



Warszawa, 15 lutego 2023 r.

Komisja Nadzoru Finansowego
ul. Piękna 20, Warszawa

Giełda Papierów Wartościowych
w Warszawie S.A., ul. Książęca 4

Polska Agencja Prasowa
ul. Bracka 6/8, Warszawa

RAPORT BIEŻĄCY 5/2023

Na podstawie Art. 17 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylającego dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE, Zarząd Orange Polska S.A. przekazuje do wiadomości wybrane dane finansowe i operacyjne dotyczące działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”, „Spółka”) za czwarty kwartał i cały rok 2022.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Nocie 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za rok zakończony 31 grudnia 2022 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

**Orange Polska informuje o bardzo dobrych wynikach finansowych w 2022 roku,
zwiększa dywidendę i potwierdza cele strategii .Grow**

| Kluczowe wskaźniki (w mln zł) | 4 kw. 2022 | 4 kw. 2021 | Zmiana | 2022 | 2021 | Zmiana |
|---|------------|------------|-----------|--------|--------|-----------|
| przychody | 3 379 | 3 171 | +6,6% | 12 488 | 11 928 | +4,7% |
| EBITDAaL | 736 | 707 | +4,1% | 3 078 | 2 963 | +3,9% |
| marża EBITDAaL | 21,8% | 22,3% | -0,5 p.p. | 24,6% | 24,8% | -0,2 p.p. |
| zysk operacyjny | 256 | 15 | 17,1x | 1 161 | 2 211 | -47% |
| zysk/strata netto | 163 | -69 | +232m | 724 | 1 672 | -57% |
| ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex) | 823 | 650 | +26,6% | 1 719 | 1 737 | -1,0% |
| organiczne przepływy pieniężne | -4 | 131 | -135m | 822 | 867 | -5,2% |

| Kluczowe wskaźniki (w tys.) | 4 kw. 2022 | 4 kw. 2021 | Zmiana |
|--|------------|------------|--------|
| indywidualni klienci ofert konwergentnych | 1 625 | 1 552 | +4,7% |
| dostępny mobilne (karty SIM) | 17 630 | 16 800 | +4,9% |
| post-paid | 12 566 | 11 847 | +6,1% |
| pre-paid | 5 064 | 4 953 | +2,2% |
| stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny) | 2 804 | 2 746 | +2,1% |
| w tym łącza światłowodowe | 1 171 | 945 | +23,9% |
| stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny) | 2 572 | 2 702 | -4,8% |

Podsumowanie:

- **Bardzo dobre wyniki finansowe w 2022 roku, cele osiągnięte, pomimo wyzwań wynikających ze wzrostu kosztów energii:**
 - wzrost EBITDAaL o 3,9% r/r (o 4,1% w 4 kw.), wynikający ze wzrostu marży bezpośredniej w połączeniu z dalszą transformacją kosztów, co zniwelowało wpływ wzrostu kosztów energii o 220 mln zł
 - zysk netto w wysokości 724 mln zł, wzrost o 166% r/r według danych porównywalnych¹, wynikający głównie ze wzrostu zysku operacyjnego
 - wskaźnik ROCE² na poziomie 6,5% (wobec 4,4% w 2021 roku), dzięki poprawie wyników operacyjnych oraz silnemu bilansowi
 - eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w wysokości 1,7 mld zł, w pobliżu dolnej granicy zakładanego zakresu
 - dźwignia finansowa na poziomie 1,3x, odzwierciedlająca wysokie generowane przepływy pieniężne i bezpieczną strukturę bilansu

| 2022 | Przychody | EBITDAaL | eCapex |
|------------|---------------------------|------------------------------------|------------------|
| Cel | niski jednocyfrowy wzrost | stabilna/niski jednocyfrowy wzrost | 1,7-1,9 mld zł |
| Realizacja | +4,7% r/r ✓ | +3,9% r/r ✓ | 1,72 mld zł ✓ |

- **Wzrost przychodów o 4,7% r/r w 2022 roku (o 6,6% w 4 kw.), dzięki bardzo dobrym wynikom we wszystkich najważniejszych obszarach:**
 - wzrost o 6,3% r/r w **kluczowych usługach telekomunikacyjnych** (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie dostępu szerokopasmowego), wynikający z rosnącej bazy klientów przy jednoczesnym wzroście ARPO
 - wzrost o 23% r/r w **usługach IT i integracyjnych**, dzięki rosnącemu popytowi na cyfryzację
 - wzrost **przychodów hurtowych** o 24% r/r (z wyłączeniem rozliczeń międzyoperatorskich i innych schyłkowych obszarów), dzięki dużemu popytowi na naszą infrastrukturę
 - wzrost **pozostałych przychodów** o 47% r/r, wynikający z rosnących cen jednostkowych w obszarze odsprzedaży energii elektrycznej
- **Zarząd Orange Polska rekomenduje wypłatę w 2023 roku dywidendy w wysokości 0,35 zł na akcję, co potwierdza bardzo dobre wyniki operacyjne i mocny bilans**

¹ Porównanie r/r z wyłączeniem wpływu transakcji dotyczącej spółki Światłowód Inwestycje w 2021 roku

² Ang. *return on capital employed* – stopa zwrotu z kapitału zaangażowanego

- **Solidne i spójne z dotychczasowymi trendami wyniki komercyjne we wszystkich kluczowych usługach:**
 - wzrost o 5% r/r liczby klientów konwergentnych, +31 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - wzrost ARPO z usług konwergentnych o 3% r/r w 2022 roku, wynikający z usług światłowodowych i strategii ukierunkowanej na wartość
 - wzrost o 24% r/r liczby klientów światłowodu, +51 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - 7,1 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej
 - wzrost o 4% r/r liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych, +57 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - wzrost ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych o 3% r/r w 2022 roku, dzięki strategii ukierunkowanej na wartość
- **Prognoza Zarządu na 2023 rok:**
 - niski jednocyfrowy wzrost przychodów
 - stabilna/niski jednocyfrowy wzrost EBITDAaL
 - eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w przedziale 1,5-1,7 mld zł

Odnosząc się do wyników za 2022 rok, Julien Ducarroz, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Rok 2022 był drugim rokiem wdrażania naszej ambitnej strategii .Grow, a ubiegłoroczne wyniki potwierdzają, że stopniowo osiągamy nasze cele średniookresowe. Był to dla nas szczególnie wymagający test, gdyż stanęliśmy wobec kumulacji wyjątkowych trudności zewnętrznych, takich jak wojna na Ukrainie, rozległy kryzys energetyczny i dwucyfrowa inflacja. Nie zdalibyśmy tego testu bez wspólnego wysiłku naszych zespołów – za co chciałbym podziękować wszystkim pracownikom Orange Polska.

Wyniki ubiegłych dwóch lat dowodzą, że nasza działalność opiera się na mocnych fundamentach, wspartych o doskonałe sieci, szeroką gamę wysokiej jakości usług oraz dużą zdolność do realizacji zamierzeń. Osiągnęliśmy wzrost we wszystkich trzech kluczowych obszarach działalności: usługach dla klientów indywidualnych, klientów biznesowych i innych operatorów telekomunikacyjnych. Ubiegły rok przyniósł szczególne sukcesy w obszarze hurtowym, dzięki rosnącemu popytowi na naszą infrastrukturę.

Obok bardzo dobrych wyników komercyjnych i finansowych, osiągnęliśmy olbrzymi postęp w realizacji programu #OrangeGoesGreen. Dzięki zakontraktowaniu większej ilości energii ze źródeł odnawialnych, w 2022 roku zmniejszyliśmy emisję CO₂ o 14% – był to dziewiąty rok ich redukcji z rzędu. Ponadto, podpisaliśmy więcej umów na dostawę zielonej energii w przyszłości, co pozwoliło nam zabezpieczyć długoterminowy cel redukcji emisji CO₂ (o co najmniej 65% względem 2015 roku) na trzy lata przed planowanym terminem.

Skutecznie postępuje także nasza transformacja cyfrowa. W coraz większym stopniu wykorzystujemy narzędzia cyfrowe do podniesienia efektywności. Rozwijamy zaawansowaną platformę marketingową, opartą na analizie dużych zbiorów danych, w celu poprawy zarządzania wartością klienta. W obsłudze klientów stawiamy na samoobsługę oraz coraz lepiej wykorzystujemy kanały cyfrowe w procesie sprzedaży. Już blisko połowa klientów używa narzędzi cyfrowych do kontaktu z nami.

W 2023 roku kluczowym wyzwaniem będzie osiągnięcie wzrostu pomimo wpływu wysokiej inflacji. Nasz komercyjny model biznesowy, oparty na umowach abonamentowych na czas określony, utrudnia natychmiastowe przeniesienie wzrostu kosztów na użytkowników końcowych. W związku z tym, musimy zintensyfikować strategię komercyjną ukierunkowaną na wartość, a jednocześnie kontynuować transformację kosztów. Cieszy nas rozpoczęcie od dawna

oczekiwanych konsultacji dotyczących aukcji na częstotliwości 5G, gdyż nabycie pasma C otworzy nowe możliwości biznesowe.

Znajdujemy się na półmetku cyklu strategicznego, a nasze wyniki dowodzą, że jesteśmy na dobrej drodze, aby osiągnąć założone cele. W związku z tym, mam przyjemność ogłosić, że Zarząd zarekomendował Walnemu Zgromadzeniu wypłatę w 2023 roku dywidendy w wysokości 0,35 zł na akcję z zysku za 2022 rok. Zwiększenie dywidendy potwierdza, że chcemy dzielić się korzyściami ze skutecznej realizacji strategii. Grow z akcjonariuszami.

Wyniki finansowe

Wzrost przychodów w 2022 roku o 4,7% rok-do-roku, dzięki bardzo dobrym wynikom we wszystkich najważniejszych obszarach przychodów

Przychody w 2022 roku wyniosły 12 488 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 560 mln zł, tj. 4,7%. Dynamika wzrostu przyspieszyła względem 2021 roku, kiedy przychody wzrosły o 3,6% rok-do-roku. Do tych bardzo dobrych wyników przyczyniły się wszystkie najważniejsze obszary przychodów.

Po pierwsze, łączne przychody z usług konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego (stanowiących kluczowe kategorie usług telekomunikacyjnych Grupy) zwiększyły się w ujęciu rocznym o 6,3%. Na ten wynik złożyły się dwa korzystne czynniki: duży przyrost liczby klientów oraz wzrost średniego przychodu, jaki ci klienci generują (ARPO). Poprawa wskaźnika ARPO była efektem strategii cenowej nastawionej na wartość, rosnącego udziału klientów usług światłowodowych oraz dalszego odbudowania przychodów z roamingu po zamrożeniu gospodarki w 2021 roku.

Po drugie, w kolejnym roku utrzymała się bardzo wysoka dynamika wzrostu w usługach IT i integracyjnych. Przychody z tych usług zwiększyły się w ujęciu rocznym o 23%, przy czym wzrost był w całości organiczny i wynikał głównie z szerokiego i zdywersyfikowanego portfela usług, który pozwala nam dostosować się do zmieniającej się struktury popytu oraz zmniejsza zależność od zawirowań w łańcuchach dostaw. Po trzecie, całkowite przychody z usług hurtowych zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 14% w wyniku regulacyjnych obniżek stawek za zakańczanie połączeń w sieciach komórkowych i stacjonarnych. Jednak z wyłączeniem usług schyłkowych, przychody hurtowe zwiększyły się o 24% rok-do-roku, dzięki dużemu popytowi na dzierżawę naszej infrastruktury ze strony innych operatorów oraz rosnącym przychodom z roamingu. Po czwarte, pozostałe przychody zwiększyły się w ujęciu rocznym o 47%, dzięki wyższej średniej zrealizowanej cenie w obszarze odsprzedaży energii elektrycznej.

W samym czwartym kwartale przychody zwiększyły się o 208 mln zł, tj. 6,6% rok-do-roku. Nie zmieniły się główne obszary tego wzrostu: podstawowe usługi telekomunikacyjne (wzrost o 6,0% rok-do-roku), usługi IT i integracyjne (+18% rok-do-roku) oraz pozostałe przychody (+40% rok-do-roku). Przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się w ujęciu rocznym o 10%, co było odzwierciedleniem skutecznej kampanii świątecznej.

Bardzo dobre wyniki komercyjne w 2022 roku we wszystkich kluczowych usługach abonamentowych

W 2022 roku nadal skutecznie łączyliśmy solidne wzrosty liczby klientów we wszystkich kluczowych usługach (konwergentnych, stacjonarnego dostępu szerokopasmowego i komórkowych abonamentowych) z poprawą średniego przychodu, jaki ci klienci generują (ARPO). Nasza działalność komercyjna koncentruje się głównie na dostarczaniu pakietu usług komórkowych i stacjonarnych, co określamy mianem konwergencji. Liczba **indywidualnych klientów ofert konwergentnych** zwiększyła się w 2022 roku o 73 tys., tj. 4,7% w ujęciu rocznym,

przekraczając poziom 1,6 mln. Na koniec grudnia, 69% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych (wobec 67% rok wcześniej). Wskaźnik ARPO z usług konwergentnych wzrósł o prawie 3% w ujęciu rocznym, osiągając w skali całego roku poziom 114,7 zł. Było to przede wszystkim wynikiem naszej strategii nastawionej na wartość oraz rosnącego udziału usług światłowodowych i TV. W samym czwartym kwartale przyłączono netto 31 tys. klientów, a wskaźnik ARPO wyniósł 115,9 zł, co oznacza wzrost o 2,4% rok-do-roku.

Całkowita liczba **klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła w 2022 roku o 58 tys., tj. 2,1% rok-do-roku. W samym czwartym kwartale wzrost wyniósł 11 tys. Liczba klientów światłowodu zwiększyła się o 226 tys., tj. 24%, w wyniku rosnącej penetracji usługami światłowodowymi wcześniej wybudowanych łączy, rozbudowy sieci światłowodowej oraz migracji z łączy miedzianych. W samym czwartym kwartale liczba aktywacji usług światłowodowych netto wyniosła 51 tys. Udział klientów usług światłowodowych w całkowitej bazie klientów internetu stacjonarnego osiągnął już 42%. W dalszym ciągu zmniejszała się baza klientów korzystających z miedzianych łączy szerokopasmowych – ich liczba spadła względem poprzedniego roku o 168 tys. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrósł w 2022 roku o prawie 4%, do poziomu 61,7 zł, dzięki strategii nastawionej na wartość oraz rosnącemu udziałowi klientów usług światłowodowych. Klienci tych usług generują najwyższy średni przychód na ofertę, głównie ze względu na większy udział usług TV, rosnącą popularność większych prędkości usługi światłowodu oraz rosnący udział klientów z domów jednorodzinnych (gdzie cena usługi jest wyższa w celu pokrycia wyższego kosztu budowy sieci).

Liczba **klientów komórkowych usług głosowych** zwiększyła się w 2022 roku o 299 tys., tj. prawie 4% rok-do-roku, do czego przyczyniły się wszystkie marki konsumenckie (Orange, Nju Mobile i Flex) oraz dobre wyniki na rynku biznesowym. W 2022 roku wskaźnik rezygnacji z usług utrzymał się na poziomie 2,1% (takim samym, jak rok wcześniej). Dynamika wzrostu wskaźnika ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych zwiększyła się w 2022 roku do 2,6% rok-do-roku (wobec 0,9% rok-do-roku w 2021 roku), co było efektem strategii cenowej ukierunkowanej na wartość oraz dalszej odbudowy przychodów z roamingu międzynarodowego.

Baza **klientów usług przedpłaconych** zwiększyła się w 2022 roku o 2,2%, do poziomu 5,1 mln, do czego przyczynił się szczególnie wzrost liczby klientów ukraińskich. Dynamika bazy klientów odzwierciedlała również zmiany w naszej ofercie komercyjnej. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wyniósł w 2022 roku 12,4 zł i był o 1,6% niższy w ujęciu rocznym, ulegając rozwodnieniu w związku z ofertą bezpłatnych starterów dla klientów ukraińskich.

W **stacjonarnych usługach głosowych** utrata łączy netto w 2022 roku wyniosła 130 tys. wobec 197 tys. rok wcześniej i odzwierciedlała niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

Wzrost EBITDAaL w 2022 roku o 3,9% rok-do-roku, dzięki wzrostowi marży bezpośredniej, który zniwelował wpływ dużego wzrostu cen energii

EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu (EBITDAaL) za 2022 rok wyniosła 3 078 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 115 mln zł, tj. o 3,9%. Wzrost EBITDAaL został wygenerowany w całości przez marżę bezpośrednią (różnicę pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi), która zwiększyła się w wyniku dużego wzrostu przychodów z kluczowych usług telekomunikacyjnych, usług hurtowych (z wyłączeniem obszarów schyłkowych) oraz usług IT i integracyjnych. Wzrost przychodów przełożył się na zysk dzięki wysokiej dźwigni operacyjnej w naszej działalności. Koszty pośrednie wzrosły, ale tylko o 1% w ujęciu rocznym. Wzrost kosztów energii elektrycznej, gazu i paliw o ponad 70% (wynikający z dużego wzrostu cen w następstwie kryzysu energetycznego) został w większości zniwelowany dzięki działaniom po stronie kosztów pośrednich.

W samym czwartym kwartale EBITDAaL zwiększyła się o 4,1% rok-do-roku w wyniku wzrostu marży bezpośredniej o 3% oraz wzrostu kosztów pośrednich o 2% (związanego z rosnącymi kosztami energii). Czynniki wzrostu były podobne jak w przypadku wyników całorocznych.

Wzrost zysku netto w 2022 roku dla danych porównywalnych (z wyłączeniem jednorazowego zysku związanego z transakcją dotyczącą spółki Światłowod Inwestycje w 2021 roku), wsparty rosnącą EBITDAaL i niższą amortyzacją

Zysk netto za 2022 rok wyniósł 724 mln zł i był znacząco niższy w porównaniu z osiągniętym rok wcześniej zyskiem netto w wysokości 1 672 mln zł. Jednak w 2021 roku wynik został powiększony przez zysk w wysokości 1 400 mln zł (po odliczeniu podatku) ze sprzedaży 50% udziałów w spółce Światłowod Inwestycje. Z wyłączeniem tego jednorazowego zdarzenia, zysk netto w 2022 roku był znacząco wyższy niż w poprzednim roku. Przyczyniły się do tego głównie trzy elementy. Po pierwsze, wzrost EBITDAaL. Po drugie, spadek amortyzacji o 8% rok-do-roku, wynikający głównie z wydłużenia okresu ekonomicznej użyteczności niektórych składników majątku oraz mniejszych inwestycji w sieć mobilną w ostatnich kilku latach. Po trzecie, wynik netto w 2021 roku obniżyło zawiązanie rezerwy w wysokości 136 mln zł w związku z nową umową społeczną. Koszty finansowe netto były w 2022 roku nieznacznie wyższe w wyniku niezrealizowanych ujemnych różnic kursowych (z przeszacowania długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu denominowanych w euro).

Organiczne przepływy pieniężne w 2022 roku odzwierciedlają wysokie środki pieniężne z działalności operacyjnej

Organiczne przepływy pieniężne w 2022 roku wyniosły 822 mln zł, co oznacza spadek o 45 mln zł, tj. 5% rok-do-roku. Na ten wynik złożyły się trzy czynniki. Po pierwsze, wzrost środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej (przed zmianą kapitału obrotowego) o 194 mln zł odzwierciedlał wzrost EBITDAaL. Po drugie, wypływy środków pieniężnych z tytułu inwestycji (z wyłączeniem wpływów ze sprzedaży aktywów związanych z siecią światłowodową spółce Światłowod Inwestycje) były w ujęciu rocznym o 175 mln zł niższe, ze względu na inne rozłożenie projektów inwestycyjnych. Z drugiej strony, zapotrzebowanie na kapitał obrotowy zwiększyło się o 355 mln zł, co było spowodowane głównie wzrostem należności w związku z rekordowymi wynikami ratalnej sprzedaży sprzętu.

Odnosząc się do wyników za 2022 rok, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„W 2022 roku osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki finansowe we wszystkich obszarach, realizując cele całoroczne pomimo wyjątkowo trudnego otoczenia. Zwiększyliśmy przychody, zyski oraz stopę zwrotu z kapitału zaangażowanego, a przy tym wszystkim utrzymaliśmy solidne przepływy pieniężne i bezpieczną sytuację bilansową. Rekomendujemy podzielenie się korzyściami z coraz lepszych wyników z akcjonariuszami poprzez zwiększenie dywidendy o 40%, która zostanie wypłacona z zysku za 2022 rok.

Szczególnie cieszy mnie wzrost EBITDAaL o prawie 4%, pomimo wyzwań wynikających z gwałtownie rosnących cen energii (co przełożyło się na wzrost kosztów o 220 mln zł). Było to możliwe głównie dzięki solidnym wzrostom w kluczowych usługach telekomunikacyjnych na rynkach detalicznych, a także znaczącemu wkładowi usług hurtowych. Nałożyły się na to korzyści z trwającego programu transformacji kosztów, który ponownie przyniósł dobre wyniki, przyczyniając się do utrzymania wysokiej dźwigni operacyjnej. Rentowność operacyjna była zasadniczym czynnikiem wzrostu zysku netto, a w połączeniu ze zdyscyplinowanym podejściem do alokacji kapitału pozwoliła nam osiągnąć stopę zwrotu z kapitału zaangażowanego na poziomie 6,5% – co stanowi dużą poprawę w porównaniu z punktem wyjścia strategii .Grow.

Warunki makroekonomiczne są oczywiście trudniejsze, niż zakładaliśmy tworząc strategię .Grow, a 2023 rok przynosi poważne wyzwanie, na które musimy odpowiedzieć i któremu musimy

sprostac. Jednak po dwóch latach realizacji tej czteroletniej strategii, jesteśmy dobrze przygotowani, aby mierzyć się z przyszłymi wyzwaniami wydobywając maksymalną wartość z naszych aktywów.”

Zarząd rekomenduje wypłatę dywidendy z zysku za 2022 rok

Biorąc pod uwagę bardzo dobre wyniki za 2022 rok oraz mocny bilans, Zarząd Orange Polska podjął w dniu 15 lutego 2023 roku uchwałę, w której rekomenduje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę w 2023 roku dywidendy pieniężnej w wysokości 0,35 zł na akcję z zysku za 2022 rok.

Propozycja zwiększenia dywidendy odzwierciedla zaufanie Zarządu co do przyszłych perspektyw Orange Polska. Spółka uznaje dywidendę w wysokości 0,35 zł na akcję jako nowy stabilny poziom bazowy na przyszłość.

Wszelkie decyzje o zmianie wysokości dywidendy 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.

Prognoza Orange Polska na 2023 rok

Zarząd Orange Polska ogłasza prognozę Spółki na cały 2023 rok.

Prognozujemy niski jednocyfrowy wzrost przychodów w 2023 roku. Przewidujemy dalsze wzrosty w kluczowych usługach telekomunikacyjnych (konwergentnych, komórkowych i dostępu szerokopasmowego) na rynkach detalicznych w połączeniu z solidnymi przychodami z usług IT i integracyjnych oraz odprzedaży energii, a także utrzymanie wysokiego popytu na naszą infrastrukturę ze strony klientów hurtowych. Oczekujemy również dalszej presji na wysokomarżowe usługi schyłkowe (detaliczne i hurtowe usługi telefonii stacjonarnej).

Szacujemy, że w 2023 roku EBITDAaL utrzyma się na poziomie stabilnym lub wzrośnie na niskim jednocyfrowym poziomie. Podobnie jak w 2022 roku, oczekujemy, że EBITDAaL zostanie wsparta przez wzrost przychodów we wszystkich kluczowych obszarach naszej działalności oraz dalszą optymalizację kosztów. Jednak spodziewamy się, że otoczenie inflacyjne będzie negatywnie wpływać na wysokość kosztów operacyjnych, stanowiąc kluczowe wyzwanie dla wzrostu.

Przewidujemy, że w 2023 roku ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex) będą się mieścić w przedziale 1,5-1,7 mld zł, przy czym należy zaznaczyć, że nie obejmują one płatności za częstotliwości. Przedział ten odzwierciedla efektywność inwestowania, ambitny plan co do zbycia nieużywanych nieruchomości oraz nasze założenie, że rozstrzygnięcie aukcji na częstotliwości 5G (pasmo C) nastąpi w drugiej połowie roku.

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

Zarząd w pełni potwierdza wszystkie cele finansowe określone w strategii .Grow, zaprezentowanej w czerwcu 2021 roku.

Porównanie ambicji finansowych przedstawionych w strategii .Grow z realizacją w latach 2021-2022

| | Średniokresowa prognoza finansowa (2021–2024)* | Realizacja w latach 2021-2022 |
|---|---|--|
| Przychody | Niski jednocyfrowy wzrost CAGR** | +4,2% CAGR** |
| EBITDAaL | Niski-średni jednocyfrowy wzrost CAGR** | +4,9% CAGR** |
| Ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex) | 1,7-1,9 mld zł (średni roczny poziom) | 1,73 mld zł (średnio w latach 2021-2022) |
| ROCE*** | Wzrost 3-4x (z poziomu 1,6% w 2020 roku) | 6,5% w 2022 roku (wzrost 4x) |
| Dług netto / EBITDAaL | Naszym celem jest utrzymanie bezpiecznej sytuacji bilansowej, przy dźwigni finansowej w przedziale 1,7-2,2x**** | 1,3x na koniec 2022 roku |

* Zgodnie ze strategią .Grow przedstawioną w czerwcu 2021 roku

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

***Stopa zwrotu z kapitału zaangażowanego (*ang. return on capital employed*)

****Długoterminowe perspektywy długu netto/EBITDAaL

Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

| (w milionach złotych) | 4 kw. 2022 | 4 kw. 2021 | 2022 | 2021 |
|---|------------|------------|--------------|--------------|
| Zysk z działalności operacyjnej | 256 | 15 | 1 161 | 2 211 |
| Pomniejszenie o zysk z utraty kontroli w Światłowod Inwestycje | - | - | - | -1 543 |
| Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży aktywów | -22 | -28 | -107 | -52 |
| Odwrocenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych* | 520 | 591 | 2 046 | 2 255 |
| Pomniejszenie o udział w zyskach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem | 9 | 1 | 57 | -9 |
| Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu | -30 | -13 | -95 | -53 |
| Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy | -1 | 136 | -1 | 129 |
| Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych | 4 | 5 | 17 | 25 |
| EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) | 736 | 707 | 3 078 | 2 963 |

* W 4 kw. 2021 zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntu historycznie ujętych jako środki trwałe (34 mln zł).

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

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

Zarząd Orange Polska ma przyjemność zaprosić Państwa na prezentację wyników Spółki za 4 kwartał 2022 roku

16 lutego 2023 r.

Początek: 12:00 CET

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

Godzina:

12:00 (Warszawa)

11:00 (Londyn)

06:00 (Nowy Jork)

Numery telekonferencji:

Kod do telekonferencji: 411064

Polska: 0048 22 124 49 59

Kanada: 001 587 855 1318

Niemcy: 0049 30 25 555 323

Francja: 0033 1758 50 878

Stany Zjednoczone: 001 718 866 4614

Wielka Brytania: 0044 203 984 9844

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

| w milionach złotych | 2021 | | | | | 2022 | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 1kw. | 2kw. | 3kw. | 4kw. | Pełny rok | 1kw. | 2kw. | 3kw. | 4kw. | Pełny rok |
| | MSSF16 | MSSF16 | MSSF16 | MSSF16 | MSSF16 | MSSF16 | MSSF16 | MSSF16 | IFRS16 | IFRS16 |
| Rachunek zysków i strat | | | | | | | | | | |
| Przychody | | | | | | | | | | |
| Usługi wyłącznie komórkowe | 631 | 652 | 682 | 671 | 2 636 | 671 | 699 | 710 | 717 | 2 797 |
| Usługi wyłącznie stacjonarne | 504 | 494 | 484 | 486 | 1 968 | 477 | 475 | 475 | 471 | 1 898 |
| Usługi wąskopasmowe | 182 | 174 | 165 | 161 | 682 | 153 | 147 | 143 | 138 | 581 |
| Usługi szerokopasmowe | 214 | 214 | 214 | 217 | 859 | 219 | 223 | 224 | 224 | 890 |
| Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej | 108 | 106 | 105 | 108 | 427 | 105 | 105 | 108 | 109 | 427 |
| Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C) | 477 | 492 | 511 | 522 | 2 002 | 526 | 530 | 544 | 554 | 2 154 |
| Sprzedaż sprzętu | 343 | 330 | 342 | 445 | 1 460 | 331 | 363 | 400 | 488 | 1 582 |
| Usługi IT i integracyjne | 250 | 269 | 255 | 412 | 1 186 | 305 | 348 | 313 | 487 | 1 453 |
| Usługi hurtowe | 598 | 598 | 493 | 501 | 2 190 | 456 | 467 | 493 | 474 | 1 890 |
| Hurtowe usługi komórkowe | 353 | 378 | 317 | 323 | 1 371 | 286 | 295 | 295 | 285 | 1 161 |
| Hurtowe usługi stacjonarne | 157 | 132 | 86 | 85 | 460 | 73 | 72 | 85 | 79 | 309 |
| Pozostałe | 88 | 88 | 90 | 93 | 359 | 97 | 100 | 113 | 110 | 420 |
| Pozostałe przychody | 115 | 119 | 118 | 134 | 486 | 165 | 173 | 188 | 188 | 714 |
| Przychody razem | 2 918 | 2 954 | 2 885 | 3 171 | 11 928 | 2 931 | 3 055 | 3 123 | 3 379 | 12 488 |
| Koszty świadczeń pracowniczych* | (372) | (339) | (318) | (364) | (1 393) | (368) | (344) | (322) | (365) | (1 399) |
| Koszty zakupów zewnętrznych* | (1 627) | (1 662) | (1 568) | (1 929) | (6 786) | (1 688) | (1 780) | (1 826) | (2 129) | (7 423) |
| - Koszty rozliczeń z innymi operatorami | (482) | (491) | (396) | (413) | (1 782) | (369) | (385) | (395) | (389) | (1 538) |
| - Koszty sieci oraz usług informatycznych | (152) | (163) | (162) | (192) | (669) | (207) | (205) | (230) | (241) | (883) |
| - Koszty sprzedaży | (587) | (582) | (582) | (816) | (2 567) | (602) | (688) | (665) | (898) | (2 853) |
| - Pozostałe usługi obce* | (406) | (426) | (428) | (508) | (1 768) | (510) | (502) | (536) | (601) | (2 149) |
| Pozostałe przychody i koszty operacyjne* | (59) | (42) | (60) | (30) | (191) | 5 | 34 | 16 | 21 | 76 |
| Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych | (23) | (23) | (16) | (5) | (67) | (18) | (23) | (19) | (14) | (74) |
| Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania | (115) | (118) | (119) | (123) | (475) | (123) | (123) | (123) | (126) | (495) |
| Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu | (13) | (14) | (13) | (13) | (53) | (17) | (21) | (27) | (30) | (95) |
| EBITDAaL | 709 | 756 | 791 | 707 | 2 963 | 722 | 798 | 822 | 736 | 3 078 |
| % przychodów | 24,3% | 25,6% | 27,4% | 22,3% | 24,8% | 24,6% | 26,1% | 26,3% | 21,8% | 24,6% |
| Zysk/strata ze sprzedaży aktywów | (20) | 7 | 37 | 28 | 52 | 21 | 49 | 15 | 22 | 107 |
| Zysk związany ze sprzedażą 50% udziałów w Światłowod Inwestycje | | | 1 543 | | 1 543 | | | 0 | 0 | 0 |
| Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych** | (576) | (542) | (546) | (591) | (2 255) | (504) | (506) | (516) | (520) | (2 046) |
| Odwrocenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu | 13 | 14 | 13 | 13 | 53 | 17 | 21 | 27 | 30 | 95 |
| Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy* | 0 | 0 | 7 | (136) | (129) | 0 | 6 | (6) | 1 | 1 |
| Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych* | (10) | (11) | 1 | (5) | (25) | (4) | (5) | (4) | (4) | (17) |
| Udział w zysku/stracie wspólnego przedsięwzięcia skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem | | | 10 | (1) | 9 | (8) | (26) | (14) | (9) | (57) |
| Zysk / (strata) z działalności operacyjnej | 116 | 224 | 1 856 | 15 | 2 211 | 244 | 337 | 324 | 256 | 1 161 |
| % przychodów | 4,0% | 7,6% | 64,3% | 0,5% | 18,5% | 8,3% | 11,0% | 10,4% | 7,6% | 9,3% |
| Koszty finansowe, netto | (66) | (45) | (86) | (84) | (281) | (88) | (68) | (86) | (52) | (294) |
| - Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu | (13) | (14) | (13) | (13) | (53) | (17) | (21) | (27) | (30) | (95) |
| - Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto | (38) | (44) | (42) | (42) | (166) | (34) | (27) | (12) | (24) | (97) |
| - Koszty dyskonta | (8) | (12) | (15) | (31) | (66) | (19) | (21) | (20) | (20) | (80) |
| - Koszty różnic kursowych | (7) | 25 | (16) | 2 | 4 | (18) | 1 | (27) | 22 | (22) |
| Podatek dochodowy | (11) | (63) | (184) | 0 | (258) | (31) | (26) | (45) | (41) | (143) |
| Skonsolidowany zysk / (strata) netto | 39 | 116 | 1 586 | (69) | 1 672 | 125 | 243 | 193 | 163 | 724 |

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

** 4kw 2021 oraz 2021 zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntu historycznie ujętych jako środki trwałe (34 miliony złotych w 2021 roku).

| pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej | 2021 | | | | 2022 | | | |
|---|------------------|---------------|---------------|---------------|------------------|---------------|--------------|--------------|
| | 1 kw. | 2 kw. | 3 kw. | 4 kw. | 1 kw. | 2 kw. | 3 kw. | 4 kw. |
| AUPU (w GB) | | | | | | | | |
| Post-paid | 5,4 | 5,9 | 6,3 | 6,5 | 6,8 | 7,4 | 8,0 | 8,3 |
| Pre-paid | 4,8 | 5,1 | 5,4 | 5,8 | 6,0 | 6,4 | 6,7 | 7,9 |
| Zagregowane | 5,2 | 5,6 | 6,0 | 6,2 | 6,5 | 7,0 | 7,5 | 8,2 |
| Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %) | | | | | | | | |
| Post-paid | 2,3 | 1,9 | 1,8 | 2,3 | 1,9 | 1,9 | 2,3 | 2,1 |
| Pre-paid | 10,8 | 9,1 | 10,0 | 10,5 | 9,5 | 7,5 | 14,6 | 18,5 |
| Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu) | 2021 | | | | 2022 | | | |
| | 1 kw. | 2 kw. | 3 kw. | 4 kw. | 1 kw. | 2 kw. | 3 kw. | 4 kw. |
| Orange Polska | 10 827 | 10 583 | 10 312 | 10 125 | 10 085 | 9 831 | 9 640 | 9 445 |
| 50% pracowników Networks | 349 | 332 | 327 | 327 | 338 | 339 | 331 | 319 |
| Razem | 11 176 | 10 915 | 10 639 | 10 452 | 10 423 | 10 170 | 9 971 | 9 764 |
| Kluczowe wskaźniki środowiskowe | 2021 | | | | 2022 | | | |
| | pełny rok | | | | pełny rok | | | |
| Emisja CO2 (zakres 1 i 2) [tony (w tys.)] | 367 | | | | 316 | | | |
| Zużycie energii [GWh] | 533 | | | | 518 | | | |
| Energia odnawialna jako % całkowitego zużycia energii | 6% | | | | 12% | | | |

Używane terminy:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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