



Warszawa, 23 lipca 2024 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 17/2024

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 2024 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 2024 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

### Orange Polska informuje o solidnych wynikach komercyjnych i finansowych w 2 kw. 2024 roku oraz aktualizuje prognozę całoroczną

#### Solidne wyniki finansowe w 2 kw./1 poł. 2024 roku:

- **Spadek przychodów w 2 kw. o 3,1% rok-do-roku**, ponieważ spadki w usługach IT i integracyjnych oraz odsprzedaży energii przesłoniły bardzo dobre wyniki w kluczowych usługach telekomunikacyjnych (+4,7% r/r)
- **Szybkie tempo wzrostu EBITDAaL, o 3,8% rok-do-roku w 2 kw. i 4,3% rok-do-roku w 1 półroczu**, wsparte przez wyższą marżę bezpośrednią i niższe koszty pośrednie
- **Zysk netto w 1 półroczu w wysokości 458 mln zł (spadek o 10% rok-do-roku)**, ponieważ wzrost EBITDAaL został zniwelowany przez wysoką bazę porównawczą zysków ze sprzedaży nieruchomości oraz różnic kursowych
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w 1 półroczu w wysokości 674 mln zł, wzrost o 25% rok-do-roku**, odzwierciedlający szybkie tempo budowy sieci 5G oraz inne rozłożenie wpływów ze sprzedaży nieruchomości w ciągu roku
- **Organiczne przepływy pieniężne w 1 półroczu w wysokości 411 mln zł, spadek o 3% rok-do-roku**, odzwierciedlający wzrost EBITDAaL oraz zmiany w zapotrzebowaniu na kapitał obrotowy pomiędzy latami
- **Prognoza całoroczna zaktualizowana w celu odzwierciedlenia bieżących trendów**: przewidujemy stabilny poziom lub niski jednocyfrowy spadek przychodów w wyniku malejącej odsprzedaży energii, a jednocześnie solidne wyniki w kluczowych usługach oraz niższe koszty pośrednie umożliwiają podwyższenie prognozy całorocznej EBITDAaL do niskiego lub średniego jednocyfrowego wzrostu

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	2 kw. 2024	2 kw. 2023	Zmiana	1 poł. 2024	1 poł. 2023	Zmiana
przychody	3 123	3 224	-3,1%	6 204	6 363	-2,5%
EBITDAaL	854	823	+3,8%	1 653	1 585	+4,3%
marża EBITDAaL	27,3%	25,5%	+1,8 p.p.	26,6%	24,9%	+1,7 p.p.
zysk operacyjny	360	343	+5,0%	709	735	-3,5%
zysk netto	231	239	-3,3%	458	509	-10,0%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	383	313	+22%	674	538	+25%
organiczne przepływy pieniężne	389	543	-28%	411	424	-3%

**Bardzo dobre wyniki komercyjne – wysoka liczba przyłączeń klientów netto w połączeniu z solidną ścieżką wzrostu ARPO we wszystkich kluczowych usługach telekomunikacyjnych:**

- **+ 5% r/r liczby indywidualnych klientów konwergentnych**, +20 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
  - wzrost ARPO z ofert konwergentnych o 4,0% r/r
- **+15% r/r liczby detalicznych klientów światłowodu**, +40 tys. organicznych przyłączeń netto w 2 kw.
  - 8,5 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej (299 tys. objętych zasięgiem w 2 kw.)
  - wzrost ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu o 3,1% r/r
- **+3% r/r liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych**, +72 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
  - wzrost ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych o 1,7% r/r

Kluczowe wskaźniki – KPI (w tys.)	2 kw. 2024	2 kw. 2023	Zmiana
<b>indywidualni klienci ofert konwergentnych</b>	<b>1 738</b>	<b>1 653</b>	<b>+5,1%</b>
<b>dostępny mobilne (karty SIM)</b>	<b>17 939</b>	<b>17 449</b>	<b>+2,8%</b>
post-paid (z M2M)	13 580	12 759	+6,4%
w tym komórkowe usługi głosowe	9 061	8 820	+2,7%
pre-paid	4 358	4 690	-7,1%
<b>stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)</b>	<b>2 849</b>	<b>2 810</b>	<b>+1,4%</b>
w tym łącza światłowodowe	1 450	1 257	+15,4%
<b>stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)</b>	<b>2 367</b>	<b>2 506</b>	<b>-5,5%</b>

**Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2024 roku, Liudmila Climoc, Prezes Zarządu, stwierdziła:**

„W drugim kwartale osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki komercyjne, pomimo tego, że otoczenie konkurencyjne pozostaje wymagające. We wszystkich kluczowych usługach telekomunikacyjnych utrzymała się solidna dynamika wzrostu baz klientów. W obszarze komórkowym, liczba przyłączeń netto była najwyższa od wielu kwartałów, w czym miały udział wszystkie nasze marki i rynki. Te osiągnięcia wsparło wprowadzenie nowego formatu komunikacji marki Orange, podkreślającego niezawodność usług oraz naszą obecność w życiu klientów.

Do dobrych wyników przyczyniają się także ciągłe inwestycje w infrastrukturę, zarówno mobilną jak i światłowodową, które mają zapewnić polskiemu społeczeństwu najlepszą jakość sieci. Nasza sieć 5G jest już dostępna na 2 000 stacji bazowych, obejmujących zasięgiem około 28% mieszkańców Polski. W zasięgu naszych usług światłowodowych znajduje się ponad 50% wszystkich gospodarstw domowych w Polsce. Zgodnie z przyjętą strategią, poszerzamy zasięg tej technologii również poprzez przejmowanie lokalnych operatorów światłowodowych, co znalazło odzwierciedlenie w bazie klientów światłowodu w tym kwartale. Rosnącej liczbie klientów poszczególnych usług towarzyszył solidny wzrost wskaźnika ARPO, wynikający z zachowania właściwej równowagi pomiędzy wzrostem ilościowym i wartościowym. Jednocześnie, nasze wyniki na rynku biznesowym odzwierciedlały dalsze cykliczne spowolnienie popytu na usługi teleinformatyczne oraz ubiegłoroczną wysoką bazę porównawczą.

Narzędzia cyfrowe coraz bardziej wspierają nasz wzrost w różnych obszarach. Udział sprzedaży przez kanały cyfrowe zwiększył się w pierwszym półroczu do 24% (wobec 20% w całym 2023 roku). Wystartowaliśmy także Orange Business Metaverse – przestrzeń, która umożliwi wirtualną prezentację klientom biznesowym naszych zaawansowanych usług, takich jak Smart City czy sieci kampusowe. To rozwiązanie pokazuje nasze innowacyjne podejście oraz przyczyni się do pobudzenia zastosowań technologii 5G.”

## Wyniki finansowe

### Spadek przychodów w 2 kw. o 3,1% r/r z powodu spadków w odsprzedaży energii oraz usługach IT i integracyjnych, ale wzrost w kluczowych usługach telekomunikacyjnych przyspieszył

Przychody w 2 kw. 2024 roku wyniosły 3 123 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 101 mln zł, tj. 3,1%. Łączne przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego internetu) zwiększyły się znacząco o 4,7% rok-do-roku. Dynamika ta przyspieszyła względem poprzednich kilku kwartałów, dzięki systematycznemu zwiększaniu liczby klientów i wskaźników ARPO. Jednak ten wzrost został zrównoważony przez dwa czynniki. Po pierwsze, spadek przychodów z usług IT i integracyjnych o 12% rok-do-roku, do czego przyczyniło się cykliczne spowolnienie popytu oraz wysoka baza porównawcza w 2 kw. 2023 roku (kiedy przychody z tych usług były wsparte realizacją projektów publicznych z zakresu e-zdrowia). Po drugie, spadek pozostałych przychodów o 32%, spowodowany niższymi przychodami z odsprzedaży energii w wyniku niestabilności rynku i presji regulacyjnej.

### Bardzo dobre wyniki komercyjne: wysoka liczba przyłączeń klientów netto w połączeniu z solidną ścieżką wzrostu ARPO we wszystkich kluczowych usługach telekomunikacyjnych

W 2 kw. 2024 roku nadal skutecznie łączyliśmy solidne wzrosty liczby klientów we wszystkich kluczowych usługach (konwergentnych, stacjonarnego internetu i komórkowych głosowych) z poprawą średniego przychodu, jaki ci klienci generują (ARPO).

**Liczba indywidualnych klientów ofert konwergentnych** zwiększyła się w 2 kw. 2024 roku o 20 tys., tj. 5,1% rok-do-roku. Wskaźnik ARPO z usług konwergentnych wzrósł w ujęciu rocznym o 4,0%, osiągając 123,3 zł. Było to wynikiem strategii nastawionej na wartość, a także dobrego popytu na контент oraz oferty światłowodu o wyższych prędkościach.

**Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła w 2 kw. 2024 roku o 22 tys., tj. 1,4% rok-do-roku. Liczba klientów światłowodu zwiększyła się w drugim kwartale o 56 tys., tj. 15% rok-do-roku (w tym wzrost o 16 tys. wynikał z przejęcia lokalnych operatorów światłowodowych). Udział klientów usług światłowodowych w całkowitej bazie klientów internetu stacjonarnego osiągnął już 51%. W dalszym ciągu zmniejszała się baza klientów korzystających z miedzianych łączy szerokopasmowych – ich liczba spadła względem poprzedniego kwartału o 35 tys. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu wzrósł w 2 kw. 2024 roku o 3,1% rok-do-roku, do poziomu 66,0 zł, dzięki strategii nastawionej na

wartość oraz rosnącemu udziałowi klientów usług światłowodowych (w porównaniu z innymi technologiami te usługi generują wyższy średni przychód na ofertę).

**Liczba klientów komórkowych usług głosowych** zwiększyła się w 2 kw. 2024 roku o 72 tys., tj. 2,7% rok-do-roku, przy czym do tego wyniku przyczyniły się wszystkie nasze marki i rynki (konsumencki i biznesowy). Dynamika przyłączeń netto w drugim kwartale zwiększyła się wobec 48 tys. w pierwszym kwartale oraz 57 tys. w 2 kw. 2023 roku. Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych zwiększył się o 1,7% rok-do-roku, do poziomu 29,8 zł.

**Baza klientów usług przedpłaconych** zmniejszyła się w 2 kw. 2024 roku o 51 tys., co było najniższym spadkiem na przestrzeni kilku ostatnich kwartałów. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wyniósł w 2 kw. 2024 roku 14,7 zł i w ujęciu rocznym wzrósł o 5,8%, dzięki strategii nastawionej na wartość.

W **stacjonarnych usługach głosowych** utrata łączy netto w 2 kw. 2024 roku utrzymała się na podobnym poziomie jak w poprzednich kwartałach i wyniosła 26 tys., co odzwierciedlało niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

### **Wzrost EBITDAaL w 2 kw. o 3,8% r/r, wsparty dobrym wzrostem marży z kluczowych usług telekomunikacyjnych i korzyściami efektywnościowymi**

EBITDAaL za 2 kw. 2024 roku wyniosła 854 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 31 mln zł, tj. o 3,8%, na co złożyła się zarówno wyższa marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) jak i niższe koszty pośrednie. Najważniejszym elementem, który przyczynił się do tego solidnego wyniku, była marża wygenerowana przez kluczowe usługi telekomunikacyjne (marża bezpośrednia, z wyłączeniem wpływu działalności związanej z odsprzedażą energii, zwiększyła się w ujęciu rocznym o 28 mln zł), co wynikało z dynamiki przychodów z tych usług. Z drugiej strony, na ewolucję EBITDAaL wpłynęły malejące zyski z odsprzedaży energii oraz wpływ ubiegłorocznej inflacji na koszty operacyjne. Te niekorzystne czynniki zostały zrównoważone przez transformację kosztów oraz osiągniętymi korzyściami z inicjatyw efektywnościowych (głównie rozpoznanie wyższej marży na budowie sieci dla spółki Światłowód Inwestycje, co znalazło odzwierciedlenie w pozostałych przychodach operacyjnych).

### **Solidny poziom zysku netto w 1 półroczu ale dynamika r/r odzwierciedla wysoką bazę porównawczą**

Zysk netto w 1 połowie 2024 roku był na solidnym poziomie 458 mln zł. Jednak w porównaniu z analogicznym okresem 2023 roku zmniejszył się o 10%. Wzrost EBITDAaL został zredukowany przez niższe zyski ze sprzedaży nieruchomości, wyższą amortyzację i wyższe koszty finansowe netto. W związku z trwającą transformacją aktywów, zyski ze sprzedaży nieruchomości były w 1 połowie 2024 roku na bardzo dobrym poziomie 64 mln zł, to jednak zmniejszyły się o 50 mln zł względem wyjątkowo wysokiego poziomu tych zysków rok wcześniej. Wyższa amortyzacja odzwierciedlała nabycie nowego pasma częstotliwości komórkowych. Wyższe koszty finansowe netto w 1 połowie 2024 roku wynikały głównie z dodatnich różnic kursowych w 1 połowie ubiegłego roku (z przeszacowania długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu denominowanych w euro), spowodowanych umocnieniem złotego.

### **Solidne organiczne przepływy pieniężne w 1 półroczu, wsparte wzrostem EBITDAaL**

Organiczne przepływy pieniężne w 1 połowie 2024 roku wyniosły 411 mln zł i w porównaniu z analogicznym okresem 2023 roku były niższe o 13 mln zł (tj. 3%). Do wzrostu przepływów pieniężnych przyczyniła się wyższa EBITDAaL (odzwierciedlona we wzroście o 7% rok-do-roku środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej przed zmianą kapitału obrotowego) oraz niższe o 173 mln zł rok-do-roku pieniężne nakłady inwestycyjne<sup>1</sup>. Do zmniejszenia tych nakładów przyczyniło się bardziej równomierne rozłożenie inwestycji w 2023 roku w porównaniu z poprzednim rokiem, co w ujęciu rocznym przełożyło się na niższe płatności dla dostawców. Wpływ tych dwóch korzystnych czynników został zrównoważony przez zmiany w zapotrzebowaniu na kapitał obrotowy pomiędzy latami (w 1 półroczu 2023 r. został od zredukowany przez niższy poziom należności, natomiast wzrósł w 1 półroczu 2024 r. z powodu wyższych

zakupów telefonów) oraz spadek wpływów ze sprzedaży nieruchomości o 48 mln zł rok-do-roku<sup>1</sup> (w związku z wyjątkowo wysokimi wpływami w 1 półroczu 2023 roku).

### Aktualizacja całorocznej prognozy przychodów i EBITDAaL

Na podstawie wyników finansowych pierwszego półrocza oraz perspektyw dotyczących pozostałej części roku, Zarząd zaktualizował całoroczną prognozę przychodów i EBITDAaL.

Obecnie oczekujemy stabilnego poziomu lub niskiego jednocyfrowego spadku przychodów w 2024 roku (wobec prognozowanego poprzednio niskiego jednocyfrowego wzrostu). Mniej korzystna prognoza przychodów wynika głównie z niższych od oczekiwanych przychodów z odsprzedaży energii (w związku z niższymi cenami energii na rynku oraz działaniami regulacyjnymi) oraz usług IT i integracyjnych (w wyniku cyklicznego spowolnienia popytu). Jednocześnie, przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego internetu), które mają najistotniejszy wpływ na wysokość marży, nadal rosną w solidnym tempie, dzięki jednoczesnemu zwiększaniu liczby klientów i wskaźników ARPO.

Obecnie oczekujemy niskiego do średniego jednocyfrowego wzrostu wskaźnika EBITDAaL (wobec prognozowanego poprzednio niskiego jednocyfrowego wzrostu). Korzystniejsza prognoza EBITDAaL wynika z solidnego wpływu naszej kluczowej działalności oraz korzyści z inicjatyw efektywnościowych (w tym wyższej od oczekiwanej zrealizowanej marży na budowie sieci dla spółki Światłowod Inwestycje).

Jednocześnie, prognoza ekonomicznych nakładów inwestycyjnych (eCapex) została podtrzymana przez Zarząd na niezmiennym poziomie (tj. w przedziale 1,7-1,9 mld zł) w stosunku do opublikowanej w raporcie bieżącym 4/2024 z 14 lutego 2024 roku.

	Oryginalna prognoza na 2024 rok	Zaktualizowana prognoza na 2024 rok
Przychody r/r	niski jednocyfrowy wzrost	<b>stabilny poziom/niski jednocyfrowy spadek</b> solidny wzrost w kluczowych usługach telekomunikacyjnych skompensowany przez spadki w odsprzedaży energii oraz usługach IT i integracyjnych
EBITDAaL r/r	niski jednocyfrowy wzrost	<b>niski do średniego jednocyfrowy wzrost</b> solidny kontrybucja z kluczowych usług telekomunikacyjnych oraz korzyści z inicjatyw efektywnościowych
eCapex r/r	1,7-1,9 mld zł	<b>prognoza potwierdzona</b> 1,7-1,9 mld zł

### Odnośząc się do wyników za 2 kwartał 2024 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Jestem zadowolony z wyników finansowych z naszej podstawowej działalności telekomunikacyjnej w drugim kwartale. Wzrost przychodów z kluczowych usług telekomunikacyjnych o 4,7% oznacza poprawę dynamiki wobec kilku ostatnich kwartałów, do czego przyczynił się dalszy jednoczesny wzrost liczby klientów i wskaźników ARPO. To przełożyło się na wygenerowanie solidnej marży, która była najistotniejszym elementem wzrostu EBITDAaL w tym kwartale o prawie 4%. Pogorszenie wyników związane z odsprzedażą energii elektrycznej oraz wpływem ubiegłorocznej inflacji na koszty zostało zrównoważone przez oszczędności kosztowe i pozostałe zyski operacyjne. Dzięki temu, rosnąca marża na działalności podstawowej przełożyła się na wzrost EBITDAaL. To pokazuje naszą zdolność adaptacji do niekorzystnego otoczenia zewnętrznego oraz naszą determinację w realizacji celów biznesowych.

<sup>1</sup> Pieniężne nakłady inwestycyjne zostały pomniejszone o wpływy ze sprzedaży aktywów sieciowych do spółki Światłowod Inwestycje (co wyłączono z wpływów ze sprzedaży aktywów).



W całym 2024 roku oczekujemy dalszego dobrego wzrostu przychodów i zysków z podstawowej działalności telekomunikacyjnej. Biorąc pod uwagę ten wzrost oraz dalsze działania w zakresie transformacji kosztów, podwyższamy całoroczną prognozę EBITDAaL. Obecnie oczekujemy niskiego do średniego jednocyfrowego wzrostu tego wskaźnika. Jednocześnie, aktualizujemy prognozę całkowitych przychodów do stabilnego poziomu lub niskiego jednocyfrowego spadku – ale wynika to głównie ze słabszych wyników w obszarze odsprzedaży energii, przy utrzymaniu solidnych wyników z naszej działalności podstawowej.”

### 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 2024 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

<i>(w milionach złotych)</i>	2 kw.2024	2 kw.2023	1 poł. 2024	1 poł. 2023
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>360</b>	<b>343</b>	<b>709</b>	<b>735</b>
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży środków trwałych	-22	-28	-64	-114
Odwroćenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych*	508	502	1013	989
Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	45	16	82	29
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-38	-35	-75	-66
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji	1	25	-12	12
<b>EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)</b>	<b>854</b>	<b>823</b>	<b>1 653</b>	<b>1 585</b>

\* Zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntu historycznie ujętych jako środki trwałe (4 mln zł w 1 kw. 2023 roku, 3 mln zł w 2 kw. 2023 roku o 1 mln zł w 2024 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 2024 roku

Zarząd Orange Polska ma przyjemność zaprosić Państwa na prezentację wyników Spółki za 2 kwartał 2024 roku

24 lipca 2024 r.

### Godzina:

11:00 (Warszawa)

10:00 (Londyn)

05:00 (Nowy Jork)

Prezentacja odbędzie się przez internet. Będzie dostępna poprzez telefoniczne połączenie konferencyjne.

Aby wziąć udział w konferencji, prosimy wybrać następujący numer:

### Numery telekonferencji:

**Kod do telekonferencji: 411064**

**Polska:** 0048 22 124 49 59

**Francja:** 0033 1758 50 878

**Niemcy:** 0049 30 25 555 323

**Stany Zjednoczone:** 001 718 866 4614

**Wielka Brytania:** 44 203 984 9844

lub kliknąć na poniższy link w celu połączenia przez internet:

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

## Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2023					2024	
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.	2kw.
	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
<b>Rachunek zysków i strat</b>							
<b>Przychody</b>							
<b>Usługi wyłącznie komórkowe</b>	<b>710</b>	<b>723</b>	<b>733</b>	<b>725</b>	<b>2 891</b>	<b>719</b>	<b>742</b>
<b>Usługi wyłącznie stacjonarne</b>	<b>464</b>	<b>471</b>	<b>459</b>	<b>453</b>	<b>1 847</b>	<b>446</b>	<b>442</b>
Usługi wąskopasmowe	132	128	123	119	502	115	111
Usługi szerokopasmowe	222	224	222	223	891	220	219
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	110	119	114	111	454	111	112
<b>Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)</b>	<b>564</b>	<b>578</b>	<b>591</b>	<b>604</b>	<b>2 337</b>	<b>620</b>	<b>636</b>
<b>Sprzedaż sprzętu</b>	<b>463</b>	<b>417</b>	<b>442</b>	<b>537</b>	<b>1 859</b>	<b>475</b>	<b>407</b>
<b>Usługi IT i integracyjne</b>	<b>348</b>	<b>458</b>	<b>312</b>	<b>583</b>	<b>1 701</b>	<b>327</b>	<b>405</b>
<b>Usługi hurtowe</b>	<b>427</b>	<b>448</b>	<b>456</b>	<b>457</b>	<b>1 788</b>	<b>391</b>	<b>403</b>
Hurtowe usługi komórkowe	242	256	273	271	1 042	206	221
Hurtowe usługi stacjonarne	144	146	151	153	594	144	142
Pozostałe	41	46	32	33	152	41	40
<b>Pozostałe przychody</b>	<b>163</b>	<b>129</b>	<b>122</b>	<b>133</b>	<b>547</b>	<b>103</b>	<b>88</b>
<b>Przychody razem</b>	<b>3 139</b>	<b>3 224</b>	<b>3 115</b>	<b>3 492</b>	<b>12 970</b>	<b>3 081</b>	<b>3 123</b>
Koszty świadczeń pracowniczych*	(372)	(347)	(344)	(370)	(1 433)	(382)	(369)
<b>Koszty zakupów zewnętrznych*</b>	<b>(1 867)</b>	<b>(1 881)</b>	<b>(1 780)</b>	<b>(2 211)</b>	<b>(7 739)</b>	<b>(1 796)</b>	<b>(1 799)</b>
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(337)	(356)	(370)	(371)	(1 434)	(314)	(322)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(228)	(235)	(231)	(266)	(960)	(235)	(250)
- Koszty sprzedaży	(762)	(771)	(676)	(989)	(3 198)	(707)	(711)
- Pozostałe usługi obce*	(540)	(519)	(503)	(585)	(2 147)	(540)	(516)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne*	46	19	40	33	138	98	103
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(22)	(24)	(23)	(22)	(91)	(30)	(27)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(131)	(133)	(131)	(133)	(528)	(135)	(139)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(31)	(35)	(36)	(36)	(138)	(37)	(38)
<b>EBITDAaL</b>	<b>762</b>	<b>823</b>	<b>841</b>	<b>753</b>	<b>3 179</b>	<b>799</b>	<b>854</b>
% przychodów	24,3%	25,5%	27,0%	21,6%	24,5%	25,9%	27,3%
Zysk ze sprzedaży środków trwałych i wartości niematerialnych	86	28	11	9	134	42	22
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych**	(487)	(502)	(494)	(517)	(2 000)	(505)	(508)
Odwrocenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	31	35	36	36	138	37	38
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji*	13	(25)	(4)	(150)	(166)	13	(1)
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych*	0	0	0	(2)	(2)	0	0
Udział w zysku/stracie wspólnego przedsięwzięcia skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	(13)	(16)	(13)	(20)	(62)	(37)	(45)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>392</b>	<b>343</b>	<b>377</b>	<b>109</b>	<b>1 221</b>	<b>349</b>	<b>360</b>
% przychodów	12,5%	10,6%	12,1%	3,1%	9,4%	11,3%	11,5%
Koszty finansowe, netto	(62)	(45)	(87)	(19)	(213)	(69)	(75)
- Przychody odsetkowe	26	19	21	24	90	22	25
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(31)	(35)	(36)	(36)	(138)	(37)	(38)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe	(42)	(38)	(37)	(34)	(151)	(37)	(43)
- Koszty dyskonta	(13)	(16)	(13)	(12)	(54)	(18)	(19)
- Koszty różnic kursowych	(2)	25	(22)	39	40	1	0
Podatek dochodowy	(60)	(59)	(53)	(18)	(190)	(53)	(54)
<b>Skonsolidowany zysk netto</b>	<b>270</b>	<b>239</b>	<b>237</b>	<b>72</b>	<b>818</b>	<b>227</b>	<b>231</b>

\* 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.

\*\* Zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntu historycznie ujętych jako środki trwałe (4 mln zł w 1 kw. 2023 roku, 3 mln zł w 2 kw. 2023 roku o 1 mln zł w 2024 roku).



## Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2023				2024	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
<b>Konwergentni klienci indywidualni (B2C)</b>	<b>1 639</b>	<b>1 653</b>	<b>1 669</b>	<b>1 700</b>	<b>1 718</b>	<b>1 738</b>
<b>Dostępy szerokopasmowe</b>						
Światłowód	1 218	1 257	1 300	1 349	1 394	1 450
ADSL	530	504	478	454	430	410
VDSL	435	424	411	397	383	368
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	623	624	621	622	620	622
<b>Rynek detaliczny – łącznie</b>	<b>2 806</b>	<b>2 810</b>	<b>2 811</b>	<b>2 821</b>	<b>2 827</b>	<b>2 849</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 639	1 653	1 669	1 700	1 718	1 738
<b>Baza klientów usług TV</b>						
IPTV	839	853	867	886	900	911
DTH (telewizja satelitarna)	103	84	69	59	52	48
<b>Liczba klientów usług TV</b>	<b>943</b>	<b>937</b>	<b>936</b>	<b>945</b>	<b>953</b>	<b>959</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	827	824	827	838	847	855
<b>Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)</b>						
Post-paid						
komórkowe usługi głosowe	8 763	8 820	8 882	8 941	8 989	9 061
internet mobilny	621	620	615	610	602	593
M2M	3 253	3 319	3 543	3 592	3 706	3 927
<b>Post-paid razem</b>	<b>12 636</b>	<b>12 759</b>	<b>13 040</b>	<b>13 143</b>	<b>13 298</b>	<b>13 580</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	3 001	3 024	3 044	3 082	3 100	3 130
<b>Pre-paid</b>	<b>4 799</b>	<b>4 690</b>	<b>4 599</b>	<b>4 485</b>	<b>4 409</b>	<b>4 358</b>
<b>Razem</b>	<b>17 435</b>	<b>17 449</b>	<b>17 640</b>	<b>17 628</b>	<b>17 706</b>	<b>17 939</b>
<b>Gospodarstwa domowe w zasięgu sieci światłowodowej</b>	<b>7 252</b>	<b>7 497</b>	<b>7 716</b>	<b>7 973</b>	<b>8 205</b>	<b>8 504</b>
<b>Liczba klientów usług hurtowych</b>						
WLR	190	184	178	171	165	160
BSA	167	171	178	186	193	199
- w tym światłowód	94	103	107	117	127	134
LLU	33	31	30	29	27	25
<b>Stacjonarne usługi głosowe</b>						
PSTN	1 286	1 248	1 196	1 146	1 098	1 068
VoIP	1 250	1 257	1 267	1 282	1 295	1 300
<b>Razem łącza główne – rynek detaliczny</b>	<b>2 536</b>	<b>2 506</b>	<b>2 463</b>	<b>2 428</b>	<b>2 393</b>	<b>2 367</b>
- w tym klienci konwergentni (B2C)	947	952	959	970	975	980
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	6	5	5	5	5	4
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	941	947	954	965	971	976
<b>kwartalne ARPO w zł na miesiąc</b>						
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	116,4	118,6	120,0	120,5	121,8	123,3
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	36,1	36,1	35,9	35,8	35,7	35,4
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	63,0	64,0	64,5	65,1	65,5	66,0
Usługi wyłącznie komórkowe	21,1	21,9	22,4	22,1	22,0	22,8
Post-paid bez M2M	27,4	27,7	28,3	27,9	27,8	28,3
komórkowe usługi głosowe	28,9	29,3	29,9	29,4	29,4	29,8
internet mobilny	11,9	11,7	11,8	11,6	11,7	11,7
Pre-paid	13,0	13,9	14,2	13,9	13,5	14,7

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2023				2024	
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
<b>AUPU (w GB)</b>						
Post-paid	8,5	9,2	10,0	10,0	10,4	11,9
Pre-paid	8,4	8,9	9,8	10,7	11,7	12,2
Zagregowane	8,5	9,1	9,9	10,2	10,8	12,0
<b>Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)</b>						
Post-paid	2,1	1,8	1,9	2,1	2,0	1,8
Pre-paid	16,3	13,2	12,9	11,6	10,9	11,5
<b>Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)</b>						
<b>Orange Polska</b>						
50% pracowników Networks	9 366	9 222	9 074	9 044	8 956	8 810
Razem	334	332	334	324	342	345
	9 700	9 554	9 408	9 368	9 298	9 155

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 dostępu 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.

**ROCE** – *Return on capital employed* – stopa zwrotu z kapitału zaangażowanego: stosunek zysku EBIT (z wyłączeniem zdarzeń nadzwyczajnych) do średniego długu netto powiększonego o kapitał własny.

**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.