



Warszawa, 23 kwietnia 2025 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 11/2025

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 2025 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 2025 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. 2025 roku

Podsumowanie 1 kw. 2025 roku:

➤ Solidne wyniki finansowe:

- z przychodami w wysokości 3 153 mln zł, +2,3% r/r, napędzanymi przez dynamiczny wzrost w kluczowych usługach telekomunikacyjnych (+7,3% r/r) oraz usługach IT i integracyjnych (+19% r/r) oraz EBITDAaL w wysokości 822 mln zł, +2,9% r/r, wspartą silnym wzrostem marży bezpośredniej

➤ Dobra dynamika działalności komercyjnej:

- widoczna w konsekwentnym wzroście liczby klientów i wskaźników ARPO we wszystkich kluczowych usługach telekomunikacyjnych, zwłaszcza w komórkowych usługach głosowych – gdzie liczba przyłączeń netto na poziomie 77 tys. była najwyższa od wielu kwartałów

➤ Pozyskanie rezerwacji dwóch bloków w paśmie 700 MHz po cenie wywoławczej 712 mln zł

➤ Cele całoroczne potwierdzone

Kluczowe wskaźniki (w mln zł)	1 kw. 2025	1 kw. 2024	Zmiana
przychody	3 153	3 081	+2,3%
EBITDAaL	822	799	+2,9%
marża EBITDAaL	26,1%	25,9%	+0,2 p.p.
zysk operacyjny	312	349	-10,5%
zysk netto	191	227	-15,7%
ekonomiczne nakłady inwestycyjne	431	291	+48%
organiczne przepływy pieniężne	-89	22	-111m

Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2025 roku, Liudmila Climoc, Prezes Zarządu, stwierdziła:

„Z entuzjazmem podchodzimy do nowej strategii Lead the Future, którą niedawno przedstawiliśmy. Wszystkie zespoły Orange są obecnie w pełni skoncentrowane na jej konsekwentnej realizacji.

Cieszy nas solidny początek roku, w którym osiągnęliśmy dobrą dynamikę wzrostu liczby klientów i wskaźników ARPO we wszystkich kluczowych usługach telekomunikacyjnych – wśród których szczególnie wyróżniają się usługi komórkowe. Liczymy, że niedawno wprowadzona, bardziej atrakcyjna usługa telewizyjna, sprzedawana w pakiecie ze światłowodem wzmocni naszą ofertę komercyjną, zachęcając nowe gospodarstwa domowe do wybrania usług Orange. Na rynku biznesowym, jesteśmy zadowoleni z powrotu do wzrostu przychodów z usług IT i integracyjnych w 1 kw., pomimo utrzymującej się niepewności w otoczeniu rynkowym.

Pierwszy kwartał przyniósł kolejny milowy krok w rozwoju Orange Polska – w aukcji na częstotliwości 5G pozyskaliśmy licencje na dwa bloki w paśmie 700 MHz za najlepszą możliwą cenę. Naszym strategicznym celem jest wzmocnienie jakości sieci w Polsce poprzez wykorzystanie w pełni możliwości technologii 5G, co pozwoli na wprowadzenie innowacyjnych rozwiązań dla klientów indywidualnych i biznesowych. To pasmo zwiększy pokrycie siecią i otworzy możliwości świadczenia klientom nowych usług, umacniając naszą wiodącą pozycję pod względem jakości sieci. Bardzo mnie cieszy to, że jakość naszej sieci potwierdziły niezależne porównawcze testy prędkości, w których zarówno nasza sieć 5G jak i sieć światłowodowa ponownie zajęły pierwsze miejsce w pierwszym kwartale 2025 roku.

W kolejnych miesiącach skupimy się na utrzymaniu dobrej dynamiki komercyjnej poprzez zapewnienie najlepszych ofert i doświadczeń klientom, a także na realizacji działań transformacyjnych, które wygenerują wzrost i tworzenie wartości także po 2025 roku.”

Podsumowanie wyników

Wzrost przychodów w 1 kw. o 2,3%, napędzany przez kluczowe usługi telekomunikacyjne oraz usługi IT i integracyjne

Przychody w 1 kw. 2025 roku wyniosły 3 153 mln zł i w ujęciu rocznym wzrosły o 72 mln zł, tj. 2,3%. Łączne przychody z kluczowych usług telekomunikacyjnych (konwergentnych, wyłącznie komórkowych i wyłącznie stacjonarnego dostępu szerokopasmowego) zwiększyły się znacząco o 7,3% rok-do-roku, co oznacza wyższą dynamikę wzrostu niż w kilku poprzednich kwartałach, osiągniętą dzięki dalszemu jednoczesnemu zwiększaniu liczby klientów i wskaźników ARPO. Przychody z usług IT i integracyjnych zwiększyły się o 19% rok-do-roku, co odzwierciedlało głównie wzrost popytu na usługi integracyjne. Te pozytywne elementy zostały częściowo zniwelowane przez dwa czynniki. Po pierwsze, spadek przychodów ze sprzedaży sprzętu, głównie telefonów komórkowych, o 14% rok-do-roku, odzwierciedlający niższy popyt rynkowy oraz inną strukturę sprzedawanych modeli. Po drugie, spadek pozostałych przychodów o 22%, spowodowany niższymi przychodami z odsprzedaży energii w wyniku spadku wolumenu sprzedaży.

Wyniki komercyjne w 1 kw. – utrzymanie równowagi pomiędzy wzrostem ilościowym i wartościowym

Kluczowe wskaźniki – KPI (w tys.)	1 kw. 2025	1 kw. 2024	Zmiana
indywidualni klienci ofert konwergentnych	1 800	1 718	+4,8%
dostępny mobilne (karty SIM)	18 895	17 706	+6,7%
post-paid	14 634	13 298	+10,0%
w tym komórkowe usługi głosowe	9 271	8 989	+3,1%
pre-paid	4 262	4 409	-3,3%
stacjonarne dostępny szerokopasmowe (rynek detaliczny)	2 898	2 827	+2,5%
w tym łącza światłowodowe	1 605	1 394	+15,1%

Kluczowe wskaźniki – KPI (w zł)	1 kw. 2025	1 kw. 2024	Zmiana
ARPO z usług konwergentnych	127,0	121,8	+4,2%
ARPO z usług wyłącznie komórkowych	29,8	29,4	+1,3%
ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu	68,5	65,5	+4,6%

W 1 kw. 2025 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).

Liczba indywidualnych klientów ofert konwergentnych zwiększyła się o 16 tys., czyli 5% rok-do-roku. Wskaźnik ARPO z usług konwergentnych wzrósł w ujęciu rocznym o 4,2%, osiągając 127,0 zł. Było to wynikiem strategii nastawionej na wartość, dużego popytu na treści oraz ofert światłowodu o wyższych prędkościach. Dynamika wzrostu ARPO utrzymała się na solidnym poziomie względem 2024 roku, kiedy wyniosła 4,6% rok-do-roku.

Całkowita **liczba klientów stacjonarnego dostępu szerokopasmowego** wzrosła o 5 tys., czyli 2% rok-do-roku. Liczba klientów światłowodu zwiększyła się o 38 tys., czyli 15% w ujęciu rocznym. Już 55% klientów internetu stacjonarnego korzysta ze światłowodu. W dalszym ciągu zmniejszała się baza klientów korzystających z miedzianych łączy szerokopasmowych – ich liczba spadła względem poprzedniego kwartału o 34 tys. Wskaźnik ARPO z usług wyłącznie stacjonarnego internetu wzrósł w ujęciu rocznym o 4,6%, do poziomu 68,5 zł, dzięki strategii nastawionej na wartość oraz rosnącemu udziałowi klientów usług światłowodowych (w porównaniu z innymi technologiami te usługi generują wyższy średni przychód na ofertę). Dynamika wzrostu ARPO zwiększyła się względem 2024 roku, kiedy wyniosła 3,4% rok-do-roku.

Liczba klientów komórkowych usług głosowych zwiększyła się o 77 tys., czyli 3% rok-do-roku. Do tego mocnego wzrostu przyczyniły się wszystkie oferty dla klientów indywidualnych oraz rynek biznesowy. Wskaźnik ARPO z wyłącznie komórkowych usług głosowych wyniósł 29,8 zł, co oznacza wzrost o 1,3% rok-do-roku (wobec wzrostu o 1,6% rok-do-roku w 2024 roku).

Baza klientów usług przedpłaconych zmniejszyła się o 49 tys. Wskaźnik ARPO z usług przedpłaconych wyniósł 16,1 zł i w ujęciu rocznym wzrósł o 19,7%, dzięki strategii nastawionej na wartość.

W **stacjonarnych usługach głosowych sieci PSTN**, utrata łączy netto utrzymała się na podobnym poziomie jak w poprzednich kwartałach i wyniosła 32 tys., co odzwierciedlało strukturalne zmiany na rynku.

Wzrost EBITDAaL w 1 kw. o 2,9% r/r, wsparty przez silny wzrost marży z kluczowej działalności

EBITDAaL za 1 kw. 2025 roku wyniosła 822 mln zł i w ujęciu rocznym zwiększyła się o 23 mln zł, tj. o 2,9%. Do tego wzrostu przyczyniła się marża bezpośrednia (różnica pomiędzy przychodami a kosztami

bezpośrednimi), która w ujęciu rocznym zwiększyła się o 2,7% (tj. o 46 mln zł), w wyniku dynamicznego wzrostu przychodów z wysokomarżowych kluczowych usług telekomunikacyjnych. Koszty pośrednie zwiększyły się w ujęciu rocznym o 2,6% (tj. o 23 mln zł), głównie w wyniku wzrostu wynagrodzeń oraz presji kosztowej związanej z inflacją i wzrostem płacy minimalnej. Te czynniki zostały częściowo zrównoważone przez dalszą transformację oraz niższe koszty energii.

Zysk netto w 1 kw. odzwierciedla wzrost EBITDAaL, wyższą amortyzację oraz inne rozłożenie w czasie zysków ze sprzedaży nieruchomości

Zysk netto za 1 kw. 2025 roku wyniósł 191 mln zł i w ujęciu rocznym zmniejszył się o 16% (tj. o 36 mln zł), gdyż wzrost EBITDAaL został zniwelowany przez niższe zyski ze sprzedaży nieruchomości oraz wyższą amortyzację. Zyski ze sprzedaży nieruchomości zmniejszyły się w ujęciu rocznym o 38 mln zł w wyniku innego rozłożenia w czasie transakcji w obu latach. Wyższa amortyzacja (o 15 mln zł rok-do-roku) odzwierciedlała rosnące inwestycje w aktywa sieci komórkowej.

Organiczne przepływy pieniężne w 1 kw. roku odzwierciedlają sezonowość, wyższe nakłady inwestycyjne oraz inne rozłożenie w czasie przychodów ze sprzedaży nieruchomości

Organiczne przepływy pieniężne w 1 kw. zamknęły się ujemną wartością 89 mln zł, odzwierciedlając sezonowo wyższe płatności związane ze szczytowym nasileniem działalności komercyjnej i inwestycyjnej pod koniec ubiegłego roku. W 1 kw. 2024 roku organiczne przepływy pieniężne osiągnęły wartość 22 mln zł. Z jednej strony, środki pieniężne z działalności operacyjnej zwiększyły się w ujęciu rocznym o 25 mln zł, wsparte wzrostem EBITDAaL oraz nieznacznie niższym zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy. Z drugiej strony, na wysokość przepływów pieniężnych wpłynęło inne rozłożenie w czasie płatności za nakłady inwestycyjne oraz wpływów ze sprzedaży nieruchomości. Płatności za nakłady inwestycyjne w 1 kw. zwiększyły się w ujęciu rocznym o 67 mln zł w wyniku innego rozłożenia inwestycji w obu latach. Wpływy ze sprzedaży nieruchomości wyniosły 6 mln zł w 1 kw. 2025 roku – wobec bardzo wysokiego ich poziomu 95 mln zł w analogicznym okresie 2024 roku.

Odnosząc się do wyników za 1 kwartał 2025 roku, Jacek Kunicki, Członek Zarządu ds. Finansów, stwierdził:

„Jestem zadowolony z naszych wyników finansowych w pierwszym kwartale, w którym rozpoczęliśmy realizację strategii Lead the Future. Powróciła solidna dynamika wzrostu przychodów, napędzanych wysokim wzrostem w kluczowych usługach telekomunikacyjnych, który wynika z konsekwentnego zwiększania liczby klientów i wskaźników ARPO. Przychody z tych wysokomarżowych usług, stanowiące kluczowy element w generowaniu zysków, przyczyniły się do wzrostu EBITDAaL o prawie 3%. Połączenie wysokiej rentowności przychodów z dyscypliną kosztową to nasz przepis na stabilny i trwały wzrost w okresie objętym nową strategią, co jest kluczowe dla tworzenia wartości dla akcjonariuszy. Po wynikach pierwszego kwartału potwierdzamy naszą prognozę całoroczną.”

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 2025 roku sporządzonego wg MSSF (które jest dostępne na stronie internetowej <https://www.orange-ir.pl/pl/centrum-wynikow/>).

(w milionach złotych)	1 kw.2025	1 kw.2024
Zysk z działalności operacyjnej	312	349
Pomniejszenie o zyski ze sprzedaży środków trwałych	(4)	(42)
Odwroćenie wpływu amortyzacji i utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	520	505
Powiększenie o udział w stratach wspólnego przedsięwzięcia, skorygowany o eliminację marży uzyskanej na transakcjach dotyczących aktywów ze wspólnym przedsięwzięciem	30	37
Pomniejszenie o koszty odsetkowe od zobowiązań z tytułu leasingu	(36)	(37)
Korekta dotycząca wpływu programów rozwiązania stosunku pracy i kosztów reorganizacji	-	(13)
EBITDAaL (EBITDA po uwzględnieniu kosztów leasingu)	822	799

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 2025 roku

24 kwietnia 2025 r.

Początek o godz. 11:00 CET

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

Prezentacja odbędzie się przez internet i będzie dostępna na żywo poprzez telefoniczne połączenie konferencyjne.

Aby wziąć udział w konferencji, prosimy wybrać następujący numer:

Polska: 0048 22 124 49 59

Francja: 0033 1758 50 878

Niemcy: 0049 30 25 555 323

Stany Zjednoczone: 001 718 866 4614

Wielka Brytania: 0044 203 984 9844

Kod do konferencji: 411064

lub kliknąć na poniższy link w celu połączenia się przez internet:

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

Przewidziano możliwość zadawania pytań głosowych telefonicznie lub poprzez połączenie internetowe.

Nagranie z konferencji zostanie później udostępnione na stronie relacji inwestorskich.

Skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Orange Polska

Baza klientów (w tys.)	2024				2025
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Konwergentni klienci indywidualni (B2C)	1 718	1 738	1 755	1 785	1 800
Dostępny szerokopasmowe					
Światłowód	1 394	1 450	1 495	1 566	1 605
ADSL	430	410	389	368	349
VDSL	383	368	352	336	322
Stacjonarny dostęp bezprzewodowy	620	622	622	621	622
Rynek detaliczny – łącznie	2 827	2 849	2 857	2 892	2 898
- w tym klienci konwergentni (B2C)	1 718	1 738	1 755	1 785	1 800
Baza klientów usług TV					
IPTV	900	911	925	940	954
DTH (telewizja satelitarna)	52	48	45	41	39
Liczba klientów usług TV	953	959	969	981	993
- w tym klienci konwergentni (B2C)	847	855	865	878	890
Liczba usług telefonii komórkowej (karty SIM)					
Post-paid					
komórkowe usługi głosowe	8 989	9 061	9 129	9 195	9 271
internet mobilny	602	593	589	572	561
M2M	3 706	3 927	4 278	4 530	4 801
Post-paid razem	13 298	13 580	13 996	14 297	14 634
- w tym klienci konwergentni (B2C)	3 100	3 130	3 159	3 207	3 229
Pre-paid	4 409	4 358	4 371	4 311	4 262
Razem	17 706	17 939	18 366	18 608	18 895
Gospodarstwa domowe w zasięgu sieci światłowodowej	8 205	8 504	8 705	8 911	9 159
Liczba klientów usług hurtowych					
WLR	165	160	154	148	143
BSA	193	199	206	212	221
- w tym światłowód	127	134	144	156	165
LLU	27	25	24	22	22
Stacjonarne usługi głosowe					
PSTN	1 098	1 068	1 037	1 002	970
VoIP	1 295	1 300	1 306	1 314	1 322
Razem łączy główne – rynek detaliczny	2 393	2 367	2 343	2 316	2 291
- w tym klienci konwergentni (B2C)	975	980	985	992	998
- w tym klienci konwergentni (B2C) - PSTN	5	4	4	4	4
- w tym klienci konwergentni (B2C) - VoIP	971	976	981	989	994
kwartalne ARPO w zł na miesiąc	2024				2025
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Usługi konwergentne dla klientów indywidualnych (B2C)	121,8	123,3	126,0	126,2	127,0
zmiana rok do roku	4,7%	4,0%	5,0%	4,7%	4,2%
Usługi wyłącznie internetu stacjonarnego	65,5	66,0	66,8	67,2	68,5
zmiana rok do roku	4,0%	3,0%	3,5%	3,1%	4,6%
Usługi wyłącznie komórkowe	22,0	22,8	23,3	23,2	23,5
zmiana rok do roku	4,3%	4,3%	4,0%	5,0%	6,8%
Post-paid bez M2M	27,8	28,3	28,7	28,4	28,3
komórkowe usługi głosowe	29,4	29,8	30,3	29,9	29,8
zmiana rok do roku	1,6%	1,7%	1,6%	1,5%	1,3%
internet mobilny	11,7	11,7	11,7	11,6	11,5
Pre-paid	13,5	14,7	15,2	15,4	16,1
Usługi stacjonarnej telefonii pasmowej	35,7	35,4	35,6	35,5	35,4

* 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 oraz z tytułu eliminacji marży uzyskanej na transakcjach z joint venture.

** Zawiera wpływ utraty wartości aktywów z tytułu prawa do użytkowania gruntu historycznie ujętych jako środki trwałe w wysokości 1 mln zł w 2. kw. 2024 roku.

Kluczowe wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orange Polska

Pozostałe statystyki operacyjne telefonii komórkowej	2024				2025
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
AUPU (w GB)					
Post-paid	10,4	11,9	10,9	10,9	10,9
Pre-paid	11,7	12,2	12,5	13,4	13,9
Zagregowane	10,8	12,0	11,4	11,7	11,8
Wskaźnik odejść klientów telefonii komórkowej w danym kwartale (w %)					
Post-paid	2,0	1,8	1,9	2,3	2,0
Pre-paid	10,9	11,5	11,1	11,0	10,3
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.
Orange Polska	8 956	8 810	8 613	8 554	8 545
50% pracowników Networks	342	345	351	373	371
Razem	9 298	9 155	8 964	8 927	8 915

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 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 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.