



Warszawa, 17 lutego 2021 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
BondSpot S.A.

RAPORT BIEŻĄCY 3/2021

Na podstawie Art. 17 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylającego dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE, Zarząd Orange Polska S.A. przekazuje do wiadomości wybrane dane finansowe i operacyjne dotyczące działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”) za czwarty kwartał i cały rok 2020.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, wraz z informacjami dotyczącymi danych przekształconych za 2019 rok w związku ze zmianami zasad rachunkowości, zostały przedstawione w Notach 2 i 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za rok zakończony 31 grudnia 2020 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>). Wprowadzone przez Grupę w 2020 roku zmiany zasad rachunkowości dotyczą ustalania okresu leasingu dla umów zawartych na czas nieokreślony oraz prezentacji zysków/strat z tytułu różnic kursowych związanych ze zobowiązaniami z tytułu leasingu i powiązаныmi instrumentami zabezpieczającymi.

Orange Polska informuje o bardzo dobrych wynikach komercyjnych i solidnych wynikach finansowych w 2020 roku. Osiągnięto cele całoroczne pomimo szczególnie wymagającego otoczenia

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	4 kw. 2020	4 kw. 2019** przekształcone	Zmiana	2020**	2019** przekształcone	Zmiana
przychody	3 083	2 999	+2,8%	11 508	11 406	+0,9%
EBITDAaL*	654	682	-4,1%	2 797	2 718	+2,9%
marża EBITDAaL*	21,2%	22,7%	-1,5 p.p.	24,3%	23,8%	+0,5 p.p.
zysk operacyjny/strata	57	-176	+233mln	404	415	-2,7%
zysk netto/ strata	-21	-187	+166mln	46	82	-43,9%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne*	595	695	-14,4%	1 801	1 701	+5,9%
organiczne przepływy pieniężne	224	334	-110mln	642	737	-95mln

- * Począwszy od 2020 roku uległa zmianie definicja dwóch alternatywnych miar wyników: nakładów inwestycyjnych i EBITDAaL. Nakłady inwestycyjne są teraz wykazywane po pomniejszeniu o wpływy ze sprzedaży aktywów i występują pod nazwą ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex). Konsekwentnie, EBITDAaL jest wykazywana z wyłączeniem zysków ze sprzedaży aktywów. Ta zmiana lepiej odzwierciedla transformację majątku trwałego Orange Polska, który od kilku lat podlega szybkim przemianom i będzie im nadal podlegać w przyszłości. Orange Polska inwestuje w aktywa niezbędne do budowania przyszłej wartości (sieć światłowodową i mobilną), a zbywa środki, które nie są niezbędne do prowadzenia podstawowej działalności. Ekonomiczne korzyści z tej transformacji zostały przesunięte z wskaźnika EBITDAaL do ekonomicznych nakładów inwestycyjnych.
- ** W 2 kwartale 2020 roku ujęto retrospektywnie dodatkowy wpływ standardu MSSF 16 na 2019 rok i 1 kw. 2020 roku, jak opisano w Nocie 3 do Sprawozdania Finansowego.

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	4 kw. 2020	4 kw. 2019	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 483	1 369	+8,3%
dostępny mobilne (karty SIM)	15 752	15 284	+3,1%
post-paid	10 892	10 237	+6,4%
pre-paid	4 860	5 047	-3,7%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 702	2 607	+3,6%
w tym łącza światłowodowe	725	520	+39,4%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	2 899	3 109	-6,8%

Podsumowanie:

- **Trzeci rok z rzędu wzrostu rentowności operacyjnej: w 2020 roku wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 2,9% rok-do-roku (cel osiągnięty), co odzwierciedla:**
 - bardzo dobre wyniki w podstawowych usługach telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie dostępu szerokopasmowego)
 - oszczędności kosztowe, silnie wsparte działaniami ograniczającymi skutki pandemii
 - niekorzystny wpływ pandemii (roaming, rezerwy na dodatkowe ryzyka)
- **Spadek EBITDAaL w 4 kw. o 4,1% rok-do-roku, pod wpływem rezerw na roszczenia i sprawy sądowe**
- **Wzrost przychodów w 2020 roku o 0,9% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
 - rosnącą dynamikę wzrostu w podstawowych usługach telekomunikacyjnych, w wyniku strategii ukierunkowanej na wartość
 - kolejny dobry rok w usługach IT i integracyjnych
 - szybszy wzrost w hurtowych usługach komórkowych, wynikający z dużego wzrostu ruchu głosowego
 - niższe przychody ze sprzedaży sprzętu, ze względu na jedynie częściową odbudowę popytu na smartfony
- **Wzrost przychodów w 4 kw. o 2,8% rok-do-roku, dzięki bardzo dobremu kwartałowi w usługach IT i integracyjnych, dalszej poprawie trendu w podstawowych usługach telekomunikacyjnych oraz bardzo dużemu wzrostowi hurtowego ruchu głosowego**
- **Bardzo dobre wyniki komercyjne we wszystkich kluczowych usługach:**
 - przyrost o 8% rok-do-roku liczby indywidualnych klientów ofert konwergentnych, +42 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - wzrost ARPO z usług konwergentnych w 4 kw. o 4,2% rok-do-roku
 - przyrost o 4% rok-do-roku łącznej liczby klientów stacjonarnego internetu, +40 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - wzrost ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu w 4 kw. o 4,8% rok-do-roku
 - przyrost o 39% rok-do-roku liczby klientów usług światłowodowych, +63 tys. przyłączeń netto w 4 kw. (najlepszy wynik w historii)

- przyrost o 4% rok-do-roku liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych, +110 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w 2020 roku w wysokości 1,8 mld zł, mieszczące się w zakładanym przedziale**
 - 5,0 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej na koniec roku – osiągnięty cel strategiczny
- **Organiczne przepływy pieniężne w wysokości 642 mln zł odzwierciedlają wysokie środki pieniężne z działalności operacyjnej oraz znacznie niższe wpływy ze sprzedaży aktywów**
- **Zarząd prognozuje wzrost EBITDAaL w 2021 roku na niskim jednocyfrowym poziomie**

Odnośząc się do wyników za 2020 rok, Julien Ducarroz, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Pomimo bezprecedensowych wyzwań osiągnęliśmy w 2020 roku założone cele finansowe. Wywołany przez COVID-19 kryzys przetestował naszą zdolność adaptacji do dynamicznie zmieniających się warunków zewnętrznych. Zdaliśmy ten test dzięki wspólnym wysiłkom wielu zespołów, i za ten wysiłek chciałbym podziękować wszystkim pracownikom naszej organizacji.

Kryzys szczególnie uwypuklił znaczenie inwestycji w jakość sieci, zarówno stacjonarnej jak i komórkowej, co zawsze było centralnym elementem naszej strategii. Pokazał także dobitnie, że podjęta przez nas przed kilkoma laty decyzja o znaczących inwestycjach w sieć światłowodową była właściwa. W zasięgu naszej sieci światłowodowej znalazło się 5 mln gospodarstw domowych, co oznacza realizację strategicznego celu. Zachęcenie dużym popytem wśród klientów, planujemy dalsze inwestycje w tym obszarze, lecz już w innej formule. Realizacja projektu FiberCo postępuje zgodnie z planem. W samym czwartym kwartale, dzięki 63 tys. przyłączeń netto – co jest jak dotąd rekordowym wynikiem – baza klientów światłowodowych zwiększyła się o prawie 10%. Udział usług światłowodowych w bazie klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wynosi już 27%.

Dzięki strategii Orange.one, której realizacja właśnie się zakończyła, Orange Polska znacznie umocnił swoją pozycję we wszystkich kluczowych segmentach rynku, a jednocześnie stał się firmą dużo bardziej efektywną. Osiągnęliśmy postawione cele finansowe, przełamując wieloletnie negatywne trendy i powracając na ścieżkę wzrostu: rentowność operacyjna rosła przez trzy ostatnie lata, a przychody – przez dwa. Jednocześnie mamy świadomość, że pewne obszary wymagają dalszej pracy, czym zajmiemy się w zaktualizowanej strategii, którą przedstawimy w drugim kwartale.”

Wyniki finansowe

Wzrost przychodów w 2020 roku o 0,9% dzięki podstawowym usługom telekomunikacyjnym oraz usługom IT i integracyjnym

Przychody w 2020 roku wyniosły 11 508 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 102 mln zł, tj. 0,9%. Na trend przychodów wpłynęły głównie cztery czynniki.

Po pierwsze, łączne przychody z usług konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego (stanowiących podstawowe kategorie usług telekomunikacyjnych Grupy) zwiększyły się w ujęciu rocznym o 2,9%. Dynamika wzrostu tych przychodów była ponad dwa razy większa niż w poprzednim roku (kiedy wzrost wyniósł 1,4%), pomimo tego, że w 2020 roku na ich wysokość niekorzystnie wpłynął znaczny spadek przychodów z roamingu (o 40% rok-do-roku). Na ten znacznie lepszy wynik złożyły się dwa korzystne czynniki: bardzo duże wzrosty liczby klientów oraz poprawa trendów średniego przychodu, jaki ci klienci generują (ARPO). Wzrost wskaźnika ARPO jest efektem strategii cenowej nastawionej na wartość oraz rosnącego udziału klientów usług światłowodowych.

Po drugie, w kolejnym roku utrzymała się bardzo wysoka dynamika wzrostu przychodów z usług IT i integracyjnych. Pomimo związanego z pandemią spowolnienia na rynku, widocznego zwłaszcza w trzecim kwartale ubiegłego roku, przychody z tych usług zwiększyły się w ujęciu rocznym o 24%. Kluczowymi czynnikami tego wzrostu były bardzo dobre wyniki w pierwszym półroczu (dzięki realizacji projektów pozyskanych przed pandemią) oraz kontrybucja spółki BlueSoft nabytej w połowie 2019 roku. Po trzecie, przychody z hurtowych usług komórkowych zwiększyły się w ujęciu rocznym o 12%, co jest odzwierciedleniem dużego wzrostu ruchu głosowego w wyniku pandemii. Po czwarte, przychody ze sprzedaży sprzętu zmniejszyły się o 13% rok-do-roku, co odzwierciedla głównie niekorzystny wpływ pandemii (częściowe zamknięcie punktów sprzedaży w drugim kwartale oraz spadek popytu).

W samym czwartym kwartale, przychody zwiększyły się o 84 mln zł, tj. 2,8% rok-do-roku – co było najwyższą kwartalną dynamiką wzrostu w 2020 roku. Kluczowymi czynnikami tego wzrostu przychodów były podstawowe usługi telekomunikacyjne (wzrost o 3,6% rok-do-roku), usługi IT i integracyjne (+26% rok-do-roku) oraz hurtowe usługi komórkowe (+15% rok-do-roku). Po wyraźnie słabszym trzecim kwartale nastąpiło odbicie przychodów z usług IT i integracyjnych, do czego przyczyniło się ożywienie popytu ze strony instytucji publicznych i finansowych pod koniec roku.

Bardzo dobre wyniki komercyjne we wszystkich kluczowych usługach w 2020 roku

W 2020 roku skutecznie połączyliśmy duże wzrosty liczby klientów we wszystkich kluczowych usługach (konwergentnych, stacjonarnego internetu i komórkowych post-paid) z poprawą trendów średniego przychodu, jaki ci klienci generują (ARPO).

Nasza działalność komercyjna koncentruje się głównie na dostarczaniu pakietu usług komórkowych i stacjonarnych, co określamy mianem konwergencji. Konwergencja decyduje o naszej przewadze nad konkurencją, zwiększa lojalność klientów oraz umożliwia dosprzedaż usług, pozwalając uzyskać większy udział w wydatkach gospodarstw domowych na usługi telekomunikacyjne i media.

Liczba **indywidualnych klientów ofert konwergentnych** zwiększyła się w 2020 roku o 114 tys., tj. 8,3% w ujęciu rocznym. Na koniec grudnia, 65% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych (wobec 62% rok wcześniej). Łączna liczba usług, z których korzystają indywidualni klienci rozwiązań konwergentnych, wyniosła 6,0 mln, co oznacza, że średnio każdy klient korzysta z ponad czterech usług. Dynamika wzrostu wskaźnika ARPO z usług konwergentnych zwiększyła się do 3,2% w ujęciu rocznym, a w skali całego roku wskaźnik ten osiągnął poziom 105,7 zł. Było to przede wszystkim wynikiem strategii nastawionej na wartość, rosnącego udziału usług światłowodowych i TV oraz dosprzedaży usług. W samym czwartym kwartale przyłączono netto 42 tys. klientów (co było najlepszym wynikiem kwartalnym od dwóch lat), a wskaźnik ARPO wyniósł 107,1 zł, co oznacza wzrost o 4,2% rok-do-roku.

Całkowita liczba **klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła w 2020 roku o 95 tys., tj. 3,6% rok-do-roku. W samym czwartym kwartale liczba klientów tych usług zwiększyła się o 40 tys., co stanowiło największy przyrost kwartalny w ostatnich trzech latach. Przyczynił się do tego duży przyrost bazy klientów usług światłowodowych, która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 39%, dzięki 205 tys. przyłączeń netto w 2020 roku. W samym czwartym kwartale liczba aktywacji usług światłowodowych netto wyniosła 63 tys., po raz kolejny bijąc rekord kwartalny. Udział klientów usług światłowodowych w całkowitej bazie klientów internetu stacjonarnego osiągnął 27%. W dalszym ciągu zmniejszała się baza klientów korzystających z miedzianych łączy szerokopasmowych – ich liczba spadła względem poprzedniego roku o 152 tys. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrósł o 4,7% w ujęciu rocznym wobec spadku o 1,8% w 2019 roku. Do odwrócenia trendu przyczyniły się dwa kluczowe czynniki: wprowadzone w 2019 roku podwyżki cen oraz rosnący udział klientów światłowodowych. Klienci usług światłowodowych generują bowiem najwyższy średni przychód na ofertę, głównie ze względu na większy udział usługi telewizyjnej, rosnącą popularność większych prędkości usługi światłowodowej za dopłatą oraz rosnący udział klientów z domków jednorodzinnych (gdzie cena usługi jest wyższa w celu pokrycia wyższego kosztu budowy sieci).

Liczba klientów **komórkowych usług abonamentowych** zwiększyła się w 2020 roku o 655 tys., tj. 6,4% rok-do-roku. W ofertach głosowych, liczba aktywacji netto wyniosła 347 tys. i była najwyższa od dwóch lat, co było efektem wysokich wolumenów sprzedaży dla nowych klientów oraz skutecznego ograniczenia wskaźnika rezygnacji z usług. W 2020 roku wskaźnik ten w usługach abonamentowych zmniejszył się do 2,3% wobec 2,6% w 2019 roku. Pomimo niekorzystnego wpływu roamingu, nastąpiła poprawa trendu ARPO z wyłącznie komórkowych usług abonamentowych. W 2020 roku wskaźnik ten zmniejszył się w ujęciu rocznym o 4,1% wobec spadku o 5,6% w 2019 roku, co było efektem naszej strategii cenowej ukierunkowanej na wartość. Z wyłączeniem roamingu, spadek ARPO z tych usług został ograniczony do zaledwie 0,6% rok-do-roku.

Baza **klientów usług przedpłaconych** zmniejszyła się w 2020 roku do 4,9 mln, tj. o 3,7%. Spadek ten odzwierciedlał trend rynkowy i wynikał głównie ze spowodowanego pandemią ograniczenia mobilności, co niekorzystnie wpłynęło na aktywność klientów i popyt na nowe karty pre-paid. Jednak wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych zwiększył się o 3,4% (po spadku o 4% w 2019 roku) w wyniku wzrostu ruchu głosowego i transmisji danych.

W **stacjonarnych usługach głosowych** utrata łączy netto w 2020 roku została ograniczona do 210 tys. (wobec 298 tys. w 2019 roku) ze względu na korzystny wpływ pandemii na wskaźnik rezygnacji z usług. Zasadnicze trendy prawie nie uległy zmianie: nadal rosła liczba klientów usług telefonii internetowej (VoIP), które wchodzi w skład pakietu Orange Love. Pomijając usługi VoIP, utrata łączy w dalszym ciągu odzwierciedla niekorzystne trendy strukturalne na rynku. Jednak w wyniku zwiększonego ruchu wskaźnik ARPO z wyłącznie stacjonarnych usług głosowych osiągnął dodatnią dynamikę (wzrost o 1,9% rok-do-roku).

Wzrost EBITDAaL w 2020 roku o 2,9% dzięki dobrym wynikom w podstawowych usługach telekomunikacyjnych oraz nadzwyczajnym działaniom w zakresie oszczędności kosztowych

EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu (EBITDAaL) za 2020 rok wyniosła 2 797 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 2,9%. Marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) zmniejszyła się w ujęciu rocznym o 72 mln zł, co wynikało z tego, że duży wzrost przychodów z podstawowych kategorii usług został z nadwyżką zrównoważony przez wynikający z pandemii spadek przychodów z roamingu i zawiązanie dodatkowych rezerw, a także utrzymującą się presją na przychody z tradycyjnych stacjonarnych usług głosowych. Jednak spadek marży bezpośredniej został w całości zrównoważony przez dalszą optymalizację kosztów pośrednich, które w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 4%. Poza kontynuacją działań optymalizacyjnych w różnych obszarach (koszty pracy, koszty obsługi klientów, koszty ogólne), do oszczędności kosztowych znacząco przyczyniły się nadzwyczajne działania podjęte przez Zarząd w celu zrównoważenia niekorzystnego wpływu pandemii, w tym głównie ograniczenie systemu nagród jubileuszowych (co umożliwiło rozwiązanie rezerw na przyszłe świadczenia pracownicze w wysokości 64 mln zł) oraz renegecjonowanie ze związkami zawodowymi niektórych postanowień Umowy Społecznej.

W samym czwartym kwartale EBITDAaL zmniejszyła się o 4,1% rok-do-roku. Wzrost marży bezpośredniej o prawie 2% w ujęciu rocznym (odzwierciedlający duży wzrost przychodów z podstawowych usług telekomunikacyjnych) został zrównoważony przez rosnące koszty pośrednie, na co wpłynęło zawiązanie rezerw na roszczenia i sprawy sądowe w wysokości 35 mln zł.

Wynik netto w 2020 roku odzwierciedla znacznie niższe zyski ze sprzedaży nieruchomości oraz straty z tytułu różnic kursowych

Zysk netto w 2020 roku wyniósł 46 mln zł wobec 82 mln zł w 2019 roku. Zysk z działalności operacyjnej był w ujęciu rocznym nieco niższy, gdyż wzrost EBITDAaL został zrównoważony przez znacznie niższe zyski ze sprzedaży aktywów oraz nieznacznie wyższą amortyzację (w związku z inwestycjami sieciowymi). Koszty finansowe zwiększyły się w ujęciu rocznym o 34 mln zł, na co wpłynęły wyłącznie ujemne różnice kursowe, głównie z przeszacowania długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu denominowanych w euro.

Organiczne przepływy pieniężne odzwierciedlają wysokie środki pieniężne z działalności operacyjnej oraz znacznie niższe wpływy ze sprzedaży aktywów

Organiczne przepływy pieniężne w 2020 roku wyniosły 642 mln zł i były o 95 mln zł niższe od osiągniętych w 2019 roku. Jednak z wyłączeniem niższych o 440 mln zł wpływów ze sprzedaży aktywów (co wynikało z rekordowo wysokich wpływów ze sprzedaży nieruchomości w 2019 roku, a jednocześnie związanego z pandemią spowolnienia na rynku w 2020 roku), osiągnięte przepływy pieniężne były o 345 mln zł wyższe niż rok wcześniej. Złożyły się na to dwa zasadnicze czynniki. Po pierwsze, wzrost EBITDAaL i mniejsze zapotrzebowanie na kapitał obrotowy (głównie w wyniku mniejszego wzrostu należności z tytułu ratalnej sprzedaży sprzętu) przełożyły się na wzrost środków pieniężnych z działalności operacyjnej o 147 mln zł rok-do-roku. Po drugie, wpływy środków pieniężnych z tytułu inwestycji były w ujęciu rocznym o 262 mln zł niższe, co odzwierciedlało pewne spowolnienie inwestycji, jakie nastąpiło w celu zrównoważenia większych trudności na rynku nieruchomości, wynikających z pandemii.

Sukces strategii Orange.one

Z końcem ubiegłego roku zakończyła się realizacja przedstawionej w 2017 roku strategii Orange.one. Uważamy, że ta strategia okazała się dużym sukcesem. W naszej ocenie, pozycja rynkowa Orange Polska znacząco się poprawiła we wszystkich kluczowych segmentach rynku. Ponadto jesteśmy operatorem dużo bardziej efektywnym. Kluczowym elementem tego sukcesu były inwestycje w sieć światłowodową, która wspiera strategię konwergentną i stanowi o naszej długoterminowej przewadze konkurencyjnej. Na koniec 2020 roku, w zasięgu tej sieci znajdowało się 5 milionów gospodarstw domowych w Polsce, co było naszą strategiczną ambicją przedstawioną w 2017 roku. Udział klientów technologii światłowodowej potroił się w ciągu trzech lat do 27%. Odnotowaliśmy istotne wzrosty liczby klientów we wszystkich kluczowych usługach: konwergentnych, stacjonarnego internetu i komórkowych. Jednocześnie, dzięki skupieniu się na strategii budowania wartości oraz ekspansji technologii światłowodowej bardzo istotnie poprawiliśmy trendy ARPO.

Osiągnęliśmy wszystkie przyjęte w strategii cele finansowe, przełamując wieloletnie negatywne trendy i powracając na ścieżkę wzrostu. Nasz główny miernik rentowności operacyjnej (EBITDAaL, a wcześniej EBITDA) rósł przez trzy ostatnie lata, a przychody – przez dwa ostatnie lata. Było to efektem realizacji strategii konwergentnej, monetyzacji inwestycji w sieć światłowodową, konsekwentnego kierowania się budowaniem wartości w działalności komercyjnej, strategii cenowej „więcej za więcej” oraz bardzo dużych oszczędności kosztowych. Rentowność operacyjna poprawia się pomimo utrzymującej się strukturalnej presji na wysokomarżowe tradycyjne usługi stacjonarne – spadki w tych usługach niemal w całości przenoszą się na spadek zysków. Rosnąca rentowność operacyjna przełożyła się na wzrost generowanych środków pieniężnych oraz obniżenie długu netto i dźwigni finansowej.

Na koniec 2020 roku zajęliśmy pierwszą pozycję w rankingu operatorów pod względem satysfakcji klientów, co również było naszym celem strategicznym. Najwyższy historycznie poziom wskaźnika NPS jest rezultatem wieloletnich i konsekwentnych wysiłków zmierzających do poprawy wszystkich elementów tak zwanej podróży klienta, począwszy od jakości sieci po konstrukcję ofert, sprzedaż i obsługę.

Oceniamy również, że pewne obszary wymagają dalszej poprawy, czym zajmiemy się w następnym okresie strategicznym. Zamierzamy ogłosić aktualizację strategii w drugim kwartale bieżącego roku.

Odnosząc się do wyników za 2020 rok, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„W 2020 roku osiągnęliśmy wyniki zgodne z postawionymi celami i oczekiwaniami. Są one bardzo dobre, szczególnie uwzględniając wymagające okoliczności związane z kryzysem spowodowanym przez pandemię COVID-19. EBITDAaL zwiększyła się o blisko 3%, do czego w znacznym stopniu przyczyniły się nasze nadzwyczajne działania po stronie oszczędności kosztowych, które

zrównoważyły niekorzystne skutki pandemii w zakresie roamingu i rezerw na dodatkowe ryzyka. Na dynamikę przychodów pozytywnie wpłynęły także bardzo dobre wyniki osiągnięte pod koniec roku, głównie w usługach IT i integracyjnych. Szczególnie cieszy mnie to, że dynamika wzrostu przychodów z kluczowych usług telekomunikacyjnych, które mają istotny wpływ na osiąganą marżę, była ponad dwa razy większa i wyniosła 2,9%. Ten korzystny trend był przede wszystkim wynikiem naszej strategii ukierunkowanej na wartość, łączącej duże wolumeny klientów z poprawą trendów wskaźników ARPO.

Osiągnęliśmy wszystkie cele finansowe zawarte w strategii Orange.one, przywracając wzrost przychodów i rentowności operacyjnej. Od 2017 roku nasze przychody zwiększyły się o ponad 4%. Rosnąca rentowność operacyjna przełożyła się na wzrost organicznych przepływów pieniężnych oraz znaczące obniżenie długu netto i dźwigni finansowej.

W 2021 roku chcemy utrzymać wzrost przychodów i EBITDAaL na niskim jednocyfrowym poziomie. Zamierzamy kontynuować transformację kosztów, ale oczekujemy, że w tym roku czynnikiem wzrostu EBITDAaL stanie się marża bezpośrednia. Będzie to kolejny krok w kierunku stabilizacji ścieżki wzrostu. Nadal korzystny wpływ na przychody powinno mieć ukierunkowane na wartość podejście w działalności komercyjnej oraz dalszy nacisk na rozwój usług ICT. Jednocześnie staniemy wobec pewnych wyzwań regulacyjnych, w tym obniżki stawek za zakańczanie połączeń w sieci komórkowej i stacjonarnej oraz zmian w regulacjach dotyczących usług przedpłaconych. Naturalnie, uważnie monitorujemy sytuację gospodarczą związaną z przedłużającą się pandemią i potencjalny wpływ tej sytuacji na naszą działalność.”

Prognoza Orange Polska na 2021 rok

Zarząd Orange Polska ogłasza prognozę Spółki na cały 2021 rok.

2020 – EBITDAaL	2021 – prognoza EBITDAaL
2 797 mln zł	Niski jednocyfrowy wzrost względem 2020 roku

Zarząd prognozuje w 2021 roku wzrost EBITDAaL w ujęciu procentowym na niskim poziomie jednocyfrowym. Przewidujemy dalszy wzrost w podstawowych usługach telekomunikacyjnych (konwergentnych, komórkowych i szerokopasmowych), które mają istotne znaczenie dla osiąganego marży zysku, kontynuację strategii budowy wartości w działaniach komercyjnych, wzrost przychodów z usług IT i integracyjnych oraz dalszą optymalizację kosztów. Oczekujemy, że decyzje regulacyjne o obniżce stawek MTR i FTR będą miały niekorzystny wpływ na przychody, ale jedynie ograniczony wpływ na rentowność. Ponadto, spodziewamy się dalszej presji na wysokomarżowe usługi tradycyjne (stacjonarne usługi głosowe, detaliczne i hurtowe).

Realizacja celu 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.

Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników, wraz z informacjami dotyczącymi danych przekształconych za 2019 rok w związku ze zmianami zasad rachunkowości, zostały przedstawione w Notach 2 i 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za rok zakończony 31 grudnia 2020 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

<i>(w milionach złotych)</i>	4 kw. 2020	4 kw. 2019	2020	2019
Zysk/Strata z działalności operacyjnej	57	-176	404	415
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży aktywów	-40	-4	-61	-270
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	649	698	2 511	2 448
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-15	-15	-62	-66
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy	-13	176	-22	181
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych	16	3	27	10
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	654	682	2 797	2 718

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 2020 roku.

18 lutego 2021 r.

Rozpoczęcie: 11:00 CET

Prezentacja będzie dostępna na żywo poprzez transmisję w sieci (<http://infostrefa.tv/orange>) oraz poprzez telefoniczne połączenie konferencyjne.

Godzina:

11:00 (Warszawa)

10:00 (Londyn)

05:00 (Nowy Jork)

Numery do telekonferencji:

Kod do telekonferencji: 411064

Polska: 48 22 124 49 59

Kanada: 1 587 855 1318

Niemcy: 49 30 25 555 323

Rosja: 7 495 283 98 58

Stany Zjednoczone: 1 718 866 4614

Wielka Brytania: 44 203 984 9844

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2019					2020				
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok
Rachunek zysków i strat	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	przekształcone* (MSSF16)	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
Przychody										
Usługi wyłącznie komórkowe	640	646	660	652	2 598	638	630	645	644	2 557
Usługi wyłącznie stacjonarne	569	552	540	531	2 192	523	527	518	513	2 081
Usługi wąskopasmowe	244	233	224	216	917	208	206	194	190	798
Usługi szerokopasmowe	219	213	211	211	854	211	214	216	215	856
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	106	106	105	104	421	104	107	108	108	427
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	369	384	399	406	1 558	419	428	438	456	1 741
Sprzedaż sprzętu	367	352	359	477	1 555	306	308	325	407	1 346
Usługi IT i integracyjne	147	163	224	269	803	233	238	186	340	997
Usługi hurtowe	560	568	585	565	2 278	601	613	590	618	2 422
Hurtowe usługi komórkowe	310	324	323	330	1 287	349	366	345	378	1 438
Hurtowe usługi stacjonarne	177	169	186	157	689	171	165	162	156	654
Pozostałe	73	75	76	78	302	81	82	83	84	330
Pozostałe przychody	126	94	103	99	422	84	84	91	105	364
Przychody razem	2 778	2 759	2 870	2 999	11 406	2 804	2 828	2 793	3 083	11 508
Koszty świadczeń pracowniczych**	(403)	(377)	(361)	(349)	(1 490)	(402)	(287)	(320)	(343)	(1 352)
Koszty zakupów zewnętrznych	(1 554)	(1 533)	(1 567)	(1 763)	(6 417)	(1 550)	(1 597)	(1 537)	(1 851)	(6 535)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(446)	(461)	(478)	(441)	(1 826)	(482)	(507)	(489)	(513)	(1 991)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(148)	(152)	(142)	(151)	(593)	(151)	(162)	(161)	(176)	(650)
- Koszty sprzedaży	(583)	(578)	(589)	(764)	(2 514)	(546)	(552)	(519)	(763)	(2 380)
- Pozostałe usługi obce	(377)	(342)	(358)	(407)	(1 484)	(371)	(376)	(368)	(399)	(1 514)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne**	(43)	(51)	(44)	(47)	(185)	(21)	(42)	(39)	(75)	(177)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(32)	(27)	(39)	(40)	(138)	(36)	(50)	(30)	(35)	(151)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(95)	(92)	(102)	(103)	(392)	(106)	(108)	(110)	(110)	(434)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(17)	(18)	(15)	(66)	(16)	(16)	(15)	(15)	(62)
EBITDAaL	635	662	739	682	2 718	673	728	742	654	2 797
% przychodów	22,9%	24,0%	25,7%	22,7%	23,8%	24,0%	25,7%	26,6%	21,2%	24,3%
Zyski ze sprzedaży aktywów***	5	44	218	4	271	10	5	6	40	61
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	(583)	(575)	(592)	(698)	(2 448)	(608)	(636)	(618)	(649)	(2 511)
Odwroćenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	16	17	18	15	66	16	16	15	15	62
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy**	2	(6)	(1)	(176)	(181)	0	0	9	13	22
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych **	0	(3)	(4)	(3)	(10)	(3)	(4)	(4)	(16)	(27)
Korekta dotycząca wpływu dekonsolidacji spółek zależnych***	(1)	0	0	0	(1)	0	0	0	0	0
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	74	139	378	(176)	415	88	109	150	57	404
% przychodów	2,7%	5,0%	13,2%	-5,9%	3,6%	3,1%	3,9%	5,4%	1,8%	3,5%
Koszty finansowe, netto	(80)	(73)	(107)	(48)	(308)	(132)	(49)	(83)	(78)	(342)
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(17)	(18)	(15)	(66)	(16)	(16)	(15)	(15)	(62)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto	(50)	(48)	(49)	(49)	(196)	(51)	(45)	(43)	(44)	(183)
- Koszty dyskonta	(14)	(11)	(20)	(3)	(48)	(23)	0	(11)	(9)	(43)
- Koszty różnic kursowych	0	3	(20)	19	2	(42)	12	(14)	(10)	(54)
Podatek dochodowy	1	(14)	(49)	37	(25)	6	(8)	(14)	0	(16)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	(5)	52	222	(187)	82	(38)	52	53	(21)	46

* W 2 kwartale 2020 ujęto retrospektywnie dodatkowy wpływ MSSF 16 jak opisano w Sprawozdaniu Finansowym w nocie 2 i 3

** Koszty świadczeń pracowniczych 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

*** Zyski ze sprzedaży aktywów nie zawierają wpływu dekonsolidacji spółek zależnych

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2019				2020			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Konwergentni klienci indywidualni (B2C)	1 276	1 307	1 331	1 369	1 387	1 410	1 441	1 483
Stacjonarne usługi głosowe								
PSTN	2 322	2 228	2 140	2 046	1 962	1 900	1 831	1 762
VoIP	1 006	1 031	1 046	1 063	1 072	1 099	1 110	1 138
Razem łącza główne – rynek detaliczny	3 328	3 259	3 186	3 109	3 034	2 998	2 941	2 899
- w tym klienci konwergentni (B2C)	778	800	807	825	830	833	839	855
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	44	38	31	27	23	21	18	16
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	734	762	776	799	807	813	822	839
Dostępny szerokopasmowe								
ADSL	1 098	1 056	1 017	958	923	896	864	822
VHBB (VDSL + światłowód)	921	961	998	1 063	1 101	1 139	1 184	1 252
w tym VDSL	522	527	525	543	537	531	522	527
w tym światłowód	399	434	473	520	564	608	662	725
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	557	565	574	586	592	603	614	628
Rynek detaliczny – łącznie	2 576	2 582	2 589	2 607	2 616	2 638	2 662	2 702
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 276	1 307	1 331	1 369	1 387	1 410	1 441	1 483
Baza klientów usług TV								
IPTV	455	476	495	521	539	554	575	605
DTH (telewizja satelitarna)	503	496	484	473	456	442	425	410
Liczba klientów usług TV	958	972	979	994	994	996	1 001	1 015
- w tym klienci konwergentni (B2C)	758	788	802	828	836	842	851	870
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)								
Post-paid								
<i>telefony komórkowe</i>	7 553	7 611	7 672	7 748	7 810	7 875	7 985	8 095
<i>internet mobilny</i>	934	895	865	831	822	806	777	751
<i>M2M</i>	1 483	1 534	1 591	1 658	1 710	1 823	1 987	2 046
Post-paid razem	9 970	10 040	10 128	10 237	10 342	10 504	10 749	10 892
- w tym klienci konwergentni (B2C)	2 434	2 486	2 528	2 589	2 612	2 651	2 713	2 787
Pre-paid	4 867	4 924	5 012	5 047	5 095	4 982	4 920	4 860
Razem	14 837	14 964	15 140	15 284	15 436	15 487	15 669	15 752
Liczba klientów usług hurtowych								
WLR	408	381	354	328	310	299	287	273
BSA	137	133	129	128	128	129	130	132
LLU	73	69	66	63	60	58	55	52

kwartałne ARPO w zł na miesiąc	2019				2020			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	101,4	101,9	103,4	102,8	104,8	105,4	105,5	107,1
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	36,3	36,2	36,2	36,3	36,5	37,4	36,8	37,3
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	55,5	54,9	55,2	56,0	56,7	58,0	58,7	58,7
Usługi wyłącznie komórkowe	20,0	20,1	20,3	20,0	19,5	19,3	19,9	19,8
Post-paid bez M2M	26,9	27,0	27,1	26,7	26,3	25,5	25,9	25,6
<i>telefony komórkowe</i>	28,6	28,7	28,9	28,5	28,0	27,2	27,6	27,3
<i>internet mobilny</i>	16,4	15,9	15,4	14,3	13,6	13,3	12,9	12,7
Pre-paid	11,4	11,6	12,1	11,9	11,6	11,9	12,5	12,7
Usługi hurtowe komórkowe	7,1	7,5	7,4	7,5	8,0	8,4	7,9	8,7

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2019				2020			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Liczba smartfonów (w tys.)	7 521	7 658	7 778	7 857	7 857	7 907	8 112	8 158
AUPU (w minutach)								
Post-paid	357,9	356,6	349,5	354,3	397,3	441,5	386,7	443,4
Pre-paid	161,9	163,0	158,8	158,6	173,2	193,3	175,7	197,3
Zagregowane	286,5	285,8	279,3	281,8	314,2	350,2	310,4	355,5
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)								
Post-paid	2,8	2,5	2,4	2,8	2,5	2,1	2,2	2,3
Pre-paid	10,8	10,2	10,7	10,2	9,1	10,4	11,4	10,7
SAC post-paid (zł)	82,4	99,1	94,8	116,6	82,1	78,3	77,5	139,5
SRC post-paid (zł)	43,9	43,1	45,7	60,9	48,0	59,8	59,1	64,7

Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)	2019				2020			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Orange Polska	13 077	12 429	12 219	12 034	11 885	11 219	11 047	11 048
50% pracowników Networks	355	353	351	342	330	330	335	333
Razem	13 432	12 782	12 570	12 376	12 215	11 549	11 382	11 381

Używane terminy:

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

AUPU – *Average Usage Per User* (średni czas połączeń na abonenta) – stosunek średniego miesięcznego całkowitego czasu połączeń w minutach do średniej liczby kart SIM (z wyłączeniem telemetrii) w danym okresie.

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

Przychody z usług konwergentnych – 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.

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.

Przychody z usług 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.

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

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 100 Mb/s.

Przychody z usług wyłącznie komórkowych – 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.

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 mobilnych 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.

SAC – *Subscriber Acquisition Cost* (koszt pozyskania abonenta) – stosunek kosztów pozyskania klientów do liczby klientów przyłączonych w danym okresie brutto. Koszty pozyskania klientów obejmują prowizje płacone dystrybutorom oraz dopłaty netto do sprzedaży telefonów komórkowych.

SRC – *Subscriber Retention Cost* (koszt utrzymania abonenta) – stosunek kosztów utrzymania klientów do liczby klientów utrzymanych w danym okresie. Koszty utrzymania klientów obejmują prowizje płacone dystrybutorom oraz dopłaty netto do sprzedaży telefonów komórkowych.