



Warszawa, 22 października 2025 r.

Komisja Nadzoru Finansowego
ul. Piękna 20, Warszawa

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

Polska Agencja Prasowa
ul. Bracka 6/8, Warszawa

RAPORT BIEŻĄCY 13/2025

Na podstawie Art. 17 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylającego dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE, Zarząd Orange Polska S.A. przekazuje do wiadomości wybrane dane finansowe i operacyjne dotyczące działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”) za trzeci kwartał i dziewięć miesięcy 2025 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 30 września 2025 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-pl.pl/pl/centrum-wynikow/>).

**Orange Polska informuje o bardzo dobrych wynikach w 3 kw. 2025 roku,
wzrost EBITDAaL o 2,9% r/r**

Podsumowanie 3 kw./9 m. 2025 roku

➤ **Bardzo dobre wyniki finansowe:**

- **przychody 3 kw. w wysokości 3 329 mln zł, +9,3% r/r**, napędzane przez solidny wzrost kluczowych silników biznesowych: podstawowych usług telekomunikacyjnych (+6,5% r/r), usług IT i integracyjnych (+47% r/r) oraz usług hurtowych (+13% r/r)
- **EBITDAaL 3 kw. w wysokości 899 mln zł, +2,9% r/r**, dzięki bardzo dobrej marży bezpośredniej oraz ograniczeniu kosztów
- **zysk netto za 9 miesięcy w wysokości 693 mln zł, -2,7% r/r**, ponieważ wzrost zysku operacyjnego został zniwelowany przez wyższe koszty finansowe netto (głównie w wyniku większego zadłużenia po nabyciu licencji na pasmo 5G)
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) za 9 miesięcy w wysokości 1 127 mln zł, -1% r/r**, przy niższych nakładach inwestycyjnych zrównoważonych mniejszą sprzedażą nieruchomości
- **organiczne przepływy pieniężne za 9 miesięcy w wysokości 668 mln zł, +1% r/r**, wzrost środków pieniężnych z działalności operacyjnej został skompensowany przez niższą sprzedaż nieruchomości. Wysokie przepływy pieniężne wygenerowane w 3 kw. (+28% r/r)

➤ **Dobra dynamika działalności komercyjnej:**

- widoczna w **silnym wzroście liczby klientów** we wszystkich kluczowych usługach telekomunikacyjnych, zwłaszcza w komórkowych usługach głosowych, gdzie liczba przyłączeń netto na poziomie 108 tys. była najwyższa od ponad czterech lat, a także w **solidnym wzroście ARPO** w ofertach konwergentnych i stacjonarnego internetu

➤ **Prognoza całoroczna potwierdzona¹**

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	3 kw. 2025	Zmiana (dane porównywalne) ¹	Zmiana (dane raportowane)	9 m. 2025	Zmiana (dane porównywalne) ¹	Zmiana (dane raportowane)	Prognoza na 2025 rok
przychody	3 329	+9,3%	+7,2%	9 640	+4,2%	+3,6%	niski jednocyfrowy wzrost
EBITDAaL	899	+2,9%	+3,7%	2 612	+3,4%	+3,7%	niski jednocyfrowy wzrost
marża EBITDAaL	27,0%	-1,7 p.p.	-0,9 p.p.	27,1%	-0,2 p.p.	bez zmian	
zysk operacyjny	371		0,3%	1 103		+2,2%	
zysk netto	228		-10,2%	693		-2,7%	
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	328		-28,7%	1 127		-0,6%	1,8-1,9 mld
organiczne przepływy pieniężne	324		+28,1%	668		+0,6%	

Odnosząc się do wyników za 3 kwartał 2025 roku, Liudmila Climoc, Prezes Zarządu, stwierdziła:

„W trzecim kwartale osiągnęliśmy bardzo solidne wyniki operacyjne i finansowe, które są zgodne z priorytetami naszej strategii Lead the Future.

Jesteśmy zadowoleni ze wzrostu baz klientów, zwłaszcza w usługach mobilnych, gdzie był on znakomity – po raz pierwszy od kilku lat przekroczył poziom 100 000 w skali kwartału. Klienci wybierają Orange, ponieważ zapewniamy najlepszej jakości sieć, a także najwygodniejsze i najbardziej kompleksowe usługi konwergentne dla polskich gospodarstw domowych. Nasza strategia komercyjna, ukierunkowana na pozyskiwanie nowych gospodarstw domowych, przekłada się na powtarzalne wyniki, co jest kluczowe dla długoterminowego budowania wartości.

Dążymy do ciągłego doskonalenia naszych ofert poprzez wprowadzanie najwyższej klasy technologii oraz użytecznych innowacji, które poprawiają doświadczenie klientów i spełniają oczekiwania nawet najbardziej wymagających z nich. Na przykład, od września klienci Orange mogą korzystać z asystenta Mistral Le Chat Pro AI bezpłatnie przez sześć miesięcy. Ponadto, w nowo wprowadzanych na rynek flagowych smartfonach automatycznie preinstalujemy karty eSIM – jako pierwsi w Polsce oferujemy takie rozwiązanie, umożliwiające płynne przejście na nowe urządzenie.

Nasze sukcesy na rynku detalicznym uzupełnia działalność hurtowa, która jest jednym z naszych strategicznych silników wzrostu, zwiększającym monetyzację naszej infrastruktury. Cieszy nas, że nowe projekty biznesowe w tym obszarze przyniosą znaczące zyski w nadchodzących latach.

Nasz sukces komercyjny przełożył się na mocne wyniki finansowe: wyższe przychody i wzrost EBITDAaL o prawie 3%. Wyniki wypracowane przez ostatnie 9 miesięcy dają nam silne przekonanie, że osiągniemy tegoroczne cele.

Realizacja strategii Lead the Future rozpoczęła się dobrze, co pozwala mi z optymizmem patrzeć na naszą zdolność do dalszego wzrostu oraz tworzenia wartości dla akcjonariuszy.”

¹ Zmiana rok do roku liczona na podstawie bazy porównawczej po sprzedaży Orange Energia w czerwcu 2025 roku

Podsumowanie wyników

Przychody 3 kw. w wysokości 3 329 mln zł, +9,3% r/r, napędzane przez wzrost wszystkich silników biznesowych:

Przychody w 3 kw. 2025 roku wyniosły 3 329 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 284 mln zł, czyli aż 9,3%, do czego przyczyniły się wszystkie silniki biznesowe. Łączne przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego internetu) zwiększyły się znacząco o 6,5% rok-do-roku, utrzymując wysokie tempo wzrostu dzięki zwiększaniu liczby klientów i wskaźników ARPO. Przychody z usług IT i integracyjnych zwiększyły się o 47% rok-do-roku, dzięki dużym kontraktom na usługi integracyjne. Przychody z usług hurtowych (z wyłączeniem schyłkowych) wzrosły o 13%, co wynikało z dobrego popytu na naszą infrastrukturę.

Wyniki komercyjne w 3 kw. – utrzymanie równowagi pomiędzy wzrostem ilościowym i wartościowym

Kluczowe wskaźniki – KPI (w tys.)	3 kw. 2025	3 kw. 2024	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 840	1 755	+4,8%
dostępny mobilne (karty SIM)	19 393	18 366	+5,6%
post-paid	15 011	13 996	+7,3%
w tym komórkowe usługi głosowe	9 465	9 129	+3,7%
pre-paid	4 382	4 371	+0,3%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 930	2 857	+2,5%
w tym łącza światłowodowe	1 685	1 495	+12,7%

Kluczowe wskaźniki – KPI (w zł)	3 kw. 2025	3 kw. 2024	Zmiana
ARPO z usług konwergentnych	130,5	126,0	+3,6%
ARPO z usług wyłącznie komórkowych	30,5	30,3	+0,5%
ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu	69,6	66,8	+4,1%

W 3 kw. 2025 roku nadal skutecznie łączyliśmy solidne wzrosty liczby klientów we wszystkich kluczowych usługach z poprawą średniego przychodu, jaki ci klienci generują (ARPO).

Liczba indywidualnych klientów ofert konwergentnych zwiększyła się o 18 tys., czyli 5% rok-do-roku. Wskaźnik ARPO z usług konwergentnych utrzymał solidną dynamikę wzrostu i w ujęciu rocznym zwiększył się o 3,6%, osiągając 130,5 zł. Było to wynikiem strategii nastawionej na wartość, dobrego popytu na usługi telewizyjne oraz ofert światłowodu o wyższych prędkościach.

Całkowita **liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła o 17 tys., czyli 3% rok-do-roku. Liczba klientów światłowodu zwiększyła się o 42 tys., czyli 13% w ujęciu rocznym. Już 57% klientów stacjonarnego internetu korzysta ze światłowodu. W dalszym ciągu zmniejszała się liczba klientów korzystających ze schyłkowych technologii miedzianych – ich baza spadła względem poprzedniego kwartału o 32 tys. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu wzrósł w ujęciu rocznym o 4,1%, do poziomu 69,6 zł, dzięki strategii nastawionej na wartość oraz rosnącemu udziałowi klientów usług światłowodowych (które w porównaniu z innymi technologiami generują wyższy średni przychód na ofertę).

Liczba klientów komórkowych usług głosowych zwiększyła się o 108 tys., czyli 4% rok-do-roku, co było najlepszym wynikiem od ponad czterech lat. Do tego silnego wzrostu przyczyniły się wszystkie marki i oferty dla klientów indywidualnych oraz rynek biznesowy. Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych wzrósł w ujęciu rocznym o 0,5%, do poziomu 30,5 zł. Odzwierciedla to wzrost ARPO na głównej marce Orange na rynku konsumenckim o ponad 5% rok-do-roku, który został częściowo skompensowany przez spadek na rynku biznesowym (w wyniku silnej konkurencji) oraz rosnący udział marek Nju i Flex w bazie

klientów usług wyłącznie komórkowych (te marki generują niższe ARPO w porównaniu z główną marką Orange).

Baza klientów usług przedpłaconych w trzecim kwartale wzrosła o 117 tys. i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 0,3% w wyniku skutecznych działań marketingowych. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wyniósł 17,3 zł i w ujęciu rocznym wzrósł o 14%, dzięki strategii nastawionej na wartość.

W **stacjonarnych usługach głosowych sieci PSTN**, utrata łączy netto utrzymała się na podobnym poziomie jak w poprzednich kwartałach i wyniosła 27 tys., co odzwierciedlało strukturalne zmiany na rynku.

Wzrost EBITDAaL w 3 kw. o 2,9% r/r, napędzany przez wysoką marżę bezpośrednią oraz ograniczenie kosztów

EBITDAaL za 3 kw. 2025 roku wyniosła 899 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 25 mln zł, czyli 2,9%. Do tego wzrostu przyczyniła się głównie marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi), która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 1,1% (tj. o 21 mln zł) bądź o 4,2% z wyłączeniem wpływu jednorazowego zdarzenia zaksięgowanego w 3 kw. 2024 r. (+53 mln zł), które było związane z kapitalizacją kosztów sieci z poprzednich okresów. Ten znaczący wzrost marży bezpośredniej rok-do-roku wynikał z dynamicznego wzrostu przychodów z wysokomarżowych kluczowych usług telekomunikacyjnych oraz usług hurtowych. Koszty pośrednie zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 1% (tj. o 4 mln zł), co odzwierciedlało większą efektywność utrzymania sieci, niższy wzrost kosztów pracy oraz niższe nakłady na reklamę i promocję.

Zysk netto za 9 miesięcy odzwierciedla wzrost EBITDAaL, inne rozłożenie w czasie zysków ze sprzedaży nieruchomości oraz wyższe koszty finansowe netto

Zysk netto za 9 miesięcy 2025 roku wyniósł 693 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszył się o 2,7% (tj. o 19 mln zł), ponieważ wzrost EBITDAaL został zniwelowany przez niższe zyski ze sprzedaży nieruchomości, wyższą amortyzację oraz wyższe koszty finansowe netto. Zyski ze sprzedaży nieruchomości zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 33 mln zł w wyniku innego rozłożenia w czasie transakcji w obu latach. Wyższa amortyzacja między innymi wynikała z nabycia nowego pasma komórkowego (od 3 kwartału). Koszty finansowe netto wzrosły w ujęciu rocznym o 59 mln zł w wyniku wyższego długu oraz wyższego kosztu jego obsługi po refinansowaniu zadłużenia w ubiegłym roku.

Organiczne przepływy pieniężne za 9 miesięcy odzwierciedlają wysokie środki pieniężne z działalności operacyjnej oraz inne rozłożenie w czasie nakładów inwestycyjnych i sprzedaży nieruchomości

Organiczne przepływy pieniężne za 9 miesięcy 2025 roku wyniosły 668 mln zł i w ujęciu rocznym były wyższe o 1% (tj. o 4 mln zł). Środki pieniężne z działalności operacyjnej zwiększyły się w ujęciu rocznym o 192 mln zł, wsparte wzrostem EBITDAaL oraz niższym zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy. Te czynniki zostały jednak skompensowane przez wyższe nakłady inwestycyjne oraz inne rozłożenie w czasie wpływów ze sprzedaży nieruchomości. Płatności za nakłady inwestycyjne w pierwszych 9 miesiącach zwiększyły się w ujęciu rocznym o 128 mln zł w wyniku innego rozłożenia inwestycji w obu latach. Wpływy ze sprzedaży nieruchomości w pierwszych 9 miesiącach 2025 roku wyniosły 64 mln zł – wobec bardzo wysokiego poziomu 146 mln zł w analogicznym okresie 2024 roku.

Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze Sprawozdaniem Finansowym

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 30 września 2025 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

(w milionach złotych)	3 kw.2025	3 kw.2024	9M 2025	9M 2024
Zysk z działalności operacyjnej	371	370	1 103	1 079
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży środków trwałych	-23	-11	-42	-75
Pomniejszenie o zysk ze sprzedaży Orange Energia	11	0	-60	0
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	541	522	1 572	1 535
Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	33	23	104	105
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-36	-37	-110	-112
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji	2	0	45	-12
Korekta dotycząca dekonsolidacji Orange Energia	0	7	0	7
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)*	899	874	2 612	2 527

* Dla 3 kw. 2024 i 9 m. 2024 przedstawiono dane porównywalne po sprzedaży Orange Energia w czerwcu 2025

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

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

Zaproszenie na prezentację wyników Orange Polska za 3 kwartał 2025 roku

23 października 2025 r.

Początek o godz. 11:00 CET

11:00 (Warszawa) / 10:00 (Londyn) / 05:00 (Nowy Jork)

Prezentacja odbędzie się przez internet i będzie dostępna na żywo poprzez telefoniczne połączenie konferencyjne.

Aby wziąć udział w konferencji, prosimy wybrać następujący numer:

Polska: 0048 22 124 49 59

Francja: 0033 1758 50 878

Niemcy: 0049 30 25 555 323

Stany Zjednoczone: 001 718 866 4614

Wielka Brytania: 0044 203 984 9844

Kod do konferencji: 411064

lub kliknąć na poniższy link w celu połączenia się przez internet:

<https://mm.closir.com/slides?id=411064>

Przewidziano możliwość zadawania pytań głosowych telefonicznie lub poprzez połączenie internetowe.

Nagranie z konferencji zostanie później udostępnione na stronie relacji inwestorskich.

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2024					2025		
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.	2kw.	3kw.
Rachunek zysków i strat	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
Przychody								
Usługi wyłącznie komórkowe	719	742	762	759	2 982	766	780	806
Usługi wyłącznie stacjonarne	446	442	438	437	1 763	436	435	431
Usługi wąskopasmowe	115	111	107	104	437	100	97	93
Usługi szerokopasmowe	220	219	222	224	885	227	228	228
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	111	112	109	109	441	109	110	110
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	620	636	657	667	2 580	680	697	714
Sprzedaż sprzętu	475	407	411	523	1 816	407	374	426
Usługi IT i integracyjne	327	405	337	518	1 587	389	401	494
Usługi hurtowe	391	403	418	410	1 622	395	405	436
Hurtowe usługi komórkowe	206	221	236	229	892	203	219	237
Hurtowe usługi stacjonarne	144	142	141	144	571	146	147	151
Pozostałe	41	40	41	37	159	46	39	48
Pozostałe przychody	103	88	82	109	382	80	66	22
Przychody razem	3 081	3 123	3 105	3 423	12 732	3 153	3 158	3 329
Koszty świadczeń pracowniczych*	(382)	(369)	(352)	(357)	(1 460)	(399)	(388)	(354)
Koszty zakupów zewnętrznych*	(1 796)	(1 799)	(1 731)	(2 134)	(7 460)	(1 827)	(1 819)	(1 939)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(314)	(322)	(295)	(348)	(1 279)	(318)	(333)	(355)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(235)	(250)	(256)	(285)	(1 026)	(247)	(254)	(256)
- Koszty sprzedaży	(707)	(711)	(659)	(928)	(3 005)	(728)	(693)	(842)
- Pozostałe usługi obce*	(540)	(516)	(521)	(573)	(2 150)	(533)	(539)	(486)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne*	98	103	60	104	365	106	156	68
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(30)	(27)	(34)	(46)	(137)	(41)	(32)	(26)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(135)	(139)	(144)	(150)	(568)	(134)	(146)	(143)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(37)	(38)	(37)	(36)	(148)	(36)	(38)	(36)
EBITDAaL	799	854	867	804	3 324	822	891	899
% przychodów	25,9%	27,3%	27,9%	23,5%	26,1%	26,1%	28,2%	27,0%
Zysk ze sprzedaży Orange Energia							71	(11)
Zysk ze sprzedaży środków trwałych	42	22	11	38	113	4	15	23
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych**	(505)	(508)	(522)	(486)	(2 021)	(520)	(511)	(541)
Udział w zysku/stracie wspólnego przedsięwzięcia skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem*	(37)	(45)	(23)	(47)	(152)	(30)	(41)	(33)
Odwrocenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	37	38	37	36	148	36	38	36
Korekta dotycząca wpływu istotnych ryzyk, programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji*	13	(1)	0	(2)	10	0	(43)	(2)
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych*	0	0	0	(3)	(3)	0	0	0
Korekta dotycząca dekonsolidacji Orange Energia								
Zysk z działalności operacyjnej	349	360	370	340	1 419	312	420	371
% przychodów	11,3%	11,5%	11,9%	9,9%	11,1%	9,9%	13,3%	11,1%
Koszty finansowe, netto	(69)	(75)	(59)	(88)	(291)	(80)	(88)	(94)
- Przychody odsetkowe	22	25	21	20	88	21	24	23
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(37)	(38)	(37)	(36)	(148)	(36)	(38)	(36)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe	(37)	(43)	(40)	(49)	(169)	(51)	(53)	(57)
- Koszty dyskonta	(18)	(19)	(12)	(22)	(71)	(19)	(19)	(24)
- Koszty różnic kursowych	1	0	9	(1)	9	5	(2)	0
Podatek dochodowy	(53)	(54)	(57)	(51)	(215)	(41)	(58)	(49)
Skonsolidowany zysk netto	227	231	254	201	913	191	274	228

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

** Zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntu, historycznie ujętych jako środki trwałe, w wysokości 1 mln zł w 2 kw. 2024 roku.

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

Baza klientów (w tys.)	2024				2025		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Konwergentni klienci indywidualni (B2C)	1 718	1 738	1 755	1 785	1 800	1 822	1 840
Dostępy szerokopasmowe							
Światłowod	1 394	1 450	1 495	1 566	1 605	1 642	1 685
ADSL	430	410	389	368	349	333	315
VDSL	383	368	352	336	322	309	295
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	620	622	622	621	622	629	635
Rynek detaliczny – łącznie	2 827	2 849	2 857	2 892	2 898	2 913	2 930
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 718	1 738	1 755	1 785	1 800	1 822	1 840
Baza klientów usług TV							
IPTV	900	911	925	940	954	969	984
DTH (telewizja satelitarna)	52	48	45	41	39	37	35
Liczba klientów usług TV	953	959	969	981	993	1 008	1 024
- w tym klienci konwergentni (B2C)	847	855	865	878	890	901	911
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)							
Post-paid							
komórkowe usługi głosowe	8 989	9 061	9 129	9 195	9 271	9 357	9 465
internet mobilny	602	593	589	572	561	557	554
M2M	3 706	3 927	4 278	4 530	4 801	4 956	4 991
Post-paid razem	13 298	13 580	13 996	14 297	14 634	14 870	15 011
- w tym klienci konwergentni (B2C)	3 100	3 130	3 159	3 207	3 229	3 265	3 300
Pre-paid	4 409	4 358	4 371	4 311	4 262	4 265	4 382
Razem	17 706	17 939	18 366	18 608	18 895	19 135	19 393
Gospodarstwa domowe w zasięgu sieci światłowodowej	8 205	8 504	8 705	8 911	9 159	9 498	9 695
Liczba klientów usług hurtowych							
WLR	165	160	154	148	143	139	134
BSA	193	199	206	212	221	233	246
- w tym światłowod	127	134	144	156	165	178	194
LLU	27	25	24	22	22	21	20
Stacjonarne usługi głosowe							
PSTN	1 098	1 068	1 037	1 002	970	944	917
VoIP	1 295	1 300	1 306	1 314	1 322	1 332	1 307
Razem łączy główne – rynek detaliczny	2 393	2 367	2 343	2 316	2 291	2 276	2 224
- w tym klienci konwergentni (B2C)	975	980	985	992	998	1 002	983
kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2024				2025		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	121,8	123,3	126,0	126,2	127,0	128,9	130,5
zmiana rok do roku	4,7%	4,0%	5,0%	4,7%	4,2%	4,5%	3,6%
Usługi wyłącznie internetu stacjonarnego	65,5	66,0	66,8	67,2	68,5	69,2	69,6
zmiana rok do roku	4,0%	3,0%	3,5%	3,1%	4,6%	5,0%	4,1%
Usługi wyłącznie komórkowe	22,0	22,8	23,3	23,2	23,5	23,8	24,4
zmiana rok do roku	4,3%	4,3%	4,0%	5,0%	6,8%	4,3%	4,7%
Post-paid bez M2M	27,8	28,3	28,7	28,4	28,3	28,4	29,0
komórkowe usługi głosowe	29,4	29,8	30,3	29,9	29,8	29,8	30,5
zmiana rok do roku	1,6%	1,7%	1,6%	1,5%	1,3%	0,0%	0,5%
internet mobilny	11,7	11,7	11,7	11,6	11,5	11,4	11,3
Pre-paid	13,5	14,7	15,2	15,4	16,1	16,7	17,3
Usługi stacjonarnej telefonii głosowej	35,7	35,4	35,6	35,5	35,4	35,3	35,0

Pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2024				2025		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
AUPU (w GB)							
Post-paid	10,4	11,9	10,9	10,9	10,9	11,4	10,9
Pre-paid	11,7	12,2	12,5	13,4	13,9	14,3	15,4
Zagregowane	10,8	12,0	11,4	11,7	11,8	12,3	12,3
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)							
Post-paid	2,0	1,8	1,9	2,3	2,0	1,8	1,9
Pre-paid	10,9	11,5	11,1	11,0	10,3	10,7	9,9
Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)							
	2024				2025		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Orange Polska	8 956	8 810	8 613	8 554	8 545	8 338	8 190
50% pracowników Networks	342	345	351	373	371	379	379
Razem	9 298	9 155	8 964	8 927	8 915	8 717	8 569

Używane terminy:

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

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

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

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

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

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

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

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

ROCE – *Return On Capital Employed* – stopa zwrotu z kapitału zaangażowanego: stosunek zysku EBIT (z wyłączeniem zdarzeń nadzwyczajnych) do średniego długu netto powiększonego o kapitał własny.

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

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

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

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