



Warszawa, 18 lutego 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 5/2026

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, wstępne i niezaudytowane, dotyczące działalności Grupy Kapitałowej Orange Polska („Grupa”, „Orange Polska”, „Spółka”) za czwarty kwartał i cały rok 2025.

Przedstawione w niniejszym dokumencie informacje finansowe nie zostały zaudytowane. W związku z tym, Spółka ani członkowie jej organów zarządzających i nadzorczych nie ponoszą odpowiedzialności za ewentualne błędy, braki bądź zmiany pomiędzy informacjami finansowymi niezaudytowanymi i zaudytowanymi. Spółka opublikuje zaudytowane sprawozdanie finansowe wraz ze sprawozdaniem biegłego rewidenta w dniu 12 marca 2026 roku.

Orange Polska informuje o bardzo dobrych wynikach finansowych w 2025 roku, podwyższa dywidendę oraz podnosi prognozę średniookresową

Podsumowanie:

➤ Prognoza na 2025 rok przekoczona dla przychodów i EBITDAaL

2025	Przychody	EBITDAaL	eCapex
Prognoza	niski jednocyfrowy wzrost	niski jednocyfrowy wzrost	1,8-1,9 mld zł
Realizacja ¹	4,3% ↑ przekoczona	4,0% ↑ przekoczona	1,8 mld zł ✓ wykonana, dolna granica

➤ Bardzo dobre wyniki finansowe w 2025 roku:

- **Przychody +4,3% r/r** (w tym +4,6% r/r w 4 kw.), napędzane przez solidny wzrost kluczowych silników biznesowych
- **EBITDAaL +4,0% r/r** (w tym +6,2% r/r w 4 kw.), zasilana przez rentowny wzrost podstawowej działalności i efektywność kosztową
- **Zysk netto -17% r/r**, z powodu rezerwy na restrukturyzację zatrudnienia oraz wyższej amortyzacji
- **Ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex) -1% r/r**, odzwierciedlają dyscyplinę inwestycyjną, w tym 0,5 mld zł nakładów na sieć komórkową
- **Organiczne przepływy pieniężne osiągnęły 1 mld zł**, w wyniku wzrostu EBITDAaL
- **Wskaźnik ROCE² osiągnął 7,9%**, na poziomie WACC², dzięki systematycznej poprawie ROCE

¹ Wzrost liczony na podstawie bazy porównawczej, po zbyciu Orange Energia; szczegółowe informacje na stronie <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>

² ROCE i WACC przed opodatkowaniem

➤ Zarząd rekomenduje zwiększenie dywidendy o 15% do 0,61zł na akcję

Kluczowe wskaźniki (mln zł)	4 kw. 2025	Zmiana (dane porównywalne) ¹ Łądn! Nie zdefiniowano zakładki.	Zmiana (dane raportowane)	2025	Zmiana (dane porównywalne) ¹	Zmiana (dane raportowane)
przychody	3 493	+4,6%	+2,0%	13,133	+4,3%	+3,1%
EBITDAaL	861	+6,2%	+7,1%	3,473	+4,0%	+4,5%
marża EBITDAaL	24,6%	+0,4 p.p.	+1,2 p.p.	26,4%	-0,1 p.p.	+0,3 p.p.
zysk operacyjny	171		-50%	1,274		-10%
zysk netto	69		-66%	762		-17%
eCAPEX	679		-1,3%	1,806		-0,8%
organiczne przepływy pieniężne	345		+7,5%	1,013		+2,8%

➤ Prognoza solidnego wzrostu EBITDAaL i przepływów pieniężnych w 2026 roku potwierdzają konsekwentne nastawienie na tworzenie wartości:

	Wyniki w 2025 roku	Prognoza na 2026 rok
przychody r/r ¹	+4,3%	niski jednocyfrowy wzrost
EBITDAaL r/r ¹	+4,0%	+3-5%
eCAPEX (zł)	1,8 mld	około 1,8 mld
organiczne przepływy pieniężne (zł)	1,0 mld	co najmniej 1,1 mld

➤ Aktualizujemy również prognozy średniookresowe, biorąc pod uwagę bardzo dobre wyniki w 2025 roku, dobre perspektywy na rok 2026 oraz solidne podstawy dla realizacji strategii Lead the Future:

	Prognoza w strategii Lead the Future na lata 2025-2028	
	przedstawiona w marcu 2025 roku	zaktualizowana prognoza
EBITDAaL r/r ¹	niski do średniego jednocyfrowy wzrost (CAGR)	Potwierdzona niski do średniego jednocyfrowy wzrost (CAGR)
eCAPEX (zł)	<14% przychodów	Podwyższona ok. 1,8 mld zł rocznie zmierzające do poziomu 13% przychodów
organiczne przepływy pieniężne (zł)	co najmniej 1,2 mld zł w 2028 roku	Podwyższona co najmniej 1,4 mld zł w 2028 roku

➤ Odnosząc się do wyników za 2025 rok, **Liudmila Climoc, Prezes Zarządu, stwierdziła:**

„Podstawą naszych bardzo dobrych wyników w 2025 roku były wysoki wzrost i dynamika we wszystkich kluczowych usługach. To daje nam solidny punkt wyjścia na kolejne trzy lata objęte strategią Lead the Future, która jest ukierunkowana na tworzenie wartości dla akcjonariuszy. W tym

kontekście mam przyjemność poinformować, że w pierwszym roku realizacji tej strategii osiągnęliśmy całkowity zwrot dla akcjonariuszy na poziomie 47%.

We wszystkich kluczowych usługach osiągnęliśmy w ciągu roku solidną dynamikę wzrostu. Koncentrując się na poprawie doświadczenia klienta, uatrakcyjniliśmy oferty, realizowaliśmy skuteczną strategię opartą o wszystkie nasze marki oraz ulepszyliśmy kanały cyfrowe. W efekcie, wzrosła baza klientów we wszystkich podstawowych usługach – komórkowych, światłowodowych, telewizyjnych i konwergentnych. Zwiększyliśmy również liczbę gospodarstw domowych korzystających z usług Orange, co stwarza warunki dla przyszłego wzrostu. Towarzyszył temu solidny wzrost wskaźników ARPO, będący wynikiem konsekwentnej realizacji strategii wartości oraz umiejętnego odpowiadania na zmieniające się zapotrzebowanie na szybszą łączność, bogaty контент oraz najwyższą jakość usług. Cieszy fakt, że przychody z usług IT i integracji wykazały solidny wzrost, po spadku w 2024 roku. Dalszy wzrost oraz rentowność w tym obszarze będą jednym z naszych priorytetów na rok 2026.

To był szczególnie dobry rok dla naszej działalności w usługach hurtowych. Zawarta w drugiej połowie roku umowa o dostęp do naszej infrastruktury światłowodowej będzie w nadchodzących latach generować znaczne zyski. Zwiększyliśmy również liczbę klientów podłączonych do naszej sieci światłowodowej przez innych operatorów. Ponadto, nasza spółka joint venture Światłowód Inwestycje pomyślnie zakończyła realizację pierwszego programu inwestycyjnego oraz zabezpieczyła finansowanie dalszej rozbudowy sieci. Naszą pozycję wzmocni jeszcze integracja spółki Nexera – której przejęcie, po uzyskaniu zezwoleń regulacyjnych, przyniesie w perspektywie długoterminowej znaczące synergie.

W 2025 roku wzmocniliśmy działania ukierunkowane na zapewnienie najszybszych oraz najbardziej niezawodnych usług telekomunikacyjnych w Polsce. W zasięgu naszej sieci 5G znajduje się już prawie 85% populacji Polski. Wyłączyliśmy sieć 3G, zwalniając częstotliwości dla najnowszych technologii. Jednocześnie, po dekadzie inwestycji w rozbudowę sieci światłowodowej, w zasięgu usług światłowodowych Orange znajduje się obecnie około 10 milionów gospodarstw domowych, a najszybsza opcja 8 Gb/s jest dostępna w 50 miastach.

Z zadowoleniem przyjęliśmy również niedawną decyzję o deregulacji rynku dostępu szerokopasmowego – potwierdzającą jego dojrzałość – gdzie możemy teraz konkurować na równych warunkach, działając na całkowicie komercyjnych zasadach.

Jestem dumna z naszych ubiegłorocznych osiągnięć. Dziękuję wszystkim klientom za nieustające zaufanie. Kieruję także najszczerze podziękowania do oddanych i profesjonalnych pracowników Orange Polska za ich codzienne zaangażowanie na rzecz obsługi naszych klientów. Nasz model biznesowy opiera się na mocnych fundamentach, co utwierdza mnie w przekonaniu, że będziemy nadal budować wartość dla akcjonariuszy.”

Podsumowanie wyników 2025 roku

- **Wzrost przychodów w 2025 roku o 4,3% r/r (w tym o 4,6% r/r w 4 kw.), napędzany przez solidny wzrost wszystkich silników biznesowych**

W 2025 roku przychody wyniosły 13 133 mln zł i w ujęciu rocznym (wg danych porównywalnych) zwiększyły się o 546 mln zł, czyli o 4,3%, przy czym do tego osiągnięcia przyczyniły się wszystkie kluczowe obszary biznesowe.

Łączne przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego internetu) zwiększyły się znacząco o 6,5% rok-do-roku, co oznacza istotne przyspieszenie dynamiki względem wzrostu o 5,4% w 2024 roku. Przyczynił się do tego jednocześnie wzrost liczby klientów i wskaźników ARPO, przy szczególnie dużym wkładzie usług przedpłaconych, wynikającym ze skutecznych ofert komercyjnych oraz podwyżek cen.

Przychody z usług IT i integracyjnych powróciły do wzrostu i w ujęciu rocznym zwiększyły się o 14%, głównie dzięki kontraktom na usługi integracyjne oraz odsprzedaży licencji na oprogramowanie. Przychody z usług hurtowych (z wyłączeniem schyłkowych) wzrosły aż o 13% rok-do-roku, dzięki nowym przedsięwzięciom biznesowym oraz bardzo dużemu wzrostowi liczby hurtowych klientów światłowodu. Te korzystne czynniki zostały częściowo zniwelowane przez spadek przychodów ze sprzedaży sprzętu o 4% rok-do-roku, odzwierciedlający niższy popyt na telefony komórkowe, a także strukturalny spadek przychodów z tradycyjnych stacjonarnych usług głosowych o 13%.

W samym czwartym kwartale przychody zwiększyły się w ujęciu rocznym o 155 mln zł, czyli o 4,6%. Główne czynniki wzrostu były podobne jak w przypadku wyników całorocznych. Przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych zwiększyły się o 5,5% rok-do-roku (co oznacza nieco niższą dynamikę wzrostu niż w kilku poprzednich kwartałach, odzwierciedlającą wyższą bazę porównawczą, wynikającą z wprowadzonych w listopadzie 2024 roku podwyżek cen usług przedpłaconych). Przychody z usług hurtowych (z wyłączeniem schyłkowych) wzrosły aż o 27% rok-do-roku, do czego przyczyniła się nowa umowa o dostęp do infrastruktury światłowodowej oraz ostatni kwartał obowiązywania umowy roamingu krajowego.

➤ Wyniki komercyjne – solidne i stabilne wyniki we wszystkich kluczowych usługach

- **+4% r/r liczby indywidualnych klientów konwergentnych**, +15 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - wzrost ARPO z ofert konwergentnych o +4,0% r/r w 4 kw.
- **+10% r/r liczby detalicznych klientów światłowodu**, +42 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - 9,9 mln gospodarstw domowych w zasięgu sieci światłowodowej
 - wzrost ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu o 4,6% r/r w 4 kw.
- **+4% r/r liczby klientów komórkowych abonamentowych usług głosowych**, +77 tys. przyłączeń netto w 4 kw.
 - wzrost ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych o 0,2% r/r w 4kw.

Kluczowe wskaźniki (w tys.)	4 kw. 2025	4 kw. 2024	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 855	1 785	+4,0%
dostępny mobilne (karty SIM)	20 131	18 608	+8,2%
post-paid (z M2M)	15 758	14 297	+10,2%
w tym komórkowe usługi głosowe	9 543	9 195	+3,8%
pre-paid	4 372	4 311	+1,4%
stacjonarny dostęp do internetu (rynek detaliczny)	2 945	2 892	+1,8%
w tym łącza światłowodowe	1 727	1 566	+10,2%

Kluczowe wskaźniki (w zł)	4 kw. 2025	4 kw. 2024	Zmiana
ARPO z usług konwergentnych	131,3	126,2	+4,0%
ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych	30,0	29,9	+0,2%
ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu	70,3	67,2	+4,6%

W 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 w 2025 roku o 71 tys., czyli o 4% rok-do-roku, osiągając poziom 1,86 mln. Wskaźnik ARPO wyniósł 131,3 zł w 4 kw. i w ujęciu rocznym zwiększył się o solidne 4,0%, dzięki strategii nastawionej na wartość, wysokiemu popytowi na usługi telewizyjne oraz ofertom światłowodu o wyższych prędkościach. Dynamika wzrostu bazy

klentów konwergentnych w 2025 roku była zgodna z celem w zakresie wzrostu do 2028 roku, określonym w strategii Lead the Future, i odzwierciedlała wysokie nasycenie bazy klientów dostępu szerokopasmowego usługami konwergentnymi, przekraczające 70%, a także silną konkurencję.

Całkowita liczba klientůw stacjonarnego dostępu szerokopasmowego wzrosła w 2025 roku o 53 tys., czyli o 2% rok-do-roku. Podobnie jak w poprzednich okresach, silny wzrost w usługach światłowodowych zrównoważył strukturalny spadek w schyłkowych technologiach miedzianych. Liczba klientůw światłowodu zwiększyła się o 160 tys., co oznacza wzrost o 10% rok-do-roku, przekraczając poziom 1,7 mln. Dynamiczny wzrost w usługach światłowodowych wspiera transformację technologiczną naszej bazy klientůw dostępu szerokopasmowego. Na koniec 2025 roku, udział klientůw światłowodu w tej bazie wynosił 59%, w porównaniu do 54% rok wcześniej. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu wyniósł 70,3 zł w 4 kw. i w ujęciu rocznym wzrósł o 4,6%. Podobnie jak w przypadku ARPO z ofert konwergentnych, ten wzrost był wynikiem strategii nastawionej na wartość oraz rosnącego udziału klientůw usług światłowodowych.

Liczba klientůw komórkowych usług głosowych zwiększyła się w 2025 roku o 348 tys., czyli o 4% rok-do-roku, co stanowi najwyższą dynamikę wzrostu od wielu lat. Przyczyniły się do tego dobre wyniki wszystkich marek i ofert na rynku klientůw indywidualnych oraz solidny wynik na rynku biznesowym. Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych wyniósł 30,0 zł w 4 kw. i w ujęciu rocznym wzrósł o 0,2%. Odzwierciedlało to wzrost ARPO na głównej marce Orange na rynku konsumenckim o ponad 5% rok-do-roku, który został częściowo skompensowany przez spadek na rynku biznesowym (w wyniku silnej konkurencji), a także rosnący udział marek Nju i Flex w bazie klientůw usług wyłącznie komórkowych (te marki generują niższe ARPO w porównaniu z główną marką Orange).

Baza klientůw usług przedpłaconych w 2025 roku wzrosła o 61 tys. i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 1,4%, w wyniku skutecznych działań marketingowych. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wyniósł 15,8 zł w 4 kw. i w ujęciu rocznym wzrósł o 2,5%. Niższa dynamika, w porównaniu do poprzednich kwartałów wynikała z wyższej bazy porównawczej po wprowadzeniu podwyżek cen w 4 kw. 2024 r.

W **stacjonarnych usługach głosowych sieci PSTN**, utrata łączny netto w 2025 r. wyniosła 116 tys. wobec 144 tys. rok wcześniej, co odzwierciedlało strukturalne trendy rynkowe.

➤ **Wzrost EBITDAaL w 2025 roku o 4,0% r/r (w tym o 6,2% r/r w 4 kw.), napędzany przez rentowny wzrost podstawowej działalności oraz efektywność kosztową**

EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu (EBITDAaL) za 2025 rok wyniosła 3 473 mln zł i w ujęciu rocznym (wg danych porównywalnych) zwiększyła się o 135 mln zł, czyli o 4,0%. Do tego wzrostu przyczyniła się marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami bezpośrednimi), która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 192 mln zł, czyli o 2,7%. Ta dynamika odzwierciedlała wysoki wzrost przychodów z podstawowych usług telekomunikacyjnych i wysokomarżowych usług hurtowych. Koszty pośrednie zwiększyły się w ujęciu rocznym o 57 mln zł, czyli o 1,5%. Istotnym składnikiem tego wzrostu były koszty pracy, które zwiększyły się o 5% rok-do-roku, co odzwierciedlało podwyżki płac oraz wyższą wycenę programów motywacyjnych. Na wysokość kosztów pośrednich korzystnie wpłynęła dalsza transformacja kosztów w wielu obszarach, takich jak koszty pracy, eksploatacji sieci, reklamy oraz utrzymania nieruchomości.

W samym czwartym kwartale EBITDAaL zwiększyła się o 50 mln zł, czyli o 6,2% rok-do-roku, w wyniku wzrostu marży bezpośredniej o 5,2% oraz wzrostu kosztów pośrednich o 4,4%. Te czynniki były podobne jak w przypadku wyników całorocznych. Wzrost kosztów pośrednich odzwierciedlał wysoką bazę porównawczą: rozpoznanie dodatkowej marży na budowie sieci dla spółki Światłowód Inwestycje w wysokości 33 mln zł w 4 kw. 2024 roku.

➤ **Zysk netto za 2025 rok odzwierciedlał rezerwę na restrukturyzację zatrudnienia oraz wyższą amortyzację**

Zysk netto za 2025 rok wyniósł 762 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszył się o 17% (tj. o 151 mln zł). Kluczowym czynnikiem, który wpłynął na tę ewolucję było zawiązanie rezerwy w wysokości 151 mln zł w związku z nową umową społeczną, która przewiduje odejścia dobrowolne na poziomie do 1 000 pracowników w latach 2026-2027, i która jest ważnym elementem naszej transformacji kosztów. Wyłączając ten czynnik, zysk netto byłby na porównywalnym poziomie jak rok wcześniej. Mocny wzrost EBITDAaL został zniwelowany przez dwa główne czynniki. Po pierwsze, amortyzacja wzrosła o 100 mln zł, co odzwierciedlało głównie amortyzację licencji na nowe pasmo 5G oraz zmianę struktury nakładów inwestycyjnych. Po drugie, koszty finansowe netto wzrosły o 54 mln zł, przede wszystkim w wyniku wyższego długu (związanego z finansowaniem nabycia nowego pasma) oraz wyższego kosztu jego obsługi (wynikającego głównie z refinansowania zadłużenia).

➤ **Organiczne przepływy pieniężne za rok 2025 w wysokości 1,0 mld zł, napędzane przez wzrost EBITDAaL**

Organiczne przepływy pieniężne w 2025 roku wyniosły 1 013 mln zł i w ujęciu rocznym były wyższe o 3% (tj. o 28 mln zł). Do tego znaczącego osiągnięcia przyczyniły się wzrost EBITDAaL oraz niższe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Te czynniki zostały jednak skompensowane przez wyższe nakłady inwestycyjne oraz niższe wpływy ze sprzedaży nieruchomości. Płatności za nakłady inwestycyjne w 2025 roku zwiększyły się w ujęciu rocznym o 68 mln zł w wyniku innego rozłożenia inwestycji w obu latach. Wpływy ze sprzedaży nieruchomości w 2025 roku wyniosły 94 mln zł – wobec bardzo wysokiego poziomu 197 mln zł w 2024 roku.

➤ **Odnosząc się do wyników za 2025 rok, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:**

„W 2025 roku osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki finansowe. Wzrost przychodów i EBITDAaL przekroczył 4%, a dzięki zdyscyplinowanemu podejściu do inwestycji wygenerowaliśmy ponad 1 mld zł organicznych przepływów pieniężnych. W efekcie, przekroczyliśmy prognozy wzrostu przychodów i EBITDAaL, a jednocześnie osiągnęliśmy cel w zakresie eCapex na dolnej granicy zakładanego przedziału. Te wyniki pokazują, że model tworzenia wartości dla akcjonariuszy, który stworzyliśmy w ramach strategii Lead the Future – ukierunkowany na konwersję rentownego wzrostu przychodów na przepływy pieniężne poprzez zdyscyplinowane zarządzanie kosztami i nakładami inwestycyjnymi – dobrze się sprawdza.

Szczególnie cieszy mnie to, że konsekwentne ukierunkowanie na zwrot z zaangażowanego kapitału (ROCE), który jest kluczowym wskaźnikiem tworzenia wartości, przynosi efekty. W ciągu ostatnich pięciu lat zwiększyliśmy wskaźnik ROCE z 1,8% do prawie 8%, co otwiera nam drogę do tworzenia wartości ekonomicznej w kolejnych latach, kiedy zamierzamy osiągnąć poziom istotnie przekraczający koszt kapitału.

Cieszę się, że ubiegłoroczne osiągnięcia oraz dobre perspektywy na 2026 rok pozwoliły nam podwyższyć prognozę organicznych przepływów pieniężnych na 2028 rok (zawartą w strategii Lead the Future) do co najmniej 1,4 mld zł, a w konsekwencji zaproponować kolejny wzrost dywidendy na akcję, płatnej w 2026 roku, do 0,61 zł. To potwierdza, że intensywnie koncentrujemy się na wzroście wskaźników finansowych, co pozwala na tworzenie wartości i dzielenie się tym z akcjonariuszami.”

Zarząd rekomenduje wypłatę dywidendy w wysokości 0,61 zł na akcję z zysku za 2025 rok

Zgodnie z polityką dywidendową zawartą w strategii Lead the Future, Zarząd Orange Polska podjął w dniu 17 lutego 2026 roku uchwałę, w której rekomenduje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę w 2026 roku dywidendy pieniężnej w wysokości 0,61 zł na akcję z zysku za 2025 rok.

Propozycja zwiększenia dywidendy o 15% odzwierciedla bardzo dobre wyniki finansowe w 2025 roku, bezpieczną strukturę bilansu oraz zaufanie Zarządu co do przyszłych perspektyw Orange Polska. Zgodnie z przyjętą polityką dywidendową, dywidenda w wysokości 0,61 zł na akcję stanie się nowym poziomem bazowym do roku 2028.

Prognoza na 2026 rok

Zarząd Orange Polska przedstawia prognozę Spółki na cały 2026 rok.

Prognozujemy niski jednocyfrowy wzrost przychodów w 2026 roku, napędzany głównie przez wzrosty w podstawowych usługach telekomunikacyjnych (konwergentnych, komórkowych i dostępu do internetu).

Przewidujemy, że w 2026 roku EBITDAaL wzrośnie w ujęciu rocznym o 3-5%. Oczekujemy, że zostanie on wsparty przez wzrost przychodów w kluczowych obszarach działalności oraz dalszą transformację kosztów.

Przewidujemy, że w 2026 roku ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex) wyniosą około 1,8 mld zł, co będzie odzwierciedlać dalszą rozbudowę sieci 5G, budowę sieci światłowodowej współfinansowaną z funduszy europejskich oraz solidne zyski ze sprzedaży nieruchomości, które nie w pełni wykorzystywane.

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.

Aktualizacja celów finansowych strategii Lead the Future

Biorąc pod uwagę bardzo dobre wyniki Spółki w 2025 roku oraz dobre perspektywy na rok 2026, Zarząd aktualizuje średniookresowe ambicje finansowe, przedstawione wraz ze strategią Lead the Future w marcu 2025 roku:

- EBITDAaL – potwierdzony cel na poziomie niskiego do średniego jednocyfrowego wzrostu (CAGR) w latach 2025-2028.
- Ekonomiczne nakłady inwestycyjne (eCapex) – w oczekiwanej wysokości około 1,8 mld zł rocznie, zmierzające do poziomu 13% przychodów.
- Organiczne przepływy pieniężne – podwyższenie prognozy do co najmniej 1,4 mld zł w 2028 roku.

Uzgodnienie miary rentowności operacyjnej

(w milionach złotych)

	4 kw.2025	4 kw.2024	FY 2025	FY 2024
Zysk z działalności operacyjnej	171	340	1 274	1 419
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży środków trwałych	-23	-38	-65	-113
Pomniejszenie o zysk ze sprzedaży Orange Energia	0	0	-60	0
Odwrócenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	572	486	2 144	2 021
Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	26	47	130	152
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	-36	-36	-146	-148
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji	151	2	196	-10
Korekta dotycząca dekonsolidacji Orange Energia	0	7	0	14
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych	0	3	0	3
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	861	811*	3 473	3 338*

* 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”, „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.

Zarząd Orange Polska ma przyjemność zaprosić Państwa na prezentację wyników Spółki za 4 kwartał i cały rok 2025.

18 lutego 2026 r.
Początek: 11:00 CET

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

Prezentacja będzie miała miejsce online. Będzie dostępna w formie transmisji internetowej w czasie rzeczywistym na stronie <https://mm.closir.com/liveslidesstreamrs?id=411064> oraz jako telekonferencja.

Numer telekonferencji:
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: 0044 203 984 9844

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

w milionach złotych	2024					2025				
	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok	1kw.	2kw.	3kw.	4kw.	Pełny rok
	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16	MSSF16
Rachunek zysków i strat										
Przychody										
Usługi wyłącznie komórkowe	719	742	762	759	2 982	766	780	806	784	3 136
Usługi wyłącznie stacjonarne	446	442	438	437	1 763	436	435	431	431	1 733
Usługi wąskopasmowe	115	111	107	104	437	100	97	93	90	380
Usługi szerokopasmowe	220	219	222	224	885	227	228	228	231	914
Usługi dla przedsiębiorstw z zakresu infrastruktury sieciowej	111	112	109	109	441	109	110	110	110	439
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	620	636	657	667	2 580	680	697	714	725	2 816
Sprzedaż sprzętu	475	407	411	523	1 816	407	374	426	544	1 751
Usługi IT i integracyjne	327	405	337	518	1 587	389	401	494	527	1 811
Usługi hurtowe	391	403	418	410	1 622	395	405	436	459	1 695
Hurtowe usługi komórkowe	206	221	236	229	892	203	219	237	235	894
Hurtowe usługi stacjonarne	144	142	141	144	571	146	147	151	154	598
Pozostałe	41	40	41	37	159	46	39	48	70	203
Pozostałe przychody	103	88	82	109	382	80	66	22	23	191
Przychody razem	3 081	3 123	3 105	3 423	12 732	3 153	3 158	3 329	3 493	13 133
Koszty świadczeń pracowniczych*	(382)	(369)	(352)	(357)	(1 460)	(399)	(388)	(354)	(386)	(1 527)
Koszty zakupów zewnętrznych*	(1 796)	(1 799)	(1 731)	(2 134)	(7 460)	(1 827)	(1 819)	(1 939)	(2 113)	(7 698)
- Koszty rozliczeń z innymi operatorami	(314)	(322)	(295)	(348)	(1 279)	(318)	(333)	(355)	(356)	(1 362)
- Koszty sieci oraz usług informatycznych	(235)	(250)	(256)	(285)	(1 026)	(247)	(254)	(256)	(280)	(1 037)
- Koszty sprzedaży	(707)	(711)	(659)	(928)	(3 005)	(728)	(693)	(842)	(925)	(3 188)
- Pozostałe usługi obce*	(540)	(516)	(521)	(573)	(2 150)	(533)	(539)	(486)	(553)	(2 111)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne*	98	103	60	104	365	106	156	68	95	425
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	(30)	(27)	(34)	(46)	(137)	(41)	(32)	(26)	(39)	(138)
Amortyzacja i utrata wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania	(135)	(139)	(144)	(150)	(568)	(134)	(146)	(143)	(153)	(576)
Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(37)	(38)	(37)	(36)	(148)	(36)	(38)	(36)	(36)	(146)
EBITDAaL	799	854	867	804	3 324	822	891	899	861	3 473
% przychodów	25,9%	27,3%	27,9%	23,5%	26,1%	26,1%	28,2%	27,0%	24,6%	26,4%
Zysk ze sprzedaży Orange Energia						71	(11)			60
Zysk ze sprzedaży środków trwałych	42	22	11	38	113	4	15	23	23	65
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	(505)	(508)	(522)	(486)	(2 021)	(520)	(511)	(541)	(572)	(2 144)
Udział w zysku/stracie wspólnego przedsięwzięcia skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem*	(37)	(45)	(23)	(47)	(152)	(30)	(41)	(33)	(26)	(130)
Odwroćenie wpływu kosztów odsetkowych od zobowiązań z tytułu leasingu	37	38	37	36	148	36	38	36	36	146
Korekta dotycząca wpływu istotnych ryzyk, programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji*	13	(1)	0	(2)	10	0	(43)	(2)	(151)	(196)
Korekta dotycząca kosztów związanych z nabyciem, sprzedażą i integracją spółek zależnych*	0	0	0	(3)	(3)	0	0	0	0	0
Zysk z działalności operacyjnej	349	360	370	340	1 419	312	420	371	171	1 274
% przychodów	11,3%	11,5%	11,9%	9,9%	11,1%	9,9%	13,3%	11,1%	4,9%	9,7%
Koszty finansowe, netto	(69)	(75)	(59)	(88)	(291)	(80)	(88)	(94)	(83)	(345)
- Przychody odsetkowe	22	25	21	20	88	21	24	23	21	89
- Koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(37)	(38)	(37)	(36)	(148)	(36)	(38)	(36)	(36)	(146)
- Pozostałe koszty odsetkowe i koszty finansowe	(37)	(43)	(40)	(49)	(169)	(51)	(53)	(57)	(48)	(209)
- Koszty dyskonta	(18)	(19)	(12)	(22)	(71)	(19)	(19)	(24)	(23)	(85)
- Koszty różnic kursowych	1	0	9	(1)	9	5	(2)	0	3	6
Podatek dochodowy	(53)	(54)	(57)	(51)	(215)	(41)	(58)	(49)	(19)	(167)
Skonsolidowany zysk netto	227	231	254	201	913	191	274	228	69	762

* 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, począwszy od 2 kw. 2022 r., z tytułu eliminacji marży uzyskanej na transakcjach z joint venture.

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

Baza klientów (w tys.)	2024				2025			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Konwergentni klienci indywidualni (B2C)	1 718	1 738	1 755	1 785	1 800	1 822	1 840	1 855
Dostępny szerokopasmowe								
Światłowod	1 394	1 450	1 495	1 566	1 605	1 642	1 685	1 727
ADSL	430	410	389	368	349	333	315	298
VDSL	383	368	352	336	322	309	295	282
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	620	622	622	621	622	629	635	639
Rynek detaliczny – łącznie	2 827	2 849	2 857	2 892	2 898	2 913	2 930	2 945
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 718	1 738	1 755	1 785	1 800	1 822	1 840	1 855
Baza klientów usług TV								
IPTV	900	911	925	940	954	969	984	999
DTH (telewizja satelitarna)	52	48	45	41	39	37	35	33
Liczba klientów usług TV	953	959	969	981	993	1 008	1 024	1 039
- w tym klienci konwergentni (B2C)	847	855	865	878	890	901	911	919
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)								
Post-paid								
komórkowe usługi głosowe	8 989	9 061	9 129	9 195	9 271	9 357	9 465	9 543
internet mobilny	602	593	589	572	561	557	554	547
M2M	3 706	3 927	4 278	4 530	4 801	4 956	4 991	5 669
Post-paid razem	13 298	13 580	13 996	14 297	14 634	14 870	15 011	15 758
- w tym klienci konwergentni (B2C)	3 100	3 130	3 159	3 207	3 229	3 265	3 300	3 328
Pre-paid	4 409	4 358	4 371	4 311	4 262	4 265	4 382	4 372
Razem	17 706	17 939	18 366	18 608	18 895	19 135	19 393	20 131
Gospodarstwa domowe w zasięgu sieci światłowodowej	8 205	8 504	8 705	8 911	9 159	9 498	9 695	9 938
Liczba klientów usług hurtowych								
WLR	165	160	154	148	143	139	134	129
BSA	193	199	206	212	221	233	246	263
- w tym światłowod	127	134	144	156	165	178	194	213
LLU	27	25	24	22	22	21	20	19
Stacjonarne usługi głosowe								
PSTN	1 098	1 068	1 037	1 002	970	944	917	886
VoIP	1 295	1 300	1 306	1 314	1 322	1 332	1 307	1 287
Razem łącznie główne – rynek detaliczny	2 393	2 367	2 343	2 316	2 291	2 276	2 224	2 173
- w tym klienci konwergentni (B2C)	975	980	985	992	998	1 002	983	962
kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2024				2025			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	121,8	123,3	126,0	126,2	127,0	128,9	130,5	131,3
zmiana rok do roku	4,7%	4,0%	5,0%	4,7%	4,2%	4,5%	3,6%	4,0%
Usługi wyłącznie internetu stacjonarnego	65,5	66,0	66,8	67,2	68,5	69,2	69,6	70,3
zmiana rok do roku	4,0%	3,0%	3,5%	3,1%	4,6%	5,0%	4,1%	4,6%
Usługi wyłącznie komórkowe	22,0	22,8	23,3	23,2	23,5	23,8	24,4	23,5
zmiana rok do roku	4,3%	4,3%	4,0%	5,0%	6,8%	4,3%	4,7%	1,2%
Post-paid bez M2M	27,8	28,3	28,7	28,4	28,3	28,4	29,0	28,5
komórkowe usługi głosowe	29,4	29,8	30,3	29,9	29,8	29,8	30,5	30,0
zmiana rok do roku	1,6%	1,7%	1,6%	1,5%	1,3%	0,0%	0,5%	0,2%
internet mobilny	11,7	11,7	11,7	11,6	11,5	11,4	11,3	10,9
Pre-paid	13,5	14,7	15,2	15,4	16,1	16,7	17,3	15,8
Usługi stacjonarnej telefonii głosowej	35,7	35,4	35,6	35,5	35,4	35,3	35,0	35,1

Pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2024				2025			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
AUPU (w GB)								
Post-paid	10,4	11,9	10,9	10,9	10,9	11,4	10,9	10,9
Pre-paid	11,7	12,2	12,5	13,4	13,9	14,3	15,4	17,0
Zagregowane	10,8	12,0	11,4	11,7	11,8	12,3	12,3	12,8
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)								
Post-paid	2,0	1,8	1,9	2,3	2,0	1,8	1,9	2,0
Pre-paid	10,9	11,5	11,1	11,0	10,3	10,7	9,9	11,4
Struktura zatrudnienia w Grupie - dane raportowane (w przeliczeniu na pełne aktywne etaty, na koniec okresu)								
Orange Polska	8 956	8 810	8 613	8 554	8 545	8 338	8 190	8 143
50% pracowników Networks	342	345	351	373	371	379	379	386
Razem	9 298	9 155	8 964	8 927	8 915	8 717	8 569	8 529
Kluczowe wskaźniki środowiskowe								
	2024				2025			
				pełny rok				pełny rok
Emisja CO ₂ e (zakres 1 i 2) [tony (w tys.)]				130				29
Zużycie energii elektrycznej [GWh]				562				548
Energia odnawialna jako % całkowitego zużycia energii elektrycznej				68%				100%

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 teleturystyki) do średniej liczby kart SIM (z wyłączeniem teleturystyki) 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 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 teleturystyki 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 (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 teleturystyki. 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.