



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 niezauważone, 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 niezauważonymi 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 średniokresową

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 | 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 zmierzące 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 jednoczesny 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 klientów 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 klientów 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 klientów 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 klientów dostępu szerokopasmowego. Na koniec 2025 roku, udział klientów 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 klientów usług światłowodowych.

Liczba klientów 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 klientów 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 klientów usług wyłącznie komórkowych (te marki generują niższe ARPO w porównaniu z główną marką Orange).

Baza klientów 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 łączy 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 czynniki, 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 przekaze 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

| <i>(w milionach złotych)</i> | 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.

Numery 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) |
| Odwrócenie 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 szerokopasmowy | | | | | | | | |
| Światłowód | 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 światłowód | 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 łączy 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 | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| 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) | | | | | | | | |
| | 2024 | | | | 2025 | | | |
| | 1 kw. | 2 kw. | 3 kw. | 4 kw. | 1 kw. | 2 kw. | 3 kw. | 4 kw. |
| 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 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 (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.