

# GRUPA KAPITAŁOWA ORANGE POLSKA



## SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

### ZA PIERWSZE PÓŁROCZE ZAKOŃCZONE 30 CZERWCA 2022

*Niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”) w pierwszym półroczu 2022 roku zostało sporządzone na podstawie §69 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U. z 2018 poz.757). Dodatkowe informacje są dostępne w skonsolidowanym raporcie rocznym za 2021 rok.*

*Ujawnienia dotyczące pomiarów wyników zostały przedstawione w Nocie 2 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska wg MSSF za 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 roku.*

**27 Lipca 2022**

<b>ROZDZIAŁ I OMÓWIENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO .....</b>	<b>4</b>
<b>1 WYBRANE DANE ZE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO .....</b>	<b>5</b>
1.1 Omówienie skonsolidowanego rachunku zysków i strat .....	6
1.2 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych .....	6
1.3 Ekonomiczne nakłady inwestycyjne .....	6
1.4 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej .....	7
1.5 Transakcje z podmiotami powiązаныmi .....	7
1.6 Opis znaczących umów .....	7
1.7 Zdarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego .....	7
1.8 Zakres konsolidacji w Grupie .....	7
1.9 Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji .....	7
1.10 Zarządzanie zasobami finansowymi i płynność finansowa Grupy .....	8
<b>ROZDZIAŁ II SPRAWOZDANIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE WYNIKÓW OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH GRUPY .....</b>	<b>11</b>
<b>2 WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE GRUPY .....</b>	<b>12</b>
2.1 Usługi konwergentne .....	13
2.2 Usługi wyłącznie komórkowe .....	14
2.3 Usługi wyłącznie stacjonarne .....	16
<b>3 PERSPEKTYWY ROZWOJU ORANGE POLSKA .....</b>	<b>20</b>
3.1 Perspektywy rynkowe .....	20
3.2 Nowy plan strategiczny .Grow na lata 2021-2024: kolejny śmiały krok na drodze budowania wartości .....	20
3.3 Notowania akcji Orange Polska S.A. na Warszawskiej Giełdzie .....	23
<b>4 ISTOTNE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW LUB MOGĄCE MIEĆ WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORANGE POLSKA .....</b>	<b>25</b>
4.1 Implementacja strategii .Grow .....	25
4.2 Środowisko inflacyjne powoduje presję na wzrost kosztów operacyjnych, głównie kosztów energii .....	25
4.3 Powrót do wypłat dywidend .....	26
4.4 Aktywna pomoc uchodźcom z Ukrainy .....	26
4.5 Światłowód Inwestycje: 50/50% JV z APG w celu budowy sieci światłowodowej do 1,7 mln gospodarstw domowych .....	26
4.6 Nowe szanse na rynku hurtowym .....	27
4.7 Wdrożenie sieci 5G w Orange Polska .....	27
4.8 Nabycie spółek BlueSoft sp. z o.o. oraz Craftware sp. z o.o. w celu wzmocnienia działalności w obszarze klientów biznesowych .....	28
4.9 Rozbudowa infrastruktury .....	28
4.10 Konkurencja na rynku usług telekomunikacyjnych .....	29
4.11 Ewolucja sieci dystrybucji Grupy .....	30
4.12 Otoczenie regulacyjne .....	31
4.13 Roszczenia i spory, kary i postępowania .....	35
<b>ROZDZIAŁ III STRUKTURA ORGANIZACYJNA .....</b>	<b>36</b>
<b>5 ZMIANY ORGANIZACYJNE W PIERWSZYM PÓŁROCZU 2022 ROKU .....</b>	<b>37</b>

5.1	Struktura Grupy na dzień 30 czerwca 2022.....	37
5.2	Zmiany w strukturze organizacyjnej Orange Polska S.A.....	37
5.3	Zmiany właścicielskie w Grupie w pierwszym półroczu 2022 r. ....	38
5.4	Akcjonariat Orange Polska .....	38
5.5	Organy zarządzające i nadzorujące jednostki dominującej .....	39
5.6	Zatrudnienie .....	42
<b>ROZDZIAŁ IV KLUCZOWE CZYNNIKI RYZYKA .....</b>		<b>43</b>
6	<b>SYSTEM ZARZĄDZANIA RYZYKIEM W ORANGE POLSKA .....</b>	<b>44</b>
<b>ROZDZIAŁ V OŚWIADCZENIA.....</b>		<b>45</b>
7	<b>OŚWIADCZENIA ZARZĄDU .....</b>	<b>46</b>
7.1	Oświadczenie o przyjętych zasadach rachunkowości .....	46
7.2	Oświadczenie o wyborze podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych dokonującego badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego .....	46
7.3	Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany okres .....	46
<b>SŁOWNIK POJĘĆ SPECJALISTYCZNYCH.....</b>		<b>47</b>

**ROZDZIAŁ I**  
**OMÓWIENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO**  
na dzień 30 czerwca 2022 oraz za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022

## 1 WYBRANE DANE ZE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

## WYBRANE DANE ZE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

	6 miesięcy zakończone 30 czerwca				
	2022 w mln zł	2022 w mln EUR <sup>1</sup>	2021 w mln zł	2021 w mln EUR <sup>2</sup>	Zmiana (%)
<b>Skonsolidowany rachunek zysków i strat</b>					
Przychody	5.986	1.289	5.872	1.291	1,9 %
EBITDAaL*	1.520	327	1.465	322	3,8 %
Marża EBITDAaL	25,4 %		24,9 %		0,5 pp
Zysk z działalności operacyjnej	581	125	340	75	70,9%
Rentowność operacyjna	9,7 %		5,8 %		3,9 pp
Zysk netto	368	79	155	34	137,4%
Zysk netto przypisany właścicielom Orange Polska S.A.	368	79	155	34	137,4%
Średnia ważona liczba akcji (w milionach)**	1.312	1.312	1.312	1.312	
Zysk na jedną akcję (w zł/EUR) (podstawowy i rozwodniony)	0,28	0,06	0,12	0,03	133%
<b>Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych</b>					
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 696	365	1 606	353	5,6 %
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(865)	(186)	(1.019)	(224)	(15,1) %
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(244)	(53)	(635)	(140)	(61,6) %
Zmiana stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych, netto	587	126	(48)	(11)	n/d
Ekonomiczne nakłady inwestycyjne *	573	123	887	195	(35,4) %
Organiczne przepływy pieniężne *	648	140	357	79	81,5%
	<b>na dzień</b>				
	<b>30.06.2022</b> w mln zł	<b>30.06.2022</b> w mln EUR <sup>3</sup>	<b>31.12.2021</b> w mln zł	<b>31.12.2021</b> w mln EUR <sup>4</sup>	<b>Zmiana (%)</b>
<b>Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej</b>					
Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych	1.526	326	933	203	63,6%
Pozostałe wartości niematerialne	3.816	815	3.984	866	(4,2)%
Środki trwałe	9.454	2.020	9.728	2.115	(2,8)%
Aktywa razem	26.554	5.673	26.157	5.687	1,5%
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu, w tym:	7.748	1.655	7.841	1.705	(1,2)%
Krótkoterminowe	1.349	288	573	125	135,4 %
Długoterminowe	6.399	1.367	7.268	1.580	(12,0)%
Pozostałe zobowiązania krótko i długoterminowe	5.559	1.188	5.705	1.240	(2,6)%
Kapitał własny razem	13.247	2.830	12.611	2.742	5,0 %
<i>Uwagi do przeliczenia powyższych danych:</i>					
1 – Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,6427			3 – Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,6806		
2 – Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,5472			4 – Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,5994		
* Definicje znajdują się w Nocie 2 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Orange Polska wg MSSF za 6 miesięcy zakończone 30 czerwca 2022 r.					
** Średnia ważona liczba akcji w okresie 6 miesięcy do dnia 30 czerwca 2022 r. i 2021 r.					

## 1.1 Omówienie skonsolidowanego rachunku zysków i strat

W pierwszej połowie 2022 r. skonsolidowane przychody wyniosły 5.986 mln zł i w porównaniu z pierwszą połową 2021 r. były wyższe o 114 mln zł (1,9%). Po pierwsze, łączne przychody z usług konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego (stanowiących podstawowe kategorie usług telekomunikacyjnych Grupy) zwiększyły się o 7,0%. Na ten dynamiczny wzrost złożyły się dwa czynniki: wzrost liczby klientów oraz wzrost średniego przychodu, jaki ci klienci generują (ARPO) w przypadku każdej z tych usług. Wzrost wskaźnika ARPO jest efektem strategii cenowej nastawionej na wartość, rosnącego udziału klientów usług światłowodowych oraz odbudowania się przychodów z roamingu po pandemii. Po drugie, utrzymała się bardzo wysoka dynamika wzrostu przychodów z usług IT i integracji. Pomimo zawirowań związanych z globalnymi łańcuchami dostaw, przychody z tych usług zwiększyły się aż o 26%. Był to wzrost w całości organiczny, wynikający z bardzo dobrych wyników naszych spółek softwarowych oraz naszego szerokiego portfela kompetencji, który pozwala na elastyczne dopasowywanie się do popytu. Po trzecie, przychody z usług hurtowych zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 23% w wyniku regulowanej obniżki stawek za terminację połączeń w sieci stacjonarnej i mobilnej. Po czwarte, o 44% wzrosły przychody pozostałe w wyniku wzrostu średniej zrealizowanej ceny w zakresie odsprzedaży energii elektrycznej. Po piąte, na wysokość całkowitych przychodów nadal niekorzystnie wpływał strukturalny spadek przychodów z tradycyjnej telefonii stacjonarnej, które w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 16%.

EBITDAaL (EBITDA z uwzględnieniem kosztów leasingu) wyniosła 1.520 mln zł i w ujęciu rocznym była o 55 mln zł (3,8%) wyższa. Kluczowym czynnikiem dla tego wzrostu EBITDAaL były bardzo dobre wyniki w podstawowych usługach telekomunikacyjnych, które przełożyły się na wzrost marży bezpośredniej o prawie 2%. Koszty pośrednie nie zmieniły się. Olbrzymi, prawie 70% wzrost kosztów energii został skompensowany oszczędnościami kosztowymi oraz korzyściami wynikającymi z różnych inicjatyw, włączając w to budowę sieci dla spółki Światłowod-Inwestycje. Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) wyniósł 581 mln zł i wzrósł o 70% rok-do-roku. Do tego wzrostu przyczynił się 10% spadek amortyzacji oraz 83 mln zł wyższy zysk ze sprzedaży aktywów, co stanowiło odbicie z bardzo niskiego poziomu rok wcześniej związanego ze spowolnieniem wywołanym pandemią.

Koszty finansowe netto w 1 połowie roku wyniosły 156 mln zł i były o 45 mln zł wyższe niż rok wcześniej, głównie w wyniku niekorzystnych zmian kursów walutowych (związanych z długoterminowymi zobowiązaniami leasingowymi). W efekcie, skonsolidowany zysk netto wyniósł 368 mln zł wobec skonsolidowanego zysku netto w wysokości 155 mln zł rok wcześniej.

Więcej informacji dotyczących wyników operacyjnych i finansowych przedstawiono w punkcie 2.

## 1.2 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2022 r. wyniosły 1.696 mln zł i były o 90 mln zł wyższe w porównaniu do pierwszego półrocza 2021 r.

Wydatki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej w pierwszym półroczu 2022 r. wyniosły 865 mln zł w porównaniu do 1.019 mln zł w pierwszym półroczu 2021 r. Zmiana ta wynika głównie z wyższych wpływów ze sprzedaży aktywów oraz niższego poziomu płatności z tytułu nabycia środków trwałych i wartości niematerialnych w porównaniu do pierwszego półrocza 2021 r.

Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły 244 mln zł w porównaniu do 635 mln zł w pierwszym półroczu 2021 r. Zmiana ta wynikała głównie z wyższych przepływów pieniężnych w pierwszym półroczu 2021 r. z tytułu pożyczek od podmiotu powiązanego i bankowych linii kredytowych, częściowo skompensowanych przepływami z tytułu instrumentów pochodnych.

## 1.3 Ekonomiczne nakłady inwestycyjne

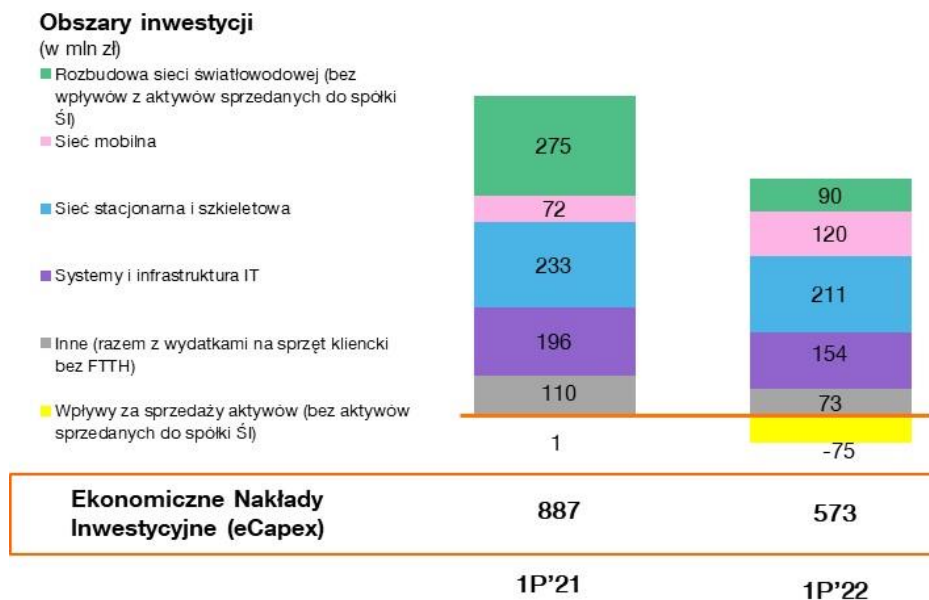
Ekonomiczne nakłady inwestycyjne Grupy w pierwszym półroczu 2022 r. (od 2020 roku, miernik ten zawiera również naliczone wpływy ze sprzedaży aktywów) wyniosły 573 mln zł i były niższe o 314 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu w ubiegłym roku.

Obejmowały one przede wszystkim:

- nakłady na sieć światłowodową, które po zawarciu partnerstwa joint venture ze spółką Światłowod-Inwestycje są dużo niższe niż wcześniej obejmowały głównie dalszą komercjalizację wybudowanej sieci (sprzęt kliencki oraz podłączanie usług) oraz budowę dedykowanych łączy światłowodowych dla klientów biznesowych;
- rosnące nakłady na sieć mobilną związane ze zwiększeniem zasięgu usług LTE jak również z poprawą jakości sieci mobilnej, pojemności (rozpoczęty projekt modernizacji sieci dostępowej) oraz zasięgu usług GSM/UMTS oraz przystosowaniem mobilnej sieci dostępowej do technologii 4G, również w miejscach nieobjętych projektem konsolidacji dostępowej sieci mobilnej (rejony strategiczne lub rejony niedoinwestowane);
- rozbudowę mobilnej sieci transportowej i rdzeniowej, aby sprostać rosnącemu wolumenowi przesyłu danych oraz zapewnić oczekiwaną przez klientów jakość usług;
- nakłady na realizację programów transformacyjnych;

- realizację inwestycji związanych z rozwojem oferty, sprzedażą i procesem obsługi klienta jak również modernizacją i rozwojem infrastruktury technicznej IT;
- wpływy ze sprzedaży nieruchomości, które odbiły się po spowolnieniu związanym z pandemią rok wcześniej.

### Podział wydatków inwestycyjnych



#### 1.4 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej

Saldo aktywów było wyższe o 397 mln zł w porównaniu ze stanem na dzień 31 grudnia 2021 roku. Zmiana ta spowodowana była przede wszystkim wzrostem wartości instrumentów pochodnych i środków pieniężnych co zostało częściowo skompensowane spadkiem wartości bilansowej środków trwałych i pozostałych wartości niematerialnych, wynikającego z amortyzacji, która była o 286 mln zł wyższa od nakładów inwestycyjnych, oraz spadkiem salda aktywa z tytułu podatku odroczonego i aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

Saldo zobowiązań było niższe o 239 mln zł w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 2021 roku. Zmiana ta wynikała przede wszystkim ze spadku salda zobowiązań handlowych, rezerw oraz zobowiązań z tytułu leasingu. Spadek ten został częściowo skompensowany wzrostem salda pozostałych zobowiązań z tytułu dywidendy.

#### 1.5 Transakcje z podmiotami powiązanymi

Dane o transakcjach Grupy z podmiotami powiązanymi znajdują się w Nocie 12 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

#### 1.6 Opis znaczących umów

W pierwszym półroczu 2022 r. Grupa nie zawierała znaczących umów.

#### 1.7 Zdarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego

Opis zdarzeń po dniu bilansowym zamieszczono w Nocie 13 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

#### 1.8 Zakres konsolidacji w Grupie

Zakres konsolidacji w Grupie został przedstawiony w Nocie 1.2 do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2021 r.

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

W okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2022 r. Orange Polska S.A. („Spółka”, „jednostka dominująca”) lub jednostka od niej zależna nie udzielała poręczeń kredytu lub pożyczki ani gwarancji innemu podmiotowi lub jednostce od niego zależnej, których łączna wartość stanowiłaby równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Orange Polska S.A., pozostałe informacje znajdują się w punkcie 1.10.5.

### 1.10 Zarządzanie zasobami finansowymi i płynność finansowa Grupy

W okresie objętym sprawozdaniem Grupa finansowała działalność za pomocą środków generowanych z działalności operacyjnej, z udostępnionych przez Grupę Orange S.A. kredytów (na warunkach rynkowych), kredytu udzielonego na podstawie umowy pożyczki szerokopasmowej z Alior Bank S.A., kredytów w rachunku bieżącym, środków pozyskanych ze sprzedaży wierzytelności w ramach uruchomionego programu sekurytyzacji.

W pierwszym półroczu Grupa nie dokonywała spłat zobowiązań z tytułu kredytów długoterminowych ani kredytu odnawialnego udostępnionego przez Grupę Orange S.A.

W omawianym okresie Grupa wykorzystwała 14 mln zł w ramach umowy pożyczki szerokopasmowej z Alior Bank S.A., natomiast nie korzystała z kredytu odnawialnego udostępnionego przez Grupę Orange S.A.

Na dzień 30 czerwca 2022 r. wartość zadłużenia Grupy z tytułu kredytów, bez uwzględnienia wyceny instrumentów pochodnych, wyniosła 5.042 mln zł i była o 31 mln zł wyższa w porównaniu z poziomem zadłużenia na dzień 31 grudnia 2021 r. 98,5% tej kwoty stanowiło zadłużenie wobec Grupy Orange S.A.

W pierwszym półroczu Grupa kontynuowała sprzedaż wierzytelności dotyczących sprzedaży ratalnej telefonów komórkowych w ramach programu utworzonego w 2019 r. i podwyższonego w 2020 r. pomiędzy Grupą, BNP Paribas SA jako nabywcą oraz Eurotitrisation jako agentem rozliczeniowym. Wartość netto sprzedanych należności w ramach tego programu w pierwszym półroczu wyniosła 33 mln zł.

W omawianym okresie, w ramach umowy konsolidacji sald (ang. cash-pool) zawartej przez jednostkę dominującą z wybranymi jednostkami zależnymi z Grupy oraz z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. działającym jako agent rozliczeniowy, kontynuowany był proces zarządzania środkami pieniężnymi Grupy poprzez inwestowanie przez spółki zależne nadwyżek finansowych na rachunku jednostki dominującej.

Płynność Grupy pozostawała na bezpiecznym poziomie zapewnionym przez środki pieniężne, których stan na dzień 30 czerwca 2022 r. wyniósł 1.526 mln zł, oraz dzięki dostępnym liniom kredytowym, których równowartość w złotych wynosiła łącznie 641 mln zł.

W oparciu o dostępne środki finansowe oraz linie kredytowe, jak też stosowne możliwości finansowania zewnętrznego Grupa posiada wystarczające środki finansowe na realizację zakładanych zadań inwestycyjnych, jak też wydatków kapitałowych planowanych w 2022 r.

Na dzień 30 czerwca 2022 r. wskaźniki płynności Grupy nieznacznie spadły w porównaniu do stanu na koniec 2021 r. Było to efektem wzrostu zobowiązań krótkoterminowych o 808 mln zł (pomniejszone o zobowiązania kontraktowe oraz rezerwy) z powodu utworzenia zobowiązania związanego z wypłatą dywidendy (która nastąpiła w lipcu) oraz zmiany części długu z długoterminowego na krótkoterminowy.

Poniżej przedstawiono wartości wskaźników płynności obliczone dla Grupy na dzień 30 czerwca 2022 r. i na dzień 31 grudnia 2021 r.

	30 czerwca 2022	31 grudnia 2021
Wskaźnik bieżącej płynności		
Aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe*	1,11	1,19
Wskaźnik szybkiej płynności		
Aktywa obrotowe– zapasy / zobowiązania krótkoterminowe*	1,04	1,11
Wskaźnik superszybkiej płynności		
Aktywa obrotowe– zapasy – należności / zobowiązania krótkoterminowe*	0,62	0,57

\* Do kalkulacji przyjęto zobowiązania krótkoterminowe pomniejszone o zobowiązania kontraktowe oraz rezerwy.

Zadłużenie finansowe netto Grupy z uwzględnieniem wycen instrumentów pochodnych na dzień 30 czerwca 2022 r. spadło do poziomu 3.511 mln zł, wobec 4.076 mln zł na koniec 2021 r.

#### 1.10.1 Obligacje

W procesie zarządzania środkami pieniężnymi Grupy, w pierwszym półroczu 2022 r. jednostka dominująca nie dokonywała emisji i spłat krótkoterminowych obligacji obejmowanych przez spółki zależne.

W okresie objętym sprawozdaniem Grupa nie przeprowadzała nowych emisji ani wykupu zewnętrznych długoterminowych dłużnych papierów wartościowych.



### 1.10.2 Kredyty bankowe i pożyczki

W omawianym okresie Grupa zawarła z bankiem Societe Generale S.A. Oddział w Polsce aneks do umowy o kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 95 mln zł przedłużający termin spłaty do dnia 31 maja 2023 r.

### 1.10.3 Niewykorzystane linie kredytowe

Na dzień 30 czerwca 2022 r. Grupa posiadała niewykorzystane linie kredytowe ogólnego przeznaczenia na łączną kwotę 141 mln zł.

Dodatkowo Grupa posiadała niewykorzystany limit w wysokości 500 mln zł w ramach dostępu do zapasowego finansowania płynności, udostępnionego przez Orange S.A.

### 1.10.4 Warunki umów kredytowych

Umowy zawarte przez Grupę nie zawierają zobowiązań do utrzymania przez Grupę wskaźnika finansowego. Dla celów informacyjnych wartość wskaźnika określonego jako stosunek długu netto do EBITDAaL na dzień 30 czerwca 2022 r. wyniosła 1,2.

### 1.10.5 Gwarancje i poręczenia

W pierwszym półroczu 2022 r. Orange Polska S.A. zlecała bankom wystawianie gwarancji bankowych za zobowiązania jednostki zależnej TP Teltech sp. z o.o. na rzecz jej kontrahentów, jednocześnie zobowiązując się do pokrycia ewentualnych roszczeń z tytułu wypłat z gwarancji. Na dzień 30 czerwca 2022 r. łączna wartość gwarancji wyniosła 7,9 mln zł.

Na dzień sprawozdawczy ważne były poręczenia Orange Polska S.A. udzielone dla Banku Handlowego w Warszawie S.A. jako zabezpieczenie gwarancji bankowych należytego wykonania umowy wystawionych przez bank za zobowiązania spółki zależnej TP Teltech sp. z o.o. wobec Nokia Solutions And Networks sp. z o.o. na realizację Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa 2 – łączna wartość poręczeń wynosi do 28,1 mln zł.

Na dzień 30 czerwca 2022 r. ważne było poręczenie Orange Polska S.A. do wysokości 20 mln zł dla Santander Factoring sp. z o.o. jako zabezpieczenie limitu udostępnionego spółce zależnej TP Teltech sp. z o.o. w ramach umowy obsługi płatności typu „confirming”.

W pierwszym półroczu 2022 r. Orange Polska S.A. zlecała bankom wystawianie gwarancji bankowych za zobowiązania jednostki zależnej Orange Retail S.A. z tytułu umów najmu lokali przeznaczonych na działalność salonów sprzedaży Orange, jednocześnie zobowiązując się do pokrycia ewentualnych roszczeń z tytułu wypłat z gwarancji. Na dzień 30 czerwca 2022 r. łączna wartość gwarancji wyniosła 1,2 mln zł.

W omawianym okresie Orange Polska S.A. zlecała bankom wystawianie gwarancji bankowych za zobowiązania jednostki zależnej Orange Energia sp. z o.o. na rzecz jej kontrahentów, jednocześnie zobowiązując się do pokrycia ewentualnych roszczeń z tytułu wypłat z gwarancji. Na dzień 30 czerwca 2022 r. łączna wartość gwarancji wyniosła 20,5 mln zł.

Ponadto na dzień 30 czerwca 2022 r. ważne było poręczenie Orange Polska S.A. do wysokości 38 mln zł dla Banku Handlowego w Warszawie S.A., jako zabezpieczenie zobowiązań z tytułu umowy kredytu w rachunku bieżącym udzielonego spółce zależnej Orange Energia sp. z o.o.

Na dzień 30 czerwca 2022 r. ważna była gwarancja wystawiona przez BNP Paribas Bank Polska S.A. na zlecenie Orange Polska S.A. na kwotę 3,8 mln zł za zobowiązania jednostki zależnej Fundacja Orange z tytułu umowy zawartej pomiędzy Fundacją Orange i Centrum Projektów Polska Cyfrowa.

Na dzień 30 czerwca 2022 ważne było poręczenie Orange Polska S.A. do wysokości 5 mln zł dla banku PKO Bank Polski S.A., jako zabezpieczenie zobowiązań spółki zależnej Essembli sp. z o.o. z tytułu umowy linii wielocelowej przeznaczonej na gwarancje bankowe.

Ponadto na dzień 30 czerwca 2022 wartość poręczeń udzielonych przez Orange Polska S.A. dla banków BNP Paribas Bank Polska SA oraz PKO Bank Polski S.A., jako zabezpieczenie zobowiązań spółki zależnej BlueSoft sp. z o.o. z tytułu umów kredytów w rachunku bieżącym oraz umowy linii wielocelowej przeznaczonej na gwarancje bankowe wynosiła do kwoty 15 mln zł.

### 1.10.6 Transakcje zabezpieczające

W pierwszym półroczu 2022 r. Grupa kontynuowała działania mające na celu ograniczenie ryzyka walutowego oraz ryzyka stopy procentowej poprzez zawieranie i utrzymywanie transakcji typu swap walutowy, swapy procentowe, opcja walutowa, swap walutowo-procentowy i NDF.

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

Na dzień 30 czerwca 2022 r. stosunek długu opartego na stałej stopie procentowej do długu opartego na zmiennej stopie procentowej (z uwzględnieniem zabezpieczeń) wyniósł 91/9% i nie zmienił się w porównaniu na dzień 31 grudnia 2021 r. Tak wysoki poziom zabezpieczenia stopy procentowej powoduje, że zmiany rynkowych stóp procentowych będą miały istotnie ograniczony wpływ na koszt długu Grupy w perspektywie do roku 2025.

**ROZDZIAŁ II**  
**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE WYNIKÓW**  
**OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH GRUPY**

w pierwszym półroczu 2022 roku

## 2 WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE GRUPY

Grupa raportuje jeden segment operacyjny, ponieważ decyzje o alokacji zasobów oraz ocena wyników oparte są o dane skonsolidowane. Zarząd ocenia wyniki Grupy na podstawie przychodów, wskaźnika EBITDAaL, zysku netto, wskaźnika eCapex (ang. economic capital expenditures - ekonomiczne nakłady inwestycyjne), organicznych przepływów pieniężnych, długu finansowego netto oraz wskaźnika długu finansowego netto do wartości EBITDAaL w oparciu o skumulowany wskaźnik EBITDAaL za ostatnie cztery kwartały.

Informacje finansowe dotyczące segmentu operacyjnego oraz kalkulacja i definicje mierników segmentu operacyjnego znajdują się w nocie 2 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska wg MSSF za 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 roku.

Wybrane dane finansowe (w mln zł)	1P2022	1P2021	Zmiana
Przychody	5.986	5.872	1,9%
EBITDAaL	1.520	1.465	3,8%
Marża EBITDAaL	25,4%	24,9%	0,5 pp
Zysk z działalności operacyjnej	581	340	70,9%
Zysk netto	368	155	137,4%
Ekonomiczne nakłady inwestycyjne	573	887	(35,4) %
Organiczne przepływy pieniężne	648	357	81,5%

Nasz układ raportowania przychodów odzwierciedla strategię komercyjną nastawioną na sprzedaż oferty konwergentnej. W związku z tym prezentujemy osobno przychody konwergentne oraz osobno przychody z usług mobilnych i stacjonarnych z których korzystają klienci niekonwergentni.

Przychody w 1 połowie 2022 r. wyniosły 5.986 mln zł i były wyższe rok-do-roku o 114 mln zł (+1,9%). Był to wolniejszy wzrost niż w roku 2021 kiedy wyniósł 3,6%, jednak i tak był on szybszy od naszych oczekiwań. Główną przyczyną spowolnienia wzrostu był negatywny wpływ regulacyjny z kolejnych obniżek stawek za zakończenie połączeń (MTR i FTR). Z pominięciem tego wpływu wzrost przychodów w pierwszym półroczu wyniósł 5,8% rok-do-roku.

Głównym motorem wzrostu są nasze kluczowe usługi telekomunikacyjne czyli konwergencja oraz usługi wyłącznie komórkowe oraz stacjonarnego dostępu szerokopasmowego. Łączne przychody tej grupy usług wzrosły o 7% rok-do-roku (w porównaniu do wzrostu o 6,7% w 2021 r.). Źródłem wzrostu jest ciągły wzrost baz klientów we wszystkich typach usług oraz poprawiający się średni przychód z klienta (ARPO), co wynika z naszej strategii wartości oraz zwiększającego się udziału klientów sieci światłowodowej, którzy generują najwyższe ARPO. Szczególnie duży wzrost zanotowały przychody z usług wyłącznie komórkowych, rosnąc o 6,8% rok-do-roku (w porównaniu do wzrostu o 3,1% w 2021 r.). Wynika to głównie ze wzrostu bazy klientów usług abonamentowych oraz poprawy w zakresie ARPO. Baza klientów, pomimo częściowej migracji tych usług do konwergencji, rośnie dzięki klientom biznesowym oraz markom Nju i Flex. ARPO abonamentowe wzrosło o ponad 1%, po wcześniejszych spadkach, będąc pod pozytywnym wpływem naszej strategii wartości oraz częściowej odbudowy przychodów z roamingu po wcześniejszych spadkach wynikających z pandemii koronawirusa. Istotnym czynnikiem tego wzrostu były również usługi przedpłacone, co wynikało przede wszystkim z dużego wzrostu liczby klientów.

Bardzo silną 26% dynamikę przychodów utrzymywały przychody z usług IT i integracji i był to wzrost w całości organiczny. Wynikał on przede wszystkim z bardzo dobrych wyników naszych spółek software'owych (BlueSoft i Craftware, które zanotowały łączny wzrost przychodów o 26% w 1 połowie roku) oraz szerokiego i dobrze zdywersyfikowanego portfela usług, co pozwala nam na elastyczność w dopasowywaniu do zmieniającego się popytu i bycie mniej zależnym od wahań w łańcuchach dostaw.

Na ewolucję przychodów negatywnie wpłynęły regulowane obniżki stawek za terminację ruchu zarówno w sieci stacjonarnej (FTR) jak i mobilnej (MTR). Spowodowało to ubytek przychodów w wysokości około 220 mln zł i przyczyniło się do spadku całych przychodów hurtowych o 23%.

Na dynamikę przychodów w 1 połowie 2022 r. wpłynęły również następujące czynniki:

- 44% wzrost przychodów w kategorii pozostałe głównie na wzroście średniej zrealizowanej ceny w zakresie odsprzedaży energii elektrycznej
- Dalszy strukturalny spadek przychodów z tradycyjnej telefonii głosowej (16% r/r).
- 3% wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu.

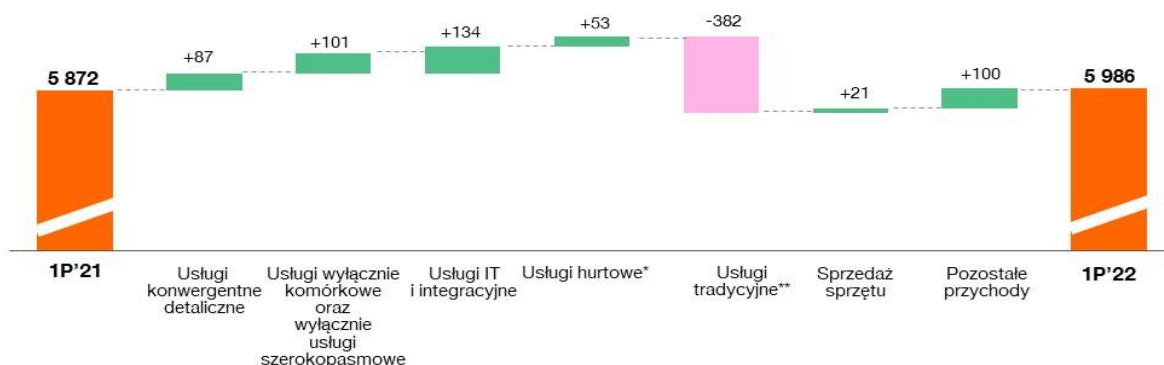
EBITDAaL w 1 połowie 2022 r. wyniósł 1.520 mln zł i wzrósł rok-do-roku o 55 mln zł, czyli o 3,8%. Marża rentowności operacyjnej (EBITDAaL do przychodów) wzrosła do 25,4% z 24,8% za cały poprzedni rok. Wzrost został

wygenerowany praktycznie w całości przez marżę bezpośrednią, czyli wzrost przychodów napędzany głównie przez skuteczną realizację strategii wartości w głównych usługach telekomunikacyjnych oraz w obszarze ICT. Koszty pośrednie działalności pozostały na tym samym poziomie. Prawie 70% wzrost kosztów związanych z energią (wynikający ze wzrostów cen na rynku, głównie energii elektrycznej) został skompensowany naszymi działaniami transformacyjnymi (oszczędności w kosztach pracy oraz innych kategoriach kosztów pośrednich) oraz korzyściami wynikającymi z różnych inicjatyw, włączając w to budowę sieci dla spółki Światłowód-Inwestycje.

Na ewolucję kosztów głównie miały wpływ;

- Spadek o 23% kosztów rozliczeń z innymi operatorami głównie na skutek spadku stawek za zakańczanie połączeń w sieci stacjonarnej oraz mobilnej. Spadek ten odzwierciedlał spadek przychodów hurtowych.
- Wzrost kosztów sprzedaży o 10% co wynikało ze wzrostu przychodów ze sprzedaży smartfonów oraz sprzętu ICT.
- Wzrost kosztów IT i sieci o 31% na skutek dużo wyższych kosztów energii sieciowej wynikającej ze wzrostu cen energii elektrycznej na rynku.
- Wzrost kosztów pozostałych usług obcych o 22%, głównie w wyniku wzrostu kosztów odsprzedaży energii elektrycznej, co wynikało ze wzrostu przychodów w tym obszarze oraz wyższych kosztów usług ICT (związanych z przychodami).

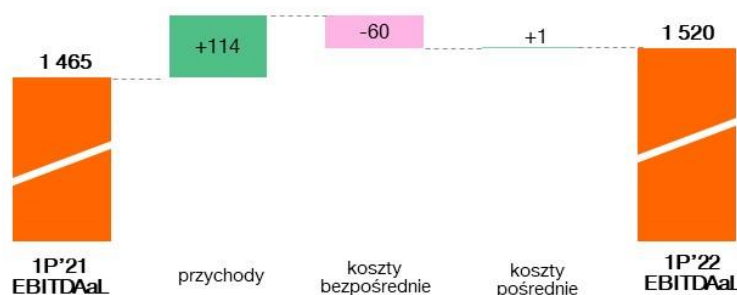
### Ewolucja przychodów (zmiana rdr w mln zł)



\* Usługi hurtowe bez stacjonarnych oraz bez przychodów z interkonektu

\*\* Usługi tradycyjne: wyłącznie wąskopasmowe + stacjonarne hurtowe bez światłowodu+ przychody z interkonektu

### Ewolucja zysku EBITDAaL (zmiana rdr w mln zł)



## 2.1 Usługi konwergentne

Jednym z podstawowych celów strategicznych Orange Polska jest bycie liderem w sprzedaży usług telekomunikacyjnych dla gospodarstw domowych. Konwergencja, czyli sprzedaż pakietu usług mobilnych i stacjonarnych, kompleksowo adresuje potrzeby gospodarstwa domowego w zakresie takich usług oraz przyczynia się do wzrostu satysfakcji klientów i zmniejszenia wskaźnika odejść klientów (churn). Liczba rezygnacji klientów konwergentnych jest istotnie mniejsza niż w przypadku sprzedaży pojedynczych produktów. Konwergencja przyczynia się również do wzrostu przychodów i poprawy efektywności wydatków na IT i marketing. Poprzez ofertę konwergentną

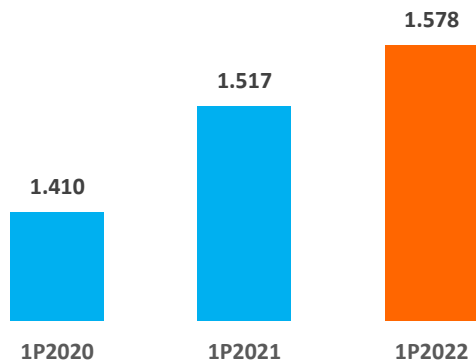
jesteśmy z jednej strony w stanie wejść z naszymi usługami do nowych gospodarstw domowych, a z drugiej strony dosprzedajemy kolejne usługi w gospodarstwach, w których już jesteśmy obecni, wypierając konkurentów, którzy nie są w stanie zaproponować tak kompleksowej oferty.

W 1 połowie 2022 r. nasza flagowa oferta konwergentna Orange Love nie podlegała istotnym zmianom. Baza indywidualnych klientów konwergentnych urosła o 26 tys. (niecałe 2%) i osiągnęła 1,58 mln. Przyłączenia netto klientów były niższe niż w 1 połowie 2021 r. co wynikało z niskiej aktywności klientów na samym początku roku, co przypisujemy nagłym zmianom w otoczeniu makroekonomicznym. Należy wspomnieć, że poziom nasycenia bazy klientów internetowych usługami konwergentnymi osiągnął już istotny poziom (67%). W dalszym ciągu większość usług mobilnych oraz Internetu stacjonarnego jest sprzedawanych w formule pakietów konwergentnych. Całkowita liczba usług świadczonych w ramach konwergencji wśród klientów indywidualnych osiągnęła 6,3 mln, co oznacza, że średnio każdy indywidualny klient konwergentny posiada ponad cztery usługi w Orange.

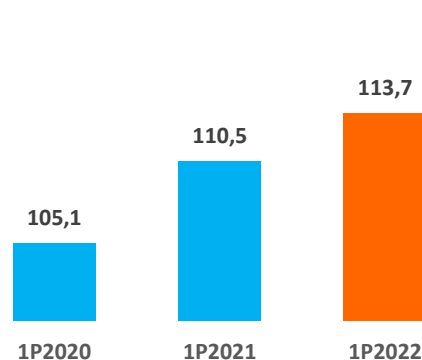
	6 miesięcy zakończone		Zmiana
	30.06.2022	30.06.2021	
Przychody od klientów konwergentnych (w mln zł)	1.056	969	9,0%
Baza klientów konwergentnych (w tys.)	1.578	1.517	4,0%
ARPO od klientów konwergentnych (w zł)	113,7	110,5	2,9%

Przychody od klientów konwergentnych w 1 połowie 2022 r. wyniosły 1.056 mln zł i były wyższe o 9% rok-do-roku. Wzrost ten wynikał zarówno ze wzrostu bazy klientów jak i wzrostu średniego przychodu z klienta (ARPO). Wzrósł on o prawie 3% rok-do-roku, w wyniku skutecznej realizacji strategii wartości oraz zwiększającego się udziału klientów na technologii światłowodowej, która generuje najwyższy przychód.

Baza klientów indywidualnych konwergentnych Orange Polska (w tys.)



ARPO z usług konwergentnych klienci detaliczni (w zł)



## 2.2 Usługi wyłącznie komórkowe

Przychody (w mln zł)	6 miesięcy zakończone		Zmiana
	30.06.2022	30.06.2021	
Przychody wyłącznie komórkowe	1.370	1.283	6,8%

Kluczowe wskaźniki (liczba usług) (w tys.)	30.06.2022	31.12.2021	30.06.2021	Zmiana 30.06.2022/31.12.2021	Zmiana 31.12.2021/30.06.2021
Liczba usług telefonii komórkowej post-paid	12.238	11.847	11.192	3,3%	5,9%
telefony komórkowe	8.609	8.424	8.266	2,2%	1,9%
Internet mobilny	646	674	705	(4,2)%	(4,4)%
M2M	2.983	2.749	2.221	8,5%	23,8%

Liczba usług telefonii komórkowej pre-paid	5.591	4.953	4.855	12,9%	2,0%
Liczba usług telefonii komórkowej razem	17.829	16.800	16.047	6,1%	4,7%

Kluczowe wskaźniki (w zł)	1P2022	1P2021	1P2020	Zmiana 2022/2021	Zmiana 2021/2020
Zagregowane detaliczne miesięczne ARPO z usług wyłącznie komórkowych	20,2	19,9	19,4	1,5%	2,6%
post-paid bez M2M	26,6	25,8	25,9	3,1%	(0,4)%
pre-paid	12,4	12,3	11,8	0,8%	4,2%

Na koniec czerwca 2022 r. liczba usług mobilnych Orange Polska wyniosła ponad 17,8 mln i zwiększyła się o ok 6% względem końca 2021 r. Aż o ponad 600 tys. wzrosła liczba kart SIM przedpłaconych, co wynika głównie z dystrybucji darmowych starterów dla uchodźców z Ukrainy.

W usługach kontraktowych trendy odnośnie liczby kart SIM nie uległy istotnym zmianom:

- Wolumen najistotniejszych biznesowo ofert głosowych urósł o ponad 4% rok-do-roku, czyli tyle samo co w roku 2021. Wynika to z konsekwentnego wdrażania strategii komercyjnej opartej na wartości i skupienia się na pozyskaniach klientów w ramach oferty konwergentnej Orange Love, rosnących pozyskań klientów oferty Orange Flex oraz dobrych pozyskań klientów na rynku biznesowym,
- liczba usług Internetu mobilnego kontynuowała spadek wynikający z rosnącej popularności ofert mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego oraz wzrostu wielkości pakietów danych dla smartfonów w głosowych planach taryfowych,
- dalszy dynamiczny wzrost liczby kart SIM związanych z usługami telemetrii (M2M) (34% wzrostu rok-do-roku), głównie w wyniku realizacji kontraktów na dostawę kart SIM do liczników prądu i gazu oraz dostawę rozwiązań dla systemu opłat drogowych e-Toll.

Aby lepiej odzwierciedlić strategię komercyjną, od 2018 r. prezentujemy osobno klientów mobilnych konwergentnych i tych, którzy mają u nas wyłącznie usługi komórkowe. Należy podkreślić że wzrosty wolumenowe obejmowały obie grupy klientów. Liczba tych pierwszych rośnie, co wynika ze wzrostu liczby klientów konwergentnych oraz dosprzedaży kolejnych kart SIM klientom oferty Orange Love. Wzrost liczby usług niekonwergentnych (z wyłączeniem telemetrii) wynikał głównie ze wzrostów w zakresie klientów biznesowych oraz wzrostu liczby klientów marek Flex i Nju Mobile.

Zagregowany wskaźnik ARPO (dla usług wyłącznie komórkowych) w 1 połowie 2022 r. wyniósł 20,2 zł i był o 1,5% wyższy rok-do-roku. Wzrost ten był wygenerowany zarówno w usługach post-paid jak i pre-paid.

ARPO w usługach kontraktowych wzrosło o 3,1% kontynuując wzrosty z 2021 r. Na poprawę trendu miały wpływ następujące czynniki:

- nastawienie na wartość i związane z tym podwyżki cen (w ramach strategii więcej za więcej) zarówno na rynku konsumenckim, jak i biznesowym dla klientów z segmentu małych firm,
- mniejszy udział bazy klientów Internetu mobilnego w całości usług mobilnych, w związku z czym znaczne spadki ARPO w tej kategorii (wynikające z dużo niższego zainteresowania tą usługą) w mniejszym stopniu przekładają się na spadki dla całego ARPO w usługach kontraktowych.
- Dalsza odbudowa przychodów z roamingu po spadkach spowodowanych ograniczeniami w przemieszczaniu się, wywołanymi pandemią.

Należy wspomnieć, że raportowane ARPO z usług wyłącznie komórkowych jest rozwadniane przez systematyczną migrację klientów głównej marki Orange do konwergencji i rosnący udział klientów marek Nju i Flex, które mają istotnie niższy średni przychód z klienta.

### 2.2.1 Rynek i konkurencja<sup>1</sup>

Szacowana liczba kart SIM (61,2 mln) wzrosła w stosunku do czerwca 2021 o 8%, osiągając na koniec drugiego kwartału 2022 roku wskaźnik penetracji rynku telefonii komórkowej (wśród ludności) na poziomie 161%. Pomimo dużego nasycenia rynku usługi głosowe nadal zachowały pozytywną dynamikę wzrostu, również w segmencie prepaid poprzez dystrybucję i rejestrację kart SIM z dedykowanymi ofertami dla uchodźców z Ukrainy zaatakowanej przez Rosję. W segmencie usług abonamentowych dynamicznie rośnie również w ujęciu rocznym sprzedaż kart M2M, podczas gdy spada ilość kart SIM do mobilnego Internetu (co w dużej części jest skutkiem migracji klientów do usługi Internetu stacjonarnego oraz korzystania z pakietu danych w taryfach usług głosowych).

Rynek mobilny w Polsce w pierwszej połowie 2022 roku nie znajdował się już pod wyraźnym wpływem skutków epidemii COVID-19. Zniesienie restrykcji dotyczących handlu oraz przemieszczania się pozytywnie wpłynęło na dynamikę

<sup>1</sup>Analiza rynku telefonii komórkowej z wyłączeniem ofert Internetu mobilnego do użytku stacjonarnego



rozwoju rynku w ujęciu rok do roku. Zachwiania w globalnych łańcuchach dostaw wywierają jednak ciągle wpływ na sprzedaż sprzętu elektronicznego oraz sprzętu ICT.

Rynek usług mobilnych w Polsce charakteryzuje się bardzo niskim poziomem cen w porównaniu z pozostałymi krajami UE. Ten fakt w połączeniu z rosnącą presją na koszty powoduje, że operatorzy wdrażają od kilku lat strategię „więcej za więcej”. Realizacja tej strategii przekłada się na konstrukcje ofert z uwzględnieniem usług o wartości dodanej w abonamentach oraz w szczególności wzrostu ilości danych (GB) odpowiadając na aktualne oczekiwania klientów związane ze zwiększoną konsumpcją Internetu, w ramach posiadanego planu mobilnego, w zamian za wyższą cenę. Wysoka presja inflacyjna potwierdza prawdopodobieństwo realizacji tej strategii przez operatorów mobilnych w przyszłości. Bodźcem, który wyraźnie wpłynął na zwiększoną konsumpcję danych był wybuch epidemii COVID-19 oraz powiązane z nią potrzeby pracy zdalnej, nauki zdalnej, zwiększonej konsumpcji usług cyfrowych np. streamingu kontentu, gamingu oraz wielu czynności życia codziennego, które przeniosły się do świata online. Zwiększona konsumpcja danych łączy się nierozzerwalnie więc z przyspieszeniem cyfrowym. Oczekujemy również, że trend zwiększonej ilości GB w ramach pakietów usług mobilnych będzie kontynuowany wraz z rozszerzeniem pakietu usług mobilnych o usługi dodatkowe oraz większego udziału taryf 5G w sprzedaży operatorów. Strategia sprzedaży pakietów konwergentnych (łączenie usług mobilnych wraz z usługami stacjonarnymi) od wielu lat realizowana w Orange Polska, znalazła swoich rynkowych naśladowców. Wszyscy operatorzy MNO zdecydowali się na rozszerzenie wachlarza produktów usługami stacjonarnymi przy jednoczesnym zwiększeniu zasięgu sieci stacjonarnej (poprzez akwizycje np. UPC przez Play, umowy hurtowe bądź partnerstwa). Istotnym wydarzeniem w 1 połowie roku był start wspólnej oferty konwergentnej Play i UPC.

Na rynku usług przedpłaconych następuje dalsza migracja części klientów na usługi abonamentowe. Segment ten cechuje się wysoką konkurencyjnością również na rynku MVNO. W związku z różnym sposobem raportowania ilości kart SIM typu przedpłaconego przez operatorów, ich analiza porównawcza pozostaje utrudniona.

Według szacunków Orange Polska, na koniec czerwca 2022 r. udział czterech wiodących operatorów utrzymał się na poziomie 98% z szacowanym udziałem Orange Polska na poziomie 29,2%.

### 2.2.2 Mobilne usługi głosowe oraz przesyłu danych

W dalszym ciągu priorytetem dla nas jest pozyskanie klientów w ofercie konwergentnej, co pozwala na dosprzedawanie kolejnych usług i większą lojalizację klientów. Pomimo już bardzo istotnego nasycenia konwergencją wśród naszych klientów wciąż znacząca część pozyskań klientów ofert głosowych jest w formule konwergentnej. Nasza strategia jest wciąż nastawiona na wartość, co oznacza zachowanie właściwej równowagi pomiędzy wzrostem bazy klientów i staraniami o wzrost ARPO. Wzrost ARPO wynika z monetyzacji podwyżek cen wprowadzanych w formule więcej za więcej oraz tworzenia zachęt dla klientów do wybierania wyższych planów taryfowych.

W 1 połowie 2022 r. nasze plany abonamentowe nie uległy istotnym zmianom, natomiast skupialiśmy się na monetyzacji wcześniejszych podwyżek cen wprowadzanych w formule „więcej za więcej”. Dokładaliśmy starań podczas obsługi procesu retencji (zakończenie kontraktu lojalnościowego), aby klienci przechodzili na nowy kontrakt z wyższym planem taryfowym.

W zakresie rynku pre-paid wiele naszych wysiłków było skierowanych na pomoc uchodźcom z Ukrainy. Przygotowaliśmy specjalne oferty w formie darmowych starterów do usług przedpłaconych. Oferta obejmowała między innymi bardzo dużą obniżkę cen połączeń z Polski na Ukrainę, pakiet darmowych minut do wykorzystania w Polsce i na Ukrainie, duży pakiet danych oraz pakiet roamingowy. Dystrybuowaliśmy te startery w specjalnie stworzonych do tego celu punktach na przejściach granicznych oraz dworcach kolejowych, jak również poprzez placówki Poczty Polskiej. Do końca półrocza aktywowanych zostało ponad 500 tys. takich starterów. Część z nich jest systematycznie doładowywana po upływie okresu promocyjnego.

Na rynku mobilnym główne plany taryfowe największych operatorów nie ulegały większym zmianom. T-Mobile obniżył ceny dwóch najniższych planów taryfowych oferując również mniejsze pakiety danych. Widać było aktywność niektórych operatorów w zakresie promocji szczególnie ofert typu multisim lub dotyczących sprzedaży w kanałach cyfrowych. W Orange i Play technologia 5G jest nadal dostępna tylko w wyższych planach taryfowych.

### 2.3 Usługi wyłącznie stacjonarne

Przychody (w mln zł)	6 miesięcy zakończone		Zmiana
	30.06.2022	30.06.2021	
Usługi wyłącznie stacjonarne:	952	998	(4,6)%
usługi wąskopasmowe	300	356	(15,7)%
usługi szerokopasmowe	442	428	3,3%
usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	210	214	(1,9)%



Kluczowe wskaźniki (liczba usług) (w tys.)	30.06.2022	31.12.2021	30.06.2021	Zmiana 30.06.2022/ 31.12.2021	Zmiana 31.12.2021/ 30.06.2021
Stacjonarne usługi głosowe (rynek detaliczny: PSTN i VoIP)	2.633	2.702	2.782	(2,6)%	(2,9)%
konwergentne	911	887	860	2,7%	3,1%
wyłącznie stacjonarne	1.722	1.815	1.922	(5,1)%	(5,6)%
Dostępy szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2.786	2.746	2.719	1,5%	1,0%
konwergentne	1.578	1.552	1.517	1,7%	2,3%
wyłącznie szerokopasmowe dostępy stacjonarne	1.208	1.194	1.202	1,2%	(0,7)%

Kluczowe wskaźniki (w zł)	1P2022	1P2021	1P2020	Zmiana 2022/2021	Zmiana 2021/2020
ARPO z usług wyłącznie dostępu wąskopasmowego (PSTN)	36,4	37,1	37,0	(1,9)%	0,3%
ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	61,2	59,0	57,4	3,7%	2,8%

Całkowita baza klientów Internetu stacjonarnego urosła w 1 połowie 2022 r. o 40 tys. użytkowników, czyli nieco ponad 1%. Około połowy tego przyrostu wynikało z przejęć trzech małych lokalnych operatorów światłowodowych. Wzrost w całości wynikał z technologii światłowodowej, baza tych klientów wzrosła o 120 tys., czyli więcej niż w 1 połowie 2021 r, nawet bez uwzględnienia efektu przejęć.

Silny wzrost w usłudze światłowodu napędza transformację technologiczną naszej bazy klientów internetowych. Udział klientów światłowodowych osiągnął na koniec czerwca 2022 r. 38% w porównaniu do 30% rok wcześniej. Udział niekonkurencyjnej technologii ADSL spadł z 28% do 22%.

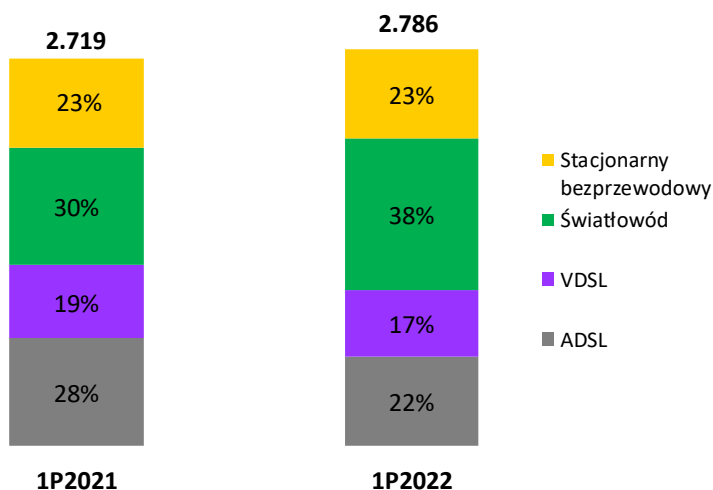
W związku z raportowaniem układu przychodów wprowadzonym w 2018 r. wydzielamy klientów internetowych, którzy są konwergentni (ich liczba jest równa liczbie klientów konwergentnych) i pozostałych. Liczba usług niekonwergentnych nieznacznie wzrosła (po wcześniejszych spadkach) pod wpływem przejęć oraz dobrej sprzedaży usług światłowodowych bez oferty konwergentnej.

ARPO z usług wyłącznie szerokopasmowych w dalszym ciągu się poprawiało. Na wzrost o prawie 4% miały głównie wpływ 2 czynniki:

- Podwyżki cen wprowadzone w latach ubiegłych;
- Rosnący udział bazy klientów światłowodowych, którzy generują dużo wyższy średni przychód na abonenta z uwagi na większy udział usługi telewizyjnej, rosnący udział klientów w domach jednorodzinnych (gdzie cena usługi jest wyższa) oraz rosnący udział bazy klientów korzystających z wyższych prędkości (600MB/s i 1GB/s), które są droższe.

### Baza klientów dostępu szerokopasmowego

(w tys.)



Utrata klientów telefonii stacjonarnej (z wyłączeniem technologii VoIP) wyniosła w 1 połowie 2022 r. 97 tys. i był to spadek nieco niższy niż w 1 połowie 2021 r. Na spadek tych linii oddziałują głównie strukturalne czynniki demograficzne oraz atrakcyjność usług mobilnych w opcji z nielimitowanymi rozmowami do wszystkich sieci. Wpływ ma również nasza strategia konwergentna, która powoduje częściową migrację klientów do technologii VoIP. Średni przychód z klienta nieznacznie spadł do poziomu 36,4 zł.

### 2.3.1 Rynek i konkurencja

#### Rynek usług głosowych

Zgodnie z szacunkami Grupy, na koniec czerwca 2022 r. penetracja usługami telefonii stacjonarnej wśród ogółu ludności w Polsce wynosiła 14,8% wobec 15,5% na koniec czerwca 2021 r. Główną przyczyną spadku niezmiennie pozostaje rosnąca popularność usług mobilnych. W Polsce, podobnie jak w pozostałych krajach, w których rozwój telefonii komórkowej rozpoczął się przy niskiej penetracji telefonii stacjonarnej, telefonia komórkowa jest w dużej mierze usługą substytucyjną wobec telefonii stacjonarnej. Trend spadkowy dotyczy także linii oferowanych w ramach regulowanych usług hurtowych opartych na tradycyjnej infrastrukturze (WLR i LLU).

#### Rynek usług dostępu szerokopasmowego do Internetu

Zgodnie z szacunkami Grupy, całkowita liczba linii stacjonarnego szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce (z uwzględnieniem technologii LTE do użytku stacjonarnego) wzrosła w pierwszej połowie 2022 r., w porównaniu z czerwcem 2021 r. o 0,3 miliona dostępow. Wynika to z głównie z intensywnie rozbudowywanej infrastruktury światłowodowej. Dostęp do szybkiego Internetu stał się jeszcze bardziej niezbędny po wybuchu epidemii COVID-19 zarówno dla przedsiębiorstw ze względu na konieczność szybkiego przełączenia znacznej części działalności w tryb pracy zdalnej oraz dla gospodarstw domowych - dla wielu miejsca pracy i nauki (ze względu na naukę zdalną).

Znaczny udział w rozwoju Internetu stacjonarnego szybkich prędkości ma Orange Polska. Ożywiło to i tak już mocno konkurencyjne otoczenie rynkowe i wymusiło na operatorach kablowych jeszcze szybszą aktualizację i poszerzenie oferty. Dzięki takim działaniom, pozycja operatorów kablowych nadal utrzymuje się na wysokim poziomie. Według naszych szacunków, na koniec czerwca 2022 r. udział operatorów CATV (bez uwzględnienia UPC Polska) na rynku Internetu stacjonarnego w Polsce wyniósł 18% w ujęciu ilościowym oraz 12% w ujęciu wartościowym.

Dodatkowym czynnikiem zwiększającym konkurencyjność rynku stacjonarnego dostępu do Internetu w technologii kablowej jest poszerzenie oferty przez operatorów telefonii mobilnej (Play, T-Mobile oraz Plus) w oparciu o umowy hurtowe z operatorami infrastrukturalnymi. Współpraca ta ma charakter komercyjny i dotyczy zarówno sieci budowanych z wykorzystaniem środków unijnych, ale również własnych sieci operatorów np. Fiberhost, Vectry, Nexery (świadczącej jedynie usługi hurtowe), jak również infrastruktury FTTH przedsiębiorstw spoza rynku telekomunikacyjnego, jakim jest Tauron. Nowym graczem na hurtowym rynku infrastruktury dostępu do Internetu jest Światłowod Inwestycje – spółka Orange Polska oraz APG, której celem jest dostarczenie światłowodu do 2,4 mln gospodarstw domowych do 2025. Kierunek inwestycji w infrastrukturę potwierdził w pierwszym półroczu 2022 r. również P4 poprzez zawarcie umowy inwestycyjnej z InfraVia Capital Partners w celu modernizacji sieci HFC (wniesione aktywa UPC Polska) oraz rozbudowę sieci FTTH.

Według wewnętrznych szacunków, Orange Polska miał następujący udział w rynku Internetu stacjonarnego:

#### Rynek usług dostępu szerokopasmowego do Internetu – kluczowe wskaźniki

	30.06.2022 (estymacja)	30.06.2021
Penetracja usług dostępu szerokopasmowego do Internetu w populacji	26,2%	25,3%
Całkowita liczba łączy szerokopasmowego Internetu w Polsce (w tys.)	9.963	9.652
Udział ilościowy Orange Polska	28,0%	28,2%

#### Udział Orange Polska w rynku usług głosowych telefonii stacjonarnej

	30.06.2022 (estymacja)	30.06.2021
Abonament – klienci detaliczni*	46,9%	47,2%

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

### 2.3.2 Stacjonarne usługi przesyłu danych

Od kilku lat bardzo intensywnie inwestujemy w rozwój sieci dostępowej w technologii światłowodowej. Jest to kluczowy element odbudowy naszej pozycji na rynku stacjonarnego Internetu oraz główny motor napędowy dla naszej strategii konwergentnej polegającej na łączeniu usług mobilnych i stacjonarnych.

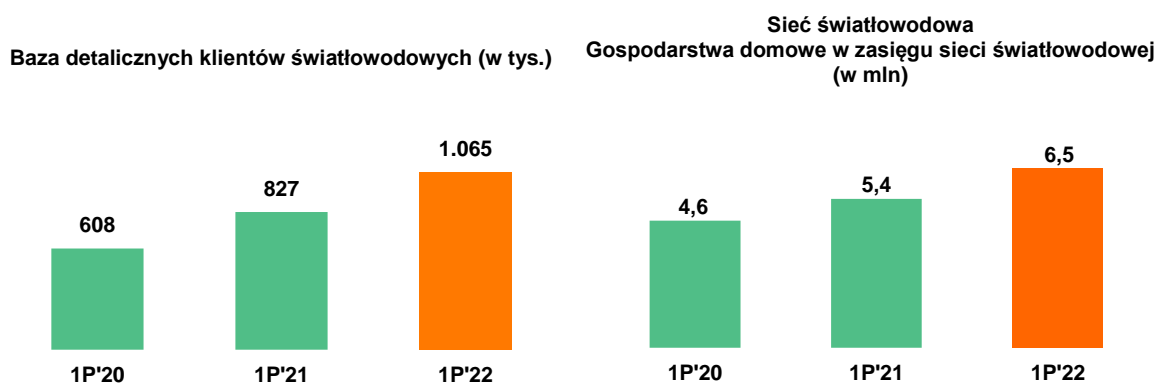
Na koniec czerwca 2022 r. zasięg sieci dostępowej FTTH osiągnął prawie 6,5 miliona gospodarstw domowych i zwiększył się o ponad 500 tys. względem końca 2021 r. Nasze usługi dostępne są w ponad 200 miastach w Polsce.

Od 2020 r. położyliśmy nacisk na rozbudowę sieci w małych miastach gdzie część zabudowy to domy jednorodzinne. Z jednej strony wymaga to istotnie wyższych nakładów inwestycyjnych, z drugiej strony w zabudowie jednorodzinnej widzimy znacząco wyższy popyt na nasze usługi, pomimo, że cena Internetu światłowodowego jest dla tych klientów wyższa. Sprzyja temu również niższa konkurencja ze strony innych operatorów stacjonarnych niż w dużych miastach. Wzrost zasięgu sieci w pierwszej połowie roku prawie wyłącznie wynikał z partnerstw hurtowych, co wpisuje się w naszą nową strategię .Grow. Po sprzedaży 50% udziałów w Światłowod Inwestycje, operator ten stał się naszym największym partnerem hurtowym mając dostęp do ponad miliona gospodarstw domowych. Na koniec 2021 r. 2,7 mln zasięgu przypadło na sieci innych operatorów, w tym Światłowod Inwestycje, Inea, Nexera, Tauron i wielu innych operatorów.

Baza detalicznych klientów światłowodowych na koniec czerwca 2022 r. wyniosła 1.065 tys. i wzrosła w ciągu pierwszych 6 miesięcy roku o 120 tys. Silny popyt na światłowod utrzymywał się. Nasylenie sieci usługami (biorąc pod uwagę klientów detalicznych oraz innych operatorów którzy sprzedają swoje usługi na naszej sieci światłowodowej) ciągle rośnie i osiągnęło 17,5% (w porównaniu do 16,1% na koniec czerwca 2021 r.). Warto wspomnieć że około 70% przyłączanych klientów światłowodowych to klienci, którzy do tej pory nie mieli usługi Internetu stacjonarnego w Orange. Oznacza to, że poprawia się nasz udział w rynku. Specyfiką polskiego rynku są 2-letnie kontrakty lojalnościowe, które podpisują klienci, co działa jako czynnik spowalniający migrację klientów z sieci kablowych do naszej sieci światłowodowej. Podstawową prędkością usługi światłowodowej jest 300MB/s. W naszej ofercie mamy również dodatkowo płatne prędkości 600MB/s oraz 1GB/s. Ich udział w nowej sprzedaży systematycznie rośnie, co sprzyja wzrostowi średniego przychodu z klienta.

Istotnym czynnikiem w konkrowaniu o klienta Internetu stacjonarnego jest jakość oferty telewizyjnej, przy czym polski rynek charakteryzuje się niewielką ekskluzywnością kontentu. Nawet drogie treści telewizyjne (np. prawa sportowe), których nabywcami w Polsce są głównie platformy satelitarne, są szeroko dystrybuowane do telewizji kablowych. Orange Polska kontynuuje strategię dystrybutora kontentu współpracując ze wszystkimi istotnymi nadawcami treści. W 2017 r. Orange Polska wraz z nową ofertą Orange Love wprowadził do oferty nowy dekoder telewizyjny, o lepszej funkcjonalności, który od tego czasu jest systematycznie ulepszany wychodząc naprzeciw potrzebom klientów.

Na terenach wiejskich główną technologią jest technologia mobilna, na bazie której oferujemy usługi do użytku stacjonarnego. Baza klientów Internetu stacjonarnego Orange Polska podlega bardzo istotnej transformacji. Mało konkurencyjna technologia ADSL jest w coraz większym stopniu zastępowana przez technologie wzrostowe, głównie światłowod i Internet mobilny do użytku stacjonarnego, co jest możliwe dzięki naszym inwestycjom w poprawę jakości sieci.



### 3 PERSPEKTYWY ROZWOJU ORANGE POLSKA

#### 3.1 Perspektywy rynkowe

Wartość rynku telekomunikacyjnego w Polsce w roku 2020 spadła w wyniku skutków wybuchu pandemii COVID-19. W roku 2021 nastąpiło odbicie wartości rynku a Orange Polska prognozuje jego dalszy wzrost w nadchodzących latach. Pierwsze półrocze 2022 pomimo wyraźnego już ograniczenia negatywnego wpływu restrykcji związanych z pandemią powiązane było z szokami zewnętrznymi jak i wewnętrznymi związanymi z wybuchem wojny na Ukrainie i bardzo niestabilnym otoczeniem makroekonomicznym.

Na rynku telekomunikacyjnym w Polsce, w krótkim okresie pozytywnie na rozwój będą wpływały szczególnie takie czynniki jak dynamiczny rozwój dostępu do Internetu dużych prędkości, dzięki inwestycjom w sieć światłowodową (w tym program POPC) oraz płynącym funduszom europejskim, zaś po stronie rynku mobilnego pozytywnie będzie oddziaływać wzrost bazy klientów abonamentowych z ARPU wspieranym przez strategię "więcej za więcej". Również od strony popytowej możemy zaobserwować większą potrzebę klientów do posiadania niezawodnego łącza, co uwidoczniło się szczególnie w okresie pandemii. Z punktu widzenia potrzeb klientów indywidualnych i biznesowych, transmisja danych i połączenia głosowe stały się bardziej istotne niż kiedykolwiek dlatego oczekujemy, że w obliczu prognozowanego spowolnienia gospodarczego popyt na nasze usługi będzie utrzymywał się na dobrym poziomie. Kluczowym wyzwaniem dla całego sektora jest rosnąca inflacja. Ponieważ standardem w branży są 2-letnie umowy z klientami, operatorzy telekomunikacyjni nie są dobrze pozycjonowani do przenoszenia rosnących kosztów na klientów w krótkim terminie. Utrzymująca się wysoka inflacja przez dłuższy czas może wymagać od nich zmiany modeli biznesowych.

W dłuższym terminie, na rozwój rynku pozytywny wpływ mieć będzie rozwój usług opartych o 5G dzięki większym prędkościom Internetu oraz niskim opóźnieniom wymaganym przez usługi autonomiczne oraz Internet Rzeczy (IoT). W najbliższych latach spodziewamy się także kontynuacji wzrostu penetracji stacjonarnym dostępem do Internetu, w związku z postępującym procesem cyfryzacji społeczeństwa i gospodarki, rozwojem pracy i nauki zdalnej, usług e-commerce, Internetu Rzeczy (IoT), e-administracji, e-zdrowia itp. Wzrost popytu będzie zaspokojony poprzez podaż Internetu stacjonarnego dzięki inwestycjom prowadzonym przez Orange, współfinansowanym ze środków unijnych, inwestycjom innych operatorów telekomunikacyjnych w technologiach stacjonarnych, jak również ciągłą poprawę jakości sieci mobilnej. Podejmowane działania, jak również porozumienia pomiędzy operatorami umożliwiające wykorzystanie powstałej infrastruktury, jak np. pomiędzy Orange a T-Mobile, zakładające dostęp gospodarstw domowych w budynkach wielorodzinnych na obszarach nieregulowanych czy nowe inwestycje jak Światłowód Inwestycje (joint venture pomiędzy Orange i APG), na którego infrastrukturze stacjonarny dostęp do Internetu zapewnią oprócz Orange również T-Mobile oraz Grupa Polsat Plus, zbliżą Polskę do realizacji celów Agendy Cyfrowej.

Innym potencjalnie silnym bodźcem do rozwoju rynku w długim terminie będzie wykorzystanie środków z Krajowego Planu Odbudowy Polski (KPO), który został w ostatnich tygodniach zatwierdzony przez Komisję Europejską. W ramach KPO przewidziano 1,2 mld euro dotacji na budowę sieci szybkiego Internetu oraz 1,4 mld euro finansowania zwrotnego (np. pożyczki z częściowym umorzeniem) lub bezzwrotnego na wsparcie inwestycji szerokopasmowych, wdrożenia sieci 5G oraz na budowę stacjonarnego monitoringu emisji promieniowania elektromagnetycznego (PEM). Centrum Projektów Polska Cyfrowa zapowiadała, że pierwsze konkursy na rozdysponowanie środków z KPO na budowę sieci powinny być ogłoszone w ostatnim kwartale 2022 roku.

W przypadku rynku usług mobilnych, spodziewamy się pozytywnych efektów zmian wprowadzonych przez głównych operatorów, polegających na oferowaniu klientom większych pakietów danych w zamian za nieco wyższą cenę oraz dalszego przesunięcia walki konkurencyjnej w kierunku rywalizacji opartej o jakość. Wzrost rynku będzie w dalszym ciągu wspierany przez oferty spakietyzowane i konwergentne łączące w sobie usługi mobilne i stacjonarny dostęp do Internetu, czego przykładem jest coraz częstsze zawieranie przez operatorów mobilnych umów hurtowych z dostępem do infrastruktury internetu stacjonarnego jak również ich inwestycje w rozbudowę sieci. Kierunek rozwoju oferty w kierunku konwergencji usług mobilnych i stacjonarnych oraz inwestycje w infrastrukturę stacjonarną potwierdził również Iliad, nowy właściciel P4 poprzez akwizycję operatora kablowego UPC oraz umowę inwestycyjną z InfraVia Capital Partners.

Na rynku usług biznesowych, spodziewamy się kontynuacji wzrostu ilości usług w ślad za zwiększaniem się ilości firm i pracowników oraz rozwojem gospodarki w kierunku gospodarki opartej na wiedzy. Spodziewamy się wzrostu popularności ofert telekomunikacyjnych łączonych z ofertami ICT oraz machine-to-machine (M2M). Operatorzy telekomunikacyjni rozszerzają swoją działalność na obszar ICT poprzez akwizycje, czego przykładem jest zakup spółek BlueSoft oraz Craftware przez Orange Polska.

#### 3.2 Nowy plan strategiczny .Grow na lata 2021-2024: kolejny śmiały krok na drodze budowania wartości

W 2020 roku z powodzeniem zakończyliśmy realizację strategii Orange.One. Ambitne cele określone w tym planie zostały osiągnięte, a odwróceniu uległy wieloletnie negatywne trendy przychodów i rentowności. Jesteśmy teraz lepiej przygotowani na przyszłość, oferując usługi pożądane przez klientów, posiadając aktywa, które je wspierają oraz bardziej efektywną strukturę kosztową. Orange Polska jest dziś zupełnie inną firmą i wyraźnym liderem we wszystkich kluczowych segmentach rynku. Jesteśmy gotowi, żeby wykorzystywać wszelkie szanse i stawiać czoła wyzwaniom, jakie przyniesie przyszłość. Spółka jest teraz gotowa do rozpoczęcia kolejnego etapu na drodze budowania wartości – jakim jest strategia .Grow, którą ogłosiliśmy 28 czerwca 2021 r.

W tym nowym czteroletnim planie, którego realizacja zakończy się w 2024 roku, przesuwamy nacisk na wzrost oraz monetyzację inwestycji. Strategia .Grow to ewolucyjny krok, który przyczyni się do stymulacji i przyspieszenia wzrostu przychodów i zysków, kładąc jednocześnie podwaliny pod kontynuację wzrostu po roku 2024.

Ewolucja oznacza, że główne filary naszej strategii nie ulegają zmianie. Konwergencja pozostanie kluczową dźwignią wzrostu, pomagając w zdobyciu i utrzymaniu zaufania i lojalności klientów. Jednak w ramach strategii .Grow chcemy pójść jeszcze dalej i w pełni czerpać korzyści z inwestycji w sieć światłowodową.

Rychłe pojawienie się technologii 5G stanie się całkowicie nową dźwignią wzrostu, doda łączności internetowej nowego wymiaru zarówno z punktu widzenia konsumentów jak i przedsiębiorstw. W tym kontekście postrzegamy usługi ICT jako kluczowy czynnik wzrostu na rynku biznesowym.

Kompensując spadki w schyłkowych segmentach działalności, wprowadzimy nowe źródła wzrostu, w tym dostęp hurtowy do naszej sieci światłowodowej i mobilnej. Mocno postawimy na rozwój w wybranych obszarach nowych i wschodzących trendów i technologii – z pełną świadomością, że nie wszystkie inicjatywy się zwrócą – gdyż chcemy zapewnić wzrost także po 2024 roku.

W ramach strategii .Grow chcemy uwolnić nasz wewnętrzny potencjał wynikający z transformacji cyfrowej. Będziemy podążać w kierunku, którego oczekują klienci jednocześnie poprawiając naszą wewnętrzną efektywność opierając się w większym stopniu na sztucznej inteligencji i korzystając z Big Data. Chcemy do co najmniej 25% zwiększyć udział sprzedaży poprzez kanały cyfrowe oraz planujemy żeby ponad 75% kontaktów w obsłudze klienta odbywało się online.

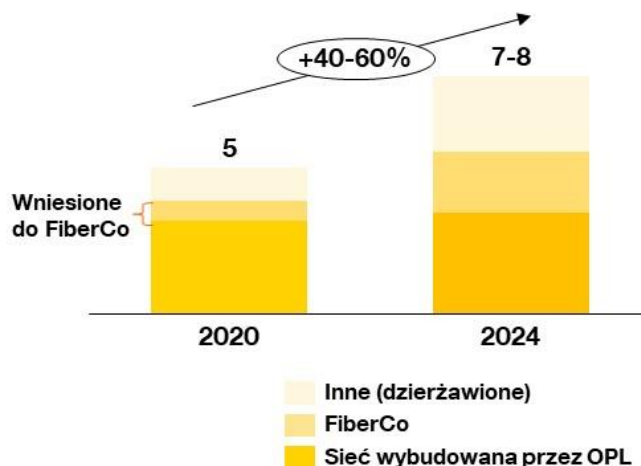
Ostatnim, ale nie mniej ważnym, elementem będzie wzrost odpowiedzialności społecznej Orange Polska. Wyznaczyliśmy sobie ambitne cele w obszarze środowiskowym, społecznym i ładu korporacyjnego, a jako firma jesteśmy idealnie przygotowani do tego, żeby pomagać innym w ograniczaniu śladu środowiskowego oraz przeciwdziałać wykluczeniu cyfrowemu.

### **Rynek konsumencki: Konwergencja pozostaje główną dźwignią wzrostu**

Na rynku klientów masowych, kluczem do budowy wartości w dalszym ciągu będzie konwergencja, czyli sprzedaż pakietu usług mobilnych i stacjonarnych, który kompleksowo adresuje potrzeby gospodarstwa domowego w zakresie usług telekomunikacyjnych, przyczyniając się do wzrostu satysfakcji klientów i zmniejszenia wskaźnika odejść klientów. Widzimy tutaj w dalszym ciągu istotny potencjał, zarówno dosprzedaży kolejnych usług gospodarstwom domowym, w których już jesteśmy obecni, jak i wejścia z naszymi usługami do nowych gospodarstw. Postawiliśmy sobie cel wzrostu bazy klientów konwergentnych, o co najmniej 20% przy jednoczesnym dalszym istotnym wzroście przychodu z jednego klienta (ARPO).

Głównym niezbędnym warunkiem sukcesu będzie dalszy wzrost zasięgu naszej sieci światłowodowej. Do 2024 r. planujemy zwiększyć go o 2-3 miliony gospodarstw domowych, czyli 40-60% w stosunku do stanu na koniec 2020 r. W ciągu poprzednich kilku lat bardzo intensywnie inwestowaliśmy w budowę sieci, kreując światłowód jako synonim szybkiego niezawodnego Internetu w Polsce co przełożyło się na postrzeganie Orange Polska jako jego dostawcę pierwszego wyboru. W ciągu następnych lat będziemy głównie polegać na podłączaniu się na zasadach hurtowych do sieci innych operatorów. Będą to głównie sieć budowana przez Światłowód-Inwestycje oraz sieci budowane w ramach projektu Polska Cyfrowa (POPC). Światłowód daje nam znacznie wyższy średni przychód z klienta w porównaniu z technologiami miedzioowymi. Głównie wynika to z większych możliwości sprzedaży kontentu oraz wyższych oferowanych prędkości, które są coraz częściej wybierane przez klientów. Są one również znacznie lepiej postrzegane przez klientów.

### **Będziemy nadal znacząco zwiększać zasięg sieci (w mln gospodarstw domowych)**





Jednocześnie zdajemy sobie sprawę, że inni operatorzy w coraz większym stopniu również chcą realizować strategię konwergencji w oparciu o szybki Internet stacjonarny, co będzie oznaczało większą konkurencję. Będzie to wymagać od nas umiejętności odróżnienia się kompleksowością oferty i jakością obsługi klienta. Będziemy tutaj korzystać z dużej siły naszej marki oraz bardzo dobrego postrzegania nas przez klientów (NPS #1). Będziemy również chcieli zaadresować potrzeby klientów bardziej wrażliwych cenowo.

### **Rynek biznesowy: strategia skupiona wokół usług ICT**

Orange Polska jest liderem we wszystkich segmentach biznesowych rynku telekomunikacyjnego oraz czołowym graczem na rynku ICT. Realizacja strategii .Grow zapewni nam pozycję lidera w zakresie doradztwa i integracji kompleksowych usług transformacyjnych dla biznesu umożliwiającą przedsiębiorstwom i instytucjom sprawne funkcjonowanie w nowym, cyfrowym świecie.

Chcemy w dalszym ciągu dynamicznie zwiększać przychody z usług ICT, w tempie ok 10% rocznie do 2024 r. Osiągniemy to dzięki wykorzystaniu naszych kluczowych zasobów, czyli sieci mobilnej i światłowodowej, wzbogaconej o szeroki portfel usług tworzących pełen łańcuch wartości cyfrowej transformacji. Kluczową rolę będzie odgrywać dalszy stabilny rozwój naszej spółki Integrated Solutions – trzeciego największego integratora na rynku polskim. A przyspieszenie osiągniemy monetyzując inwestycje w nowe obszary i kompetencje, czyli spółki BlueSoft i Craftware. Największe wzrosty planujemy w obszarze cyberbezpieczeństwa oraz oprogramowania i aplikacji, korzystając zarówno z doświadczenia spółek zależnych jak i kompetencji budowanych na potrzeby wewnętrzne.

Zintensyfikujemy działania w obszarze migracji do chmury. Firmy w Polsce pod względem adopcji rozwiązań chmurowych nadal odstają od średniej europejskiej. Przetwarzanie danych w chmurze i wirtualizacja sieci to pierwszy krok w cyfrowej transformacji biznesu. Kolejnymi etapami będą automatyczna analiza danych, których dzięki wdrożeniu 5G będzie coraz więcej oraz wykorzystanie sztucznej inteligencji do tworzenia rozwiązań przyszłości.

5G będzie nowym katalizatorem dla rynku ICT, w szczególności zaś dla Internetu Rzeczy. Nowa sieć będzie szybsza i bardziej wydajna. Będzie mogła jednocześnie obsługiwać miliony połączonych obiektów. Firmy jako pierwsze zaczną wykorzystywać jej możliwości. Chcemy być liderem rynku jeśli chodzi o mobilne sieci prywatne. Do 2025 roku wspólnie z naszymi klientami chcemy utworzyć ponad 40 takich sieci.

### **Odpowiedzialność: jasno określone cele środowiskowe i społeczne**

Chcemy, żeby rozwojowi pozostałych filarów naszej działalności towarzyszył wzrost odpowiedzialności społecznej – która od zawsze była dla nas bardzo ważna. Wyzaczyliśmy sobie ambitne cele w obszarze środowiskowym, społecznym i ładu korporacyjnego, a jako firma jesteśmy idealnie przygotowani do tego, żeby pomagać innym w ograniczaniu śladu środowiskowego oraz przeciwdziałaniu wykluczeniu cyfrowemu. Jesteśmy przekonani, że branża telekomunikacyjna ma do odegrania istotną rolę w dochodzeniu do neutralności klimatycznej.

Naszym kluczowym celem jest osiągnięcie neutralności klimatycznej (neutralności węglowej netto) do 2040 roku, czyli dziesięć lat przed terminem zalecanym przez Unię Europejską. Neutralność obejmie całość emisji Orange Polska, to jest zarówno Zakresy 1 i 2 (własne emisje bezpośrednie i pośrednie), jak i Zakres 3 (emisje w łańcuchu wartości – przez dostawców, pracowników i klientów). W pierwszym etapie działań, do 2025 roku, zmniejszymy emisję CO<sub>2</sub> w Zakresach 1 i 2 aż o 65% względem 2015 roku. Chcemy to osiągnąć głównie poprzez zwiększenie udziału energii odnawialnej w strukturze energetycznej z 0% w 2020 roku do co najmniej 60% w 2025 roku. Oznacza to, że musimy aktywnie wyszukiwać i wspierać projekty w tym obszarze. Będziemy także nadal optymalizować zużycie energii: przez ostatnich kilka lat co roku zmniejszaliśmy to zużycie pomimo stałego wzrostu transmisji danych w naszych sieciach. Do ograniczenia zużycia energii przyczyni się także wprowadzenie nowych, znacznie efektywniejszych technologii, takich jak światłowody i 5G. Średnie zużycie prądu na jednego klienta jest w sieci światłowodowej o około 80% niższe niż w przypadku korzystania z łączy miedzianych.

Aby do 2040 roku osiągnąć założony cel, przyspieszymy działania w celu zmniejszenia emisji w całym łańcuchu wartości, w tym przez dostawców i klientów. Będzie to obejmować wdrażanie zasad gospodarki o obiegu zamkniętym. Na przykład, we wszystkich salonach Orange będziemy odkupywać używane smartfony oraz przyjmować stare lub zepsute telefony komórkowe do recyklingu.

Włączanie cyfrowe ma dziś istotny wymiar społeczny. To z jednej strony upowszechnianie dostępu do szybkiego Internetu, a z drugiej edukacja i rozwój kompetencji cyfrowych. Aktywnie działamy na obu tych polach. Inwestujemy w sieć światłowodową, także z wykorzystaniem środków publicznych, aby dotrzeć również do terenów odległych od miast, gdzie często brakuje infrastruktury i dostępu do nowoczesnych usług. A poprzez naszą Fundację Orange od ponad 15 lat wspieramy edukację cyfrową Polaków. Fundacja realizuje w szkołach programy edukacji cyfrowej, w których co roku uczestniczy ponad 5 tys. dzieci. Wspólnie z partnerami społecznymi, szkolimy też nauczycielki i nauczycieli w ramach projektu Lekcja: Enter, współfinansowanego przez UE. To największa w Polsce inicjatywa tego typu. Łącznie z programu skorzysta 75 tys. nauczycieli.

### **Cel finansowy: wzrost wyników i powrót do wypłaty dywidend**

Poprzednia strategia przyniosła odwrócenie wieloletnich negatywnych trendów w zakresie wyników finansowych oraz poprawiła strukturę naszego bilansu. Strategią .Grow wkraczamy na ścieżkę szybszego i stabilniejszego wzrostu, opartego na solidnych fundamentach.

Zwiększając przychody skorzystamy na wysokiej dźwigni operacyjnej, co przyspieszy wzrost EBITDAaL i przepływów pieniężnych. W ramach tego procesu będziemy monetyzować nasze inwestycje w sieć światłowodową i mobilną, generując stabilne zwroty. To klucz do sukcesu strategii .Grow, a zarazem element, który odróżnia ją od naszych wcześniejszych działań. Powrót do wzrostów w poprzedniej strategii był generowany przez olbrzymie oszczędności w kosztach pośrednich, natomiast marża bezpośrednia cały czas spadała. W najbliższych latach EBITDAaL będzie rosła głównie z przychodów napędzanych przez działalność komercyjną. Uczyni to ten wzrost zdrowszym fundamentalnie.

Będziemy maksymalizować przychody z podstawowej działalności, (stanowiące obecnie 75% całości przychodów), wśród których są trzy główne obszary wzrostu: konwergencja, ICT i usługi hurtowe. Planujemy wzrost przychodów z ofert konwergentnych i usług ICT odpowiednio na poziomie co najmniej 8% i około 10% rocznie (w ujęciu CAGR).

Nasza transformacja kosztowa będzie kontynuowana. Te same trendy w zakresie cyfryzacji, które otwierają nam możliwości wzrostu, przyczynią się także do dalszego ograniczania kosztów. Jednocześnie, korzystając ze sztucznej inteligencji i automatyzacji procesów, podniesiemy jakość obsługi klientów – z korzyścią dla obu stron. Przewidujemy, że presja inflacyjna częściowo zniweluje efekty tych działań, tym niemniej oczekujemy, że przełożą się one na zysk operacyjny na tyle, że wzrośnie marża EBITDAaL.

Nasza przemyślana strategia inwestycyjna będzie ukierunkowana na wzrost (zwłaszcza w usługach światłowodowych i 5G) oraz podnoszenie efektywności. Pomimo znaczącego poziomu inwestycji w te obszary, chcemy utrzymać ekonomiczne nakłady inwestycyjne na stałym rocznym poziomie 1,7-1,9 mld zł – średnio dla całego okresu. W ten sposób wzrost przychodów przełoży się na wzrost poziomu generowanej gotówki.

W ramach strategii .Grow chcemy powrócić do regularnego wypłacania dywidend. W czerwcu 2021 zobowiązaliśmy się do wypłaty dywidendy w wysokości 0,25 zł na akcję w 2022 roku z zysków za 2021 rok, pod warunkiem, że wskaźnik dług netto/EBITDAaL nie przekroczy poziomu 2,1x uwzględniając wynik aukcji na pasmo 5G. Uznajemy ten poziom jako stabilny bazowy na przyszłość. Decyzje o zmianie wysokości dywidendy w przyszłości będziemy podejmować co roku, każdorazowo analizując przewidywane bazowe trendy finansowych oraz długookresowe prognozy dźwigni finansowej względem przyjętego korytarza 1,7-2,2x.

### Średniookresowa prognoza finansowa

	2021-2024 <sup>1</sup>
Wzrost przychodów	Niski jednocyfrowy (CAGR <sup>2</sup> )
Wzrost EBITDAaL	Niski-średni jednocyfrowy (CAGR <sup>2</sup> )
Ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex)	1,7-1,9 mld zł (średni roczny poziom)
ROCE <sup>3</sup>	Wzrost 3-4x (z poziomu 1,6% w 2020 roku)
Dywidenda <sup>4</sup>	Powrót do dywidendy począwszy od wyników za 2021 rok (płatnej w 2022 roku) Poziom bazowy 0,25 zł na akcję
Dług netto / EBITDAaL	Przedział 1,7-2,2x w długim okresie

<sup>1</sup> Z zastrzeżeniem wpływu ostatecznych zapisów ustawy o cyberbezpieczeństwie oraz z wyłączeniem istotnych nieorganicznych zmian w strukturze Orange Polska; CAGR względem 2020 roku.

<sup>2</sup> Skumulowany roczny procentowy wskaźnik wzrostu (ang. compound annual growth rate).

<sup>3</sup> Stopa zwrotu z kapitału zaangażowanego (ang. return on capital employed).

<sup>4</sup> Zob. opis podejścia do wypłat dywidendy, pkt 4.3.

### 3.3 Notowania akcji Orange Polska S.A. na Warszawskiej Giełdzie

Od listopada 1998 r. akcje Orange Polska S.A. (wcześniej Telekomunikacji Polskiej S.A.) są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w systemie notowań ciągłych.

Akcje Spółki wchodziły w skład następujących indeksów:

- największych spółek WIG20 oraz WIG30,
- szerokiego rynku WIG,
- spółek zaangażowanych w społeczną odpowiedzialność biznesu – WIG ESG Index.

W pierwszym półroczu 2022 r. Orange Polska S.A. ponownie znalazł się w prestiżowym gronie giełdowych spółek odpowiedzialnych społecznie. W ogłoszonym przez Giełdę Papierów Wartościowych składzie WIG ESG Index znalazło się 60 spółek. Orange Polska S.A. jest obecna w tym zestawieniu od pierwszej edycji. WIG ESG Index cieszy się coraz większym zainteresowaniem przedsiębiorców i inwestorów, dostrzegających zależność między uwzględnianiem aspektów społecznych i środowiskowych, a wynikami finansowymi przedsiębiorstwa.

Dodatkowo Orange Polska S.A. notowany jest w globalnym Indeksie FTSE Russell ESG Ratings, który uwzględnia wyniki ESG (środowiskowe, społeczne i zarządcze) firm.

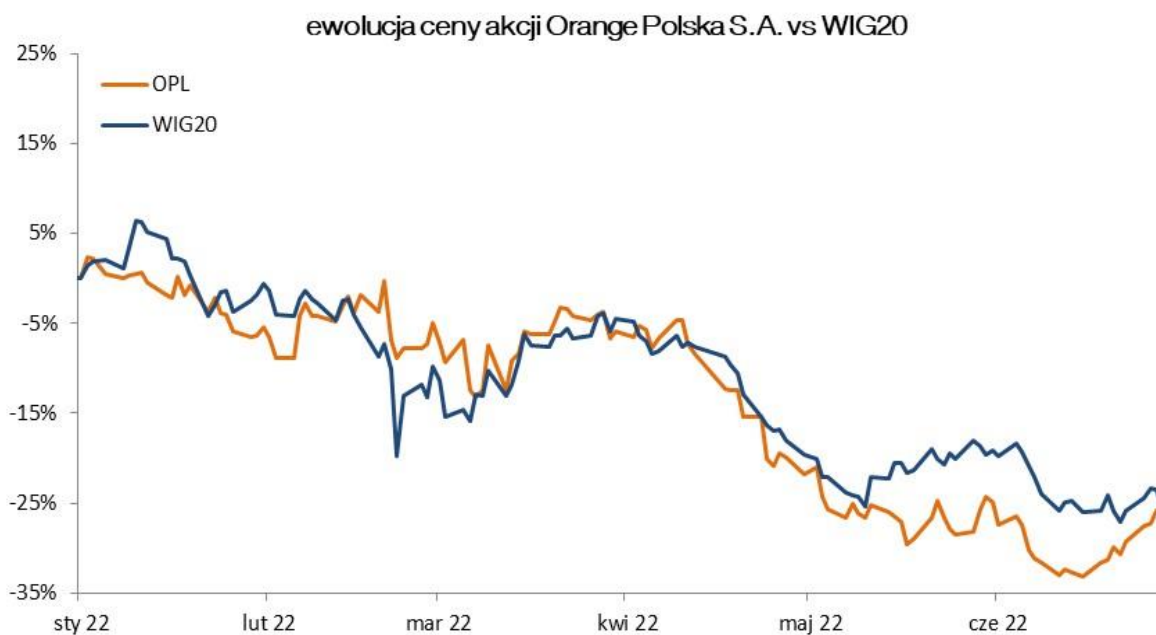
W pierwszym półroczu 2022 r. indeksy na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych zanotowały spadki. Akcje Orange Polska S.A. spadły w tym czasie o 26% a indeks dużych spółek giełdowych WIG20 zanotował spadek o 25%.

Rekomendacje oraz raporty dla akcji Orange Polska S.A. są wydawane przez następujące instytucje finansowe (według wiedzy Spółki na dzień publikacji niniejszego sprawozdania)\*:

Nazwa Instytucji
Citigroup
Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska
Dom Maklerski mBanku
Dom Maklerski PKO Bank Polski
Dom Maklerski Santander
Erste Bank Investment
Haitong Bank
Ipopema Securities
Trigon Dom Maklerski S.A.
Wood & Company

\*Aktualna lista brokerów wraz z danymi instytucji znajduje się na stronie internetowej Spółki: [www.orange-ir.pl](http://www.orange-ir.pl)

NOTOWANIA AKCJI ORANGE POLSKA S.A. – w okresie od 1 stycznia 2022 do 30 czerwca 2022 r.





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

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

### 4.1 Implementacja strategii .Grow

W czerwcu 2021 r. ogłosiliśmy strategię o nazwie .Grow, na lata 2021-2024. Jest to ewolucyjny krok w stosunku do poprzedniej strategii, który przyczyni się do stymulacji i przyspieszenia wzrostu przychodów i zysków, kładąc jednocześnie podwaliny pod kontynuację wzrostu po roku 2024.

Ewolucja oznacza, że główne filary naszej strategii nie ulegają zmianie. Konwergencja pozostanie kluczową dźwignią wzrostu, pomagając w zdobyciu i utrzymaniu zaufania i lojalności klientów. Dalszy wzrost liczby klientów będzie głównie napędzany przez dalsze zwiększanie dostępności technologii światłowodowej, która również przyczynia się do wzrostu wartości średniego przychodu z klienta. Na rynku biznesowym postrzegamy usługi ICT jako kluczowy czynnik wzrostu. Największe wzrosty planujemy w obszarze cyberbezpieczeństwa oraz oprogramowania i aplikacji, korzystając zarówno z doświadczenia niedawno kupionych spółek zależnych jak i kompetencji budowanych na potrzeby wewnętrzne. Zintensyfikujemy działania w obszarze migracji do chmury oraz zaczniemy wykorzystywać technologię 5G, która będzie nowym katalizatorem, w szczególności dla Internetu Rzeczy.

W ramach strategii .Grow chcemy uwolnić nasz wewnętrzny potencjał wynikający z transformacji cyfrowej. Będziemy podążać w kierunku, którego oczekują klienci jednocześnie poprawiając naszą wewnętrzną efektywność opierając się w większym stopniu na sztucznej inteligencji i korzystając z Big Data.

Istotnym elementem jest również odpowiedzialność społeczna Orange Polska. Wyzaczyliśmy sobie ambitne cele w obszarze środowiskowym, społecznym i ładu korporacyjnego, a jako firma jesteśmy idealnie przygotowani do tego, żeby pomagać innym w ograniczaniu śladu środowiskowego oraz przeciwdziałać wykluczeniu cyfrowemu.

W wymiarze finansowym strategią .Grow wkraczamy na ścieżkę szybszego i stabilniejszego wzrostu, opartego na solidnych fundamentach. W najbliższych latach EBITDAaL ma rosnąć szybciej i jej głównym motorem mają być przychody napędzane przez działalność komercyjną. Będzie to fundamentalna zmiana w stosunku do poprzedniej strategii, kiedy powrót do wzrostów, po wielu latach spadków, był generowany przez olbrzymie oszczędności w kosztach pośrednich, natomiast marża bezpośrednia cały czas spadała. Nasza strategia inwestycyjna będzie ukierunkowana na wzrost (zwłaszcza w usługach światłowodowych i 5G) oraz podnoszenie efektywności. Pomimo znaczącego poziomu inwestycji w te obszary, chcemy utrzymać ekonomiczne nakłady inwestycyjne na stałym rocznym poziomie 1,7-1,9 mld zł – średnio dla całego okresu. W ten sposób wzrost przychodów przełoży się na wzrost poziomu generowanej gotówki.

Podczas ostatnich 6 miesięcy otoczeniu makroekonomicznym istotnie zmieniło się na dużo mniej sprzyjające. Przejawia się to głównie w rosnącej inflacji, stopach procentowych i prognozach istotnego spowolnienia gospodarczego. Pomimo tych niesprzyjających zmian w 1 półroczu 2022 r. nasze przychody urosły o 1,9% r/r (a z pominięciem negatywnego wpływu regulacyjnego o 5,8%), EBITDAaL o 3,8% r/r a organiczne przepływy pieniężne o ponad 80% r/r. Fundamenty naszego biznesu pozostają mocne, popyt ze strony klientów pozostaje solidny, główne usługi łączności które oferujemy są w większości dla nich usługami pierwszej potrzeby. Po stronie kosztowej, kontynuujemy naszą transformację, upraszczając się i digitalizując oraz aktywnie szukając możliwości kontraktacji tańszej energii ze źródeł odnawialnych.

### 4.2 Środowisko inflacyjne powoduje presję na wzrost kosztów operacyjnych, głównie kosztów energii

Wskaźnik inflacji konsumenckiej (CPI) w Polsce przekroczył 15% w czerwcu 2022 roku. Obecny konsensus rynkowy zakłada, że osiągnie ona ok. 13% w całym roku. Dużo wyższą dynamikę wzrostu niż wskaźnik CPI mają ceny energii elektrycznej. Według danych Towarowej Giełdy Energii średnioważona cena kontraktu rocznego z dostawą na rok 2022 wyniosła w całym 2021 roku 384 zł/MWh co oznaczało wzrost o ok. 65% w stosunku do ceny z notowań kontraktu na rok 2021 w roku 2020. Jednak średnia cena takiego kontraktu terminowego w samym grudniu 2021 wyniosła aż 722 zł/MWh. Z kolei ceny kontraktów rocznych z dostawą na rok 2023 w czerwcu 2022 przekraczały 1000 zł/MWh, w porównaniu do cen tych kontraktów na poziomie ok 600 zł/MWh w styczniu 2022. Na wcześniejsze wzrosty wynikające głównie ze wzrostu cen uprawnień do emisji CO2 oraz po-pandemicznego odbicia po stronie popytu nałożyły się czynniki wojny na Ukrainie i związane z nim sankcje nakładane na Rosję.

Środowisko inflacyjne będzie miało istotny wpływ na poziom naszych kosztów operacyjnych w roku 2022 i kolejnych. Wpływ inflacji jest przede wszystkim widoczny w kosztach energii elektrycznej ale również w kosztach najmów. Oczekujemy, że nasze koszty energii mogą bardzo istotnie wzrosnąć w tym roku z poziomu ok 250 mln zł w roku 2021. Średnia zrealizowana jednostkowa cena energii w 1 półroczu 2022 wyniosła 640 zł/MWh, w porównaniu z ok 300 zł/MWh w całym 2021 roku. Koszty związane z energią (czyli energii elektrycznej, ogrzewania oraz paliw) wzrosły w tym okresie o ok. 70% lub 100 mln zł. Pozytywnie na średnią cenę energii wpływa znacznie tańsza energia ze źródeł odnawialnych, która oczekujemy że zapewni nam ponad 10% zapotrzebowania w tym roku. Na początku tego roku podpisaliśmy kolejny kontrakt na odbiór energii ze źródeł odnawialnych, który jeśli wejdzie w życie zapewni nam dodatkowo ok 40% zapotrzebowania na energię w 4 kwartale 2022 oraz w całym roku 2023, po cenach istotnie niższych niż obecne ceny na rynku terminowym. Aktywnie poszukujemy kolejnych tego typu kontraktów. Większość naszych umów najmu infrastruktury telekomunikacyjnej, punktów sprzedaży oraz powierzchni biurowych jest indeksowana do

inflacji z poprzedniego roku, co przełoży się na wyższe koszty głównie w przyszłym roku. Podobnie, koszty usług doradczych, wsparcia technicznego oraz obsługi klienta będą poddane presji inflacyjnej.

Od lat w naszej strategii komercyjnej kierujemy się kreacją wartości, zmieniając taryfy naszych kluczowych usług w formule więcej-za-więcej. Przy czym zdecydowana większość naszych kontraktów z klientami jest zawierana na 2 lata, co powoduje, że w krótkim terminie nasza zdolność do przeniesienia wyższych kosztów na klientów wymaga dodatkowych wysiłków i modyfikacji naszego standardowego modelu działania. Inflacja oraz osłabienie złotówki powoduje również wzrost cen telefonów komórkowych. Jednak w tym przypadku jesteśmy w stanie szybko reagować i dostosowywać nasze ceny w celu przeniesienia wzrostu tych kosztów na klientów.

Jako konsekwencja rosnącej inflacji mamy do czynienia z nagłym istotnym wzrostem stóp procentowych w Polsce. Ponieważ ok 90% naszego zadłużenia jest efektywnie oparte na stałej stopie procentowej aż do połowy 2024 roku, oczekujemy, że podwyżki stóp procentowych nie będą miały istotnego wpływu na ponoszone przez nas koszty odsetkowe do tego czasu. Jednakże, środowisko wysokich stóp procentowych w dłuższym okresie może mieć wpływ na wyliczenia naszego kosztu kapitału (WACC), który między innymi jest używany jako stopa dyskonta przy sporządzaniu testu na utratę wartości naszych aktywów oraz do wyceny projektów inwestycyjnych.

### 4.3 Powrót do wypłat dywidend

Mając na uwadze sukces zakończonej strategii Orange.one, oraz nowy plan strategiczny .Grow, który zakłada stabilny wzrost wyników finansowych Spółki, Orange Polska zdecydował o powrocie do trwałego wynagradzania akcjonariuszy. W lutym 2022 Zarząd zaproponował wypłatę dywidendy w wysokości 0,25 zł na akcję w roku 2022 z zysków roku 2021. Propozycja ta została przyjęta przez WZA Spółki w dniu 22 kwietnia, a dywidenda została wypłacona w dniu 6 lipca.

Przedstawiając strategię .Grow, w czerwcu 2021 roku, Zarząd uznał dywidendę w wysokości 0,25 zł na akcję jako stabilny poziom bazowy na przyszłość. Ogłoszona polityka dywidendy przewiduje, że wszelkie decyzje o zmianie wysokości dywidendy w przyszłości będą podejmowane co roku, z uwzględnieniem przewidywanych bazowych trendów finansowych oraz długookresowej prognozy dźwigni finansowej (stosunek długu netto do EBITDAaL) względem przyjętego korytarza 1,7-2,2x.

### 4.4 Aktywna pomoc uchodźcom z Ukrainy

Wojna na Ukrainie spowodowała napływ ogromnej rzeszy uchodźców do Polski. W szczytowej fazie fali uchodźczej było to ponad 2 miliony osób. Od razu po rozpoczęciu działań wojennych zaczęliśmy aktywnie nieść im pomoc na wiele sposobów.

Przygotowaliśmy specjalne oferty w formie darmowych starterów do usług przedpłaconych. Oferta obejmowała między innymi bardzo dużą obniżkę cen połączeń z Polski na Ukrainę, pakiet darmowych minut do wykorzystania w Polsce i na Ukrainie, duży pakiet danych oraz pakiet roamingowy. Dystrybuowaliśmy te startery w specjalnie stworzonych do tego celu punktach na przejściach granicznych oraz dworcach kolejowych, jak również poprzez placówki Poczty Polskiej. Do końca półrocza aktywowanych zostało ponad 600 tys. takich starterów.

Napływ uchodźców spowodował olbrzymi wzrost ruchu w naszej sieci. Na przykład, w pierwszych dniach marca, transmisja danych między Polską i Ukrainą wzrosła ponad 200 razy. To spowodowało przeciążenia sieci i konieczność zwiększenia jej pojemności poprzez uruchomienie specjalnych mobilnych stacji bazowych oraz wzmocnienie pojemności na istniejącej infrastrukturze.

Jednak główne nasze wysiłki były i są skierowane, aby nieść pomoc ludziom. Udostępniliśmy i przystosowaliśmy do goszczenia uchodźców niektóre z naszych nieruchomości, w których schronienie znalazło ok 700 osób, głównie matki z dziećmi. Wysiłki te są koordynowane z lokalnymi władzami. Wspieramy również organizacje pomocowe udostępniając darmowe infolinie, pakiety usług dla lokalnych centrów wsparcia oraz współpracowaliśmy z Polską Akcją Humanitarną. Fundacja Orange wspierała darmowe lekcje online dla dzieci z Ukrainy organizowane przez wyspecjalizowane organizacje edukacyjne. Pomoc obejmowała również mnóstwo oddolnych inicjatyw spontanicznie organizowanych przez naszych pracowników, polegających na zbiórkach rzeczowych i organizowaniu transportów do szpitali i centrów pomocy na Ukrainie. Ponad 1000 wolontariuszy było zaangażowanych w ponad 100 projektów pomocowych. Działania te były koordynowane przez Fundację Orange. Posiadając unikatowe na polskim rynku doświadczenie w zakresie cyberbezpieczeństwa prowadzimy na bieżąco działania komunikacyjne o charakterze edukacyjnym, pomagające klientom radzić sobie z dezinformacją.

### 4.5 Światłowód Inwestycje: 50/50% JV z APG w celu budowy sieci światłowodowej do 1,7 mln gospodarstw domowych

W kwietniu 2021 r. podpisaliśmy umowę sprzedaży 50% udziałów w spółce Światłowód Inwestycje sp. z o.o., podmiocie, przez który realizowane będzie wspólne przedsięwzięcie polegające na budowie infrastruktury światłowodowej oraz oferowaniu przez ten podmiot hurtowych usług dostępu.

Docelowo Światłowód Inwestycje będzie dysponował łączami obejmującymi 2,4 mln gospodarstw domowych, stając się wiodącym niezależnym operatorem hurtowym otwartej sieci światłowodowej w Polsce. Z tej liczby dostęp do około 0,7 mln został wniesiony przez Orange Polska spośród sieci zbudowanej wcześniej. Dostęp do pozostałych około 1,7 mln zostanie wybudowany przez Światłowód Inwestycje do roku 2025. Sieć Światłowód Inwestycje będzie znajdować

się głównie na obszarach o małej lub średniej konkurencji, co maksymalnie pozwoli wykorzystać potencjał rynku szybkiego dostępu do Internetu. Światłowód Inwestycje działa w modelu otwartym, zapewniając OPL i innym zainteresowanym operatorom dostęp do sieci na zasadach hurtowych. Światłowód Inwestycje ogłosił do tej pory podpisanie umów hurtowych oprócz Orange Polska również z T-Mobile Polska oraz Netią (z Grupy Cyfrowy Polsat). Spółka będzie finansować swoje inwestycje (capex na budowę sieci szacowany na 3 mld zł) głównie z własnego długu, nie gwarantowanego przez OPL.

Transakcja wyceniła Światłowód Inwestycje na 2 748 mln zł (bez uwzględnienia gotówki i długu). Orange Polska sprzedał APG 50% udziałów w za łączną kwotę 1 374 mln zł. Z tego 897 mln zł zostało zapłacone w sierpniu 2021 r., zaś pozostałe 487 mln zł będzie rozliczane w latach 2022-2026, i będzie warunkowane realizacją uzgodnionego harmonogramu budowy sieci. Transakcja przewiduje, że w latach 2023-2026 każdy z partnerów, wniesie do spółki po około 300 mln zł kapitału.

Zgodnie z naszym strategicznym celem, jakim jest podtrzymanie wysokiej dynamiki komercyjnej poprzez dalszą koncentrację na łączach światłowodowych i konwergencji, to przełomowe partnerstwo zapewni elastyczność w dalszej budowie sieci światłowodowej, zwłaszcza na obszarach pozbawionych szybkiego Internetu, a jednocześnie umożliwi natychmiastowe obniżenie poziomu dźwigni finansowej i znaczące wzmocnienie naszego bilansu.

W naszej opinii, dalsza rozbudowa sieci światłowodowej na obszarach o małej lub średniej konkurencji w modelu otwartym stworzy najlepsze warunki dla szybkiego pozyskania klientów, umożliwiając Orange Polska monetyzację inwestycji w sieć światłowodową poprzez działalność detaliczną i hurtową.

#### 4.6 Nowe szanse na rynku hurtowym

W ramach strategii „Grow” naszą intencją jest szersze otwarcie na możliwości biznesowe na rynku hurtowym. Z jednej strony jest to naturalna konsekwencja naszych inwestycji w infrastrukturę mobilną i stacjonarną i chęć ich lepszej monetyzacji. Z drugiej strony widzimy potencjał do tego wynikający z rozwoju rynku dostępu do szybkiego Internetu, wchodzenia innych graczy rynkowych w rynek usług konwergentnych oraz stopniowego rozwoju sieci mobilnych w technologii 5G.

Będziemy dążyć do pozyskania większej liczby klientów na naszej sieci światłowodowej, obejmującej zasięgi wybudowane w latach poprzednich oraz te budowane w ramach programu Polska Cyfrowa (POPC). Naszą ambicją jest aby zwiększyć liczbę klientów światłowodu pochodzących od innych operatorów co najmniej sześciokrotnie stosunku do końca 2020 r., kiedy mieliśmy ich 26 tys. W 2021 r. ich liczba wzrosła do 53 tys. Chcemy również w większym stopniu udostępnić naszą infrastrukturę przesyłową. W ramach tego będziemy świadczyć usługi dla spółki Światłowód-Inwestycje. Widzimy tutaj również potencjał dla innych operatorów infrastruktury mobilnej zainteresowanych podłączeniem swoich stacji bazowych do światłowodu.

W ramach rozwoju działalności hurtowej w czerwcu przedłużyliśmy umowę roamingu krajowego z P4, operatorem sieci Play. Współpraca jest kontynuowana w formule „take-or-pay”, która gwarantuje dodatkowy minimalny przychód dla Orange Polska w wysokości 300 mln zł łącznie w latach 2021 – 2025. Umowa dotyczy stosunkowo ograniczonego ruchu w porównaniu do ruchu generowanego przez klientów własnych Orange Polska i posiada wbudowane mechanizmy kontroli w celu zapewnienia odpowiedniej jakości usług.

Chcielibyśmy również zaistnieć na hurtowym rynku MVNO, oferując swoją sieć dla inwestorów stacjonarnych, którzy chcą wejść na rynek usług komórkowych.

#### 4.7 Wdrożenie sieci 5G w Orange Polska

##### *Postępowanie aukcyjne na częstotliwości z zakresu 3480 MHz – 3800 MHz*

Pomimo, że od anulowania rozpoczętego procesu aukcyjnego w paśmie 3480-3800 MHz minęły dwa lata, nowy nie został jeszcze ogłoszony. Jak wynika z informacji przedstawianych przez Prezesa UKE, jest to związane z przeciągającymi się pracami nad ustawą o cyberbezpieczeństwie. Według założeń anulowanego procesu aukcyjnego który był rozpisany na początku 2020 r. do rozdysponowania były 4 rezerwacje częstotliwości, każda po 80 MHz, ważne przez 15 lat. W aukcji mógł wystartować tylko jeden podmiot z danej grupy kapitałowej. Uczestnik aukcji (bądź jego grupa kapitałowa) musiał się wykazać minimum 1 mld zł inwestycji w infrastrukturę telekomunikacyjną w latach 2016-2018 oraz posiadać rezerwację pasma z zakresy 800, 900, 1800, 2100 bądź 2600 MHz (bardzo istotny element ze względu na fakt rozwoju sieci 5G w architekturze Non-Stand Alone). Cena wywoławcza każdego z bloków wynosiła 450 mln zł.

Orange aktywnie uczestniczyło i nadal uczestniczy w dyskusjach dotyczących planów przyszłej alokacji pasma i wychodziła z inicjatywami mającymi na celu przeprowadzenie szybkiej i skutecznej procedury przydziału częstotliwości na potrzeby sieci 5G.

##### *Komercyjne usługi 5G w paśmie 2100 MHz*

Orange Polska niezmiennie stoi na stanowisku, że dopiero szybki przydział częstotliwości z zakresu 3400-3800 MHz umożliwi wdrożenie pełnowartościowych, z punktu widzenia parametrów dla klientów, usług sieci 5G w Polsce. Ze względu na sytuację związaną z anulowaniem aukcji wdrożyliśmy i rozwijamy, bazując na paśmie 2100 MHz, rozwiązania w oparciu o mechanizm dynamicznego przydziału pasma (*ang. Dynamic Spectrum Sharing*), który pozwala

na przydzielanie zasobów usługom 4G bądź 5G w zależności od zapotrzebowania. Obecnie oferujemy komercyjne usługi 5G w oparciu o sieć ponad 1800 stacji bazowych.

#### *Dalsze przygotowania do wdrożenia sieci 5G w Polsce*

Ambicją Orange jest aktywnie uczestniczyć we wdrażaniu sieci 5G w Polsce i zapewnić klientom dostęp do sieci 5G oraz do nowoczesnych usług w oparciu o tę sieć. Kontynuujemy rozbudowę sieci światłowodowej, która będzie warunkować efektywną pracę sieci mobilnej 5G. Wierzymy, że już dziś kluczowe jest zdobywanie unikalnego doświadczenia na polu wdrożeń systemów 5G, dlatego podejmujemy się licznych pionierskich realizacji.

W maju 2022 uruchomiliśmy w warszawskim biurze Orange 5G Lab - miejsce, w którym opracowujemy i testujemy rozwiązania wykorzystujące 5G (także we współpracy ze startupami) oraz prezentujemy innowacyjne rozwiązania biznesowi wykorzystujące same częstotliwości, na których opierać będzie się docelowa sieć 5G w Polsce. Dzięki tym przygotowaniom, będziemy gotowi do szybkiego uruchamiania nowych usług 5G dla biznesu - zaraz po udostępnieniu częstotliwości niezbędnych do budowy sieci 5G w Polsce.

#### **4.8 Nabycie spółek BlueSoft sp. z o.o. oraz Craftware sp. z o.o. w celu wzmocnienia działalności w obszarze klientów biznesowych**

Jednym z głównych punktów strategii dla rynku biznesowego jest posiadanie pozycji długoterminowego partnera strategicznego w cyfrowej transformacji naszych klientów. Oznacza to dostarczanie klientom nie tylko łączności, usług telekomunikacyjnych i infrastruktury IT, ale również kompleksowych rozwiązań na przykład z zakresu inżynierii oprogramowania, chmury lub cyberbezpieczeństwa. W naszej strategii podkreślaliśmy chęć rozwijania biznesu ICT oferującego potencjał wzrostu i znaczące synergie z naszym podstawowym telekomunikacyjnym biznesem ze względu na procesy digitalizacji w przedsiębiorstwach. Od wielu lat z powodzeniem rozwijamy technologie ICT w Orange Polska za pośrednictwem naszej spółki zależnej Integrated Solutions, która znajduje się wśród 3 największych integratorów IT w Polsce. Podstawą rozwoju jest wzrost organiczny natomiast akwizycje są jego uzupełnieniem. Cele przejęć są starannie selekcjonowane pod kątem uzupełnienia konkretnych kompetencji. Nabycie BlueSoft oraz Craftware doskonale uzupełnia nasze kompetencje i znacznie zwiększa naszą przewagę konkurencyjną zarówno w stosunku do innych operatorów telekomunikacyjnych, jak i firm świadczących tylko usługi ICT. Do tej pory obie spółki spełniają oczekiwania wyznaczone przy decydowaniu o ich zakupie.

BlueSoft, przejęty przez Orange Polska w 2019 roku, świadczy wiele usług informatycznych w obszarach o dużym potencjale wzrostu takich jak: tworzenie i integracja aplikacji, dostosowywanie systemów do potrzeb klienta, analityka i usługi w chmurze. Zdecydowana większość przychodów BlueSoft pochodzi z tworzenia i rozwoju dedykowanych aplikacji, które obejmują portale klienckie (w tym wspierające handel elektroniczny) jak również platformy i systemy back-office'owe. BlueSoft sprzedaje swoje produkty do zdyweryfikowanego portfela dużych klientów z wielu branż, w tym: bankowości i ubezpieczeń, przedsiębiorstw użyteczności publicznej, farmacji, telekomunikacji i logistyki.

Craftware, przejęty przez Orange Polska w grudniu 2020 roku, zajmuje się analizą, projektowaniem i wdrażaniem systemów zarządzania relacjami z klientami (CRM). Posiada doświadczenie we wdrażaniu i integracji tzw. systemów connected CRM w technologii Salesforce, platformy CRM nr 1 na świecie, z której korzysta ponad 150 000 firm na całym świecie. Baza klientów Craftware obejmuje duże firmy z branży farmaceutycznej, FMCG, handlu detalicznego i finansów. Wraz z dołączeniem Craftware do Grupy Orange Polska, zyskujemy dostęp do tego szybko rozwijającego się segmentu rynkowego, a także kolejne możliwości by wykorzystać kompetencje, które już mamy, m.in. w dziedzinie cyberbezpieczeństwa, hybrydyzacji infrastruktury IT, integracji aplikacji czy migracji do chmury.

#### **4.9 Rozbudowa infrastruktury**

##### Sieć stacjonarna

Od 2015 roku, zgodnie z poprzednią strategią, byliśmy skoncentrowani na masowej budowie linii światłowodowych w technologii FTTH. Na koniec 2020 osiągnęliśmy strategiczny cel posiadania 5 mln gospodarstw domowych w zasięgu naszej sieci, co stanowiło ponad jedną trzecią wszystkich gospodarstw domowych w Polsce. Na koniec 1 połowy 2022 r. zasięgiem usług FTTH objętych jest ok. 6,5 mln gospodarstw domowych.

W ramach strategii .Grow dalej intensywnie rozwijamy zasięg naszego światłowodu, który jest jednym z głównych elementów budowania wartości i ekspansji usług konwergentnych. Natomiast w odróżnieniu do lat poprzednich w jeszcze większym stopniu polegamy na porozumieniach z innymi operatorami a własna budowa sieci jest ograniczana do zasięgu w ramach projektu Polska Cyfrowa. Jednym z kluczowych partnerstw jest to ze spółką Światłowód Inwestycje, która w ciągu najbliższych lat wybuduje sieć światłowodową głównie na obszarach o małej lub średniej konkurencji do ok 1,7 mln gospodarstw domowych. Na koniec 1 połowy 2022 r. wykorzystywaliśmy infrastrukturę ponad 50 operatorów do 2,6 mln gospodarstw domowych.

Jesteśmy największym w Polsce dostawcą usług hurtowych dla innych operatorów. Rośnie zapotrzebowanie klientów na pasmo transmisyjne - w szczególności na łącza o przepływnościach nx1Gb/s i nx10Gb/s. Wychodząc naprzeciw potrzebom, Orange Polska systematycznie rozbudowuje krajowy szkielet sieci transmisyjnej OTN (Optical Transport Network). W 2021 roku zwiększyliśmy ilość węzłów sieci OTN, czego wynikiem jest zwiększenie pojemności transportowej tej sieci z 10Tb/s na koniec 2021 r. do 12Tb/s na koniec 1 półrocza 2022 r.



Orange Polska jest jedynym operatorem w Polsce, do sieci którego dołączone są wszystkie Centra Powiadomienia Ratunkowego (CPR) obsługujące numery alarmowe 112, 997, 998 oraz eCall. Do sieci Orange Polska dołączonych jest ok. 90% wszystkich numerów alarmowych w Polsce (ok. 500 lokalizacji). Korzyścią z tego płynącą są przychody od innych operatorów alternatywnych za zakańczanie połączeń ruchu alarmowego w sieci Orange oraz przychody abonamentowe.

Wskaźnik jakości połączeń telefonicznych w sieci stacjonarnej (WSPT) osiągnął na koniec 2021 wartość 98,84%, co świadczy o bardzo wysokiej jakości usług telefonii stacjonarnej Orange Polska.

#### Sieć mobilna

Konsekwentnie zwiększamy liczbę oraz rozbudowujemy konfigurację swoich stacji bazowych, w odpowiedzi na dynamicznie rosnący wolumen transmitowanych danych. W pierwszym półroczu 2022 r. nasi klienci otrzymali możliwość korzystania z kolejnych 68 stacji. Zasięg technologii 4G z wykorzystaniem wszystkich pasm (wg stanu na koniec pierwszego półrocza 2022 r.) obejmował 99,9% populacji na 98,5% terytorium Polski. Usługi 4G były świadczone za pomocą 11 933 stacji, z których 10 353 pozwalało na agregację pasma (na koniec 2021 roku agregacja była dostępna na 10 220 stacjach).

W lutym 2022 Orange Polska rozpoczął projekt modernizacji sieci, której dostawcą jest Nokia. W ramach projektu sprzęt aktywny na stacjach jest wymieniany na spełniający zakładane standardy technologiczne, a także charakteryzujący się wysoką wydajnością energetyczną. Stacje, między innymi, będą umożliwiać świadczenie usług 5G w trybie DSS (Dynamic Spectrum Sharing) w paśmie 2100MHz, wsparcie technologii MIMO4x4 w pasmach 1800MHz/2100MHz, a także będą gotowe do aktywacji 4G w paśmie 900MHz. Zasięg usługi 5G DSS jest stopniowo rozszerzany i ilość stacji wspierających na koniec 1 półrocza wynosi 2 021.

Sukcesywnie wdrażamy technologię LTE-M na potrzeby rozwoju usług Internetu Rzeczy. LTE-M dostępna jest w całej Polsce, na wszystkich stacjach pracujących w paśmie 800MHz. W obszarach wykluczających wykorzystanie tego pasma (obszary przygraniczne wymagające koordynacji międzynarodowej) oraz jako uzupełnienie zasięgowego, wykorzystujemy częstotliwość 1800MHz.

W maju 2022 r. ogłosiliśmy plan wyłączenia technologii 3G w sieci Orange Polska i przeznaczenia uwolnionego pasma częstotliwości dla technologii 4G. Pozwoli to zwiększyć pojemność sieci i poprawić jakość usługi transmisji danych, szczególnie w obszarach niezurbanizowanych. Proces wyłączenia planujemy przeprowadzić etapowo w latach 2024 i 2025.

#### 4.10 Konkurencja na rynku usług telekomunikacyjnych

Rynek telekomunikacyjny w Polsce staje się rynkiem w coraz większym stopniu konwergentnym, na którym najwięksi operatorzy oferują pakiety zawierające usługi komórkowe i stacjonarne, świadczone w oparciu o infrastrukturę sieciową komórkową i stacjonarną.

Prekursorem takiego zintegrowanego podejścia do świadczenia usług telekomunikacyjnych był Orange Polska, następnie po przejściu Netii usługi konwergentne pojawiły się w ofercie Grupy Polsat Plus. W czerwcu 2019 r. swoją ofertę konwergentną uruchomił T-Mobile, opierając usługi stacjonarnego szerokopasmowego dostępu do Internetu o podpisane wcześniej umowy hurtowe z Orange Polska, Nexerą i Fiberhost, jak również w IV kwartale 2021 ze Światłowód -Inwestycje.

Play również rozszerzył portfolio usług mobilnych o usługi stacjonarne wprowadzając do oferty w 2020 r. Internet stacjonarny w oparciu o współpracę hurtową z operatorem telewizji kablowej Vectra. Potwierdzając zapowiedziana przez Iliad realizację strategii konwergencji w Polsce, Play doprowadził do przejęcia UPC Polska od Liberty Global Group. Transakcja jest potwierdzeniem przyspieszenia konwergencji usług mobilnych i stacjonarnych na rynku polskim.

Rynek przygotowuje się na nowe rozwiązania technologiczne, które umożliwiła technologia 5G, co będzie w pełni możliwe po rozstrzygnięciu aukcji na częstotliwości w paśmie C (3.5-3.8 GHz). Istotną kwestią stanie się pozycjonowanie oferty 5G na rynku, zarówno od strony dostępnych telefonów komórkowych, planów mobilnych oraz powiązanych z nimi usług dodatkowych.

Rynek dostawców Internetu w Polsce jest nadal bardzo mocno rozdrobniony, dlatego należy spodziewać się dalszej konsolidacji rynku oraz geograficznej ekspansji większych operatorów w mniejszych miejscowościach. W szczególności, w Polsce funkcjonują setki małych lokalnych operatorów sieci światłowodowych, które mogą stawać się obiektem przejęć większych graczy.

W 2022 roku nadal ważną rolę na rynku odgrywały inwestycje w rozwój infrastruktury światłowodowej w oparciu o fundusze unijne. Dzięki współfinansowaniu ze środków unijnych, inwestycje tego typu są możliwe na terenach nisko zurbanizowanych, gdzie do tej pory inwestycje w sieć światłowodową nie miały uzasadnienia ekonomicznego. Takie inwestycje realizowane są przez Orange Polska oraz innych graczy np. Fiberhost, Nexera.

W ramach strategii .Grow Orange Polska planuje dalsze powiększanie zasięgu usług światłowodowych, natomiast będzie to realizowane głównie poprzez partnerstwa hurtowe, na przykład Światłowód Inwestycje oraz innych operatorów sieci budowanych w ramach projektów POPC. Z drugiej strony Orange Polska zadeklarował większe niż

do tej pory otwarcie swojej sieci dla innych operatorów. To powoduje, że będziemy konkurować o klienta detalicznego w środowisku gdzie operuje więcej operatorów niż do tej pory.

W 2021 r. zmieniła się znacząco sytuacja na rynku infrastruktury telekomunikacyjnej w Polsce. Zarówno Play jak i Grupa Polsat Plus sprzedały swoją infrastrukturę hiszpańskiemu inwestorowi infrastrukturalnemu – firmie Cellnex. W przypadku Playa sprzedaż dotyczyła infrastruktury pasywnej, podczas gdy Grupa Polsat Plus dokonała sprzedaży nie tylko infrastruktury pasywnej ale również zdecydowała się na sprzedaż infrastruktury aktywnej. W ten sposób pojawił się na polskim rynku nowy gracz ze znaczącym udziałem w rynku infrastruktury mobilnej.

#### 4.11 Ewolucja sieci dystrybucji Grupy

Pierwsze półrocze 2022 roku potwierdziło powrót do normalności w wielu aspektach życia, między innymi w zakupach usług telekomunikacyjnych. Klienci w dużej mierze powrócili do korzystania z salonów sprzedaży, które są nadal największym kanałem dystrybucji.

Na koniec 1 połowy 2022 r. Orange Polska posiadał 628 salonów sprzedaży na terenie kraju. Nasza sieć sprzedaży podlega ciągłej modernizacji i optymalizacji. Z jednej strony oznacza to ich mniejszą liczbę (na koniec 2021 r. było ich 653) z drugiej strony przeobrażenia w celu lepszego sprostania potrzebom klientów. Jesteśmy w trakcie realizacji projektu Best Retail Network (pol. Najlepsza sieć sprzedaży). Rozwiązania znane wcześniej tylko z dużych salonów typu Smart Store m.in. intuicyjne i funkcjonalne wnętrza, wykorzystujemy również w mniejszych salonach. Na koniec czerwca 2022r. mieliśmy już 392 punkty sprzedaży zmodernizowane do nowej wizualizacji, w porównaniu do 369 na koniec 2021 r. Wdrażane zmiany są doceniane przez naszych klientów – potwierdzają to wyniki badania Kantar, które kolejny rok z rzędu pokazują że jesteśmy siecią nr 1 jeżeli chodzi o NPS transakcyjny salonów (klienci odwiedzający salony Orange deklarują, że poleciliby wizytę w salonie Orange innym osobom, częściej niż robią to klienci operatorów konkurencyjnych w stosunku do swoich operatorów).

Z perspektywy Orange Polska pierwsze półrocze 2022 r. to kontynuacja strategii rozwoju sprzedaży i obsługi w aplikacji Mój Orange, która zapewnia dostęp do głównych informacji o koncie klienta, prezentuje nasze oferty a także umożliwia realizację procesów obsługowych i sprzedażowych. Wysoką skuteczność sprzedaży online wspierały kampanie na bazie bieżących wydarzeń oraz behawioralnych profili klientów, a także stała praca nad optymalizacją procesów. Narzędzia oparte o sztuczną inteligencję oraz marketing automation pozwoliły nam rekomendować klientom oferty, które mogły ich najbardziej zainteresować. Od blisko roku, zapewniamy klientom benefity przy sprzedaży online takimi jak pierwszy, bezpłatny miesiąc abonamentu oraz kontynuujemy promocję aplikacji Mój Orange w kanałach tradycyjnych. Dodatkowo intensywnie edukujemy klientów w zakresie wykorzystania kanałów samoobsługowych. W efekcie tych działań udział sprzedaży przez kanały cyfrowe odnotował dalszy wzrost do poziomu ponad 17%, co jest zgodne z naszym celem strategicznym dojścia do 25% w roku 2024.

Sprzedaż Telefoniczna w pierwszej połowie 2022 r. wprowadzała zmiany związane ze sposobem prowadzenia kampanii, w celu osiągnięcia jak najwyższej efektywności pracy przy jednoczesnym utrzymaniu rentowności sieci agencyjnej. We wszystkich Call Centers wdrożyliśmy narzędzie które korzystając z modeli predykcyjnych ma za zadania minimalizować ryzyko odejścia klientów, którzy posiadają nasze usługi ale nie są związani umową lojalnościową poprzez selekcjonowanie baz i próby konstruowania dedykowanej dla nich oferty. Jest to niezwykle istotne w kontekście zmian w naszym otoczeniu rynkowym. Intensyfikujemy działania w kierunku bycia operatorem ekologicznym: w 2Q`22 zwiększyliśmy wykorzystanie e-umowy w ofercie mobile do poziomu 65% (+6pp vs. 4Q`21) oraz osiągnęliśmy 23% (+15pp vs. 4Q`21) udział paczkomatów dostarczaniu umów.

Oprócz Telesprzedaży funkcjonuje również infolinia obsługowa, która łączy obsługę ze sprzedażą doradczą. Pod jednym numerem klienci mogą załatwić każdą sprawę z Orange, począwszy od skomplikowanych problemów technicznych, przez zapytania, przedłużenie umowy, zakup nowych usług Orange, a skończywszy na zakupie smartfonów i akcesoriów. Takie połączenie jest bardzo dobrze oceniane przez klientów – ponad 90% klientów jest zadowolonych.

Aktywnie rozwijamy nowatorskie rozwiązanie sztucznej inteligencji dla klientów dzwoniących do Orange – bota Maxa pomagającego klientom załatwić sprawy związane z usługami Orange, w tym potrafiącego nawiązać dialog z klientem odnośnie statusu umów klienta z Orange czy chęci ich przedłużenia, zarówno w rozmowach przychodzących jak i wychodzących do klientów. Sztuczna inteligencja jest również wykorzystywana w celu poprawy efektywności operacyjnej tego kanału.

Klienci mogą również korzystać z bezpośredniego kontaktu z przedstawicielami kanału Sprzedaży Aktywnej. Orange wykorzystuje zaawansowane narzędzia geomarketingowe do efektywnego planowania obszarów pracy sprzedawców. Miejscem ich pracy są najczęściej obszary inwestycji światłowodowych w miastach.

Pierwsze półrocze 2022 r. w sieci dystrybucji prepaid stał pod znakiem pomocy niesionej uchodźcom z Ukrainy przyjeżdżającym do Polski. Już od pierwszego dnia wojny uruchomiliśmy wiele inicjatyw pomocowych, przede wszystkim rozdając bezpłatne karty SIM prepaid wraz z jednoczesną rejestracją tych kart. Od czasu wybuchu wojny, w kilkudziesięciu specjalnych punktach pomocowych rozdaliśmy prawie 0,5 miliona kart SIM prepaid, z uruchomionym specjalnym darmowym pakietem 3 usług: bezpłatne minuty do sieci w Polsce, darmowe połączenia do Ukrainy i oraz bezpłatne gigabajty w PL. W zakresie dystrybucji doładowań, utrzymujemy stałą bazę ok. 80 tys. POS detalicznych

(sklepy spożywcze, kioski, stacje paliw). Pierwsze półrocze było kolejnym okresem stabilnych wzrostów sprzedaży doładowań online: zarówno w kanale bankowości, jak również w kanałach własnych sprzedaży online (strona www oraz Aplikacja Mój Orange).

Orange Polska zapewnia dostępność wielu kanałów sprzedaży i spełnia dzięki temu oczekiwania różnych grup klientów, niezależnie od ich preferencji i potrzeb, a także w przypadku sytuacji losowych takich jak stan pandemii.

#### 4.12 Otoczenie regulacyjne

Rynek telekomunikacyjny w Polsce podlega regulacjom sektorowym przyjmowanym na poziomie Unii Europejskiej, a następnie przenoszonym do ustawodawstwa krajowego (w zakresie wymagającym implementacji do prawa krajowego). Nadzór nad rynkiem sprawuje krajowy organ regulacyjny – Urząd Komunikacji Elektronicznej (UKE). Ogólną zasadą jest podział rynku telekomunikacyjnego na odrębne rynki poszczególnych usług detalicznych i hurtowych, zwane rynkami właściwymi. UKE analizuje poziom konkurencji na każdym z tych rynków i w oparciu o wyniki analizy podejmuje decyzje o wymaganym zakresie regulacji. Orange Polska S.A. został uznany za operatora o znaczącej pozycji rynkowej i podlega obowiązkowi regulacyjnym względem określonych segmentów rynku telekomunikacyjnego. Te ograniczenia regulacyjne mają znaczący wpływ na niektóre ze świadczonych przez nas usług. Na rynku komórkowym, Orange Polska S.A. i pozostali najwięksi operatorzy podlegają takim samym regulacjom. Ponieważ świadczymy usługi milionom klientów, nasza działalność jest monitorowana przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK), głównie pod kątem odpowiedniej ochrony praw konsumentów.

Jako firma jesteśmy także obowiązani stosować się do decyzji administracyjnych oraz do przepisów ogólnych.

##### **Obowiązki regulacyjne**

Zgodnie z decyzjami wydanymi przez Prezesa UKE, Orange Polska S.A. ma pozycję znaczącą (SMP) na hurtowych rynkach właściwych:

- na rynku zakańczania połączeń w sieci stacjonarnej Orange Polska S.A. (tzw. FTR);
- na rynku świadczenia usług hurtowego (fizycznego) dostępu do infrastruktury sieciowej (w tym dostępu dzielonego lub w pełni uwolnionego) w stałej lokalizacji (tzw. LLU), z wyłączeniem 51 gmin, które zostały uznane za konkurencyjne w październiku 2019 r.;
- na rynku świadczenia hurtowych usług dostępu szerokopasmowego (tzw. BSA), z wyłączeniem 151 gmin, które zostały uznane za konkurencyjne w październiku 2019 r.;
- na rynku zakańczania połączeń w ruchomej publicznej sieci telefonicznej Orange Polska S.A. (tzw. MTR).

Każda z decyzji SMP Prezesa UKE określa obowiązki na poszczególnych rynkach właściwych.

Orange Polska S.A. ma między innymi obowiązek przygotowywania sprawozdań z rachunkowości regulacyjnej, a w przypadku usług dostępu do infrastruktury sieciowej (LLU) i usług dostępu szerokopasmowego (BSA) – opisu kalkulacji kosztów i poddawania ich niezależnemu audytowi.

27 czerwca 2022 r. Ernst & Young Audyt Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa oraz Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Consulting spółka komandytowa rozpoczęły badanie rocznego sprawozdania z prowadzonej rachunkowości regulacyjnej Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dalej „OPL”) za rok 2021 oraz wyników kalkulacji kosztów usług na rynku świadczenia usług hurtowego (fizycznego) dostępu do infrastruktury sieciowej (w tym dostępu dzielonego lub w pełni uwolnionego) w stałej lokalizacji (tzw. LLU) oraz na rynku świadczenia hurtowych usług dostępu szerokopasmowego (tzw. BSA) na rok 2023. Przewiduje się zakończenie badania 26 sierpnia 2022 r.

##### *Dostęp do kanalizacji kablowej i budynkowej oraz do okablowania wewnątrzbudynkowego w budynkach wielorodzinnych*

Prezes UKE wydał decyzje określające zasady dostępu do kanalizacji kablowej, kanalizacji budynkowej oraz okablowania wewnątrzbudynkowego w budynkach wielorodzinnych zarówno dla Orange Polska jak i dla sześciu innych największych dysponentów infrastruktury w Polsce: UPC, Vectra, Inea, Netia, Toya i Multimedia Polska. Jednocześnie trzeba zaznaczyć, iż operatorzy odwołali się od decyzji UKE, a postępowania sądowe są w toku, jednak nie wstrzymuje to wykonalności decyzji. Decyzja dla UPC w zakresie kanalizacji kablowej i kanalizacji wewnątrzbudynkowej została uchylona przez sąd na etapie apelacji.

##### *Dostęp do sieci stacjonarnej Orange Polska*

24 grudnia 2019 r. Prezes UKE wydał decyzję zobowiązującą Orange Polska S.A. do przygotowania zmiany oferty ramowej SOR, poprzez wprowadzenie punktów styku sieci w technologii IP/SIP. Decyzja ta została zaskarżona przez Orange Polska S.A. do WSA. W dniu 23 października 2020 r. WSA wydał wyrok oddalający skargę Orange Polska. Wyrok jest prawomocny. Jednocześnie w związku z rygorem natychmiastowej wykonalności, Orange Polska S.A. 30 marca 2020 r. złożył do zatwierdzenia przez Prezesa UKE projekt zmiany oferty SOR. Postępowanie administracyjne jest w toku.

W maju 2021 r. rozpoczęło się postępowanie w sprawie zobowiązania OPL do przygotowania tekstu oferty ramowej implementującej nowe stawki FTR, zmiany, które zostaną wprowadzone w wyniku wydania nowych ofert ramowych w zakresie BSA oraz LLU jak również wykreślenia zderegulowanych usług (WLR, rozpoczęcie połączeń). Postępowanie jest w toku.

#### *Deregulacja hurtowego rynku usługi dostępu wysokiej jakości w stałej lokalizacji*

Prezes UKE w decyzji z dnia 15.02.2021 stwierdził że na krajowym hurtowym rynku usługi dostępu wysokiej jakości w stałej lokalizacji do 2 Mb/s włącznie, nie występuje przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji rynkowej, ani przedsiębiorcy telekomunikacyjni zajmujący kolektywną pozycję znaczącą. Dotychczas OPL był operatorem regulowanym na tym rynku.

W zakresie krajowego hurtowego rynku usługi dostępu wysokiej jakości w stałej lokalizacji powyżej 2 Mb/s, Prezes UKE w wydanym postanowieniu stwierdził że na rynku tym nie występuje przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji rynkowej. Do dnia wydania niniejszego postanowienia na rynku nie był wyznaczony operator podlegający regulacjom.

#### *Zakończanie połączeń w sieci stacjonarnej i mobilnej*

Od dnia 1 lipca 2021 weszły w życie postanowienia Rozporządzenia Delegowanego uzupełniającego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/1972. Zgodnie z Rozporządzeniem Delegowanym zostały ustalone następujące stawki za zakończenie połączeń:

- Jednolita maksymalna ogólnounijna stawka za zakończenie połączenia głosowego w sieci ruchomej będzie wynosić 0,2 eurocenta za minutę od 1 stycznia 2024 r. Przewidziana jest następująca ścieżka dojścia do tego poziomu:
  - 3,17 gr/min – od 1 lipca 2021 r.,
  - 2,52 gr/min – od 1 stycznia 2022 r. do 31 grudnia 2022 r.,
  - 0,4 ec/min – od 1 stycznia 2023 r. do 31 grudnia 2023 r.
- Jednolita maksymalna ogólnounijna stawka za zakończenie połączenia głosowego w sieci stacjonarnej wynosi 0,32 gr/min od 1 stycznia 2022 r. Od lipca 2021 r. obowiązywała stawka przejściowa na poziomie 0,5 gr/min.

#### *Dostęp do sieci POPC*

12 marca 2021 r. Prezes UKE wszczął postępowanie administracyjne na wniosek UPC Polska sp. z o.o. w sprawie wydania decyzji ustalającej warunki dostępu do infrastruktury i sieci wybudowanych w ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa (na podstawie art. 27 ust. 6 ustawy z dnia 7 maja 2010 r. o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych). Postępowanie jest w toku.

#### *Wdrożenie regulacji unijnych*

Orange Polska realizuje obowiązki regulacyjne wynikające z regulacji unijnych związanych z roamingiem oraz zasadami wynikającymi z zaleceń dotyczących realizacji rozporządzenia ws. dostępu do otwartego Internetu.

#### **Możliwe zmiany w regulacjach**

Regulacje Orange Polska S.A. podlegają cyklicznym przeglądom w celu dostosowania ich do bieżącej sytuacji rynkowej. Obecnie UKE prowadzi postępowanie w sprawie utrzymania regulacji na rynku zakończania połączeń w ruchomej publicznej sieci telefonicznej Orange Polska S.A.; zgodnie z projektem decyzji zakres regulacji nie ulegnie zmianie, poza stawką, która wynika z Rozporządzenia Delegowanego.

#### *Nowe oferty regulowane na dostęp do sieci Orange Polska*

26 czerwca 2022 r. Prezes UKE wydał dwie decyzje w sprawie zatwierdzenia ofert ramowych na usługi Bitstream Access i LLU w technologiach światłowodowej i miedzianej. W ofertach przyjęto większość propozycji OPL. W pozostałych kwestiach OPL złoży wnioski o ponowne rozpatrzenie sprawy. *Zmiana prawa telekomunikacyjnego*

Do dnia 21 grudnia 2020 r. wszystkie kraje członkowskie UE były zobowiązane do zaimplementowania w prawodawstwie krajowym tzw. Europejskiego Kodeksu Łączności Elektronicznej (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/1972 z dnia 11 grudnia 2018 r.). Prace nad wdrożeniem zmian prawnych istotnych dla sektora telekomunikacyjnego są nadzorowane przez Kancelarię Prezesa Rady Ministrów, która prowadzi proces legislacyjny nowej ustawy regulującej funkcjonowanie rynku telekomunikacyjnego: ustawy – Prawo komunikacji elektronicznej.

#### **Dopłata do usługi powszechnej**

W latach 2006-2011 Orange Polska S.A. był operatorem wyznaczonym do świadczenia usługi powszechnej, w skład której wchodziły m.in. usługi: przyłączenia do sieci stacjonarnej, połączeń krajowych i międzynarodowych (w tym



połączenia do Internetu i usługą faksu), świadczenie usług za pomocą aparatów samoinkasujących oraz informacja o numerach. W związku z nierentownością świadczenia tych usług, Orange Polska S.A. wnioskuje do UKE o dopłatę. Prezes UKE w decyzjach wydawanych w latach 2007-2012 przyznał dopłaty w wysokości 137 mln zł, co było niższą kwotą od tej, o którą wnioskuje Orange Polska S.A., dlatego Spółka skorzystała z prawa do odwołania.

W konsekwencji wyroków sądów, UKE wydał decyzje przyznające Orange Polska S.A. dodatkowe dopłaty do usługi powszechnej za lata 2006-2010 w wysokości 194 mln zł. Kwoty te obejmują również część pokrywaną przez Orange Polska S.A. Decyzje zostały zaskarżone.

Równolegle trwają postępowania administracyjne w sprawie drugiej tury dopłaty tj. kwoty 194 mln zł. Postępowania te dotyczą wyznaczenia listy operatorów i wskaźnika udziału w dopłacie za każdy rok. W ich następstwie wszczynane są postępowania indywidualne.

W kwietniu 2022 r. zostały wydane decyzje indywidualne dla dopłaty dodatkowej za 2009 r. oraz dla dopłaty dodatkowej za 2010 r. Trwają jeszcze analogiczne postępowania dla dopłat dodatkowych za lata 2007-2008. Z pierwotnie przyznanych dopłat za lata 2006-2011 Orange Polska S.A. otrzymał w pierwszym półroczu 2022 r. 4 tys. zł. Pozostało do wpłaty 1,04 mln zł. Z dodatkowo przyznanej dopłaty za lata 2006, 2009 i 2010 Orange Polska S.A. otrzymał w pierwszym półroczu 2022 r. 6,5 mln zł. Pozostało do wpłaty 2,3 mln zł.

### ***Istotne zmiany prawa***

W 2022 r. nastąpiły zmiany otoczenia prawnego, zarówno w zakresie prawa ogólnego, jak również przepisów odnoszących się bezpośrednio do sektora telekomunikacyjnego. Zmiany otoczenia prawnego pociągają za sobą konieczność stałego i starannego monitorowania, jak również mogą wymagać zapewnienia środków na wdrożenie nowych przepisów.

#### Prawo krajowe - przyjęte:

- 1 lutego 2022 r. weszła w życie tzw. Tarcza Antyinflacyjna 2.0., przewidująca m.in. czasową obniżkę stawek podatku VAT na paliwa, autogaz, ciepło oraz energię elektryczną, zerową stawkę VAT na żywność, gaz ziemny oraz nawozy. Obniżki obowiązują od 1 lutego do 31 lipca 2022 r. Jednocześnie do 31 lipca 2022 r. została przedłużona tzw. pierwsza tarcza antyinflacyjna, obejmująca obniżki stawki podatku akcyzowego na energię elektryczną i niektóre paliwa silnikowe, tj. olej napędowy, biokomponenty stanowiące samoistne paliwa, benzynę silnikową, gaz skroplony LPG, zwolnienia z podatku akcyzowego energii elektrycznej wykorzystywanej przez gospodarstwa domowe oraz wyłączenia z opodatkowania podatkiem od sprzedaży detalicznej sprzedaży ww. paliw.
- 11 marca oraz 5 kwietnia 2022 r. weszły w życie zmiany rozporządzenia regulującego zasady wykorzystania Funduszu Szerokopasmowego, których celem było doprecyzowanie i dostosowanie do regulacji unijnych zasad udzielania pomocy w zakresie sieci szerokopasmowych, w tym umożliwienie przekazywania wsparcia na rzecz samorządów.
- 13 marca 2022 r. weszła w życie tzw. specustawa ws. uchodźców z Ukrainy (z mocą wsteczną od 24 lutego 2022 r.), obejmująca m.in. możliwość rejestracji kart prepaid w oparciu o dowolny dokument, na podstawie którego można ustalić tożsamość uchodźcy okazującego ten dokument.
- 25 marca 2022 r. weszło w życie rozporządzenie w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń zakazów i nakazów w związku z wystąpieniem epidemii, znoszące większość obostrzeń, tj. zniesienie nakazu zakrywania ust i nosa przy pomocy maseczki, zniesienie izolacji i kwarantanny domowej oraz przyjazdowej
- 16 maja 2022 r. zniesiono w Polsce stan epidemii oraz ogłoszono stan zagrożenia epidemicznego (rozporządzenie w sprawie ogłoszenia na terenie RP stanu zagrożenia epidemicznego). Zniesienie stanu epidemii i zastąpienie go stanem zagrożenia epidemicznego nie zmienia istotnie obecnej sytuacji, nadal w zdecydowanej większości będą miały zastosowanie rozwiązania przewidziane w tzw. ustawach COVID.
- 4 czerwca 2022 r. weszła w życie tzw. nowa ustawa wdrożeniowa, która reguluje wdrażanie programów finansowanych ze środków europejskich w perspektywie 2021 – 2027 oraz zawiera przepisy dotyczące Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO). W oparciu o przepisy ww. ustawy prowadzone będą nabory projektów finansowanych z funduszy europejskich, m.in. w zakresie rozbudowy infrastruktury szerokopasmowej, o której dofinansowanie będzie mógł ubiegać się Orange Polska.
- 4 czerwca 2022 r. weszła w życie nowelizacja tzw. rozporządzenia kwalifikacyjnego, którą usunięto instalacje radiokomunikacyjne z katalogu inwestycji mogących oddziaływać na środowisko.
- 10 czerwca 2022 r. Sejm uchwalił ustawę o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw, stanowiący obszerną korektę tzw. Polskiego Ładu, uchwalonego 29 października 2021 r. Pakiet zmian obejmuje m.in. pozostawienie wprowadzonego w ramach Polskiego Ładu kwoty wolnej od podatku do 30k PLN oraz podniesienie progu podatkowego z 85k do 120k, ale szereg korekt, m.in. likwidację tzw. ulgi dla klasy średniej, obniżenie PIT z 17% do 12%, możliwość pomniejszania przez przedsiębiorców na podatku liniowym, ryczałcie i karcie podatkowej podstawy opodatkowania o zapłacone składki zdrowotne do określonego limitu, możliwość wyboru skali podatkowej przez podatników opodatkowanych w 2022 r. podatkiem liniowym lub ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych, uchylenie mechanizmu przedłużenia poboru i wpłaty zaliczek na podatek dochodowy w trakcie 2022 r.

### Prawo Unii Europejskiej - przyjęte:

- 12 stycznia br. opublikowany został akt delegowany uzupełniający dyrektywę dot. wprowadzania na rynek unijny urządzeń radiowych który określa ogólne wymagania wobec dostawców urządzeń mobilnych korzystających z połączenia z siecią. Dostawcy będą mieli 30 miesięcy na dostosowanie.
- 17 czerwca br. Rada UE przyjęła decyzję upoważniającą Polskę do stosowania szczególnego środka stanowiącego odstępstwo od art. 218 oraz 232 dyrektywy 2006/112/WE w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (obligatoryjne e-faktury od 1 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2026 r.).

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

### Prawo krajowe – prace w toku

- Projekt ustawy – Prawo komunikacji elektronicznej oraz ustawy wprowadzającej ustawę – Prawo komunikacji elektronicznej.
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa oraz ustawy – Prawo telekomunikacyjne. Projekt przewiduje m.in. wprowadzenie mechanizmu oceny dostawców urządzeń lub oprogramowania oraz określa konsekwencje związane z uznaniem danego dostawcy za dostawcę wysokiego ryzyka. Projekt zawiera również przepisy dotyczące powołania Operatora Strategicznej Sieci Bezpieczeństwa, spółki Polskie 5G oraz sposobu alokacji częstotliwości.
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw, implementujący Dyrektywę PE i Rady 2019/1 z dnia 11 grudnia 2018 r., zwaną Dyrektywą ECN+.
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, implementujący tzw. rozporządzenie CPC (Rozporządzenie nr 2017/2394 z dnia 12 grudnia 2017 r. w sprawie współpracy między organami krajowymi odpowiedzialnymi za egzekwowanie przepisów prawa w zakresie ochrony konsumentów).
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o prawach konsumenta oraz ustawy – Kodeks cywilny, implementujący dwie dyrektywy europejskiej, tzw. dyrektywę towarową SGD (dyrektywa 2019/771 w sprawie niektórych aspektów umów sprzedaży towarów) oraz tzw. dyrektywę cyfrową DCD (dyrektywa 2019/770 w sprawie niektórych aspektów umów o dostarczanie treści cyfrowych i usług cyfrowych)
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o prawach konsumenta i niektórych innych ustaw, implementujący tzw. dyrektywę Omnibus (Dyrektywę 2019/2161 z dnia 27 listopada 2019 r. w odniesieniu do lepszego egzekwowania i unowocześnienia unijnych przepisów dotyczących ochrony konsumenta).
- Projekt ustawy o ochronie osób zgłaszających naruszenia prawa, implementujący dyrektywę UE 2019/1937 w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa
- Projekt ustawy o zmianie ustawy Kodeks pracy i niektórych innych ustaw dot. uregulowania pracy zdalnej oraz prewencyjnej kontroli trzeźwości oraz kontroli na obecność środków działających podobnie do alkoholu
- Projekt ustawy o dostępności produktów i usług, implementujący dyrektywę 2019/882 w sprawie wymogów dostępności produktów i usług
- Projekt ustawy o zwalczaniu nadużyć w komunikacji elektronicznej
- Projekt ustawy o aplikacji mObywatel, zrównujący ze standardowym dokumentem tożsamości dokument elektroniczny dostępny w aplikacji mObywatel
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych oraz niektórych innych ustaw
- Projekt ustawy o statusie artysty zawodowego (opłata reprograficzna)
- Projekt ustawy o zmianie ustawy Prawo budowlane oraz niektórych innych ustaw
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym oraz niektórych innych ustaw
- Projekty rozporządzeń określające przepisy techniczno-budowlane dotyczące m.in. budynków, telekomunikacyjnych obiektów budowlanych, kanałów technologicznych, dróg publicznych, a także zasilania energią elektryczną obiektów budowlanych telekomunikacji
- Projekt o zmianie ustawy o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych, wprowadzający obowiązek cyklicznego raportowania informacji o punktach adresowych, w których: (i) możliwe jest świadczenie usług transmisji danych zapewniających stacjonarny szerokopasmowy dostęp do Internetu, (ii) planowane jest zapewnienie możliwości świadczenia takich usług w wyniku realizacji inwestycji finansowanych ze środków publicznych, (iii) planowane jest zapewnienie możliwości świadczenia takich usług w ciągu 3 lat w wyniku realizacji inwestycji ze środków prywatnych.

### Prawo Unii Europejskiej – prace w toku:

- Od 2017 r. trwają prace instytucji unijnych nad rozporządzeniem dot. prywatności i łączności elektronicznej (ePrivacy), w 2021 r. weszły one w fazę tzw. trilogów międzyinstytucjonalnych.
- 23 lutego 2022 r. Komisja Europejska przedstawiła projekt Aktu w sprawie danych. Rozporządzenie ma określać ramy prawne dla umów o uzyskiwanie danych generowanych i zbieranych przez urządzenia podłączone do sieci, a także zasady przenośności usług chmurowych.
- 16 marca 2022 r. Komisja Europejska ogłosiła konsultacje dot. planowanej dyrektywy o cyberodporności, która ma wzmacniać wymagania dot. bezpieczeństwa wobec dostawców urządzeń łączących się z siecią.
- 18 września 2020 r. Komisja Europejska wydała Zalecenie w sprawie wspólnego unijnego zestawu narzędzi służących zmniejszeniu kosztów wprowadzania sieci o bardzo dużej przepustowości oraz zapewnieniu terminowego i sprzyjającego inwestycjom dostępu do widma radiowego 5G, aby wspierać łączność z myślą o

odbudowie gospodarki po kryzysie związanym z COVID-19 w Unii, na podstawie którego państwa członkowskie wraz z Komisją Europejską opracowały zestaw najlepszych praktyk (tzw. Connectivity Toolbox – opublikowany w marcu 2021 r.), które powinny być następnie wdrożone w państwach członkowskich (sprawozdanie z wdrożenia do 30 kwietnia 2022 r.).

- 24 września 2020 r. Komisja Europejska zaprezentowała projekt dyrektywy w sprawie odporności sektora finansowego, który reguluje także potencjalne relacje tego sektora z dostawcami zewnętrznych usług ICT. Prace są kontynuowane w 2022 r.
- W 2022 r. Komisja Europejska kontynuuje prace związane z procesem rewizji dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/61/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie środków mających na celu zmniejszenie kosztów realizacji szybkich sieci łączności elektronicznej.
- W 2022 r. kontynuowany jest proces legislacyjny przedłożonych 16 grudnia 2020 r. przez Komisję Europejską propozycji dwóch aktów prawnych w zakresie cyberbezpieczeństwa: dyrektywa w sprawie środków na rzecz wysokiego wspólnego poziomu cyberbezpieczeństwa na terytorium Unii, uchylająca dyrektywę (UE) 2016/1148, a także dyrektywa w sprawie odporności podmiotów krytycznych. Zakładane jest zakończenie prac w 2022 r.
- Od 2021 r. trwają prace nad regulacją odnoszącą się do sztucznej inteligencji – rozporządzeniem ustanawiającym zharmonizowane przepisy dot. sztucznej inteligencji (akt w sprawie sztucznej inteligencji).
- 3 czerwca 2021 r. Komisja Europejska opublikowała propozycję zakładającą budowę zaufanego i bezpiecznego systemu tożsamości cyfrowej w UE - rozporządzenie w sprawie europejskiej tożsamości cyfrowej (tzw. cyfrowy portfel).
- W 2022 r. Komisja Europejska kontynuuje prace związane z wdrożeniem ogłoszonego 14 lipca 2021 r. pakietu Fit for 55, który składa się z kilkunastu propozycji legislacyjnych i programowych. Ich ogólnym celem jest ograniczenie emisyjności europejskiej gospodarki. W ramach pakietu zmieniane mają być m.in. przepisy dot. wymagań wobec przedsiębiorstw w zakresie efektywności energetycznej. Prace są kontynuowane w 2022 r.
- W 2022 r. kontynuowane były prace nad ogłoszoną 23 września 2021 r. propozycją zmiany dyrektywy o urządzeniach radiowych w zakresie wprowadzenia wspólnego standardu gniazda ładowania. Od 2024 r. m.in. telefony komórkowe mają być wyposażone w gniazdo USB-C.
- 17 czerwca 2022 r. Rada (UE) przyjęła decyzję wykonawczą w sprawie zatwierdzenia Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności Polski (KPO). Umożliwia to formalne rozpoczęcie wdrażania KPO w Polsce, m.in. w zakresie projektów dotyczących rozbudowy infrastruktury szerokopasmowej czy sieci 5G w perspektywie do 2026 r.
- 18 maja 2022 r. Komisja Europejska przedstawiła plan REPowerEU którego celem, m.in. poprzez zmiany obowiązujących przepisów, jest uniezależnienie od rosyjskich węglowodorów dzięki zmniejszeniu zużycia energii, dywersyfikacji dostaw i promowaniu odnawialnych źródeł energii.

#### 4.13 Roszczenia i spory, kary i postępowania

Informacje o istotnych karach, postępowaniach i roszczeniach przeciwko spółkom Grupy, jak również o kwestiach związanych z powstaniem Orange Polska S.A. znajdują się w Nocie 32 do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2021 r. oraz w nocie 11 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 r.

### **ROZDZIAŁ III STRUKTURA ORGANIZACYJNA**

## 5 ZMIANY ORGANIZACYJNE W PIERWSZYM PÓŁROCZU 2022 ROKU

### 5.1 Struktura Grupy na dzień 30 czerwca 2022

Opis organizacji Grupy został przedstawiony w nocie 1.2 do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2021 rok.

### 5.2 Zmiany w strukturze organizacyjnej Orange Polska S.A.

W pierwszym półroczu 2022 r. w Orange Polska S.A. miały miejsce zmiany struktur obszarów: Sieć i Technologie, Rynek Hurtowy i Sprzedaż Nieruchomości, Rynek Konsumencki, Rynek Biznesowy. Celem tych zmian było zwiększenie efektywności ww. obszarów oraz zaadresowanie potrzeb biznesowych.

Od 1 lutego 2022 r. uległa zmianie struktura w obszarze Sieci i Technologii. Powstały nowe jednostki w obszarach Infrastruktura i Serwis Usług, Cyberbezpieczeństwo, Strategia i Architektura, Rozwój Sieci Rdzennej, Rozwój Sieci Dostępowej, łączące dotychczasowe odpowiedzialności w poszczególnych jednostkach. Zmiany miały na celu budowę pozytywnych doświadczeń Klientów oraz przewagi konkurencyjnej, zapewniająca ciągłość funkcjonowania sieci i usług oraz optymalną jakość ich dostarczania z uwzględnieniem celów neutralności klimatycznej.

Od 1 kwietnia 2022 r. nastąpiła zmiana w obszarze Rynku Biznesowego. Stworzono nowy sektora/segment klientów korporacyjnych (LME) w celu precyzyjnego adresowania potrzeb związanych z digitalizacją oraz zwiększania wartości przychodów w tym sektorze. Połączono struktury ICT i IoT w celu osiągnięcia synergii w zarządzaniu złożonymi produktami i projektami.

Od 1 maja 2022 r. w Rynku Konsumenckim nastąpiło połączenie w jednym obszarze funkcji odpowiedzialnych za obsługę klienta i projektowanie ścieżek klientów oraz likwidacji uległa jednostka Orange Finance.

#### 5.2.1 Zarząd Orange Polska S.A.

W pierwszym półroczu 2022 r. skład Zarządu Orange Polska nie zmienił się. Na dzień 30 czerwca 2022 r. Zarząd był ośmioosobowy, a poszczególnym Członkom Zarządu przyporządkowane są następujące sprawy Spółki do bezpośredniego prowadzenia:

- Prezes Zarządu,
- Wiceprezes Zarządu ds. Rynku Biznesowego,
- Wiceprezes Zarządu ds. Rynku Konsumenckiego,
- Członek Zarządu ds. Sieci i Technologii,
- Członek Zarządu ds. Strategii i Spraw Korporacyjnych,
- Członek Zarządu ds. Human Capital,
- Członek Zarządu ds. Rynku Hurtowego i Sprzedaży Nieruchomości,
- Członek Zarządu ds. Finansów.

#### 5.2.2 Jednostki organizacyjne Orange Polska S.A.

W pierwszym półroczu 2022 r. zmniejszeniu uległa liczba jednostek organizacyjnych z 75 do 70 w funkcjach: Sieć i Technologie (-2), Rynek Biznesowy (-1), Rynek Konsumencki (-2).

Na dzień 30 czerwca 2022 r. w strukturze Orange Polska funkcjonowało 70 jednostek organizacyjnych, bezpośrednio raportujące do:

- 1) Prezesa Zarządu – 1 jednostka organizacyjna,
- 2) Wiceprezesa Zarządu ds. Rynku Biznesowego – 7 jednostek organizacyjnych,
- 3) Wiceprezesa Zarządu ds. Rynku Konsumenckiego – 8 jednostek organizacyjnych,
- 4) Członka Zarządu ds. Sieci i Technologii – 10 jednostek organizacyjnych,
- 5) Członka Zarządu ds. Strategii i Spraw Korporacyjnych – 5 jednostek organizacyjnych,
- 6) Członka Zarządu ds. Human Capital – 10 jednostek organizacyjnych,
- 7) Członka Zarządu ds. Rynku Hurtowego i Sprzedaży Nieruchomości – 6 jednostek organizacyjnych,
- 8) Członek Zarządu ds. Finansów – 7 jednostek organizacyjnych,
- 9) Dyrektora Wykonawczego ds. IT – 8 jednostek organizacyjnych,
- 10) Dyrektora Wykonawczego ds. Transformacji i Efektywności – 3 jednostki organizacyjne,
- 11) Dyrektora Wykonawczego ds. Digitalizacji – 5 jednostek organizacyjnych.

#### 5.2.3 Zmiany w strukturach organizacyjnych jednostek zależnych Orange Polska S.A.

W pierwszym półroczu 2022 r. nie było znaczących zmian w strukturach organizacyjnych jednostek zależnych Orange Polska S.A.

### 5.3 Zmiany właścicielskie w Grupie w pierwszym półroczu 2022 r.

Grupa nie przeprowadzała znaczących zmian własnościowych w pierwszym półroczu 2022 r.

### 5.4 Akcjonariat Orange Polska

Na dzień 30 czerwca 2022 r., kapitał zakładowy Spółki wynosił 3.937 mln złotych i był podzielony na 1.312 mln w pełni opłaconych akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 3 złote każda.

Struktura własnościowa kapitału zakładowego na dzień 27 lipca 2022 r. była następująca:

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Orange Polska S.A.	Udział w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Orange Polska S.A.	Wartość nominalna posiadanych akcji (w zł)	Udział w kapitale zakładowym
Orange S.A.	664.999.999	664.999.999	50,67%	1.994.999.997	50,67%
Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny	72.053.524	72.053.524	5,49%	216.160.572	5,49%
Aviva Otwarty Fundusz Emerytalny Aviva Santander	66.448.705	66.448.705	5,06%	199.346.115	5,06%
Pozostali akcjonariusze	508.855.251	508.855.251	38,78%	1.526.565.753	38,78%
<b>RAZEM</b>	<b>1.312.357.479</b>	<b>1.312.357.479</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.937.072.437</b>	<b>100,00%</b>

Na dzień 27 lipca 2022 r. Orange S.A. posiadało 50,67% akcji Spółki.

W 2021 roku Orange S.A. świadczył usługi dla klientów indywidualnych w 26 krajach, a także był obecny globalnie dla klientów biznesowych poprzez spółkę zależną Orange Business Services. Orange S.A. prowadzi działalność w 8 krajach w Europie: Belgii, Francji, Hiszpanii, Luksemburgu, Mołdawii, Polsce, Rumunii i Słowacji. Jest też obecna w 18 krajach Afryki i Bliskiego Wschodu. Działalność biznesowa Orange S.A. koncentruje się na pięciu kategoriach usług: wysokiej jakości łączność (dla klientów indywidualnych i biznesowych), informatyczne usługi wsparcia dla biznesu, usługi hurtowe, cyberbezpieczeństwo i usługi finansowe.

W 2021 r. przychody grupy Orange wyniosły 42,5 mld euro, co w ujęciu rocznym oznacza wzrost o 0,8% w stosunku do danych porównywalnych.

Do wzrostu przyczynił się przede wszystkim region Afryki i Bliskiego Wschodu, w którym przychody zwiększyły się o 10,6% rok-do-roku, a także Europa bez Francji i Hiszpanii (+2,6%) oraz pion biznesowy (+0,5%). Spadek przychodów we Francji (-1,6%) wynikał z mniejszego współfinansowania sieci światłowodowej w porównaniu z 2020 rokiem. Nadal rosły przychody z usług detalicznych, dzięki wzrostom w usługach konwergentnych (+1,9% rok-do-roku) we Francji oraz Europie bez Francji i Hiszpanii, a także usługach wyłącznie komórkowych (+4,2%) w regionie Afryki i Bliskiego Wschodu. Przychody z usług wyłącznie stacjonarnych zmniejszyły się o 2,8%. Przychody z usług hurtowych były niższe o 6,8% w wyniku mniejszego współfinansowania sieci we Francji. Natomiast w dalszym ciągu rosły przychody z usług IT i integracyjnych oraz ze sprzedaży sprzętu – wyniki w tej drugiej kategorii zbliżyły się do poziomu z 2019 roku.

Na dzień 31 grudnia 2021 roku, w całej grupie Orange było 11,5 mln klientów konwergentnych, co oznacza wzrost o 2,1% rok do roku.

Liczba dostępów mobilnych wyniosła na koniec 2021 roku 224,3 mln, co oznacza wzrost o 4,3% rok do roku, w tym 82 mln klientów usług kontraktowych (wzrost o 4,8%).

Z usług telefonii stacjonarnej korzystało na koniec grudnia 2021 roku 46,4 mln klientów, co oznacza spadek o 1,7% rok do roku. Złożył się na to przede wszystkim znaczny spadek w stacjonarnych dostęпах wąskopasmowych (o 13,3%) – pomimo dalszego bardzo dużego wzrostu w szybkich dostęпах szerokopasmowych (o 22,1%).

Grupa Orange zatrudnia na całym świecie 140 tys. osób.

Orange S.A. jest również wiodącym dostawcą globalnych usług IT i telekomunikacyjnych dla przedsiębiorstw wielonarodowych, pod marką Orange Business Services. W dziedzinie usług w chmurze i cyberbezpieczeństwa, dzięki przejęciom SecureData i SecureLink, Orange S.A. stał się europejskim liderem. Orange S.A. jest notowana na giełdzie Euronext w Paryżu (symbol ORA) oraz na Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (symbol ORAN).

Na dzień 30 czerwca 2022 r. Spółka nie posiadała informacji o istniejących umowach lub innych zdarzeniach, w wyniku których mogą nastąpić zmiany w strukturze akcjonariatu.



W pierwszym półroczu 2022 r. Orange Polska S.A. nie emitował akcji pracowniczych.

## 5.5 Organy zarządzające i nadzorujące jednostki dominującej

### I. Skład osobowy Zarządu w 2022 r.:

Skład na 1 stycznia 2022 r.:

- 1) Julien Ducarroz – Prezes Zarządu
- 2) Jolanta Dudek – Wiceprezes Zarządu
- 3) Bożena Leśniewska – Wiceprezes Zarządu
- 4) Witold Drożdż – Członek Zarządu
- 5) Piotr Jaworski – Członek Zarządu
- 6) Jacek Kowalski – Członek Zarządu
- 7) Jacek Kunicki – Członek Zarządu
- 8) Maciej Nowohoński – Członek Zarządu

Zmiany w roku 2022:

Nie było zmian w składzie Zarządu w I półroczu 2022 r.

Skład na 30 czerwca 2022 r.:

- 1) Julien Ducarroz – Prezes Zarządu
- 2) Jolanta Dudek – Wiceprezes Zarządu
- 3) Bożena Leśniewska – Wiceprezes Zarządu
- 4) Witold Drożdż – Członek Zarządu
- 5) Piotr Jaworski – Członek Zarządu
- 6) Jacek Kowalski – Członek Zarządu
- 7) Jacek Kunicki – Członek Zarządu
- 8) Maciej Nowohoński – Członek Zarządu

### II. Skład osobowy Rady Nadzorczej oraz jej komitetów wraz ze zmianami osobowymi w 2022 r.

Skład na 1 stycznia 2022 r.:

- 1) Maciej Witucki – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- 2) Ramon Fernandez - Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
- 3) Marc Ricau – Sekretarz Rady Nadzorczej
- 4) Philippe Béguin – Członek Rady Nadzorczej
- 5) Bénédicte David – Członek Rady Nadzorczej
- 6) John Russell Houlden – Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytowego
- 7) Marie-Noëlle Jégo-Laveissière – Członek Rady Nadzorczej
- 8) prof. Michał Kleiber – Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 9) Patrice Lambert-de Diesbach – Członek Rady Nadzorczej
- 10) Monika Nachyła – Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 11) dr Maria Pasło-Wiśniewska – Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodnicząca Komitetu ds. Wynagrodzeń
- 12) Wioletta Rosołowska – Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 13) Jean-Michel Thibaud – Członek Rady Nadzorczej
- 14) Jean-Marc Vignolles – Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu ds. Strategii

W dniu 22 kwietnia 2022 roku wygasły mandaty pp. Macieja Wituckiego, prof. Michała Kleibera, Moniki Nachyły, Marca Ricau i Jean-Michela Thibaud.

Tego dnia następujące osoby, pp. Bartosz Dobrzyński, Monika Nachyła, Marc Ricau, Jean-Michel Thibaud i Maciej Witucki zostały powołane przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie na Członków Rady Nadzorczej na nową kadencję.

Skład na 30 czerwca 2022 r.:

- 1) Maciej Witucki – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- 2) Ramon Fernandez – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
- 3) Marc Ricau – Sekretarz Rady Nadzorczej
- 4) Philippe Béguin – Członek Rady Nadzorczej
- 5) Bénédicte David – Członek Rady Nadzorczej
- 6) Bartosz Dobrzyński – Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 7) John Russell Houlden – Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytowego
- 8) Marie-Noëlle Jégo-Laveissière – Członek Rady Nadzorczej
- 9) Patrice Lambert-de Diesbach – Członek Rady Nadzorczej
- 10) Monika Nachyła – Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 11) dr Maria Pasło-Wiśniewska – Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodnicząca Komitetu ds. Wynagrodzeń

- 12) Wioletta Rosołowska – Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 13) Jean-Michel Thibaud – Członek Rady Nadzorczej
- 14) Jean-Marc Vignolles – Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu ds. Strategii

W skład Rady Nadzorczej Orange Polska, na dzień 30 czerwca 2022 r. wchodziło pięciu Członków niezależnych: Bartosz Dobrzyński, John Russell Houlden, Monika Nachyła, dr Maria Paśło-Wiśniewska i Wioletta Rosołowska.

Skład Komitetów Rady Nadzorczej na dzień 30 czerwca 2022 r.

Komitet Audytowy:

- 1) John Russell Houlden – Przewodniczący
- 2) Monika Nachyła
- 3) dr Maria Paśło-Wiśniewska
- 4) Marc Ricau
- 5) Jean-Michel Thibaud

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

Komitet ds. Wynagrodzeń:

- 1) dr Maria Paśło-Wiśniewska – Przewodnicząca
- 2) Bénédicte David
- 3) Bartosz Dobrzyński
- 4) Marc Ricau

Komitet ds. Strategii:

- 1) Jean-Marc Vignolles – Przewodniczący
- 2) Philippe Béguin
- 3) Bénédicte David
- 4) Bartosz Dobrzyński
- 5) Patrice Lambert-de Diesbach
- 6) Monika Nachyła
- 7) dr Maria Paśło-Wiśniewska
- 8) Wioletta Rosołowska

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

Poniżej znajduje się zestawienie Zwyczajnych Walnych Zgromadzeń, na których wygasają mandaty członków Zarządu i Rady Nadzorczej Orange Polska:

Zarząd	Data ZWZA
Julien Ducarroz – Prezes Zarządu	2023
Jolanta Dudek – Wiceprezes Zarządu	2024
Bożena Leśniewska – Wiceprezes Zarządu	2024
Witold Drożdż	2024
Piotr Jaworski	2024
Jacek Kowalski	2023
Jacek Kunicki	2023
Maciej Nowohoński	2023

Rada Nadzorcza	Data ZWZA
Maciej Witucki – Przewodniczący	2025
Ramon Fernandez – Zastępca Przewodniczącego	2024
Marc Ricau – Sekretarz	2025
Philippe Béguin	2024
Bénédicte David	2024
Bartosz Dobrzyński	2025



John Russell Houlden	2023
Marie-Noëlle Jégo-Laveissière	2024
Patrice Lambert-de Diesbach	2023
Monika Nachyła	2025
Maria Pasło-Wiśniewska	2024
Wioletta Rosołowska	2024
Jean-Michel Thibaud	2025
Jean-Marc Vignolles	2024

### 5.5.1 Akcje Orange Polska będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Orange Polska

#### Osoby Zarządzające

Na dzień 27 lipca 2022 r.:

- pani Jolanta Dudek, Członek Zarządu Spółki, posiadała 8.474 akcje Orange Polska S.A.
- pan Piotr Jaworski, Członek Zarządu Spółki, posiadał 673 akcje Orange Polska S.A.
- pan Maciej Nowohoński, Członek Zarządu Spółki, posiadał 25.000 akcji Orange Polska S.A.

Pozostali Członkowie Zarządu nie posiadali akcji Orange Polska S.A. na dzień 27 lipca 2022 r.

Akcje lub udziały w podmiotach powiązanych

Julien Ducarroz	1.973 akcje Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.
Jolanta Dudek	3.770 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.
Bożena Leśniewska	3.770 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.
Witold Drożdż	3.294 akcje Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.
Piotr Jaworski	3.940 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.
Jacek Kowalski	4.040 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.
Jacek Kunicki	2.044 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.
Maciej Nowohoński	3.294 akcje Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.

#### Osoby Nadzorujące

Na dzień 27 lipca 2022 r. osoby nadzorujące Orange Polska S.A. nie były w posiadaniu akcji Spółki.

Akcje lub udziały w podmiotach powiązanych

Ramon Fernandez	35.420	akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.
Marc Ricau	1.648	akcje Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.
Bénédicte David	2.024	akcje Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.
Marie-Noëlle Jégo-Laveissière	13.224	akcje Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR.

### 5.5.2 Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

W dniu 22 kwietnia 2022 r. Zwyczajne WZA między innymi:

- zatwierdziło sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Orange Polska S.A. oraz Grupy Kapitałowej Orange Polska w roku obrotowym 2021,
- zatwierdziło sprawozdanie finansowe Spółki Orange Polska S.A. za rok obrotowy 2021,
- zatwierdziło skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2021,
- udzieliło członkom organów Orange Polska S.A. absolutorium z wykonania przez nich obowiązków w roku obrotowym 2021,
- podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku za rok obrotowy 2021, na podstawie której zysk netto Spółki Orange Polska S.A. w kwocie 915.493.003,09zł wykazany w sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy 2021 przeznaczony został na:
  - 1) dywidendę – 328.089.369,75 zł. Kwota dywidendy wynosiła 0,25 zł na każdą uprawnioną akcję.
  - 2) kapitał rezerwowy, o którym mowa w § 31 ust. 3 Statutu Spółki – 18.309.860,06 zł
  - 3) kapitał rezerwowy, w kwocie 569.093.773,28 zł, z możliwością przeznaczenia na wypłatę dywidendy.
- zatwierdziło sprawozdanie Rady Nadzorczej za rok obrotowy 2021,
- wyraziło pozytywną opinię o sporządzonym przez Radę Nadzorczą corocznym sprawozdaniu o wynagrodzeniach.

## 5.6 Zatrudnienie

Według stanu na 30 czerwca 2022 r. zatrudnienie w Grupie Orange Polska wynosiło 10 170 etaty. W stosunku do stanu z końca grudnia 2021 r. poziom zatrudnienia w Grupie Orange Polska obniżył się o 2,7%.

Obniżenie zatrudnienia w Orange Polska to głównie efekt realizacji Umowy Społecznej zawartej na lata 2022-2023 w Orange Polska S.A. W ramach Umowy Społecznej w pierwszym półroczu 2022 r. ze spółki odeszło 546 osób. Wysokość średniej odprawy dla pracowników Orange Polska S.A. odchodzących w ramach Umowy Społecznej wyniosła w 2021 r. 94,7 tys. zł.

W pierwszym półroczu 2022 r. rekrutacja zewnętrzna w Orange Polska wyniosła 303 osoby. Rekrutacje dotyczyły głównie struktur sprzedażowych i obsługi klientów w Orange Polska S.A.

### 5.6.1 Umowa Społeczna

W dniu 7 grudnia 2021 r. Zarząd Orange Polska S.A. podpisał z Partnerami Społecznymi Umowę Społeczną na lata 2022-2023 oraz zostało zawarte Porozumienie określające szczegółowe zasady postępowania w sprawach realizacji w roku 2022 Umowy Społecznej 2022-2023.

Umowa Społeczna 2022-2023 określa m.in. wielkość odejść dobrowolnych na najbliższe 2 lata na poziomie 1400 osób oraz pakiet finansowy dla pracowników odchodzących z Orange Polska w ramach odejść dobrowolnych. Przewiduje także możliwość podwyżek wynagrodzeń zasadniczych (4% w roku 2022 i nie mniej niż 4% w roku 2023), wysokość dodatkowego odszkodowania dla pracowników, którzy osiągną wiek emerytalny w ciągu najbliższych czterech lat, a także określa miejsce i rolę mobilności wewnętrznej przy wsparciu programu alokacyjnego. Pracownikom, z którymi pracodawca zamierza rozwiązać umowę o pracę, stwarza możliwości skorzystania z udziału w programie wsparcia w poszukiwaniu pracy na rynku (outplacement). Zapisy Umowy Społecznej 2022-2023 przewidują działania na rzecz przyjaznego środowiska pracy oraz utrzymanie pakietu opieki medycznej. Orange Polska S.A. zobowiązała się także wspierać pracowników w zakresie podnoszenia kwalifikacji zawodowych, zdobywania nowych kompetencji w tym kompetencji przyszłości, zgodnie z przyjętą strategią Grow.

W ramach wynegocjowanego Porozumienia określono limit odejść pracowników w 2022 r. na poziomie 760, a także zasady odejść dobrowolnych w 2022 r. i wysokości odpraw oraz dodatkowych odszkodowań dla pracowników odchodzących z Orange Polska w 2022 r. Porozumienie określa również zasady i kryteria doboru jakie pracodawca będzie stosował wobec pracowników, którym będzie wypowiadał umowy o pracę z przyczyn nietyczących pracowników. Wartość pakietu przypadająca na odchodzącego pracownika będzie zależała od zakładowego stażu pracy wyliczonego zgodnie z Ponadzakładowym Układem Zbiorowym Pracy dla Pracowników Orange Polska S.A.

## **ROZDZIAŁ IV KLUCZOWE CZYNNIKI RYZYKA**

## 6 SYSTEM ZARZĄDZANIA RYZYKIEM W ORANGE POLSKA

System zarządzania ryzykiem oraz zidentyfikowane przez Orange Polska ryzyka korporacyjne zostały opisane w Sprawozdaniu Zarządu z działalności za 2021 rok zakończony 31 grudnia 2021 r.

Pandemia COVID-19, która rozpoczęła się na początku 2020 roku, oraz przedłużająca się wojna na Ukrainie dogłębnie przeobraziły otoczenie, w jakim Orange Polska prowadzi działalność telekomunikacyjną. Choć oba te czynniki nie stanowią obecnie ryzyka, gdyż już się zmaterializowały, to mogą pociągać za sobą nowe ryzyka dla działalności Grupy.

W szczególności, długotrwała wojna na Ukrainie może powodować dodatkowe ryzyka, w tym:

- ryzyko ataków i cyberataków na kluczową infrastrukturę Polski jako członka NATO,
- ograniczenie dostępnej pojemności sieci ze względu na zwiększony dwustronny ruch (głosowy i transmisji danych) z wschodnią częścią Polski.

Tocząca się w sąsiednim kraju wojna może wpłynąć na działalność Orange Polska i innych operatorów telekomunikacyjnych w Polsce w wyniku bezpośrednich i fizycznych ataków lub cyberataków na elementy infrastruktury lub aplikacje. Ogromny i szybki wzrost ruchu generowanego przy wschodniej granicy przez licznych uchodźców może ograniczyć dostępną pojemność sieci i utrudnić świadczenie usług telekomunikacyjnych w tej części kraju.

Zespoły reagujące na incydenty naruszające cyberbezpieczeństwo w Orange Polska monitorują przez całą dobę cały ruch sieciowy, w tym incydenty cybernetyczne, odpowiednio reagując na wszelkie wykryte zagrożenia.

Aby zapewnić płynne świadczenie usług telekomunikacyjnych, Orange Polska dostosowuje parametry swojej sieci do zwiększonego ruchu.

**ROZDZIAŁ V  
OŚWIADCZENIA**

## 7 OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

### 7.1 Oświadczenie o przyjętych zasadach rachunkowości

Zarząd Orange Polska S.A. w składzie:

1. Julien Ducarroz – Prezes Zarządu
2. Jolanta Dudek – Wiceprezes ds. Rynku Konsumenckiego
3. Bożena Leśniewska – Wiceprezes Zarządu ds. Rynku Biznesowego
4. Witold Drożdż – Członek Zarządu ds. Strategii i Spraw Korporacyjnych
5. Piotr Jaworski – Członek Zarządu ds. Sieci i Technologii
6. Jacek Kowalski – Członek Zarządu ds. Human Capital
7. Jacek Kunicki – Członek Zarządu ds. Finansów
8. Maciej Nowochoński – Członek Zarządu ds. Rynku Hurtowego i Sprzedaży Nieruchomości

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

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

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

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

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

Prognoza Grupy na 2022 r. odnośnie przychodów, zysku EBITDAaL oraz ekonomicznych nakładów inwestycyjnych rok została ogłoszona w raporcie bieżącym 3/2022 opublikowanym w dniu 16 lutego 2022 roku.

Biorąc pod uwagę wyniki osiągnięte w okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2022 roku Zarząd Orange Polska S.A. podnosi prognozę wzrostu przychodów. Obecnie oczekuje, że przychody w 2022 roku wzrosną na niskim jednocyfrowym poziomie procentowym (w porównaniu do prognozowanego niewielkiego spadku poprzednio). Lepsze perspektywy przychodów wynikają z lepszych niż oczekiwano wyników pierwszego półrocza, głównie w obszarach usług IT i integratorskich oraz odsprzedaży energii.

Jednocześnie Zarząd podtrzymuje prognozę EBITDAaL (poziom stabilny lub wzrost na niskim jednocyfrowym poziomie procentowym) oraz ekonomicznych nakładów inwestycyjnych (przedział 1,7-1,9 mld zł).

Zarząd będzie ściśle monitorować sytuację makroekonomiczną i geopolityczną oraz na bieżąco dokonywać oceny jej wpływu na wyniki Grupy.



## SŁOWNIK POJĘĆ SPECJALISTYCZNYCH

**4G/LTE** – standard telefonii komórkowej czwartej generacji, zwany również zamiennie LTE (Long Term Evolution)

**5G** – standard telefonii komórkowej piątej generacji (standard sieci komórkowej będący następcą standardu 4G)

**ARPO (Average Revenue Per Offer)** – średni przychód na ofertę

**AUPU (Average Usage per User)** – średni czas połączeń na abonenta

**BSA (Bitstream Acces Offer)** – oferta hurtowego dostępu szerokopasmowego

**CATV** – telewizja kablowa

**Dźwignia finansowa netto** – dźwignia finansowa netto po uwzględnieniu zabezpieczeń = dług netto po uwzględnieniu zabezpieczeń podzielony przez sumę długu netto po uwzględnieniu zabezpieczeń i kapitałów własnych

**EBITDAaL (EBITDA after Leases)** – EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu, główny miernik zyskowności operacyjnej używany przez Zarząd (definicję podano w Nocie 2 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska wg MSSF)

**eCapex (economic Capex)** – ekonomiczne nakłady inwestycyjne, główny miernik alokacji zasobów używany przez Zarząd (definicję podano w Nocie 2 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska wg MSSF)

**F2M (Fixed to Mobile Calls)** – połączenia do sieci komórkowych (z sieci stacjonarnej)

**FBB** – stacjonarny szerokopasmowy dostęp do Internetu

**FTE** – w przeliczeniu na pełne etaty

**HHC (Households connectable)** – gospodarstwa domowe w zasięgu sieci światłowodowej (gospodarstwa domowe z możliwością świadczenia usługi opartej na technologii światłowodowej).

**ICT (Information and Communication Technologies)** – obszar usług telekomunikacji i informatyki

**ILD (International Calls)** – połączenia międzynarodowe

**Internet mobilny do użytku stacjonarnego (wireless for fixed)** – oferta szerokopasmowego dostępu w technologii LTE dedykowana do użytkowania w ramach strefy domowej lub strefy biurowej, w skład której wchodzi router stacjonarny (strefa domowa) oraz duże (lub Nielimitowane) pakiety danych, która stanowi substytut stacjonarnego dostępu szerokopasmowego i jest oferowana przez wszystkich operatorów komórkowych w Polsce, łącznie z Orange Polska

**IP TV (TV over Internet Protocol)** – protokół umożliwiający transmisję sygnałów telewizyjnych przez Internet

**LLU (Local Loop Unbundling)** – uwolnienie pętli lokalnej

**M2M (Machine to Machine)** – telemetria

**MTR (Mobile Termination Rates)** – stawki za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych

**MVNO (Mobile Virtual Network Operator)** – operator wirtualnej sieci telefonii komórkowej

**Oplata abonamentowa** – abonament miesięczny w nowych planach taryfowych, obejmujący darmowe minuty

**Organiczne przepływy pieniężne** – główny miernik generowania przepływów pieniężnych używany przez Zarząd (definicję podano w Nocie 2 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska wg MSSF)

**Podstawowe usługi telekomunikacyjne** – usługi konwergentne, wyłącznie komórkowe i wyłącznie Internetu szerokopasmowego

**PPA (Power purchase agreement)** – długoterminowa umowa na zakup energii od producenta

**RAN (umowa)** – umowa w zakresie współkorzystania z radiowych sieci dostępowych

**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

**SIMO** – oferta obejmująca tylko kartę SIM bez urządzenia

**SMP (Significant Market Power)** – znacząca pozycja rynkowa

**Strefa Domowa** (Strefa Biurowa w przypadku klientów biznesowych) – obszar w zasięgu zdefiniowanych stacji bazowych pokrywających daną lokalizację (mieszkania lub firmy)

**Światłowod** – stacjonarna szerokopasmowa sieć dostępową oparta na technologii FTTH (Fibre To The Home) / DLA (Drop Line Agnostic), zapewniająca użytkownikom końcowym usługę z prędkością powyżej 100 Mb/s

**UKE** – Urząd Komunikacji Elektronicznej

**UOKiK** – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

**Usług 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

**USO (Universal Service Obligation)** – oferta usług powszechnych

**VDSL** – łącze w technologii VDSL

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

**WLR (Wholesale Line Rental)** –hurtowa odsprzedaż abonamentu

**Wskaźnik płynności** – środki pieniężne oraz niewykorzystane linie kredytowe podzielone przez dług do spłaty w ciągu najbliższych 18 miesięcy

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

Podpisy wszystkich członków Zarządu Orange Polska S.A.

Julien Ducarroz  
Prezes Zarządu

Jacek Kunicki  
Członek Zarządu

Jolanta Dudek  
Wiceprezes Zarządu

Bożena Leśniewska  
Wiceprezes Zarządu

Witold Drożdż  
Członek Zarządu

Piotr Jaworski  
Członek Zarządu

Jacek Kowalski  
Członek Zarządu

Maciej Nowochoński  
Członek Zarządu