



Warszawa, 26 października 2026 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 18/2026

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 2026 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 2026 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

Orange Polska informuje o znakomitych wynikach w 3 kw. 2026 roku, wyróżniających się wzrostem EBITDAaL o 16% r/r

Podsumowanie 3 kw./9 m. 2026 roku:

➤ Znakomite wyniki finansowe:

- **Przychody w 3 kw. w wysokości 3 592 mln zł, +8% r/r**, napędzane przez solidny wzrost we wszystkich głównych liniach biznesowych: kluczowych usługach telekomunikacyjnych (+5,5% r/r), usługach IT i integracyjnych (+24% r/r) oraz hurtowych (+13% r/r)
- **EBITDAaL w 3 kw. w wysokości 1 039 mln zł, +16% r/r**, dzięki silnej dynamice podstawowej działalności oraz ograniczeniu kosztów
- **Zysk netto za 9 miesięcy w wysokości 904 mln zł, +30% r/r**, dzięki wzrostowi EBITDAaL oraz wysokim zyskom ze sprzedaży nieruchomości
- **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) za 9 miesięcy w wysokości 1 082 mln zł, -4% r/r**, odzwierciedlające dyscyplinę inwestycyjną oraz wysokie wpływy ze sprzedaży nieruchomości
- **Organiczne przepływy pieniężne za 9 miesięcy w wysokości 871 mln zł, +30% r/r**, głównie dzięki wzrostowi EBITDAaL

➤ Bardzo dobre wyniki komercyjne

- Solidny wzrost liczby klientów, szczególnie w usługach komórkowych i światłowodowych, w połączeniu z wyższą dynamiką wzrostu ARPO. Liczba przyłączeń netto klientów światłowodu najwyższa od blisko trzech lat.

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	3 kw. 2026	Zmiana	9 m. 2026	Zmiana (dane porównywalne) ¹	Zmiana (dane raportowane)
Przychody	3 592	+7,9%	10 275	+7,7%	+6,6%
EBITDAaL	1 039	+15,6%	2 881	+9,4%	+10,3%
Marża EBITDAaL	28,9%	+1,9 p.p.	28,0%	+0,4 p.p.	+0,9 p.p.
Zysk operacyjny	522	+41%	1 394		+26%
Zysk netto	328	+44%	904		+30%
Ekonomiczne nakłady inwestycyjne	357	+8,8%	1 082		-4,0%
Organiczne przepływy pieniężne	378	+17%	871		+30%

¹ Dla wyliczenia zmiany w ujęciu rocznym przedstawiono dane porównywalne po sprzedaży Orange Energia w czerwcu 2025.

Odnosząc się do wyników za 3 kwartał 2026 roku, **Liudmila Climoc, Prezes Zarządu, stwierdziła:**

W trzecim kwartale osiągnęliśmy znakomite wyniki operacyjne i finansowe, odzwierciedlające naszą skuteczność we wszystkich obszarach działalności oraz doskonałe postępy w realizacji programu transformacji i zwiększania efektywności.

W kluczowych usługach telekomunikacyjnych utrzymaliśmy bardzo dobre wyniki komercyjne, osiągając solidny wzrost liczby klientów przy jednoczesnym wzroście ARPO. Szczególnie cieszą mnie wyniki w usługach światłowodowych: 48 tys. przyłączy netto – najwięcej od kilku lat – to potwierdzenie konsekwentnej realizacji strategii marketingowej, atrakcyjności naszej oferty oraz umiejętności przyciągania klientów na mocno konkurencyjnym rynku. Ten kwartał po raz kolejny przyniósł bardzo dobre wyniki w segmencie biznesowym, gdzie przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły o ponad 20%, co odzwierciedla naszą zdolność do wykorzystywania szans na rynku. W usługach hurtowych, przejęcie firmy Nexera zwiększa nasze zaangażowanie w inwestycje w infrastrukturę światłowodową oraz otwiera nowy rozdział dla naszej spółki joint venture Światłowód Inwestycje. Wynikające z tej transakcji potencjalne synergije dodatkowo wzmacniają perspektywy rozwoju tej już dzisiaj bardzo dobrze prosperującej spółki. Pragnę pogratulować wszystkim zespołom zaangażowanym w przeprowadzenie tego wzorcowego procesu przejęcia.

Cyberbezpieczeństwo jest – co nie dziwi – jednym z najważniejszych priorytetów naszych klientów. Od lat odpowiadamy na zmieniające się potrzeby użytkowników i zapewniamy im ochronę w sieci. Niedawno uruchomiliśmy CyberTarcza Go – usługę abonamentową chroniącą przed złośliwymi linkami w e-mailach i wiadomościach. Wprowadziliśmy również kompleksową usługę zarządzania cyberbezpieczeństwem dla średnich i większych przedsiębiorstw – Dynamic SOC (Security Operating Centre).

Naszym sukcesom komercyjnym towarzyszyła dalsza poprawa efektywności. W efekcie, w trzecim kwartale osiągnęliśmy znaczny wzrost przychodów o 8% oraz EBITDAaL o 16%. To stawia nas w doskonałej pozycji do osiągnięcia bardzo dobrych wyników za cały 2026 rok. Z optymizmem patrzymy na dalsze perspektywy naszego wzrostu i możliwości tworzenia wartości dla akcjonariuszy.

Podsumowanie wyników

Przychody w 3 kw. w wysokości 3 592 mln zł, +7,9% r/r, napędzane przez wysoki wzrost wszystkich silników biznesowych

Przychody w 3 kw. 2026 roku wyniosły 3 592 mln zł i w ujęciu rocznym wzrosły o 263 mln zł, czyli 7,9%, do czego przyczyniły się doskonałe wyniki wszystkich linii biznesowych. Łączne przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego) zwiększyły się o 5,5% rok-do-roku, napędzane przez niesłabnącą dynamikę wzrostu liczby klientów i wskaźników ARPO. Przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły o 24% rok-do-roku, dzięki wykorzystaniu popytu rynkowego na transformację cyfrową i infrastrukturę informatyczną. Przychody z usług hurtowych (z wyłączeniem usług schyłkowych) wzrosły w ujęciu rocznym o 13%, dzięki temu, że stały wzrost w obszarze hurtowego dostępu do sieci światłowodowej oraz umowy o transmisję danych skompensowały wygaśnięcie kontraktu na roaming krajowy. Przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się o 8% rok-do-roku, do czego przyczyniły się wyższe średnie ceny sprzedaży telefonów komórkowych.

➤ Wyniki komercyjne: solidny wzrost liczby klientów i poprawa dynamiki wzrostu ARPO

- **+3% r/r** liczby **klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych**, +82 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
 - **wzrost ARPO** z wyłącznie komórkowych usług głosowych o **2,6% r/r**
- **+10% r/r** liczby **detalicznych klientów światłowodu**, +48 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
 - 12,2 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej
 - **wzrost ARPO** z usług wyłącznie stacjonarnego internetu o **5,4% r/r**
- **+3% r/r** liczby **indywidualnych klientów konwergentnych**, +10 tys. przyłączeń netto w 3 kw.
 - **wzrost ARPO** z ofert konwergentnych o **5,0% r/r**

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	3 kw. 2026	3 kw. 2025	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 891	1 840	2,8%
dostępny mobilny (karty SIM)	20 996	19 393	8,3%
post-paid	16 538	15 011	10,2%
w tym komórkowe usługi głosowe	9 782	9 465	3,3%
pre-paid	4 458	4 382	1,7%
stacjonarny dostęp do internetu (rynek detaliczny)	2 975	2 930	1,5%
w tym łącza światłowodowe	1 846	1 685	9,6%

Kluczowe wskaźniki (w zł)	3 kw. 2026	3 kw. 2025	Zmiana
ARPO z usług konwergentnych	137,1	130,5	5,0%
ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych	31,3	30,5	2,6%
ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu	73,3	69,6	5,4%

Liczba klientów komórkowych usług głosowych zwiększyła się w 3 kw. o 82 tys., czyli 3% rok-do-roku. Do tego mocnego wzrostu przyczyniły się wszystkie oferty dla klientów indywidualnych oraz rynek biznesowy. Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych wyniósł 31,3 zł i w ujęciu rocznym zwiększył się o 2,6%, co oznacza poprawę dynamiki w porównaniu z poprzednimi kwartałami. Głównym czynnikiem napędzającym ten wzrost był wskaźnik ARPO na głównej marce konsumenckiej Orange, który zwiększył się o 6% rok-do-roku.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrosła w 3 kw. o 17 tys., czyli 2% rok-do-roku. Liczba klientów światłowodu zwiększyła się w ujęciu kwartalnym o 48 tys., co było najlepszym wynikiem od blisko trzech lat. Już 62% klientów internetu stacjonarnego korzysta ze światłowodu. W dalszym ciągu zmniejszała się baza klientów korzystających ze schyłkowych szerokopasmowych łącz miedzianych – ich liczba spadła względem poprzedniego kwartału o 36 tys. W ramach przygotowań do stopniowej likwidacji sieci miedzianej, od początku 2026 roku nasza oferta nie obejmuje już usług szerokopasmowych opartych na technologiach miedzianych. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu wzrósł w ujęciu rocznym o 5,4%, do poziomu 73,3 zł, dzięki strategii nastawionej na wartość oraz rosnącemu udziałowi klientów usług światłowodowych (w porównaniu z innymi technologiami te usługi generują wyższy średni przychód na ofertę).

Znaczny przyrost liczby klientów usług komórkowych i światłowodowych będzie stanowił bazę dla przyszłego wzrostu w konwergencji, odblokowując jej dalszy potencjał. Uwzględnia to wysoki wskaźnik penetracji usług konwergentnych wśród klientów internetu oraz odzwierciedla podejście określone w strategii *Lead the Future*.

Liczba indywidualnych klientów ofert konwergentnych wzrosła w 3 kw. o 10 tys., czyli 3% rok-do-roku, osiągając 1,89 mln. Zwiększyła się dynamika wzrostu wskaźnika ARPO z usług konwergentnych, który w ujęciu rocznym wzrósł o 5,0%, osiągając 137,1 zł. Było to wynikiem strategii nastawionej na wartość, dużego popytu na treści oraz ofert światłowodu o wyższych prędkościach.

Baza klientów usług przedpłaconych zwiększyła się o 73 tys. w 3 kw., a w ujęciu rocznym wzrosła o 1,7%. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wyniósł 16,3 zł i w ujęciu rocznym zmniejszył się o 5,8%, ze względu na jednorazowe wzrosty tego wskaźnika w 2025 roku.

Wzrost EBITDAaL w 3 kw. o 15,6% r/r, dzięki silnej dynamice podstawowej działalności i ograniczeniu kosztów

EBITDAaL za 3 kw. 2026 roku wyniosła 1 039 mln zł (po raz pierwszy przekraczając 1 mld zł w ujęciu kwartalnym) i w ujęciu rok-do-roku zwiększyła się o 140 mln zł, czyli 15,6%. Ta wysoka dynamika była efektem silnego wzrostu komercyjnego (odzwierciedlonego we wzroście marży bezpośredniej) w połączeniu z poprawą efektywności. Marża bezpośrednia zwiększyła się znacząco o 5,7% rok-do-roku, do czego przyczyniły się bardzo dobre wyniki kluczowej działalności zarówno w usługach detalicznych jak i hurtowych. Koszty pośrednie zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 3,8%, co odzwierciedlało korzystny wpływ trwającej transformacji, w tym wzrost efektywności w obszarze utrzymania sieci, zatrudnienia, kosztów nieruchomości oraz kosztów ogólnych i administracyjnych. Do tego wyniku przyczyniły się także wyższe od ubiegłorocznych zyski ze sprzedaży miedzi oraz wzrost marży na rozbudowie sieci dla spółki Światłowód Inwestycje w wyniku przyspieszenia realizacji drugiego programu inwestycyjnego.

Wzrost zysku netto za 9 miesięcy o 30% r/r, dzięki wzrostowi EBITDAaL oraz wysokim zyskom ze sprzedaży nieruchomości

Zysk netto za 9 miesięcy 2026 roku wyniósł 904 mln zł i w ujęciu rocznym był wyższy o 211 mln zł, czyli 30%. Głównymi czynnikami wzrostu było, opisane wyżej silne polepszenie EBITDAaL w połączeniu z wyższymi zyskami ze sprzedaży nieruchomości o 53 mln zł rok-do-roku. Te czynniki zostały nieznacznie skompensowane przez wzrost kosztów finansowych netto, które w ujęciu rocznym zwiększyły się o 36 mln zł w wyniku strat z tytułu różnic kursowych (osłabienia złotówki względem euro) oraz kosztów dyskonta (wyższych długoterminowych stóp procentowych). Koszty odsetkowe i koszty finansowe za 9 miesięcy były niższe o 7 mln zł rok-do-roku, ale w samym 3 kw. wzrosły w wyniku wyższego efektywnego kosztu długu po refinansowaniu zadłużenia.

Wzrost organicznych przepływów pieniężnych za 9 miesięcy o 30% r/r, głównie dzięki wzrostowi EBITDAaL

Organiczne przepływy pieniężne za 9 miesięcy 2026 roku wyniosły 871 mln zł i w ujęciu rocznym były wyższe o 203 mln zł, czyli 30%. Przyczynił się do tego wzrost EBITDAaL, niższe pieniężne nakłady inwestycyjne oraz wyższe wpływy ze sprzedaży nieruchomości. Pieniężne nakłady inwestycyjne wyniosły 1 492 mln zł i w ujęciu

rocznym zmniejszyły się o 155 mln zł, głównie w wyniku innego rozłożenia inwestycji w ciągu roku. Wpływy ze sprzedaży nieruchomości wyniosły 148 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 84 mln zł, dzięki finalizacji kilku dużych transakcji. Te czynniki zostały częściowo skompensowane przez wyższe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, powiązane głównie ze wzrostem przychodów.

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 2026 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

(w milionach złotych)	3 kw.2026	3 kw.2025	9M 2026	9M 2025
Zysk z działalności operacyjnej	522	371	1 394	1 103
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży środków trwałych	-13	-23	-95	-42
Pomniejszenie o zysk ze sprzedaży Orange Energia	0	11	0	-60
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	528	541	1 605	1 572
Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	37	33	95	104
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-36	-36	-107	-110
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji	-4	2	-16	45
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych	5	0	5	0
Korekta dotycząca dekonsolidacji Orange Energia	0	0	0	22
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	1 039	899	2 881	2 634*

*Dla 9 m. 2025 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 2026 roku

27 października 2026 r.

Początek o godz. 11:00 CET

11:00 (Warszawa) / 10:00 (Londyn) / 06:00 (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	2025					2026		
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.	2kw.	3kw.
	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
Rachunek zysków i strat								
Przychody								
Usługi wyłącznie komórkowe	766	780	806	784	3 136	784	801	833
Usługi wyłącznie stacjonarne	436	435	431	431	1 733	429	430	431
Usługi wąskopasmowe	100	97	93	90	380	87	84	81
Usługi szerokopasmowe	227	228	228	231	914	232	234	238
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	109	110	110	110	439	110	112	112
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	680	697	714	725	2 816	738	754	773
Sprzedaż sprzętu	407	374	426	544	1 751	383	446	458
Usługi IT i integracyjne	389	401	494	527	1 811	417	600	611
Usługi hurtowe	395	405	436	459	1 695	410	444	463
Hurtowe usługi komórkowe	203	219	237	235	894	195	211	227
Hurtowe usługi stacjonarne	146	147	151	154	598	165	182	166
Pozostałe	46	39	48	70	203	50	51	70
Pozostałe przychody	80	66	22	23	191	22	25	23
Przychody razem	3 153	3 158	3 329	3 493	13 133	3 183	3 500	3 592
Koszty świadczeń pracowniczych*	(399)	(388)	(354)	(386)	(1 527)	(399)	(398)	(361)
Koszty zakupów zewnętrznych*	(1 827)	(1 819)	(1 939)	(2 113)	(7 698)	(1 800)	(2 059)	(2 100)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(318)	(333)	(355)	(356)	(1 362)	(340)	(353)	(367)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(247)	(254)	(256)	(280)	(1 037)	(236)	(252)	(260)
- Koszty sprzedaży	(728)	(693)	(842)	(925)	(3 188)	(683)	(884)	(917)
- Pozostałe usługi obce*	(533)	(539)	(486)	(553)	(2 111)	(541)	(570)	(556)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne*	106	156	68	95	425	111	88	114
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(41)	(32)	(26)	(39)	(138)	0	(18)	(22)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(134)	(146)	(143)	(153)	(576)	(147)	(148)	(148)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(36)	(38)	(36)	(36)	(146)	(35)	(36)	(36)
EBITDAaL	822	891	899	861	3 473	913	929	1 039
% przychodów	26,1%	28,2%	27,0%	24,6%	26,4%	28,7%	26,5%	28,9%
Zysk ze sprzedaży Orange Energia	0	71	(11)	0	60	0	0	0
Zysk ze sprzedaży środków trwałych	4	15	23	23	65	50	32	13
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	(520)	(511)	(541)	(572)	(2 144)	(535)	(542)	(528)
Udział w zysku/stracie wspólnego przedsięwzięcia skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem*	(30)	(41)	(33)	(26)	(130)	(32)	(26)	(37)
Odwrocenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	36	38	36	36	146	35	36	36
Korekta dotycząca wpływu istotnych ryzyk, programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji*	0	(43)	(2)	(151)	(196)	12	0	4
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych*	0	0	0	0	0	0	0	(5)
Zysk z działalności operacyjnej	312	420	371	171	1 274	443	429	522
% przychodów	9,9%	13,3%	11,1%	4,9%	9,7%	13,9%	12,3%	14,5%
Koszty finansowe, netto	(80)	(88)	(94)	(83)	(345)	(89)	(90)	(119)
- Przychody odsetkowe	21	24	23	21	89	19	19	18
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(36)	(38)	(36)	(36)	(146)	(35)	(36)	(36)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe	(51)	(53)	(57)	(48)	(209)	(44)	(47)	(63)
- Koszty dyskonta	(19)	(19)	(24)	(23)	(85)	(25)	(25)	(30)
- Koszty różnic kursowych	5	(2)	0	3	6	(4)	(1)	(8)
Podatek dochodowy	(41)	(58)	(49)	(19)	(167)	(59)	(58)	(75)
Zysk netto	191	274	228	69	762	295	281	328

* 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.

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

Baza klientów (w tys.)	2025				2026		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Konwergentni klienci indywidualni (B2C)	1 800	1 822	1 840	1 855	1 870	1 881	1 891
Dostępny szerokopasmowe							
FTTH (Światłowód do domu)	1 605	1 642	1 685	1 727	1 761	1 798	1 839
HFC (Hybrydowa sieć światłowodowo-koncentryczna)						1	8
xDSL	671	642	610	580	548	515	479
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	622	629	635	639	641	644	650
Rynek detaliczny – łącznie	2 898	2 913	2 930	2 945	2 950	2 958	2 975
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 800	1 822	1 840	1 855	1 870	1 881	1 891
Baza klientów usług TV							
IPTV	954	969	984	999	1 008	1 020	1 035
DTH (telewizja satelitarna)	39	37	35	33	31	29	27
TV dla klientów ze stacjonarnym dostępem bezprzewodowym	0	3	5	8	11	14	24
Liczba klientów usług TV	993	1 008	1 024	1 039	1 050	1 064	1 086
- w tym klienci konwergentni (B2C)	890	901	911	919	925	932	945
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)							
Post-paid							
komórkowe usługi głosowe	9 271	9 357	9 465	9 543	9 615	9 700	9 782
internet mobilny	561	557	554	547	541	535	531
M2M	4 801	4 956	4 991	5 669	5 730	6 195	6 224
Post-paid razem	14 634	14 870	15 011	15 758	15 886	16 430	16 538
- w tym klienci konwergentni (B2C)	3 229	3 265	3 300	3 328	3 346	3 364	3 386
Pre-paid	4 262	4 265	4 382	4 372	4 347	4 385	4 458
Razem	18 895	19 135	19 393	20 131	20 233	20 815	20 996
Gospodarstwa domowe w zasięgu szybkiego internetu, w tym:	9 159	9 498	9 695	9 938	10 115	11 298	12 239
w zasięgu sieci światłowodowej FTTH, w tym:	9 159	9 498	9 695	9 938	10 115	10 374	10 720
Sieć własna	3 829	3 845	3 872	3 997	4 016	4 033	4 052
Światłowód Inwestycje (FiberCo z 50% udziałem OPL)	2 159	2 232	2 301	2 372	2 437	2 513	3 369
Pozostałe FiberCos	3 170	3 421	3 521	3 568	3 663	3 828	3 299
w zasięgu hybrydowej sieci światłowodowo-koncentrycznej (HFC)						924	1 519
Liczba klientów usług hurtowych							
WLR	143	139	134	129	123	119	114
BSA	221	233	246	263	280	297	317
- w tym światłowód	165	178	194	213	232	251	274
LLU	22	21	20	19	17	16	14
Stacjonarne usługi głosowe							
PSTN	970	944	917	886	854	822	793
VoIP	1 322	1 332	1 307	1 287	1 256	1 222	1 188
Razem łączą główne – rynek detaliczny	2 291	2 276	2 224	2 173	2 110	2 044	1 981
kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2025				2026		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	127,0	128,9	130,5	131,3	132,3	134,7	137,1
zmiana rok do roku	4,2%	4,5%	3,6%	4,0%	4,2%	4,5%	5,0%
Usługi wyłącznie internetu stacjonarnego	68,5	69,2	69,6	70,3	71,0	72,2	73,3
zmiana rok do roku	4,6%	5,0%	4,1%	4,6%	3,7%	4,3%	5,4%
Usługi wyłącznie komórkowe	23,5	23,8	24,4	23,5	23,4	23,8	24,5
zmiana rok do roku	6,8%	4,3%	4,7%	1,2%	-0,4%	-0,1%	0,5%
Post-paid bez M2M	28,3	28,4	29,0	28,5	28,5	29,0	29,7
komórkowe usługi głosowe	29,8	29,8	30,5	30,0	30,0	30,5	31,3
zmiana rok do roku	1,3%	0,0%	0,5%	0,2%	0,9%	2,1%	2,6%
internet mobilny	11,5	11,4	11,3	10,9	10,7	10,8	10,7
Pre-paid	16,1	16,7	17,3	15,8	15,4	15,6	16,3
Usługi stacjonarnej telefonii głosowej	35,4	35,3	35,0	35,1	34,9	35,3	35,2

Pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2025				2026		
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
AUPU (w GB)							
Post-paid	10,9	11,4	10,9	10,9	10,9	11,7	12,3
Pre-paid	13,9	14,3	15,4	17,0	18,4	19,1	20,3
Zagregowane	11,8	12,3	12,3	12,8	13,3	14,0	14,8
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)							
Post-paid	2,0	1,8	1,9	2,0	1,9	1,9	2,2
Pre-paid	10,3	10,7	9,9	11,4	11,4	11,2	12,0
Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)							
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.
Orange Polska	8 545	8 338	8 190	8 143	8 061	7 825	7 754
50% pracowników Networks	371	379	379	386	369	354	361
Razem	8 915	8 717	8 569	8 529	8 429	8 179	8 114

Używane terminy:

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

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

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

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

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

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

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

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

ROCE – *Return On Capital Employed* – stopa zwrotu z kapitału zaangażowanego (przed opodatkowaniem): 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 (FTTH, xDSL lub 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.