



Warszawa, 27 lipca 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 15/2026

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

Orange Polska informuje o bardzo dobrych wynikach w 2 kw. 2026 roku oraz podnosi całoroczne prognozy

Podsumowanie:

➤ Bardzo dobre wyniki finansowe:

- **Przychody w 2 kw. w wysokości 3 500 mln zł, +12,3% r/r**, napędzane przez doskonałe wyniki wszystkich silników biznesowych: kluczowych usług telekomunikacyjnych (+5% r/r), usług IT i integracyjnych (+50%) oraz hurtowych (+17%)
- **EBITDAaL w 2 kw. w wysokości 929 mln zł, +3,1% r/r**, odzwierciedlająca silne trendy bazowe oraz transformację kosztową
- **Organiczne przepływy pieniężne w 1 półroczu w wysokości 493 mln zł, +43% r/r**, dzięki wzrostowi EBITDAaL oraz sprzedaży nieruchomości

➤ Prognoza całoroczna podniesiona

- Dobre wyniki za pierwsze półrocze przyczyniły się do podwyższenia prognoz całorocznych dotyczących przychodów, EBITDAaL oraz organicznych przepływów pieniężnych. Obecnie oczekujemy wzrostu EBITDAaL o ponad 6% r/r oraz organicznych przepływów pieniężnych na poziomie co najmniej 1,2 mld zł, co oznacza ich wzrost o ponad 20% r/r.

➤ Bardzo dobre wyniki komercyjne

- **Solidny wzrost liczby klientów, szczególnie w usługach komórkowych i światłowodowych, w połączeniu z wyższą dynamiką wzrostu ARPO**. Orange Polska był w 2 kw. ponownie liderem rynku w rankingu przenoszenia numerów komórkowych.

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	2 kw. 2026	Zmiana (dane porównywalne) ¹	Zmiana (dane raportowane)	1 poł. 2026	Zmiana (dane porównywalne) ¹	Zmiana (dane raportowane)
przychody	3 500	+12,3%	+10,8%	6 683	+7,6%	+5,9%
EBITDAaL	929	+3,1%	+4,3%	1 842	+6,2%	+7,5%
marża EBITDAaL	26,5%	-2,4 p.p.	-1,7 p.p.	27,6%	-0,4%	+0,4%
zysk operacyjny	429		+2,1%	872		+19,1%
zysk netto	281		+2,5%	576		+23,8%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	425		+15,5%	725		-9,3%
organiczne przepływy pieniężne	407		-6,0%	493		+43,3%

¹Dane porównywalne po sprzedaży Orange Energia w czerwcu 2025 r.

Odnosząc się do wyników za 2 kwartał 2026 roku, Liudmila Climoc, Prezes Zarządu, stwierdziła:

„Wyniki drugiego kwartału odzwierciedlały naszą skuteczność we wszystkich obszarach działalności oraz dalszy postęp w realizacji naszej transformacji.

W kluczowych usługach telekomunikacyjnych, nasze ukierunkowanie na potrzeby klienta oraz konkurencyjna oferta produktowa nadal przyciągały nowych użytkowników naszych usług. Liczba klientów rosła w dobrym tempie, szczególnie w usługach komórkowych i światłowodowych. Szczególnie cieszy mnie to, że drugi kwartał z rzędu Orange Polska był liderem w rankingu przenoszenia numerów komórkowych, przy wzroście netto liczby klientów o 20 tysięcy. To pokazuje, że strategia oparta o wszystkie nasze marki jest skuteczna oraz potwierdza, że klienci cenią jakość i stałą dostępność naszych usług. Znacznemu wzrostowi liczby klientów towarzyszyła poprawa trendów w zakresie wskaźników ARPO, co odzwierciedla nasze konsekwentne podejście do zachowania równowagi między wzrostem liczby abonentów i budowaniem wartości.

Ten kwartał przyniósł szczególnie dobre wyniki na rynku biznesowym, gdzie przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły w ujęciu rocznym aż o 50%, głównie w wyniku kumulacji pozyskanych kontraktów dotyczących transformacji cyfrowej. Co ważne, wzrostowi przychodów towarzyszyła poprawa w rentowności. Ponadto, nadal rozszerzamy działalność na nowe, atrakcyjne rynki – pozyskał pierwszy duży kontrakt w przemyśle obronnym. To pokazuje, że nasza technologia i infrastruktura są w stanie sprostać nawet najbardziej wymagającym potrzebom klientów, a także stanowi ważny krok w budowaniu długoterminowej wartości w tym obszarze.

W usługach hurtowych osiągnęliśmy również znakomite wyniki, a wzrost przychodów w tym obszarze wyniósł 17%, dzięki temu, że wynajem infrastruktury i hurtowy dostęp do sieci światłowodowej z nadwyżką skompensowały brak przychodów z kontraktu na roaming krajowy.

Tym osiągnięciom komercyjnym towarzyszył dalszy postęp w realizacji programu transformacji, skoncentrowanego na doskonaleniu efektywności i optymalizacji modelu biznesowego zgodnie ze strategią Lead the Future.

W odniesieniu do przyszłości nasze priorytety pozostają jasne: utrzymanie wysokiej dynamiki komercyjnej, podjęcie nowych inicjatyw transformacyjnych oraz rozwój nowych kierunków działania, które będą wspierać długoterminowe tworzenie wartości.”

Podsumowanie wyników

➤ Wzrost przychodów w 2 kw. o 12,3%, napędzany przez doskonałe wyniki wszystkich silników biznesowych

Przychody w 2 kw. 2026 roku wyniosły 3 500 mln zł i w ujęciu rocznym (względem danych porównywanych) wzrosły o 382 mln zł, czyli 12,3%, 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 4,9% rok-do-roku, wsparte przez niesłabnącą dynamikę wzrostu liczby klientów i wskaźników ARPO. Przychody z usług IT i integracyjnych wzrosły aż o 50% rok-do-roku, dzięki kumulacji kontraktów związanych z inwestycjami przedsiębiorstw w transformację cyfrową i unowocześnianie infrastruktury. Przychody z usług hurtowych (z wyłączeniem usług schyłkowych) wzrosły w ujęciu rocznym o 17%, dzięki temu, że umowy o dostęp do infrastruktury oraz stały wzrost w obszarze hurtowego dostępu do sieci światłowodowej skompensowały wygaśnięcie kontraktu na roaming krajowy. Przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się o 19% rok-do-roku, do czego przyczynił się wyższy popyt konsumencki oraz duży kontrakt dotyczący urządzeń IoT w branży energetycznej.

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

- **+4% r/r** liczby **klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych**, +85 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
 - wzrost ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych o 2,1% r/r
- **+10% r/r** liczby **detalicznych klientów światłowodu**, +38 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
 - 10,4 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej FTTH
 - wzrost ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu o 4,3% r/r
- **+3% r/r** liczby **indywidualnych klientów konwergentnych**, +11 tys. przyłączeń netto w 2 kw.
 - wzrost ARPO z ofert konwergentnych o +4,5% r/r

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	2 kw. 2026	2 kw. 2025	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 881	1 822	3,3%
dostępny mobilne (karty SIM)	20 815	19 135	8,8%
post-paid (z M2M)	16 430	14 870	10,5%
w tym komórkowe usługi głosowe	9 700	9 357	3,7%
pre-paid	4 385	4 265	2,8%
stacjonarny dostęp do internetu (rynek detaliczny)	2 958	2 913	1,5%
w tym łącza światłowodowe	1 799	1 642	9,6%

Kluczowe wskaźniki (w zł)	2 kw. 2026	2 kw. 2025	Zmiana
ARPO z usług konwergentnych	134,7	128,9	4,5%
ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych	30,5	29,8	2,1%
ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu	72,2	69,2	4,3%

Liczba klientów komórkowych usług głosowych zwiększyła się w 2 kw. o 85 tys., czyli 4% 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 30,5 zł i w ujęciu rocznym zwiększył się o 2,1%, co oznacza poprawę dynamiki w porównaniu z poprzednimi kwartałami. Głównym czynnikiem

napędzającym ten wzrost było ARPO na głównej marce Orange na rynku konsumenckim, które wzrosło o 7% rok-do-roku.

Całkowita liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrosła w 2 kw. o 8 tys., czyli 2% rok-do-roku. Liczba klientów światłowodu zwiększyła się o 38 tys. kwartał-do-kwartału oraz 10% w ujęciu rocznym. Już 61% klientów internetu stacjonarnego korzysta ze światłowodu. W dalszym ciągu zmniejszała się baza klientów korzystających ze schyłkowych szerokopasmowych łączy miedzianych – ich liczba spadła względem poprzedniego kwartału o 33 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 4,3%, do poziomu 72,2 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 urosła w 2 kw. o 11 tys., czyli 3% rok-do-roku, osiągając 1,88 mln. Zwiększyła się dynamika wzrostu wskaźnika ARPO z usług konwergentnych, który w ujęciu rocznym wzrósł o 4,5%, osiągając 134,7 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 38 tys. w 2 kw., a w ujęciu rocznym wzrosła o 3%. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wyniósł 15,6 zł i w ujęciu rocznym zmniejszył się o 6,6%, ze względu na jednorazowe wzrosty tego wskaźnika w 2025 roku.

➤ Wzrost EBITDAaL w 2 kw. o 3,1% r/r, odzwierciedlający silne trendy bazowe oraz dyscyplinę kosztową

EBITDAaL za 2 kw. 2026 roku wyniosła 929 mln zł i w ujęciu rocznym (względem danych porównywalnych) zwiększyła się o 28 mln zł, czyli 3,1%. Biorąc pod uwagę, że w 2 kw. 2025 roku rozpoznaliśmy jednorazowy zysk w wysokości 75 mln zł (związany z dodatkową marżą z tytułu budowy sieci dla spółki Światłowod Inwestycje), wynik ten odzwierciedla bardzo silną dynamikę bazową. Wzrost EBITDAaL wynikał ze wzrostu marży bezpośredniej, która zwiększyła się znacząco o 6,1% rok-do-roku, do czego przyczyniły się bardzo dobre wyniki kluczowej działalności zarówno w usługach detalicznych jak i hurtowych. Koszty pośrednie wzrosły w ujęciu rocznym o 81 mln zł, ale z pominięciem wpływu wyżej opisanego zdarzenia jednorazowego utrzymały się na zbliżonym poziomie, co odzwierciedlało pozytywny wpływ trwającego programu transformacji kosztowej, w tym wzrost efektywności w obszarze utrzymania sieci, zatrudnienia, kosztów nieruchomości oraz kosztów ogólnych i administracyjnych.

➤ Wzrost zysku netto w 1 półroczu o 24% r/r, dzięki wzrostowi EBITDAaL oraz wysokim zyskom ze sprzedaży nieruchomości

Zysk netto w 1 połowie 2026 roku wyniósł 576 mln zł i w ujęciu rocznym był wyższy o 111 mln zł, czyli o 24%. Do tego wzrostu przyczyniła się wyższa EBITDAaL (wzrost o 107 mln zł rok-do-roku w 1 półroczu) oraz bardzo wysokie zyski ze sprzedaży nieruchomości, które wyniosły 82 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 63 mln zł. Te czynniki zostały częściowo skompensowane przez wzrost amortyzacji o 46 mln zł w wyniku amortyzacji nowej licencji na częstotliwości 5G oraz zmiany struktury nakładów inwestycyjnych.

➤ Wzrost organicznych przepływów pieniężnych w 1 półroczu o 43% r/r

Organiczne przepływy pieniężne w 1 połowie 2026 roku wyniosły 493 mln zł i w ujęciu rocznym były wyższe o 149 mln zł, czyli o 43%. Do tego wzrostu przyczynił się wzrost EBITDAaL, niższe pieniężne

nakłady inwestycyjne oraz wyższe wpływy ze sprzedaży nieruchomości. Pieniężne nakłady inwestycyjne wyniosły 982 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 208 mln zł, głównie w wyniku innego rozłożenia inwestycji w ciągu roku. Wpływy ze sprzedaży nieruchomości wyniosły 135 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 107 mln zł, dzięki finalizacji kilku dużych transakcji. Te czynniki zostały częściowo skompensowane przez wyższe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, powiązane głównie ze wzrostem przychodów.

Całoroczna prognoza wyników podwyższona

Wobec bardzo dobrych wyników pierwszego półrocza oraz uwzględniając solidne perspektywy na pozostałą część roku, Zarząd zaktualizował w górę całoroczne prognozy dotyczące przychodów, EBITDAaL oraz organicznych przepływów pieniężnych przedstawione w raporcie bieżącym 5/2026, opublikowanym w dniu 18 lutego 2026 roku. Wyniki finansowe osiągnięte w pierwszej połowie roku były lepsze od pierwotnie oczekiwanych, co odzwierciedlało szereg sprzyjających warunków rynkowych, skuteczną realizację zrównoważonej strategii komercyjnej, a także korzyści wynikające z oszczędności kosztowych.

Szczegóły tej aktualizacji przedstawiono w poniższej tabeli:

	Prognoza na 2026 rok przedstawiona w lutym	Zaktualizowana prognoza na 2026 rok
przychody r/r	niski jednocyfrowy wzrost*	Podwyższona niski do średniego jednocyfrowy wzrost*
EBITDAaL r/r	+3-5%*	Podwyższona >+6%*
eCAPEX (zł)	około 1,8 mld	Potwierdzona
organiczne przepływy pieniężne (zł)	co najmniej 1,1 mld zł	Podwyższona co najmniej 1,2 mld zł

*Wzrost liczony na podstawie bazy porównawczej, po sprzedaży Orange Energia; szczegółowe informacje na stronie <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow>

Realizacja prognozy będzie na bieżąco monitorowana przez Spółkę. W przypadku istotnego odchylenia od celu, Spółka dokona jego korekty i niezwłocznie przekaże tę korektę do wiadomości publicznej w formie raportu bieżącego.

Odnosząc się do wyników za 2 kw. 2026 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„W 2 kw. osiągnęliśmy znakomite wyniki finansowe. Przychody odnotowały wyjątkowo dynamiczny wzrost o 12%, napędzany bardzo dobrymi wynikami we wszystkich liniach biznesowych, do czego przyczyniły się duże kontrakty na rynku biznesowym i w usługach hurtowych. Rentownemu wzrostowi komercyjnemu towarzyszyła transformacja kosztowa, dzięki której utrzymujemy pośrednia koszty operacyjne na niezmiennym poziomie, co zapewnia wysoką dźwignię operacyjną. Te wszystkie czynniki przełożyły się na bardzo duży bazowy wzrost EBITDAaL.

W efekcie, nasze wyniki za pierwsze półrocze okazały się lepsze od pierwotnie oczekiwanych, co było odzwierciedleniem szeregu możliwości rynkowych, konsekwentnej realizacji strategii równowagi między wzrostem liczby klientów i budowaniem wartości oraz korzyści wynikających z oszczędności kosztowych. Ponieważ jesteśmy przekonani o dobrych perspektywach na pozostałą część roku, podwyższamy całoroczne prognozy dotyczące przychodów, EBITDAaL oraz organicznych przepływów pieniężnych. Obecnie oczekujemy, że w całym 2026 roku wzrost organicznych przepływów pieniężnych wyniesie co najmniej 20%. To potwierdza, że intensywnie skupiamy się na wzroście wyników finansowych, co pozwala na tworzenie wartości i dzielenie się nią z akcjonariuszami. Cieszy mnie, że nasze mocne perspektywy wzrostu są doceniane przez rynek – w pierwszej połowie 2026 roku akcje Orange Polska przyniosły całkowity zwrot dla akcjonariuszy na poziomie 46%.”

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 sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2026 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

(w milionach złotych)	2 kw.2026	2 kw.2025	1P 2026	1P 2025
Zysk z działalności operacyjnej	429	420	872	732
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży środków trwałych	-32	-15	-82	-19
Pomniejszenie o zysk ze sprzedaży Orange Energia	0	-71	0	-71
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	542	511	1 077	1 031
Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	26	41	58	71
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-36	-38	-71	-74
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji	0	43	-12	43
Korekta dotycząca dekonsolidacji Orange Energia	0	10	0	22
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	929	901*	1 842	1 735*

*Dane porównywalne po sprzedaży Orange Energia w czerwcu 2025 r.

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”, „szacować”, „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 2026 roku

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

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

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

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 (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.