



Warszawa, 28 lipca 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 12/2025

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 drugi kwartał i pierwsze półrocze 2025 roku.

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

Orange Polska informuje o solidnych wynikach komercyjnych i finansowych w 2 kw. 2025 roku

Podsumowanie 2 kw. oraz 1 półrocza 2025 roku:

➤ Solidne wyniki finansowe:

- **z przychodami 2 kw. w wysokości 3 158 mln zł, +1,1% r/r**, napędzanymi przez dynamiczny wzrost w kluczowych usługach telekomunikacyjnych (+6,8% r/r), oraz **EBITDAaL 2 kw. w wysokości 891 mln zł, +4,3% r/r**, dzięki marży bezpośredniej
- **zysk netto w 1 półroczu w wysokości 465 mln zł, +1.5% r/r**, wzrost EBITDAaL został w większości zrównoważony przez niższe zyski ze sprzedaży nieruchomości (inne rozłożenie w czasie)
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w 1 półroczu w wysokości 799 mln zł, +19% r/r**, głównie ze względu na inne rozłożenie w czasie wpływów ze sprzedaży nieruchomości
- **organiczne przepływy pieniężne w 1 półroczu w wysokości 344 mln zł, -16% r/r**, ponieważ wyższe środki pieniężne z działalności operacyjnej zostały zniwelowane przez inne rozłożenie w czasie nakładów inwestycyjnych oraz wpływów ze sprzedaży nieruchomości; wysokie przepływy pieniężne wygenerowane w 2 kw.

➤ Dobra dynamika działalności komercyjnej:

- widoczna w **bardzo solidnym wzroście liczby klientów** we wszystkich kluczowych usługach telekomunikacyjnych, zwłaszcza w kategorii komórkowych usług głosowych – gdzie liczba przyłączeń netto na poziomie 86 tys. była najwyższa od wielu kwartałów, a także w **mocnym wzroście ARPO** w ofertach konwergentnych i wyłącznie stacjonarnego internetu

➤ **Cele całoroczne potwierdzone¹**

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	2 kw. 2025	2 kw. 2024	Zmiana	1 poł. 2025	1 poł. 2024	Zmiana
przychody	3 158	3 123	+1,1%	6 311	6 204	+1,7%
EBITDAaL	891	854	+4,3%	1 713	1 653	+3,6%
marża EBITDAaL	28,2%	27,3%	+0,9 p.p.	27,1%	26,6%	+0,5 p.p.
zysk operacyjny	420	360	+16,7%	732	709	+3,2%
zysk netto	274	231	+18,6%	465	458	+1,5%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	368	383	-3,9%	799	674	+18,6%
organiczne przepływy pieniężne	433	389	+11,3%	344	411	-16,3%

Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2025 roku, Liudmila Climoc, Prezes Zarządu, stwierdziła:

„Osiągnęliśmy w 2 kw. solidne wyniki komercyjne, szczególnie na rynku konsumenckim. We wszystkich kluczowych usługach telekomunikacyjnych utrzymaliśmy dobrą dynamikę wzrostu liczby klientów, dobrze sobie radząc z wymagającym otoczeniem konkurencyjnym. Jest to efekt stosowania przez nas geomarketingu, szerokiego portfolio marek oraz spersonalizowanych ofert wspomaganych narzędziami opartymi na sztucznej inteligencji, które pomagają nam budować lojalność klientów. Wskaźniki ARPO z ofert konwergentnych i wyłącznie stacjonarnego internetu utrzymały wysoką dynamikę wzrostu na poziomie 4- 5% rok-do-roku, dzięki rosnącej bazie klientów światłowodowych, a także dosprzedaży treści telewizyjnych oraz opcji wyższych prędkości. Spowolnienie wzrostu ARPO z usług wyłącznie komórkowych odzwierciedla solidny wzrost w segmencie konsumenckim oraz silną konkurencję w segmencie biznesowym.

Nasza spółka joint venture Światłowód Inwestycje z powodzeniem finalizuje rozpoczęty w 2021 roku program inwestycyjny. Z dumą ogłaszamy rozpoczęcie nowego planu rozbudowy sieci światłowodowej do 2032 roku. To ważny krok w realizacji planów objęcia zasięgiem naszych usług światłowodowych 12 milionów gospodarstw domowych do 2028 roku, co umocni naszą wiodącą pozycję w usługach stacjonarnych. Realizując naszą strategię Lead the Future dokładamy starań, aby zapewnić klientom najlepsze doświadczenia przy korzystaniu zarówno ze stacjonarnych usług światłowodowych jak i usług komórkowych. W obszarze komórkowym, rozbudowa sieci 5G postępuje zgodnie z planem. Zwiększyliśmy pokrycie pasmem C do blisko 50% populacji oraz uruchomiliśmy pierwsze stacje bazowe pracujące w nowym paśmie 700 MHz.

W drugiej połowie roku skupimy się na utrzymaniu dobrej dynamiki działalności komercyjnej, przygotowując wiele atrakcyjnych ofert dla klientów na nadchodzące najbardziej aktywne sprzedażowo okresy. Pracujemy nad stopniowym przywróceniem wzrostów na rynku biznesowym. Widzimy lepsze perspektywy dla drugiego półrocza w usługach IT i integracyjnych; jesteśmy również dobrze przygotowani do wykorzystania możliwości w tym obszarze wynikających z przyszłego wzrostu wydatków w przemyśle obronnym.”

¹ Po sprzedaży spółki zależnej Orange Energia w czerwcu 2025 roku, zmieniła się baza porównawcza za 2024 rok do określenia wzrostu przychodów i EBITDAaL. Nowa baza porównawcza nie obejmuje wyników Orange Energia za drugie półrocze 2024 roku i wynosi 12 587 mln zł dla przychodów oraz 3 338 mln zł dla EBITDAaL.

Podsumowanie wyników

Wzrost przychodów w 2 kw. o 1,1%, dzięki bardzo dobrym wynikom w kluczowych usługach telekomunikacyjnych

Przychody w 2 kw. 2025 roku wyniosły 3 158 mln zł i w ujęciu rocznym wzrosły o 35 mln zł, czyli 1,1%. Łączne przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego internetu) zwiększyły się znacząco o 6,8% rok-do-roku, utrzymując wysoką dynamikę wzrostu dzięki zwiększaniu liczby klientów i wskaźników ARPO. Ten wzrost został częściowo zniwelowany przez trzy czynniki. Po pierwsze, przychody z usług IT i integracji zmniejszyły się o 1% rok-do-roku: wzrost przychodów w obszarze ICT został skompensowany przez wysoką bazę porównawczą dla usługi hurt SMS, które świadczymy dla klientów biznesowych. Po drugie, przychody ze sprzedaży sprzętu, głównie telefonów komórkowych, zmniejszyły się o 8% rok-do-roku, co było odzwierciedleniem niższego popytu rynkowego z powodu wydłużenia okresu użytkowania telefonów przez klientów. Po trzecie, pozostałe przychody spadły o 25% z powodu niższych przychodów z odsprzedaży energii, głównie w wyniku spadku wolumenu sprzedaży.

Wyniki komercyjne w 2 kw. – utrzymanie równowagi pomiędzy wzrostem ilościowym i wartościowym

Kluczowe wskaźniki – KPI (w tys.)	2 kw. 2025	2 kw. 2024	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 822	1 738	+4,8%
dostępny mobilne (karty SIM)	19 135	17 939	+6,7%
post-paid	14 870	13 580	+9,5%
w tym komórkowe usługi głosowe	9 357	9 061	+3,3%
pre-paid	4 265	4 358	-2,1%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 913	2 849	+2,2%
w tym łącza światłowodowe	1 642	1 450	+13,3%

Kluczowe wskaźniki – KPI (w zł)	2 kw. 2025	2 kw. 2024	Zmiana
ARPO z usług konwergentnych	128,9	123,3	+4,5%
ARPO z usług wyłącznie komórkowych	29,8	29,8	bez zmian
ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu	69,2	66,0	+5,0%

W 2 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 21 tys., czyli 5% rok-do-roku. Wskaźnik ARPO z usług konwergentnych utrzymał solidną dynamikę wzrostu i w ujęciu rocznym zwiększył się o 4,5%, osiągając 128,9 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 16 tys., czyli 2% rok-do-roku. Liczba klientów światłowodu zwiększyła się o 38 tys., czyli 13% w ujęciu rocznym. Już 56% 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 29 tys. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu wzrósł w ujęciu rocznym o 5,0%, do poziomu 69,2 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 86 tys., czyli 3% rok- do-roku. Do tego mocnego wzrostu przyczyniły się wszystkie marki i oferty dla klientów indywidualnych oraz rynek biznesowy. Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych wyniósł 29,8 zł, utrzymując się na niezmiennym poziomie rok-do-roku. Odzwierciedla to wzrost ARPO na głównej marce Orange na rynku konsumenckim o ponad 4% rok-do-roku, który został skompensowany przez spadek na rynku biznesowym (w związku z nasileniem konkurencji) oraz rosnący udział marek Nju i Flex w bazie klientów usług wyłącznie komórkowych.

Baza klientów usług przedpłaconych w samym drugim kwartale wzrosła o 4 tys., ale w ujęciu rocznym zmniejszyła się o 2%. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wyniósł 16,7 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 26 tys., co odzwierciedlało strukturalne zmiany na rynku.

Wzrost EBITDAaL w 2 kw. o 4,3% r/r, napędzany przez silny wzrost marży z kluczowej działalności

EBITDAaL za 2 kw. 2025 roku wyniosła 891 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 37 mln zł, czyli 4,3%. Do tego wzrostu przyczyniła się marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi), która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 1,8% (tj. o 32 mln zł), w wyniku dynamicznego wzrostu przychodów z wysokomarżowych kluczowych usług telekomunikacyjnych, który skompensował spadki w sprzedaży sprzętu oraz usługach IT i integracji. Koszty pośrednie zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 0,6% (tj. o 5 mln zł). Ich ewolucja odzwierciedlała wyższą dodatkową marżę wygenerowaną na kontrakcie budowy sieci dla spółki Światłowod Inwestycje (o 32 mln zł rok-do-roku). Z wyłączeniem tego czynnika, koszty pośrednie odzwierciedlały wyższe koszty pracy (w wyniku wzrostu wynagrodzeń), wyższe nakłady na reklamę i promocję (inne rozłożenie pomiędzy kwartałami) oraz pozytywny wpływ transformacji.

Zysk netto w 1 półroczu odzwierciedla wzrost EBITDAaL, inne rozłożenie w czasie zysków ze sprzedaży nieruchomości oraz zysk ze sprzedaży spółki Orange Energia

Zysk netto w 1 połowie 2025 roku wyniósł 465 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększył się o 1,5% (tj. o 7 mln zł), gdyż solidny wzrost EBITDAaL został zniwelowany przez niższe zyski ze sprzedaży nieruchomości oraz wyższą amortyzację. Zyski ze sprzedaży nieruchomości zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 45 mln zł w wyniku innego rozłożenia w czasie transakcji w obu latach. Zysk netto w 1 półroczu odzwierciedlał także szacunkowy zysk w wysokości 71 mln zł ze sprzedaży spółki zależnej Orange Energia oraz wyższe o 55 mln zł rok-do-roku rezerwy związane z kosztami istotnych ryzyk, programów rozwiązania stosunku pracy i reorganizacji.

Organiczne przepływy pieniężne w 1 półroczu odzwierciedlają wysokie środki pieniężne z działalności operacyjnej oraz inne rozłożenie w czasie nakładów inwestycyjnych i wpływów ze sprzedaży nieruchomości

Organiczne przepływy pieniężne w 1 połowie 2025 roku wyniosły 344 mln zł i w ujęciu rocznym były niższe o 16% (tj. o 67 mln zł). Środki pieniężne z działalności operacyjnej zwiększyły się w ujęciu rocznym o 172 mln zł, wsparte wzrostem EBITDAaL oraz znacznie niższym zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy. Te czynniki zostały jednak zniwelowane przez inne rozłożenie w czasie nakładów inwestycyjnych oraz wpływów ze sprzedaży nieruchomości. Płatności za nakłady inwestycyjne w 1 półroczu zwiększyły się w ujęciu rocznym o 153 mln zł w wyniku innego rozłożenia inwestycji w obu latach. Wpływy ze sprzedaży nieruchomości wyniosły 28 mln zł w 1 połowie 2025 roku – wobec bardzo wysokiego poziomu 132 mln zł w analogicznym okresie 2024 roku.

Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2025 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Jestem zadowolony z naszych wyników finansowych w drugim kwartale. Utrzymaliśmy bardzo wysoką dynamikę wzrostu przychodów z kluczowych usług telekomunikacyjnych na poziomie 6,8% r/r. Przychody z tych wysokomarżowych usług, stanowiące kluczowy element w generowaniu zysków, przyczyniły się do

mocnego wzrostu EBITDAaL w drugim kwartale o 4,3% r/r. Na wysokość EBITDAaL korzystnie wpłynęło również rozpoznanie dodatkowej marży na budowie sieci dla spółki Światłowod Inwestycje, co stało się możliwe dzięki bliskiemu zakończeniu bieżącego kontraktu oraz podpisaniu nowego planu inwestycyjnego, przewidującego objęcie zasięgiem kolejnych 0,7 mln gospodarstw domowych.

Cieszy mnie, że sprzedaliśmy naszą działalność związaną z obrotem energią elektryczną. To potwierdza, że w strategii Lead the Future skupiamy się na kluczowej działalności, a ponadto zapewnia optymalne warunki rozwoju spółce Orange Energia. Zysk z tej transakcji w wysokości 71 mln zł wsparł nasz zysk netto w 2 kw.

W 2 kw. zwiększyliśmy wysokość generowanych środków pieniężnych dzięki bardzo dobrym wynikom w działalności operacyjnej. Naszym celem jest wygenerowanie solidnych organicznych przepływów pieniężnych także w drugiej połowie roku. W strategii Lead the Future, bardziej niż kiedykolwiek koncentrujemy się na wskaźnikach zwrotu, które napędzają tworzenie wartości dla akcjonariuszy.

Po wynikach pierwszego półrocza potwierdzamy nasze prognozy całoroczne.”

Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej ze sprawozdaniem finansowym

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

(w milionach złotych)	2 kw.2025	1P 2025	2 kw.2024	1P 2024
Zysk z działalności operacyjnej	420	732	360	709
Zysk ze sprzedaży Orange Energia	-71	-71	-	-
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży środków trwałych	-15	-19	-22	-64
Odwroćenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	511	1 031	508	1 013
Pomniejszenie o udział w zyskach/Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	41	71	45	82
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-38	-74	-38	-75
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji	43	43	1	-12
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	891	1 713	854	1 653

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 2 kwartał 2025 roku

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

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

Pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej		2024				2025	
		1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.
AUPU (w GB)							
Post-paid		10,4	11,9	10,9	10,9	10,9	11,4
Pre-paid		11,7	12,2	12,5	13,4	13,9	14,3
Zagregowane		10,8	12,0	11,4	11,7	11,8	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
Pre-paid		10,9	11,5	11,1	11,0	10,3	10,7
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.
Orange Polska		8 956	8 810	8 613	8 554	8 545	8 338
50% pracowników Networks		342	345	351	373	371	379
Razem		9 298	9 155	8 964	8 927	8 915	8 717

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 dostępu w danym okresie.

ARPO z usług 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.