kw. o 3,1% r/r, dzięki bardzo wysokiemu wzrostowi marży bezpośredniej

EBITDAaL za 2 kw. 2023 roku wyniosła 823 mln zł i zwiększyła się o 25 mln zł, tj. o 3,1% rok-do-roku. Ten silny wzrost został wygenerowany przez marżę bezpośrednią (różnicę pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi), która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 6% (102 mln zł), w wyniku dużej poprawy we wszystkich kluczowych obszarach, łącznie ze sprzedażą sprzętu i odsprzedażą energii. Koszty pośrednie zwiększyły się w ujęciu rocznym o 9% (77 mln zł), głównie pod wpływem dwóch czynników. Po pierwsze, do wzrostu tych kosztów przyczynił się wpływ inflacji na umowy najmu oraz koszty różnych usług zewnętrznych. Po drugie, na ewolucję w ujęciu rocznym wpłynęły pewne zdarzenia jednorazowe, pomniejszające porównywalną bazę kosztową w 2 kw. 2022 roku.

Wzrost zysku netto w 1 półroczu o 38%, dzięki wysokiemu zyskowi operacyjnemu oraz niższym kosztom finansowym

Zysk netto w 1 połowie 2023 roku wyniósł 509 mln zł i w porównaniu z analogicznym okresem 2022 roku zwiększył się o 38% (141 mln zł). Kluczowym czynnikiem wspierającym tak znaczącą poprawę był zysk operacyjny, który w ujęciu rocznym zwiększył się o 27% (154 mln zł). Przyczyniły się do tego wzrost EBITDAaL, niższa amortyzacja (o 3% rok-do-roku) oraz znacznie wyższe zyski ze sprzedaży aktywów. Ta

ostatnia pozycja zwiększyła się w ujęciu rocznym o 44 mln zł, dzięki bardzo dobrym wynikom sprzedaży nieruchomości, których już nie używamy w ramach transformacji z technologii miedzioch na światłowodowe. Do zwiększenia zysku netto przyczynił się także spadek kosztów finansowych netto o 49 mln zł rok-do-roku, wynikający z umocnienia złotego wobec euro, co korzystnie wpłynęło na różnice kursowe (z przeszacowania długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu denominowanych w euro).

Solidne organiczne przepływy pieniężne w 1 półroczu, wsparte wzrostem EBITDAaL oraz wpływami ze sprzedaży aktywów

Organiczne przepływy pieniężne w 1 połowie 2023 roku wyniosły 424 mln zł i w porównaniu z analogicznym okresem 2022 roku były niższe o 224 mln zł (tj. 35%). Spadek organicznych przepływów pieniężnych rok-do-roku był niemal w całości spowodowany wzrostem pieniężnych nakładów inwestycyjnych¹ o około 340 mln zł, w wyniku przypadających płatności za bardzo duże nakłady inwestycyjne poniesione pod koniec 4 kw. 2022 roku. Z drugiej strony, na przepływy pieniężne w pierwszym półroczu korzystnie wpłynęły wyższa EBITDAaL oraz wzrost wpływów ze sprzedaży aktywów¹ o 100 mln zł. W drugim kwartale nastąpił znaczny wzrost organicznych przepływów pieniężnych, które wyniosły 543 mln zł, do czego przyczyniło się głównie niższe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy związane z ratalną sprzedażą telefonów.

Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2023 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Jestem bardzo zadowolony z wyników finansowych w drugim kwartale. EBITDAaL zwiększyła się w ujęciu rocznym o ponad 3%, dzięki wzrostowi marży bezpośredniej o 6% – w czym miały udział wszystkie kluczowe obszary naszej działalności. To, w połączeniu z dalszą transformacją kosztów, pozwoliło nam skompensować presję inflacyjną. W drugim kwartale znacznie zwiększyły się przepływy pieniężne, głównie dzięki poprawie po stronie kapitału obrotowego. Przyczyniło się to do dalszego umocnienia bilansu i obniżenia dźwigni finansowej do poziomu 1,1x. Mocna struktura bilansu zapewnia nam niezbędną elastyczność w obecnych, niespokojnych czasach, zaś rozpoczęcie aukcji 5G przybliży nas do wyeliminowania związanej z nią niepewności z prognoz dotyczących naszych przyszłych przepływów pieniężnych.

W świetle dobrych wyników pierwszego półrocza możemy podwyższyć całoroczną prognozę przychodów i EBITDAaL. To potwierdza skuteczność naszych działań w ramach strategii .Grow, pomimo wymagającego otoczenia. Jestem pewny, że, zgodnie z naszym planem strategicznym, rok 2023 będzie trzecim rokiem z rzędu, w którym osiągniemy wzrost.”

Podwyższona całoroczna prognoza przychodów i EBITDAaL

Na podstawie wyników finansowych pierwszego półrocza oraz perspektyw dotyczących pozostałej części roku, Zarząd podwyższył całoroczną prognozę przychodów i EBITDAaL. Obecnie oczekujemy niskiego jednocyfrowego wzrostu wskaźnika EBITDAaL (wobec prognozowanego poprzednio stabilnego poziomu lub niskiego jednocyfrowego wzrostu) oraz niskiego do średniego jednocyfrowego wzrostu przychodów (wobec prognozowanego poprzednio niskiego jednocyfrowego wzrostu). Korzystniejsze prognozy EBITDAaL oraz przychodów odzwierciedlają dobre wyniki Spółki w pierwszej połowie 2023 roku, napędzane doskonałymi wynikami w obszarze podstawowej działalności. Jednocześnie, prognoza ekonomicznych nakładów inwestycyjnych (eCapex) została podtrzymana przez Zarząd na niezmiennym poziomie (tj. w przedziale 1,5-1,7 mld zł) w stosunku do opublikowanej w raporcie bieżącym 5/2023 z 15 lutego 2023 roku.

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

¹ Pieniężne nakłady inwestycyjne pomniejszone o wpływy ze sprzedaży aktywów sieciowych do spółki Światłowod Inwestycje (co wyłączone z wpływów ze sprzedaży aktywów).

Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Nocie 2 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

(w milionach złotych)	2 kw. 2023	1 poł. 2023	2 kw. 2022	1 poł. 2022
Zysk z działalności operacyjnej	343	735	337	581
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży środków trwałych i wartości niematerialnych	-28	-114	-49	-70
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych*	502	989	506	1 010
Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	16	29	26	34
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-35	-66	-21	-38
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji	25	12	-6	-6
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych	–	–	5	9
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	823	1 585	798	1 520

* Zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntu historycznie ujętych jako środki trwałe (4 mln zł w 1 kw. 2023 roku i 3 mln zł w 2 kw. 2023 roku).

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

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

Zaproszenie na prezentację wyników Orange Polska za 2 kwartał 2023 roku

Zarząd Orange Polska ma przyjemność zaprosić Państwa na prezentację wyników Spółki za 2 kwartał 2023 roku.

26 lipca 2023 r.

Godzina:

11:00 (Warszawa)

10:00 (Londyn)

05:00 (Nowy Jork)

Prezentacja będzie miała miejsce online. Będzie dostępna w czasie rzeczywistym jako telekonferencja.

Aby wziąć udział w telekonferencji, prosimy wybrać poniższy numer:

Numery telekonferencji:

Kod do telekonferencji: 411064

Polska: 0048 22 124 49 59

Francja: 0033 1758 50 878

Kanada: 001 587 855 1318

Niemcy: 0049 30 25 555 323

Stany Zjednoczone: 001 718 866 4614

Wielka Brytania: 0044 203 984 9844

lub kliknąć poniższe łącze do strony z transmisją na żywo:

<https://mm.closir.com/slides?id=411064>

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2022 pro forma					2023	
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.	2kw.
	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
Rachunek zysków i strat							
Przychody							
Usługi wyłącznie komórkowe	671	699	710	717	2 797	710	723
Usługi wyłącznie stacjonarne	477	475	475	471	1 898	464	471
Usługi wąskopasmowe	153	147	143	138	581	132	128
Usługi szerokopasmowe	219	223	224	224	890	222	224
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	105	105	108	109	427	110	119
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	526	530	544	554	2 154	564	578
Sprzedaż sprzętu	331	363	400	488	1 582	463	417
Usługi IT i integracyjne	312	357	323	500	1 492	348	458
Usługi hurtowe	456	467	493	474	1 890	427	448
Hurtowe usługi komórkowe	286	295	295	285	1 161	233	246
Hurtowe usługi stacjonarne	73	72	85	79	309	75	78
Pozostałe	97	100	113	110	420	119	124
Pozostałe przychody	158	164	178	175	675	163	129
Przychody razem	2 931	3 055	3 123	3 379	12 488	3 139	3 224
Koszty świadczeń pracowniczych*	(368)	(344)	(322)	(365)	(1 399)	(372)	(347)
Koszty zakupów zewnętrznych*	(1 688)	(1 780)	(1 826)	(2 129)	(7 423)	(1 867)	(1 881)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(369)	(385)	(395)	(389)	(1 538)	(337)	(356)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(207)	(205)	(230)	(241)	(883)	(228)	(235)
- Koszty sprzedaży	(602)	(688)	(665)	(898)	(2 853)	(762)	(771)
- Pozostałe usługi obce*	(510)	(502)	(536)	(601)	(2 149)	(540)	(519)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne*	5	34	16	21	76	46	19
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(18)	(23)	(19)	(14)	(74)	(22)	(24)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(123)	(123)	(123)	(126)	(495)	(131)	(133)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(17)	(21)	(27)	(30)	(95)	(31)	(35)
EBITDAaL	722	798	822	736	3 078	762	823
% przychodów	24,6%	26,1%	26,3%	21,8%	24,6%	24,3%	25,5%
Zysk ze sprzedaży środków trwałych i wartości niematerialnych	21	49	15	22	107	86	28
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych**	(504)	(506)	(516)	(520)	(2 046)	(487)	(502)
Odwrócenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	17	21	27	30	95	31	35
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji*	0	6	(6)	1	1	13	(25)
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych*	(4)	(5)	(4)	(4)	(17)	0	0
Udział w zysku/stracie wspólnego przedsięwzięcia skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	(8)	(26)	(14)	(9)	(57)	(13)	(16)
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	244	337	324	256	1 161	392	343
% przychodów	8,3%	11,0%	10,4%	7,6%	9,3%	12,5%	10,6%
Koszty finansowe, netto	(88)	(68)	(86)	(52)	(294)	(62)	(45)
- Przychody odsetkowe	13	23	31	27	94	26	19
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(17)	(21)	(27)	(30)	(95)	(31)	(35)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe	(47)	(50)	(43)	(51)	(191)	(42)	(38)
- Koszty dyskonta	(19)	(21)	(20)	(20)	(80)	(13)	(16)
- Koszty różnic kursowych	(18)	1	(27)	22	(22)	(2)	25
Podatek dochodowy	(31)	(26)	(45)	(41)	(143)	(60)	(59)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	125	243	193	163	724	270	239

* Koszty świadczeń pracowniczych, pozostałe usługi obce oraz pozostałe przychody i koszty operacyjne nie zawierają wpływu programów rozwiązania stosunku pracy oraz wpływu pewnych kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych, a od 2kw 22 również z tytułu eliminacji marży uzyskanej na transakcjach z joint venture.

** 1kw 2023 zawiera 4 miliony złotych, a 2kw 2023 zawiera 3 miliony złotych wpływu utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntów historycznie ujętych jako środki trwałe.

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej		2022				2023	
		1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
AUPU (w GB)							
Post-paid		6,8	7,4	8,0	8,3	8,5	9,2
Pre-paid		6,0	6,4	6,7	7,9	8,4	8,9
Zagregowane		6,5	7,0	7,5	8,2	8,5	9,1
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)							
Post-paid		1,9	1,9	2,3	2,1	2,1	1,8
Pre-paid		9,5	7,5	14,6	18,5	16,3	13,2
Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)		2022				2023	
		1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
Orange Polska		10 085	9 831	9 640	9 445	9 366	9 222
50% pracowników Networks		338	339	331	319	334	332
Razem		10 423	10 170	9 971	9 764	9 700	9 554

Używane terminy:

ARPO – *Average Revenue Per Offer* – średni przychód na ofertę.

ARPO z usług konwergentnych dla klientów indywidualnych – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług konwergentnych, generowanych przez klientów indywidualnych, do średniej liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych w danym okresie.

ARPO z usług wyłącznie komórkowych – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z usług wyłącznie komórkowych (z wyłączeniem połączeń telemetrii) do średniej liczby kart SIM (z wyłączeniem telemetrii) w danym okresie.

ARPO z usług wyłącznie mobilnego internetu – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z kart SIM przypisanych do mobilnego dostępu do internetu (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu) do średniej liczby takich kart SIM w danym okresie.

ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu szerokopasmowego – stosunek średnich miesięcznych przychodów z usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego do internetu do średniej liczby dostępów w danym okresie.

ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych – stosunek średnich miesięcznych przychodów detalicznych z kart SIM przypisanych do telefonów komórkowych (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu) do średniej liczby takich kart SIM w danym okresie.

AUPU z transmisji danych – *Data Average Usage Per User* (średni transfer danych na użytkownika) – stosunek średniego miesięcznego całkowitego transferu danych w gigabajtach do średniej liczby mobilnych kart SIM (z wyłączeniem telemetrii i mobilnego internetu szerokopasmowego) w danym okresie.

Gospodarstwo domowe w zasięgu sieci światłowodowej – mieszkanie w budynku wielorodzinnym lub dom jednorodzinny w zasięgu naszej sieci światłowodowej, z możliwością świadczenia usługi z prędkością co najmniej 300 Mb/s.

Usługi konwergentne – przychody z ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych (z wyłączeniem przychodów ze sprzedaży sprzętu). Oferta konwergentna jest zdefiniowana jako oferta łącząca co najmniej usługi stacjonarnego internetu (włączając bezprzewodowy dostęp stacjonarny) oraz telefonii komórkowej (z wyłączeniem MVNO – operatorów wirtualnej sieci ruchomej), zapewniająca korzyść finansową. Przychody z usług konwergentnych nie obejmują przychodów ze sprzedaży sprzętu, połączeń przychodzących od innych operatorów oraz usług roamingu dla osób odwiedzających.

Usługi wyłącznie komórkowe – przychody z ofert telefonii komórkowych (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych) oraz połączeń telemetrii. Przychody z usług wyłącznie komórkowych nie obejmują przychodów ze sprzedaży sprzętu, połączeń przychodzących od innych operatorów oraz usług roamingu dla osób odwiedzających.

Usługi wyłącznie stacjonarnego internetu szerokopasmowego – przychody z ofert stacjonarnego dostępu szerokopasmowego do internetu (z wyłączeniem ofert konwergentnych dla klientów indywidualnych i sprzedaży sprzętu), w tym usług TV i VoIP.

Wskaźnik rezygnacji z usług – stosunek liczby klientów, którzy odłączyli się od sieci, do średniej ważonej liczby klientów w danym okresie.