



Warszawa, 23 kwietnia 2024 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 14/2024

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 pierwszy kwartał 2024 roku.

Informacje dotyczące poszczególnych wskaźników zostały przedstawione w Nocie 2 do Skróconego Kwartalnego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Orange Polska za trzy miesiące zakończone 31 marca 2024 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 1 kw. 2024 roku

Podsumowanie 1 kw. 2024 roku:

- **Dobry początek roku:**
 - **Spadek przychodów o 1,8% rok-do-roku**, przy bardzo dobrych wynikach w kluczowych usługach telekomunikacyjnych (+4,2% r/r), skompensowanych przez spadki w usługach IT i integracyjnych oraz odsprzedaży energii
 - **Wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 4,9% rok-do-roku**, wsparty przez wyższą marżę bezpośrednią w połączeniu z niższymi kosztami pośrednimi
 - **Spadek zysku netto o 16% rok-do-roku** ponieważ silny wzrost EBITDAaL został skompensowany przez niższe zyski ze sprzedaży nieruchomości oraz wyższą amortyzację (niekorzystna baza porównawcza 1 kw. 2023)
 - **eCapex (ekonomiczne nakłady inwestycyjne) w wysokości 291 mln zł; wzrost o 29% rok-do-roku** w wyniku innego rozłożenia wpływów ze sprzedaży nieruchomości w ciągu roku
 - **Organiczne przepływy pieniężne w wysokości 22 mln zł, wzrost o PLN 141 mln zł rok-do-roku**, odzwierciedlający głównie wzrost EBITDAaL i niższe pieniężne nakłady inwestycyjne

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	1 kw. 2024	1 kw. 2023	Zmiana
przychody	3 081	3 139	-1,8%
EBITDAaL	799	762	+4,9%
marża EBITDAaL	25,9%	24,3%	+1,6 p.p.

zysk operacyjny	349	392	-11,0%
zysk netto	227	270	-15,9%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	291	225	+29,3%
organiczne przepływy pieniężne	22	-119	+141m

▪ **Solidne i spójne z dotychczasowymi trendami wyniki komercyjne we wszystkich kluczowych usługach przy jednoczesnym wzroście liczby klientów i wskaźników ARPO**

- **+5% r/r liczby indywidualnych klientów konwergentnych**, +18 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
 - wzrost ARPO z ofert konwergentnych o 4,6% r/r
- **+14% r/r liczby detalicznych klientów światłowodu**, +45 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
 - 8,2 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej (232 tys. objętych zasięgiem w 1 kw.)
 - wzrost ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu o 4,0% r/r
- **+3% r/r liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych**, +48 tys. przyłączeń netto w 1 kw.
 - wzrost ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych o 1,7% r/r

Kluczowe wskaźniki – KPI (w tys.)	1 kw. 2024	1 kw. 2023	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 718	1 639	+4,8%
dostępny mobilne (karty SIM)	17 706	17 435	+1,6%
post-paid	13 298	12 636	+5,2%
w tym komórkowe usługi głosowe	8 989	8 763	+2,6%
pre-paid	4 409	4 799	-8,1%
stacjonarne dostępne szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 827	2 806	+0,7%
w tym łącza światłowodowe	1 394	1 218	+14,4%
stacjonarne łącza głosowe (rynek detaliczny)	2 393	2 536	-5,6%

Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2024 roku, Liudmila Climoc, Prezeska Zarządu, stwierdziła:

„Jesteśmy zadowoleni z dobrego początku roku, który jest dla nas ostatnim rokiem realizacji strategii .Grow. Nasze wyniki komercyjne odzwierciedlały solidny popyt ze strony klientów oraz naszą koncentrację na wartości w warunkach dużej konkurencji na rynku. Zarówno wskaźnik ARPO jak i baza klientów wzrosły w ujęciu rocznym we wszystkich kluczowych usługach. Cieszy nas, że klienci doceniają zalety naszej kompleksowej oferty usług. W obszarze ofert konwergentnych przyspieszył wzrost ARPO, do czego – jako jeden z czynników – przyczyniła się rosnąca popularność opcji internetu światłowodowego o wyższych prędkościach. Klienci korzystający z prędkości 1Gb/s stanowią już 10% bazy klientów światłowodowych. Aby sprostać potrzebom najbardziej wymagających klientów, niedawno wprowadziliśmy ofertę o prędkości 8 Gb/s.

Rozbudowa sieci 5G, w oparciu o niedawno pozyskane pasmo C, trwa zgodnie z planem: ta technologia jest już dostępna na około 1400 stacji bazowych, umożliwiając naszym klientom większą pobór danych oraz lepszą jakość sieci. Postępuje także rozwój cyfrowych interakcji z klientami, co znacząco przyczynia się do podniesienia efektywności. Udział sprzedaży realizowanej cyfrowo zwiększył się w pierwszym kwartale do 23% (wobec 20% w całym 2023 roku), przy czym kluczowym czynnikiem wzrostu jest rosnąca popularność aplikacji Mój Orange. Jesteśmy na dobrej drodze do realizacji wszystkich celów strategii .Grow.”

Wyniki finansowe

Spadek przychodów o 1,8% r/r: silny wzrost w kluczowych usługach telekomunikacyjnych został skompensowany przez spadki w usługach IT i integracyjnych oraz odsprzedaży energii

Przychody w 1 kw. 2024 roku wyniosły 3 081 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszyły się o 58 mln zł, tj. 1,8%. Łączne przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego) wzrosły znacząco (o 4,2% r/r), dzięki jednoczesnemu zwiększeniu liczby klientów i wskaźników ARPO. Jednak ten wzrost został zrównoważony przez spadek przychodów z usług IT i integracyjnych o 6% rok-do-roku (do czego przyczyniło się głównie cykliczne spowolnienie popytu) oraz spadek pozostałych przychodów (w wyniku znaczącego spadku rynkowych cen energii, co wpłynęło na naszą działalność w obszarze odsprzedaży energii). Ponadto, przychody ze sprzedaży sprzętu zwiększyły się o 3% rok-do-roku dzięki dużemu popytowi ze strony konsumentów na telefony z obsługą 5G.

Solidna dynamika wyników komercyjnych w kluczowych usługach telekomunikacyjnych

W 1 kw. 2024 roku nadal skutecznie łączyliśmy solidne wzrosty liczby klientów we wszystkich kluczowych usługach (konwergentnych, stacjonarnego dostępu szerokopasmowego i komórkowych głosowych) z poprawą średniego przychodu, jaki ci klienci generują (ARPO).

Nasza działalność komercyjna koncentruje się głównie na dostarczaniu pakietu usług komórkowych i stacjonarnych, co określamy mianem konwergencji. **Liczba indywidualnych klientów ofert konwergentnych** zwiększyła się w 1 kw. 2024 roku o 18 tys., tj. 4,8% rok-do-roku. Wskaźnik ARPO z usług konwergentnych wzrósł w ujęciu rocznym o 4,6%, osiągając 121,8 zł (wobec wzrostu o 3,7% r/r w 2023 roku). Było to wynikiem strategii nastawionej na wartość, dużego popytu na treści oraz oferty światłowodu o wyższych prędkościach.

Całkowita **liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła w 1 kw. 2024 roku o 6 tys., tj. 0,7% rok-do-roku. Liczba klientów światłowodu zwiększyła się w pierwszym kwartale o 45 tys., tj. 14% rok-do-roku, w wyniku solidnego popytu ze strony klientów, zwiększania zasięgu usług światłowodowych oraz migracji z łączy miedzianych. Udział klientów usług światłowodowych w całkowitej bazie klientów internetu stacjonarnego osiągnął już 49%. W dalszym ciągu zmniejszała się baza klientów korzystających z miedzianych łączy szerokopasmowych – ich liczba spadła względem poprzedniego roku o 38 tys. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu wzrósł w 1 kw. 2024 roku o 4,0% rok-do-roku, do poziomu 65,5 zł (wobec 4,1% w 2023 roku), dzięki strategii nastawionej na wartość oraz rosnącemu udziałowi klientów usług światłowodowych (w porównaniu z innymi technologiami te usługi generują wyższy średni przychód na ofertę).

Liczba klientów komórkowych usług głosowych zwiększyła się w 1 kw. 2024 roku o 48 tys., tj. 2,6% rok-do-roku. Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych zwiększył się o 1,7% rok-do-roku (wobec wzrostu o 3,2% w 2023 roku), co było efektem strategii ukierunkowanej na wartość oraz spowolnienia w roamingu.

Baza klientów usług przedpłaconych zmniejszyła się w 1 kw. 2024 roku o 76 tys., co było najniższym spadkiem na przestrzeni kilku ostatnich kwartałów. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wyniósł w 1 kw. 2024 roku 13,5 zł i w ujęciu rocznym wzrósł o 3,8%, dzięki strategii nastawionej na wartość.

W **stacjonarnych usługach głosowych** utrata łączy netto w 1 kw. 2024 roku utrzymała się na podobnym poziomie jak w poprzednich kwartałach i wyniosła 35 tys., co odzwierciedlało niekorzystne trendy strukturalne na rynku.

Wzrost EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu) o 4,9% r/r, wsparty przez wyższą marżę bezpośrednią w połączeniu z niższymi kosztami pośrednimi

EBITDA za 1 kw. 2024 roku wyniosła 799 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 37 mln zł, tj. o 4,9%. Do tego wzrostu przyczyniła się zarówno wyższa marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi) jak i niższe koszty pośrednie. Marża bezpośrednia zwiększyła się w ujęciu rocznym o około 1% w wyniku częściowego zrównoważenia dynamicznego wzrostu marży z kluczowych usług telekomunikacyjnych i sprzedaży sprzętu przez niższe wyniki w obszarach odsprzedaży energii oraz usług IT i integracyjnych. Koszty pośrednie zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 3%, dzięki mniejszej presji związanej z kosztami energii oraz poprawie efektywności w różnych obszarach.

Spadek zysku netto o 16% r/r wobec zrównoważenia wzrostu EBITDAaL przez niższe zyski ze sprzedaży nieruchomości i wyższą amortyzację

Zysk netto za 1 kw. 2024 roku wyniósł 227 mln zł i w porównaniu z analogicznym okresem 2023 roku zmniejszył się o 16%. Silny wzrost EBITDAaL został zredukowany przez niższe zyski ze sprzedaży nieruchomości oraz wyższą amortyzację. Chociaż w związku z trwającą transformacją aktywów zyski ze sprzedaży nieruchomości były w 1 kw. 2024 na bardzo dobrym poziomie 42 mln zł, to jednak były o 44 mln zł niższe względem wyjątkowo wysokiego poziomu tych zysków rok wcześniej. Wyższa amortyzacja odzwierciedlała nabycie nowego pasma częstotliwości komórkowych oraz niską bazę porównawczą roku poprzedniego.

Organiczne przepływy pieniężne znacząco lepsze r/r w wyniku wzrostu EBITDAaL oraz niższych pieniężnych nakładów inwestycyjnych

Organiczne przepływy pieniężne w 1 kw. 2024 roku były dodatnie i wyniosły 22 mln zł (wobec ujemnej wartości -119 mln zł rok wcześniej). Do wzrostu przepływów pieniężnych przyczyniła się wyższa EBITDAaL w połączeniu z niższymi o 145 mln zł pieniężnymi nakładami inwestycyjnymi¹. Do zmniejszenia tych nakładów przyczyniło się bardziej równomierne rozłożenie inwestycji w 2023 roku w porównaniu z poprzednim rokiem, co w ujęciu rocznym przełożyło się na niższe płatności dla dostawców. Wpływ tych dwóch korzystnych czynników został częściowo zrównoważony przez spadek wpływów ze sprzedaży nieruchomości o 26 mln zł rok-do-roku¹.

Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2024 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Jestem zadowolony z naszych wyników finansowych w pierwszym kwartale. Utrzymała się solidna dynamika wzrostu przychodów z kluczowych usług telekomunikacyjnych, przy jednoczesnym wzroście liczby klientów i wskaźników ARPO. To dla nas kluczowy element w generowaniu zysków. Spadek przychodów całkowitych odzwierciedlał cykliczne spowolnienie popytu na usługi IT i integracyjne oraz niższe rynkowe ceny energii, które wpłynęły na przychody z jej odsprzedaży. EBITDAaL wzrosła o prawie 5%, dzięki dobrym wynikom podstawowej działalności oraz mniejszej presji na koszty energii w połączeniu z poprawą efektywności w kosztach pośrednich. Osiągnęliśmy solidne organiczne przepływy pieniężne, odzwierciedlające wyższą EBITDAaL oraz niższe płatności dla dostawców. Utrzymujemy silny bilans z dźwignią finansową na poziomie 1,1x. Po wynikach pierwszego kwartału potwierdzamy nasze cele całoroczne.”

¹ Pieniężne nakłady inwestycyjne zostały pomniejszone o wpływy ze sprzedaży aktywów sieciowych do spółki Światłowód Inwestycje (co wyłączone z wpływów ze sprzedaży aktywów).

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 31 marca 2024 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

<i>(w milionach złotych)</i>	1 kw.2024	1 kw. 2023
Zysk z działalności operacyjnej	349	392
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży środków trwałych	-42	-86
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych*	505	487
Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	37	13
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-37	-31
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji	-13	-13
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	799	762

* Zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntu historycznie ujętych jako środki trwałe (4 mln zł w 1kw 2023 roku).

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 1 kwartał 2024 roku

Zarząd Orange Polska ma przyjemność zaprosić Państwa na prezentację wyników Spółki za 1 kwartał 2024 roku

24 kwietnia 2024 r.

Godzina:

11:00 (Warszawa)

10:00 (Londyn)

05:00 (Nowy Jork)

Prezentacja odbędzie się przez internet. Będzie dostępna poprzez telefoniczne połączenie konferencyjne.

[Aby wziąć udział w konferencji, prosimy wybrać następujący numer:](#)

Kod do telekonferencji: 411064

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: 44 203 984 9844

[lub kliknąć na poniższy link w celu połączenia przez internet:](#)

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

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2023					2024
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.
	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
Rachunek zysków i strat						
Przychody						
Usługi wyłącznie komórkowe	710	723	733	725	2 891	719
Usługi wyłącznie stacjonarne	464	471	459	453	1 847	446
Usługi wąskopasmowe	132	128	123	119	502	115
Usługi szerokopasmowe	222	224	222	223	891	220
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	110	119	114	111	454	111
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	564	578	591	604	2 337	620
Sprzedaż sprzętu	463	417	442	537	1 859	475
Usługi IT i integracyjne	348	458	312	583	1 701	327
Usługi hurtowe	427	448	456	457	1 788	391
Hurtowe usługi komórkowe	233	246	260	258	997	197
Hurtowe usługi stacjonarne	75	78	77	74	304	79
Pozostałe	119	124	119	125	487	115
Pozostałe przychody	163	129	122	133	547	103
Przychody razem	3 139	3 224	3 115	3 492	12 970	3 081
Koszty świadczeń pracowniczych*	(372)	(347)	(344)	(370)	(1 433)	(382)
Koszty zakupów zewnętrznych*	(1 867)	(1 881)	(1 780)	(2 211)	(7 739)	(1 796)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(337)	(356)	(370)	(371)	(1 434)	(314)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(228)	(235)	(231)	(266)	(960)	(235)
- Koszty sprzedaży	(762)	(771)	(676)	(989)	(3 198)	(707)
- Pozostałe usługi obce*	(540)	(519)	(503)	(585)	(2 147)	(540)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne*	46	19	40	33	138	98
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(22)	(24)	(23)	(22)	(91)	(30)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(131)	(133)	(131)	(133)	(528)	(135)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(31)	(35)	(36)	(36)	(138)	(37)
EBITDAaL	762	823	841	753	3 179	799
% przychodów	24,3%	25,5%	27,0%	21,6%	24,5%	25,9%
Zysk ze sprzedaży środków trwałych i wartości niematerialnych	86	28	11	9	134	42
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych**	(487)	(502)	(494)	(517)	(2 000)	(505)
Odwrócenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	31	35	36	36	138	37
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji*	13	(25)	(4)	(150)	(166)	13
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych*	0	0	0	(2)	(2)	0
Udział w zysku/stracie wspólnego przedsięwzięcia skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	(13)	(16)	(13)	(20)	(62)	(37)
Zysk z działalności operacyjnej	392	343	377	109	1 221	349
% przychodów	12,5%	10,6%	12,1%	3,1%	9,4%	11,3%
Koszty finansowe, netto	(62)	(45)	(87)	(19)	(213)	(69)
- Przychody odsetkowe	26	19	21	24	90	22
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(31)	(35)	(36)	(36)	(138)	(37)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe	(42)	(38)	(37)	(34)	(151)	(37)
- Koszty dyskonta	(13)	(16)	(13)	(12)	(54)	(18)
- Koszty różnic kursowych	(2)	25	(22)	39	40	1
Podatek dochodowy	(60)	(59)	(53)	(18)	(190)	(53)
Skonsolidowany zysk netto	270	239	237	72	818	227

* 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 od 2kw 22 również z tytułu eliminacji marży uzyskanej na transakcjach z joint venture.

** 1kw 2023 zawiera 4 miliony złotych, a 2kw 2023 zawiera 3 miliony złotych wpływu utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntów historycznie ujętych jako środki trwałe.

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

baza klientów (w tys.)	2023				2024
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Konwergentni klienci indywidualni (B2C)	1 639	1 653	1 669	1 700	1 718
Dostępy szerokopasmowe					
Światłowód	1 218	1 257	1 300	1 349	1 394
ADSL	530	504	478	454	430
VDSL	435	424	411	397	383
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	623	624	621	622	620
Rynek detaliczny – łącznie	2 806	2 810	2 811	2 821	2 827
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 639	1 653	1 669	1 700	1 718
Baza klientów usług TV					
IPTV	839	853	867	886	900
DTH (telewizja satelitarna)	103	84	69	59	52
Liczba klientów usług TV	943	937	936	945	953
- w tym klienci konwergentni (B2C)	827	824	827	838	847
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)					
Post-paid					
<i>telefony komórkowe</i>	8 763	8 820	8 882	8 941	8 989
<i>internet mobilny</i>	621	620	615	610	602
M2M	3 253	3 319	3 543	3 592	3 706
Post-paid razem	12 636	12 759	13 040	13 143	13 298
- w tym klienci konwergentni (B2C)	3 001	3 024	3 044	3 082	3 100
Pre-paid	4 799	4 690	4 599	4 485	4 409
Razem	17 435	17 449	17 640	17 628	17 706
Gospodarstwa domowe w zasięgu sieci światłowodowej	7 252	7 497	7 716	7 973	8 205
Liczba klientów usług hurtowych					
WLR	190	184	178	171	165
BSA	167	171	178	186	193
- w tym światłowód	94	103	107	117	127
LLU	33	31	30	29	27
Stacjonarne usługi głosowe					
PSTN	1 286	1 248	1 196	1 146	1 098
VoIP	1 250	1 257	1 267	1 282	1 295
Razem łącza główne – rynek detaliczny	2 536	2 506	2 463	2 428	2 393
- w tym klienci konwergentni (B2C)	947	952	959	970	975
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	6	5	5	5	5
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	941	947	954	965	971
kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2023				2024
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	116,4	118,6	120,0	120,5	121,8
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu wąskopasmowego	36,1	36,1	35,9	35,8	35,7
Usługi wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego	63,0	64,0	64,5	65,1	65,5
Usługi wyłącznie komórkowe	21,1	21,9	22,4	22,1	22,0
Post-paid bez M2M	27,4	27,7	28,3	27,9	27,8
<i>telefony komórkowe</i>	28,9	29,3	29,9	29,4	29,4
<i>internet mobilny</i>	11,9	11,7	11,8	11,6	11,7
Pre-paid	13,0	13,9	14,2	13,9	13,5

pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej

	2023				2024
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
AUPU (w GB)					
Post-paid	8,5	9,2	10,0	10,0	10,4
Pre-paid	8,4	8,9	9,8	10,7	11,7
Zagregowane	8,5	9,1	9,9	10,2	10,8
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)					
Post-paid	2,1	1,8	1,9	2,1	2,0
Pre-paid	16,3	13,2	12,9	11,6	10,9

Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane
(w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)

	2023				2024
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Orange Polska	9 366	9 222	9 074	9 044	8 956
50% pracowników Networks	334	332	334	324	342
Razem	9 700	9 554	9 408	9 368	9 298

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 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.