

GRUPA KAPITAŁOWA ORANGE POLSKA



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI ZA PIERWSZE PÓŁROCZE ZAKOŃCZONE 30 CZERWCA 2021

Niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”) w pierwszym półroczu 2021 roku zostało sporządzone na podstawie §69 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U. z 2018 poz.757). Dodatkowe informacje są dostępne w skonsolidowanym raporcie rocznym za 2020 rok.

Ujawnienia dotyczące pomiarów wyników zostały przedstawione w Notach 2 i 3 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska wg MSSF za 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2021 roku.

28 lipca 2021

| | |
|---|-----------|
| ROZDZIAŁ I OMÓWIENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO | 4 |
| 1 WYBRANE DANE ZE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO | 5 |
| 1.1 Omówienie skonsolidowanego rachunku zysków i strat | 6 |
| 1.2 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych | 6 |
| 1.3 Ekonomiczne nakłady inwestycyjne..... | 6 |
| 1.4 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej | 7 |
| 1.5 Transakcje z podmiotami powiązаныmi | 7 |
| 1.6 Opis znaczących umów | 7 |
| 1.7 Zdarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego..... | 7 |
| 1.8 Zakres konsolidacji w Grupie | 8 |
| 1.9 Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji..... | 8 |
| 1.10 Zarządzanie zasobami finansowymi i płynność finansowa Grupy..... | 8 |
| 1.10.1 Obligacje..... | 9 |
| 1.10.2 Kredyty bankowe i pożyczki | 9 |
| 1.10.3 Niewykorzystane linie kredytowe | 9 |
| 1.10.4 Warunki umów kredytowych..... | 9 |
| 1.10.5 Gwarancje i poręczenia | 9 |
| 1.10.6 Transakcje zabezpieczające | 10 |
| ROZDZIAŁ II SPRAWOZDANIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE WYNIKÓW OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH GRUPY | 11 |
| 2 WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE GRUPY | 12 |
| 2.1 Usługi konwergentne..... | 14 |
| 2.2 Usługi wyłącznie komórkowe | 15 |
| 2.2.1 Rynek i konkurencja | 16 |
| 2.2.2 Mobilne usługi głosowe oraz przesyłu danych | 17 |
| 2.3 Usługi wyłącznie stacjonarne | 17 |
| 2.3.1 Rynek i konkurencja | 19 |
| 2.3.2 Stacjonarne usługi przesyłu danych..... | 19 |
| 3 PERSPEKTYWY ROZWOJU ORANGE POLSKA | 21 |
| 3.1 Perspektywy rynkowe | 21 |
| 3.2 Nowy plan strategiczny .Grow na lata 2021-2024: kolejny śmiały krok na drodze budowania wartości..... | 21 |
| 3.3 Notowania akcji Orange Polska S.A. na Warszawskiej Giełdzie..... | 24 |
| 4 ISTOTNE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW LUB MOGĄCE MIEĆ WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORANGE POLSKA | 27 |
| 4.1 Implementacja strategii .Grow..... | 27 |
| 4.2 Przewidywany powrót do wypłat dywidend | 27 |
| 4.3 Projekt FiberCo: 50/50% JV z APG w celu budowy sieci światłowodowej do 1,7 mln gospodarstw domowych..... | 27 |
| 4.4 Nowe szanse na rynku hurtowym | 28 |
| 4.5 Przygotowania do wdrożenia 5G w Polsce | 28 |
| 4.6 Nabycie spółek BlueSoft sp. z o.o. oraz Craftware sp. z o.o. w celu wzmocnienia działalności w obszarze klientów biznesowych | 29 |
| 4.7 Rozbudowa infrastruktury | 29 |
| 4.8 Konkurencja na rynku usług telekomunikacyjnych | 30 |

| | | |
|---|---|-----------|
| 4.9 | Ewolucja sieci dystrybucji Grupy | 31 |
| 4.10 | Otoczenie regulacyjne..... | 32 |
| 4.11 | Roszczenia i spory, kary i postępowania | 35 |
| ROZDZIAŁ III STRUKTURA ORGANIZACYJNA | | 36 |
| 5 | ZMIANY ORGANIZACYJNE W PIERWSZYM PÓŁROCZU 2021 ROKU..... | 37 |
| 5.1 | Struktura Grupy na dzień 30 czerwca 2021 | 37 |
| 5.2 | Zmiany w strukturze organizacyjnej Orange Polska S.A..... | 37 |
| 5.2.1 | Zarząd Orange Polska S.A..... | 37 |
| 5.2.2 | Jednostki organizacyjne Orange Polska S.A. | 37 |
| 5.2.3 | Zmiany w strukturach organizacyjnych jednostek zależnych Orange Polska S.A. | 37 |
| 5.3 | Zmiany właścicielskie w Grupie w pierwszym półroczu 2021 r. | 38 |
| 5.4 | Akcjonariat Orange Polska | 38 |
| 5.5 | Organy zarządzające i nadzorujące jednostki dominującej | 39 |
| 5.5.1 | Akcje Orange Polska będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Orange Polska | 41 |
| 5.5.2 | Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy | 41 |
| 5.6 | Zatrudnienie | 42 |
| 5.6.1 | Umowa Społeczna..... | 42 |
| ROZDZIAŁ IV KLUCZOWE CZYNNIKI RYZYKA | | 44 |
| 6 | SYSTEM ZARZĄDZANIA RYZYKIEM W ORANGE POLSKA | 45 |
| ROZDZIAŁ V OŚWIADCZENIA..... | | 46 |
| 7 | OŚWIADCZENIA ZARZĄDU | 47 |
| 7.1 | Oświadczenie o przyjętych zasadach rachunkowości | 47 |
| 7.2 | Oświadczenie o wyborze podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych dokonującego badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego . | 47 |
| 7.3 | Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany okres | 47 |
| SŁOWNIK POJĘĆ SPECJALISTYCZNYCH..... | | 48 |

ROZDZIAŁ I
OMÓWIENIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
na dzień 30 czerwca 2021 oraz za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2021

1 WYBRANE DANE ZE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

WYBRANE DANE ZE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

| | 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca | | | | |
|--|------------------------------------|---|--------------------------------|---|-------------------|
| | 2021 w mln zł | 2021 w mln EUR ¹ | 2020 w mln zł | 2020 w mln EUR ² | Zmiana (%) |
| Skonsolidowany rachunek zysków i strat | | | | | |
| Przychody | 5 872 | 1 291 | 5 632 | 1 268 | 4,3% |
| EBITDAaL* | 1 465 | 322 | 1 401 | 315 | 4,6% |
| Marża EBITDAaL | 24,9% | | 24,9% | | 0,0 pp |
| Zysk z działalności operacyjnej * | 340 | 75 | 197 | 44 | 72,6% |
| Rentowność operacyjna | 5,8% | | 3,5% | | 2,3 pp |
| Zysk netto * | 155 | 34 | 14 | 3 | 1 007,1% |
| Zysk netto przypisany właścicielom Orange Polska S.A.* | 155 | 34 | 14 | 3 | 1 007,1% |
| Średnia ważona liczba akcji (w milionach)** | 1 312 | 1 312 | 1 312 | 1 312 | |
| Zysk na jedną akcję (w zł/EUR) | 0,12 | 0,03 | 0,01 | — | 1 100% |
| Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych | | | | | |
| Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej | 1 606 | 353 | 1 598 | 360 | 0,5% |
| Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej | (1 019) | (224) | (1 111) | (250) | (8,3)% |
| Środki pieniężne netto z działalności finansowej | (635) | (140) | (500) | (113) | 27,0% |
| Zmiana stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych, netto | (48) | (11) | (13) | (3) | 269,2% |
| Ekonomiczne nakłady inwestycyjne * | 887 | 195 | 819 | 184 | 8,3% |
| Organiczne przepływy pieniężne * | 357 | 79 | 360 | 81 | (0,8)% |
| Na dzień | | | | | |
| | 30.06.2021 w mln zł | 30.06.2021 w mln EUR³ | 31.12.2020 w mln zł | 31.12.2020 w mln EUR⁴ | Zmiana (%) |
| Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej | | | | | |
| Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych | 310 | 69 | 358 | 78 | (13,4)% |
| Pozostałe wartości niematerialne | 4 045 | 895 | 4 184 | 907 | (3,3)% |
| Środki trwałe | 9 716 | 2 149 | 10 301 | 2 232 | (5,7)% |
| Aktywa razem | 23 733 | 5 250 | 24 300 | 5 266 | (2,3)% |
| Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu***, w tym: | 8 296 | 1 835 | 8 715 | 1 889 | (4,8)% |
| Krótkoterminowe | 556 | 123 | 4 091 | 887 | (86,4)% |
| Długoterminowe | 7 740 | 1 712 | 4 624 | 1 002 | 67,4% |
| Pozostałe zobowiązania krótko i długoterminowe | 4 626 | 1 023 | 4 986 | 1 080 | (7,2)% |
| Kapitał własny razem | 10 811 | 2 392 | 10 599 | 2 297 | 2,0% |
| <i>Uwagi do przeliczenia powyższych danych:</i> | | | | | |
| 1 – Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,5472 | | 3 – Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,5208 | | | |
| 2 – Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,4413 | | 4 – Zastosowano kurs PLN/EUR = 4,6148 | | | |
| * Ujawnienia dotyczące pomiarów wyników zostały przedstawione w Notach 2 i 3 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska wg MSSF za 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2021 roku. | | | | | |
| ** Średnia ważona liczba akcji w okresie 6 miesięcy do dnia 30 czerwca 2021 r. i 2020 r. | | | | | |
| *** Wyłączając zobowiązania handlowe. | | | | | |

1.1 Omówienie skonsolidowanego rachunku zysków i strat

Przychody w 1 połowie 2021 r. wyniosły 5.872 mln zł i były wyższe rok-do-roku o 240 mln zł (+4,3%). Wzrost przychodów przyspieszył w porównaniu z 2020 r. kiedy wyniósł 0.9% rok-do-roku. Na ewolucję przychodów miało głównie wpływ następujące pięć czynników. Po pierwsze, łączne przychody z usług konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego (stanowiących podstawowe kategorie usług telekomunikacyjnych Grupy) zwiększyły się o 5,5% rok-do-roku. Dynamika wzrostu tych przychodów była istotnie wyższa niż w 2020 r., kiedy wzrost wyniósł 2,9%. Na ten znacznie lepszy wynik złożyły się dwa czynniki: duży wzrost liczby klientów (szczególnie w 2 połowie 2020 r.) oraz poprawa trendu średniego przychodu generowanego przez tych klientów (ARPO). Wzrost wskaźnika ARPO jest efektem strategii cenowej nastawionej na wartość oraz rosnącego udziału klientów usług światłowodowych. Po drugie, na solidnym 10% poziomie utrzymała się dynamika wzrostu przychodów z usług IT i integracji, w zdecydowanej większości pod wpływem efektu nabycia spółki Craftware pod koniec 2020 r. Po trzecie, o 10% wzrosły przychody ze sprzedaży sprzętu w wyniku częściowej odbudowy popytu na smartfony. Po czwarte, o prawie 40% wzrosły przychody w kategorii pozostałe na skutek polepszenia warunków biznesowych w zakresie odsprzedaży energii elektrycznej w stosunku do 2020 r. Po piąte, na wysokość całkowitych przychodów nadal niekorzystnie wpływał strukturalny spadek przychodów z tradycyjnej telefonii stacjonarnej, które w pierwszym półroczu 2021 r. zmniejszyły się o 14%.

EBITDAaL (w 2020 roku została zmieniona miara rentowności operacyjnej, zob. Nota 3 do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2020 rok) w 1 połowie 2021 r. wyniósł 1.465 mln zł i wzrósł on rok-do-roku o 64 mln zł czyli o 4,6%. Wzrost EBITDAaL przyspieszył w porównaniu z 2020 r. kiedy wzrósł o 2,9%, natomiast co równie istotne zmieniła się struktura tego wzrostu. W bieżącym roku wzrost został wygenerowany przez marżę bezpośrednią, czyli wzrost przychodów napędzany głównie przez skuteczną realizację strategii wartości w obszarach głównych usług telekomunikacyjnych (zwłaszcza konwergencji) oraz w obszarze ICT. W poprzednich latach, kiedy powracaliśmy do wzrostów po latach spadków, ich motorem były oszczędności kosztowe. Ta zmiana, zgodnie z naszymi celami określonymi w nowej strategii, powoduje że nasza struktura wzrostu jest zdrowsza i ma silniejsze fundamenty.

Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) wyniósł 340 mln zł i był aż o ponad 70% wyższy niż w 1 połowie 2020 r. Na tę dynamikę złożyły się wyżej opisany wzrost EBITDAaL oraz spadek amortyzacji. Amortyzacja spadła o 10% w ujęciu rocznym, w dużej części pod wpływem wydłużenia okresu ekonomicznej użyteczności niektórych składników majątku co wydłużyło ich okres amortyzacji.

W 2021 roku koszty finansowe netto wyniosły 111 mln zł i były o 70 mln zł niższe niż rok wcześniej, głównie w wyniku bardziej korzystnych zmian kursów walutowych.

W efekcie, w 1 połowie 2021 roku skonsolidowany zysk netto wyniósł 155 mln zł wobec skonsolidowanego zysku netto w wysokości 14 mln zł rok wcześniej.

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

1.2 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły w pierwszym półroczu 2021 r. 1.606 mln zł i były o 8 mln zł wyższe w porównaniu do pierwszego półrocza 2020 r.

Wydatki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły w pierwszym półroczu 2021 r. 1.019 mln zł w porównaniu do 1.111 mln zł w pierwszym półroczu 2020 r. Zmiana ta wynika głównie z wyższych kwot otrzymanych dotacji inwestycyjnych.

Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły 635 mln zł w porównaniu do 500 mln zł w pierwszym półroczu 2020 r. Zmiana ta wynikała głównie z przepływów pieniężnych z tytułu pożyczek od podmiotu powiązanego i bankowych linii kredytowych, co zostało częściowo skompensowane przepływami z tytułu instrumentów pochodnych.

1.3 Ekonomiczne nakłady inwestycyjne

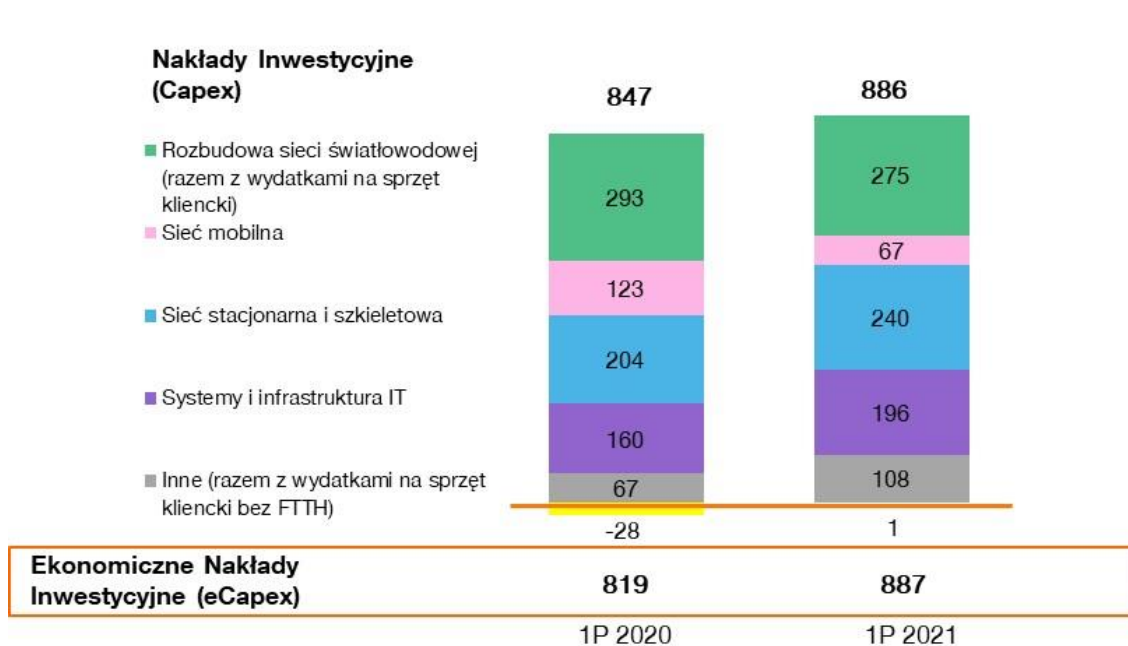
Ekonomiczne nakłady inwestycyjne Grupy w pierwszej połowie 2021 r. (od 2020 roku, miernik ten zawiera również naliczone wpływy ze sprzedaży aktywów) wyniosły 887 mln zł i były wyższe o 68 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu w ubiegłym roku.

Obejmowały one przede wszystkim:

- rozbudowę sieci światłowodowej w ramach ogłoszonego programu inwestycyjnego; w pierwszym półroczu 2021 r. program objął swym zasięgiem 0,4 mln gospodarstw domowych, co łącznie z wybudowanymi w latach 2014-2020 rozszerzyło zasięg do 5,4 mln gospodarstw domowych, łącznie w 180 miastach (wobec 154 miast na koniec 2020 r.);
- nakłady związane ze zwiększeniem zasięgu usług LTE jak również z poprawą jakości sieci mobilnej, pojemności oraz zasięgu usług GSM/UMTS oraz przystosowaniem mobilnej sieci dostępowej do technologii 4G, również w miejscach nieobjętych projektem konsolidacji dostępowej sieci mobilnej (rejon strategiczne lub rejon niedoinwestowane);

- rozbudowę mobilnej sieci transportowej i rdzeniowej, aby sprostać rosnącemu wolumenowi przesyłu danych oraz zapewnić oczekiwaną przez klientów jakość usług;
- nakłady na realizację programów transformacyjnych;
- realizację inwestycji związanych z rozwojem oferty, sprzedażą i procesem obsługi klienta jak również modernizacją i rozwojem infrastruktury technicznej IT.
- Niższe o 29 mln zł rok-do-roku wpływy ze sprzedaży aktywów.

**Podział wydatków inwestycyjnych
Obszary inwestycji
(w mln zł)**



1.4 Omówienie skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej

Saldo aktywów było niższe o 567 mln zł w porównaniu ze stanem na dzień 31 grudnia 2020 roku. Zmiana ta spowodowana była przede wszystkim spadkiem wartości bilansowej środków trwałych i pozostałych wartości niematerialnych, wynikającego z amortyzacji, która była o 232 mln zł wyższa od nakładów inwestycyjnych, oraz spadkiem wartości instrumentów pochodnych i należności handlowych. Wpływ ten został częściowo skompensowany przez wzrost salda aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

Saldo zobowiązań było niższe o 779 mln zł w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 2020 roku. Zmiana ta wynikała przede wszystkim ze spadku salda pożyczek od jednostki powiązanej, rezerw oraz zobowiązań handlowych. Wpływ ten został częściowo skompensowany przez wzrost salda zobowiązań z tytułu leasingu.

1.5 Transakcje z podmiotami powiązaniymi

Dane o transakcjach Grupy z podmiotami powiązaniymi znajdują się w Nocie 13 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

1.6 Opis znaczących umów

Informacje o znaczących umowach zawartych przez Grupę w pierwszym półroczu 2021 r. znajdują się w punkcie 1.10.2.

1.7 Zdarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego

Opis zdarzeń po dniu bilansowym zamieszczono w Nocie 14 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

1.8 Zakres konsolidacji w Grupie

Zakres konsolidacji w Grupie został przedstawiony w Nocie 1.2 do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2020 r.

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

W okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2021 r. Orange Polska S.A. („Spółka”, „jednostka dominująca”) lub jednostka od niej zależna nie udzielała poręczeń kredytu lub pożyczki ani gwarancji innemu podmiotowi lub jednostce od niego zależnej, których łączna wartość stanowiłaby równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Orange Polska, pozostałe informacje znajdują się w punkcie 1.10.5.

1.10 Zarządzanie zasobami finansowymi i płynność finansowa Grupy

W okresie objętym sprawozdaniem Grupa finansowała działalność za pomocą środków generowanych z działalności operacyjnej, z udostępnionych przez Grupę Orange S.A. kredytów, kredytów w rachunku bieżącym oraz środków pozyskanych ze sprzedaży wierzytelności w ramach uruchomionego programu sekurytyzacji.

W pierwszym półroczu Grupa dokonała spłaty zobowiązań z tytułu kredytów długoterminowych w wysokości 3.561 mln zł i kredytu odnawialnego udostępnionego przez Grupę Orange S.A. w wysokości 400 mln zł.

W omawianym okresie Grupa korzystała z kredytu odnawialnego udostępnionego przez Grupę Orange S.A. wykorzystanego w łącznej kwocie 760 mln zł.

Na dzień 30 czerwca 2021 r. wartość zadłużenia Grupy z tytułu kredytów, bez uwzględnienia wyceny instrumentów pochodnych, wyniosła 5.512 mln zł i była o 499 mln zł niższa w porównaniu z poziomem zadłużenia na dzień 31 grudnia 2020 r. 99,2% tej kwoty stanowiło zadłużenie wobec Grupy Orange S.A.

W pierwszym półroczu Grupa kontynuowała sprzedaż wierzytelności dotyczących sprzedaży ratalnej telefonów komórkowych w ramach programu utworzonego w 2019 r. i podwyższonego w 2020 r. pomiędzy Grupą, BNP Paribas SA jako nabywcą oraz Eurotitrisation jako agentem rozliczeniowym. Wartość netto sprzedanych należności w ramach tego programu w pierwszym półroczu. wyniosła 9 mln zł.

W 2021 r., w ramach umowy konsolidacji sald (ang. cash-pool) zawartej przez jednostkę dominującą z wybranymi jednostkami zależnymi z Grupy oraz z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. działającym jako agent rozliczeniowy, kontynuowany był proces zarządzania środkami pieniężnymi Grupy poprzez inwestowanie przez spółki zależne nadwyżek finansowych na rachunku jednostki dominującej.

Płynność Grupy pozostawała na bezpiecznym poziomie zapewnionym przez środki pieniężne, których stan na dzień 30 czerwca 2021 r. wyniósł 310 mln zł, oraz dzięki dostępnym liniom kredytowym, których równowartość w złotych wyniosła łącznie 1.651 mln zł.

W oparciu o dostępne środki finansowe oraz linie kredytowe, jak też stosowne możliwości finansowania zewnętrznego Grupa posiada wystarczające środki finansowe na realizację zakładanych zadań inwestycyjnych, jak też wydatków kapitałowych planowanych w 2021 r.

Na dzień 30 czerwca 2021 r. wskaźniki płynności Grupy wzrosły w porównaniu do stanu na koniec 2020 r. Wyższa płynność finansowa Grupy była efektem spłaty w maju 2021 kredytu EUR 190 mln i refinansowania w czerwcu 2021 r. kredytu 2.700 mln zł przez co nastąpił spadek zobowiązań krótkoterminowych o 3.686 mln zł (pomniejszone o zobowiązania kontraktowe oraz rezerwy).

Poniżej przedstawiono wartości wskaźników płynności obliczone dla Grupy na dzień 30 czerwca 2021 r. i na dzień 31 grudnia 2020 r.

| | 30 czerwca 2021 | 31 grudnia 2020 |
|--|-----------------|-----------------|
| Wskaźnik bieżącej płynności | | |
| Aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe* | 0,96 | 0,49 |
| Wskaźnik szybkiej płynności | | |
| Aktywa obrotowe ogółem – zapasy / zobowiązania krótkoterminowe* | 0,89 | 0,45 |
| Wskaźnik superszybkiej płynności | | |
| Aktywa obrotowe ogółem – zapasy – należności / zobowiązania krótkoterminowe* | 0,33 | 0,19 |

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

Zadłużenie finansowe netto Grupy z uwzględnieniem wycen instrumentów pochodnych na dzień 30 czerwca 2021 r. spadło do poziomu 5.209 mln zł, wobec 5.549 mln zł na koniec 2020 r.

1.10.1 Obligacje

W procesie zarządzania środkami pieniężnymi Grupy, w pierwszym półroczu 2021 r. jednostka dominująca nie dokonywała emisji i spłat krótkoterminowych obligacji obejmowanych przez spółki zależne.

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

1.10.2 Kredyty bankowe i pożyczki

W dniu 5 stycznia 2021 r. pomiędzy Orange Polska S.A. i Alior Bank S.A. została zawarta umowa o finansowanie inwestycyjne w formie pożyczki szerokopasmowej w wysokości 45 mln zł i z terminem spłaty do 10 lat przeznaczony na sfinansowanie części wydatków związanych z wykonaniem przyłączy do odbiorców końcowych w związku z celem Działania 1.1 POPC „Wyeleminowanie terytorialnych różnic w możliwości dostępu do szerokopasmowego Internetu o wysokich przepustowościach”. Kwota pożyczki jest finansowana w 80%, tj. 36 mln zł ze środków Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa na lata 2014-2020 powierzonych Alior Bank S.A. i w 20%, tj. 9 mln zł ze środków własnych Alior Bank S.A.

W dniu 29 stycznia 2021 r. Grupa i Atlas Services Belgium S.A., spółka zależna od Orange S.A., zawarły umowę pożyczki na kwotę 2.700 mln zł z terminem spłaty 20 czerwca 2026 r. której celem było refinansowanie w czerwcu 2021 r. zadłużenia Grupy w ramach umowy o kredyt terminowy w wysokości 2.700 mln zł.

W dniu 17 czerwca 2021 r. Grupa i Atlas Services Belgium S.A., spółka zależna od Orange S.A., zawarły aneks do umowy kredytu rewolwingowego na kwotę 1.500 mln zł przedłużający termin spłaty do dnia 29 lipca 2022 r.

Z datą 25 czerwca 2021 r. Grupa i Orange SA odnowiły umowę scentralizowanego zarządzania płynnością, która przedłużyła termin udostępnienia limitu zapasowego finansowania płynności w wysokości 500 mln zł do dnia 28 lutego 2023 r.

W omawianym okresie Grupa zawarła z bankiem Societe Generale S.A. Oddział w Polsce aneks do umowy o kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 95 mln zł przedłużający termin spłaty do dnia 31 maja 2022 r.

W dniu 18 czerwca 2021 r. pomiędzy jednostką dominującą i spółką zależną Światłowód Inwestycje sp. z o.o. została zawarta umowa pożyczki na kwotę 0,5 mln zł z terminem spłaty w dniu 1 lipca 2021 r., przeznaczonej na działalność bieżącą spółki. W terminie spłaty nastąpiło potrącenie wierzytelności z tytułu pożyczki z wierzytelnością spółki o wniesienie wkładu pieniężnego przez jednostkę dominującą z tytułu objęcia udziałów w kapitale zakładowym spółki.

W dniu 1 lipca 2021 r. jednostka dominująca udzieliła pożyczki spółce zależnej Światłowód Inwestycje sp. z o.o. w kwocie 157 mln zł z terminem spłaty do 1 lipca 2024 r. Pożyczka jest związana z przygotowaniem do transakcji sprzedaży 50% udziałów w spółce Światłowód Inwestycje sp. z o.o. na rzecz APG.

W dniu 14 lipca 2021 r. spółka zależna Światłowód Inwestycje sp. z o.o. zawarła z bankami BNP Paribas, ING Bank N.V., Santander Bank Polska S.A. i Société Générale umowę kredytową oraz umowę finansową na rozbudowę sieci światłowodowej w Polsce z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym. W ramach zawartych umów spółka uzyska dostęp do 3.150 mln zł linii dłużnych przeznaczonych na finansowanie budowy i sprzedaży hurtowej sieci światłowodowej do użytkownika końcowego („FTTH”) w Polsce. Finansowanie przewidziane jest na okres 7 lat i jest uwarunkowane m.in. od podpisania ostatecznej umowy z Acari Investments Holding BV w następstwie przedwstępnej umowy sprzedaży udziałów zawartej w dniu 11 kwietnia 2021 r. Finansowanie jakie zostanie udzielone spółce nie jest gwarantowane przez Orange Polska S.A.

1.10.3 Niewykorzystane linie kredytowe

Na dzień 30 czerwca 2021 r. Grupa posiadała niewykorzystane linie kredytowe ogólnego przeznaczenia na łączną kwotę 1.151 mln zł.

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

1.10.4 Warunki umów kredytowych

Umowy zawarte przez Grupę nie zawierają zobowiązań do utrzymania przez Grupę wskaźnika finansowego. Dla celów informacyjnych wartość wskaźnika określonego jako stosunek długu netto do EBITDAaL na dzień 30 czerwca 2021 r. wyniosła 1,8.

1.10.5 Gwarancje i poręczenia

W pierwszym półroczu 2021 r. Orange Polska S.A. zlecała bankom wystawianie gwarancji bankowych za zobowiązania jednostki zależnej TP Teltech sp. z o.o. na rzecz jej kontrahentów, jednocześnie zobowiązując się do pokrycia ewentualnych roszczeń z tytułu wypłat z gwarancji. Na dzień 30 czerwca 2021 r. łączna wartość gwarancji wyniosła 4,6 mln zł.

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

Na dzień sprawozdawczy ważne było poręczenie Orange Polska S.A. udzielone dla Banku Handlowego w Warszawie S.A. do wysokości 2,4 mln zł za zobowiązania spółki zależnej TP Teltech sp. z o.o. jako zabezpieczenie gwarancji bankowej należytego wykonania umowy wystawionej przez bank.

Na dzień 30 czerwca 2021 r. ważne było poręczenie Orange Polska S.A. do wysokości 20 mln zł dla Santander Factoring sp. z o.o. jako zabezpieczenie limitu udostępnionego spółce zależnej TP Teltech sp. z o.o. w ramach umowy obsługi płatności typu „confirming”.

W omawianym okresie 2021 r. Orange Polska S.A. zlecała bankom wystawianie gwarancji bankowych za zobowiązania jednostki zależnej Orange Retail S.A. z tytułu umów najmu lokali przeznaczonych na działalność salonów sprzedaży Orange, jednocześnie zobowiązując się do pokrycia ewentualnych roszczeń z tytułu wypłat z gwarancji. Na dzień 30 czerwca 2021 r. łączna wartość gwarancji wyniosła 1,2 mln zł.

W omawianym okresie Orange Polska S.A. zlecała bankom wystawianie gwarancji bankowych za zobowiązania jednostki zależnej Orange Energia sp. z o.o. na rzecz jej kontrahentów, jednocześnie zobowiązując się do pokrycia ewentualnych roszczeń z tytułu wypłat z gwarancji. Na dzień 30 czerwca 2021 r. łączna wartość gwarancji wyniosła 16 mln zł.

Ponadto na dzień 30 czerwca 2021 r. ważne było poręczenie Orange Polska S.A. do wysokości 38 mln zł dla Banku Handlowego w Warszawie S.A., jako zabezpieczenie zobowiązań z tytułu umowy kredytu w rachunku bieżącym udzielonego spółce zależnej Orange Energia sp. z o.o.

Na dzień 30 czerwca 2021 r. ważna była gwarancja wystawiona przez BNP Paribas Bank Polska S.A. na zlecenie Orange Polska S.A. na kwotę 3,8 mln zł za zobowiązania jednostki zależnej Fundacja Orange z tytułu umowy zawartej pomiędzy Fundacją Orange i Centrum Projektów Polska Cyfrowa.

Na dzień 30 czerwca 2021 ważne było poręczenie Orange Polska S.A. do wysokości 5 mln zł dla banku PKO Bank Polski S.A., jako zabezpieczenie zobowiązań spółki zależnej Essembli sp. z o.o. z tytułu umowy linii wielocelowej przeznaczonej na gwarancje bankowe.

Ponadto na dzień 30 czerwca 2021 wartość poręczeń udzielonych przez Orange Polska S.A. dla banków BNP Paribas Bank Polska SA oraz PKO Bank Polski S.A., jako zabezpieczenie zobowiązań spółki zależnej BlueSoft sp. z o.o. z tytułu umów kredytów w rachunku bieżącym oraz umowy linii wielocelowej przeznaczonej na gwarancje bankowe wynosiła do kwoty 15 mln zł.

1.10.6 Transakcje zabezpieczające

W pierwszym półroczu 2021 r. Grupa kontynuowała działania mające na celu ograniczenie ryzyka walutowego poprzez zawieranie i utrzymywanie transakcji typu swap walutowy, opcja walutowa, swap walutowo-procentowy i NDF, w wyniku czego na dzień 30 czerwca 2021 r. zabezpieczeniami było objęte:

- 49,6% zobowiązania z tytułu rezerwacji częstotliwości 2100 MHz (koncesja UMTS),

W wyniku tych działań ekspozycja walutowa Grupy na dzień 30 czerwca 2021 r. wynosiła:

- 28 mln EUR zobowiązania z tytułu rezerwacji częstotliwości 2100 MHz (koncesja UMTS).

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

Grupa zabezpiecza ryzyko stopy procentowej, wykorzystując swapy procentowe i swapy walutowo-procentowe. Na dzień 30 czerwca 2021 r. stosunek długu opartego na stałej stopie procentowej do długu opartego na zmiennej stopie procentowej (z uwzględnieniem zabezpieczeń) wyniósł 89/11% względem 99/1% na dzień 31 grudnia 2020r.

ROZDZIAŁ II
SPRAWOZDANIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE WYNIKÓW
OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH GRUPY

w pierwszym półroczu 2021 roku

2 WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE GRUPY

Grupa raportuje jeden segment operacyjny, ponieważ decyzje o alokacji zasobów oraz ocena wyników oparte są o dane skonsolidowane. Obecnie Zarząd ocenia wyniki Grupy na podstawie przychodów, wskaźnika EBITDAaL, zysku netto, organicznych przepływów pieniężnych, wskaźnika eCapex (*economic capital expenditures* – ekonomiczne nakłady inwestycyjne), długu finansowego netto oraz wskaźnika długu finansowego netto do wartości EBITDAaL w oparciu o skumulowany wskaźnik EBITDAaL za ostatnie cztery kwartały. Od 2020 roku, w celu lepszego odzwierciedlenia ekonomicznej transformacji bazy aktywów, naliczone wpływy ze sprzedaży aktywów kompensują nakłady inwestycyjne, natomiast zyski z ich sprzedaży wyłączone są ze wskaźnika EBITDAaL. W związku z powyższym, wskaźnik eCapex zastąpił nakłady inwestycyjne jako główny miernik alokacji zasobów używany przez Grupę.

Sposób kalkulacji EBITDAaL, organicznych przepływów pieniężnych, eCapex oraz długu finansowego netto nie jest zdefiniowany w MSSF, dlatego te mierniki mogą być nieporównywalne z podobnymi miernikami używanymi przez inne spółki. Metodologia przyjęta przez Grupę została zaprezentowana poniżej.

EBITDAaL jest głównym miernikiem zyskowności operacyjnej używanym przez Zarząd i odpowiada zyskowi z działalności operacyjnej przed zyskami ze sprzedaży aktywów, amortyzacją i utratą wartości środków trwałych i wartości niematerialnych, pomniejszonym o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu oraz skorygowanemu o wpływ dekonsolidacji spółek zależnych, kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją działalności biznesowych, kosztów programów rozwiązania stosunku pracy, restrukturyzacji, znaczących roszczeń, spraw sądowych i pozostałych ryzyk, jak również innych znaczących jednorazowych zdarzeń.

Organiczne przepływy pieniężne są głównym miernikiem generowania przepływów pieniężnych używanym przez Zarząd i odpowiadają przepływowi pieniężnym netto z działalności operacyjnej pomniejszonym o płatności za zakup środków trwałych i wartości niematerialnych oraz spłatę zobowiązań z tytułu leasingu, powiększonym o wpływ różnic kursowych netto otrzymanych/zapłaconych z instrumentów pochodnych ekonomicznie zabezpieczających nakłady inwestycyjne i zobowiązania z tytułu leasingu oraz wpływy ze sprzedaży środków trwałych i wartości niematerialnych, skorygowanym o płatności za rezerwacje i inne prawa do częstotliwości, płatności z tytułu kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją działalności biznesowych nieujętych w cenie zakupu oraz płatności wynikające ze znaczących roszczeń, spraw sądowych i pozostałych ryzyk.

eCapex (*economic capital expenditures* – ekonomiczne nakłady inwestycyjne) jest głównym miernikiem alokacji zasobów używanym przez Zarząd i odzwierciedla nabycie środków trwałych i wartości niematerialnych z wyłączeniem rezerwacji i innych praw do częstotliwości, skompensowane naliczonymi wpływami ze sprzedaży tych aktywów („naliczone wpływy ze sprzedaży aktywów”). eCapex nie zawiera nabycia aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

Dług finansowy netto oraz wskaźnik długu finansowego netto do wartości EBITDAaL są głównymi miernikami poziomu zadłużenia i płynności finansowej używanymi przez Zarząd.

Poniżej znajduje się uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym:

| <i>(w milionach złotych)</i> | 1 P 2021 | 1 P 2020 |
|---|--------------|--------------|
| Zysk operacyjny | 340 | 197 |
| Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży aktywów | 13 | -15 |
| Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych | 1.118 | 1.244 |
| Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu | -27 | -32 |
| Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych | 21 | 7 |
| EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) | 1.465 | 1.401 |

| Wybrane dane finansowe (w mln zł) | 1P2021* | 1P2020* | Zmiana |
|------------------------------------|---------|---------|----------|
| Przychody | 5.872 | 5.632 | 4,3% |
| EBITDAaL* | 1.465 | 1.401 | 4,6% |
| Marża EBITDAaL | 24,9% | 24,9% | 0,0 pp |
| Zysk z działalności operacyjnej * | 340 | 197 | 72,6% |
| Zysk netto * | 155 | 14 | +141 mln |
| Ekonomiczne nakłady inwestycyjne * | 887 | 819 | 8,3% |
| Organiczne przepływy pieniężne * | 357 | 360 | (0,8)% |

* Ujawnienia dotyczące pomiarów wyników zostały przedstawione w Notach 2 i 3 do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska wg MSSF za 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2021 roku.

Od 2018 r. zmieniliśmy układ raportowania przychodów. Nowy układ lepiej odzwierciedla strategię komercyjną nastawioną na sprzedaż oferty konwergentnej. W związku z tym prezentujemy osobno przychody konwergentne oraz osobno przychody z usług mobilnych i stacjonarnych z których korzystają klienci niekonwergentni.

Przychody w 1 połowie 2021 r. wyniosły 5.872 mln zł i były wyższe rok-do-roku o 240 mln zł (+4,3%). Wzrost przychodów przyspieszył w porównaniu z 2020 r., kiedy wyniósł 0,9% rok-do-roku.

Głównym motorem wzrostu są nasze strategiczne usługi telekomunikacyjne czyli konwergencja oraz usługi wyłącznie komórkowe oraz stacjonarnego dostępu szerokopasmowego. Łączne przychody tej grupy usług wzrosły o 5,5% rok-do-roku (w porównaniu do wzrostu 2,9% w 2020 r.) i poprawiły się we wszystkich kategoriach. Natomiast główną siłą napędową była konwergencja, której przychody wzrosły o ponad 14%. Źródłem poprawy jest ciągły wzrost bazy klientów oraz rosnący średni przychód z klienta (ARPO), głównie pod wpływem podwyżek cen z 2019 r. oraz zwiększającego się udziału klientów sieci światłowodowej, którzy generują najwyższe ARPO. Przychody z usług wyłącznie komórkowych zanotowały wzrost po raz pierwszy jako kategoria w tym układzie raportowania, rosnąc o 1,2%. Wynika to głównie ze wzrostu bazy klientów usług abonamentowych oraz poprawy w zakresie ARPO. Baza klientów, pomimo częściowej migracji tych usług do konwergencji, rośnie dzięki klientom biznesowym oraz markom Nju i Flex. ARPO pozostawało stabilne w 1 połowie roku, po wcześniejszych spadkach, będąc pod pozytywnym wpływem naszej strategii wartości oraz częściowej odbudowy przychodów z roamingu po wcześniejszych spadkach wynikających z pandemii koronawirusa.

Solidną 10% dynamikę przychodów utrzymywały przychody z usług IT i integracji, w zdecydowanej większości pod wpływem efektu nabycia spółki Craftware pod koniec 2020 r. Wzrost organiczny był minimalny, co wynikało z wysokiej bazy porównawczej 1 półrocza 2020 r., kiedy to realizowaliśmy duży kontrakt z Poczta Polska na dostawę tabletów dla listonoszy oraz towarzyszących usług.

Na dynamikę przychodów w 1 połowie 2021 r. wpłynęły również następujące czynniki:

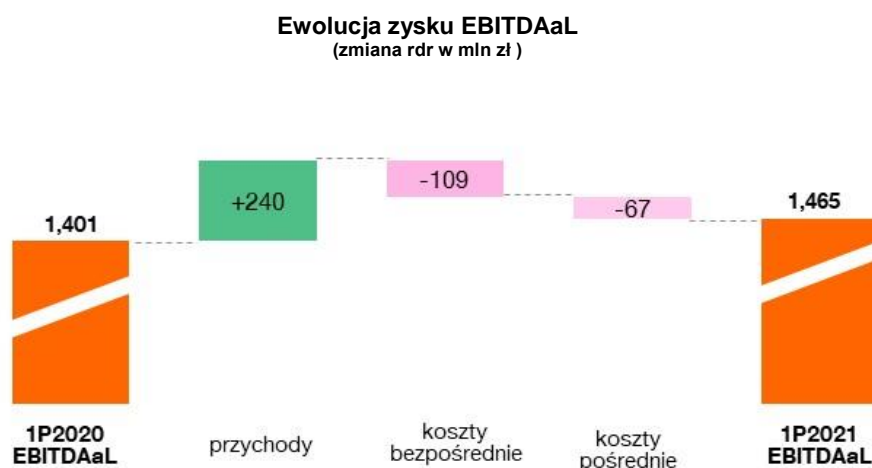
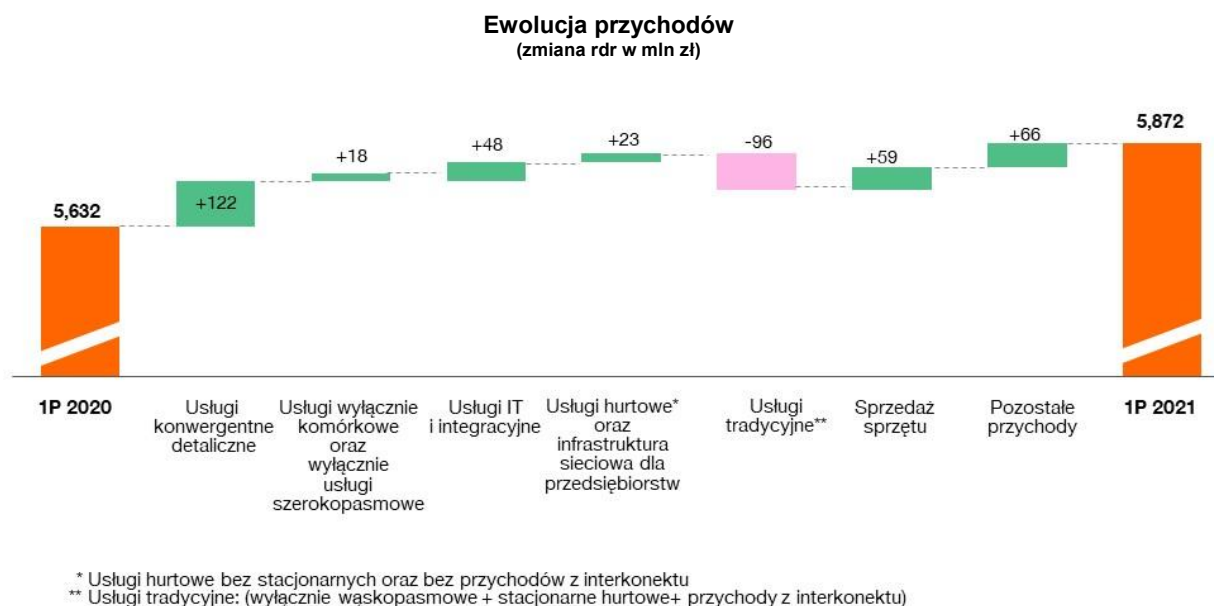
- Prawie 40% wzrost przychodów w kategorii pozostałe na skutek polepszenia warunków biznesowych w zakresie odsprzedaży energii elektrycznej w stosunku do 2020 r.
- Dalszy strukturalny spadek przychodów z tradycyjnej telefonii głosowej (14% r/r).
- 10% wzrost przychodów ze sprzedaży sprzętu w wyniku częściowej odbudowy popytu na smartfony.

EBITDAaL w 1 połowie roku wyniósł 1.465 mln zł i wzrósł rok-do-roku o 64 mln zł, czyli o 4,6%. Marża rentowności operacyjnej (EBITDAaL do przychodów) utrzymała się na tym samym poziomie 24,9%. Wzrost EBITDAaL przyspieszył w porównaniu z 2020 r. kiedy wzrósł o 2,9%, natomiast co równie istotne, zmieniła się struktura tego wzrostu. W bieżącym roku wzrost został wygenerowany przez marżę bezpośrednią, czyli wzrost przychodów napędzany głównie przez skuteczną realizację strategii wartości w głównych usługach telekomunikacyjnych (zwłaszcza konwergencji) oraz w obszarze ICT. W poprzednich latach, kiedy powracaliśmy do wzrostów po latach spadków, ich motorem były oszczędności kosztowe. Ta zmiana, zgodne z naszymi celami określonymi w nowej strategii, powoduje że nasza struktura wzrostu jest zdrowsza i ma silniejsze fundamenty.

Na ewolucję kosztów głównie miały wpływ:

- Wzrost kosztów pracy o prawie 4% rok-do-roku, wynikający z rozwiązania rezerw na nagrody jubileuszowe w 2 kw. 2020 r., co jednorazowo obniżyło te koszty w okresie porównywalnym o 64 mln zł. Z wyłączeniem tego czynnika koszty pracy spadały w wyniku optymalizacji zatrudnienia, związanego z realizacją Umowy Społecznej.
- Wzrost kosztów sprzedaży o 6% co wynikało ze wzrostu przychodów ze sprzedaży smartfonów oraz sprzętu ICT.
- Wzrost kosztów pozostałych usług obcych o 11%, głównie w wyniku nabycia spółki Craftware przejętej pod koniec 2020 r. oraz wzrostu kosztów odsprzedaży energii elektrycznej, co wynikało ze wzrostu przychodów w tym obszarze.

- Spadek prawie o połowę kosztów utraty wartości należności i aktywów kontraktowych głównie z powodu zawiązywania w 1 połowie 2020 r. rezerw na złe długi, spowodowanych pandemią.



2.1 Usługi konwergentne

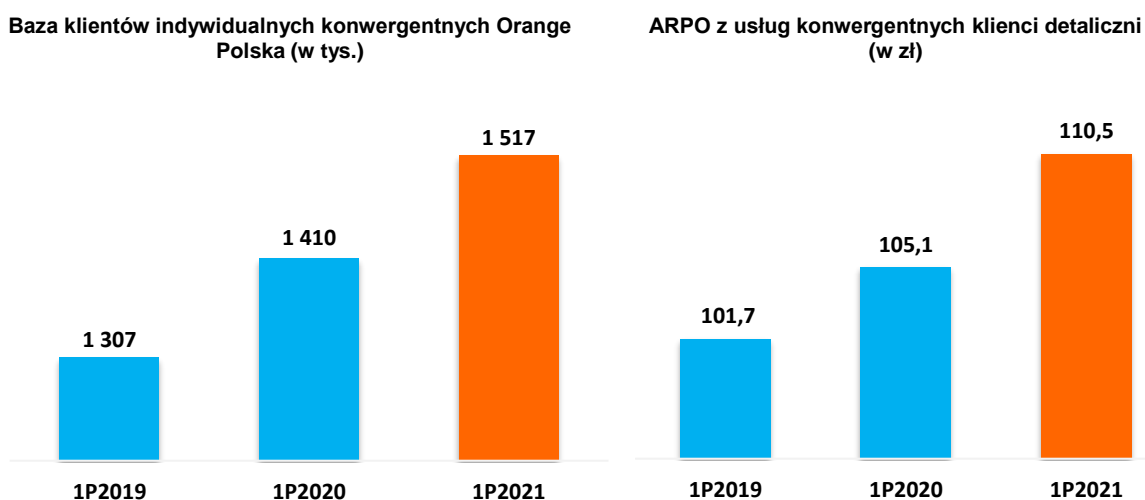
Jednym z podstawowych celów strategicznych Orange Polska jest bycie liderem w sprzedaży usług telekomunikacyjnych dla gospodarstw domowych. Konwergencja, czyli sprzedaż pakietu usług mobilnych i stacjonarnych, kompleksowo adresuje potrzeby gospodarstwa domowego w zakresie takich usług oraz przyczynia się do wzrostu satysfakcji klientów i zmniejszenia wskaźnika odejść klientów (churn). Liczba rezygnacji klientów konwergentnych jest istotnie mniejsza niż w przypadku sprzedaży pojedynczych produktów. Konwergencja przyczynia się również do wzrostu przychodów i poprawy efektywności wydatków na IT i marketing. Poprzez ofertę konwergentną jesteśmy z jednej strony w stanie wejść z naszymi usługami do nowych gospodarstw domowych, a z drugiej strony dosprzedajemy kolejne usługi w gospodarstwach, w których już jesteśmy obecni, wypierając konkurentów, którzy nie są w stanie zaproponować tak kompleksowej oferty.

W 1 połowie 2021 r. nasza flagowa oferta konwergentna Orange Love nie zmieniła się. Po bardzo wysokiej sprzedaży w drugiej połowie 2020 r. na skutek pandemii, przyłączenia klientów w 1 połowie 2021 r. nieco spowolniły. Baza indywidualnych klientów konwergentnych urosła o 34 tys. (2%) i osiągnęła 1,52 mln. Należy wspomnieć, że poziom nasycenia bazy klientów internetowych usługami konwergentnymi osiągnął już istotny poziom (66%). W dalszym ciągu większość usług mobilnych oraz Internetu stacjonarnego jest sprzedawanych w formule pakietów konwergentnych. Oferta konwergentna stanowi silny atut w konkurowaniu z operatorami telewizji kablowej, którzy bądź w ogóle nie świadczą usług komórkowych lub świadczą je w bardzo ograniczonym zakresie. Całkowita liczba usług świadczonych w ramach konwergencji wśród klientów indywidualnych osiągnęła 6,1 mln, co oznacza, że średnio każdy indywidualny klient konwergentny posiada ponad cztery usługi w Orange.

Nasza strategia konwergentna została odzwierciedlona w układzie przychodów, który od 2018 r. pokazuje osobno przychody z tej grupy klientów.

| | 6 miesięcy zakończone | | Zmiana |
|---|-----------------------|------------|--------|
| | 30.06.2021 | 30.06.2020 | |
| Przychody od klientów konwergentnych (w mln zł) | 969 | 847 | 14,4% |
| ARPO od klientów konwergentnych (w zł) | 110,5 | 105,1 | 5,1% |

Przychody od klientów konwergentnych w 1 połowie 2021 r. wyniosły 969 mln zł i były wyższe o ponad 14% rok-do-roku. Wzrost ten przyspieszył w stosunku do roku 2020, co wynikało z wysokich przyłączeń klientów w 2 połowie 2020 r. oraz przyspieszenia wzrostu średniego przychodu z klienta (ARPO). Wzrósł on o ponad 5% rok-do-roku, na skutek podwyżek cen wprowadzonych w 2019 r. oraz zwiększającego się udziału klientów na technologii światłowodowej, która generuje najwyższy przychód.



2.2 Usługi wyłącznie komórkowe

| Przychody (w mln zł) | 6 miesięcy zakończone | | Zmiana |
|-------------------------------|-----------------------|------------|--------|
| | 30.06.2021 | 30.06.2020 | |
| Przychody wyłącznie komórkowe | 1.283 | 1.268 | 1,2% |

| Kluczowe wskaźniki (liczba usług) (w tys.) | 30.06.2021 | 31.12.2020 | 30.06.2020 | Zmiana 30.06.2021/31.12.2020 | Zmiana 31.12.2020/30.06.2020 |
|---|------------|------------|------------|------------------------------|------------------------------|
| Liczba usług telefonii komórkowej post-paid | 11.192 | 10.892 | 10.504 | 2,8% | 3,7% |
| konwergentne | 2.848 | 2.787 | 2.651 | 2,2% | 5,1% |
| wyłącznie komórkowe | 8.344 | 8.105 | 7.853 | 2,9% | 3,2% |
| Liczba usług telefonii komórkowej pre-paid | 4.855 | 4.860 | 4.982 | (0,1)% | (2,4)% |
| Liczba usług telefonii komórkowej razem | 16.047 | 15.752 | 15.487 | 1,9% | 1,7% |

| Kluczowe wskaźniki (w zł) | 1P2021 | 1P2020 | 1P2019 | Zmiana 2021/2020 | Zmiana 2020/2019 |
|--|--------|--------|--------|------------------|------------------|
| Zagregowane detaliczne miesięczne ARPO z usług wyłącznie komórkowych | 19,9 | 19,4 | 20,1 | 2,6% | (3,5)% |
| post-paid bez M2M | 25,8 | 25,9 | 27,0 | (0,4)% | (4,1)% |
| pre-paid | 12,3 | 11,8 | 11,5 | 4,2% | 2,6% |

Na koniec czerwca 2021 r. liczba usług mobilnych Orange Polska wyniosła ponad 16 mln i zwiększyła się o prawie 2% względem końca 2020 r. Wzrost został wygenerowany w usługach kontraktowych, podczas gdy liczba usług pre-paid pozostała na podobnym poziomie.

W usługach kontraktowych trendy w zmianach liczby kart SIM są podobne jak w roku 2020 r.:

- Wolumen ofert głosowych rośnie stabilnie o ok. 1% kwartalnie, w wyniku konsekwentnego wdrażania strategii komercyjnej opartej na wartości i skupienia się na pozyskaniach klientów w ramach oferty konwergentnej Orange Love, rosnących pozyskań klientów oferty Orange Flex oraz bardzo dobrych pozyskań klientów na rynku biznesowym,
- liczba usług Internetu mobilnego kontynuowała spadek wynikający z rosnącej popularności ofert mobilnego Internetu do użytku stacjonarnego oraz wzrostu wielkości pakietów danych dla smartfonów w głosowych planach taryfowych,
- dynamiczny wzrost liczby kart SIM związanych z usługami telemetrii (M2M) (9% wzrostu), częściowo w wyniku realizacji kontraktu na dostawę kart SIM do liczników prądu dla firmy Tauron.

Aby lepiej odzwierciedlić strategię komercyjną, od 2018 r. prezentujemy osobno klientów mobilnych konwergentnych i tych, którzy mają u nas wyłącznie usługi komórkowe. Liczba tych pierwszych dynamicznie rośnie, co wynika ze wzrostu liczby klientów konwergentnych oraz dosprzedaży kolejnych kart SIM klientom oferty Orange Love. Liczba usług niekonwergentnych (z wyłączeniem telemetrii) również wzrosła w 1 połowie 2021 r., po wcześniejszych spadkach wynikających głównie z migracji do konwergencji, odejść klientów i mniejszych migracji z usług pre-paid (w następstwie ich większej atrakcyjności cenowej). Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostów w zakresie klientów biznesowych oraz wzrostu liczby klientów marek Flex i Nju Mobile.

Liczba usług pre-paid pozostała stabilna w 1 połowie roku, po spadkach w 2020 r. wywołanych głównie niższą liczbą aktywacji nowych kart, co wynikało przede wszystkim z czynników związanych z pandemią, do których należy zaliczyć ograniczenia działalności przez drobnych przedsiębiorców, znacznie niższy wolumen sprzedaży dla obcokrajowców oraz dużo bardziej ograniczone wyjazdy wakacyjne.

Zagregowany wskaźnik ARPO (dla usług wyłącznie komórkowych) w pierwszym półroczu 2021 r. wyniósł 19,9 zł i był o 2,6% wyższy rok-do-roku. Wzrost ten był wypadkową stabilnego poziomu w usługach post-paid i 4,2% wzrostu w pre-paid.

Spadek ARPO w usługach kontraktowych praktycznie wyhamował po wcześniejszych spadkach. Na poprawę trendu miały wpływ następujące czynniki:

- nastawienie na wartość i związane z tym podwyżki cen (w ramach strategii „więcej za więcej”) zarówno na rynku konsumenckim (wprowadzone w maju 2019 r.), jak i biznesowym (wprowadzone dla klientów z segmentu małych firm w listopadzie 2018 r. oraz w lutym 2020 r.),
- mniejszy udział bazy klientów Internetu mobilnego w całości usług mobilnych w związku z czym znaczne spadki ARPO w tej kategorii (wynikające z dużo niższego zainteresowania tą usługą) w mniejszym stopniu przekładają się na spadki dla całego ARPO w usługach kontraktowych.
- Częściowa odbudowa przychodów z roamingu w 2 kwartale 2021 r., w porównaniu z dużymi spadkami w 1 połowie 2020 r. spowodowanymi ograniczeniami w przemieszczaniu się, wywołanymi pandemią.

2.2.1 Rynek i konkurencja¹

Szacowana liczba kart SIM (56,7 mln) wzrosła w stosunku do czerwca 2020 o 3,6%, osiągając na koniec czerwca 2021 r. wskaźnik penetracji rynku telefonii komórkowej (wśród ludności) na poziomie 149%. Pomimo dużego nasycenia rynku usługi głosowe nadal zachowały pozytywną dynamikę wzrostu. Wśród usług abonamentowych rośnie również w ujęciu rocznym sprzedaż kart M2M, podczas gdy spada ilość kart SIM do mobilnego Internetu (co w dużej części jest skutkiem migracji klientów do usługi Internetu stacjonarnego oraz korzystania z pakietu danych w taryfach usług głosowych).

Rynek mobilny w Polsce do połowy 2021 roku znajdował się nadal, analogicznie do zeszłego roku jak i podobnie do innych sektorów gospodarki, pod widocznym wpływem skutków wybuchu epidemii COVID-19. Regulacje oraz restrykcje skorelowane z epidemią odzwierciedliły się w zmienionym sposobie konsumpcji usług telekomunikacyjnych zarówno dla klientów indywidualnych jak i biznesowych, szczególnie w 1 kwartale 2021. Widoczny wzrost ilości konsumpcji danych mobilnych wraz z ograniczeniem roamingu międzynarodowego, zróżnicowaną intensywnością sprzedaży sprzętu (ze względu na mniejszy ruch w salonach) stanowiły główne elementy wpływu COVID-19 na rynek mobilny.

Dojrzały rynek usług mobilnych w Polsce charakteryzuje się niskim poziomem cen w porównaniu z pozostałymi krajami UE. Utrzymany został kierunek „więcej za więcej” w strategiach cenowych operatorów. Realizacja tej strategii przekłada się na konstrukcje ofert z uwzględnieniem usług o wartości dodanej w abonamentach oraz w szczególności wzrostu ilości danych (GB) odpowiadając na aktualne oczekiwania klientów związane ze zwiększoną konsumpcją Internetu w ramach posiadanego planu mobilnego w zamian za wyższą cenę. Bodźcem, który wyraźnie

¹Analiza rynku telefonii komórkowej z wyłączeniem ofert Internetu mobilnego do użytku stacjonarnego

wpłynął na zwiększoną konsumpcję danych był wybuch epidemii COVID-19 oraz powiązane z nią potrzeby pracy zdalnej, nauki zdalnej, zwiększonej konsumpcji usług cyfrowych np. streamingu kontentu, gamingu oraz wielu czynności życia codziennego, które przeniosły się do świata online. Oczekuje się, że trend zwiększonej ilości GB w ramach pakietów usług mobilnych będzie kontynuowany wraz z rozszerzeniem pakietu usług mobilnych o usługi dodatkowe oraz większego udziału taryf 5G w sprzedaży operatorów. Strategia sprzedaży pakietów konwergentnych (łączenie usług mobilnych wraz z usługami stacjonarnymi) od wielu lat realizowana w Orange Polska, znalazła swoich rynkowych naśladowców. Wszyscy operatorzy MNO zdecydowali się na rozszerzenie wachlarza produktów usługami stacjonarnymi przy jednoczesnym zwiększeniu zasięgu sieci stacjonarnej (poprzez akwizycje, umowy hurtowe bądź partnerstwa). Operatorzy modyfikują także swoje oferty, m.in. poprzez zmianę sposobu obsługi (obsługa z poziomu aplikacji), która w modelu miesięcznym subskrypcyjnym daje możliwość swobody zakończenia umowy w dowolnym momencie.

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

Według szacunków Orange Polska, na koniec czerwca 2021 r. udział czterech wiodących operatorów utrzymał się na poziomie 98% z szacowanym udziałem Orange Polska na poziomie 28,3%.

2.2.2 Mobilne usługi głosowe oraz przesyłu danych

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

W 1 połowie 2021 r. kontynuowaliśmy naszą politykę wprowadzania podwyżek cen w formule więcej za więcej. W każdym planie abonamentowym dla klientów indywidualnych wprowadziliśmy podwyżkę o 5 zł, jednocześnie zwiększając pakiety danych do wykorzystania. Pakiety te można jeszcze dodatkowo powiększyć korzystając z aplikacji Mój Orange, co ma zachęcić klientów do korzystania z cyfrowych kanałów sprzedaży i obsługi. Ponadto w dwóch najwyższych planach dostępna jest technologia 5G oraz istnieje możliwość dokupienia po niższej cenie usługi HBO GO. W ofercie pre-paid w czerwcu dla klientów korzystających z usług według cenników po raz kolejny podnieśliśmy ceny połączeń z oraz wiadomości tekstowych.

Na rynku mobilnym w 1 połowie roku widać było z jednej strony aktywność operatorów w zakresie promocji szczególnie dla klientów abonamentowych przenoszących numer (np. podwajanie pakietów danych lub okresy darmowego abonamentu), a z drugiej strony wprowadzanie droższych planów taryfowych dedykowanych technologii 5G, posiadających większe pakiety danych. Ten ostatni czynnik spowodował, że plany taryfowe operatorów na rynku uległy znacznemu rozbudowaniu.

2.3 Usługi wyłącznie stacjonarne

| Przychody (w mln zł) | 6 miesięcy zakończone | | Zmiana |
|---|-----------------------|------------|---------|
| | 30.06.2021 | 30.06.2020 | |
| Usługi wyłącznie stacjonarne: | 998 | 1.050 | (5,0)% |
| usługi wąskopasmowe | 356 | 414 | (14,0)% |
| usługi szerokopasmowe | 428 | 425 | 0,7% |
| usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej | 214 | 211 | 1,4% |

| Kluczowe wskaźniki (liczba usług) (w tys.) | 30.06.2021 | 31.12.2020 | 30.06.2020 | Zmiana | Zmiana |
|--|------------|------------|------------|---------------------------|---------------------------|
| | | | | 30.06.2021/ 31.12.2020 | 31.12.2020/ 30.06.2020 |
| Stacjonarne usługi głosowe (rynek detaliczny: PSTN i VoIP) | 2.782 | 2.899 | 2.998 | (4,0)% | (3,3)% |
| konwergentne | 860 | 855 | 833 | 0,6% | 2,6% |
| wyłącznie stacjonarne | 1.922 | 2.044 | 2.165 | (6,0)% | (5,6)% |
| Dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny) | 2.719 | 2.702 | 2.638 | 0,6% | 2,4% |
| konwergentne | 1.517 | 1.483 | 1.410 | 2,3% | 5,2% |

| | | | | | |
|--|-------|-------|-------|--------|--------|
| wyłącznie szerokopasmowe dostępy stacjonarne | 1.202 | 1.219 | 1.228 | (1,4)% | (0,7)% |
|--|-------|-------|-------|--------|--------|

| Kluczowe wskaźniki (w zł) | 1P2021 | 1P2020 | 1P2019 | Zmiana 2021/2020 | Zmiana 2020/2019 |
|---|--------|--------|--------|------------------|------------------|
| ARPO z usług wyłącznie dostępu wąskopasmowego (PSTN) | 37,1 | 37,0 | 36,3 | 0,3% | 1,9% |
| ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego | 59,0 | 57,4 | 55,2 | 2,8% | 4,0% |

Całkowita baza klientów Internetu stacjonarnego urosła w 1 połowie 2021 r. o 17 tys. użytkowników, czyli niecały 1%. Był to wolniejszy wzrost niż w roku 2020 r. kiedy, szczególnie w drugiej połowie roku, nastąpiła eksplozja popytu, w związku z pandemią i związaną z nią pracą i nauką zdalną, które spowodowały, że stałe szybkie łącze internetowe stało się dla wielu gospodarstw domowych usługą pierwszej potrzeby. Wzrost w całości wynikał z technologii światłowodowej, baza tych klientów wzrosła o ponad 100 tys. w pierwszym półroczu 2021 r.

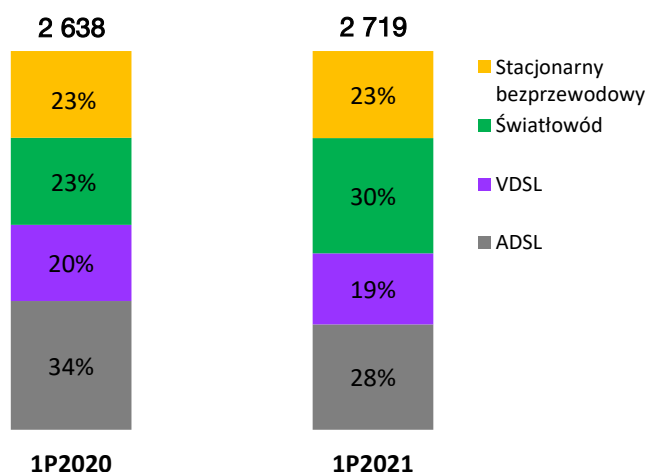
Silny wzrost w usłudze światłowodu napędza transformację technologiczną naszej bazy klientów internetowych. Udział klientów światłowodowych osiągnął na koniec czerwca 2021 r. 30% w porównaniu do 23% rok wcześniej. Wyprzedził on udział niekonkurencyjnej technologii ADSL, która spadła z 34% do 28%.

W związku z raportowaniem układu przychodów wprowadzonym w 2018 r. wydzielamy klientów internetowych, którzy są konwergentni (ich liczba jest równa liczbie klientów konwergentnych) i pozostałych. Liczba usług niekonwergentnych spada pod wpływem migracji do konwergencji oraz odejść, natomiast spadek ten utrzymuje się od początku 2020 r. na dość niskim poziomie, co wynika przede wszystkim z rozbudowy sieci światłowodowej i zwiększonego popytu na Internet stacjonarny w okresie pandemii koronawirusa.

Pomimo niewielkiego spadku bazy klientów, przychody z usług wyłącznie szerokopasmowych utrzymały się praktycznie na niezmiennym poziomie w stosunku do roku ubiegłego. Jest to konsekwencją prawie 3% wzrostu wskaźnika ARPO, który w 2020 r. powrócił do wzrostów po wielu latach spadków. Miały na to wpływ następujące czynniki:

- Podwyżki cen wprowadzone w 2019 r.;
- Rosnący udział bazy klientów światłowodowych, którzy generują dużo wyższy średni przychód na abonenta z uwagi na większy udział usługi telewizyjnej, rosnący udział klientów w domach jednorodzinnych (gdzie cena usługi jest wyższa) oraz rosnący udział bazy klientów korzystających z wyższych prędkości (600MB/s i 1GB/s), które są droższe.

Baza klientów dostępu szerokopasmowego
(w tys.)



Utrata klientów telefonii stacjonarnej (z wyłączeniem technologii VoIP) wyniosła w 1 połowie 2021 r. 138 tys. i był to spadek na podobnym poziomie jak w pierwszym półroczu 2020 r. Na spadek tych linii oddziałują głównie strukturalne czynniki demograficzne oraz atrakcyjność usług mobilnych w opcji z nielimitowanymi rozmowami do wszystkich sieci. Wpływ ma również nasza strategia konwergentna, która powoduje częściową migrację klientów do technologii VoIP. Średni przychód z klienta pozostawał stabilny na poziomie ok. 37 zł.

2.3.1 Rynek i konkurencja

Rynek usług głosowych

Zgodnie z szacunkami Grupy, na koniec czerwca 2021 r. penetracja telefonią stacjonarną wśród ogółu ludności w Polsce wynosiła 15% wobec 16% na koniec grudnia 2020 r. Główną przyczyną spadku niezmiennie pozostaje rosnąca popularność usług mobilnych. W Polsce, podobnie jak w pozostałych krajach, w których rozwój telefonii komórkowej rozpoczął się przy niskiej penetracji telefonii stacjonarnej, telefonia komórkowa jest w dużej mierze usługą substytucyjną wobec telefonii stacjonarnej. Trend spadkowy dotyczy także linii oferowanych w ramach regulowanych usług hurtowych opartych na tradycyjnej infrastrukturze (WLR i LLU).

Rynek usług dostępu szerokopasmowego do Internetu

Zgodnie z szacunkami Grupy, całkowita liczba linii stacjonarnego szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce (z uwzględnieniem technologii LTE do użytku stacjonarnego) wzrosła w pierwszej połowie 2021 r., w porównaniu z grudniem 2020 r. o 0,1 miliona łączy. Wynika to z dwóch czynników: intensywnie rozbudowywanej infrastruktury światłowodowej oraz dalszego wzrostu użytkowników Internetu w technologii LTE do użytku stacjonarnego. Dostęp do szybkiego Internetu stał się jeszcze bardziej niezbędny po wybuchu epidemii COVID-19 zarówno dla przedsiębiorstw ze względu na konieczność szybkiego przełączenia znacznej części działalności w tryb pracy zdalnej oraz dla gospodarstw domowych - dla wielu miejsca pracy i nauki (ze względu na naukę zdalną).

Systematycznie rozwija się i rośnie rynek stacjonarnego Internetu szybkiej prędkości w Polsce, szczególnie na terenach zurbanizowanych, w czym znaczny udział ma Orange Polska.

Uaktywnienie się Orange na rynku Internetu szybkiej prędkości ożywiło i tak już mocno konkurencyjne otoczenie rynkowe i wymusiło na operatorach kablowych jeszcze szybszą aktualizację i poszerzenie oferty. Dodatkowo na lokalnych rynkach można było zaobserwować dedykowane kampanie marketingowe operatorów kablowych oferujące dodatkowe rabaty za rezygnację z usług innego operatora. Dzięki takim działaniom, pozycja operatorów kablowych nadal utrzymuje się na wysokim poziomie. Według naszych szacunków, na koniec czerwca 2021 r. udział operatorów CATV na rynku Internetu stacjonarnego w Polsce wyniósł 32% w ujęciu ilościowym oraz 22% w ujęciu wartościowym.

Dodatkowym czynnikiem zwiększającym konkurencyjność rynku stacjonarnego dostępu do Internetu w technologii kablowej jest poszerzenie oferty przez operatorów telefonii mobilnej (Play, T-Mobile oraz Plus) w oparciu o umowy hurtowe z operatorami infrastrukturalnymi. Współpraca ta ma charakter komercyjny i dotyczy zarówno sieci budowanych z wykorzystaniem środków unijnych, ale również własnych sieci operatorów np. Inei, Vectry, Nexery (świadczącej jedynie usługi hurtowe), jak również infrastruktury FTTH Tauron.

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

Rynek usług dostępu szerokopasmowego do Internetu – kluczowe wskaźniki

| | 30.06.2021 (estymacja) | 30.06.2020 |
|---|---------------------------|------------|
| Penetracja usług dostępu szerokopasmowego do Internetu w populacji | 25,3% | 24,3% |
| Całkowita liczba łączy szerokopasmowego Internetu w Polsce (w tys.) | 9.641 | 9.324 |
| Udział ilościowy Orange Polska | 28,2% | 28,3% |

Udział Orange Polska w rynku usług głosowych telefonii stacjonarnej

| | 30.06.2021 (estymacja) | 30.06.2020 |
|---------------------------------|---------------------------|------------|
| Abonament – klienci detaliczni* | 47,1% | 47,6% |

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

2.3.2 Stacjonarne usługi przesyłu danych

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

Na koniec czerwca 2021 r. zasięg sieci dostępowej FTTH osiągnął prawie 5,4 milionów gospodarstw domowych i zwiększył się o prawie 400 tys. względem końca 2020 r. Nasze usługi dostępne są w 180 miastach w Polsce. W prawie 100 z nich zasięg naszej sieci wynosi więcej niż 50% wszystkich gospodarstw domowych. Od 2020 r. położyliśmy nacisk na rozbudowę sieci w małych miastach gdzie część zabudowę to domy jednorodzinne. Stanowią one ponad jedną trzecią całości budowy sieci. Z jednej strony wymaga to istotnie wyższych nakładów inwestycyjnych, z drugiej strony w zabudowie jednorodzinnej widzimy znacząco wyższy popyt na nasze usługi,

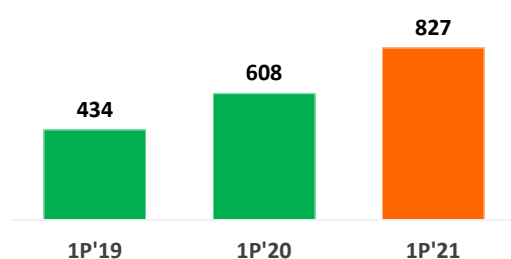
pomimo, że cena Internetu światłowodowego jest dla tych klientów wyższa. Sprzyja temu również niższa konkurencja ze strony innych operatorów stacjonarnych niż w dużych miastach.

Baza detalicznych klientów światłowodowych na koniec czerwca 2021 r. wyniosła 827 tys. i wzrosła o 14% (102 tys.) w stosunku do końca 2020 r. Silny popyt na światłowód utrzymywał się. Nasycenie sieci usługami (biorąc pod uwagę klientów detalicznych oraz innych operatorów którzy sprzedają swoje usługi na naszej sieci światłowodowej) ciągle rośnie i przekroczyło 16% (w porównaniu do 15% na koniec 2020 r.). Warto wspomnieć że ponad 70% przyłączanych klientów światłowodowych to klienci, którzy do tej pory nie mieli usługi Internetu stacjonarnego w Orange. Oznacza to, że poprawia się nasz udział w rynku. Specyfiką polskiego rynku są 2-letnie kontrakty lojalnościowe, które podpisują klienci, co działa jako czynnik spowalniający migrację klientów z sieci kablowych do naszej sieci światłowodowej. Podstawową prędkością usługi światłowodowej jest 300MB/s. W naszej ofercie mamy również dodatkowo płatne prędkości 600MB/s oraz 1GB/s. Ich udział w nowej sprzedaży systematycznie rośnie, co sprzyja wzrostowi średniego przychodu z klienta.

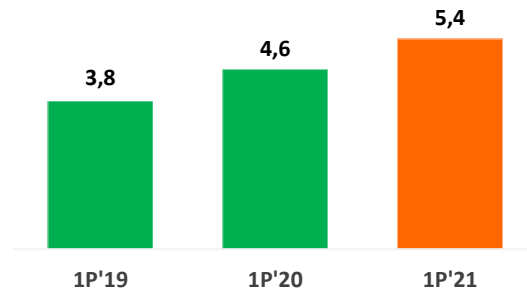
Istotnym czynnikiem w konkrowaniu o klienta Internetu stacjonarnego jest jakość oferty telewizyjnej, przy czym polski rynek charakteryzuje się niewielką ekskluzywnością kontentu. Nawet drogie treści telewizyjne (np. prawa sportowe), których nabywcami w Polsce są głównie platformy satelitarne, są szeroko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

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

Baza detalicznych klientów światłowodowych (w tys.)



**Sieć światłowodowa
Gospodarstwa domowe w zasięgu sieci światłowodowej (w mln)**



3 PERSPEKTYWY ROZWOJU ORANGE POLSKA

3.1 Perspektywy rynkowe

Po niewielkim spadku wartości rynku telekomunikacyjnego w 2020 r. będącym konsekwencją epidemii COVID-19 – w szczególności ze względu na zmniejszenie przychodów ze sprzedaży sprzętu oraz z usług roamingowych – Orange Polska spodziewa się w najbliższych latach wzrostu wartości rynku telekomunikacyjnego. Ekspansja była już widoczna w pierwszym półroczu 2021 roku, po okresie lockdownu oraz restrykcji. W krótkim okresie pozytywnie na rozwój rynku w Polsce będą wpływały szczególnie takie czynniki jak dynamiczny rozwój dostępu do Internetu dużych prędkości (powyżej 30 Mb/s), dzięki inwestycjom w sieć światłowodową (w tym program POPC) oraz płynącym funduszom europejskim, zaś po stronie rynku mobilnego pozytywnie będzie oddziaływać wzrost bazy klientów abonamentowych. Również od strony popytowej możemy zaobserwować większą potrzebę klientów do posiadania niezawodnego łącza, co uwidoczniło się szczególnie w okresie pandemii. Ożywienie gospodarcze wg prognoz makroekonomicznych na najbliższe lata będzie wpływać na wzrost popytu na rynku zarówno od strony klientów indywidualnych jak i klientów biznesowych. W charakterystyce zmian na rynku, hamująco na rozwój rynku oddziaływać będzie substytucja usług stacjonarnych usługami mobilnymi, zarówno w obszarze telefonii stacjonarnej, jak również tradycyjnego (opartego głównie na łączach miedzianych, o prędkości poniżej 30 Mb/s) szerokopasmowego dostępu do Internetu.

W dłuższym terminie, na rozwój rynku pozytywny wpływ mieć będzie rozwój usług opartych o 5G dzięki większym prędkościom Internetu oraz niskim opóźnieniom wymaganym przez usługi autonomiczne oraz Internet rzeczy (IoT). W najbliższych latach spodziewamy się także kontynuacji wzrostu penetracji stacjonarnym dostępem do Internetu, w związku z postępującym procesem cyfryzacji społeczeństwa i gospodarki, rozwojem pracy i nauki zdalnej, usług e-commerce, Internetu Rzeczy (IoT), e-administracji, e-zdrowia itp. Wzrost popytu będzie zaspokojony poprzez podaż Internetu stacjonarnego dzięki inwestycjom prowadzonym przez Orange, współfinansowanym ze środków unijnych (gdzie przewidywane jest objęcie zasięgiem ponad 2 mln gospodarstw domowych przez Orange jak i innych operatorów), inwestycjom innych operatorów telekomunikacyjnych w technologiach stacjonarnych, jak również ciągłą poprawę jakości sieci mobilnej. Podejmowane działania, jak również porozumienia pomiędzy operatorami umożliwiające wykorzystanie powstałej infrastruktury, jak np. pomiędzy Orange a T-Mobile, zakładające dostęp gospodarstw domowych w budynkach wielorodzinnych na obszarach nieregulowanych czy nowe inwestycje jak JV Orange z APG, zbliżą Polskę do realizacji celów Agendy Cyfrowej.

W przypadku rynku usług mobilnych, spodziewamy się pozytywnych efektów zmian wprowadzonych przez głównych operatorów, polegających na oferowaniu klientom większych pakietów danych w zamian za nieco wyższą cenę oraz dalszego przesunięcia walki konkurencyjnej w kierunku rywalizacji opartej o jakość. Wzrost rynku będzie w dalszym ciągu wspierany przez oferty spakietyzowane i konwergentne łączące w sobie usługi mobilne i stacjonarny dostęp do Internetu, czego przykładem jest uruchomienie sprzedaży Internetu stacjonarnego przez Play na sieci Vectry, podpisanie umowy przez Grupę Cyfrowego Polsatu oraz UPC na wykorzystanie sieci Nexera, czy też umowa na dostęp do sieci Inei przez T-Mobile. Dodatkowo, kierunek rozwoju oferty Play w kierunku konwergencji usług mobilnych i stacjonarnych oraz potencjalne inwestycje w infrastrukturę stacjonarną zapowiedział też Iliad, nowy właściciel tego operatora.

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

W 2020 r. operatorzy komórkowi wprowadzali usługi w technologii 5G w szeregu miast w Polsce wykorzystując posiadane do tego częstotliwości ze względu na anulowanie aukcji na częstotliwości w zakresie 3,4-3,8 GHz.

Rynek telekomunikacyjny w Polsce rozwija się także dzięki kolejnym przejęciom. W styczniu 2020 r. Vectra poinformowała o zakupie 100% udziałów w Multimedia Polska, zgadzając się równocześnie na warunki UOKiK-u, tj. sprzedaży infrastruktury w ośmiu miastach, a w kolejnych trzynastu – umożliwienie klientom zmiany operatora bez żadnych konsekwencji. W sierpniu 2020 r. Play sfinalizował przejęcie Virgin Mobile Polska (MVNO), dla którego dotychczas był operatorem hostującym. W maju 2021 r. Polkomtel poinformował o zamiarze przejęcia Premium Mobile, który był dotychczas MVNO na jego sieci.

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

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

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

Ewolucja oznacza, że główne filary naszej strategii nie ulegają zmianie. W centrum strategii Orange.One znajdowała się konwergencja. Pozostanie ona kluczową dźwignią wzrostu, pomagając w zdobyciu i utrzymaniu zaufania i lojalności klientów. Jednak w ramach strategii .Grow chcemy pójść jeszcze dalej i w pełni czerpać korzyści z inwestycji w sieć światłowodową.

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

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

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

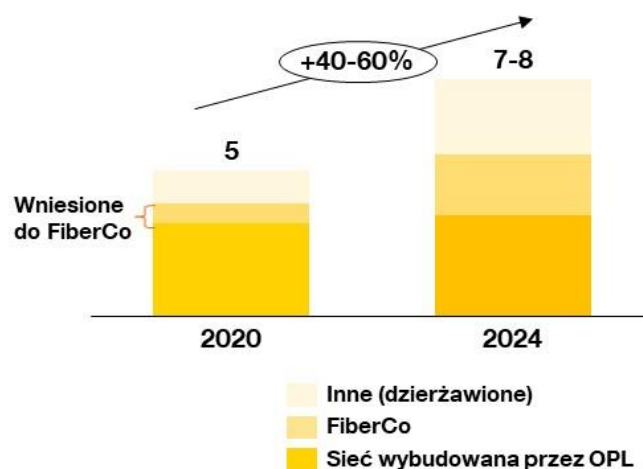
Ostatnim, ale nie mniej ważnym, elementem będzie wzrost odpowiedzialności społecznej Orange Polska. Wyzaczyliśmy sobie ambitne cele w obszarze środowiskowym, społecznym i ładu korporacyjnego, a jako firma jesteśmy idealnie przygotowani do tego, żeby pomagać innym w ograniczaniu śladu środowiskowego oraz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

Rynek konsumencki: Konwergencja pozostaje główną dźwignią wzrostu

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

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

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



Jednocześnie zdajemy sobie sprawę, że inni operatorzy w coraz większym stopniu również chcą realizować strategię konwergencji w oparciu o szybki Internet stacjonarny, co będzie oznaczało większą konkurencję. Będzie to wymagać od nas umiejętności odróżnienia się kompleksowością oferty i jakością obsługi klienta. Będziemy tutaj

korzystać z dużej siły naszej marki oraz bardzo dobrego postrzegania nas przez klientów (NPS #1). Będziemy również chcieli zaadresować potrzeby klientów bardziej wrażliwych cenowo.

Rynek biznesowy: strategia skupiona wokół usług ICT

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

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

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

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

Odpowiedzialność: jasno określone cele środowiskowe i społeczne

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

Naszym kluczowym celem jest osiągnięcie neutralności klimatycznej (neutralności węglowej netto) do 2040 roku, czyli dziesięć lat przed terminem zalecanym przez Unię Europejską. Neutralność obejmie całość emisji Orange Polska, to jest zarówno Zakresy 1 i 2 (własne emisje bezpośrednie i pośrednie), jak i Zakres 3 (emisje w łańcuchu wartości – przez dostawców, pracowników i klientów). W pierwszym etapie działań, do 2025 roku, zmniejszymy emisję CO₂ w Zakresach 1 i 2 aż o 65% względem 2015 roku. Chcemy to osiągnąć głównie poprzez zwiększenie udziału energii odnawialnej w strukturze energetycznej z 0% w 2020 roku do co najmniej 60% w 2025 roku. Oznacza to, że musimy aktywnie wyszukiwać i wspierać projekty w tym obszarze. Będziemy także nadal optymalizować zużycie energii: przez ostatnich kilka lat co roku zmniejszaliśmy to zużycie pomimo stałego wzrostu transmisji danych w naszych sieciach. Do ograniczenia zużycia energii przyczyni się także wprowadzenie nowych, znacznie efektywniejszych technologii, takich jak światłowody i 5G. Średnie zużycie prądu na jednego klienta jest w sieci światłowodowej o około 80% niższe niż w przypadku korzystania z łączy miedzianych.

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

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

Cel finansowy: wzrost wyników i powrót do wypłaty dywidend

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

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

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

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

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

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

Średniookresowa prognoza finansowa

| | 2021-2024¹ |
|---|---|
| Wzrost przychodów | Niski jednocyfrowy (CAGR ²) |
| Wzrost EBITDAaL | Niski-średni jednocyfrowy (CAGR ²) |
| Ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex) | 1,7-1,9 mld zł (średni roczny poziom) |
| ROCE ³ | Wzrost 3-4x (z poziomu 1,6% w 2020 roku) |
| Dywidenda ⁴ | Powrót do dywidendy począwszy od wyników za 2021 rok (płatnej w 2022 roku) ⁵ Poziom bazowy 0,25 zł na akcję |
| Dług netto / EBITDAaL | Przedział 1,7-2,2x w długim okresie |

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

² Skumulowany roczny procentowy wskaźnik wzrostu (ang. compound annual growth rate).

³ Stopa zwrotu z kapitału zaangażowanego (ang. return on capital employed).

⁴ Zob. opis podejścia do wypłat dywidendy, pkt 4.2.

⁵ 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.

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

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

Akcje Spółki wchodzi w skład następujących indeksów:

- największych spółek WIG20 oraz WIG30,
- szerokiego rynku WIG,
- branżowego WIG-telekomunikacja,

- spółek zaangażowanych w społeczną odpowiedzialność biznesu – WIG ESG Index.

W 2020 r. Orange Polska S.A. ponownie znalazł się w prestiżowym gronie giełdowych spółek odpowiedzialnych społecznie. W ogłoszonym przez Giełdę Papierów Wartościowych nowym składzie WIG ESG Index znalazło się 60 spółek. Orange Polska S.A. jest obecna w tym zestawieniu od pierwszej edycji. WIG ESG Index cieszy się coraz większym zainteresowaniem przedsiębiorców i inwestorów, dostrzegających zależność między uwzględnianiem aspektów społecznych i środowiskowych, a wynikami finansowymi przedsiębiorstwa.

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

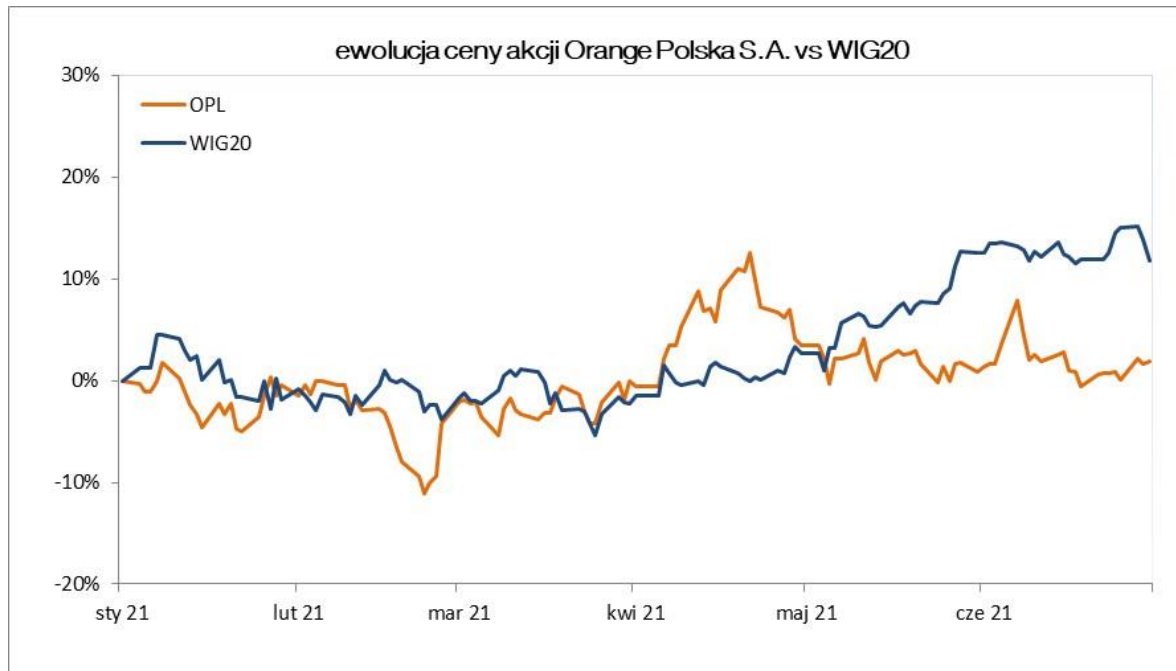
W pierwszym półroczu 2021 r. indeksy na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych zanotowały wzrosty. Akcje Orange Polska S.A. wzrosły w tym czasie o 2% a indeks dużych spółek giełdowych WIG20 zanotował wzrost o 12%.

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

| Nazwa Instytucji |
|--|
| Barclays |
| Citigroup |
| Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska |
| Dom Maklerski mBanku |
| Dom Maklerski PKO Bank Polski |
| Dom Maklerski Santander |
| Erste Bank Investment |
| Goldman Sachs |
| Haitong Bank |
| HSBC |
| Ipopema Securities |
| Pekao Investment Banking |
| Trigon Dom Maklerski S.A. |
| VTB Capital |
| Wood & Company |

*Aktualna lista brokerów wraz z danymi instytucji znajduje się na stronie internetowej Spółki: www.orange-ir.pl

NOTOWANIA AKCJI ORANGE POLSKA S.A. – w okresie od 1 stycznia 2021 do 30 czerwca 2021 r.



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

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

4.1 Implementacja strategii .Grow

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

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

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

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

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

4.2 Przewidywany powrót do wypłat dywidend

Biorąc pod uwagę niepewność związaną z brakiem publikacji warunków aukcji częstotliwości pasma 5G oraz końcowych zapisów dotyczących regulacji w zakresie cyberbezpieczeństwa, w dniu 19 maja 2021 roku Zarząd Orange Polska podjął uchwałę w sprawie przeznaczenia całego zysku Spółki za 2020 rok na kapitał rezerwowy oraz niewypłacania dywidendy w 2021 r. Uchwała została w tym kształcie zatwierdzona przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.

Natomiast mając na uwadze sukces zakończonej strategii Orange.one, oraz właśnie ogłoszony nowy plan strategiczny .Grow, który zakłada stabilny wzrost wyników finansowych Spółki, zarząd jest przekonany że Orange Polska jest na właściwej drodze do powrotu do trwałego wynagradzania akcjonariuszy. Wobec tego, Zarząd deklaruje, że będzie proponował wypłatę dywidendy w wysokości 0,25 zł na akcję w 2022 roku z zysków za 2021 rok, pod warunkiem, że wskaźnik dług netto/EBITDAaL nie przekroczy poziomu 2,1x uwzględniając wynik aukcji na pasmo 5G.

Dodatkowo, Zarząd uznaje dywidendę w wysokości 0,25 zł na akcję jako stabilny poziom bazowy na przyszłość. Wszelkie decyzje o zmianie wysokości dywidendy w przyszłości będą podejmowane co roku, z uwzględnieniem przewidywanych bazowych trendów finansowych oraz długookresowej prognozy dźwigni finansowej (stosunek długu netto do EBITDAaL) względem przyjętego korytarza 1,7-2,2x.

4.3 Projekt FiberCo: 50/50% JV z APG w celu budowy sieci światłowodowej do 1,7 mln gospodarstw domowych

W dniu 11 kwietnia 2021 r. podpisaliśmy umowę sprzedaży 50% udziałów w spółce Światłowód Inwestycje sp. z o.o., podmiocie, przez który realizowane będzie wspólne przedsięwzięcie polegające na budowie infrastruktury światłowodowej oraz oferowaniu przez ten podmiot hurtowych usług dostępu.

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

pozostałych około 1,7 mln zostanie wybudowany przez Światłowód Inwestycje do roku 2025. Sieć Światłowód Inwestycje będzie znajdować się głównie na obszarach o małej lub średniej konkurencji, co maksymalnie pozwoli wykorzystać potencjał rynku szybkiego dostępu do Internetu. Światłowód Inwestycje będzie działać w modelu otwartym, zapewniając OPL i innym zainteresowanym operatorom dostęp do sieci na zasadach hurtowych. Spółka będzie finansować swoje inwestycje (capex na budowę sieci szacowany na 3 mld zł) głównie z własnego długu, nie gwarantowanego przez OPL.

Transakcja wycenia Światłowód Inwestycje na 2 748 mln zł (bez uwzględniania gotówki i długu). Orange Polska sprzeda APG 50% udziałów w za łączną kwotę 1 374 mln zł. Z tego 887 mln zł będzie płatne w momencie zamknięcia transakcji (z uwzględnieniem typowych rozliczeń), zaś pozostałe 487 mln zł będzie rozliczane w latach 2022-2026, i będzie warunkowane realizacją uzgodnionego harmonogramu budowy sieci. Transakcja przewiduje, że w latach 2023-2026 każdy z partnerów, wniesie do spółki po około 300 mln zł kapitału. Spodziewamy się, że zamknięcie transakcji nastąpi do końca sierpnia 2021r.

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

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

4.4 Nowe szanse na rynku hurtowym

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

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

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

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

4.5 Przygotowania do wdrożenia 5G w Polsce

Postępowanie aukcyjne na częstotliwości z zakresu 3480 MHz – 3800 MHz

Pomimo, że od anulowania rozpoczętego procesu aukcyjnego w paśmie 3480-3800 MHz minął już ponad rok, nowy nie został jeszcze ogłoszony. Według naszej najlepszej wiedzy jest to związane z przeciągającymi się pracami nad przepisami dotyczącymi cyberbezpieczeństwa, które mają być częścią nowej dokumentacji aukcyjnej. Według założeń anulowanego procesu aukcyjnego który był rozpisany na początku 2020 r. do rozdysponowania były 4 rezerwy częstotliwości, każda po 80 MHz, ważne przez 15 lat. W aukcji mógł wystartować tylko jeden podmiot z danej grupy kapitałowej. Uczestnik aukcji (bądź jego grupa kapitałowa) musiał się wykazać minimum 1 mld zł inwestycji w infrastrukturę telekomunikacyjną w latach 2016-2018 oraz posiadać rezerwację pasma z zakresy 800, 900, 1800, 2100 bądź 2600 MHz (bardzo istotny element ze względu na fakt rozwoju sieci 5G w architekturze Non-Stand Alone). Cena wywoławcza każdego z bloków wynosiła 450 mln zł.

Komercyjne uruchomienie usług 5G w paśmie 2100 MHz

Orange Polska niezmiennie stoi na stanowisku, że dopiero szybki przydział częstotliwości z zakresu 3400-3800 MHz umożliwi wdrożenie pełnowartościowych, z punktu widzenia parametrów dla klientów, usług sieci 5G w Polsce. Ze względu na sytuację związaną z anulowaniem aukcji zdecydowaliśmy się na wdrożenie w paśmie 2100 MHz rozwiązania w oparciu o mechanizm dynamicznego przydziału pasma (*ang. Dynamic Spectrum Sharing*), który pozwala na przydzielanie zasobów usługom 4G bądź 5G w zależności od zapotrzebowania. Z dniem 1 lipca 2020 r. zaczęliśmy oferować komercyjne usługi 5G w oparciu o sieć 1600 stacji bazowych zlokalizowanych w 370

miejsowościach w Polsce, przede wszystkim w Warszawie, Łodzi, Krakowie i aglomeracji śląskiej. Na początku roku 2021 Orange dotarło z zasięgiem 5G do Trójmiasta.

Przygotowania do wdrożenia sieci 5G w Polsce

Ambicją Orange jest aktywnie uczestniczyć we wdrażaniu sieci 5G w Polsce i zapewnić klientom dostęp do sieci 5G oraz do nowoczesnych usług w oparciu o tę sieć. Kontynuujemy rozbudowę sieci światłowodowej, która będzie warunkować efektywną pracę sieci mobilnej 5G. Po serii testów w ramach projektu Orange Cities, rozpoczętych w 2019 roku na terenie Warszawy i Lublina przy wykorzystaniu pasma 3.6 GHz, w których udział wzięli przedstawiciele mediów oraz pracownicy i klienci operatora. Orange w grudniu 2020 roku podpisało umowę z Łódzką Specjalną Strefą Ekonomiczną na realizację wewnętrznej sieci 5G w paśmie 3.6 GHz. Pod koniec maja 2021 w ŁSSE ruszył 5G Lab, pierwszy w Polsce kampus 5G dla start-upów i jednocześnie przestrzeń, w której będzie można przetestować przyszłościowe projekty na dokładnie takiej samej infrastrukturze 5G, jaka będzie w przyszłości budowana w Polsce. Z kolei dzięki współpracy Orange z zakładem Miele w Ksawerowie pod Łodzią, wybudowana zostanie druga sieć kampusowa 5G od Orange działająca w oparciu o pasmo 3.6 GHz. Sieć ta pozwoli Miele na zastosowanie innowacyjnych rozwiązań cyfrowych umożliwiających m.in.: automatyzację produkcji i kontroli jakości dla tworzonych produktów oraz uruchomi na szeroką skalę szkolenia pracowników przy użyciu wirtualnej rzeczywistości.

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

4.6 Nabywanie spółek BlueSoft sp. z o.o. oraz Craftware sp. z o.o. w celu wzmocnienia działalności w obszarze klientów biznesowych

Jednym z głównych punktów strategii dla rynku biznesowego jest posiadanie pozycji długoterminowego partnera strategicznego w cyfrowej transformacji naszych klientów. Oznacza to dostarczanie klientom nie tylko łączności, usług telekomunikacyjnych i infrastruktury IT, ale również kompleksowych rozwiązań na przykład z zakresu inżynierii oprogramowania, chmury lub cyberbezpieczeństwa. W strategii Orange.one podkreślaliśmy chęć rozwijania biznesu ICT oferującego potencjał wzrostu i znaczące synergie z naszym podstawowym telekomunikacyjnym biznesem. W ostatnich latach synergia te stały się większe niż kiedykolwiek ze względu na procesy digitalizacji w przedsiębiorstwach. Od kilku lat z powodzeniem rozwijamy technologie ICT w Orange Polska za pośrednictwem naszej spółki zależnej Integrated Solutions, która znajduje się wśród 3 największych integratorów IT w Polsce. W ciągu ostatnich 3 lat zwiększyliśmy przychody z ICT o 120%. Podstawą rozwoju jest wzrost organiczny natomiast akwizycje są jego uzupełnieniem. Cele przejęć są starannie selekcjonowane pod kątem uzupełnienia konkretnych kompetencji. Nabywanie BlueSoft oraz Craftware doskonale uzupełnia nasze kompetencje i znacznie zwiększa naszą przewagę konkurencyjną zarówno w stosunku do innych operatorów telekomunikacyjnych, jak i firm świadczących tylko usługi ICT. Spodziewamy się znaczących synergii przychodów z obu tych akwizycji realizowanych w kolejnych latach.

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

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

4.7 Rozbudowa infrastruktury

Sieć stacjonarna

Od 2015 roku, zgodnie z poprzednią strategią, byliśmy skoncentrowani na masowej budowie linii światłowodowych w technologii FTTH. Na koniec 2020 osiągnęliśmy strategiczny cel posiadania 5 mln gospodarstw domowych w zasięgu naszej sieci, co stanowiło ponad jedną trzecią wszystkich gospodarstw domowych w Polsce. Na koniec 1 półrocza 2021 zasięgiem usług FTTH objętych było 5,38 mln gospodarstw domowych w 180 miastach Polski. Zasięg technologii VDSL utrzymujemy na poziomie ponad 5,3 mln gospodarstw domowych, z uwagi na priorytet inwestycji w rozbudowę sieci światłowodowej.

W ramach budowania zasięgu sieci światłowodowej wykorzystujemy infrastrukturę innych operatorów. Tam gdzie jest to technicznie możliwe i biznesowo opłacalne, wchodzimy w porozumienia z innymi operatorami sieci światłowodowych na dostęp hurtowy i efektywne wykorzystanie istniejącej infrastruktury FTTH w danych lokalizacjach. Ich główną korzyścią jest szybszy dostęp do sieci światłowodowej w technologii FTTH. Takie działania wpisują się w założenia Dyrektywy Kosztowej Komisji Europejskiej, która rekomenduje unikanie dublowania istniejących zasobów. Na koniec 1 półrocza 2021 r. wykorzystywaliśmy infrastrukturę 48 operatorów do ponad 1,1 mln gospodarstw domowych.

W ramach nowej strategii „Grow” będziemy dalej intensywnie rozwijać zasięg naszego światłowodu, który jest jednym z głównych elementów budowania wartości i ekspansji usług konwergentnych. Natomiast w odróżnieniu do lat poprzednich będziemy w jeszcze większym stopniu polegać na porozumieniach z innymi operatorami a własna budowa sieci będzie ograniczana do zasięgu w ramach projektu Polska Cyfrowa.

Jesteśmy największym w Polsce dostawcą usług hurtowych dla innych operatorów. Rośnie zapotrzebowanie klientów na pasmo transmisyjne - w szczególności na łącza o przepływnościach 1 Gb/s i 10 Gb/s. Wychodząc naprzeciw potrzebom, Orange Polska systematycznie rozbudowuje krajowy szkielet sieci transmisyjnej OTN (Optical Transport Network). W 1 półroczu 2021 r. zwiększyliśmy ilość węzłów sieci OTN, czego wynikiem jest zwiększenie z 7,0 Tb/s na koniec 2020 r. do 8,8 Tb/s na koniec 1 półrocza 2021 r. pojemności transportowej tej sieci.

Orange Polska jest jedynym operatorem w Polsce, do sieci którego dołączone są wszystkie Centra Powiadomienia Ratunkowego (CPR) obsługujące numery alarmowe 112, 997, 999 oraz eCall. Do sieci Orange Polska dołączonych jest ok. 90% wszystkich numerów alarmowych w Polsce (ok. 800 lokalizacji). Korzyścią z tego płynącą są przychody od innych operatorów alternatywnych za zakańczanie połączeń ruchu alarmowego w sieci Orange oraz przychody abonamentowe.

Wskaźnik jakości połączeń telefonicznych w sieci stacjonarnej (WSPT) osiągnął na koniec czerwca 2021 wartość 98,81%, co świadczy o bardzo wysokiej jakości usług telefonii stacjonarnej Orange Polska.

Sieć mobilna

Konsekwentnie zwiększamy liczbę oraz rozbudowujemy konfigurację swoich stacji bazowych. W pierwszej połowie 2021 r. nasi klienci otrzymali możliwość korzystania dodatkowo ze 106 stacji. Zasięg technologii 4G z wykorzystaniem wszystkich pasm (wg stanu na połowę 2021 r.) obejmował 99,89% populacji na 98,48% terytorium Polski. Usługi LTE były świadczone za pomocą 11 744 stacji. W odpowiedzi na dynamicznie rosnący wolumen transmitowanych danych, zwiększamy sukcesywnie liczbę stacji pozwalających na agregację pasma. W połowie 2021 r. było ich 9 980, podczas gdy na koniec 2020 r. było ich 9 831.

W styczniu 2021 r. uruchomiona została usługa 5G w trybie DSS (Dynamic Spectrum Sharing) we współdzielonym paśmie 2100 MHz na terenie Trójmiasta, a w czerwcu 2021 r. na terenie Lublina. Tym samym Trójmiasto i Lublin dołączyły do Łodzi, Krakowa, Górnośląskiego Okręgu Przemysłowego, Poznania, Wrocławia, Opola, Częstochowy, Rzeszowa, Kielc, Bielsko-Białej i Tych - gdzie klienci mogą już korzystać z 5G. Na koniec półrocza liczba stacji świadczących 5G DSS wynosiła 1 673.

Sukcesywnie wdrażamy technologię LTE-M w paśmie 800 MHz na potrzeby rozwoju usług Internetu Rzeczy. W chwili obecnej LTE-M dostępna jest w całej Polsce na 8 842 stacjach bazowych, a kolejne 200 oczekuje na aktywację. W obszarach wykluczających wykorzystanie tego pasma (obszary przygraniczne wymagające koordynacji międzynarodowej) wykorzystujemy częstotliwość 1800 MHz.

Kontynuujemy walidację terminali wspierających technologie VoLTE, VoWiFi oraz 5G - baza terminali jest stale powiększana o nowe urządzenia dostępne dla klientów Orange Polska, zmniejszając przy tym udział terminali 2G/3G w sieci.

4.8 Konkurencja na rynku usług telekomunikacyjnych

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

Prekursorem takiego zintegrowanego podejścia do świadczenia usług telekomunikacyjnych był Orange Polska, następnie po przejściu Netii usługi konwergentne pojawiły się w ofercie Grupy Cyfrowy Polsat. W czerwcu 2019 r. swoją ofertę konwergentną uruchomił T-Mobile, opierając usługi stacjonarnej szerokopasmowego dostępu do Internetu o podpisane wcześniej umowy hurtowe z Orange Polska, Nexerą i Ineą.

Play również rozszerzył portfolio usług mobilnych wprowadzając do oferty, w drugim kwartale 2020 r. Internet stacjonarny w oparciu o współpracę z operatorem telewizji kablowej Vectra poprzez hurtowy dostęp do usług szerokopasmowych opartych na technologii DOCSIS.

Niewątpliwie najistotniejszym wydarzeniem na rynku w roku 2020, które może mieć istotne znaczenie dla jego dynamiki w przyszłości było przejście Play przez francuskiego operatora Iliad. Zgodnie z oficjalnymi zapowiedziami Iliad planuje ekspansję Play na rynek usług stacjonarnych, co potwierdza główny trend rynkowy.

Rynek przygotowuje się na nowe rozwiązania technologiczne, które umożliwiała technologia 5G. W najbliższym czasie niezwykle istotną kwestią stanie się pozycjonowanie oferty 5G na rynku, zarówno od strony dostępnych telefonów komórkowych, planów mobilnych oraz powiązanych z nimi usług dodatkowych.

Rynek dostawców Internetu w Polsce jest nadal bardzo mocno rozdrobniony, dlatego należy spodziewać się dalszej konsolidacji rynku oraz geograficznej ekspansji operatorów kablowych w mniejszych miejscowościach. Przejęcie Multimedia Polska przez Vectrę w pierwszym półroczu 2020 r. potwierdza wysoką konkurencyjność rynku i trend konsolidacji. Również UPC w 2021 r. zapowiada dalsze zmiany w kierunku konwergencji.

W 2021 roku nadal ważną rolę na rynku odgrywają inwestycje w rozwój infrastruktury światłowodowej w oparciu o fundusze unijne. Dzięki współfinansowaniu ze środków unijnych, inwestycje tego typu są możliwe na terenach nisko zurbanizowanych, gdzie do tej pory inwestycje w sieć światłowodową nie miały uzasadnienia ekonomicznego.

Z punktu widzenia Orange Polska rozwój infrastruktury światłowodowej na terenach mniej zurbanizowanych stanowi z jednej strony duże wyzwanie dla utrzymania pozycji rynkowej, natomiast z drugiej stanowi dużą szansę na pozyskanie nowych klientów dla własnej oferty detalicznej dzięki możliwości wykorzystania powstałych sieci na zasadach hurtowych. Aby odpowiednio zaadresować potrzebę rynkową Orange wraz z APG utworzyło JV dla rozwoju inwestycji w sieć światłowodową, która obejmie 1,7m gospodarstw domowych. W zasięgu projektów inwestycyjnych POPC znaleźć ma się ponad 2 mln gospodarstw domowych, w znacznej mierze na obszarach poza zasięgiem stacjonarnej sieci telekomunikacyjnej lub obszarach, gdzie nie ma możliwości technicznych dla świadczenia usług Internetu szybkich prędkości.

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

4.9 Ewolucja sieci dystrybucji Grupy

Pierwsze półrocze 2021 roku to powolny powrót do normalności w wielu aspektach życia, między innymi w zakupach usług telekomunikacyjnych. Klienci w dużej mierze powrócili do korzystania z salonów sprzedaży, które są nadal największym kanałem dystrybucji.

Orange Polska posiada 676 salonów na terenie kraju (na koniec 2020 r. było ich 687). Jesteśmy w trakcie realizacji projektu Best Retail Network (pol. Najlepsza sieć sprzedaży). Wychodząc naprzeciw potrzebom klientów rozwiązania znane wcześniej tylko z dużych salonów typu Smart Store m.in. intuicyjne i funkcjonalne wnętrza, wykorzystujemy również w mniejszych salonach. Na 30 czerwca już 48% zostało zmodernizowanych w nowej wizualizacji (324 salonów). Wdrażane zmiany są doceniane przez naszych klientów – potwierdzają to wyniki badania Kantar, które kolejny rok z rzędu pokazują że jesteśmy siecią nr 1 jeżeli chodzi o NPS transakcyjny salonów (klienci odwiedzający salony Orange deklarują, że poleciliby wizytę w salonie Orange innym osobom, częściej niż robią to klienci operatorów konkurencyjnych w stosunku do swoich operatorów).

Klienci coraz chętniej korzystają z zakupów online. Wysoką skuteczność kanału online wspierały m.in. kampanie marketingowe na bazie profili behawioralnych klientów oraz wydarzeń online i offline. Dzięki narzędziom marketing automation oraz sztucznej inteligencji klientom rekomendowane są oferty najbardziej dopasowane do ich potrzeb.

Pierwsze półrocze 2021 r. to intensywne prace przy programie Digital Boost nastawionym na pozyskiwanie oraz angażowanie użytkowników w aplikacji Mój Orange. Tworzymy kampanie eventowe dla klientów, dedykowane promocje a także program lojalnościowy – „Środy z Orange”. Wciąż rozwijamy kampanie personalizowane w oparciu o profile behawioralne klientów oraz wydarzenia online i offline. W maju 2021 wdrożona została oferta mobile voice, promująca zakupy online dodatkowym bezpłatnym miesiącem. Współpracujemy z kanałami offline (w kanałach tradycyjnych promujemy instalację aplikacji „Mój Orange” i edukujemy klientów zakresie wykorzystywania kanałów samoobsługowych).

Dobrymi wynikami może pochwalić się także Telesprzedaż, która jest realizowana przez partnerów zewnętrznych oraz własne Call Centre. Koncentrujemy się tutaj na dedykowanych kampaniach uwzględniających profile i zachowania klientów celem dostosowania najlepszej oferty. Specjalizacja oraz rozwój kompetencji doradców pozwala nam osiągać wysoką skuteczność działania, a duża koncentracja na kampaniach utrzymaniowych pozwala efektywnie zabezpieczać bazę i ograniczać ryzyko odejść klientów. W 1 półroczu 2021 r. kontynuujemy pracę nad wzrostem wartości sprzedaży smartfonów wraz z łączoną sprzedażą akcesoriów. Pracujemy również nad modelem pracy hybrydowej telesprzedawców – praca zdalna po ustaniu sytuacji pandemicznej. Pozwoli to na zwiększenie konkurencyjności agentów na lokalnych rynkach pracy oraz dostosowanie się do oczekiwań rynku.

Oprócz Telesprzedaży funkcjonuje również Infolinia obsługowa, która łączy obsługę ze sprzedażą doradcą. Takie połączenie jest bardzo dobrze odbierane przez klientów – stale ponad 90% Klientów zadowolonych, którzy pod jednym numerem mogą załatwić każdą sprawę z Orange. Począwszy od skomplikowanych problemów technicznych, przez zapytania, przedłużenie umowy, a skończywszy na zakupie nowych usług Orange. W 1 półroczu 2021 r. prawie 10% połączeń do obsługi zakończyło się aktywacją nowej lub przedłużeniem istniejącej umowy. Aktywnie rozwijamy nowatorskie rozwiązanie sztucznej inteligencji dla klientów dzwoniących do Orange – bota Maxa pomagającego klientom załatwiać swoje sprawy związane z usługami Orange, w tym potrafiącego

nawiązać dialog z klientem odnośnie statusu umów klienta z Orange czy chęci ich przedłużenia, zarówno w rozmowach przychodzących jak i wychodzących do klientów

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

Doładowania pre-paid są dostępne w ponad 80 tysiącach POS detalicznych (sklepy spożywcze, kioski, stacje paliw). Zachowania konsumenckie w zakresie sposobu doładowania konta zmieniają się, pandemia wzmocniła te zmiany. Nasi klienci coraz chętniej doładują swoje konto pre-paid w kanałach zdalnych (poprzez serwisy transakcyjne banków, aplikacje mobilne i stronę orange.pl), które aktywnie wspieramy, promując jednocześnie ideę #OrangeGoesGreen – doładowań bez wydruków i kart zdrapek. w I półroczu 2021 r. zanotowaliśmy 18% wzrost sprzedaży (rok do roku) doładowań we wszystkich kanałach online.

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

4.10 Otoczenie regulacyjne

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

Ponieważ świadczymy usługi milionom klientów, nasza działalność jest monitorowana przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK), głównie pod kątem odpowiedniej ochrony praw konsumentów.

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

Obowiązki regulacyjne

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

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

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

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

8 czerwca 2021 r. Ernst & Young Audyt Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa oraz Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Consulting spółka komandytowa rozpoczęły badanie rocznego sprawozdania z prowadzonej rachunkowości regulacyjnej Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dalej „OPL”) za rok 2020 oraz wyników kalkulacji kosztów usług na rok 2022 („badanie 2021”) pod względem jego zgodności z przepisami prawa oraz zatwierdzonymi przez Prezesa UKE instrukcją z prowadzenia przez OPL rachunkowości regulacyjnej za rok 2020 i opisem kalkulacji kosztów usług centralnego dostępu w stałej lokalizacji dla produktów rynku masowego oraz usług lokalnego dostępu do stałej lokalizacji na rok 2022. Przewiduje się zakończenie badania 26 sierpnia 2021 r.

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

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

Dostęp do sieci stacjonarnej Orange Polska

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

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

Zakończanie połączeń w sieci stacjonarnej i mobilnej

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

- Jednolita maksymalna ogólnounijna stawka za zakończenie połączenia głosowego w sieci ruchomej będzie wynosić 0,2 eurocenta za minutę od 1 stycznia 2024 r. Przewidziana jest następująca ścieżka dojścia do tego poziomu:
 - 3,17 gr/min – od 1 lipca 2021 r.,
 - 0,55 ec/min – od 1 stycznia 2022 r. do 31 grudnia 2022 r.,
 - 0,4 ec/min – od 1 stycznia 2023 r. do 31 grudnia 2023 r.
- Jednolita maksymalna ogólnounijna stawka za zakończenie połączenia głosowego w sieci stacjonarnej będzie wynosić 0,07 ec/min od 1 stycznia 2022 r. Do tego czasu w Polsce będzie obowiązywać stawka przejściowa na poziomie 0,5 gr/min, która będzie obowiązywać od 1 lipca 2021 r.

Możliwe zmiany w regulacjach

Regulacje Orange Polska S.A. podlegają cyklicznym przeglądom w celu dostosowania ich do bieżącej sytuacji rynkowej. Obecnie UKE prowadzi postępowanie w sprawie stwierdzenia konkurencyjności rynku usług wysokiej jakości w stałej lokalizacji o przepływności do 2Mb/s włącznie oraz potwierdzenia konkurencyjności segmentu tego rynku powyżej 2 Mb/s.

Nowe oferty regulowane na dostęp do sieci Orange Polska

W dniu 29 czerwca 2021 r., Prezes UKE rozpoczął konsultacje projektów decyzji w sprawie zatwierdzenia projektu oferty ramowej o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie usług Bitstream Access oraz LLU świadczonych w technologii światłowodowej i miedzianej.

Zmiana prawa telekomunikacyjnego

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

Dopłata do usługi powszechnej

W latach 2006-2011 Orange Polska S.A. był operatorem wyznaczonym do świadczenia usługi powszechnej, w skład której wchodziły m.in. usługi: przyłączenia do sieci stacjonarnej, połączeń krajowych i międzynarodowych (w tym połączenia do Internetu i usługa faksu), świadczenie usług za pomocą aparatów samoinkasujących oraz informacja o numerach. W związku z nierentownością świadczenia tych usług, Orange Polska S.A. wnioskował do UKE o dopłatę.

Prezes UKE w decyzjach wydawanych w latach 2007-2012 przyznał dopłaty w wysokości 137 mln zł, co było niższą kwotą od tej, o którą wnioskował Orange Polska S.A., dlatego Spółka skorzystała z prawa do odwołania.

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

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

W kwietniu 2021 r. została wydana decyzja indywidualna dla dopłaty dodatkowej za 2006 r. Trwają jeszcze analogiczne postępowania dla dopłat dodatkowych za lata 2007-2010. Z pierwotnie przyznanych dopłat za lata 2006-2011 Orange Polska S.A. otrzymał w pierwszej połowie 2021 r. 7,5 tys. zł. Pozostało do wpłaty 1,3 mln zł. Z dodatkowo przyznanej dopłaty za rok 2006, Orange Polska S.A. otrzymał w pierwszej połowie 2021 r. 7,5 mln zł. Pozostało do wpłaty 0,5 mln zł.

Istotne zmiany prawa

W pierwszej połowie 2021 r. nastąpiły zmiany otoczenia prawnego, zarówno w zakresie prawa ogólnego, jak również przepisów odnoszących się bezpośrednio do sektora telekomunikacyjnego. Zmiany otoczenia prawnego pociągają za sobą konieczność stałego i starannego monitorowania, jak również mogą wymagać zapewnienia środków na wdrożenie nowych przepisów.

Prawo krajowe:

- 18 lutego 2021 r. weszło w życie rozporządzenie Ministra Cyfryzacji z dnia 28 stycznia 2021 r. zmieniające rozporządzenie Ministra Cyfryzacji z dnia 8 lipca 2019 r. w sprawie harmonogramu rozdysponowania określonych zasobów częstotliwości użytkowanych jako cywilne w użytkowaniu cywilnym lub cywilno-rządowym, wyznaczające nowy termin dystrybucji pasma 3,7 GHz na dzień 27 sierpnia 2021 r.
- W związku z występowaniem na terenie Polski COVID-19 od 20 marca 2020 r. obowiązuje stan epidemii (rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 20 marca 2020 r. w sprawie ogłoszenia na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu epidemii). W ramach regulacji rozporządzenia, w zależności od sytuacji epidemicznej wprowadzane są zmiany legislacyjne określające ograniczenia, nakazy i zakazy w związku z wystąpieniem stanu epidemii, obowiązujące osoby fizyczne jak i przedsiębiorców.

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

- Projekt ustawy – Prawo komunikacji elektronicznej oraz ustawy wprowadzającej ustawę – Prawo komunikacji elektronicznej.
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa oraz ustawy – Prawo telekomunikacyjne. Projekt przewiduje m.in. wprowadzenie mechanizmu oceny dostawców urządzeń lub oprogramowania oraz określa konsekwencje związane z uznaniem danego dostawcy za dostawcę wysokiego ryzyka. Projekt zawiera również przepisy dotyczące powołania Operatora Sieci Komunikacji Strategicznej oraz sposobu alokacji częstotliwości.
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw, implementujący Dyrektywę PE i Rady 2019/1 z dnia 11 grudnia 2018 r, zwaną Dyrektywą ECN+.
- Projekt ustawy o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, implementujący tzw. rozporządzenie CPC (Rozporządzenie nr 2017/2394 z dnia 12 grudnia 2017 r. w sprawie współpracy między organami krajowymi odpowiedzialnymi za egzekwowanie przepisów prawa w zakresie ochrony konsumentów.

Prawo Unii Europejskiej:

- Od 2017 r. trwają prace instytucji unijnych nad rozporządzeniem dot. prywatności i łączności elektronicznej (ePrivacy), w 2021 r. weszły one w fazę tzw. trilogów międzyinstytucjonalnych.
- 18 września 2020 r. Komisja Europejska wydała *Zalecenie w sprawie wspólnego unijnego zestawu narzędzi służących zmniejszeniu kosztów wprowadzania sieci o bardzo dużej przepustowości oraz zapewnieniu terminowego i sprzyjającego inwestycjom dostępu do widma radiowego 5G, aby wspierać łączność z myślą o odbudowie gospodarki po kryzysie związanym z COVID-19 w Unii*, na podstawie którego państwa członkowskie wraz z Komisją Europejską opracowały zestaw najlepszych praktyk (tzw. Connectivity Toolbox – opublikowany w marcu 2021 r.), które powinny być następnie wdrożone w państwach członkowskich (sprawozdanie z wdrożenia do 30 kwietnia 2022 r.).
- W 2021 r. Komisja Europejska kontynuuje prace związane z procesem rewizji dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/61/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie środków mających na celu zmniejszenie kosztów realizacji szybkich sieci łączności elektronicznej.
- 16 grudnia 2020 r. Komisja Europejska przedstawiła propozycję dwóch zmian prawnych w zakresie cyberbezpieczeństwa: dyrektywa w sprawie środków na rzecz wysokiego wspólnego poziomu cyberbezpieczeństwa na terytorium Unii, uchylająca dyrektywę (UE) 2016/1148, a także dyrektywa w sprawie odporności podmiotów krytycznych. Prace będą kontynuowane w 2H 2021 r.
- Przyjęto rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/241 z dnia 12 lutego 2021 r. ustanawiające Instrument na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności (Dz.U. UE L 57 z 18.2.2021), które stanowi podstawę dla finansowania m.in. Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności w Polsce.
- 21 kwietnia 2021 r. Komisja Europejska przedstawiła propozycję pierwszej regulacji odnoszącej się do sztucznej inteligencji – rozporządzenie ustanawiające zharmonizowane przepisy dot. sztucznej inteligencji (akt

w sprawie sztucznej inteligencji). 3 czerwca 2021 r. Komisja Europejska opublikowała propozycję zakładającą budowę zaufanego i bezpiecznego systemu tożsamości cyfrowej w UE - rozporządzenie w sprawie europejskiej tożsamości cyfrowej (tzw. cyfrowy portfel).

4.11 Roszczenia i spory, kary i postępowania

Informacje o istotnych karach, postępowaniach i roszczeniach przeciwko spółkom Grupy, jak również o kwestiach związanych z powstaniem Orange Polska S.A. znajdują się w nocie 30 do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2020 r. oraz w nocie 12 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

ROZDZIAŁ III STRUKTURA ORGANIZACYJNA

5 ZMIANY ORGANIZACYJNE W PIERWSZYM PÓŁROCZU 2021 ROKU

5.1 Struktura Grupy na dzień 30 czerwca 2021

Opis organizacji Grupy został przedstawiony w nocie 1.2 do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2020 rok.

5.2 Zmiany w strukturze organizacyjnej Orange Polska S.A.

W pierwszym półroczu 2021 r. w Orange Polska S.A. miały miejsce zmiany struktur obszarów: Sieć i Technologie, Rynek Hurtowy i Sprzedaż Nieruchomości oraz IT. Celem tych zmian było zwiększenie efektywności ww. obszarów oraz zaadresowanie potrzeb biznesowych.

5.2.1 Zarząd Orange Polska S.A.

W 2021 r. skład Zarządu Orange Polska nie zmienił się. Na dzień 30 czerwca 2021 r. Zarząd był ośmioosobowy, a poszczególnym Członkom Zarządu przyporządkowane są następujące sprawy Spółki do bezpośredniego prowadzenia:

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

Funkcja Rynek Konsumentki raportowała bezpośrednio do Prezesa Zarządu.

Orange Polska wzmocnił zespół zarządzający przygotowując się do realizacji nowej strategii.

Od 1 lipca Jolanta Dudek kieruje pionem konsumenckim firmy, obejmując struktury rynku konsumenckiego oraz relacje z klientem indywidualnym, jako wiceprezes ds. rynku konsumenckiego. Jolanta Dudek jest członkiem zarządu spółki od 2015 r., od 2013 r. odpowiadała za obszar relacji z klientami.

Obsługa klienta biznesowego została włączona do pionu rynku biznesowego, kierowanego przez Bożenę Leśniewską. Umiejscowienie obsługi klienta zgodnie z liniami biznesowymi pomoże usprawnić procesy i lepiej odpowiadać na potrzeby klientów na każdym etapie ich relacji z Orange.

Do ścisłego kierownictwa firmy dołączył Artur Stankiewicz, obejmujący nowo utworzone stanowisko dyrektora wykonawczego ds. digitalizacji (Chief Digital Officer), wchodząc do komitetu wykonawczego firmy, gdzie jego misją będzie rozwinięcie cyfrowych kanałów sprzedaży oraz opieki nad klientem. Będzie on raportował bezpośrednio do prezesa.

5.2.2 Jednostki organizacyjne Orange Polska S.A.

W pierwszym półroczu 2021 r. zmniejszeniu uległa liczba jednostek organizacyjnych z 77 do 75 (zmniejszenie liczby jednostek w funkcjach: Sieć i Technologie, Rynek Hurtowy i Sprzedaż Nieruchomości).

Na dzień 30 czerwca 2021 r. w strukturze Orange Polska funkcjonowało 75 jednostek organizacyjnych, bezpośrednio raportujące do:

- 1) Prezesa Zarządu – 8 jednostek organizacyjnych (jednostki funkcji Rynek Konsumentki – 7 jednostek, raportują bezpośrednio do Prezesa Zarządu),
- 2) Wiceprezesa Zarządu ds. Rynku Biznesowego – 7 jednostek organizacyjnych,
- 3) Członka Zarządu ds. Doświadczeń Klientów – 8 jednostek organizacyjnych,
- 4) Członka Zarządu ds. Sieci i Technologii – 12 jednostek organizacyjnych,
- 5) Członka Zarządu ds. Strategii i Spraw Korporacyjnych – 5 jednostek organizacyjnych,
- 6) Członka Zarządu ds. Human Capital – 11 jednostek organizacyjnych,
- 7) Członka Zarządu ds. Rynku Hurtowego i Sprzedaży Nieruchomości – 7 jednostek organizacyjnych,
- 8) Członek Zarządu ds. Finansów – 7 jednostek organizacyjnych,
- 9) Dyrektora Wykonawczego ds. IT – 8 jednostek organizacyjnych,
- 10) Dyrektora Wykonawczego ds. Transformacji i Efektywności – 2 jednostki organizacyjne.

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

W pierwszym półroczu 2021 r. nie było znaczących zmian w strukturach organizacyjnych jednostek zależnych Orange Polska S.A.

5.3 Zmiany właścicielskie w Grupie w pierwszym półroczu 2021 r.

Poza podpisaniem w dniu 11 kwietnia 2021 r., przez Orange Polska umowy sprzedaży na rzecz APG 50% udziałów w spółce Światłowód Inwestycje sp. z o.o., opisanym w punkcie 4.3 - w pierwszym półroczu 2021 r. Grupa nie przeprowadzała znaczących zmian własnościowych.

5.4 Akcjonariat Orange Polska

Na dzień 30 czerwca 2021 r., kapitał zakładowy Spółki wynosił 3.937 mln złotych i był podzielony na 1.312 mln w pełni opłaconych akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 3 złote każda.

Struktura własnościowa kapitału zakładowego na dzień 28 lipca 2021 r. była następująca:

| Akcjonariusz | Liczba posiadanych akcji (w szt.) | Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Orange Polska S.A. | Udział w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Orange Polska S.A. | Wartość nominalna posiadanych akcji (w zł) | Udział w kapitale zakładowym |
|-------------------------|-----------------------------------|---|---|--|------------------------------|
| Orange S.A. | 664.999.999 | 664.999.999 | 50,67% | 1.994.999.997 | 50,67% |
| Pozostali akcjonariusze | 647.357.480 | 647.357.480 | 49,33% | 1.942.072.440 | 49,33% |
| RAZEM | 1.312.357.479 | 1.312.357.479 | 100,00% | 3.937.072.437 | 100,00% |

Na dzień 28 lipca 2021 r. Orange S.A. posiadało 50,67% akcji Spółki.

Grupa Orange S.A. jest jednym z wiodących operatorów telekomunikacyjnych w Europie, a ponadto prowadzi szeroką działalność w innych częściach świata.

W 2020 roku Orange S.A. świadczył usługi dla klientów indywidualnych w 26 krajach, a także był obecny globalnie dla klientów biznesowych poprzez spółkę zależną Orange Business Services. Orange S.A. prowadzi działalność w 8 krajach w Europie: Belgii, Francji, Hiszpanii, Luksemburgu, Mołdawii, Polsce, Rumunii i Słowacji. Jest też obecna w 18 krajach Afryki i Bliskiego Wschodu. Działalność biznesowa Orange S.A. koncentruje się na pięciu kategoriach usług: wysokiej jakości łączność (dla klientów indywidualnych i biznesowych), informatyczne usługi wsparcia dla biznesu, usługi hurtowe, cyberbezpieczeństwo i usługi finansowe.

W 2020 r. przychody Grupy Orange wyniosły 42,3 mld euro, co w ujęciu rocznym oznacza wzrost o 0,3% w stosunku do danych porównywalnych. Wzrost ten wynikał z silnych pozytywnych trendów w usługach hurtowych, dzięki współfinansowaniu sieci światłowodowej we Francji, oraz usługach konwergentnych, które wzrosły odpowiednio o 4,4% i 2,1%. Ograniczenia w przemieszczaniu się osób miały niekorzystny wpływ na przychody z usług roamingu (dla klientów i osób odwiedzających), a przychody ze sprzedaży sprzętu spadły o 9,5% w wyniku zamknięcia punktów sprzedaży. Francja oraz Afryka i Bliski Wschód miały pozytywny wpływ na wyniki Grupy, osiągając w 2020 roku wzrost odpowiednio o 1,6% i 5,2%. Europejska część Grupy Orange (bez Francji, z Hiszpanią) nadal znajdowała się pod presją, podobnie jak pion biznesowy – choć tu w czwartym kwartale nastąpiła pewna poprawa.

Na dzień 31 grudnia 2020 roku, w całej Grupie Orange było 11,06 mln klientów konwergentnych, co oznacza wzrost o 2,7% rok do roku – wspierany przez dalszy dynamiczny wzrost w Europie.

Liczba dostępów mobilnych wyniosła na koniec 2020 roku 214,1 mln, co oznacza wzrost o 3,3% rok do roku, w tym 77,4 mln klientów usług kontraktowych (wzrost o 4,3%).

Z usług telefonii stacjonarnej korzystało na koniec grudnia 2020 roku 45,1 mln klientów, co oznacza spadek o 0,7% rok do roku. Złożył się na to przede wszystkim znaczny spadek w stacjonarnych dostęпах wąskopasmowych (o 12,4%) – pomimo dalszego bardzo dużego wzrostu w szybkich dostęпах szerokopasmowych (o 23,7%).

Grupa Orange zatrudnia na całym świecie 142 tys. osób.

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

Na dzień 30 czerwca 2021 r. Orange Polska S.A. nie posiadała informacji o istniejących umowach lub innych zdarzeniach, w wyniku których mogą nastąpić zmiany w strukturze akcjonariatu.

W pierwszym półroczu 2021 r. Orange Polska S.A. nie emitował akcji pracowniczych.

5.5 Organy zarządzające i nadzorujące jednostki dominujące

I. Skład osobowy Zarządu w 2021 roku:

Skład na 1 stycznia 2021 roku:

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

Zmiany w roku 2021:

Nie było zmian w składzie Zarządu w I półroczu 2021 roku.

Skład na 30 czerwca 2021 roku:

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

II. Skład osobowy Rady Nadzorczej oraz jej komitetów wraz ze zmianami osobowymi w 2021 roku.

Skład na 1 stycznia 2021 roku:

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

Zmiany w roku 2021:

W dniu 19 maja 2021 roku p. Eric Debroeck złożył rezygnację z funkcji Członka Rady Nadzorczej ze skutkiem na dzień 25 czerwca 2021 roku.

W dniu 25 czerwca 2021 roku wygasły mandaty pp. Henryki Bochniarz, Thierry'ego Bonhomme'a, Ramona Fernandez, Marie-Noëlle Jégo-Laveissière, Marii Paśło-Wiśniewskiej i Jean-Marca Vignollesa.

Tego dnia pp. Philippe Béguin, Bénédicte David, Ramon Fernandez, Marie-Noëlle Jégo-Laveissière, Maria Paśło-Wiśniewska, Wioletta Rosołowska i Jean-Marc Vignolles zostały powołane przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie na Członków Rady Nadzorczej na nową kadencję.

Skład na 30 czerwca 2021 roku:

- 1) Maciej Witucki – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- 2) Ramon Fernandez – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
- 3) Marc Ricau – Sekretarz Rady Nadzorczej
- 4) Philippe Béguin – Członek Rady Nadzorczej
- 5) Bénédicte David – Członek Rady Nadzorczej
- 6) John Russell Houlden – Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytowego
- 7) Marie-Noëlle Jégo-Laveissière – Członek Rady Nadzorczej

- 8) prof. Michał Kleiber – Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 9) Patrice Lambert-de Diesbach – Członek Rady Nadzorczej
- 10) Monika Nachyła – Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 11) dr Maria Pasło-Wiśniewska – Niezależny Członek Rady Nadzorczej, Przewodnicząca Komitetu ds. Wynagrodzeń
- 12) Wioletta Rosołowska – Niezależny Członek Rady Nadzorczej
- 13) Jean-Michel Thibaud – Członek Rady Nadzorczej
- 14) Jean-Marc Vignolles – Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu ds. Strategii

W skład Rady Nadzorczej Orange Polska, na dzień 30 czerwca 2021 r. wchodziło pięciu Członków niezależnych: John Russell Houlden, prof. Michał Kleiber, Monika Nachyła, dr Maria Pasło-Wiśniewska i Wioletta Rosołowska.

Skład Komitetów Rady Nadzorczej na dzień 30 czerwca 2021 r.:

Komitet Audytowy:

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

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

Komitet ds. Wynagrodzeń:

- 1) dr Maria Pasło-Wiśniewska – Przewodnicząca
- 2) prof. Michał Kleiber
- 3) Marc Ricau
- 4) Jean-Marc Vignolles

Komitet ds. Strategii:

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

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

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

| Zarząd | Data ZWZA |
|---|-----------|
| Julien Ducarroz – Prezes Zarządu | 2023 |
| Bożena Leśniewska – Wiceprezes Zarządu | 2024 |
| Witold Drożdż | 2024 |
| Jolanta Dudek | 2024 |
| Piotr Jaworski | 2024 |
| Jacek Kowalski | 2023 |
| Jacek Kunicki | 2023 |
| Maciej Nowohoński | 2023 |
| Rada Nadzorcza | Data ZWZA |
| Maciej Witucki – Przewodniczący | 2022 |
| Ramon Fernandez – Zastępca Przewodniczącego | 2024 |
| Marc Ricau – Sekretarz | 2022 |

| | |
|-------------------------------|------|
| Philippe Béguin | 2024 |
| Bénédicte David | 2024 |
| John Russell Houlden | 2023 |
| Marie-Noëlle Jégo-Laveissière | 2024 |
| Michał Kleiber | 2022 |
| Patrice Lambert-de Diesbach | 2023 |
| Monika Nachyła | 2022 |
| Maria Paśło-Wiśniewska | 2021 |
| Wioletta Rosołowska | 2024 |
| Jean-Michel Thibaud | 2022 |
| Jean-Marc Vignolles | 2021 |

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

Osoby Zarządzające

Na dzień 28 lipca 2021 r.:

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

Pozostali Członkowie Zarządu nie posiadali akcji Orange Polska S.A. na dzień 28 lipca 2021 r.

Akcje lub udziały w podmiotach powiązanych

| | |
|-------------------|--|
| Bożena Leśniewska | 1 797 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR. |
| Witold Drożdż | 1 717 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR. |
| Jolanta Dudek | 1 797 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR. |
| Piotr Jaworski | 1 967 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR. |
| Jacek Kowalski | 2 067 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR. |
| Jacek Kunicki | 859 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR. |
| Maciej Nowohoński | 1 717 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR. |

Osoby Nadzorujące

Na dzień 28 lipca 2021 r. osoby nadzorujące Orange Polska S.A. nie były w posiadaniu akcji Spółki.

Akcje lub udziały w podmiotach powiązanych

| | |
|-------------------------------|---|
| Ramon Fernandez | 24 179 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR. |
| Marc Ricau | 859 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR. |
| Bénédicte David | 4 000 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR. |
| Marie-Noëlle Jégo-Laveissière | 13 224 akcji Orange S.A. o wartości nominalnej 4 EUR. |

5.5.2 Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

W dniu 25 czerwca 2021 r. Zwyczajne WZA między innymi:

- zatwierdziło sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Orange Polska S.A. oraz Grupy Kapitałowej Orange Polska w roku obrotowym 2020,
- zatwierdziło sprawozdanie finansowe Spółki Orange Polska S.A. za rok obrotowy 2020,
- zatwierdziło skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2020,
- udzieliło członkom organów Orange Polska S.A. absolutorium z wykonania przez nich obowiązków w roku obrotowym 2020,
- podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku Spółki Orange Polska S.A. za rok obrotowy 2020, na podstawie której zysk netto Spółki Orange Polska S.A. w kwocie 46.754.503,75 zł wykazany w sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy 2020 przeznaczony został na:
 - kapitał rezerwowy, w kwocie 935.090,08 zł,
 - kapitał rezerwowy, w kwocie 45.819.413,67 zł, z możliwością przeznaczenia na wypłatę dywidendy.
- podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku Spółki Orange Polska S.A. z lat ubiegłych, na podstawie której zysk netto Spółki Orange Polska S.A. w kwocie 18.055.143,94 zł wykazany w sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy 2020 przeznaczony został na:

- kapitał rezerwowy, w kwocie 361.102,88 zł,
 - kapitał rezerwowy, w kwocie 17.694.041,06 zł, z możliwością przeznaczenia na wypłatę dywidendy.
- zatwierdziło sprawozdanie Rady Nadzorczej za rok obrotowy 2020,
 - wyraziło pozytywną opinię o sporządzonym przez Radę Nadzorczą corocznym sprawozdaniu o wynagrodzeniach.

5.6 Zatrudnienie

Według stanu na 30 czerwca 2021 r. zatrudnienie w Grupie Orange Polska wynosiło 10 915 etatów. W stosunku do stanu z końca grudnia 2020 r. poziom zatrudnienia w Grupie Orange Polska obniżył się o 4%.

Obniżenie zatrudnienia w Orange Polska to głównie efekt realizacji Umowy Społecznej zawartej na lata 2020-2021 w Orange Polska S.A. W ramach Umowy Społecznej w pierwszym półroczu 2021 r. ze Spółki odeszły 543 osoby. Wysokość średniej odprawy dla pracowników Orange Polska S.A. odchodzących w ramach Umowy Społecznej wyniosła w pierwszym półroczu 2021 r. 86,1 tys. zł.

W pierwszym półroczu 2021 r. rekrutacja zewnętrzna w Orange Polska wyniosła 170 osób. Rekrutacje dotyczyły głównie struktur sprzedażowych.

5.6.1 Umowa Społeczna

W dniu 12 grudnia 2019 r. Zarząd Orange Polska S.A. podpisał z Partnerami Społecznymi nową Umowę Społeczną. Umowa Społeczna obowiązuje przez okres 2 lat tj. w latach 2020-2021, określa m.in. wielkość odejść dobrowolnych na 2 lata na poziomie 2.100 osób oraz pakiet finansowy dla pracownika odchodzącego z Orange Polska S.A. w ramach odejść dobrowolnych. Przewiduje także możliwość podwyżek wynagrodzeń zasadniczych (3,5% w roku 2020 i w roku 2021), wysokość dodatkowego odszkodowania dla pracowników, którzy osiągną wiek emerytalny w ciągu najbliższych czterech lat, a także określa miejsce i rolę mobilności wewnętrznej przy wsparciu programu alokacyjnego, stwarza pracownikom, z którymi pracodawca zamierza rozwiązać umowę o pracę możliwości skorzystania z udziału w programie wsparcia w poszukiwaniu pracy na rynku (outplacement). Zapisy Umowy Społecznej 2020-2021 przewidują również kontynuowanie programu „przyjazne środowisko pracy” oraz utrzymanie pakietu opieki medycznej.

W ramach wynegocjowanego Porozumienia określono dla Orange Polska S.A. limit odejść pracowników w 2020 r. na poziomie 1.250, a także zasady odejść dobrowolnych w 2020 r. i wysokości odpraw oraz dodatkowych odszkodowań dla pracowników odchodzących w 2020 r. Porozumienie określa również zasady i kryteria doboru jakie pracodawca będzie stosował wobec pracowników, którym będzie wypowiadał umowy o pracę z przyczyn niedotyczących pracowników. Wartość pakietu przypadająca na odchodzącego pracownika będzie zależała od stażu pracy w Grupie zgodnie z Ponadzakładowym Układem Zbiorowym Pracy dla pracowników Orange Polska S.A.

W dniu 4 czerwca 2020 r. Zarząd Orange Polska S.A. zawarł z Sygnatariuszami Ponadzakładowego Układu Zbiorowego Pracy dla Pracowników Orange Polska z dnia 25 czerwca 1998 roku (PUZP), Protokół Dodatkowy nr 9 do PUZP, który został zarejestrowany przez ministra właściwego do spraw pracy w dniu 13 lipca 2020 r. Zgodnie z ww. Protokołem, od 2022 roku pracownikom nie będzie przysługiwała nagroda jubileuszowa z tytułu długoletniej pracy, a wysokość odpisu podstawowego na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych będzie obliczana zgodnie z ustawą o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych.

W dniu 23 czerwca 2020 r. Zarząd Orange Polska S.A. podpisał z Partnerami Społecznymi Porozumienie dotyczące zmian do Umowy Społecznej 2020-2021. Zmiany w Umowie Społecznej są jednym z działań podejmowanych przez Spółkę, które mają na celu częściowe zrekomensowanie negatywnego wpływu pandemii COVID-19 na realizację celów biznesowych Orange Polska. Zgodnie z wynegocjowanym Porozumieniem, poziom podwyżek wynagrodzeń zasadniczych w roku 2020 został zmniejszony z 3,5% do 1,0% wraz ze zmianą procesu ich przyznawania (kryterium: zmiana widełek płacowych, program certyfikacji w obszarze Sprzedaży, utrzymywanie kluczowych stanowisk pracy). Porozumienie stanowi także o przesunięciu środków z Centralnego Funduszu w wysokości 8 mln zł na zwiększenie dofinansowania programu Akademii Witalności Orange ze szczególnym uwzględnieniem kontynuacji projektu Przyjazne Środowisko Pracy. Pracodawca zobowiązał się również do minimalizacji liczby wręczanych wypowiedzeń z tytułu zwolnień grupowych do końca 2020 roku co oznacza, że limit odejść pracowników w roku 2020, który został w Umowie Społecznej ustalony na maksymalnie 1.250 osób, nie zostanie w pełni wykorzystany. Bez zmian pozostają warunki dotyczące wysokości odpraw oraz dodatkowych odszkodowań dla odchodzących pracowników określone w Umowie Społecznej jak również poziom możliwych podwyżek wynagrodzeń zasadniczych w roku 2021 oraz limit odejść określony w Umowie Społecznej łącznie na lata 2020-2021.

W dniu 8 grudnia 2020 r. zostało zawarte z Partnerami Społecznymi Porozumienie określające szczegółowe zasady postępowania w sprawach realizacji w roku 2021 Umowy Społecznej 2020-2021. W ramach wynegocjowanego Porozumienia na rok 2021 określono dla Orange Polska S.A. limit odejść pracowników na poziomie 920 a także zasady odejść dobrowolnych. Wskazany na rok 2021 limit odejść zawarty jest w maksymalnej liczbie odejść jaka została określona na 2 lata w Umowie Społecznej 2020-2021. Wysokości odpraw, dodatkowych odszkodowań dla pracowników odchodzących w 2021 roku są zgodne z postanowieniami zawartymi w Umowie Społecznej 2020-2021. Porozumienie na rok 2021 określa również zasady i kryteria doboru jakie pracodawca będzie stosował wobec pracowników, którym będzie wypowiadał umowy o pracę z przyczyn niedotyczących pracowników. Bez zmian

pozostaje wartość pakietu przypadająca na odchodzącego pracownika, która będzie zależała od stażu pracy w Grupie zgodnie z Ponadzakładowym Układem Zbiorowym Pracy dla pracowników Orange Polska S.A.

W dniu 5 lutego 2021 r. Orange Polska S.A. zawarła z zakładowymi organizacjami związkowymi Uzgodnienie określające zasady wzrostu w 2021 roku wynagrodzeń zasadniczych pracowników Orange Polska S.A., objętych PUZP. Uzgodnienie na rok 2021 określa wysokość środków finansowych przeznaczonych na wzrost wynagrodzeń zasadniczych na poziomie 3,8%. Podwyżki będą dokonywane od 1 sierpnia 2021 r. i obejmą nie mniej niż 50% pracowników. (zgodnie z zapisami w Umowie Społecznej 2020-2021 wysokość środków finansowych przeznaczonych na podwyżki wynagrodzeń w roku 2021 miała wynieść nie mniej niż 3,5%, podwyżki miały mieć miejsce 1 lipca i obejmować nie mniej niż 40% pracowników).

ROZDZIAŁ IV KLUCZOWE CZYNNIKI RYZYKA

6 SYSTEM ZARZĄDZANIA RYZYKIEM W ORANGE POLSKA

Nie było istotnych zmian w zakresie głównych ryzyk dotyczących Orange Polska S.A. w porównaniu z opisem znajdującym się w rozdziale IV Sprawozdania Zarządu z działalności za 2020 r.

ROZDZIAŁ V OŚWIADCZENIA

7 OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

7.1 Oświadczenie o przyjętych zasadach rachunkowości

Zarząd Orange Polska S.A. w składzie:

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

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

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

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

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

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

Zgodnie z raportem bieżącym 3/2021 opublikowanym w dniu 17 lutego 2021 roku, Grupa prognozowała w 2021 roku niski jednocyfrowy wzrost wskaźnika EBITDAaL w porównaniu do 2020 roku. W konsekwencji przeglądu strategicznego przeprowadzonego w związku z prezentacją nowej strategii .Grow, Zarząd Orange Polska podniósł prognozę wzrostu EBITDAaL w 2021 roku. Obecnie Zarząd przewiduje niski do średniego jednocyfrowy wzrost procentowy EBITDAaL wobec wcześniej prognozowanego niskiego jednocyfrowego wzrostu tego wskaźnika. Skorygowana prognoza jest teraz w pełni zgodna z przedstawioną prognozą średniookresową.

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.

SŁOWNIK POJĘĆ SPECJALISTYCZNYCH

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

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

Access Fee – opłata abonamentowa (abonament miesięczny w nowych planach taryfowych, obejmujący darmowe minuty)

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

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

BSA (Bitstream Access Offer) – oferta hurtowego dostępu szerokopasmowego

CATV – telewizja kablowa

EBITDAaL (EBITDA after Leases) – odpowiada zyskowi z działalności operacyjnej przed amortyzacją i utratą wartości środków trwałych i wartości niematerialnych, pomniejszonemu o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu oraz skorygowanemu o wpływ dekonsolidacji spółek zależnych, programów rozwiązania stosunku pracy, kosztów restrukturyzacji, znaczących roszczeń, spraw sądowych i pozostałych ryzyk, jak również innych znaczących jednorazowych zdarzeń.

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

FBB – stacjonarny szerokopasmowy dostęp do Internetu

Gospodarstwo domowe w zasięgu sieci światłowodowej – gospodarstwo domowe (mieszkanie w budynku wielorodzinnym lub dom jednorodzinny) w zasięgu naszej sieci światłowodowej z możliwością świadczenia usługi z prędkością co najmniej 100 Mb /s

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

FTE – w przeliczeniu na pełne etaty

FTTH – światłowód bezpośrednio do mieszkania

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

ILD (International Calls) – połączenia międzynarodowe

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

Liquidity Ratio (wskaźnik płynności) – środki pieniężne oraz niewykorzystane linie kredytowe podzielone przez dług do spłaty w ciągu najbliższych 18 miesięcy

LLU (Local Loop Unbundling) – uwolnienie pętli lokalnej

LTE (Long Term Evolution) – standard przesyłu danych w telefonii komórkowej (4G)

M2M (Machine to Machine) – telemetria

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

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

Net Gearing (dźwignia finansowa netto) – dźwignia finansowa netto po uwzględnieniu zabezpieczeń = Dług netto po uwzględnieniu zabezpieczeń podzielony przez dług netto po uwzględnieniu zabezpieczeń + kapitały własne

Organic Cash Flow (organiczne przepływy pieniężne) – organiczne przepływy środków pieniężnych netto, tj. przepływy pieniężne z działalności operacyjnej – wydatki inwestycyjne (poniesione lub należne) + wpływy ze sprzedaży aktywów

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

SAC (Subscriber Acquisition Cost) – koszt pozyskania abonenta

SIMO – oferta obejmująca tylko kartę SIM bez urządzenia

SMP (Significant Market Power) – znacząca pozycja rynkowa

SRC (Subscriber Retention Cost) – koszt utrzymania klienta

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

UKE – Urząd Komunikacji Elektronicznej

UOKiK – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

USO (Universal Service Obligation) – oferta usług powszechnych

VDSL – łącze w technologii VDSL

VHBB (Internet szybkich prędkości) – łącze szerokopasmowe o prędkości powyżej 30 Mb/s

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

WLL (Wireless Local Loop) – bezprzewodowa pętla lokalna

WLR (Wholesale Line Rental) – hurtowa odsprzedaż abonamentu

Podpisy wszystkich członków Zarządu Orange Polska S.A.

Julien Ducarroz
Prezes Zarządu

Jacek Kunicki
Członek Zarządu

Jolanta Dudek
Wiceprezes Zarządu

Bożena Leśniewska
Wiceprezes Zarządu

Witold Drożdż
Członek Zarządu

Piotr Jaworski
Członek Zarządu

Jacek Kowalski
Członek Zarządu

Maciej Nowohoński
Członek Zarządu