



Warszawa, 12 lutego 2025 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 3/2025

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, wstępne i niezaudytowane, dotyczące działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”, „Spółka”) za czwarty kwartał i cały rok 2024.

Przedstawione w niniejszym dokumencie informacje finansowe nie zostały zaudytowane. W związku z tym, Spółka ani członkowie jej organów zarządzających i nadzorczych nie ponoszą odpowiedzialności za ewentualne błędy, braki bądź zmiany pomiędzy informacjami finansowymi niezaudytowanymi i zaudytowanymi. Spółka opublikuje zaudytowane sprawozdanie finansowe wraz ze sprawozdaniem biegłego rewidenta w dniu 20 lutego 2025 roku.

Orange Polska z sukcesem zakończyła strategię .Grow osiągając solidne wyniki w 2024 roku

Podsumowanie:

➤ Prognoza na rok 2024 wykonana:

2024	Przychody	EBITDAaL	eCapex
Prognoza	stabilne/niski jednocyfrowy spadek	niski do średniego jednocyfrowy wzrost	1,7-1,9 mld zł
Realizacja	-1,8% r/r ✓	+4,6% r/r ✓	1,82 mld zł ✓

➤ Wyniki w latach 2021-2024 zgodne z celami strategii .Grow

	Średniokresowa prognoza finansowa (2021–2024)*	Wynik
Przychody	Niski jednocyfrowy wzrost CAGR **	+2,6% CAGR
EBITDAaL	Niski- średni jednocyfrowy wzrost CAGR **	+4,4% CAGR
eCapex (w mld zł)	1,7–1,9 mld zł (średni roczny poziom)	1,71 mld zł (średnio w 2021–2024)
ROCE	Wzrost 3–4x (z poziomu 1,6% w 2020)	7,9% w 2024 (wzrost 5x)
Dług netto / EBITDAaL	Naszym celem jest utrzymanie bezpiecznej sytuacji bilansowej, przy dźwigni finansowej w przedziale 1,7–2,2x***	1,1x na koniec 2024

* Zgodnie ze strategią .Grow przedstawioną w czerwcu 2021 roku

** Skumulowany roczny procentowy wskaźnik wzrostu (ang. *compound annual growth rate*)

*** Długoterminowe perspektywy długu netto/EBITDAaL

➤ **Solidne wyniki finansowe w 2024 roku:**

- **Przychody w wysokości 12 732 mln zł, -1,8% r/r** (-2,0% r/r w 4 kw.), odzwierciedlające wysoki wzrost w kluczowych usługach telekomunikacyjnych (+5,4% r/r), zniwelowany przez spadki w usługach IT i integracyjnych (-7% r/r) i odsprzedaży energii (-30% r/r)
- **EBITDAaL w wysokości 3 324 mln zł, +4,6% r/r** (+6,8% r/r w 4 kw.), wsparta głównie przez wysoki wzrost marży bezpośredniej z kluczowej działalności
- **Zysk netto w wysokości 913 mln zł, +11,6% r/r**, wynikający ze wzrostu zysku operacyjnego
- **Wskaźnik ROCE na poziomie 7,9%** (wobec 7,6% w 2023 roku), dzięki wzrostowi zysku operacyjnego oraz dyscyplinie bilansowej
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w wysokości 1 822 mln zł, +17% r/r**, odzwierciedlające szybkie tempo budowy sieci 5G
- **Organiczne przepływy pieniężne w wysokości 985 mln zł, -16% r/r**, odzwierciedlające wzrost EBITDAaL zniwelowany przez większe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy

Kluczowe wskaźniki (mln zł)	4 kw. 2024	4 kw. 2023	Zmiana	2024	2023	Zmiana
przychody	3 423	3 492	-2,0%	12 732	12 970	-1,8%
EBITDAaL	804	753	+6,8%	3 324	3 179	+4,6%
marża EBITDAaL	23,5%	21,6%	+1,9 p.p.	26,1%	24,5%	+1,6 p.p.
zysk operacyjny	340	109	+211,9%	1 419	1 221	+16,2%
zysk netto	201	72	+179,2%	913	818	+11,6%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	688	653	+5,3%	1 822	1 555	+17,2%
organiczne przepływy pieniężne	321	325	-1,2%	985	1 173	-16,0%

- **Zarząd Orange Polska rekomenduje zwiększenie dywidendy o 10% do 0,53 zł na akcję, co stanowi trzeci kolejny wzrost podczas trwania strategii .Grow potwierdzając tym samym jej sukces.**
- **Zarząd prognozuje kontynuację wzrostu w 2025 roku, dalsze budowanie wartości Spółki i umacnianie pozycji lidera:**

	Wyniki w 2024 roku	Prognoza na 2025 rok
Przychody r/r	-1,8%	niski jednocyfrowy wzrost
EBITDAaL r/r	+4,6%	niski jednocyfrowy wzrost
eCapex	1,8 mld zł	1,8-1,9 mld zł

Odnosząc się do wyników za 2024 rok, Liudmila Climoc, Prezes Zarządu, stwierdziła:

„Rok 2024 przyniósł zakończenie strategii .Grow. Dzięki jej sukcesowi Orange Polska osiągnęła pozycję lidera we wszystkich kluczowych segmentach rynku. Zrealizowaliśmy nasze ambitne cele operacyjne i finansowe, jednocześnie tworząc znaczącą wartość dla naszych interesariuszy oraz wyższe zwroty dla akcjonariuszy. Dzięki dobrze działającym silnikom komercyjnym, potrafiliśmy szybko adaptować się do zmiennych warunków rynkowych, co pokazało naszą zdolność do egzekwowania zamierzeń. Ten sukces nie byłby możliwy bez zaangażowania naszych zespołów, za co składam serdeczne podziękowania wszystkim pracownikom Orange Polska.

W 2024 r. we wszystkich kluczowych usługach abonamentowych utrzymał się dobry wzrost liczby klientów, pomimo wyzwań na rynku biznesowym. Towarzyszył temu solidny wzrost wskaźników ARPO, zwłaszcza z usług konwergentnych, będący efektem konsekwentnej realizacji naszej strategii wartości oraz odpowiadania na zmieniające się potrzeby klientów.

Nasze dążenie do zapewnienia najwyższej jakości sieci – w domu, w pracy i w podróży – znalazło wyraz w dalszych znaczących postępach w modernizacji infrastruktury mobilnej i światłowodowej. Po pierwszym roku budowy, w zasięgu naszej sieci 5G, wykorzystującej pasmo C, znajduje się około 40% ludności Polski. Zwiększamy także zasięg usług światłowodowych, jednocześnie podnosząc ich jakość na nowy poziom. Dzięki budowie sieci przez spółkę Światłowód Inwestycje oraz strategicznym przejściom lokalnych operatorów, światłowód od Orange dotarł do kolejnego miliona gospodarstw domowych w Polsce. Równocześnie, technologia XGS-PON, zapewniająca prędkości do 8 Gb/s, jest już dostępna dla ponad 2,5 miliona gospodarstw domowych. Nasz nacisk na jakość potwierdziły niezależne porównawcze testy prędkości, w których zarówno nasza sieć 5G jak i sieć światłowodowa osiągnęły pierwsze miejsce w 2024 roku.

Jestem szczególnie dumna z tego, że nasze wysiłki są doceniane przez klientów. W 2024 roku poprawiliśmy wskaźnik Net Promoter Score (NPS) we wszystkich obszarach konsumenckich i biznesowych, ponownie osiągając najwyższą pozycję na rynku. To zaufanie i uznanie ze strony klientów motywuje nas jeszcze bardziej do stawiania klienta na pierwszym miejscu we wszystkich działaniach.

Wraz z 2025 rokiem wkraczamy w nowy okres strategiczny. W przyszłym miesiącu, podczas odrębnego wydarzenia, przedstawimy nasz średniookresowy plan strategiczny. Jestem przekonana, że ten plan położy fundamenty pod dalszy wzrost wartości dla naszych wszystkich interesariuszy.”

Podsumowanie wyników 2024 roku

- **Spadek przychodów w 2024 roku o 1,8% r/r, odzwierciedlający wysoki wzrost w kluczowych usługach telekomunikacyjnych (+5,4% r/r), zniwelowany przez spadki w usługach IT i integracyjnych (-7% r/r) i odsprzedaży energii (-30% r/r)**

Przychody w 2024 roku wyniosły 12 732 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 238 mln zł, tj. 1,8%. Łączne przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego internetu) zwiększyły się znacząco o 5,4%, co oznacza wyższą dynamikę wzrostu względem poprzedniego roku (w 2023 roku wzrost wyniósł 4,8%), osiągniętą dzięki dalszemu jednoczesnemu zwiększaniu liczby klientów i wskaźników ARPO. Ten wzrost został zniwelowany przez trzy elementy. Po pierwsze, przychody z usług IT i integracyjnych zmniejszyły się o 7% rok-do-roku, co wynikało ze spowolnienia popytu oraz wysokiej bazy porównawczej w 2023 roku (kiedy te przychody rosły znacznie szybciej niż rynek usług ICT). Po drugie, nastąpił spadek pozostałych przychodów o 30%, spowodowany niższymi przychodami z odsprzedaży energii (w wyniku presji regulacyjnej). Po trzecie, przychody hurtowe zmniejszyły się w wyniku regulacyjnych obniżek stawek za zakańczanie połączeń w sieciach komórkowych.

W samym czwartym kwartale przychody zmniejszyły się o 69 mln zł, tj. 2,0% w ujęciu rocznym. Główne czynniki były podobne jak w przypadku wyników całorocznych: przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych zwiększyły się o 6,3% rok-do-roku (co oznacza wyższą dynamikę

wzrostu niż w kilku poprzednich kwartałach), przychody z usług IT i integracyjnych zmniejszyły się o 11% rok-do-roku, a pozostałe przychody zmniejszyły się o 18% rok-do-roku w wyniku spadku w obszarze odsprzedaży energii.

➤ **Wyniki komercyjne w 2024 roku – solidne wyniki we wszystkich kluczowych usługach**

- **+5% r/r liczby indywidualnych klientów konwergentnych**, +29 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - wzrost ARPO z ofert konwergentnych o +4,6% r/r
- **+16% r/r liczby detalicznych klientów światłowodów**, +72 tys. przyłączeń netto w 4 kw. (w tym 26 tys. w wyniku przejścia lokalnych operatorów światłowodowych)
 - 9 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej
 - wzrost ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu o 3,4% r/r
- **+3% r/r liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych**, +66 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - wzrost ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych o 1,6% r/r

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	4 kw. 2024	4 kw. 2023	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 785	1 700	+4,9%
dostępny mobilne (karty SIM)	18 608	17 628	+5,6%
post-paid (z M2M)	14 297	13 143	+8,8%
w tym komórkowe usługi głosowe	9 195	8 941	+2,8%
pre-paid	4 311	4 485	-3,9%
stacjonarny dostęp do internetu (rynek detaliczny)	2 892	2 821	+2,5%
w tym łącza światłowodowe	1 566	1 349	+16,1%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	2 316	2 428	-4,6%

W 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 2024 roku o 84 tys., tj. 4,9% w ujęciu rocznym, osiągając poziom 1,78 mln. Wskaźnik ARPO z usług konwergentnych wzrósł w ujęciu rocznym o 4,6%, osiągając poziom 124,3 zł. Było to wynikiem strategii nastawionej na wartość, a także dobrego popytu na kontent i oferty światłowodów o wyższych prędkościach. W samym czwartym kwartale przyłączono netto 29 tys. klientów, a wskaźnik ARPO wyniósł 126,2 zł, co oznacza wzrost o 4,7% rok-do-roku.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrosła w 2024 roku o 71 tys., tj. 2,5% rok-do-roku. Liczba klientów światłowodów zwiększyła się o 217 tys., tj. 16%, w wyniku solidnego popytu ze strony klientów, zwiększania zasięgu sieci światłowodowej, migracji z łączy miedzianych oraz przejęć lokalnych operatorów światłowodowych (42 tys.). W samym czwartym kwartale liczba aktywacji netto usług światłowodowych wyniosła 72 tys. (w tym wzrost nieorganiczny wyniósł 26 tys.). Już 54% klientów internetu stacjonarnego korzysta ze światłowodów. W dalszym ciągu zmniejszała się baza klientów korzystających z miedzianych łączy szerokopasmowych – ich liczba spadła względem poprzedniego roku o 146 tys. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu wzrósł w ujęciu rocznym o 3,4%, do poziomu 66,4 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). W samym czwartym kwartale wskaźnik ARPO z tych usług wyniósł 67,2 zł, co oznacza wzrost o 3,1% rok-do-roku.

Liczba klientów komórkowych usług głosowych zwiększyła się w 2024 roku o 254 tys., tj. 2,8% rok-do-roku. Do tego solidnego wzrostu (nieco wyższego niż w 2023 roku) przyczyniły się wszystkie nasze marki konsumenckie, natomiast dynamika przyłączeń netto dla usług biznesowych uległa spowolnieniu. Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych zwiększył się o 1,6% rok-do-roku. W samym czwartym kwartale przyłączono netto 66 tys. klientów, a wskaźnik ARPO wyniósł 29,9 zł, co oznacza wzrost o 1,5% rok-do-roku.

Baza klientów usług przedpłaconych zmniejszyła się w 2024 roku o 174 tys., tj. 3,9% rok-do-roku, co było wynikiem intensywnej konkurencji oraz migracji do usług abonamentowych. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wzrósł w 2024 roku do 14,7 zł, tj. o 6,7% w ujęciu rocznym.

W **stacjonarnych usługach głosowych** utrata łączy netto w 2024 roku wyniosła 112 tys. wobec 145 tys. rok wcześniej i odzwierciedlała niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

➤ **Wzrost EBITDAaL w 2024 roku o 4,6% r/r, napędzany dobrym wzrostem marży z kluczowej działalności telekomunikacyjnej oraz poprawą efektywności**

EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu (EBITDAaL) za 2024 rok wyniosła 3 324 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 145 mln zł, tj. 4,6% rok-do-roku. Ten wzrost został prawie w całości wygenerowany przez wzrost marży bezpośredniej (różnicy pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) o 133 mln zł, podczas gdy koszty pośrednie utrzymały się w ujęciu rocznym na niemal niezmiennym poziomie. Do wzrostu marży bezpośredniej przyczynił się dynamiczny wzrost w kluczowych usługach telekomunikacyjnych oraz jednorazowa korekta księgowa kosztów związanych z podłączeniami klientów do sieci innych operatorów dotycząca poprzednich okresów (53 mln zł), co zostało częściowo zrównoważone przez malejące zyski z odsprzedaży energii. Koszty pośrednie odzwierciedlały istotne wyzwania wynikające z inflacji oraz rosnącej płacy minimalnej. Te czynniki zostały zrównoważone przez transformację kosztów oraz poprawę efektywności w zakresie budowy sieci dla spółki Światłowód Inwestycje (co zostało odzwierciedlone w pozostałych przychodach operacyjnych).

W samym czwartym kwartale EBITDAaL zwiększyła się o 51 mln zł, tj. 6,8% rok-do-roku, w wyniku wzrostu marży bezpośredniej o 1,7% oraz spadku kosztów pośrednich o 2%. Czynniki wzrostu były podobne jak w przypadku wyników całorocznych.

➤ **Wzrost zysku netto w 2024 r. o 12% r/r, dzięki wyższemu zyskowi operacyjnemu**

Zysk netto za 2024 rok wyniósł 913 mln zł i w porównaniu z 2023 rokiem zwiększył się o 12% (95 mln zł). Przyczyniły się do tego wzrost zysku operacyjnego o 198 mln zł rok-do-roku oraz niska baza porównawcza w 2023 roku, kiedy nastąpiło zawiązanie rezerwy w związku z umową społeczną na lata 2024-2025. Na ewolucję zysku netto wpłynął także wzrost kosztów finansowych netto o 78 mln zł rok-do-roku, wynikający z wyższych kosztów odsetek od droższego długu oraz niższych dodatnich różnic kursowych.

➤ **Organiczne przepływy pieniężne w 2024 roku bliskie poziomowi 1 mld zł**

Organiczne przepływy pieniężne w 2024 roku wyniosły 985 mln zł. Do ewolucji przepływów pieniężnych w porównaniu z 2023 rokiem przyczynił się wzrost EBITDAaL, który jednak został zniwelowany przez różnicę w zapotrzebowaniu na kapitał obrotowy. W 2024 roku zapotrzebowanie na kapitał obrotowy zwiększyło się o 97 mln zł wobec spadku o 234 mln zł w 2023 roku, kiedy rozszerzyliśmy program sekurytyzacji należności z ratalnej sprzedaży telefonów komórkowych oraz otrzymaliśmy wysoką zaliczkę na budowę sieci dla spółki Światłowód Inwestycje.

Odnosząc się do wyników za 2024 rok, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Jestem zadowolony z wyników finansowych w 2024 roku i osiągnięcia wszystkich założonych celów. To był rok dobrych wyników w kluczowych usługach telekomunikacyjnych. Dynamika wzrostu przychodów z tych usług przyspieszyła względem poprzedniego roku – do czego przyczynił się konsekwentny wzrost liczby klientów i wskaźników ARPO. To przełożyło się na wygenerowanie

solidnej marży z podstawowej działalności, co było kluczowym elementem wzrostu EBITDAaL w 2024 roku o 4,6%. Nasze wyniki odzwierciedlały spadek zysków z odsprzedaży energii oraz wpływ inflacji na koszty, które jednak zostały zrównoważone przez oszczędności kosztowe oraz wzrost efektywności (w szczególności wyższą marżę na budowie sieci dla spółki Światłowód Inwestycje). To pokazuje naszą zdolność do osiągania zysków z posiadanych aktywów i realizowanych projektów. Cieszy mnie, że wyższa rentowność operacyjna przełożyła się na solidny zysk netto i generowaną gotówkę – o czym świadczy prawie miliard złotych organicznych przepływów pieniężnych w 2024 roku.

Zrealizowaliśmy wszystkie cele finansowe określone w strategii .Grow, osiągając wzrost przychodów, EBITDAaL i przepływów pieniężnych, a także znaczącą poprawę stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału (ROCE). Od 2020 roku EBITDAaL wzrosła o ponad 500 mln zł, co ilustruje, że wygenerowaliśmy znaczącą wartość. Udało się to osiągnąć pomimo ogromnych i niespodziewanych wyzwań związanych z kryzysem na rynku energii w 2022 roku oraz dwóch lat dwucyfrowej inflacji, które wpływały na nasze koszty. Podstawą tych osiągnięć był wzrost przychodów z kluczowych usług telekomunikacyjnych i związanej z nimi marży bezpośredniej. Ta zmiana źródła wzrostu EBITDAaL z redukcji kosztów na rozwój komercyjny stanowiła kluczowy element strategii .Grow, zapewniając, że wzrost EBITDAaL będzie wynikiem solidnego popytu ze strony klientów, a tym samym będzie trwały. Dzięki połączeniu wzrostu EBITDAaL z dyscypliną w alokacji kapitału w całym okresie objętym strategią .Grow, mogliśmy zwiększyć generowane przepływy pieniężne, a następnie powrócić do stabilnych wypłat dywidendy. Nasza sytuacja pozwala nam po raz kolejny rekomendować zwiększenie dywidendy na akcję, wypłacanej z zysku za 2024 rok.”

Zarząd rekomenduje wypłatę dywidendy w wysokości 0,53 zł na akcję z zysku za 2024 rok

Zgodnie z polityką dywidendową .Grow, Zarząd Orange Polska podjął w dniu 12 lutego 2025 roku uchwałę, w której rekomenduje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę w 2025 roku dywidendy pieniężnej w wysokości 0,53 zł na akcję z zysku za 2024 rok.

Propozycja zwiększenia dywidendy o 10% odzwierciedla solidne wyniki finansowe w 2024 roku oraz zaufanie Zarządu co do przyszłych perspektyw Orange Polska. Spółka przedstawi nową politykę dywidendową wraz z nową strategią średniookresową w marcu.

Prognoza Orange Polska na 2025 rok

Zarząd Orange Polska ogłasza prognozę Spółki na cały 2025 rok.

Prognozujemy niski jednocyfrowy wzrost przychodów w 2025 roku, napędzany głównie przez wzrosty w podstawowych usługach telekomunikacyjnych (konwergentnych, komórkowych i dostępu do internetu).

Przewidujemy, że w 2025 roku EBITDAaL wzrośnie na niskim jednocyfrowym poziomie. Oczekujemy, że wzrost EBITDAaL zostanie wsparty przez wzrost przychodów w kluczowych obszarach działalności oraz dalszą optymalizację kosztów.

Przewidujemy, że w 2025 roku ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex) będą się mieścić w przedziale 1,8-1,9 mld zł. Przedział ten odzwierciedla dalszą rozbudowę sieci 5G, budowę sieci światłowodowej współfinansowaną z funduszy europejskich, a także dalsze solidne zyski ze sprzedaży nie w pełni wykorzystywanych nieruchomości. Wskaźnik eCapex nie obejmuje płatności za częstotliwości komórkowe.

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.

Sukces i budowa wartości dzięki strategii .Grow

W 2024 roku zakończyliśmy z sukcesem realizację czteroletniej strategii .Grow. Zrealizowaliśmy jej ambitne cele operacyjne i finansowe. Udało nam się to osiągnąć pomimo szczególnie dużych wyzwań wynikających z trudnego otoczenia makroekonomicznego, czego nie przewidywaliśmy w momencie jej ogłaszania w 2021 roku. Strategia .Grow była przede wszystkim ukierunkowana na wzrost komercyjny w naszym kluczowym obszarze działalności.

Na rynku konsumenckim, kluczem do budowy wartości była konwergencja, napędzana stałym wzrostem zasięgu usług światłowodowych. Dzięki jednoczesnemu wzrostowi liczby klientów oraz wskaźnika ARPO, w ciągu czterech lat osiągnęliśmy wzrost przychodów z usług konwergentnych o blisko 50% (wzrost CAGR wyniósł 10% i był wyższy od założonego w strategii minimalnego poziomu 8%). W tym okresie, zasięg naszych usług światłowodowych zwiększył się z 5 do 9 milionów gospodarstw domowych, głównie w wyniku rozbudowy sieci przez spółkę Światłowod Inwestycje (w której posiadamy 50% udziałów) oraz umów hurtowych z innymi dostawcami infrastruktury.

Na rynku biznesowym, wykorzystując wiodącą pozycję we wszystkich segmentach rynku telekomunikacyjnego i szerokie kompetencje w obszarze ICT, dostarczaliśmy przedsiębiorstwom kompleksowe rozwiązania umożliwiające transformację cyfrową. Dzięki temu, wzrost CAGR przychodów z usług IT i integracyjnych wyniósł 12%, wobec założonego w strategii celu na poziomie 9-10%.

W ramach strategii .Grow otworzyliśmy się szerzej na możliwości biznesowe na rynku hurtowym. Było to naturalną konsekwencją inwestycji w infrastrukturę mobilną i stacjonarną oraz dążenia do jej bardziej efektywnego wykorzystania pod kątem lepszej monetyzacji i generowania przychodów. W efekcie, osiągnęliśmy istotny wzrost – o blisko 60% – przychodów z działalności hurtowej, z wyłączeniem usług schyłkowych (opartych na technologiach miedzianych) oraz rozliczeń międzyoperatorskich związanych z zakańczaniem ruchu.

Ponadto, w ramach planu strategicznego .Grow, obszar odpowiedzialności społecznej, który od zawsze był dla nas bardzo ważny, stał się jednym z głównych filarów strategii. Zrealizowaliśmy szereg ambitnych celów środowiskowych i społecznych, wśród których kluczowe znaczenie miało zmniejszenie emisji CO₂ w zakresach 1 i 2 o 78% względem 2015 roku (przyjętego jako bazowy).

Ogłaszając strategię .Grow postawiliśmy sobie szereg ambitnych celów finansowych. Wzrost przychodów, napędzany przez działalność komercyjną, oraz wysoka dźwignia operacyjna miały się stać głównymi czynnikami wzrostu EBITDAaL. Ponadto, poprzez utrzymanie nakładów inwestycyjnych na stabilnym poziomie dążyliśmy do zwiększenia generowanych przepływów pieniężnych oraz stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału (ROCE). Osiągnięty w ciągu tych czterech lat wzrost EBITDAaL był bliski górnej granicy założonego celu, podczas gdy ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex) utrzymywały się w pobliżu dolnej granicy przewidywanego poziomu. Pięciokrotnie zwiększyliśmy wartość wskaźnika ROCE oraz utrzymaliśmy bardzo solidną sytuację bilansową.

Osiągnęliśmy powyższe cele pomimo ogromnych i nieoczekiwanych wyzwań związanych z otoczeniem zewnętrznym, do których można zaliczyć wybuch wojny w Ukrainie, ogromny wzrost inflacji i płacy minimalnej oraz kryzys energetyczny, skutkujący olbrzymim wzrostem cen energii. Osiągnięte wyniki pokazują, że nasza działalność ma bardzo silne fundamenty, a my potrafimy na bieżąco reagować i elastycznie adaptować się do zmieniającego się otoczenia.

Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej

<i>(w milionach złotych)</i>	4 kw.2024	2024	4 kw.2023	2023
Zysk z działalności operacyjnej	340	1 419	109	1 221
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży środków trwałych	-38	-113	-9	-134
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych*	486	2021	517	2000
Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	47	152	20	62
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-36	-148	-36	-138
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji	2	-10	150	166
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych	3	3	2	2
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	804	3 324	753	3 179

* Zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntu historycznie ujętych jako środki trwałe (7 mln zł w 2023 roku oraz 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.

Zarząd Orange Polska ma przyjemność zaprosić Państwa na prezentację wyników Spółki za 4 kwartał i cały rok 2024.

13 lutego 2025 r.

Początek: 11:30 CET

Prezentacja będzie miała miejsce online. Będzie dostępna w formie transmisji internetowej w czasie rzeczywistym na stronie <https://mm.closir.com/liveslidesstreamrs?id=411064> oraz jako telekonferencja.

Godzina:

11:30 (Warszawa)

10:30 (Londyn)

05:30 (Nowy Jork)

Numery telekonferencji:

Kod do telekonferencji: 411064

Polska: 0048 22 124 49 59

Francja: 0033 17 585 08 78

Niemcy: 0049 30 25 555 323

Stany Zjednoczone: 001 718 866 4614

Wielka Brytania: 0044 203 984 9844

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2023					2024				
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok
	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
Rachunek zysków i strat										
Przychody										
Usługi wyłącznie komórkowe	710	723	733	725	2 891	719	742	762	759	2 982
Usługi wyłącznie stacjonarne	464	471	459	453	1 847	446	442	438	437	1 763
Usługi wąskopasmowe	132	128	123	119	502	115	111	107	104	437
Usługi szerokopasmowe	222	224	222	223	891	220	219	222	224	885
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	110	119	114	111	454	111	112	109	109	441
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	564	578	591	604	2 337	620	636	657	667	2 580
Sprzedaż sprzętu	463	417	442	537	1 859	475	407	411	523	1 816
Usługi IT i integracyjne	348	458	312	583	1 701	327	405	337	518	1 587
Usługi hurtowe	427	448	456	457	1 788	391	403	418	410	1 622
Hurtowe usługi komórkowe	242	256	273	271	1 042	206	221	236	229	892
Hurtowe usługi stacjonarne	144	146	151	153	594	144	142	141	144	571
Pozostałe	41	46	32	33	152	41	40	41	37	159
Pozostałe przychody	163	129	122	133	547	103	88	82	109	382
Przychody razem	3 139	3 224	3 115	3 492	12 970	3 081	3 123	3 105	3 423	12 732
Koszty świadczeń pracowniczych*	(372)	(347)	(344)	(370)	(1 433)	(382)	(369)	(352)	(357)	(1 460)
Koszty zakupów zewnętrznych*	(1 867)	(1 881)	(1 780)	(2 211)	(7 739)	(1 796)	(1 799)	(1 731)	(2 134)	(7 460)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(337)	(356)	(370)	(371)	(1 434)	(314)	(322)	(295)	(348)	(1 279)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(228)	(235)	(231)	(269)	(963)	(235)	(250)	(256)	(285)	(1 026)
- Koszty sprzedaży	(762)	(771)	(676)	(990)	(3 199)	(707)	(711)	(659)	(928)	(3 005)
- Pozostałe usługi obce*	(540)	(519)	(503)	(581)	(2 143)	(540)	(516)	(521)	(573)	(2 150)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne*	46	19	40	33	138	98	103	60	104	365
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(22)	(24)	(23)	(22)	(91)	(30)	(27)	(34)	(46)	(137)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(131)	(133)	(131)	(133)	(528)	(135)	(139)	(144)	(150)	(568)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(31)	(35)	(36)	(36)	(138)	(37)	(38)	(37)	(36)	(148)
EBITDAaL	762	823	841	753	3 179	799	854	867	804	3 324
% przychodów	24,3%	25,5%	27,0%	21,6%	24,5%	25,9%	27,3%	27,9%	23,5%	26,1%
Zysk ze sprzedaży środków trwałych i wartości niematerialnych	86	28	11	9	134	42	22	11	38	113
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych**	(487)	(502)	(494)	(517)	(2 000)	(505)	(508)	(522)	(486)	(2 021)
Odwroćenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	31	35	36	36	138	37	38	37	36	148
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji*	13	(25)	(4)	(150)	(166)	13	(1)	0	(2)	10
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych*	0	0	0	(2)	(2)	0	0	0	(3)	(3)
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)	(23)	(47)	(152)
Zysk z działalności operacyjnej	392	343	377	109	1 221	349	360	370	340	1 419
% przychodów	12,5%	10,6%	12,1%	3,1%	9,4%	11,3%	11,5%	11,9%	9,9%	11,1%
Koszty finansowe, netto	(62)	(45)	(87)	(19)	(213)	(69)	(75)	(59)	(88)	(291)
- Przychody odsetkowe	26	19	21	24	90	22	25	21	20	88
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(31)	(35)	(36)	(36)	(138)	(37)	(38)	(37)	(36)	(148)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe	(42)	(38)	(37)	(34)	(151)	(37)	(43)	(40)	(49)	(169)
- Koszty dyskonta	(13)	(16)	(13)	(12)	(54)	(18)	(19)	(12)	(22)	(71)
- Koszty różnic kursowych	(2)	25	(22)	39	40	1	0	9	(1)	9
Podatek dochodowy	(60)	(59)	(53)	(18)	(190)	(53)	(54)	(57)	(51)	(215)
Skonsolidowany zysk netto	270	239	237	72	818	227	231	254	201	913

* 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.	3 kw.	4 kw.
Konwergentni klienci indywidualni (B2C)	1 639	1 653	1 669	1 700	1 718	1 738	1 755	1 785
Dostępy szerokopasmowe								
Światłowód	1 218	1 257	1 300	1 349	1 394	1 450	1 495	1 566
ADSL	530	504	478	454	430	410	389	368
VDSL	435	424	411	397	383	368	352	336
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	623	624	621	622	620	622	622	621
Rynek detaliczny – łącznie	2 806	2 810	2 811	2 821	2 827	2 849	2 857	2 892
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 639	1 653	1 669	1 700	1 718	1 738	1 755	1 785
Baza klientów usług TV								
IPTV	839	853	867	886	900	911	925	940
DTH (telewizja satelitarna)	103	84	69	59	52	48	45	41
Liczba klientów usług TV	943	937	936	945	953	959	969	981
- w tym klienci konwergentni (B2C)	827	824	827	838	847	855	865	878
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)								
Post-paid								
komórkowe usługi głosowe	8 763	8 820	8 882	8 941	8 989	9 061	9 129	9 195
internet mobilny	621	620	615	610	602	593	589	572
M2M	3 253	3 319	3 543	3 592	3 706	3 927	4 278	4 530
Post-paid razem	12 636	12 759	13 040	13 143	13 298	13 580	13 996	14 297
- w tym klienci konwergentni (B2C)	3 001	3 024	3 044	3 082	3 100	3 130	3 159	3 207
Pre-paid	4 799	4 690	4 599	4 485	4 409	4 358	4 371	4 311
Razem	17 435	17 449	17 640	17 628	17 706	17 939	18 366	18 608
Gospodarstwa domowe w zasięgu sieci światłowodowej	7 252	7 497	7 716	7 973	8 205	8 504	8 705	8 911
Liczba klientów usług hurtowych								
WLR	190	184	178	171	165	160	154	148
BSA	167	171	178	186	193	199	206	212
- w tym światłowód	94	103	107	117	127	134	144	156
LLU	33	31	30	29	27	25	24	22
Stacjonarne usługi głosowe								
PSTN	1 286	1 248	1 196	1 146	1 098	1 068	1 037	1 002
VoIP	1 250	1 257	1 267	1 282	1 295	1 300	1 306	1 314
Razem łącza główne – rynek detaliczny	2 536	2 506	2 463	2 428	2 393	2 367	2 343	2 316
- w tym klienci konwergentni (B2C)	947	953	959	970	975	980	985	992
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	6	5	5	5	5	4	4	4
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	941	947	954	965	971	976	981	989

kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2023				2024			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C) zmiana rok do roku	116,4 2,4%	118,6 4,3%	120,0 3,8%	120,5 4,0%	121,8 4,7%	123,3 4,0%	126,0 5,0%	126,2 4,7%
Usługi wyłącznie internetu stacjonarnego zmiana rok do roku	63,0 3,2%	64,0 4,5%	64,5 4,1%	65,1 4,2%	65,5 4,0%	66,0 3,0%	66,8 3,5%	67,2 3,1%
Usługi wyłącznie komórkowe zmiana rok do roku	21,1 4,8%	21,9 8,4%	22,4 11,6%	22,1 6,2%	22,0 4,3%	22,8 4,3%	23,3 4,0%	23,2 5,0%
Post-paid bez M2M	27,4	27,7	28,3	27,9	27,8	28,3	28,7	28,4
komórkowe usługi głosowe zmiana rok do roku	28,9 3,4%	29,3 3,5%	29,9 3,4%	29,4 2,1%	29,4 1,6%	29,8 1,7%	30,3 1,6%	29,9 1,5%
internet mobilny	11,9	11,7	11,8	11,6	11,7	11,7	11,7	11,6
Pre-paid	13,0	13,9	14,2	13,9	13,5	14,7	15,2	15,4
Usługi stacjonarnej telefonii pasmowej	36,1	36,1	35,9	35,8	35,7	35,4	35,6	35,5

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2023				2024			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
AUPU (w GB)								
Post-paid	8,5	9,2	10,0	10,0	10,4	11,9	10,9	10,9
Pre-paid	8,4	8,9	9,8	10,7	11,7	12,2	12,5	13,4
Zagregowane	8,5	9,1	9,9	10,2	10,8	12,0	11,4	11,7
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)								
Post-paid	2,1	1,8	1,9	2,1	2,0	1,8	1,9	2,3
Pre-paid	16,3	13,2	12,9	11,6	10,9	11,5	11,1	11,0
Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)								
	2023				2024			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Orange Polska	9 366	9 222	9 074	9 044	8 956	8 810	8 613	8 554
50% pracowników Networks	334	332	334	324	342	345	351	373
Razem	9 700	9 554	9 408	9 368	9 298	9 155	8 964	8 927
Kluczowe wskaźniki środowiskowe								
	2023				2024			
	pełny rok				pełny rok			
Emisja CO2 (zakres 1 i 2) [tony (w tys.)] ¹	94				130			
Zużycie energii elektrycznej [GWh]	563				562			
Energia odnawialna jako % całkowitego zużycia energii elektrycznej	82%				68%			

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 dostępow 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.