



Warszawa, 16 lutego 2022 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 3/2022

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 2021.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Nocie 3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za rok zakończony 31 grudnia 2021 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow>).

Orange Polska informuje o doskonałych wynikach w 2021 roku i powrocie do wypłacania dywidend – to mocny pierwszy krok w realizacji strategii .Grow

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	4 kw. 2021	4 kw. 2020	Zmiana	2021	2020	Zmiana
przychody	3 171	3 083	+2,9%	11 928	11 508	+3,6%
EBITDAaL	707	654	+8,1%	2 963	2 797	+5,9%
marża EBITDAaL	22,3%	21,2%	+1,1 p.p.	24,8%	24,3%	+0,5 p.p.
zysk operacyjny	15	57	-74%	2 211	404	5,5x
zysk/(strata) netto	-69	-21	3,3x	1 672	46	36,3x
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	650	595	+9,2%	1 737	1 801	-3,6%
organiczne przepływy pieniężne	131	224	-42%	867	642	+35%

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	4 kw. 2021	4 kw. 2020	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 552	1 483	+4,7%
dostępny mobilne (karty SIM)	16 800	15 752	+6,7%
post-paid	11 847	10 892	+8,8%
pre-paid	4 953	4 860	+1,9%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 746	2 702	+1,6%
w tym łącza światłowodowe	945	725	+30,3%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	2 660	2 899	-8,2%

Podsumowanie:

- **Bardzo dobre wyniki finansowe w 2021 roku:**
 - wzrost przychodów w połączeniu z dalszą transformacją kosztów przełożył się na wzrost EBITDAaL o 5,9% r/r. Prognoza roczna osiągnięta w górnym przedziale¹.
 - wyższa EBITDAaL oraz sprzedaż aktywów przyczyniły się do wzrostu organicznych przepływów pieniężnych o 35% r/r
 - skokowy wzrost zysku netto do 1,7 mld zł dzięki rosnącej rentowności operacyjnej oraz zyskowi z transakcji dotyczącej spółki Światłowód Inwestycje
 - obniżenie dźwigni finansowej do 1,4x (z 2,0x rok wcześniej) dzięki wpływom z transakcji dotyczącej spółki Światłowód Inwestycje oraz rosnącym organicznym przepływom pieniężnym
- **Wzrost przychodów w 2021 roku o 3,6% rok-do-roku, odzwierciedlający:**
 - wzrost o 6,7% r/r w kluczowych usługach telekomunikacyjnych, dzięki strategii ukierunkowanej na wartość, rozwojowi usług światłowodowych oraz odbudowie przychodów z roamingu
 - wzrost o 19% r/r w usługach IT i integracyjnych, dzięki solidnemu wzrostowi organicznemu oraz przychodom spółki Craftware
 - wzrost o 8% r/r przychodów ze sprzedaży sprzętu (względem wyników 2020 r., na które wpłynęły obostrzenia pandemiczne)
 - negatywny wpływ regulacyjny niższych stawek za zakańczanie połączeń w sieciach komórkowych i stacjonarnych w drugim półroczu
- Zarząd Orange Polska rekomenduje wypłatę w 2022 dywidendy w wysokości 0,25 zł na akcję, co potwierdza powrót Spółki na ścieżkę wzrostu i solidne perspektywy na przyszłość
- Wzrost przychodów w 4 kw. o 2,9% rok-do-roku, dzięki kluczowym usługom telekomunikacyjnym oraz IT i integracyjnym
- Wzrost EBITDAaL w 4 kw. o 8,1% rok-do-roku w wyniku wzrostu marży bezpośredniej
- **Solidne wyniki komercyjne we wszystkich kluczowych usługach:**
 - wzrost o 5% r/r liczby klientów konwergentnych, +21 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - wzrost ARPO z usług konwergentnych w 4 kw. o 5,7% r/r
 - wzrost o 30% r/r liczby klientów światłowodu, +65 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - wzrost o 4% r/r liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych, +67 tys. przyłączeń netto w 4 kw.

¹ Zarząd prognozował niski do średniego jednocyfrowy wzrost procentowy EBITDAaL w 2021r.

- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w 2021 roku w wysokości 1,7 mld zł, mieszczące się w zakładanym przedziale**
 - 5,9 mln gospodarstw domowych w zasięgu usług światłowodowych na koniec roku
- **Zarząd prognozuje w 2022 roku stabilizację EBITDAaL lub wzrost na niskim jednocyfrowym poziomie oraz potwierdza wszystkie cele finansowe przedstawione w strategii .Grow**

Odnosząc się do wyników za 2021 rok, Julien Ducarroz, Prezes Zarządu, stwierdził:

„Rok 2021 był pierwszym rokiem wdrażania naszej nowej, ambitnej strategii .Grow, a doskonałe ubiegłoroczne wyniki to bardzo mocny pierwszy krok w kierunku jej realizacji. Osiągnęliśmy wszystkie zakładane cele. Do przyspieszenia wzrostu przyczyniły się usługi kluczowe, dzięki dużemu popytowi konsumenckiemu i strategii ukierunkowanej na wartość, a także wzrost w usługach IT i integracyjnych.

Realizację strategii wspomagają zmiany organizacyjne: nasze jednostki zajmujące się rynkiem konsumenckim i biznesowym przejęły odpowiedzialność za obsługę klientów, a ponadto utworzyliśmy nową jednostkę organizacyjną, zajmującą się cyfryzacją, która wzmocni działania w tym obszarze. To wesprze naszą podróż związaną z transformacją cyfrową oraz pomoże nam skoncentrować się jeszcze bardziej na potrzebach klientów. To idzie w parze z inwestycjami w rozwój pracowników Orange Polska, którzy są podstawą naszego sukcesu.

Program #OrangeGoesGreen przyczynił się do mobilizacji naszych zespołów wokół ambitnych celów klimatycznych wyznaczonych do 2025 roku. W 2021 roku zmniejszyliśmy emisję CO₂ o 9%, co w dużej części wynikało z wykorzystania przez nas po raz pierwszy energii ze źródeł odnawialnych. Pod koniec roku podpisaliśmy kolejną długoterminową umowę na zakup energii odnawialnej od producenta (PPA), która od 2024 roku zabezpieczy dalsze 20% naszego rocznego zapotrzebowania. Jestem dumny, że te działania są doceniane: nasza strategia klimatyczna zajęła trzecie miejsce wśród spółek giełdowych w Polsce w rankingu przygotowanym przez warszawską filię Programu Środowiskowego ONZ².

Ubiegły rok był szczególnie istotny w odniesieniu do usług światłowodowych. Dzięki bardzo dobrym wynikom pod koniec roku, zarówno w usługach detalicznych jak i hurtowych, osiągnęliśmy poziom 1 miliona klientów światłowodu. W zasięgu naszych usług światłowodowych znajduje się już prawie 6 milionów gospodarstw domowych, przy czym zgodnie z przyjętą strategią w dalszej ekspansji opieramy się głównie na partnerstwach hurtowych. Zakończyliśmy realizację innowacyjnego projektu Światłowód Inwestycje (FiberCo), który umożliwi nam przez wiele lat rozszerzanie zasięgu sieci światłowodowej na bardzo atrakcyjnych obszarach.

W 2022 roku będziemy prowadzić działalność w zmiennym i niekiedy związanym z dużymi wyzwaniem otoczeniu makroekonomicznym. Jesteśmy jednak nieodmiennie przekonani, że nasza strategia jest najlepiej dostosowana do tego, żeby w pełni wykorzystać nasze aktywa i wartości. W strategii komercyjnej położymy nacisk na wartość – co jest jeszcze istotniejsze w otoczeniu inflacyjnym. Jako że technologia 5G otworzy nowe perspektywy wzrostu, liczymy na zakończenie aukcji na częstotliwości 5G, co pozwoli nam przystąpić do budowy tej sieci. Będziemy również kontynuować cyfryzację procesów biznesowych, przekwalifikowywanie naszych pracowników oraz proces zmiany kultury organizacyjnej.

Mam przyjemność poinformować, że Zarząd Orange Polska rekomenduje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę w 2022 roku dywidendy w wysokości 0,25 zł na akcję z zysku za 2021 rok.

² Niezależny Benchmark Strategii Klimatycznych przygotowany przez Go Responsible wspólnie z Centrum UNEP/GRID Warszawa, opublikowany w listopadzie 2021r.

To potwierdzenie powrotu na ścieżkę wzrostu oraz wyraz przekonania – wyrażonego w strategii „Grow – że nasze aktywa i wiedza są coraz ważniejsze dla polskiego społeczeństwa.”

Wyniki finansowe

Wzrost przychodów w 2021 roku o 3,6% rok-do-roku, dzięki kluczowym usługom telekomunikacyjnym oraz usługom IT i integracyjnym

Przychody w 2021 roku wyniosły 11 928 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 420 mln zł, tj. 3,6%. Dynamika wzrostu znacząco przyspieszyła względem 2020 roku, kiedy przychody wzrosły o 0,9% rok-do-roku. Na trend przychodów w 2021 roku wpłynęły głównie cztery czynniki.

Po pierwsze, łączne przychody z usług konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego (stanowiące nasze kluczowe usługi telekomunikacyjne) zwiększyły się w ujęciu rocznym o 6,7%. Dynamika wzrostu tych przychodów była znacznie większa niż w 2020 roku, kiedy wzrost wyniósł 2,9%. Na ten wynik złożyły się dwa korzystne czynniki: duży wzrost liczby klientów oraz poprawa trendu średniego przychodu, jaki ci klienci generują (ARPO). Wzrost wskaźnika ARPO był efektem strategii cenowej nastawionej na wartość, rosnącego udziału klientów usług światłowodowych oraz częściowego odbudowania przychodów z roamingu po obostrzeniach pandemicznych w 2020 roku.

Po drugie, w kolejnym roku utrzymała się bardzo wysoka dynamika wzrostu w usługach IT i integracyjnych. Przychody z tych usług wzrosły w ujęciu rocznym o 19%, do czego przyczynił się wysoki wzrost organiczny (w spółkach BlueSoft i Integrated Solutions) oraz konsolidacja wyników spółki Craftware (przejętej pod koniec 2020 roku). Po trzecie, przychody z usług hurtowych zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 10%, głównie w wyniku wprowadzonych w drugiej połowie roku regulacyjnych obniżek stawek za zakańczanie połączeń w sieciach komórkowych i stacjonarnych. Po czwarte, nastąpiło odbicie w przychodach ze sprzedaży sprzętu, które w ujęciu rocznym zwiększyły się o 8%, po spowolnieniu związanym z pandemią w 2020 roku.

W samym czwartym kwartale przychody zwiększyły się o 88 mln zł, tj. 2,9% rok-do-roku. Nie zmieniły się główne czynniki tego wzrostu: kluczowe usługi telekomunikacyjne (wzrost o 7,2% rok-do-roku) oraz usługi IT i integracyjne (+21% rok-do-roku). Przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się w ujęciu rocznym o 9%, co było odzwierciedleniem skutecznej kampanii świątecznej. Natomiast spadek przychodów z usług hurtowych o 19% wynikał głównie z regulacyjnych obniżek stawek za zakańczanie połączeń w sieciach komórkowych i stacjonarnych.

Dobre wyniki komercyjne w 2021 roku we wszystkich kluczowych usługach

W 2021 roku nadal skutecznie łączyliśmy solidne wzrosty liczby klientów we wszystkich kluczowych usługach (konwergentnych, stacjonarnego dostępu szerokopasmowego i komórkowych abonamentowych) z poprawą bazowych 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 jest naszą przewagą konkurencyjną, 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 2021 roku o 69 tys., tj. 4,7% w ujęciu rocznym, przekraczając poziom 1,55 mln. Na koniec grudnia, 67% indywidualnych klientów dostępu szerokopasmowego było abonentami ofert konwergentnych (wobec 65% rok wcześniej). Wskaźnik ARPO z usług konwergentnych wzrósł o 5,8% w ujęciu rocznym, osiągając w skali całego roku poziom 111,9 zł. Było to przede wszystkim wynikiem strategii nastawionej na wartość oraz rosnącego udziału usług światłowodowych i TV. W samym czwartym kwartale

przyłączono netto 21 tys. klientów (co było najlepszym wynikiem kwartalnym w 2021 roku), a wskaźnik ARPO wyniósł 113,2 zł, co oznacza wzrost o 5,7% rok-do-roku.

Całkowita liczba **klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła w 2021 roku o 44 tys., tj. 1,6% rok-do-roku. W samym czwartym kwartale liczba klientów tych usług zwiększyła się o 17 tys. W 2021 roku zwiększyła się dynamika przyrostu bazy klientów światłowodu. Ich liczba wzrosła o 220 tys., tj. 30%, 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 65 tys., co jest najlepszym wynikiem kwartalnym w historii. Udział klientów usług światłowodowych w całkowitej bazie klientów internetu stacjonarnego osiągnął 34%. W dalszym ciągu zmniejszała się baza klientów korzystających z miedzianych łączy szerokopasmowych – ich liczba spadła względem poprzedniego roku o 172 tys. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrósł o 2,5%, 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 światłowodowej 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 2021 roku o 329 tys., tj. 4% rok-do-roku, do czego przyczyniły się wszystkie marki konsumenckie (Orange, Nju Mobile i Flex) oraz dobre wyniki na rynku biznesowym. Wzrasta lojalność naszych klientów: w 2021 roku wskaźnik rezygnacji z usług zmniejszył się do 2,1% (wobec 2,3% rok wcześniej). Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych wzrósł w 2021 roku o 0,9% rok-do-roku (wobec spadku o 4,2% rok-do-roku w 2020 roku), co było efektem strategii cenowej ukierunkowanej na wartość oraz odbudowy przychodów z roamingu międzynarodowego. Z wyłączeniem roamingu, wskaźnik ARPO z tych usług nie zmienił się w ujęciu rocznym.

Baza **klientów usług przedpłaconych** zwiększyła się w 2021 roku o 1,9%, do poziomu prawie 5 mln, w wyniku rosnącej liczby aktywacji nowych kart oraz zwiększonej aktywności klientów po zakończeniu obostrzeń związanych z pandemią. Wzrost ARPO z usług przedpłaconych wyniósł 3,7% w wyniku strategii ukierunkowanej na wartość oraz rosnącego udziału klientów z nielimitowanymi pakietami rozmów i SMS-ów.

W stacjonarnych usługach głosowych utrata łączy netto w 2021 roku wyniosła 239 tys. wobec 210 tys. rok wcześniej i odzwierciedlała niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

Wzrost EBITDAaL w 2021 roku o 5,9% dzięki dobrym wynikom w kluczowych usługach telekomunikacyjnych

EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu (EBITDAaL) za 2021 rok wyniosła 2 963 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 5,9%. Dynamika wzrostu EBITDAaL przyspieszyła, ponieważ wzrost przychodów przełożył się na zysk dzięki wysokiej dźwigni operacyjnej naszego biznesu. Marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) zwiększyła się o ponad 4%, głównie z powodu bardzo dobrej marży kluczowych usług telekomunikacyjnych oraz usług IT i integracyjnych. Do takiej dynamiki wzrostu przyczyniła się także niska baza porównawcza z ubiegłego roku, kiedy utworzyliśmy rezerwy związane z pandemią. Koszty pośrednie zwiększyły się w 2021 roku o 3% w ujęciu rocznym, na co złożyło się kilka kluczowych czynników. Po pierwsze, na koszty pośrednie korzystnie wpłynęła dalsza transformacja kosztów, obejmująca głównie oszczędności na kosztach pracy, kosztach usług zewnętrznych związanych z obsługą klientów i kosztach ogólnego zarządu. Po drugie, porównanie rok-do-roku odzwierciedla korzystny wpływ działań podjętych w 2020 roku przez Zarząd w celu zrównoważenia wpływu pandemii, w tym głównie jednorazowego ograniczenia systemu nagród jubileuszowych, co obniżyło koszty o 64 mln zł. Po trzecie, w 2021 roku zwiększyły się koszty reklamy i promocji po wcześniejszym spowolnieniu związanym z pandemią w 2020 roku.

W samym czwartym kwartale EBITDAaL zwiększyła się o 8,1% rok-do-roku w wyniku wzrostu marży bezpośredniej o prawie 4% oraz utrzymania kosztów pośrednich w przybliżeniu na tym samym poziomie. Czynniki wzrostu były podobne jak w przypadku wyników całorocznych.

Wynik netto w 2021 roku powiększony przez jednorazowy zysk związany z transakcją dotyczącą spółki Światłowód Inwestycje

Zysk netto w 2021 roku wyniósł 1 672 mln zł i został znacznie powiększony przez jednorazowy zysk w wysokości 1 400 mln zł (po odliczeniu podatku) na sprzedaży 50% udziałów w spółce Światłowód Inwestycje. Z wyłączeniem tego jednorazowego zdarzenia, zysk netto wyniósł 272 mln zł, co stanowi znaczący wzrost wobec 46 mln zł osiągniętych w 2020 roku. Do wzrostu zysku netto przyczyniły się wzrost EBITDAaL, zmniejszenie amortyzacji (dzięki wydłużeniu okresu ekonomicznej użyteczności niektórych składników majątku) oraz niższe koszty finansowe (które w 2020 roku wzrosły w wyniku ujemnych różnic kursowych, głównie z przeszacowania długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu denominowanych w euro). Wynik netto obniżyło natomiast zawiązanie rezerwy w wysokości 136 mln zł, wynikającej z nowej umowy społecznej.

Organiczne przepływy pieniężne w 2021 roku odzwierciedlają wysokie środki pieniężne z działalności operacyjnej oraz wyższe wpływy ze sprzedaży aktywów

Organiczne przepływy pieniężne w 2021 roku wyniosły 867 mln zł, co oznacza wzrost o 225 mln zł, tj. 35% rok-do-roku. Na ten wynik złożyły się trzy zasadnicze czynniki. Po pierwsze, wzrost środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej (przed zmianą kapitału obrotowego) o ponad 200 mln zł odzwierciedlał wzrost EBITDAaL. Po drugie, wpływy pieniężne ze sprzedaży aktywów wyniosły 196 mln zł i w ujęciu rocznym były znacznie wyższe, do czego przyczyniło się lepsza sprzedaż nieruchomości (w porównaniu z bardzo niskim poziomem, wynikającym z pandemii, w 2020 roku) oraz zbycie aktywów sieciowych spółce Światłowód Inwestycje (Orange Polska sprzedał aktywa związane z siecią światłowodową, którą zaczął budować przed podpisaniem umowy). Te dwa bardzo korzystne czynniki, zostały jednak częściowo zrównoważone przez większe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy o 111 mln zł w ujęciu rocznym, wynikające głównie z większego wzrostu należności odzwierciedlającego wzrost ratalnej sprzedaży sprzętu.

Odnosząc się do wyników za 2021 rok, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„W 2021 roku osiągnęliśmy wyniki zgodne z oczekiwaniami i bardzo dobre we wszystkich obszarach. EBITDAaL zwiększyła się o prawie 6% dzięki wzrostowi przychodów i wysokiej dźwigni operacyjnej. Szczególnie cieszy mnie to, że dynamika wzrostu przychodów z kluczowych usług telekomunikacyjnych, które mają istotny wpływ na osiąganą marżę, wyniosła aż 6,7%. Było to wynikiem naszej strategii komercyjnej ukierunkowanej na wartość w połączeniu ze stabilnymi przyrostami wolumenu klientów i poprawą trendów wskaźników ARPO. Rosnąca EBITDAaL, wysokie przepływy pieniężne oraz wpływy ze sprzedaży 50% udziałów w spółce Światłowód Inwestycje umożliwiły wzrost zysku netto i wskaźnika ROCE oraz obniżenie dźwigni finansowej do 1,4x. Propozycja Zarządu dotycząca wypłaty dywidendy z zysku za 2021 rok jest wyrazem naszego przekonania o dalszych perspektywach wzrostu i dobrej sytuacji bilansowej.

Po bardzo dobrym 2021 roku, jesteśmy na dobrej drodze do osiągnięcia celów sformułowanych w strategii .Grow. W 2022 roku na nasze przychody wpłyną jednak negatywnie dalsze obniżki stawek MTR i FTR, a wzrost EBITDAaL nieuchronnie spowolnią wyższe koszty związane z kryzysem na rynku energii. Pokładając jednak zaufanie w sile naszych aktywów, rosnącym popycie oraz jakości naszych usług, w pełni potwierdzamy wszystkie długoterminowe ambicje strategiczne i cele finansowe.”

Zarząd rekomenduje wypłatę dywidendy z zysku za 2021 rok

Biorąc pod uwagę bardzo dobre wyniki za 2021 rok oraz dobrą sytuację bilansu, Zarząd Orange Polska podjął w dniu 16 lutego 2022 roku uchwałę, w której rekomenduje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę w 2022 roku dywidendy pieniężnej w wysokości 0,25 zł na akcję z zysku za 2021 rok.

Ta propozycja jest zgodna z polityką dotyczącą dywidendy sformułowaną w strategii .Grow. Spółka uznaje dywidendę w wysokości 0,25 zł na akcję jako 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 2022 rok

Zarząd Orange Polska ogłasza prognozę Spółki na cały 2022 rok.

Prognozujemy niewielki spadek przychodów w 2022 roku. Spadek ten będzie wynikiem regulacyjnych obniżek stawek za zakańczanie połączeń w sieciach komórkowych i stacjonarnych (wpływ ten będzie obejmował obniżki wprowadzone w drugim półroczu 2021 roku oraz kolejne obniżki, które weszły w życie w 2022 roku), które wpływają negatywnie na przychody z usług hurtowych (lecz tylko w ograniczonym stopniu na marżę zysku). Z wyłączeniem wpływu tych decyzji regulacyjnych, oczekujemy wzrostu przychodów, wspieranego głównie przez dalsze wzrosty w kluczowych usługach telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie dostępu szerokopasmowego), IT i integracyjnych oraz sprzedaży sprzętu.

Według szacunków Zarządu, w 2022 roku EBITDAaL będzie na poziomie stabilnym lub wzrośnie na niskim jednocyfrowym poziomie procentowym. Podobnie jak w 2021 roku, oczekujemy, że EBITDAaL zostanie wsparta przez wzrost przychodów we wszystkich kluczowych obszarach naszej działalności, stałe ukierunkowanie na wartość oraz dalszą optymalizację kosztów. Jednak spodziewamy się, że otoczenie inflacyjne, a zwłaszcza wyjątkowy wzrost cen energii, będą negatywnie wpływać na wysokość kosztów operacyjnych, stanowiąc kluczowy czynnik niepewności.

Przewidujemy, że ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex) będą się mieścić w przedziale 1,7-1,9 mld zł. Zgodnie z definicją, wskaźnik ten nie obejmuje płatności za przyznanie i przedłużenie rezerwacji częstotliwości komórkowych.

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.

Średniookresowa prognoza finansowa (wg prezentacji z 28 czerwca 2021)

2021-2024³

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

³ Z zastrzeżeniem wpływu ostatecznych zapisów ustawy o cyberbezpieczeństwie oraz z wyłączeniem istotnych nieorganicznych zmian w strukturze Orange Polska; CAGR względem 2020 roku.

⁴ Pod warunkiem, że wskaźnik długu netto do EBITDAaL nie przekroczy 2,1x (z uwzględnieniem wyników aukcji na częstotliwości 5G); podlega zatwierdzeniu przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.

Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

<i>(w milionach złotych)</i>	4 kw. 2021	4 kw. 2020	2021	2020
Zysk z działalności operacyjnej	15	57	2 211	404
Pomniejszenie o zysk na utracie kontroli w Światłowód Inwestycje	-	-	-1 543	-
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży aktywów	-28	-40	-52	-61
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych*	591	649	2 255	2 511
Pomniejszenie o udział w zyskach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	1	-	-9	-
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-13	-15	-53	-62
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy	136	-13	129	-22
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych	5	16	25	27
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	707	654	2 963	2 797

* Zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa użytkowania wieczystego gruntu, historycznie ujętych jako środki trwałe, a następnie przeklasyfikowanych do aktywów z tytułu prawa do użytkowania (34 mln złotych w 4 kw. i całym roku 2021).

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 2021 roku.

17 lutego 2022 r.

Rozpoczęcie: 11:00 CET

Prezentacja odbędzie się przez internet. Będzie dostępna poprzez transmisję w sieci (<http://infostrefa.tv/orange>) oraz telefoniczne połączenie konferencyjne.

Godzina:

11:00 (Warszawa)

10:00 (Londyn)

05:00 (Nowy Jork)

Numery do telekonferencji:

Kod do telekonferencji: 411064

Polska: 0048 22 124 49 59

Francja: 0033 1758 50 878

Kanada: 001 587 855 1318

Niemcy: 0049 30 25 555 323

Rosja: 007 495 283 98 58

Stany Zjednoczone: 001 718 866 4614

Wielka Brytania: 44 203 984 9844

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2020					2021				
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok
Rachunek zysków i strat	przekształcone* (MSSF16)	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
Przychody										
Usługi wyłącznie komórkowe	638	630	645	644	2 557	631	652	682	671	2 636
Usługi wyłącznie stacjonarne	523	527	518	513	2 081	504	494	484	486	1 968
Usługi wąskopasmowe	208	206	194	190	798	182	174	165	161	682
Usługi szerokopasmowe	211	214	216	215	856	214	214	214	217	859
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	104	107	108	108	427	108	106	105	108	427
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	419	428	438	456	1 741	477	492	511	522	2 002
Sprzedaż sprzętu	306	308	325	407	1 346	343	330	342	445	1 460
Usługi IT i integracyjne	233	238	186	340	997	250	269	255	412	1 186
Usługi hurtowe	601	613	590	618	2 422	598	598	493	501	2 190
Hurtowe usługi komórkowe	349	366	345	378	1 438	353	378	317	323	1 371
Hurtowe usługi stacjonarne	171	165	162	156	654	157	132	86	85	460
Pozostałe	81	82	83	84	330	88	88	90	93	359
Pozostałe przychody	84	84	91	105	364	115	119	118	134	486
Przychody razem	2 804	2 828	2 793	3 083	11 508	2 918	2 954	2 885	3 171	11 928
Koszty świadczeń pracowniczych**	(402)	(287)	(320)	(343)	(1 352)	(372)	(339)	(318)	(364)	(1 393)
Koszty zakupów zewnętrznyc**	(1 550)	(1 597)	(1 537)	(1 851)	(6 535)	(1 627)	(1 662)	(1 568)	(1 929)	(6 786)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(482)	(507)	(489)	(513)	(1 991)	(482)	(491)	(396)	(413)	(1 782)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(151)	(162)	(161)	(176)	(650)	(152)	(163)	(162)	(192)	(669)
- Koszty sprzedaży	(546)	(552)	(519)	(763)	(2 380)	(587)	(582)	(582)	(816)	(2 567)
- Pozostałe usługi obce**	(371)	(376)	(368)	(399)	(1 514)	(406)	(426)	(428)	(508)	(1 768)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne**	(21)	(42)	(39)	(75)	(177)	(59)	(42)	(60)	(30)	(191)
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(36)	(50)	(30)	(35)	(151)	(23)	(23)	(16)	(5)	(67)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(106)	(108)	(110)	(110)	(434)	(115)	(118)	(119)	(123)	(475)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(16)	(15)	(15)	(62)	(13)	(14)	(13)	(13)	(53)
EBITDAaL	673	728	742	654	2 797	709	756	791	707	2 963
% przychodów	24,0%	25,7%	26,6%	21,2%	24,3%	24,3%	25,6%	27,4%	22,3%	24,8%
Zyski ze sprzedaży aktywów	10	5	6	40	61	(20)	7	37	28	52
Zysk związany ze sprzedażą 50% udziałów w Światłowod Inwestycje								1 543		1 543
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych***	(608)	(636)	(618)	(649)	(2 511)	(576)	(542)	(546)	(591)	(2 255)
Odwrocenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	16	16	15	15	62	13	14	13	13	53
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy**	0	0	9	13	22	0	0	7	(136)	(129)
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych **	(3)	(4)	(4)	(16)	(27)	(10)	(11)	1	(5)	(25)
Udział w zysku wspólnego przedsięwzięcia skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem								10	(1)	9
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	88	109	150	57	404	116	224	1 856	15	2 211
% przychodów	3,1%	3,9%	5,4%	1,8%	3,5%	4,0%	7,6%	64,3%	0,5%	18,5%
Koszty finansowe, netto	(132)	(49)	(83)	(78)	(342)	(66)	(45)	(86)	(84)	(281)
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(16)	(16)	(15)	(15)	(62)	(13)	(14)	(13)	(13)	(53)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe, netto	(51)	(45)	(43)	(44)	(183)	(38)	(44)	(42)	(42)	(166)
- Koszty dyskonta	(23)	0	(11)	(9)	(43)	(8)	(12)	(15)	(31)	(66)
- Koszty różnic kursowych	(42)	12	(14)	(10)	(54)	(7)	25	(16)	2	4
Podatek dochodowy	6	(8)	(14)	0	(16)	(11)	(63)	(184)	0	(258)
Skonsolidowany zysk / (strata) netto	(38)	52	53	(21)	46	39	116	1 586	(69)	1 672

* W 2 kwartale 2020 ujęto retrospektywnie dodatkowy wpływ MSSF 16 jak opisano w nocie 4 w Sprawozdaniu Finansowym za rok 2020

** 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

*** 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).

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2020				2021			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Konwergentni klienci indywidualni (B2C)	1 387	1 410	1 441	1 483	1 503	1 517	1 531	1 552
Stacjonarne usługi głosowe								
PSTN	1 962	1 900	1 831	1 762	1 686	1 624	1 570	1 514
VoIP	1 072	1 099	1 110	1 138	1 151	1 158	1 151	1 145
Razem łącza główne – rynek detaliczny	3 034	2 998	2 941	2 899	2 837	2 782	2 722	2 660
- w tym klienci konwergentni (B2C)	830	833	839	855	859	860	852	845
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	23	21	18	16	13	11	10	9
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	807	813	822	839	846	849	842	836
Dostępny szerokopasmowy								
Światłowod	564	608	662	725	779	827	880	945
ADSL	923	896	864	822	786	756	725	686
VDSL	537	531	522	527	519	511	501	491
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	592	603	614	628	627	625	623	624
Rynek detaliczny – łącznie	2 616	2 638	2 662	2 702	2 711	2 719	2 729	2 746
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 387	1 410	1 441	1 483	1 503	1 517	1 531	1 552
Baza klientów usług TV								
IPTV	539	554	575	605	625	642	669	710
DTH (televizja satelitarna)	456	442	425	410	392	376	339	286
Liczba klientów usług TV	994	996	1 001	1 015	1 017	1 018	1 008	995
- w tym klienci konwergentni (B2C)	836	842	851	870	876	879	871	862
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)								
Post-paid								
<i>telefony komórkowe</i>	7 810	7 875	7 985	8 095	8 183	8 266	8 357	8 424
<i>internet mobilny</i>	822	806	777	751	723	705	690	674
<i>M2M</i>	1 710	1 823	1 987	2 046	2 111	2 221	2 632	2 749
Post-paid razem	10 342	10 504	10 749	10 892	11 017	11 192	11 679	11 847
- w tym klienci konwergentni (B2C)	2 612	2 651	2 713	2 787	2 823	2 848	2 871	2 900
Pre-paid	5 095	4 982	4 920	4 860	4 783	4 855	4 910	4 953
Razem	15 436	15 487	15 669	15 752	15 800	16 047	16 590	16 800
Gospodarstwa domowe w zasięgu sieci światłowodowej	4 393	4 602	4 793	4 998	5 174	5 379	5 611	5 934
Liczba klientów usług hurtowych								
WLR	310	299	287	273	260	251	242	232
BSA	128	129	130	132	136	139	142	144
- w tym światłowod	10	14	19	26	34	41	47	53
LLU	60	58	55	52	49	46	44	42

kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2020				2021			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	104,8	105,4	105,5	107,1	109,6	111,4	113,2	113,2
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	36,5	37,4	36,8	37,3	37,1	37,0	36,5	36,9
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	56,7	58,0	58,7	58,7	58,8	59,2	59,5	60,5
Usługi wyłącznie komórkowe	19,5	19,3	19,9	19,8	19,6	20,1	20,7	20,3
Post-paid bez M2M	26,3	25,5	25,9	25,6	25,6	26,0	26,7	26,3
<i>telefony komórkowe</i>	28,0	27,2	27,6	27,3	27,2	27,7	28,3	27,9
<i>internet mobilny</i>	13,6	13,3	12,9	12,7	12,5	12,3	12,3	12,2
Pre-paid	11,6	11,9	12,5	12,7	11,9	12,6	13,1	12,9
Usługi hurtowe komórkowe	8,0	8,4	7,9	8,7	8,1	8,5	7,1	7,2

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej		2020				2021			
		1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
AUPU (w GB)									
Post-paid		4,5	4,8	5,3	5,3	5,4	5,9	6,3	6,5
Pre-paid		3,8	4,1	4,3	4,7	4,8	5,1	5,4	5,8
Zagregowane		4,2	4,5	4,9	5,1	5,2	5,6	6,0	6,2
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)									
Post-paid		2,5	2,1	2,2	2,3	2,3	1,9	1,8	2,3
Pre-paid		9,1	10,4	11,4	10,7	10,8	9,1	10,0	10,5
Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)		2020				2021			
		1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Orange Polska		11 885	11 219	11 047	11 048	10 827	10 583	10 312	10 125
50% pracowników Networks		330	330	335	333	349	332	327	327
Razem		12 215	11 549	11 382	11 381	11 176	10 915	10 639	10 452
Kluczowe wskaźniki środowiskowe		2020				2021			
		pełny rok				pełny rok			
Emisja CO2 (zakres 1 i 2) [tony (w tys.)]		405				367			
Zużycie energii [GWh]		541				533			
Energia odnawialna jako % całkowitego zużycia energii		0%				6%			

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 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.

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.