

**Raport**  
**o stanie rynku telekomunikacyjnego**  
**w 2004 roku**

**URZĄD REGULACJI TELEKOMUNIKACJI I POCZTY**

## **SPIS TREŚCI**

<b>I Wstęp.....</b>	<b>3</b>
<b>II Podstawowe uwarunkowania prawne.....</b>	<b>5</b>
<b>III Główni przedsiębiorcy telekomunikacyjni działający na polskim rynku .....</b>	<b>12</b>
<b>IV Dostęp do usług telekomunikacyjnych .....</b>	<b>23</b>
<b>V Telefonia stacjonarna .....</b>	<b>30</b>
<b>VI Telefonia ruchoma.....</b>	<b>44</b>
<b>VII Dostęp do sieci Internet .....</b>	<b>56</b>
<b>VIII Dzierżawa łączy .....</b>	<b>72</b>
<b>IX Współpraca międzyoperatorska .....</b>	<b>84</b>
<b>X Użytkownicy końcowi .....</b>	<b>97</b>
<b>XI Działalność kontrolna Prezesa URTiP w zakresie telekomunikacji. Rozwój konkurencji na rynku telekomunikacyjnym - istniejące problemy.....</b>	<b>135</b>
<b>XII Cele regulacyjne Prezesa URTiP.....</b>	<b>138</b>

## I Wstęp

Jednym z nowych obowiązków nałożonych na Prezesa URTiP przez ustawę z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. Nr 171, poz.1800 z późn. zm.) jest coroczne ogłoszenie – do 30 kwietnia każdego roku - raportu o stanie rynku telekomunikacyjnego za rok ubiegły. Raport ten w myśl art. 192 ust 3. uwzględnia również działania na rzecz ochrony interesów użytkowników telekomunikacyjnych oraz przedstawia cele działalności regulacyjnej w danym roku.

Stosownie do cytowanego przepisu, raport o stanie rynku jest opracowywany na podstawie informacji uzyskanych od przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Obecnie trwają prace nad rozporządzeniem Ministra Infrastruktury, o którym mowa w art. 7 ust. 3 ustawy Prawo telekomunikacyjne, określającym wzory formularzy sprawozdawczych służących do przekazywania Prezesowi URTiP danych dotyczących rodzaju i zakresu wykonywanej działalności telekomunikacyjnej oraz wielkości sprzedaży usług telekomunikacyjnych. Zakres informacji, jaki znajdzie się w załączniku do ww. rozporządzenia, zapewni porównywalność tych danych w skali rok do roku. Z uwagi na brak rozporządzenia w 2005 r. porównywalność niektórych danych, jak również dostęp do nich był utrudniony.

Dane, na podstawie których przygotowano niniejsze opracowanie, pochodzą w dużej mierze z informacji uzyskanych przez URTiP bezpośrednio od przedsiębiorców telekomunikacyjnych ale również i z innych źródeł pozyskanych przez Urząd, na przykład strony internetowe przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Ponadto do niektórych fragmentów analiz wykorzystano ogólnodostępne raporty oraz opracowania zamówione w 2004 roku na potrzeby URTiP.

Do takich zamówionych przez URTiP opracowań zaliczyć należy – przeprowadzane po raz drugi - badanie konsumenckie „Rynek telekomunikacyjny w Polsce”. Dotyczy ono między innymi satysfakcji konsumentów z usług świadczonych przez ich dostawców usług i pozwala poznać rynek telekomunikacyjny od strony użytkowników końcowych.

Ponadto wykorzystano takie opracowania jak: „Analiza rynku usług dostępu do sieci Internet” opracowana na potrzeby URTiP przez firmę Badanie Statystyczne Rynku (bsr) oraz „The telecommunications market in Poland 2004”, opracowanie firmy PMR obejmujące zakresem informacji dane do połowy 2004 roku.

Dane w niniejszym raporcie zostały przedstawione przede wszystkim w postaci udziałów przedsiębiorców telekomunikacyjnych w poszczególnych dziedzinach działalności. Ze względu na tajemnicę przedsiębiorstw Raport nie zawiera niektórych danych przedsiębiorców, jeśli zostały one przez nich zastrzeżone. W takich przypadkach Raport posiłkuje się danymi, które przedsiębiorca publikuje na stronach sieci Internet lub w raportach giełdowych.

Dane za rok 2004 prezentujemy głównie w zestawieniach wraz z danymi za lata ubiegłe. Jednak – m.in. z uwagi na zmiany definicji niektórych usług telekomunikacyjnych - nie zawsze było możliwe dokonanie takich porównań. W związku z tym w niektórych miejscach umieszczono dane do 2003 roku w celu pokazania istniejących na rynku trendów

## **II Podstawowe uwarunkowania prawne**

Podstawowym celem działania Prezesa URTiP jest wspieranie równoprawnej i efektywnej konkurencji na rynku telekomunikacyjnym, co w konsekwencji powinno prowadzić do zapewnienia powszechnego dostępu do usług telekomunikacyjnych. Powyższe zadanie realizowane jest przy użyciu instrumentów prawnych przewidzianych w Prawie telekomunikacyjnym oraz aktach wykonawczych do tej ustawy. Rok 2004 był rokiem obowiązywania dwóch reżimów prawnych – obowiązującej do dnia 3 września 2004 r. ustawy z dnia 21 lipca 2000 r. (Dz. U. Nr 73, poz. 852 z późn. zm.) oraz zastępującej ją – ustawy z dnia 16 lipca 2004 r. (Dz. U. Nr 171, poz. 1800 z późn. zm.). Wejście w życie Prawa telekomunikacyjnego z 2004 r., implementującego tzw. pakiet regulacyjny Dyrektyw Parlamentu Europejskiego i Rady z 2002 r., stanowiło konsekwencję przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Istotą nowych regulacji przyjętych w Prawie telekomunikacyjnym z 2004 r. jest przede wszystkim odejście od sztywnej regulacji rynku telekomunikacyjnego do regulacji uwzględniającej rzeczywiste potrzeby rynku w tym zakresie (np. wprowadzenie mechanizmu regulacyjnego tam, gdzie mechanizmy konkurencji są niewystarczające) oraz zmiany wynikające z coraz dalej posuniętej konwergencji w tej dziedzinie.

### **Uwarunkowania prawne w zakresie podjęcia działalności na rynku telekomunikacyjnym**

Jednym z instrumentów służących wspieraniu równoprawnej i efektywnej konkurencji na rynku telekomunikacyjnym jest umożliwianie podmiotom nabycia uprawnień do prowadzenia działalności telekomunikacyjnej. W 2004 r. Prezes URTiP konsekwentnie kontynuował realizowaną w poprzednich latach, liberalną politykę dopuszczenia nowych operatorów na polski rynek usług telefonicznych, bez formalnych utrudnień i administracyjnych barier, w atmosferze pełnego przyzwolenia na rzeczywisty rozwój konkurencji.

Do września 2004 r. nabycie uprawnień, w zależności od przedmiotu prowadzenia działalności telekomunikacyjnej, następowało w drodze wydania przez Prezesa URTiP zezwolenia telekomunikacyjnego lub przyjęcia zgłoszenia działalności telekomunikacyjnej.

Od dnia wejścia w życie ustawy z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (PT), tj. od dnia 3 września 2004 r., sposób nabywania uprawnień do prowadzenia działalności

telekomunikacyjnej uległ znacznemu uproszczeniu. Działalność telekomunikacyjna podlega jedynie wpisowi do prowadzonego przez Prezesa URTiP rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Wpis do rejestru dokonany zostaje na podstawie złożonego przez przedsiębiorcę lub inny podmiot uprawniony do wykonywania działalności gospodarczej na podstawie odrębnych przepisów wniosku zawierającego dane określone przepisami art. 10 ust. 4 ustawy PT. Przedsiębiorcy telekomunikacyjni posiadający w dniu wejścia w życie ustawy PT zezwolenia telekomunikacyjne lub zgłoszenie działalności telekomunikacyjnej, zostają wpisani do rejestru z urzędu oraz otrzymują zaświadczenie w terminie 8 miesięcy od dnia wejścia w życie ustawy. Przepisy nowego Prawa telekomunikacyjnego nie przewidują pobierania opłat za nabycie uprawnień do prowadzenia działalności telekomunikacyjnej. Prezes URTiP tylko w określonych prawem przypadkach może odmówić wpisu do rejestru.

Od dnia 3 września 2004 r. do końca 2004 roku, w związku z bieżącym zadaniem Prezesa URTiP prowadzenia rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych, rozpatrzone zostały 562 wnioski o wpis do rejestru. Wpisanych do rejestru zostało 459 przedsiębiorców telekomunikacyjnych, którym wydane zostały z urzędu zaświadczenia o wpisie.

Na dzień 30 grudnia 2004 r. około 3 700 podmiotów posiadało uprawnienia do prowadzenia działalności na rynku telekomunikacyjnym.

### **Uwarunkowania prawne w zakresie prowadzenia działalności na rynku telekomunikacyjnym**

Jakkolwiek kolejne regulacje prawne dążą do dalszej liberalizacji prowadzenia działalności na rynku telekomunikacyjnym, to działalność w tym zakresie wiąże się z ponoszeniem określonych ustawą obowiązków i jest nadal działalnością regulowaną.

Jako obowiązki o charakterze administracyjnym należy wskazać przede wszystkim:

- złożenie wniosku o wpis do rejestru,
- obowiązki sprawozdawcze z prowadzonej działalności – corocznie do 31 marca oraz w zakresie analiz rynkowych – na żądanie URTiP,
- przekazywanie informacji (na wezwanie URTiP) o realizowaniu obowiązków nałożonych ustawą lub decyzjami,
- uiszczanie opłaty telekomunikacyjnej - dla przedsiębiorców, których przychody przekraczają 4 mln zł.,

- uczestniczenie w pokryciu dopłaty do kosztów świadczenia usługi powszechnej – dla przedsiębiorców, których przychody przekraczają 4 mln zł.

W zakresie obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego, przedsiębiorcy zobowiązani są do:

- posiadania aktualnego planu działań w sytuacji szczególnych zagrożeń,
- podejmowania działań przewidzianych w planach w sytuacji szczególnych zagrożeń,
- nieodpłatnego udostępniania urządzeń telekomunikacyjnych do akcji ratowniczych,
- wykonywania zadań i obowiązków w zakresie bezpieczeństwa narodowego na zasadach określonych w planach, decyzjach lub umowach zawartych między przedsiębiorcami a uprawnionymi podmiotami,
- prowadzenia elektronicznego wykazu abonentów, użytkowników lub zakończeń sieci,
- blokowania połączeń na żądanie uprawnionych podmiotów.

W zakresie dostępu telekomunikacyjnego oraz infrastruktury telekomunikacyjnej, podmioty prowadzące działalność telekomunikacyjną zobowiązane są – bez względu na posiadaną pozycję rynkową – do:

- prowadzenia negocjacji o dostępie telekomunikacyjnym,
- ustalania opłat za wzajemne korzystanie z sieci, związane z realizacją przenoszenia numerów między sieciami, z uwzględnieniem ponoszonych kosztów,
- przekazywanie Prezesowi URTiP oraz zainteresowanym podmiotom specyfikacji technicznych stosowanych zakończeń sieci,
- umożliwienie - w uzasadnionych sytuacjach określonych w ustawie - innym operatorom dostępu do budynków i infrastruktury telekomunikacyjnej,
- udostępnianie numeracji podmiotom współpracującym z siecią podmiotu, który uzyskał numerację, oraz podmiotom dostarczającym usługi telekomunikacyjne - o ile nie utrudnia to prowadzenia działalności przez ten podmiot.

Istotne obowiązki wynikające z ustawy związane są ze świadczeniem usług użytkownikom końcowym. Wśród obowiązków tych wskazać należy w szczególności:

- zakaz uzależniania zawarcia umowy od (a) zawarcia umowy o świadczenie innych usług lub nabycia urządzenia u określonego dostawcy, (b) niezawierania umowy o świadczenie usług z innym przedsiębiorcą telekomunikacyjnym, (c) udzielania informacji lub danych innych niż wskazane w ustawie,

- zakaz utrudniania abonentowi korzystania z prawa do zmiany dostawcy usług,
- realizacja wymogów ustawowych związanych z regulaminem świadczenia usług i cennikiem, sprzyjających przejrzystości oraz ochronie interesów użytkowników końcowych (np. wymóg informowania użytkowników z wyprzedzeniem co najmniej jednego okresu rozliczeniowego o planowanych zmianach w cenniku wraz z informacją o możliwości odstąpienia od umowy i brakiem roszczeń ze strony dostawcy usług z tego tytułu),
- udostępnianie spisów abonentów,
- świadczenie usługi informacji o numerach telefonicznych,
- zapewnienie połączenia z konsultantem dostawcy usług,
- zapewnienie realizacji uprawnień abonentów w zakresie (a) zmiany numeru abonentowi, który wykáže, że korzystanie z przydzielonego numeru jest dla niego uciążliwe, (b) przeniesienia numeru w ramach sieci dostawcy usług, (c) przeniesienia numeru do sieci innego dostawcy,
- zapewnienie użytkownikom końcowym możliwości wybierania wieloczęstotliwościowego (DTMF),
- zapewnienie bezpłatnych połączeń z numerami alarmowymi oraz udostępnianie informacji dotyczących lokalizacji zakończenia sieci, z którego zostało wykonane połączenie do numeru alarmowego,
- realizacja połączeń do numerów niegeograficznych,
- dostarczanie (nieodpłatnie) podstawowego wykazu połączeń oraz na żądanie abonenta szczegółowego wykazu (odpłatnie),
- zachowanie tajemnicy telekomunikacyjnej i ochrona danych użytkowników końcowych,
- pisemne powiadomienie abonentów o planowanych zmianach w numeracji i ich nowych numerach, co najmniej na 90 dni przed terminem wprowadzenia zmiany,
- zapewnienie bezpłatnej, automatycznej informacji słownej o zmianie numeracji przez okres nie krótszy niż 12 miesięcy.

### **Uwarunkowania prawne w zakresie regulacji ex ante**

Obok obowiązków wynikających bezpośrednio z ustawy, podmioty o znaczącej pozycji rynkowej ponoszą dodatkowe obowiązki, wynikające z tej pozycji. Istotą regulacji ex ante jest nakładanie na podmioty - które z racji posiadanej siły rynkowej mogą przeciwdziałać rozwojowi konkurencji na rynku oraz naruszać interesy kontrahentów – określonych



obowiązków, przeciwdziałających wykorzystywaniu pozycji rynkowej. Jako rynki poddane regulacji ex ante Prawo telekomunikacyjne z 2000 r. wskazywało:

- świadczenie usług telefonicznych świadczonych w stacjonarnych publicznych sieciach telefonicznych,
- świadczenie usług telefonicznych świadczonych w ruchomych publicznych sieciach telefonicznych,
- świadczenie usług dzierżawy łączy telekomunikacyjnych,
- świadczenie usług na krajowym rynku połączeń międzyoperatorskich, w tym połączeń wewnątrzsieciowych.

Podmioty, które posiadały znaczącą pozycję na tych rynkach, zobligowane były do wykonywania obowiązków wynikających z ustawy.

Stosownie do Prawa telekomunikacyjnego z 2004 r. rynki poddane regulacji określone zostały w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z dnia 25 października 2004 r. w sprawie określenia rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty (Dz. U. Nr 242, poz. 2420), które zdefiniowało rynki zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej. Rozporządzenie przewiduje 18 rynków właściwych, na których – w przypadku stwierdzenia braku skutecznej konkurencji – zostaną wyznaczone podmioty o znaczącej pozycji rynkowej, zobligowane do ponoszenia określonych obowiązków. Jako rynki poddane regulacji, wskazane zostały następujące rynki detaliczne:

1. świadczenie usługi przyłączenia do stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej i utrzymania w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych dla konsumentów,
2. świadczenie usługi przyłączenia do stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej i utrzymania w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych dla użytkowników końcowych z wyłączeniem konsumentów,
3. świadczenie usługi krajowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla konsumentów,
4. świadczenie usługi krajowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla użytkowników końcowych z wyłączeniem konsumentów,
5. świadczenie usługi międzynarodowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla konsumentów,
6. świadczenie usługi międzynarodowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla użytkowników końcowych z wyłączeniem konsumentów,

7. świadczenie usługi zapewnienia części lub całości minimalnego zestawu łączy dzierżawionych o przepływności do 2 Mb/s włącznie.

W zakresie rynków hurtowych rozporządzenie definiuje następujące rynki produktowe:

1. świadczenie usługi rozpoczynania połączeń w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej,
2. świadczenie usługi zakańczania połączeń w stacjonarnych publicznych sieciach telefonicznych
3. świadczenie usługi tranzytu połączeń w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej,
4. świadczenie usługi dostępu do lokalnej pętli i podpętli abonenckiej (łącznie z dostępem współdzielonym) realizowanego za pomocą pary przewodów metalowych w celu świadczenia usług szerokopasmowych i głosowych,
5. świadczenie usługi dostępu szerokopasmowego, w tym szerokopasmowej transmisji danych,
6. świadczenie usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy,
7. świadczenie usługi dzierżawy odcinków łączy niebędących zakończeniami łączy,
8. świadczenie usługi dostępu i rozpoczynania połączeń w ruchomych publicznych sieciach telefonicznych,
9. świadczenie usługi zakańczania połączeń głosowych w poszczególnych ruchomych publicznych sieciach telefonicznych,
10. świadczenie usługi roamingu międzynarodowego w ruchomych publicznych sieciach telefonicznych,
11. świadczenie usługi transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych w celu dostarczania treści radiofonicznych lub telewizyjnych użytkownikom końcowym.

Istotną zmianą w porównaniu do Prawa telekomunikacyjnego z 2000 r. jest fakt, że stosownie do nowych regulacji prawnych obowiązki regulacyjne nakładane na przedsiębiorców o znaczącej pozycji określane są decyzją Prezesa URTiP. Organ regulacyjny nakładając obowiązki powinien mieć na względzie cele ustawy a także adekwatność oraz proporcjonalność obowiązków do zidentyfikowanych problemów w rozwoju konkurencji na rynku.

W dniu 21 grudnia 2004 r. Prezes URTiP wszczął postępowania w sprawie stwierdzenia występowania skutecznej konkurencji na każdym z ww. rynków.

Do czasu nałożenia obowiązków regulacyjnych na gruncie przepisów Prawa telekomunikacyjnego z 2004 r., podmioty, które przed dniem wejścia w życie tej ustawy były operatorami o znaczącej pozycji - na mocy przepisów przejściowych - realizują wyszczególnione w art. 221 ustawy, obowiązki regulacyjne. Obowiązki te spoczywają na Telekomunikacji Polskiej S.A. – w zakresie:

- świadczenia usług telefonicznych w stacjonarnych publicznych sieciach telefonicznych,
- dzierżawy łączy,
- połączeń międzyoperatorskich

oraz na PTK Centertel Sp. z o.o. w zakresie świadczenia usług telefonicznych w ruchomych publicznych sieciach telefonicznych.

### **III Główni przedsiębiorcy telekomunikacyjni działający na polskim rynku**

Ze względu na zastrzeżenie informacji przesyłanych przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych do Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty, dane przedstawione w niniejszym opracowaniu pochodzą z dokumentacji oficjalnie dostępnej (strony internetowe operatorów). W związku z tym, część z zamieszczonych w tym opracowaniu informacji datowanych jest na koniec 2003 roku lub na początek 2005 roku.

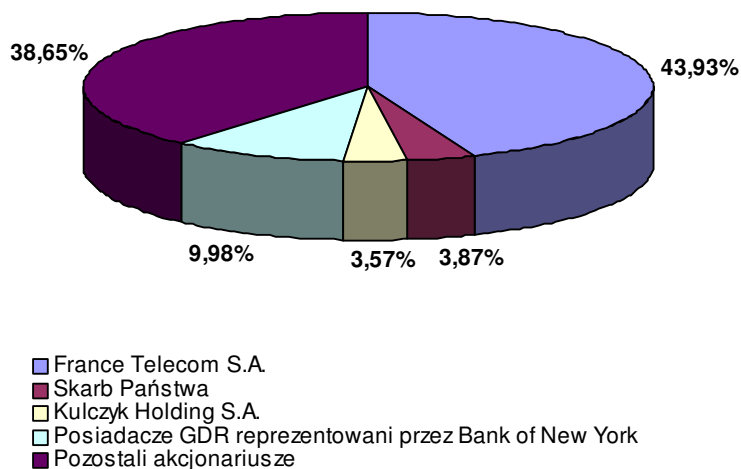
**TELEKOMUNIKACJA POLSKA S.A.** – największy polski operator i dostawca usług telekomunikacyjnych na rynku telefonii stacjonarnej, powstał w grudniu 1991 roku. Wówczas z przedsiębiorstwa państwowego Polska Poczta, Telegraf i Telefon wydzielono część telekomunikacyjną w postaci spółki akcyjnej Skarbu Państwa. 1 stycznia 1992 roku rozpoczęła ona działalność pod nazwą Telekomunikacja Polska S.A. W 1998 roku spółka została sprywatyzowana. Jej akcje zaczęły być notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz w formie GDR-ów (globalnych kwitów depozytowych) na Giełdzie Papierów Wartościowych w Londynie. W połowie 2000 roku partnerem strategicznym TP zostało konsorcjum France Telecom i Kulczyk Holding S.A, obejmując 35 proc. udziałów w firmie. We wrześniu 2001 roku konsorcjum zwiększyło swój udział do 47,5 proc.

Obecnie, największym akcjonariuszem Telekomunikacji Polskiej S.A. jest France Telecom posiadający 43,93 % udziałów. Wspólnie z Kulczyk Holding S.A., posiadającym 3,57 % akcji, tworzy konsorcjum będące inwestorem strategicznym TP. Udział Skarbu Państwa wynosi 3,97 %. Posiadacze GDR reprezentowani przez Bank of New York dysponują 9,98 % akcji, a pozostali akcjonariusze 38,65 %. W sumie daje to 1 400 mln akcji o wartości 4 200 mln PLN.

**Aktualna struktura własnościowa TP S.A. (na dzień 31 marca 2005 roku)**

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	Wartość nominalna posiadanych akcji (w PLN)	Udział w kapitale zakładowym
France Telecom S.A.	475 000 000	475 000 000	43,93%	1 425 000 000	43,93%
Skarb Państwa	55 535 908	55 535 908	3,87%	166 607 724	3,87%
Kulczyk Holding S.A.	190 000 000	190 000 000	3,57%	570 000 000	3,57%
Posiadacze GDR reprezentowani przez Bank of New York	161 574 413	161 574 413	9,98%	484 723 239	9,98%
Pozostali akcjonariusze	517 889 679	517 889 679	38,65%	1 553 669 037	38,65%
<b>RAZEM</b>	<b>1 400 000 000</b>	<b>1 400 000 000</b>	<b>100,00%</b>	<b>4 200 000 000</b>	<b>100,00%</b>

**Struktura akcyjna TP S.A.**



Źródło: strona [www.tpsa.pl](http://www.tpsa.pl)

Przychody z działalności telekomunikacyjnej osiągnięte przez Telekomunikację Polską na koniec 2004 roku wyniosły ponad 13.131 mln PLN.

**NETIA** – jest holdingiem spółek zależnych od spółki Netia S.A.

W skład tej grupy wchodzi w szczególności następujące spółki prowadzące działalność telekomunikacyjną:

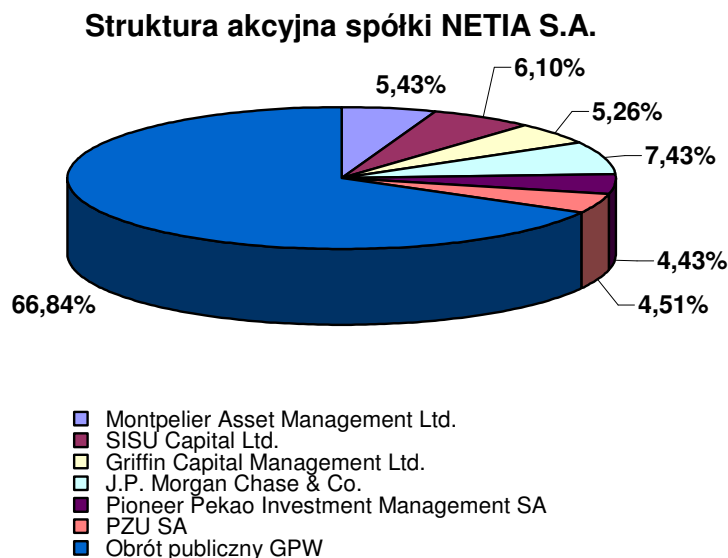
- Netia SA (100%)
- Regionalne Sieci Telekomunikacyjne El-Net S.A. (100%)
- Spółki z grupy Netia Świat S.A. (100%)
- Uni-Net Sp. z o.o. (58%)

Netia działa na bazie własnej światłowodowej sieci szkieletowej, obejmującej swym zasięgiem największe miasta w Polsce oraz na bazie lokalnych sieci dostępowych. Firma świadczy szeroką gamę usług telekomunikacyjnych, w tym usługi telefoniczne głosowe, usługi transmisji danych oraz sieciowe usługi hurtowe. W szczególności swoje usługi oferuje klientom biznesowych.

Ze względu na fakt, że Netia S.A. jest spółką giełdową, jej struktura akcyjna jest bardzo zróżnicowana, a żaden z akcjonariuszy nie posiada 50% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

Obecnie struktura akcjonariatu Netii SA przedstawia się następująco:

	<b>Liczba akcji</b>	<b>% kapitału</b>	<b>% głosów</b>
Montpelier Asset Management Ltd.	21.154.135	5,43%	5,43%
SISU Capital Ltd.	23.743.225	6,10%	6,10%
Griffin Capital Management Ltd.	20.464.626	5,26%	5,26%
J.P. Morgan Chase & Co.	28.917.766	7,43%	7,43%
Pioneer Pekao Investment Management SA	17.261.012	4,43%	4,43%
PZU SA	17.543.387	4,51%	4,51%
Obrót publiczny GPW	260.263.405	66,85%	66,85%
Kapitał zakładowy	389.347.556	100%	100%



Przychody spółki NETIA S.A. na koniec 2004 roku wyniosły: 749,7 mln PLN

**TELEFONIA PILICKA Sp. z o.o.** - spółka jest lokalnym operatorem telekomunikacyjnym, świadczącym usługi telefonii stacjonarnej na terenie byłych województw: radomskiego, piotrkowskiego i tarnobrzeskiego.

Udziałowcami Pilickiej Telefonii są cztery firmy telekomunikacyjne działające na terenie Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, oferujące usługi telefoniczne, usługi transmisji programów w sieci TVK, usługi transmisji danych oraz dostępu do sieci Internet.

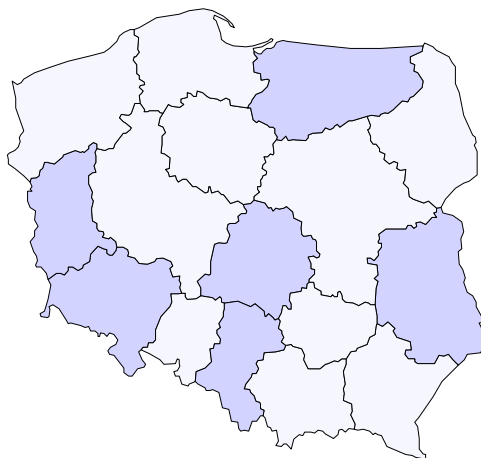
Obecna struktura udziałowa kształtuje się następująco:

- D & E Investments Inc. 31,00 % udziałów,
- HunTel Systems Inc. 26,29 % udziałów,
- EuroTel L.L.C. 22,56 % udziałów,
- Consolidated Companies Inc. 20,15 % udziałów.

Przychody operatora uzyskane z działalności telekomunikacyjnej na koniec 2004 roku wyniosły: 41,6 mln PLN.

**TELEFONIA DIALOG S.A.** – spółka rozpoczęła działalność już w latach 90-tych jako Telefonía Lokalna S.A. Po przekształceniach i zmianie nazwy dolnośląski operator rozszerzył

swoją działalność na cały kraj. Obecnie obszar, na którym powstaje sieć Dialogu stanowi ok. 13 % powierzchni kraju, a zamieszkaany jest przez ponad 6 mln ludzi. Zasięg działalności Telefonii Dialog przedstawia się następująco (ciemniejszy kolor na mapie):



Jedynym właścicielem ww. spółki jest inna spółka handlowa – KGHM Polska Miedź S.A. – siódma spółka na świecie w zakresie produkcji miedzi i druga co do wielkości produkująca srebro.

Na koniec 2004 roku spółka osiągnęła przychód z działalności telekomunikacyjnej w wysokości: 451,7 mln PLN.

**TELE2 Polska Sp. z o.o.** – spółka działa w Polsce od 1999 roku, oferując usługi bezprzewodowego dostępu do Internetu, karty telefoniczne typu pre-paid umożliwiające wykonywanie tanich rozmów międzynarodowych oraz usługę połączeń międzynarodowych i międzymiastowych w ramach umowy o prefiks i preselekcję, wprowadzoną na rynek w 2003 roku. Jedynym właścicielem polskiej spółki Tele2 jest szwedzka spółka Tele2 AB notowana na giełdzie w Sztokholmie od 1996 roku a na nowojorskiej NASDAQ od 1997 roku.

Tele2 jest europejskim alternatywnym wiodącym operatorem telekomunikacyjnym działającym w 24 krajach gdzie pozyskała do tej pory ponad 28 mln klientów. W ofercie Tele2 znaleźć można produkty i usługi w zakresie telefonii stacjonarnej i komórkowej, dostępu do Internetu, sieci transmisji danych, telewizji kablowej oraz oferowania treści.

W Polsce oferta Tele2 Polska jest również szeroka oraz bardzo konkurencyjna, a w związku z tym działalność tego Operatora charakteryzuje wysoka dynamika pozyskiwania nowych klientów. Najbardziej wymiernym efektem działań Tele2 Polska na polskim rynku



telekomunikacyjnym są na pewno przychody ze sprzedaży usług osiągnięta przez operatora Tele2 Polska Sp. z o.o. na koniec 2004 roku, które wyniosły 248,5 mln PLN i wzrosły prawie pięciokrotnie w porównaniu z rokiem 2003.

**MEDIATEL S.A.** (dawniej SM-Media S.A) - spółka została założona w 1991 roku. Od 1995 roku prowadzi działalność telekomunikacyjną polegającą na świadczeniu usług dostępu do sieci Internet oraz usług transmisji danych. W 2002 roku otrzymała zezwolenie na eksploatację stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej na terenie całego kraju, a tym samym dołączyła do grona operatorów publicznych. Mediatel S.A. dysponuje własnym zakresem numeracji.

Obecnie akcjonariuszami spółki posiadającymi co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy są:

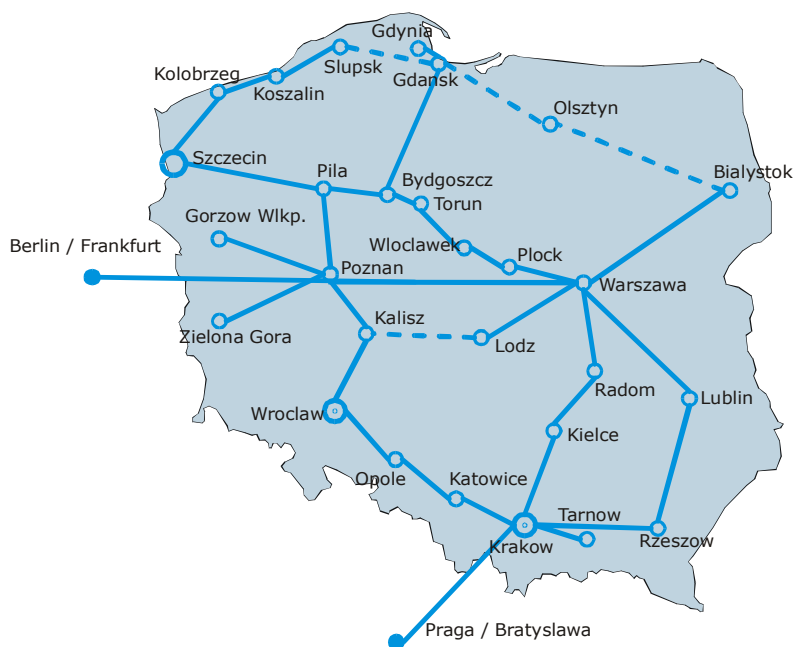
- Maciej Gawęda                      40,47 % głosów;
- Wojciech Gawęda                19,60 % głosów,
- Maria Gawęda                    7,40 % głosów,
- NASK                                5,00 % głosów.

Z prowadzonej działalności spółka osiągnęła przychód na koniec 2004 roku w wysokości: 34,6 mln PLN

**GTS Polska Sp. z o.o.** – operator telekomunikacyjny specjalizujący się w świadczeniu wysokiej klasy usług telekomunikacyjnych dla klientów biznesowych, głównie szerokopasmowego dostępu do sieci Internet, cyfrowej telefonii stacjonarnej oraz transmisji danych. Spółka powstała w 1999 roku z połączenia się firm Atom i Internet Technologies Polska oraz alternatywnego operatora międzynarodowej transmisji danych – firmy ProNet Communications.

Firma jest częścią największego działającego w Europie Centralnej operatora telekomunikacyjnego GTS Central Europe, świadczącego kompleksowe usługi dostępu do sieci Internet, transmisji danych oraz telefonii stacjonarnej dla klientów biznesowych w Polsce, Czechach, na Słowacji i Węgrzech, a także w Rumunii. GTS CE obsługuje aktualnie około 31 tysięcy klientów, a skonsolidowana sprzedaż grupy wyniosła w 2001 roku 133 mln EURO.

Zasięg i strukturę sieci szkieletowej GTS Polska prezentuje poniższy rysunek.



Właścicielem GTS CE jest Antel Holding Ltd. będący częścią międzynarodowej grupy finansowej Group Menatep.

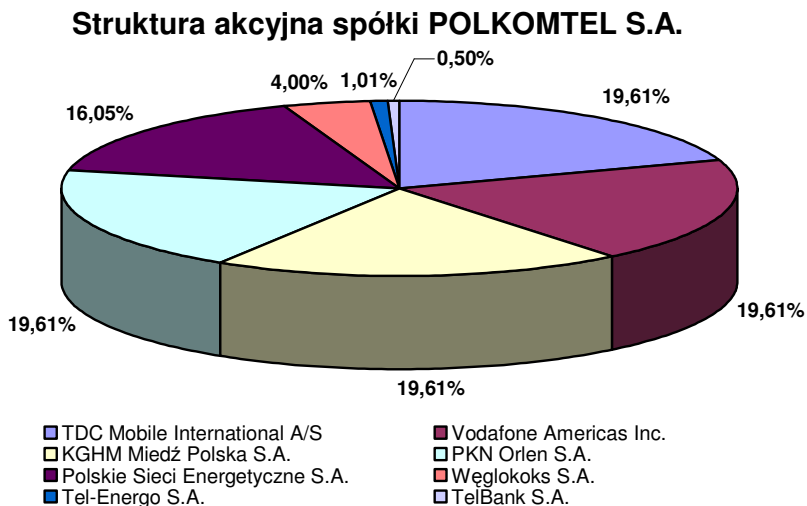
Z prowadzonej działalności spółka osiągnęła przychód na koniec 2003 roku w wysokości: 13,2 mln PLN

**POLKOMTEL S.A.** – spółka jest jednym z trzech operatorów telefonii komórkowej w Polsce, oferującym swoje usługi pod trzema markami: **Plus GSM, Simplus Team oraz Sami Swoi.**

We wrześniu 2004 roku POLKOMTEL S.A. jako pierwszy operator w Polsce uruchomił usługi telefonii komórkowej trzeciej generacji.

Firma dysponuje siecią salonów firmowych oraz świadczy swoje usługi w drodze sprzedaży bezpośredniej.

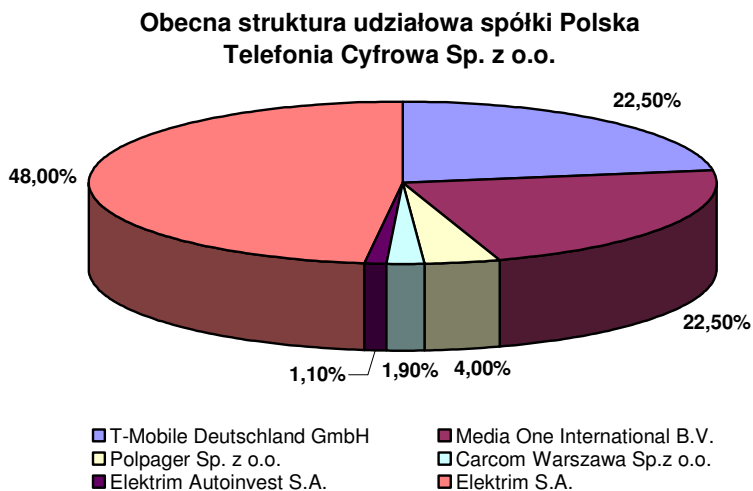
Na koniec 2003 roku struktura udziałowa spółki POLKOMTEL S.A. kształtowała się następująco:



Źródło: Raport roczny z działalności spółki za 2003 rok.

Wielkość przychodów z działalności telekomunikacyjnej osiągniętych na koniec 2004 roku wyniosła: 5.556 mln PLN, w tym ok. 2.138 mln PLN ze współpracy międzyoperatorskiej.

**POLSKA TELEFONIA CYFROWA Sp. z o.o.** – jest jednym z trzech operatorów sieci komórkowych działających w Polsce, oferującym swoje usługi pod trzema markami: **Era**, **Era TAK TAK** i **Era BIZNES**. W 2003 roku operator wprowadził na rynek nową markę zawierającą usługi i taryfy skierowane przede wszystkim do młodzieży o nazwie **HEYAH**.



Źródło: KRS z dnia 3 marca 2005 roku..

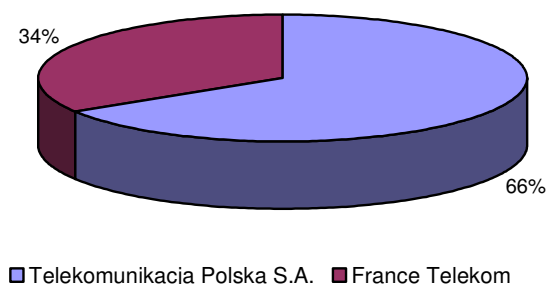
Wielkość przychodów z działalności telekomunikacyjnej na koniec roku 2004 wyniosła prawie: 6.179 mln PLN, w tym około: 1.565 mln PLN ze współpracy międzyoperatorskiej.

**PTK CENTERTEL Sp. z o.o.** - jest jednym z trzech operatorów sieci komórkowych w Polsce, za to jedynym, który świadczy usługi w dwóch sieciach ruchomych – cyfrowej Idei (GSM 900/1800) oraz analogowej NMT 450i (Centertel). Podobnie do pozostałych operatorów ze swojej branży – PTK Centertel oferuje swoje usługi w pakietach jako: **Idea POP, Jedna Idea** oraz oferta dla klientów biznesowych – **Nowa Idea dla Firm**.

Udziałowcami spółki PTK Centertel Sp. z o.o. są obecnie: Telekomunikacja Polska S.A., posiadająca 66 % udziałów oraz France Telecom z 34 % udziałów.

Obecnie struktura udziałowa spółki kształtuje się następująco:

**Struktura udziałowa spółki PTK Centertel na koniec 2004 roku.**



*Źródło: Dane uzyskane ze strony internetowej [www.idea.pl](http://www.idea.pl)*

Wielkość przychodów z działalności telekomunikacyjnej osiągniętych przez operatora na koniec roku 2004 wyniosła około 5.481 mln PLN, w tym około 4.566 mln PLN ze współpracy międzyoperatorskiej.

**PRO FUTURO S.A.** – spółka jest dostawcą usług dostępu do sieci Internet. Strategicznym inwestorem Pro Futuro S.A. jest największy pod względem aktywów na Giełdzie Papierów

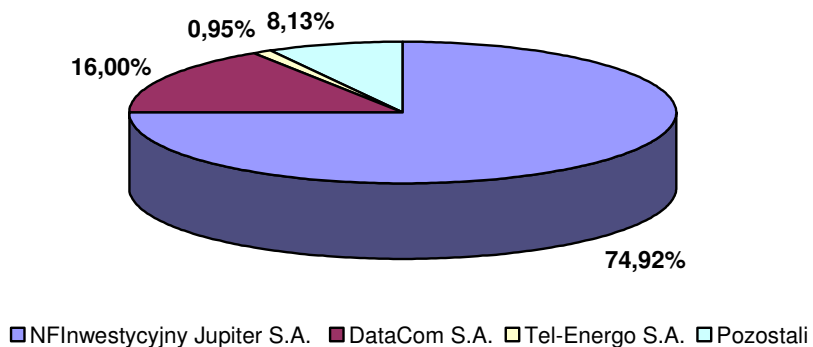
Wartościowych w Warszawie Narodowy Fundusz Inwestycyjny Jupiter S.A., który posiada 74,92 % akcji.

Dokładny akcjonariat przedstawiono w poniższej tabeli.

**Struktura własnościowa spółki Pro Futuro S.A.**

Podmiot (akcjonariusz)	Udział w kapitale zakładowym
NFI inwestycyjny Jupiter S.A.	74,92%
DataCOM S.A.	16,00%
Tel-Energo S.A.	0,95%
Pozostali	8,13%

**Udział Akcyjny spółki PRO FUTURO S.A.**



Przychody z działalności telekomunikacyjnej osiągnięte przez Operatora na koniec 2004 roku wyniosły około 50, 4 mln PLN.

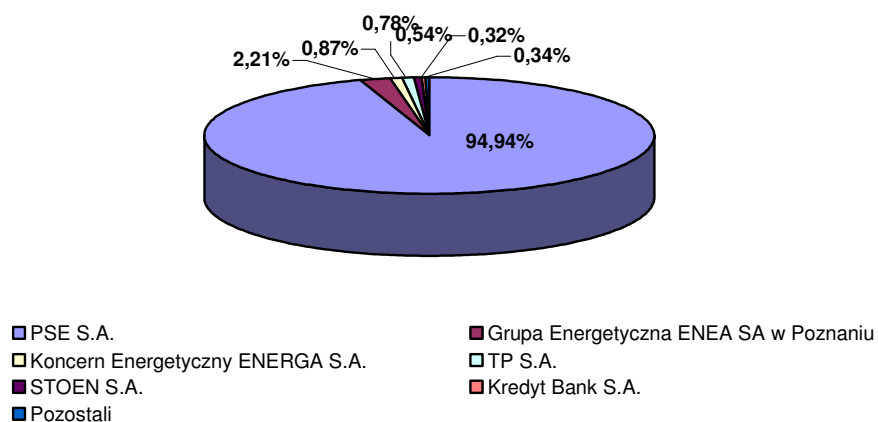
**EXATEL S.A.** – spółka występująca wcześniej pod nazwą Tel-Energo. Jest telekomunikacyjnym podmiotem spółek działających na rynku dostaw i przesyłu energii elektrycznej. Posiada istotną pozycję zwłaszcza w zakresie dzierżawy łączy. Akcjonariat Exatel'a przedstawia poniższa tabela.

### Struktura własnościowa spółki Exatel S.A.

Podmiot (akcjonariusz)	Udział w kapitale akcyjnym (w %)
PSE S.A.	94,94
Grupa Energetyczna ENEA SA w Poznaniu	2,21
Koncern Energetyczny ENERGA S.A.	0,87
TP S.A.	0,78
STOEN S.A.	0,54
Kredyt Bank S.A.	0,32
Pozostali	0,34

Pozycja Pozostali w powyższej tabeli oznacza kolejnych akcjonariuszy spółki Exatel, których udziały w zestawieniu zostały zsumowane dla poprawienia czytelności tabeli.

### Struktura akcyjna spółki EXATEL S.A.



Źródło: strona [www. Exatel.pl](http://www.Exatel.pl)

Przychody z działalności telekomunikacyjnej osiągnięte przez Operatora na koniec 2004 roku wyniosły 338,9 mln PLN.

## **IV Dostęp do usług telekomunikacyjnych**

Przez dostęp abonencki rozumiemy infrastrukturę telekomunikacyjną obejmującą medium transmisyjne i sposób dostępu abonenta do sieci telekomunikacyjnej analogowej lub cyfrowej z uwzględnieniem różnorodnych potrzeb klienta sieci. Dostęp abonencki ma umożliwić osobom indywidualnym i pozostałym klientom zaspokojenie własnych potrzeb telekomunikacyjnych.

Przepisy ustawy z dnia 21 lipca 2000 r. Prawo telekomunikacyjne określały warunki wyznaczania operatora o pozycji znaczącej na rynku telefonii stacjonarnej, traktując łącznie usługi dostępu i połączeń telefonicznych, w zakresie poszczególnych usług nie wydzielając grup abonentów. Obecnie, zgodnie z rozporządzeniem Ministra Infrastruktury w sprawie określenia rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty, w zakresie rynków detalicznych telefonii stacjonarnej wyodrębniono między innymi rynek świadczenia usług przyłączenia (dostępu) do stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej i utrzymania jej w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych dla konsumentów oraz taki sam rynek dla użytkowników końcowych z wyłączeniem konsumentów. Nastąpiło zatem prawne i regulacyjne rozdzielanie dostępu abonenckiego od samego świadczenia usług przyłączonym do sieci podmiotom.

Najczęściej dostęp i usługi telefoniczne są nierozzerwalnie związane, dostarczane przez tego samego operatora jako ogólny pakiet dostępu i korzystania z usług telekomunikacyjnych. Dostęp jest warunkiem wstępnym do oferowania usług połączeń telefonicznych.

Dla użytkowników końcowych mogą być dostępne różne opcje i pakiety w zależności od ich typowego wykorzystania i zawartych umów. Niektórzy użytkownicy preferują nabywanie od tego samego przedsiębiorcy telekomunikacyjnego zarówno usługi dostępu jak i usługi połączeń telefonicznych, inni wybierają innego dostawcę usług niż przedsiębiorca zapewniający dostęp do usług telekomunikacyjnych.

### **Struktura rynku dostępu do usług telekomunikacyjnych**

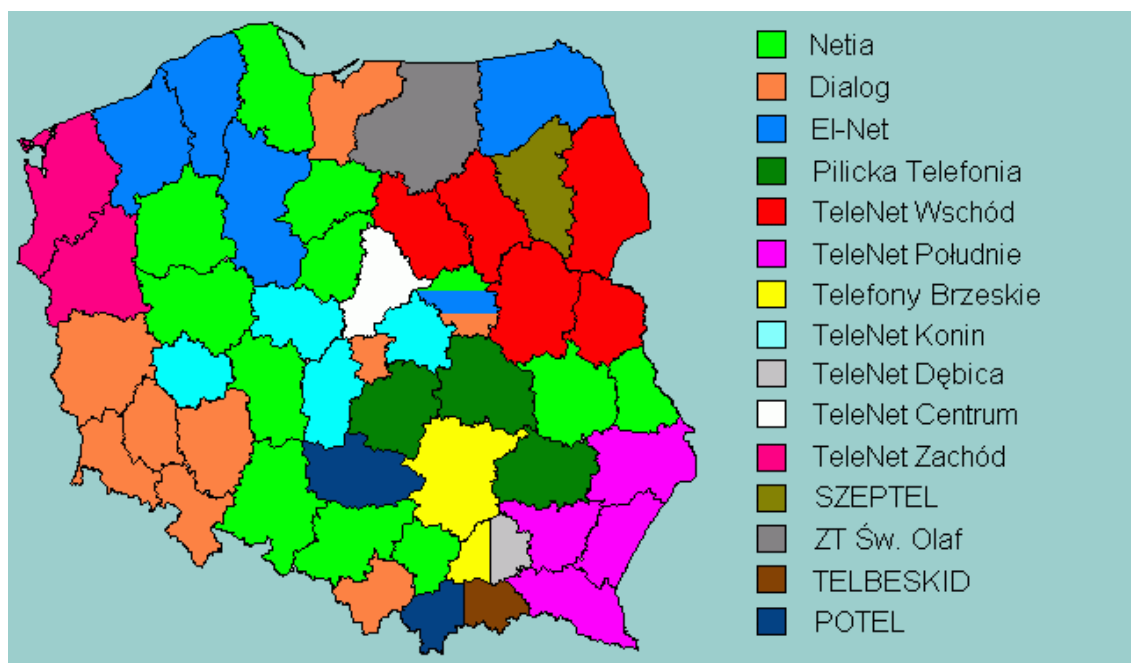
Klientami (kupującymi) na tym rynku są użytkownicy końcowi, którzy chcą zostać przyłączeni do sieci telekomunikacyjnej operatora.

Dostawcami (sprzedającymi/podmiotami świadczącymi usługi dostępu) na tym rynku są przedsiębiorcy telekomunikacyjni, do których sieci telekomunikacyjnej są podłączeni użytkownicy końcowi.

W większości krajów Unii Europejskiej procesy liberalizacji rozpoczęły się od 1 stycznia 1998 r. Otwarcie rynku spowodowało pojawienie się wielu nowych operatorów oferujących usługi telekomunikacyjne. W krajach członkowskich UE jest 1484 operatorów, z czego 63% stanowią operatorzy lokalni. Jedynie 1/3 operatorów rozpoczęła świadczenie usług.

Liberalizacja polskiego lokalnego rynku telekomunikacyjnego w latach 90-tych doprowadziła do powstania ponad 50 małych operatorów alternatywnych, którzy zbudowali swoje sieci lokalne. Pozyskali oni do końca 2004 r. ponad 2 mln abonentów (19 % rynku telefonii stacjonarnej). Operatorzy alternatywni rozbudowali własną sieć telekomunikacyjną na wybranych obszarach kraju.

#### ***Wpływy poszczególnych operatorów***



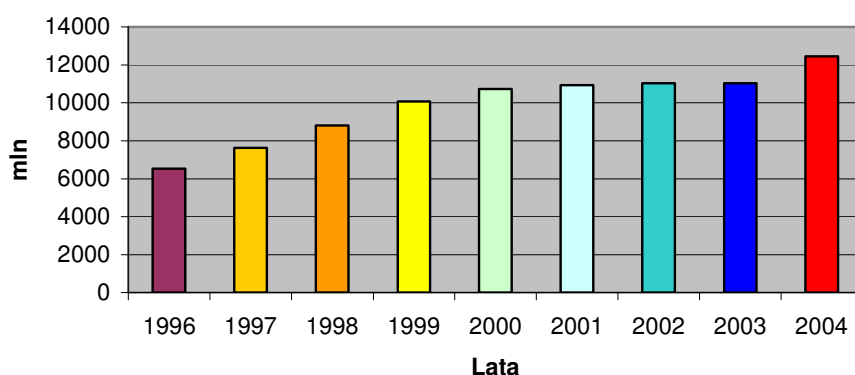
Źródło: [www.telefonia.pilicka.net.pl](http://www.telefonia.pilicka.net.pl)



W 2004 r. na podstawie przesłanych formularzy informacyjnych zanotowano, podobnie jak w poprzednich latach, stały choć powolny wzrost liczby łączy abonenckich. Liczba łączy abonenckich wg stanu w dniu 31 XII 2004 r. wyniosła ponad 12 458 tys., z tego Telekomunikacja Polska miała w końcu ubiegłego roku ponad 11 362 tys. linii telefonicznych, a operatorzy niezależni posiadali w sumie ponad 1 mln linii telefonicznych (w tym ponad 328 tys. klientów biznesowych). Na polskim rynku telekomunikacyjnym dominującym operatorem telefonii stacjonarnej jest zatem Telekomunikacja Polska S.A., której udział w liczbie łączy abonenckich w 2004 r. wynosił ok. 91,20%.

Liczba łączy w dostęпах ISDN<sup>1</sup> wg stanu w dniu 31 XII 2004 wynosiła 1 382 705.

**Liczba łączy abonenckich w latach 1996-2004**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD i URTiP.

W Polsce w najbliższych latach nie należy się spodziewać znaczącego wzrostu gęstości stacjonarnych linii telefonicznych.

Analitycy firm konsultingowych np. PMR sceptycznie oceniają perspektywy rozwoju telefonii stacjonarnej. Jednym z najczęściej stosowanych wskaźników opisujących rynek usług telekomunikacyjnych jest *penetracja*. Często pod tym pojęciem kryją się różne rodzaje informacji, zależne od definicji tego wskaźnika.

Penetrację najczęściej definiuje się w następujący sposób:

- ilość linii telekomunikacyjnych w stosunku do całej populacji lub liczona na 100 mieszkańców,

<sup>1</sup> Sieć cyfrowa z integracją usług.

- stosunek wszystkich linii telekomunikacyjnych w stosunku do całej populacji lub populacji powyżej pewnego wieku (przeważnie powyżej 14-18 roku życia) – ewentualnie liczona na 100 mieszkańców,
- stosunek wszystkich linii dostępowych do liczby głównych linii telefonicznych.

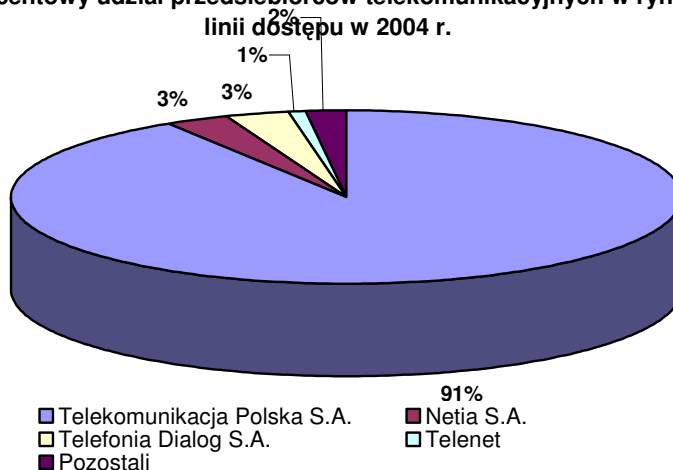
W roku 2004 wskaźnik penetracji liczony jako całkowita ilość linii posiadanych przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych w stosunku do całej populacji wyniósł 32,6 %.

Przy założeniu dalszego wzrostu, wskaźnik penetracji mógłby wynieść 34,5 % pod koniec 2005 r. Ponieważ jednak liczba abonentów, jaką posiadała Telekomunikacja Polska w trzecim kwartale 2004 r. zmalała w porównaniu z połową 2004 r. wariant ten należy uznać za optymistyczny. Również na podstawie przesyłanych do URTiP formularzy informacyjnych można zauważyć, że trend ten prawdopodobnie będzie się utrzymywał.

Na rynku istnieją również operatorzy, którzy świadczą usługi poprzez lokalne pętle bezprzewodowe, np. Sferia (z wykorzystaniem technologii CDMA), która do 2004 r. pozyskała 27 454 abonentów.

Rozbudowa sieci telekomunikacyjnej przez operatorów alternatywnych wpłynęła na spadek udziału Telekomunikacji Polskiej S.A. w rynku połączeń lokalnych (udział liczony jest jako liczba linii dostępu). Do grudnia 2004 r. operatorzy alternatywni przejęli niemal 10% rynku, z czego największy udział miała Telefonía Dialog.

**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku linii dostępu w 2004 r.**



Źródło: formularze informacyjne URTiP za rok 2004.

## **Opłaty za przyłączenie do sieci**

Z tytułu przyłączenia do sieci, dostawcy usług telekomunikacyjnych pobierają jednorazowe opłaty. Wysokość opłat instalacyjnych w 2004 r. wynikająca z cenników poszczególnych operatorów pozostawała praktycznie na niezmiennym poziomie wynosząc od 100 do 300 PLN (+VAT). Zarówno TP S.A. jak i inni dostawcy usług stale stosowali akcje promocyjne, które powodują, iż realny koszt przyłączenia do sieci, ponoszony przez nowych abonentów, jest znacznie niższy.

Istotnym elementem w opłatach za usługi telekomunikacyjne jest opłata abonamentowa. Jest to opłata pobierana przez dostawcę usług w związku z utrzymaniem łącza w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych. Przedsiębiorcy telekomunikacyjni oferują całą gamę planów taryfowych, w których opłaty abonamentowe kształtują się na zróżnicowanym poziomie. I tak w roku 2004 w TP S.A. opłata abonamentowa – w zależności od planu taryfowego - wahała się od 23,00 PLN + VAT („TP socjalny”) do 69,67 PLN + VAT („Darmowe wieczory i weekendy”). Podobnie było u operatorów alternatywnych. W Dialogu ceny wahały się od 19,00 PLN +VAT (taryfa „Atut”) do 36 PLN +VAT (taryfa „Efekt”), a w Netii od 19,00 PLN +VAT (taryfa „Spokojna”) do 45 PLN +VAT (taryfa „Efektywna”). Należy zauważyć, iż wyższe opłaty abonamentowe wiążą się z możliwością korzystania z tańszych lub darmowych połączeń.

## **Wybór alternatywnego dostawcy usług**

Abonenci przyłączeni do sieci operatora o znaczącej pozycji rynkowej mają prawo do wyboru dowolnego dostawcy usług telefonicznych, którego usługi dostępne są w połączonych sieciach. W 2004 r. operatorem o stwierdzonej znaczącej pozycji w tym zakresie była Telekomunikacja Polska S.A. Część z abonentów TP S.A. – przyłączona do central analogowych - nie mogła korzystać z wyboru dostawcy usług, z uwagi na brak możliwości technicznych w tym zakresie.

Na koniec 2004 r. 55 operatorów miało uprawnienia do świadczenia usług osiągniętych poprzez wybór numeru dostępu do sieci (NDS), jednak nie wszyscy z nich rozpoczęli już działalność.

**Wykaz operatorów posiadających numer dostępu do sieci (NDS)**  
(stan na styczeń 2005 r.)

OPERATOR	PREFIKS (NDS)
Telefonia Dialog S.A.	1011
Telenet Południe S.A.	1012
Galena Sp. z o.o.	1013
Poltel Sp. z o.o.	1014
eTel Polska	1015
Intrafon Sp. z o.o.	1016
BT Poland Sp. z o.o.	1017
Concept-T Sp. z o.o.	1019
Millenium Communication S.A.	1021
Telekomunikacja Kolejowa	1022
CUCOO Sp. z o.o.	1023
SM-MEDIA	1031
Nasza Telekomunikacja	1032
Telekomunikacja Polska	1033
Telefonia HFC	1034
World Discount Telecommunication Poland Sp. z o.o.	1041
Szeptel S.A.	1042
Pilicka Telefonia Sp. o.o.	1043
NOM Sp. z o.o.	1044
PL-NET Sp. z o.o.	1046
Długie Rozmowy S.A.	1051
Exatel S.A.	1052
E-Telko Sp. z o.o.	1053
Telia International Carrier Poland Sp. z o.o.	1054
Netia1 Sp. z o.o.	1055
Data Com S.A.	1056
Callax Telecom Polska Sp. z o.o.	1058
Tele2 Polska Sp. z o.o.	1061
Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.	1062
OSP Polpager Sp. z o.o.	1063
TeleNet Mielec Sp. z o.o.	1064
Energis Polska Sp. z o.o.	1066
Polkomtel S.A.	1069
Mega Communications Sp. z o.o.	1071
Petrotel Sp. z o.o.	1073
Crowley Data Poland Sp. z o.o.	1075
Premium Internet S.A.	1077
GTS Polska Sp. z o.o.	1078
ZIGZAG Sp. z o.o.	10812
Stowarzyszenie Twórców Internetowych	10813
T.H.M.M. Edward Zdrojek	10814
EMTEL Polska Sp. z o.o.	10815
IP Telecom S.A.	10818
ELTERIX S.A.	10819
Telbeskid Sp. z o.o.	10821
Fonon Sp. z o.o.	10825
SM Media S.A.	10831
Telefonia Dialog S.A.	10841
Netia Telekom Sp. z o.o.	10855
Długie Rozmowy	10851
Premium Internet S.A	10877
WDT Polska	10881

IMA Maciej Guziński	10888
Telekomunikacja Polska S.A.	10033 <sup>2</sup>
SM-Media S.A.	10031
Energis Polska Sp. z o.o	10066

Należy także zwrócić uwagę, iż w Prawie telekomunikacyjnym z 2004 roku znajdują się zapisy, które powinny ułatwić działalność podmiotów zamierzających świadczyć usługi telekomunikacyjne użytkownikom przyłączonym do sieci innego operatora. Są to przede wszystkim zapisy dotyczące swobodnego dostępu do lokalnej pętli abonenckiej. Zgodnie ze zmianami w Prawie telekomunikacyjnym, które weszło w życie z dniem 1 października 2003 r., operator o dominującej pozycji na rynku telefonii stacjonarnej, jest zobligowany do udostępnienia (w oparciu o kalkulację kosztów) lokalnych pętli abonenckich innym operatorom w celu ograniczenia cen usług telefonicznych i internetowych. Zapis ten jest wsparty innymi przepisami prawa niższej rangi (rozpoczynając między innymi od wymogu powstania RIO<sup>3</sup> zawartego w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z dnia 31.10.2003 r. w sprawie szczegółowych wymagań związanych z łączeniem sieci telekomunikacyjnych). Stanowi to istotną zmianę w stosunku do wcześniejszej sytuacji, kiedy to TP S.A. nie miała obowiązku udostępniania pętli abonenckich innym operatorom. Nieograniczony dostęp do pętli abonenckiej ma za zadanie przyspieszenie rozwoju konkurencji na rynku i rozszerzenie oferty usługowej, choć z drugiej strony powodować może zagrożenia w zakresie zaniechania rozbudowy sieci dostępowej operatora o znaczącej pozycji.

Głównym problemem uwolnienia pętli lokalnej w Polsce jest ustalenie ceny usługi równoważącej interesy operatora dysponującego dostępem do lokalnej pętli abonenckiej i operatorów wnioskujących o ten dostęp. W Polsce proces uwalniania pętli lokalnej jest na etapie wstępnym. W Europie proces ten jest bardziej zaawansowany. W 10 Raporcie Implementacyjnym Komisji Europejskiej znajdujemy wskaźniki obrazujące procent uwolnienia pętli abonenckich w poszczególnych państwach członkowskich (EU 15), które wynoszą średnio 2%.

<sup>2</sup> Numery w kolorze czerwonym odnoszą się do połączeń międzynarodowych w technologii VoIP

<sup>3</sup> Reference Interconnection Offer (oferta ramowa)

## V Telefonia stacjonarna

Rynek telefonii stacjonarnej jest rynkiem zliberalizowanym. W roku 2004 nie istniały żadne ograniczenia natury prawnej, które uniemożliwiałyby świadczenie usług przedsiębiorcom telekomunikacyjnym.

Na mocy przepisów Prawa telekomunikacyjnego z 2000 r. oraz przepisów przejściowych Prawa telekomunikacyjnego z 2004 r. Telekomunikacja Polska S.A. posiada znaczącą pozycję w zakresie świadczenia usług w publicznych stacjonarnych sieciach telefonicznych, co skutkuje określonymi w ustawie obowiązkami na tym rynku w szczególności na szczeblu hurtowym, a w zakresie detalicznym – obowiązkiem świadczenia usługi powszechnej, a więc zestawem usług telekomunikacyjnych, które powinny być dostępne dla wszystkich użytkowników z zachowaniem wymaganej jakości i po przystępnej cenie.

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Infrastruktury z dnia 25 października 2004 r. w sprawie określania rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty (Dz. U. Nr 242, Poz. 2419 i 2420) na rynku telefonii stacjonarnej w zakresie rynków detalicznych, czyli usług świadczonych użytkownikom końcowym, wyznaczono następujące rynki:

- świadczenia usług krajowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla konsumentów,
- świadczenia usług międzynarodowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla konsumentów,
- świadczenia usług krajowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla użytkowników końcowych z wyłączeniem konsumentów,
- świadczenia usług międzynarodowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla użytkowników końcowych z wyłączeniem konsumentów.

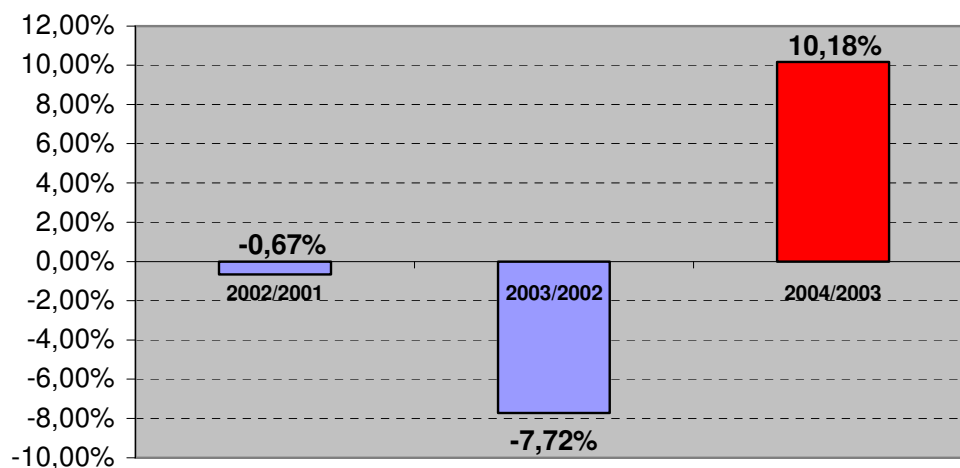
Wskazane rynki będą poddane regulacji, w stopniu zależnym od wyników analiz rynkowych prowadzonych w zakresie konkurencyjności.

---

### Przychody z usług telefonii stacjonarnej

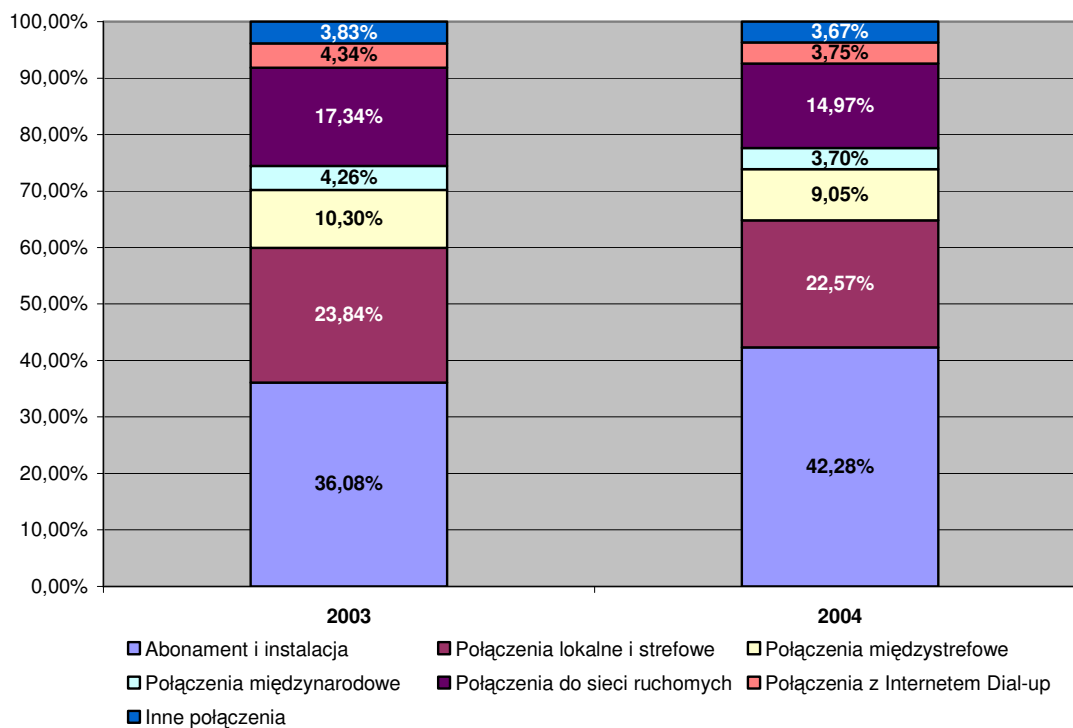
W pierwszych latach liberalizacji rynku telekomunikacyjnego przychody z usług realizowanych w sieciach stacjonarnych spadały. W roku 2002 spadek ten był niewielki, przychody spadły o 0,67% w stosunku do roku 2001. W roku 2003 w stosunku do roku 2002 spadek przychodów był większy – wynosił 7,72%. Przyczyną może być rozwój usług w telefonii ruchomej, które dla konsumentów stały się niekiedy alternatywą dla telefonii stacjonarnej. Rozwijająca się konkurencja (zwłaszcza w zakresie działalności przedsiębiorstw, które posiadają własny numer dostępowy) i wzrost atrakcyjności oferty spowodowały, że przychody z rynku telefonii stacjonarnej w roku 2004 ponownie wykazały tendencję rosnącą. W roku 2004 przychody z rynku wzrosły o 10,18% w stosunku do roku 2003.

**Zmiany w wielkości przychodów na rynku usług w sieci stacjonarnej w stosunku do roku poprzedniego**



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

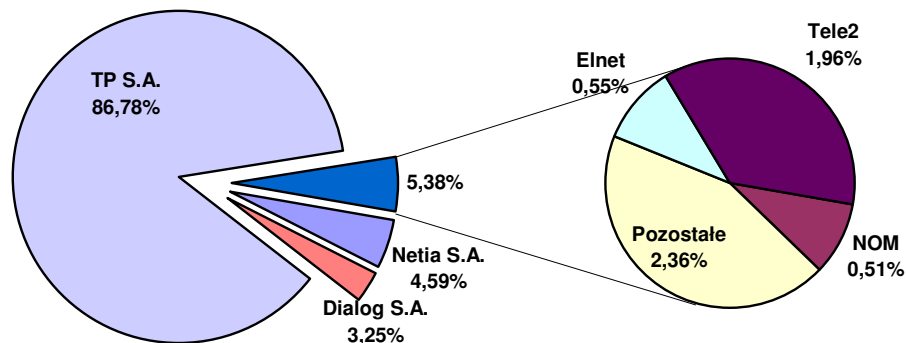
**Procentowy udział usług w przychodach z telefonii stacjonarnej w roku 2003 i 2004**



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

W roku 2004 większość przychodów z usług na rynku stacjonarnym nadal była generowana przez Telekomunikację Polską S.A., zwiększył się jednak udział w rynku operatorów alternatywnych.

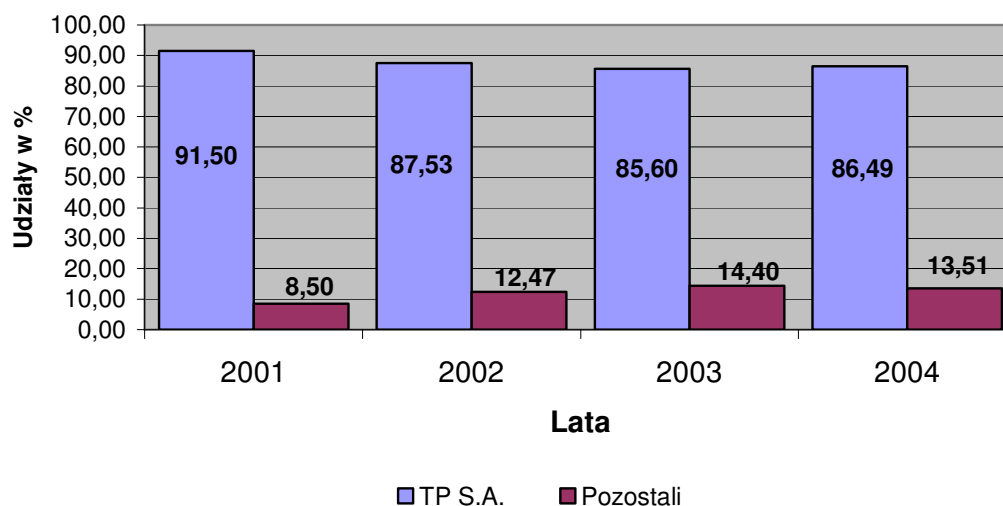
**Przychody z usług w telefonii stacjonarnej w ujęciu procentowym w Polsce w 2004 roku**



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)



**Udziały procentowe w rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów w latach 2001-2004**

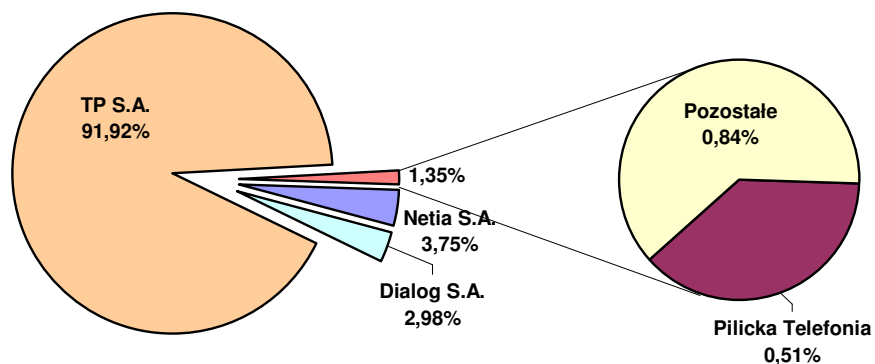


Źródło: Opracowanie URTiP.

Pomimo liberalizacji przepisów i rozwoju konkurencji, udziały Telekomunikacji Polskiej S.A. na polskim rynku telefonii stacjonarnej nadal utrzymują się na poziomie 86,49%. Wieloletnia działalność TP S.A. ugruntowała jej pozycję na rynku, stwarzając warunki do konstruowania ofert, które powstrzymują migrację użytkowników końcowych do innych dostawców usług.

**Czas trwania połączeń lokalnych i strefowych**

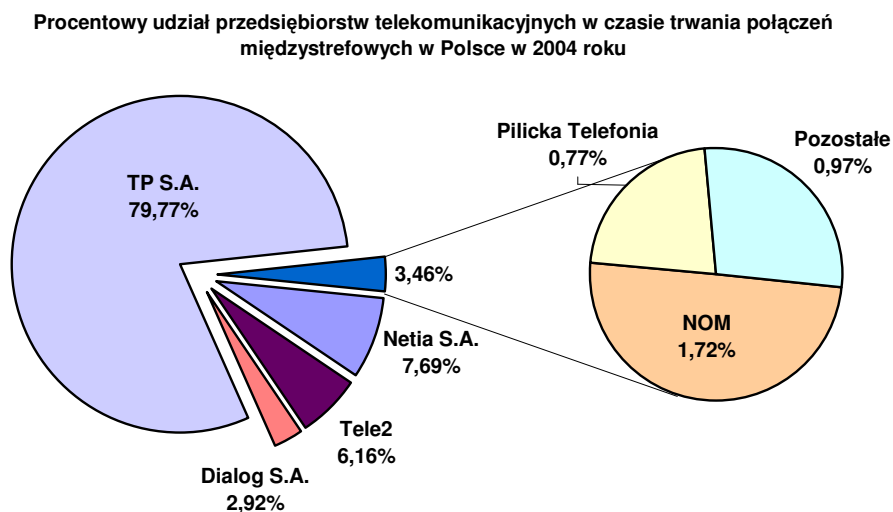
Procentowy udział przedsiębiorstw telekomunikacyjnych w czasie trwania połączeń lokalnych i strefowych w Polsce w 2004 roku



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

Największy udział w czasie trwania połączeń Telekomunikacja Polska S.A. zachowała na rynku połączeń lokalnych i strefowych. Udział ten utrzymuje się na poziomie około 90%. Brak wyraźnych zmian może być spowodowany specyfiką tego rynku. W roku 2004 połączenia lokalne i strefowe oferowali przedsiębiorcy telekomunikacyjni, którzy posiadali sieć i zapewniali dostęp bezpośredni dla abonentów.

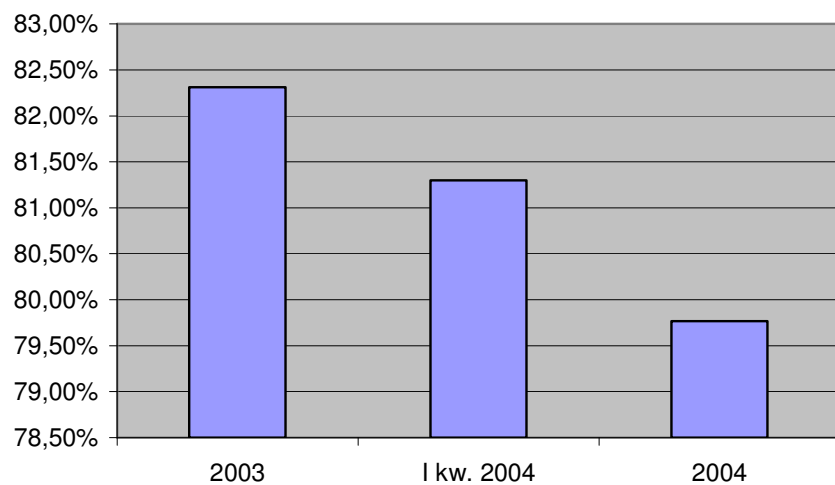
## Czas trwania połączeń międzystrefowych



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

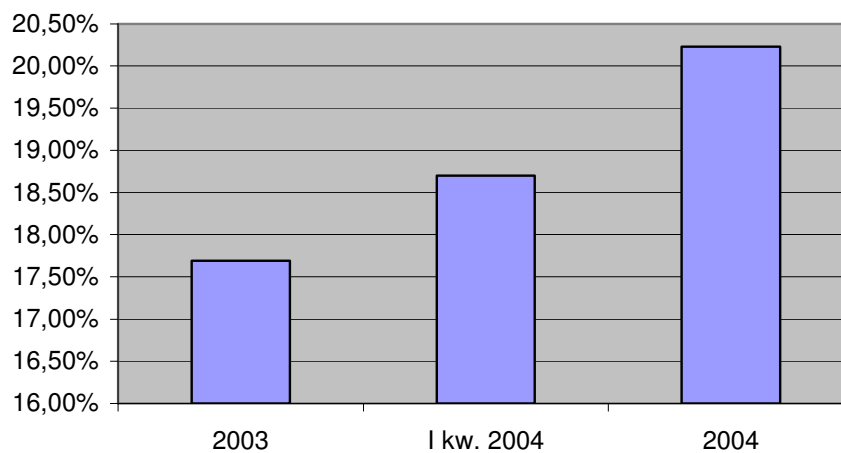
W roku 2004 udział TP S.A. w czasie trwania połączeń międzystrefowych spadł poniżej 80%. Udziały maleją dzięki rosnącej popularności usług operatorów alternatywnych, szczególnie tych oferujących usługi połączeń poprzez prefiks.

### Udział TP S.A. na rynku połączeń międzystrefowych



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

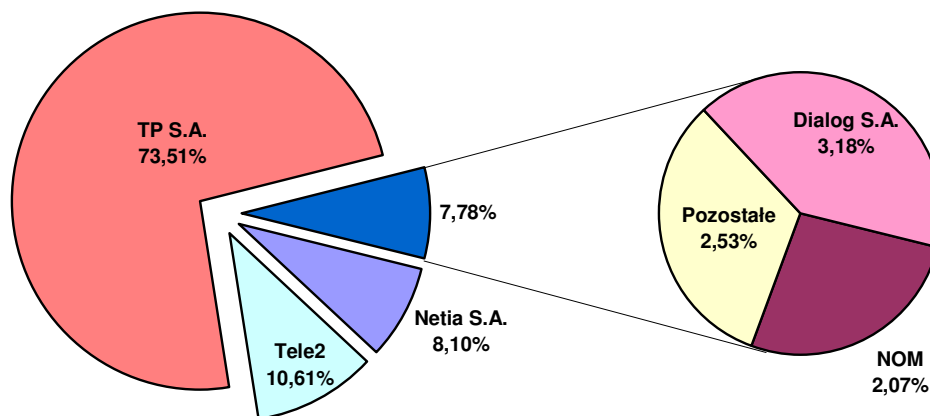
### Udział operatorów alternatywnych na rynku połączeń międzystrefowych



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

## Czas trwania połączeń międzynarodowych

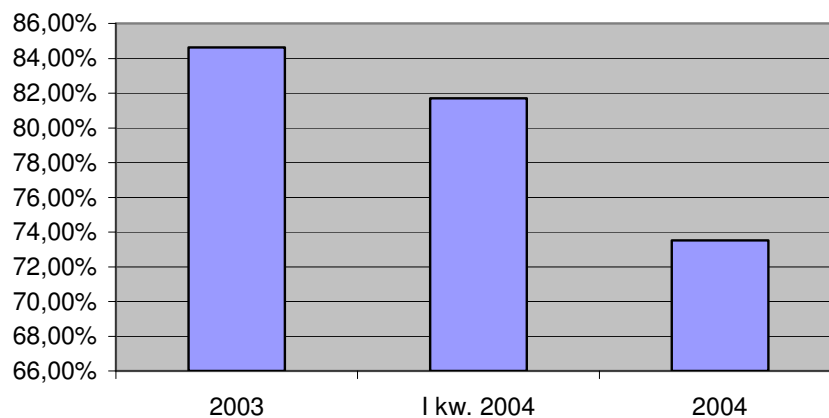
Procentowy udział przedsiębiorstw telekomunikacyjnych w czasie trwania połączeń międzynarodowych w Polsce w 2004 roku



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

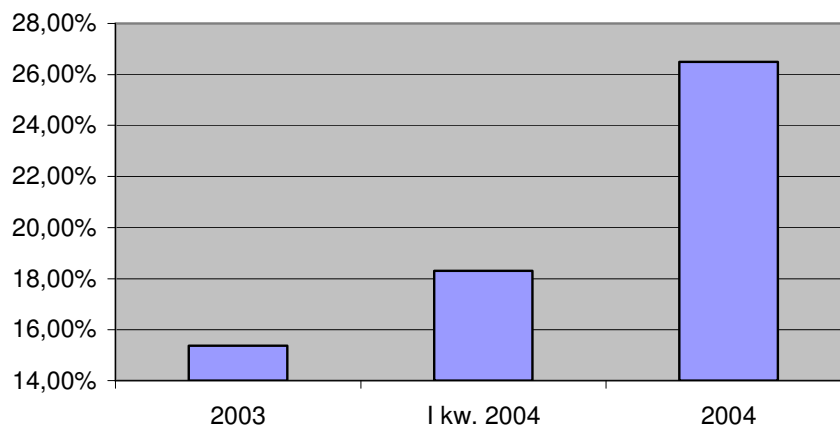
Relatywnie najmniejszy udział procentowy Telekomunikacja Polska S.A. posiadała na rynku połączeń międzynarodowych, wynosił on około 73%. Drugim z kolei przedsiębiorstwem było TELE2, którego udział w tym rynku wynosił ponad 10%. Od początku procesu liberalizacji TP S.A. traci udziały w segmencie połączeń międzynarodowych.

Udział TP S.A. na rynku połączeń międzynarodowych



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

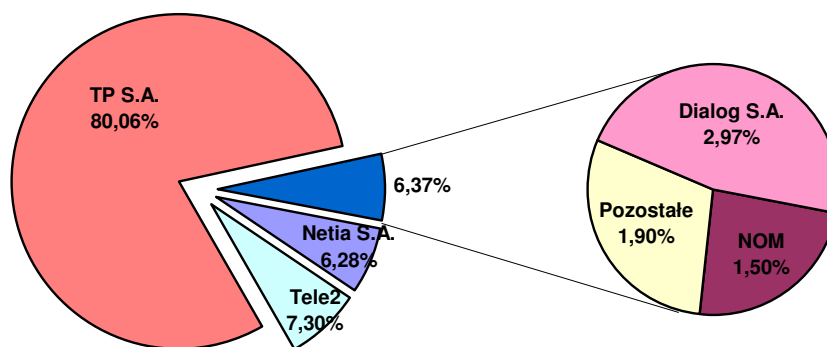
### Udział operatorów alternatywnych na rynku połączeń międzynarodowych



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

### Czas trwania połączeń do sieci ruchomych (F2M)

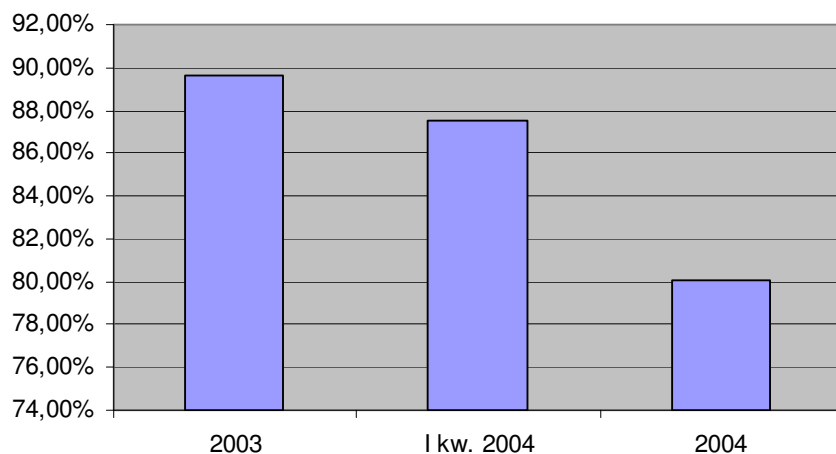
#### Procentowy udział przedsiębiorstw telekomunikacyjnych w czasie trwania połączeń do sieci ruchomych w Polsce w 2004 roku



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

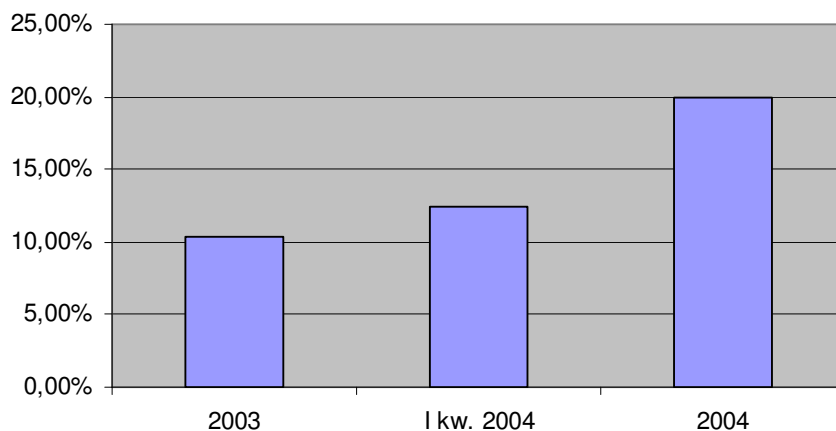
Z uwagi na wzrost popularności usług telefonii ruchomej, wzrosło znaczenie połączeń wykonywanych z sieci stacjonarnych do sieci ruchomych. Przedsiębiorcy telekomunikacyjni konkurują między sobą o udziały na tym rynku. W roku 2004 Telekomunikacja Polska S.A. straciła kolejne udziały, najwięcej na rzecz TELE2, które w roku ubiegłym realizowało ponad 7% połączeń F2M.

**Udział TP S.A. w czasie połączeń do sieci ruchomych**



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

**Udział operatorów alternatywnych w czasie połączeń do sieci ruchomych**



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie formularzy informacyjnych (19 IV 2005r.)

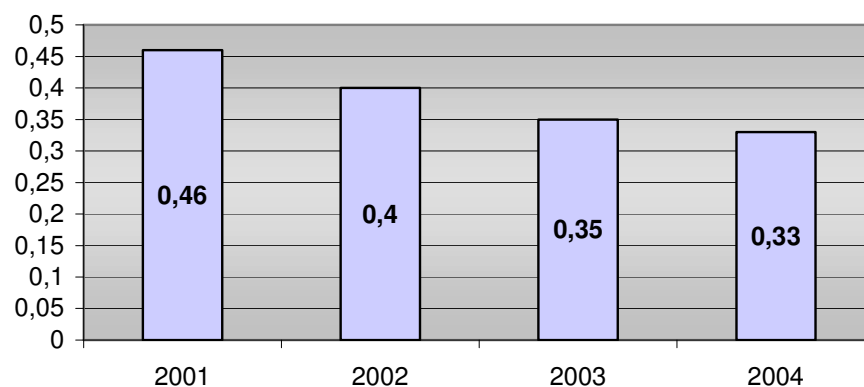
## Ceny połączeń w telefonii stacjonarnej

### Połączenia lokalne

Ceny połączeń lokalnych w 2004 r. spadły w stosunku do roku 2001 o **28,26%**, a stosunku do roku 2003 o **5,71%**.

Cena 3-minutowego połączenia w szczycie wynosi średnio około 33 grosze z VAT.

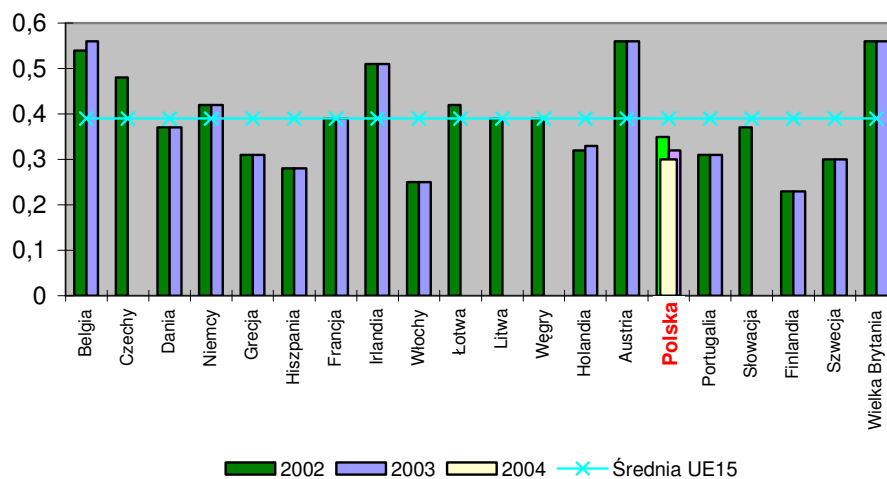
**Średnia cena połączeń lokalnych (w PLN)  
Połączenie 3-minutowe w szczycie**



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie cenników.

Średnia cena połączeń lokalnych w Polsce kształtuje się poniżej średniej europejskiej. Poniżej przedstawiono cenę (w Euro +Vat) za 10 min połączenia w szczycie na tle krajów UE.

**Cena połączeń lokalnych- zestawienie międzynarodowe**



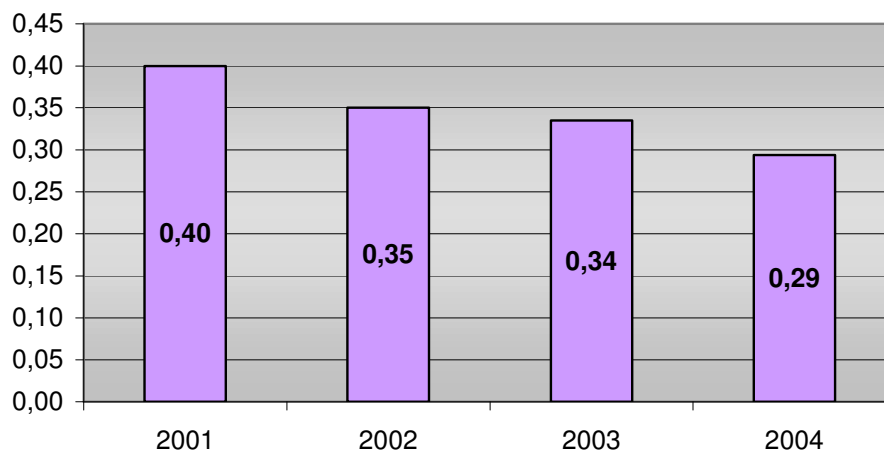
Źródło: Opracowanie własne na podstawie cenników i danych Teligen.

## Połączenia międzystrefowe

Ceny połączeń międzystrefowych w 2004 r. spadły w stosunku do roku 2001 o **26,5%**, przy czym ceny w roku 2004 były o **12,24%** niższe niż w roku 2003.

Przeciętna cena 1-minutowego połączenia w szczycie wynosi około 29 groszy z VAT.

**Średnia cena połączeń międzystrefowych w PLN**  
*Połączenie 1-minutowe w szczycie*

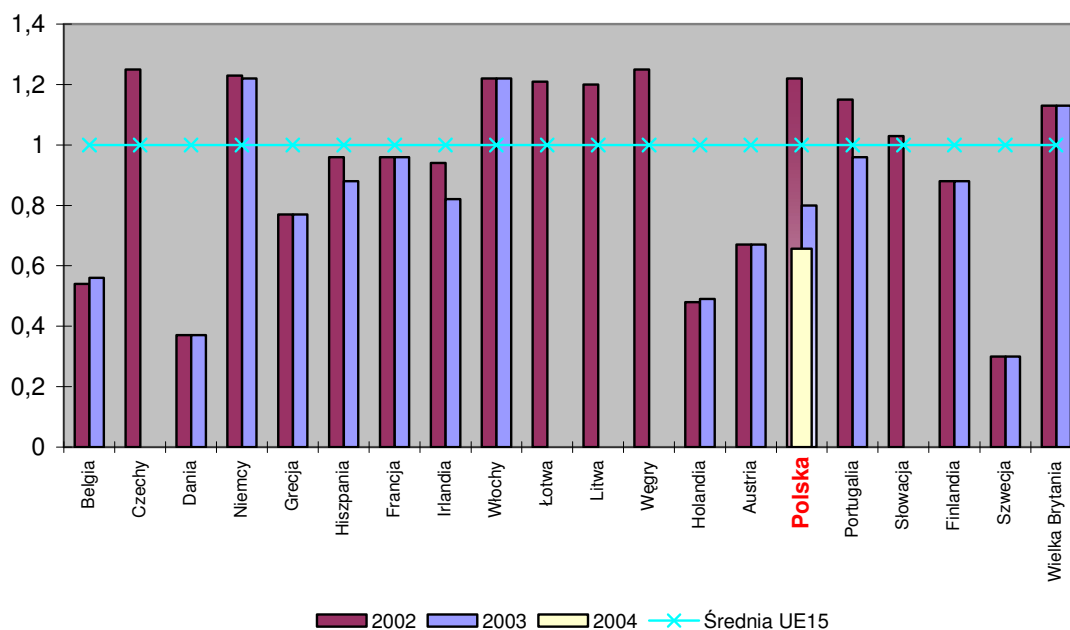


*Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie cenników.*

Średnie ceny połączeń międzystrefowych w Polsce kształtowały się poniżej średniej europejskiej. Poniżej przedstawiono cenę (w Euro +Vat) za 10 min połączenia w szczycie na tle krajów UE.



### Cena połączeń międzystrefowych - zestawienie międzynarodowe

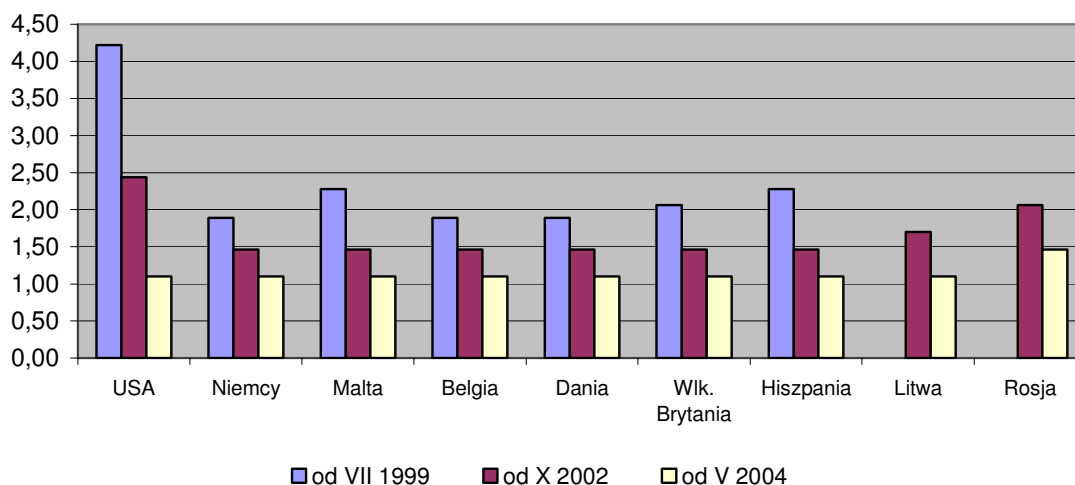


Źródło: Opracowanie własne na podstawie cenników i danych Teligen.

### Połączenia międzynarodowe

Ceny połączeń międzynarodowych kształtują się na zróżnicowanym poziomie. Cenniki dostawców usług telekomunikacyjnych przewidują różne opcje taryfowe w zależności od kraju, z którym następuje połączenie. Wraz z uwolnieniem rynku połączeń międzynarodowych nastąpił wyraźny spadek cen w tym segmencie rynku telekomunikacyjnego. Poniżej przedstawiono zestawienie cen połączeń do wybranych krajów europejskich oraz USA. Na przestrzeni lat 1999–2004 największy spadek cen – o **74%** - nastąpił w przypadku połączeń z USA. W maju 2004 r. ceny połączeń ze Stanami Zjednoczonymi były o **54,92%** niższe niż w październiku 2002 roku.

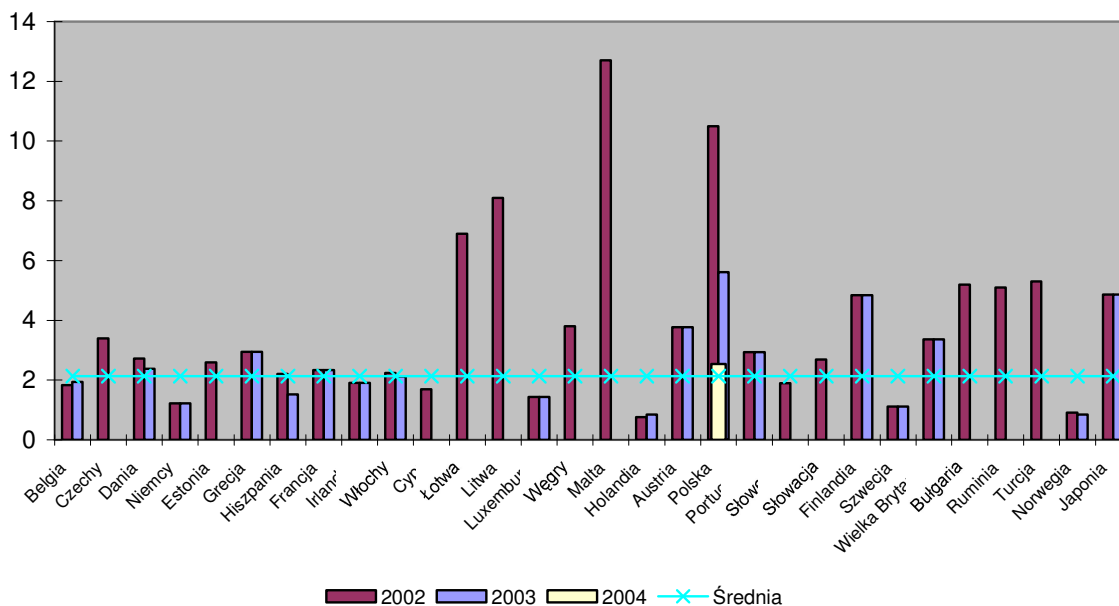
**Ceny połączeń międzynarodowych z Polski do wybranych krajów (w PLN)**



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie cenników.

Na poniższym wykresie przedstawiono ceny w Euro za 10-minutowe połączenie do USA o godzinie 11 w dni robocze w sierpniu każdego roku (ceny zawierają podatek VAT). Dane międzynarodowe za Teligenem.

**Ceny połączeń do USA - zestawienie międzynarodowe**



Źródło: Opracowanie własne URTiP na podstawie cenników i danych Teligen

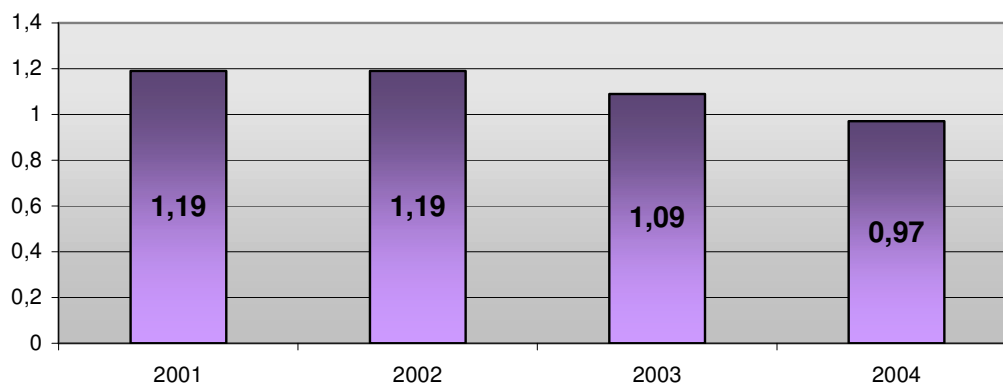
Jak widać cena połączenia z Polski do USA uległa znacznemu spadkowi i w chwili obecnej kształtuje się na poziomie średniej europejskiej.

## Połączenia do sieci ruchomych

Ceny połączeń do sieci ruchomych w 2004 r. spadły w stosunku do roku 2001 o **18,49 %**, przy czym spadek cen zaczął następować od roku 2003. W roku 2004 ceny połączeń F2M były o **11,01%** niższe niż w roku 2003. Cena 1-minutowego połączenia w szczycie wynosiła 97 groszy z VAT.

### Cena połączeń F2M (w PLN)

*Połączenie 1-minutowe w szczycie*



Źródło: Opracowanie URTiP na podstawie cenników.

## VI Telefonia ruchoma

Rynek telefonii ruchomej jest rynkiem zliberalizowanym pod względem prawnym. Charakteryzuje się on jednak wysokimi barierami wejścia. Działalność w tym zakresie wiąże się bowiem z koniecznością dysponowania częstotliwościami, które są dobrem rzadkim, prawnie reglamentowanym.

Jedynym operatorem, który w 2004 r. był operatorem o stwierdzonej pozycji znaczącej był PTK Centertel Sp. z o.o. Fakt ten powodował, iż na spółce tej spoczywały określone w ustawie obowiązki, a mianowicie:

- zapewnianie przedsiębiorcom telekomunikacyjnym dostępu do budynków i infrastruktury telekomunikacyjnej,
- spełnianie wszystkich uzasadnionych żądań związanych z dostępem do jego sieci, włącznie z żądaniem zapewnienia dostępu do swojej sieci w każdym technicznie uzasadnionym jej punkcie niebędącym zakończeniem sieci, jeśli sieć przyłączana została wybudowana zgodnie z przepisami prawa, przy czym opłaty z tego tytułu powinny być ustalane na podstawie przejrzystych i obiektywnych kryteriów zapewniających równe traktowanie użytkowników – w zakresie połączenia sieci lub urządzeń telekomunikacyjnych oraz udogodnień z nimi związanych,
- prowadzenie negocjacji w sprawie dostępu telekomunikacyjnego w dobrej wierze oraz utrzymywaniu uprzednio ustanowionego dostępu telekomunikacyjnego do określonych sieci telekomunikacyjnych, urządzeń lub udogodnień towarzyszących,
- równe traktowania przedsiębiorców telekomunikacyjnych w zakresie połączenia sieci,
- udzielanie przedsiębiorcom telekomunikacyjnym zamierzającym zawrzeć z nim umowę o połączeniu sieci informacji niezbędnych do przygotowania takiej umowy.

Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 25 października 2004 r. w sprawie określania rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty określa w zakresie telefonii ruchomej następujące rynki właściwe:

- świadczenie usługi dostępu i rozpoczynania połączeń w ruchomych publicznych sieciach telefonicznych,
- świadczenie usługi zakańczania połączeń głosowych w poszczególnych ruchomych publicznych sieciach telefonicznych,
- świadczenie usługi roamingu międzynarodowego w ruchomych publicznych sieciach telefonicznych.

Rozporządzenie to nie przewiduje regulacji na szczeblu detalicznym.

### Struktura podmiotowa rynku

Na rynku telefonii ruchomej w 2004 r. działali trzej operatorzy, tj:

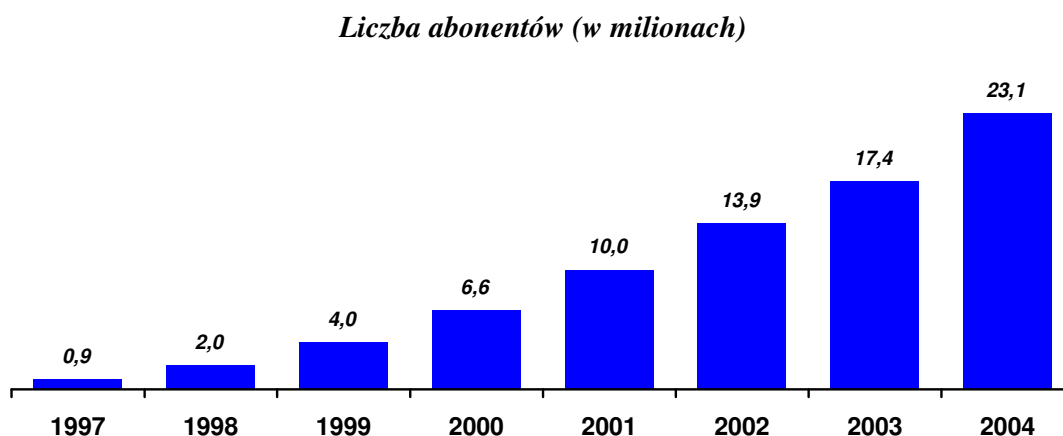
- Polkomtel S.A. (PLUS GSM, Simplus Team, Sami Swoi)
- Polska Telefonia Komórkowa Sp. z o.o. (Idea POP, Jedna Idea oraz Nowa Idea dla Firm).
- Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. (Era, Era TAK TAK oraz Era BIZNES, Heyah).

Jednocześnie kilkanaście podmiotów posiadało zezwolenie na prowadzenie działalności na tym rynku w charakterze operatorów wirtualnych (MVNO). Żaden niezależny operator nie podjął działalności w tym zakresie.

Działający na rynku operatorzy świadczyli usługi w szczególności w oparciu o częstotliwości GSM 900 i 1800. Jednakże w 2004 r. dały się zauważyć pierwsze oznaki wykorzystywania do świadczenia usług częstotliwości w paśmie UMTS.

### Liczba abonentów

W roku 2004 liczba abonentów telefonii komórkowej w Polsce nadal rosła, podobnie jak w latach ubiegłych. Tendencja ta zapewne utrzyma się jeszcze w ciągu kilku najbliższych lat, gdyż operatorzy telefonii ruchomej intensywnie walczą o nowych klientów.

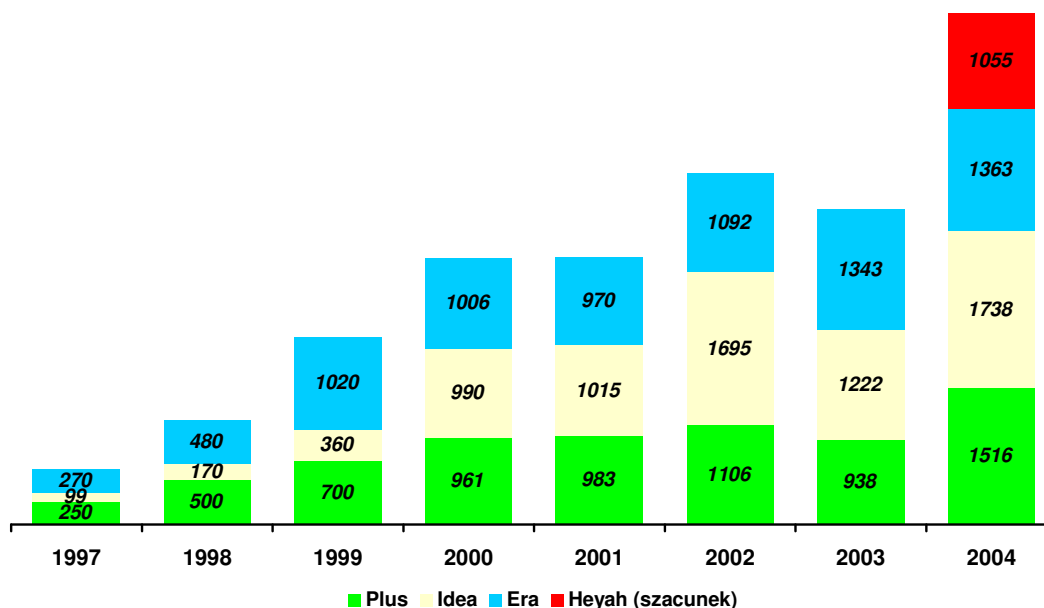


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych URTiP i PMR *The telecommunications market in Poland 2004*.

Poniżej przedstawiono liczbę nowych użytkowników telefonii komórkowej w rozbiciu na poszczególne lata oraz na operatorów. Jak widać na poniższym wykresie najwięcej nowych abonentów rozpoczęło korzystanie z telefonii komórkowej w 2002 i 2004 roku. Właśnie w 2002 roku operatorzy wprowadzili nowe taryfy ze znacznie niższymi cenami za połączenia.

Mechanizm obniżania ceny miał wpływ nawet na już częściowo nasycony rynek w 2004 roku, kiedy to pojawiła się nowa marka PTC imitująca wejście na rynek nowego taniego operatora wirtualnego (MVNO). Jak można zauważyć HEYAH przejęła bez mała 50% nowych abonentów, dając PTC ponad 44% nowych abonentów więcej niż udało się pozyskać konkurencji łącznie.

*Nowi abonenci sieci komórkowych (w tys.)*

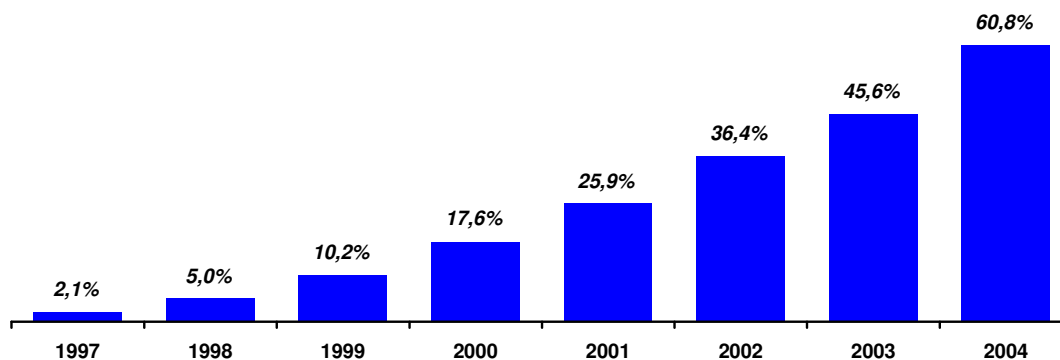


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych URTiP i PMR *The telecommunications market in Poland 2004*.

## Penetracja rynku

W 2004 roku penetracja usług telefonii komórkowej, analogicznie do liczby jej abonentów, nadal rosła.

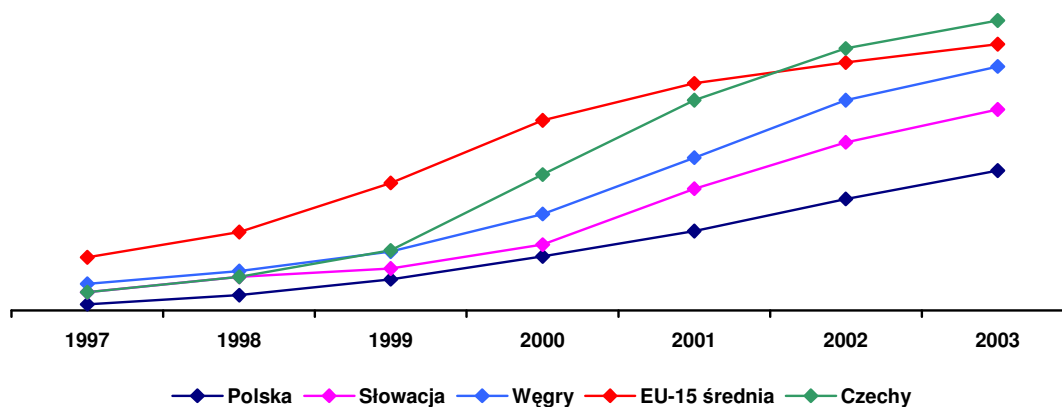
*Wielkość penetracji rynku telefonii komórkowej w Polsce*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych URTiP i PMR *The telecommunications market in Poland 2004*.

Wielkość penetracji usług telefonii ruchomej w Polsce na tle innych państw UE można określić jako stosunkowo niską, co wynika zapewne z tego, że cena tych usług nadal jest wysoka w stosunku do możliwości nabywczych społeczeństwa. Niemniej w dalszych latach należy się spodziewać stałego wzrostu tego wskaźnika.

### *Wielkość penetracji rynku telefonii komórkowej w Polsce na tle UE*

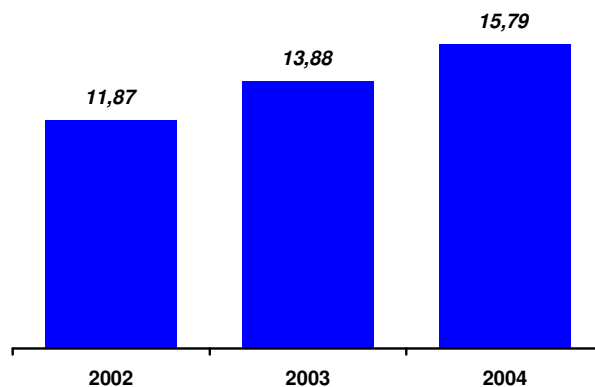


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych URTiP i PMR The telecommunications market in Poland 2004.

### **Wartość rynku telefonii ruchomej**

Wartość rynku telefonii komórkowej w Polsce stale rośnie. Można również spodziewać się dalszego wzrostu, szczególnie gdyby pojawili się na rynku nowi gracze i zostałyby rozwinięte nowe usługi oparte na technologii UMTS.

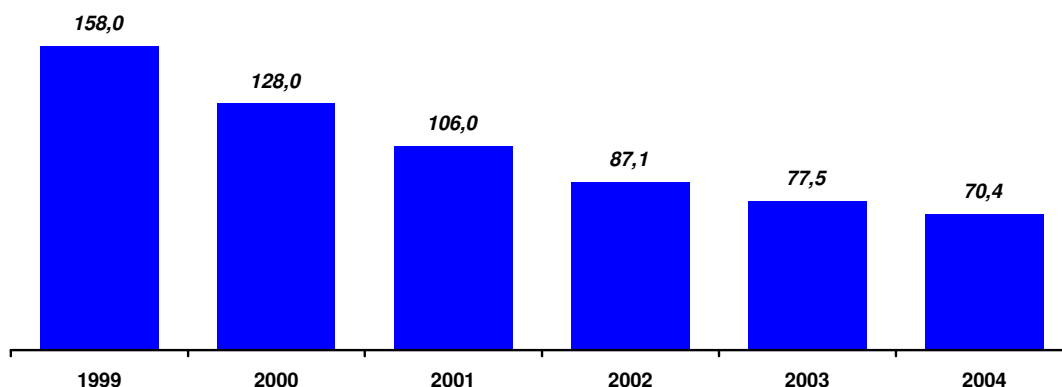
### *Wartość rynku (w miliardach PLN)*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych od operatorów.

Spadające ceny i rosnąca liczba użytkowników niekorzystnie wpływa na wskaźnik ARPU (średni dochód z abonenta). Jednak tendencja taka wskazuje, że użytkownicy ponoszą coraz mniejsze koszty związane z posiadaniem telefonu komórkowego. Tendencja ta – w zależności od rozwoju sytuacji konkurencyjnej – może się utrzymywać. Jedynie usługi UMTS (kosztowniejsze niż GSM) mogą zmniejszyć siłę spadkową.

*ARPU (w PLN)*

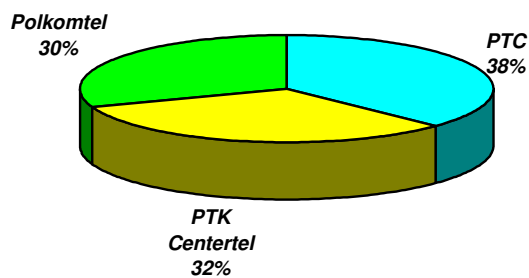


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych URTiP ('02-'04) i PMR The telecommunications market in Poland 2004 ('99 – '01).

### Struktura rynku

Pod względem posiadanej liczby abonentów udziały rynkowe operatorów telefonii komórkowej na przestrzeni lat wykazują względną stabilność, również w 2004 roku nie odnotowano istotnych zmian tych udziałów.

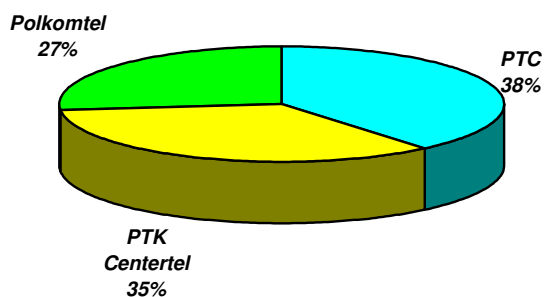
*Udziały w rynku świadczenia usług w podziale na liczbę abonentów w 2004 r.*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych URTiP pochodzących od operatorów.



### Udział w rynku świadczenia usług ze względu na przychody w 2004 r.



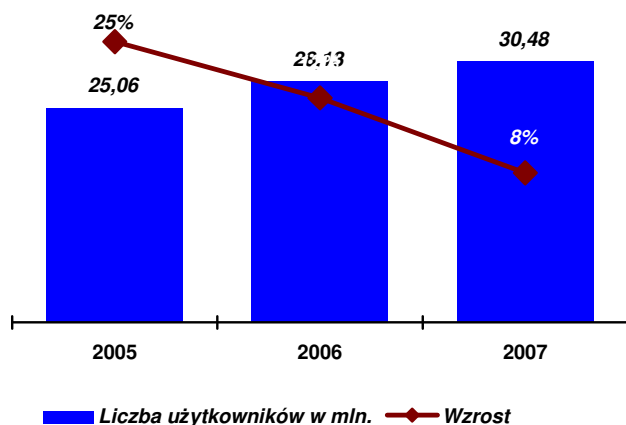
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych URTiP pochodzących od operatorów.

Jak wskazują powyższe dane, na polskim rynku telefonii komórkowej panuje względna równowaga posiadanych udziałów rynkowych.

### Trendy na rynku telefonii komórkowej

Zgodnie z prognozami wykonanymi dla URTiP przez firmę analityczną PMR zawartymi w raporcie *The telecommunications market in Poland 2004*, w najbliższych latach liczba użytkowników telefonii komórkowej będzie stale rosła, ale dynamika tego wzrostu będzie malejąca.

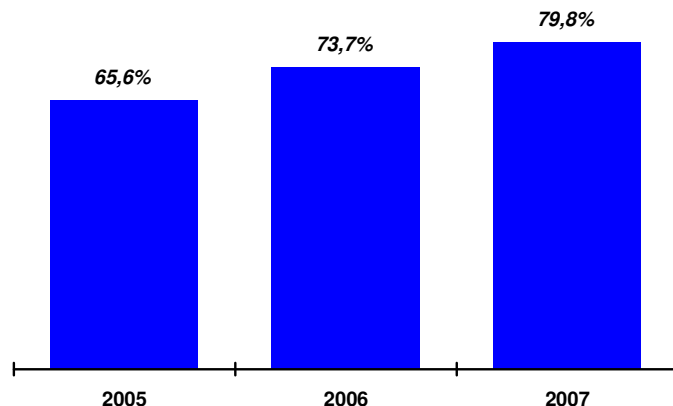
#### Trendy w zakresie liczby abonentów i dynamiki ich wzrostu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych URTiP i PMR *The telecommunications market in Poland 2004*.

Analogicznie będzie wyglądała sytuacja w penetracji tych usług – wartość tego wskaźnika będzie rosła, ale z malejącą dynamiką.

### *Trendy w penetracji rynku*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych URTiP i PMR *The telecommunications market in Poland 2004*.

## **Ceny na rynku telefonii komórkowej**

### **Opłaty aktywacyjne i abonamentowe**

Podstawowa wysokość opłat aktywacyjnych na przestrzeni lat 2001 – 2004 nie ulegała zmianom. W zależności od operatora wynosi ona od 100 do 300 PLN. Z reguły jednak operatorzy decydują się na czasowe obniżki opłaty aktywacyjnej i w ten sposób wielu użytkowników korzysta z promocyjnej wysokości opłaty aktywacyjnej, która nierzadko wynosi nawet 1 PLN + VAT.

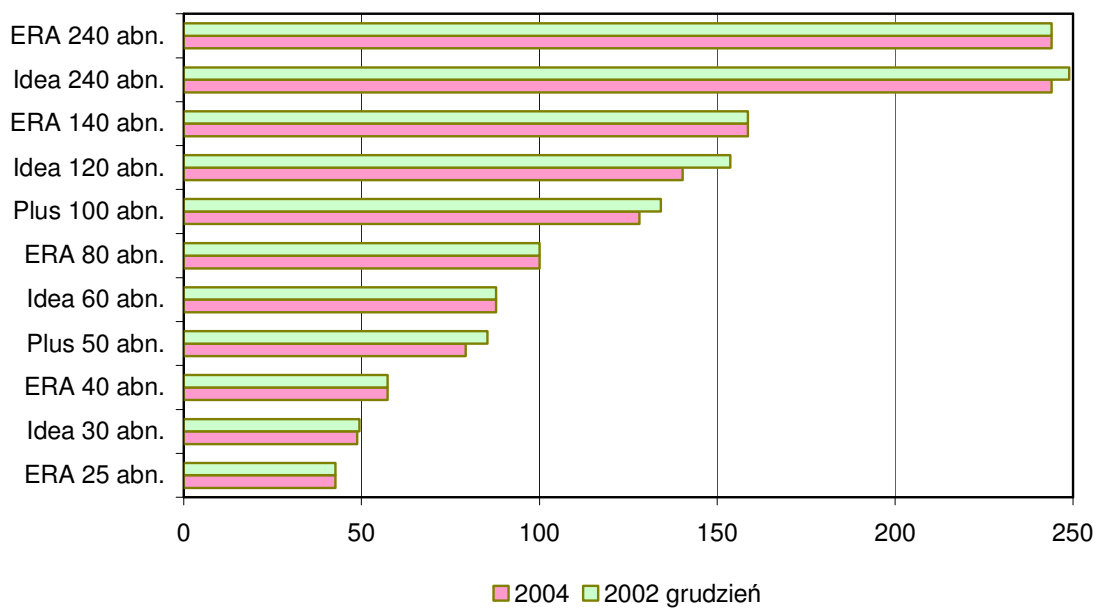
W 2004 r. opłaty abonamentowe u poszczególnych operatorów telefonii ruchomej uległy nieznacznym zmianom. Przekształceniom ulega głównie struktura abonamentów.

**Idea** – od 1 marca 2002 r., do obecnego cennika dodała abonament 15 i 90-cio minutowy. Usunięto abonament 360-cio minutowy. Ceny abonamentów, które pozostały w cenniku zmalały średnio o 1,5%.

**Era** – ceny od października 2002 pozostają bez zmian. 1 maja 2004 r. dodano do cennika taryfę zawierającą 500 minut;

**Plus** – od 2002 roku dokonano dużych modyfikacji kosmetycznych cennika, ale nie wpływających znacząco na obniżenie kosztu usług. Dla dwóch taryf, które pozostały w cenniku (50 i 100 minut), ceny abonamentu spadły średnio o 6,2%.

### Zmiany cen abonamentów w telefoni ruchomej (w PLN)

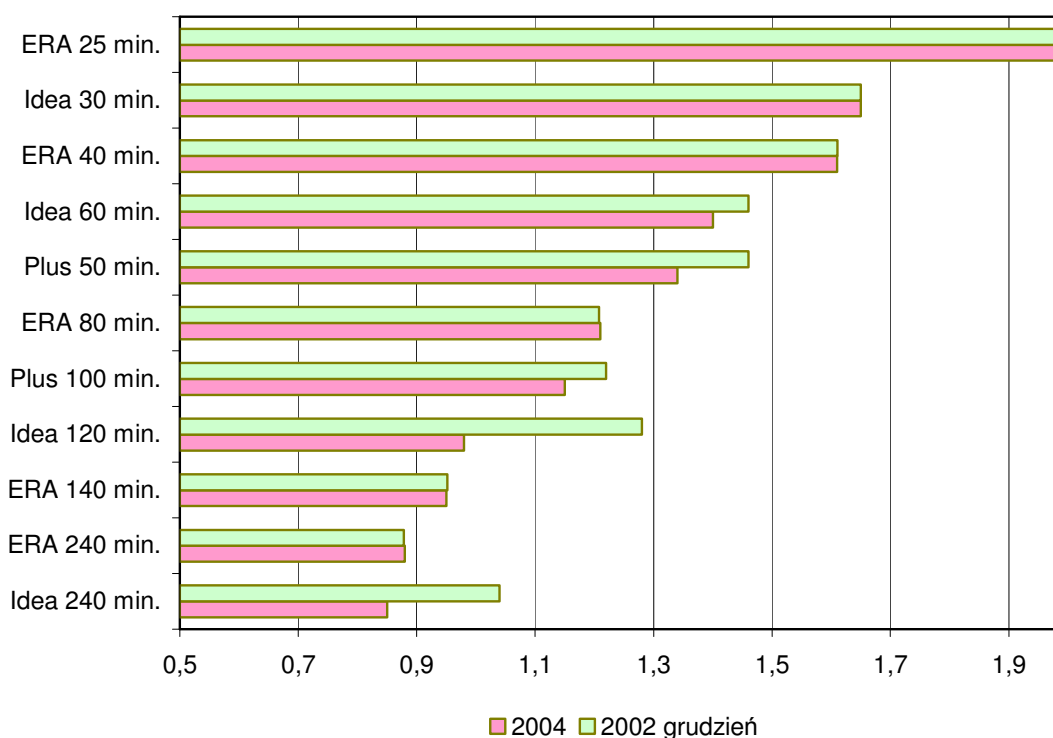


Źródło: Obliczenia własne na podstawie cenników operatorów

## Połączenia w systemie abonamentowym

W dalszej kolejności należy się spodziewać większego obniżenia cen przez operatorów w segmencie abonamentowym, co będzie miało na celu uatrakcyjnienie tych ofert w stosunku do ofert typu pre-paid. Poza tym obniżenie cen w tym segmencie może zostać spowodowane pojawieniem się nowego operatora na rynku, podobnie jak miało to miejsce w przypadku marki Heyah, na rynku usług pre-paid.

### Zmiany ceny minuty połączenia w telefonii ruchomej (w PLN)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie cenników operatorów

**Idea** – od 1 marca 2002 ceny połączeń spadły średnio o 10,5%, głównie za sprawą większego spadku cen w wyższych abonamentach;

**Era** – ceny od października 2002 pozostają bez zmian.

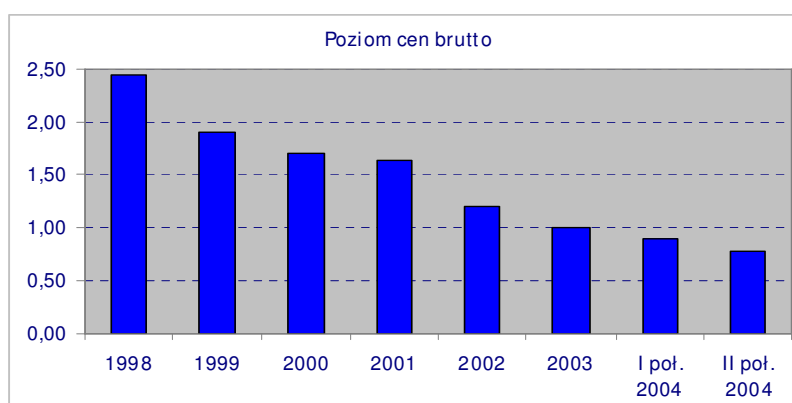
**Plus** – od 2002 roku dla dwóch taryf, które pozostały w cenniku (50 i 100 minut), ceny połączeń spadły średnio o 7,5%.

## Połączenia w systemie pre-paid.

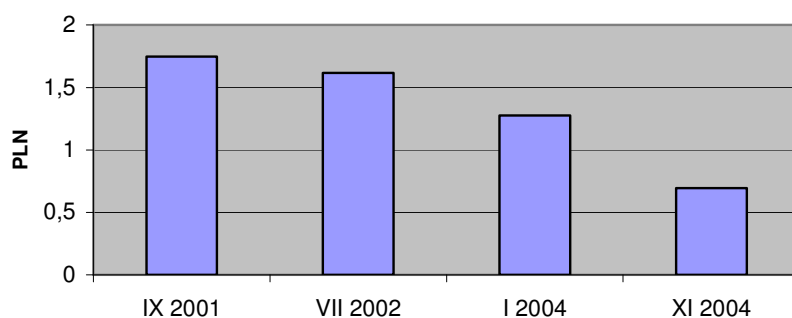
Ceny połączeń w taryfach pre-paid spadły znacznie w roku 2004. Operatorzy zdecydowali się także na uproszczenie tych taryf. Zostały zlikwidowane różnice w cenach połączeń w szczycie i poza szczytem, a także w połączeniach do różnych sieci.

Przykładowe obniżki cen w poszczególnych sieciach przedstawiono na poniższych wykresach.

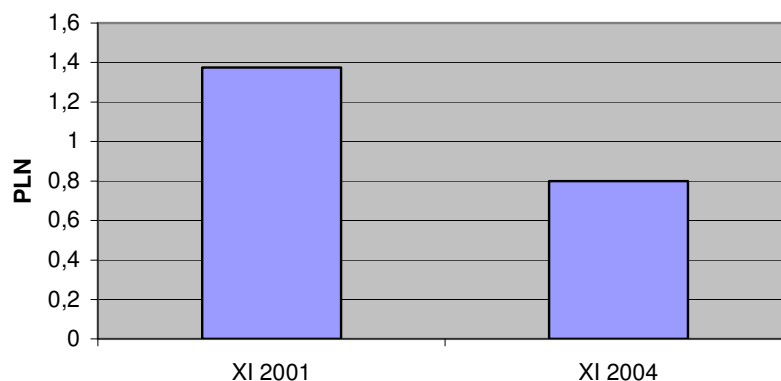
Zmiana średnich cen połączeń w Era Tak-Tak od 1998 r.



Przeciętne ceny połączeń w taryfach pre-paid (Polkomtel)

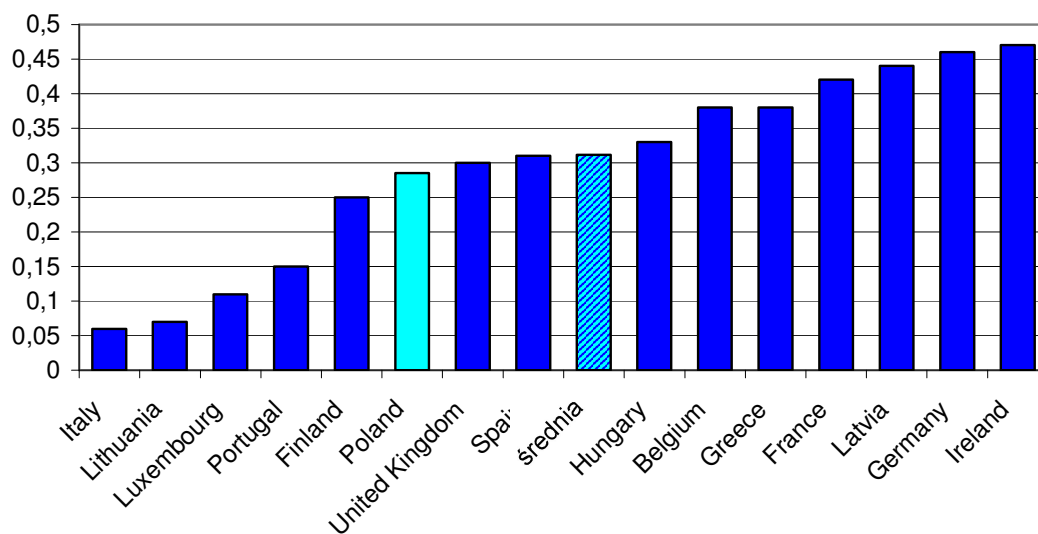


### Średnie ceny połączeń w taryfach pre-paid (Centertel)



Średnia cena jednogminutowego połączenia w systemie pre-paid w Europie wynosi 0,3€. Polska znajduje się nieco poniżej tej wartości. Średnia cen usług telefonii ruchomej w abonamentach pre-paid dla państw nowocłonkowskich UE jest bardzo podobna i wynosi 0,31€. Ceny ofert w systemie przedpłaconym w Polsce nieznacznie zawyżają stawki „starego” POPa. Po ich usunięciu z taryf uwzględnianych w średniej, pozycja Polski w rankingu wzrośnie o jeden punkt z ceną za minutę: 0,23 Euro.

### Ceny za min. połączenia pre-paid (w EURO)



Dane ITU i cenniki operatorów. Dla Polski były to: New POP; POP; Simplus; Tak-Tak; Heyah; Sami Swoi

Ceny na rynku telefonii komórkowej w grupie abonamentowej nie uległy znaczącym zmianom. Natomiast operatorzy utworzyli nowe taryfy z niższymi cenami. Taki mechanizm wynika ze specyfiki tego rynku, polegającej na tym, że większość umów zawierana jest na okres 2 lat i obniżanie cen, które klient jest zobligowany płacić, nie leży w interesie operatora.

Natomiast segment pre-paid odnotował bardzo gwałtowny spadek cen, wynikający w dużej mierze z wprowadzenia przez PTC nowej marki Heyah imitującej pojawienie się nowego taniego operatora.

## VII Dostęp do sieci Internet

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Infrastruktury z dnia 25 października 2004 r. w sprawie określania rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty rynek dostępu do sieci Internet został określony jedynie w zakresie wyrobów i usług telekomunikacyjnych koniecznych dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych do świadczenia usług na rzecz użytkowników końcowych, a więc wyłącznie na szczeblu hurtowym. Rozporządzenie wskazuje w tym zakresie rynek świadczenia usługi dostępu szerokopasmowego, w tym usługi szerokopasmowej transmisji danych.

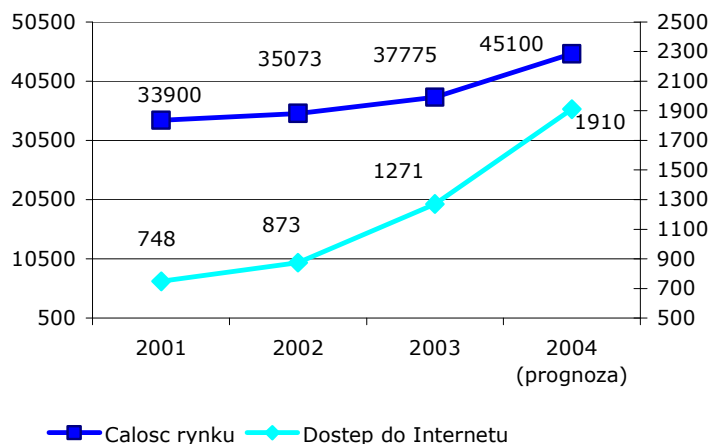
Kompetencje Prezesa URTiP w zakresie detalicznego rynku dostępu do Internetu są ograniczone i sprowadzają się w praktyce do oceny cenników i regulaminów TP S.A. w zakresie usługi powszechnej, która obejmuje swym zakresem komutowany dostęp do Internetu.

Dane zawarte w tej części raportu pochodzą głównie z opracowania „Analiza rynku usług dostępu do sieci Internet” przygotowanego na potrzeby URTiP przez firmę Badanie Statystyczne Rynku (bsr).

### Udział rynku dostępu do Internetu w całości rynku telekomunikacyjnego

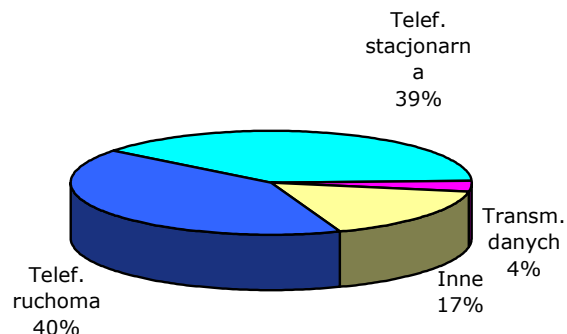
Wartość rynku telekomunikacyjnego i jego część, jaką stanowią usługi dostępu do Internetu przedstawia poniższy wykres (dane GUS).

*Wartość rynku usług i produktów telekomunikacyjnych w Polsce (w mln. PLN)*



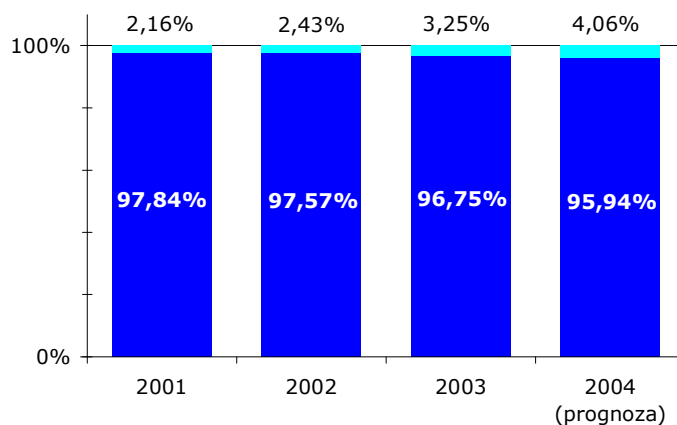


**Sektory rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2003r  
przedstawione ze względu na wartość**



W skład grupy określonej jako „Inne” wchodzi produkcja i sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego, prace instalacyjne i konstrukcyjne.

**Udział rynku dostępu do Internetu w Polsce w całości rynku**

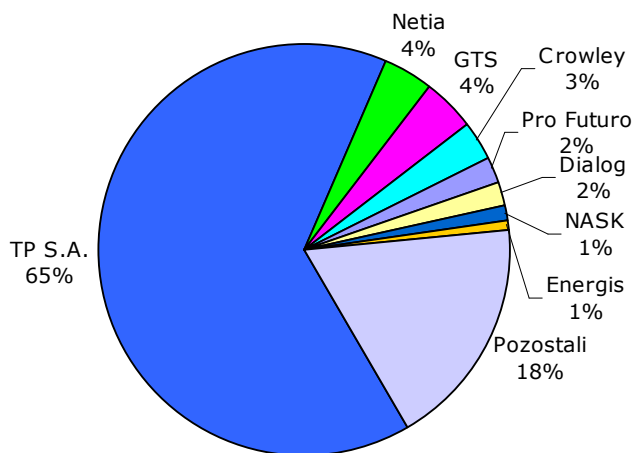


Wartość rynku dostępu do Internetu będzie dynamicznie rosła. Również będzie rósł udział dostępu do Internetu w całości rynku telekomunikacyjnego, ale w tym wypadku wzrost nie będzie już tak dynamiczny. Przyczyną tego stanu rzeczy jest równoległy wzrost wartości innych nowych rynków wchodzących w skład rynku telekomunikacyjnego, np. telefonii komórkowej.

## Najwięksi dostawcy usług dostępu do sieci Internet w Polsce

Najwięksi dostawcy usług dostępu do sieci Internet w Polsce posiadają udział w ok. 82% całego rynku.

*Podział rynku usług dostępu do sieci Internet w Polsce*



W grupie określonej na powyższym wykresie jako *Pozostali* znajdują się między innymi operatorzy telewizji kablowych czy sieci osiedlowych opartych na radiowym systemie dostępowym.

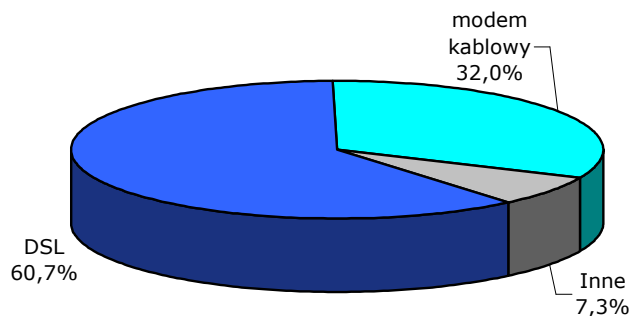
## Udział poszczególnych usług w rynku dostępu do Internetu

### Broadband – Internet szerokopasmowy

W tym wypadku za broadband przyjęto połączenie z Internetem w sposób stały o przepływności większej lub równej 128 kb/s.

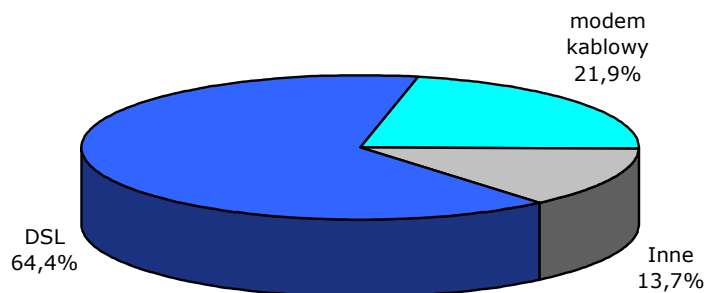
Udział poszczególnych usług w rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu w Unii Europejskiej przedstawia poniższy rysunek (dane z 3 kwartału 2004 roku).

### *Udział poszczególnych usług w rynku dostępu do Internetu w Unii Europejskiej*



W Polsce stosunek linii DSL do liczby linii opartych na modemie kablowym<sup>4</sup> i innych usług prezentuje poniższy rysunek (dane z 3 kwartału 2004 roku).

### *Udział poszczególnych usług w rynku dostępu do Internetu w Polsce*



W latach 2000 – 2003 znacznie większy udział w polskim rynku dostępu do Internetu posiadały telewizje kablowe. Jednak na skutek bardzo intensywnej kampanii Telekomunikacji Polskiej i promocji usługi Neostrada opartej na technologii DSL, znacznie wzrósł udział w rynku usług DSL, doprowadzając również nie tylko do arytmetycznego spadku udziałów TVK, ale także rzeczywistego spadku liczby użytkowników tych usług, poprzez przejmowanie przez TP S.A. części klientów korzystających z Internetu za pośrednictwem telewizji kablowych.

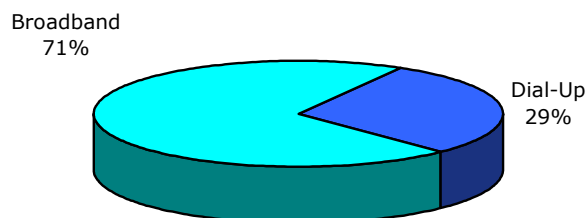
<sup>4</sup> Dotyczy dostępu do sieci Internet w telewizjach kablowych (TVK).

W grupie „Inne” znajdują się między innymi takie technologie jak sieci radiowe i małe sieci lokalne. Ekspansja tych usług nastąpiła na początku 2003 roku, kiedy były one doskonałą alternatywą dla dostępu wdzwanianego (dial-up) lub jeszcze drogiego DSL, czy dostępu w TVK. Jednak biorąc pod uwagę obecne niskie ceny i powszechną dostępność usług xDSL nie należy się spodziewać dalszej ekspansji tych usług, choćby ze względu na trudność w instalacji kabli (zgoda administracji budynków), ograniczenie zasięgiem kabli i radia, czy zakłócenia w transmisji radiowej.

### **Dial – up (wdzwaniany dostęp do Internetu)**

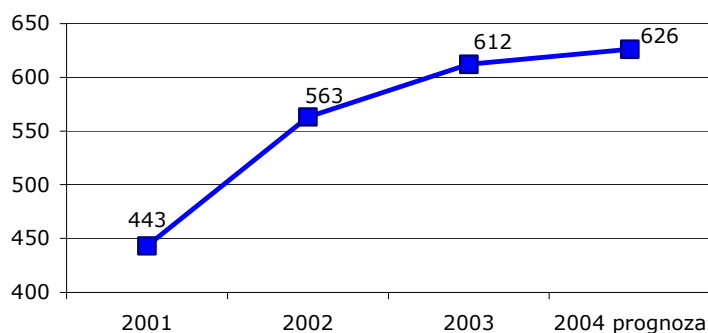
Dostęp wdzwaniany nadal jest bardzo popularną metodą uzyskiwania połączenia z Internetem.

#### *Dostęp wdzwaniany w stosunku do dostępu szerokopasmowego w Polsce*



Niewątpliwą zaletą dostępu wdzwanianego jest wyjątkowa łatwość uzyskania połączenia z siecią: wystarczy linia telefoniczna i modem. Nie ma konieczności wykupywania dodatkowych usług czy instalowania specjalnych urządzeń lub dodatkowych linii. Zapewne to generuje tak duży ruch w połączeniach dial-up. Jednak należy zauważyć, że liczba połączeń wdzwanianych spada w ostatnich latach, co jest silnie skorelowane z upowszechnieniem się usług szerokopasmowych.

*Liczba połączeń wdzwanianych do Internetu w Polsce (w mld.)*



Dla osób potrzebujących sporadycznego dostępu do sieci Internet lub na krótki czas (np. potrzebny na skorzystanie z poczty) dial-up nadal będzie godnym uwagi rozwiązaniem. Poza tym na niektórych obszarach nieposiadających jeszcze technicznych możliwości realizacji dostępu w innych technologiach, dial-up jest jedyną metodą skorzystania z zasobów Internetu.

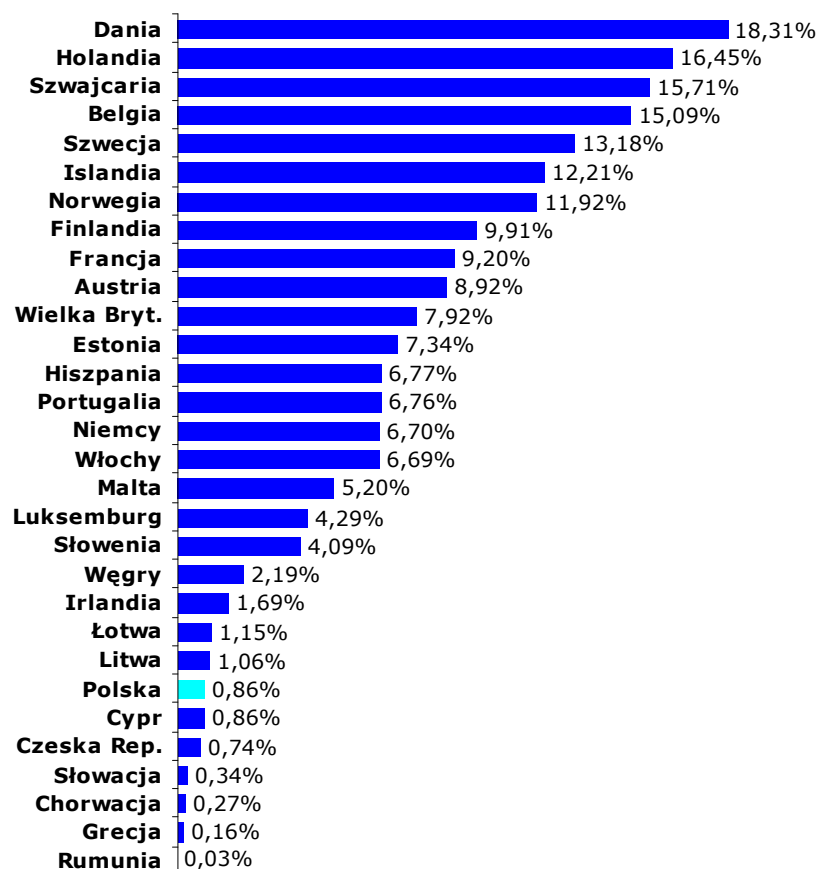
### **Penetracja**

Zgodnie z definicją penetracji stosunek linii dostępowych do liczby głównych linii telefonicznych nie powinien mieć zastosowania do badania dostępu do Internetu, ponieważ część technologii dostępowych nie wymaga posiadania przez użytkownika linii telefonicznych (np. radiowy system dostępowy czy modem kablowy).

Warto również skonstruować wskaźnik oparty na stosunku liczby osób korzystających z Internetu do liczby komputerów występujących w społeczeństwie.

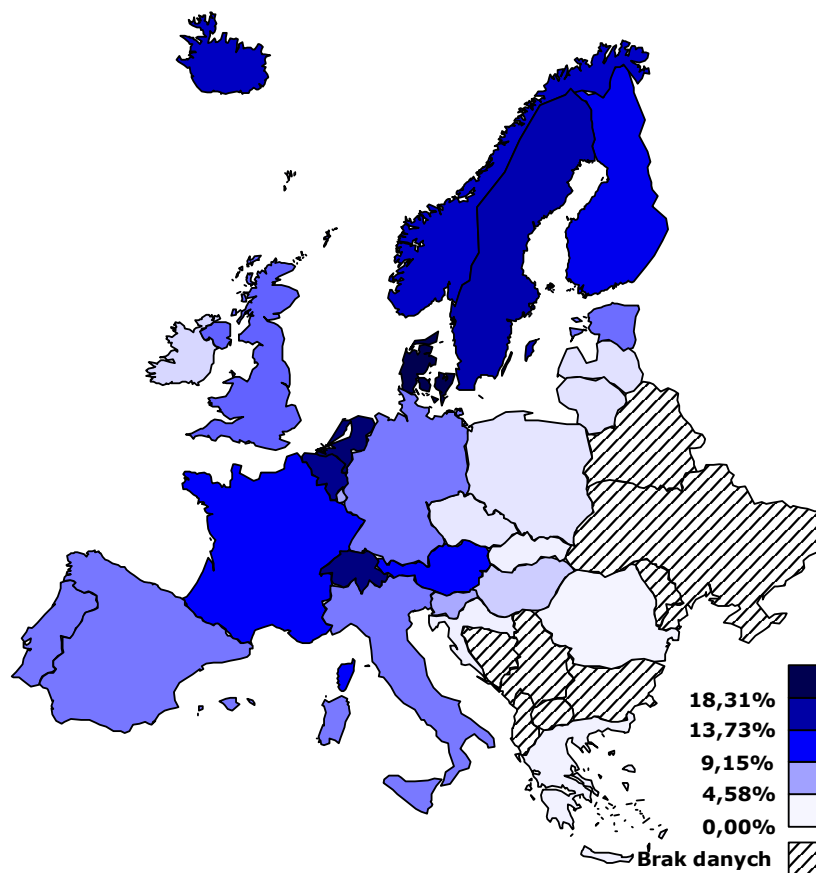
Penetracja rynku usług szerokopasmowych zostanie wyznaczona jako procent populacji posiadających łącze z Internetem.

**Wykres: Penetracja rynku usług szerokopasmowych jako procent populacji posiadającej łącza dostępne**



**Penetracja rynku usług szerokopasmowych w Europie.**

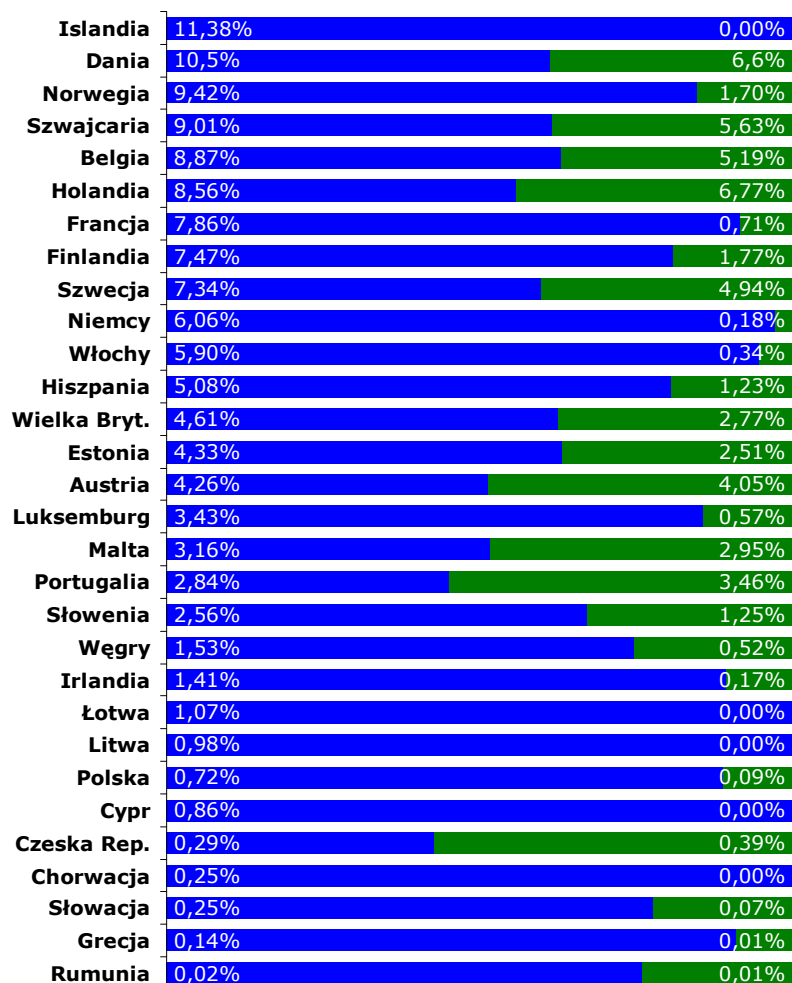
*Ciemniejszy kolor oznacza większy stosunek liczby linii do wielkości populacji*



Powyższa mapa wskazuje zależność wielkości penetracji od położenia geograficznego. Niższą penetrację mają państwa byłego bloku wschodniego – wyjątkiem jest Grecja.

Stosunek wielkości penetracji linii DSL do linii opartych na modemie kablowym przedstawia poniższy wykres.

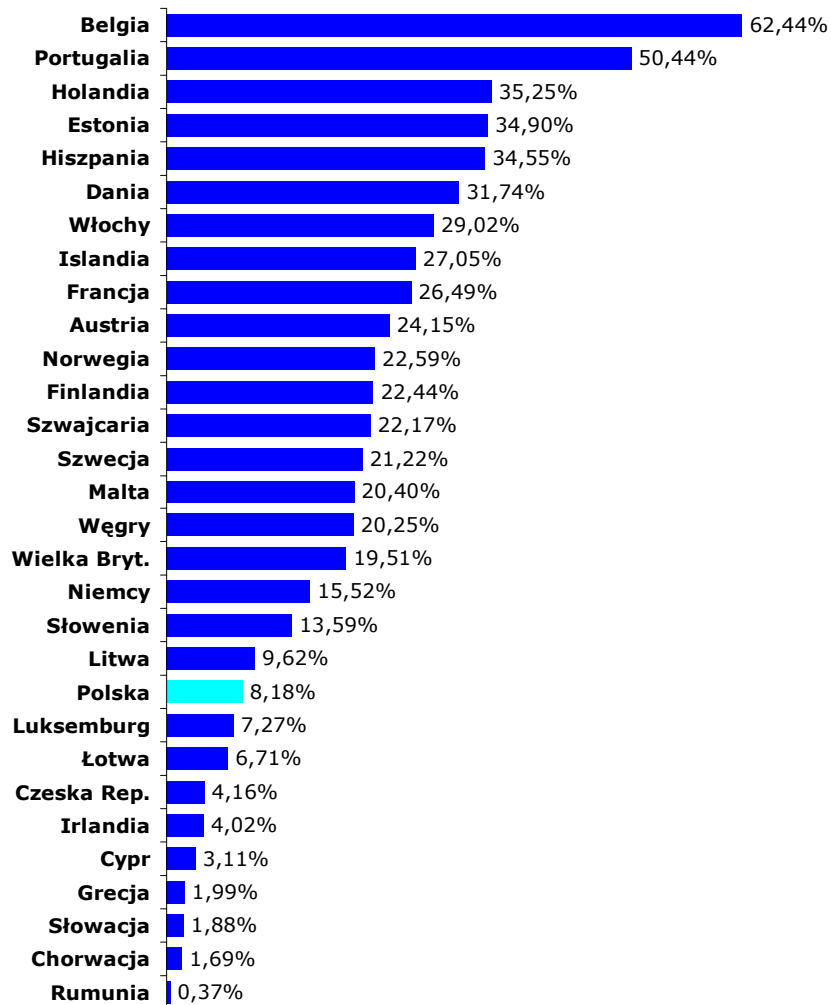
*Wielkość penetracji linii DSL i opartych na modemie kablowym*



Oceniając rynek dostępu do Internetu warto jest także zwrócić uwagę na liczbę komputerów osobistych w społeczeństwie i porównać ją z liczbą łączy z siecią Internet. Dzięki temu powstanie wskaźnik penetracji dostępu (nasylenia rynku) wśród tej części populacji, która może być nim potencjalnie zainteresowana.



*Penetracja liczona jako stosunek liczby komputerów do liczby łączy internetowych*



Jak widać na powyższym wykresie nieco ponad 8% Polaków posiadających komputer, posiada jednocześnie szerokopasmowe łącze z Internetem.

**Ceny dostępu do sieci Internet**

Do analizy wybrano cenniki największych operatorów świadczących usługi w opisywanych technologiach dostępu z dnia 01.11.2004r.:

DSL – TPSA, Dialog, Netia;

modem kablowy – UPC, Multimedia, Aster City, Toya;

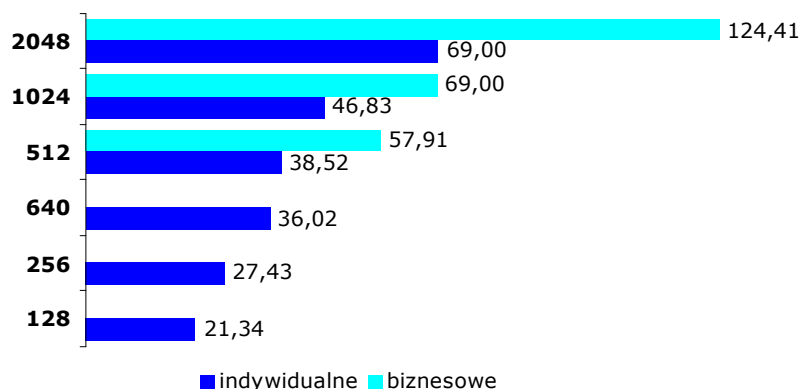
radiowy system dostępowy – Fast Net, Data Net, Provider s.c., Radionet Kraków, Radionet (usługa lepszy.net).

Wszystkie ceny wskazane poniżej podane są w Euro i zawierają podatek VAT. Kurs przeliczeniowy wg tabeli średnich kursów NBP nr 178/A/NBP/2004 z dn. 2004-09-10: wynosi 1€ = 4,4029PLN i jest stosowany w całej analizie.

### Technologia DSL

Poniższe zestawienie prezentuje średnie opłaty miesięczne (ceny) za dostępu do sieci Internet w technologii DSL na rynku polskim.

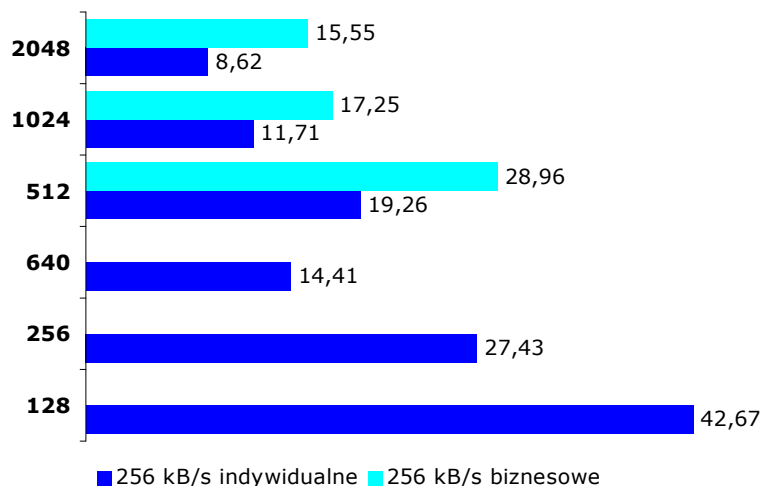
#### *Średnie ceny dostępu do sieci Internet w poszczególnych klasach przepływności łącza*



Dla umożliwienia dokonania porównań poniższe zestawienie prezentuje średnie ceny dostępu do Internetu w technologii DSL sprowadzone do przepływności 256Mb/s.

Średnie ceny dostępu do sieci Internet w poszczególnych klasach przepływności łącza, sprowadzone do 256 kb/s.

#### *Średnie ceny w przeliczeniu na przepływność 256Mb/s*



Jak można było oczekiwać przepływność w przeliczeniu na 256 kb/s jest tańsza w łączach o większej przepływności. Działa tu prosty mechanizm rynkowy – im więcej klient kupuje tym mniej płaci.

### Technologia oparta o modem kablowy

Oferta przepływności dostępu realizowanego przez modem kablowy jest na tyle zróżnicowana, że nie ma sensu z punktu widzenia statystyki, analizowanie ich oddzielnie.

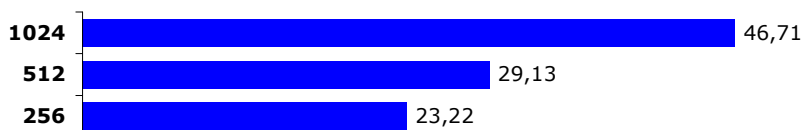
Dlatego też zostały stworzone grupy:

- 256 kb/s, w skład której wchodzi wszystkie przepływności od 128 kb/s do 256 kb/s;
- 512 kb/s, w skład której wchodzi wszystkie przepływności większe od 256 kb/s i niższe od 1024 kb/s;
- oparta na wartościach tylko z tej klasy.

W przypadku dostępu przez modem kablowy operatorzy TVK (za wyjątkiem jednego) nie stosują odrębnych cenników dla klientów biznesowych.

Poniższe zestawienie prezentuje średnie ceny dostępu do sieci Internet w technologii opartej na modemie kablowym, na rynku polskim w wyszczególnionych grupach.

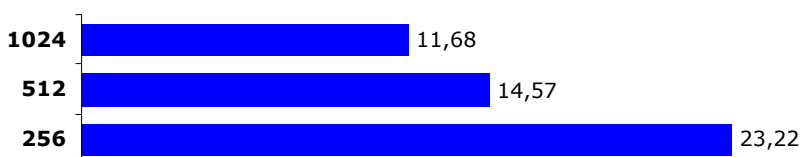
### *Średnie ceny dostępu do sieci Internet w poszczególnych klasach przepływności łącza*



Analogicznie jak dla technologii DSL, dla umożliwienia dokonania porównań poniższe zestawienie prezentuje średnie ceny dostępu do Internetu za pomocą modemu kablowego sprowadzone do przepływności 256Mb/s.

Średnie ceny dostępu do sieci Internet w poszczególnych klasach przepływności łącza, sprowadzone do 256 kb/s.

### *Średnie ceny w przeliczeniu na przepływność 256Mb/s*



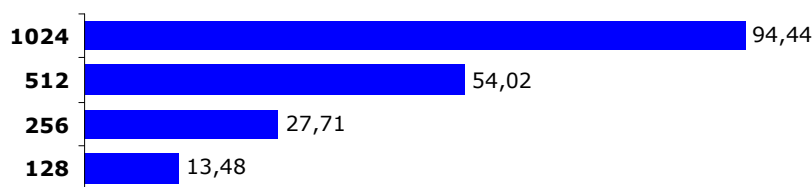
Podobnie jak dla dostępu w technologii DSL, i dla dostępu przez modem kablowy przepływność w przeliczeniu na 256 kb/s jest tańsza w łączach o większej przepływności.

### **Technologia oparta o dostęp radiowy (radiowy system dostępowy)**

W przypadku dostępu przez radiowy system dostępowy żaden z badanych operatorów nie stosuje odrębnych cenników dla klientów biznesowych.

Poniższe zestawienie prezentuje średnie ceny dostępu do sieci Internet w technologii radiowej (radiowy system dostępowy) na rynku polskim w wyszczególnionych grupach.

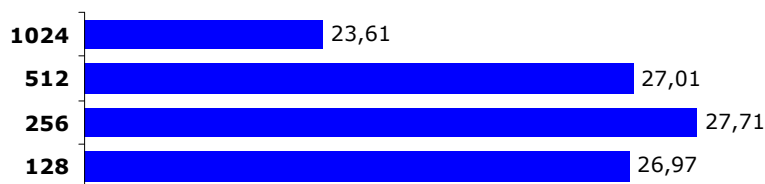
#### *Średnie ceny dostępu do sieci Internet w poszczególnych klasach przepływności łącza*



W wypadku powstających nowych technologii, szczególnie obciążonych dużymi kosztami przyłączeniowymi (urządzenia dostępowe po stronie klienta), zaskakują wysokie koszty świadczenia usług w tej technologii. Wy tłumaczeniem tego faktu może być łącze ograniczające przepustowość na drodze operator ↔ dostawca usług dla operatora. W wypadku sieci opartych na radiowym systemie dostępowym, które są małymi sieciami dostępowymi, ich operatorzy często budują je na przepustowości zewnętrznej sieci 2Gb/s lub nawet 1Gb/s, przez co muszą ograniczać transfer abonentów sieci.

Analogicznie jak dla technologii DSL i dostępu przez modem kablowy, dla umożliwienia dokonania porównań poniższe zestawienie prezentuje średnie ceny dostępu do Internetu przez radiowy system dostępowy zostały sprowadzone do przepływności 256Mb/s.

#### *Średnie ceny w przeliczeniu na przepływność 256Mb/s*

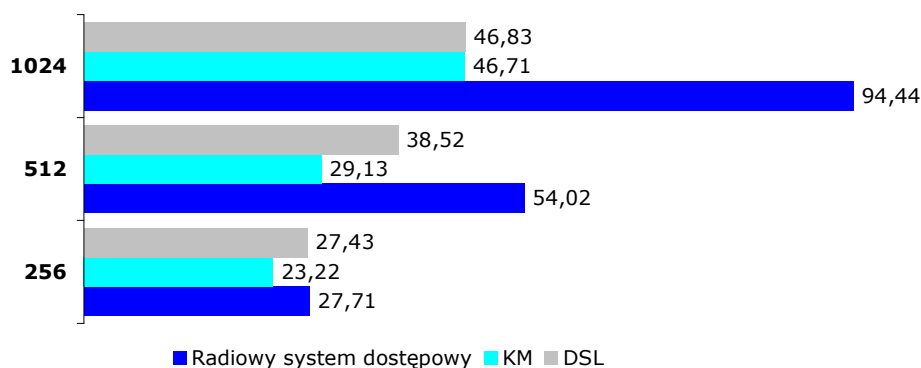


W przypadku dostępu przez radiowy system dostępowy rozkład średnich cen w sprowadzonych do przepływności 256 kb/s nie jest już tak oczywisty jak w dwóch poprzednich technologiach. Najdroższym dostępem w przeliczeniu na przesyłane bity okazała się przepustowość 256 kb/s. Wynika to z faktu, że przepustowość 256 kb/s jest najczęściej oferowana i wielu operatorów nie posiada w swoich ofertach innych prędkości, co powoduje ustalanie ceny za tę przepustowość na wyższym poziomie, niż miałyby to miejsce w przypadku, kiedy operator posiadałby szerszą ofertę.

### Zestawienie wspólne (DSL, modem kablowy, radiowy system dostępowy)

Porównanie średnich cen w trzech technologiach dostępu na rynku polskim prezentuje poniższe zestawienie. Porównanie zostało ograniczone tylko do powtarzających się klas przepływności łącza.

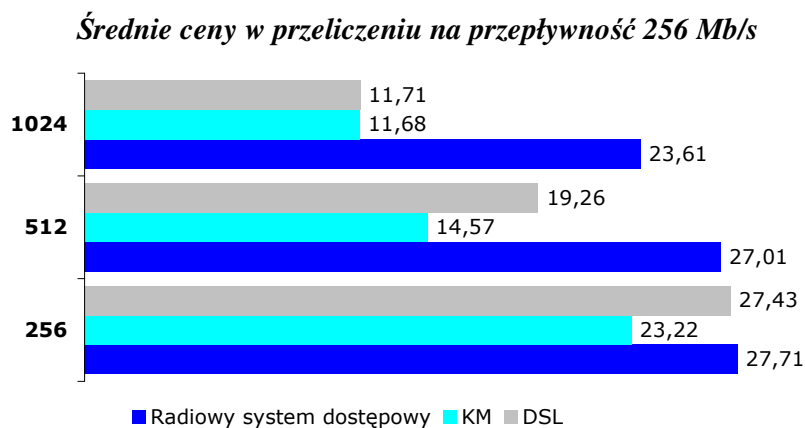
*Porównanie średnich cen dla technologii dostępowych*



Najtańszy jest dostęp przez modem kablowy. Niemniej należy pamiętać, że powyższe zestawienia nie uwzględniają abonamentu za samą telewizję kablową, której podłączenie jest niezbędne do korzystania z dostępu do Internetu.

Wysokie koszty ponosi obecnie użytkownik wybierający dostęp radiowy. Wysokie ceny w tej technologii może tłumaczyć częsty brak konkurencji na obszarach objętych tą usługą - np. na terenach wiejskich, gdzie nie ma instalacji TVK, a starego typu centrale telefoniczne uniemożliwiają skorzystanie z technologii DSL.

Analogicznie jak przy odrębnym prezentowaniu technologii poniższe zestawienie prezentuje średnie ceny dostępu do Internetu sprowadzone do przepływności 256 Mb/s.



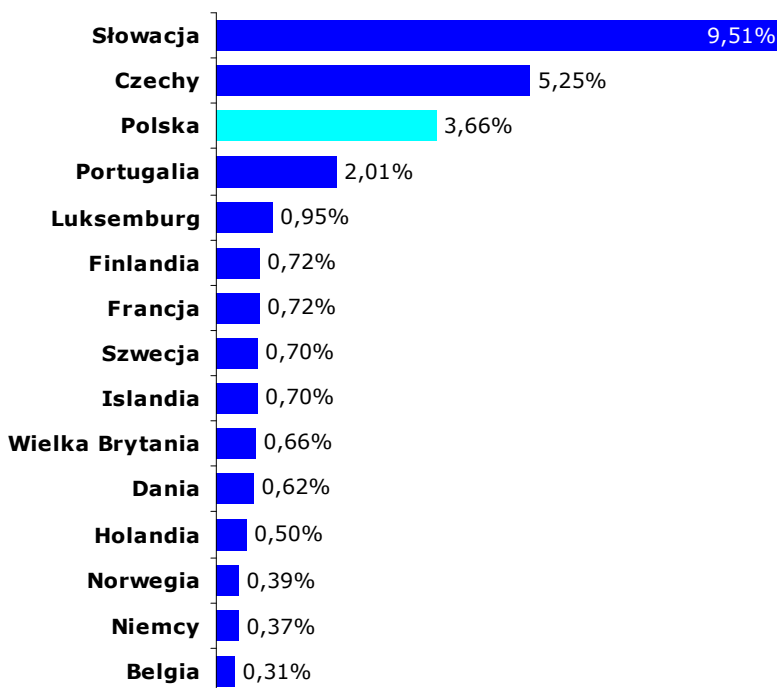
### **Ceny w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w Polsce na tle Unii Europejskiej**

Ceny przedstawione w wartości nominalnej, jak w poprzednim rozdziale, nie są w pełni porównywalne. Aby uzyskać w pełni porównywalne zestawienie średnie ceny na rynku dostępu do Internetu zostaną podzielone przez średnie wynagrodzenie w danym państwie.

W tym zestawieniu podział na technologie zostanie zarzucony – średnie ceny zostaną wyznaczone również w oparciu o technologie.

Ze względu na brak danych w Eurostat, zrezygnowano z umieszczenia w zestawieniu następujących państw: Austria, Irlandia, Włochy. Niemniej nie zakłóci to porównania Polski z pozostałą częścią Europy.

*Średnie ceny dostępu do Internetu w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia*



Średni koszt dostępu do Internetu w Polsce obciąża przeciętne wynagrodzenie w 3,66%. Najwyższe koszty dostępu do Internetu występują w państwach byłego bloku wschodniego. Przyczyną są niskie zarobki, przy stosunkowo wysokich kosztach dostępu.

Liberalizacja rynku zniosła bariery ograniczające wejście nowych drobnych przedsiębiorców chcących świadczyć usługi dostępu do sieci Internet. Żaden z tych drobnych operatorów sam w sobie nie stanowi poważnej konkurencji dla dużych przedsiębiorców, ale jest ich na tyle wiele, że nawet najwięksi operatorzy zostali zmuszeni do obniżenia cen i szerszego promowania swoich usług aby nie stracić udziałów w rynku.

Na rozwój rynku dostępu do Internetu i stałe obniżanie cen ma również wpływ rozwój i upowszechnianie się nowych technologii dostępowych, takich jak na przykład radiowy system dostępowy.

## VIII Dzierżawa łączy

Zgodnie z definicją, która była zawarta w ustawie z dnia 21 lipca 2000 roku Prawo telekomunikacyjne, dzierżawa łączy telekomunikacyjnego polegała na zapewnianiu możliwości transmisji sygnałów pomiędzy określonymi punktami sieci telekomunikacyjnej, bez komutacji wykonywanej na żądanie użytkownika lub przez niego nadzorowanej i z zachowaniem tej samej postaci sygnałów: wejściowego i wyjściowego.

Do 2004 roku warunki świadczenia usług telekomunikacyjnych dzierżawy łączy regulowała ustawa z dnia 21 lipca 2000 roku Prawo telekomunikacyjne. Nowelizacja ustawy z dnia 22 maja 2003 roku zmieniła niektóre zasady działania przedsiębiorców telekomunikacyjnych, którzy świadczyli usługę dzierżawy łączy oraz zmieniony został charakter tej usługi. Nowelizacja ta wyróżniła dwa rodzaje świadczenia usług dzierżawy łączy: abonencki i operatorski.

Wariant abonencki był oparty na regulacjach świadczenia usług podobnych do regulacji świadczenia usług powszechnych. W wariacie tym był obowiązek zatwierdzania cennika usług dzierżawy łączy świadczonych przez operatora posiadającego dominującą pozycję na rynku przez Prezesa URTiP.

Wariant operatorski bazował na przepisach, które określały prawne warunki łączenia sieci, co powodowało, że zasady świadczenia tych usług oparte były na regule interkonektowej. Ten wariant świadczenia usług wymagał opracowania oferty ramowej, której zasady tworzenia regulowała ustawa z dnia 22 maja 2003 roku Prawo telekomunikacyjne.

Rozporządzenie Ministra Infrastruktury w sprawie usług dzierżawy łączy telekomunikacyjnych z dnia 29 kwietnia 2004 roku określało minimalny zestaw rodzajów łączy telekomunikacyjnych, jaki powinien być oferowany przez operatora o znaczącej pozycji rynkowej w zakresie usług dzierżawy łączy telekomunikacyjnych wraz z odpowiednimi wymaganiami techniczno-eksploatacyjnymi. Zawierało ono również minimalny zakres oferty, jaką musiał opracować operator o pozycji dominującej w zakresie świadczenia usługi dzierżawy łączy, określającej ramowe warunki zawierania z innymi operatorami umów o świadczenie usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych.



W związku z wejściem w życie ustawy z dnia 16 lipca 2004 roku Prawo telekomunikacyjne rozpoczęły się prace nad nowym rozporządzeniem w sprawie minimalnego zestawu łączy dzierżawionych, aby określić zestaw łączy wraz z wymaganiami technicznymi, jakie musi oferować przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji na rynku telekomunikacyjnym w Polsce. Do końca 2004 roku prace te nie zakończyły się.

Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 25 października 2004 roku określiło rynki właściwe podlegające analizie, a następnie regulacji, przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty. Wśród tych rynków zostały wydzielone trzy rynki dzierżawy łączy. W zakresie rynku detalicznego określono rynek świadczenia usługi zapewnienia części lub całości minimalnego zestawu łączy dzierżawionych o przepływnościach do 2 Mb/s włącznie. Na rynku hurtowym dzierżawy łączy telekomunikacyjnych określone zostały dwa rynki: rynek świadczenia usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy oraz rynek świadczenia usługi dzierżawy odcinków łączy niebędących zakończeniami łączy.

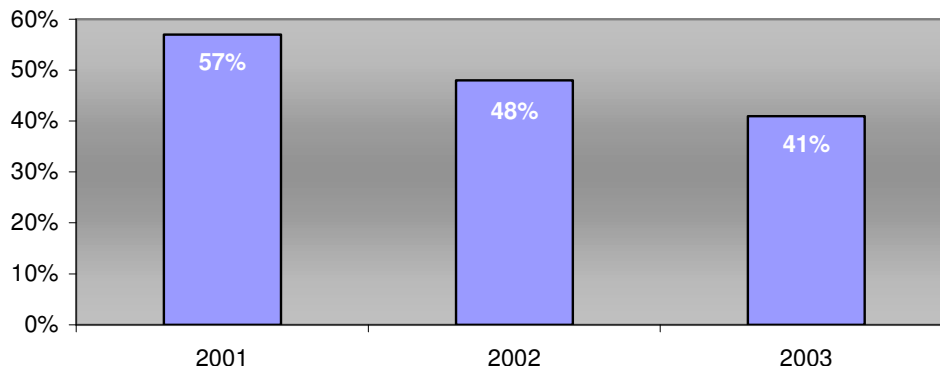
W 2004 roku rozpoczęły się także prace nad ofertą ramową na świadczenie usługi hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych przez operatora o dominującej pozycji na rynku. Wprowadzenie ww. oferty planowane jest na 2005 rok.

### **Struktura rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych**

Poniżej przedstawione zostały najważniejsze dane, jakimi charakteryzował się rynek dzierżawy łączy telekomunikacyjnych w Polsce od 2001 do 2004 roku.

W porównaniu do roku 2001 w 2002 udział Telekomunikacji Polskiej S.A. w rynku dzierżawy łączy zmniejszył się z 57% do 48%, co stanowiło 9-cio procentowy spadek w ciągu jednego roku. W roku 2003 udział TP ww. rynku wynosił 41%, czyli spadek wyniósł 8% w porównaniu do roku poprzedniego.

**Procentowy udział TP S.A. w rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych ze względu na przychody w latach 2001-2003**



Źródło: formularze informacyjne URTiP

Łączne przychody z rynku usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych w 2002 roku wzrosły o ok. 50 mln złotych, a w roku 2003 zmniejszyły się o ok. 33 mln złotych. W porównaniu do roku 2001 wzrosła liczba operatorów, którzy oferowali usługę dzierżawy łączy. W 2002 roku było 79 operatorów działających na rynku dzierżawy łączy, a w roku 2003 było ich już 90. Natomiast w roku 2001 liczba operatorów działających na ww. rynku wynosiła 59. Oznacza to, że zwiększenie się liczby operatorów działających na rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych wpłynęło na zmniejszenie się udziału Telekomunikacji Polskiej S.A. w rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych.<sup>5</sup>

Przedstawione poniżej dane pochodzą od 44 przedsiębiorców telekomunikacyjnych świadczących usługę dzierżawy łączy telekomunikacyjnych, którzy do chwili publikacji Raportu nadesłali formularze informacyjne URTiP za 2004 rok. Dane te nie oddają w pełni kształtu rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych, gdyż dla porównania w roku 2003 na polskim rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych działało 90 przedsiębiorców telekomunikacyjnych, świadczących ww. usługę. Nie można zatem w chwili obecnej dokonać porównania danych za rok 2004 z danymi z lat ubiegłych, ponadto poniższe dane za rok 2004 mają charakter szacunkowy.

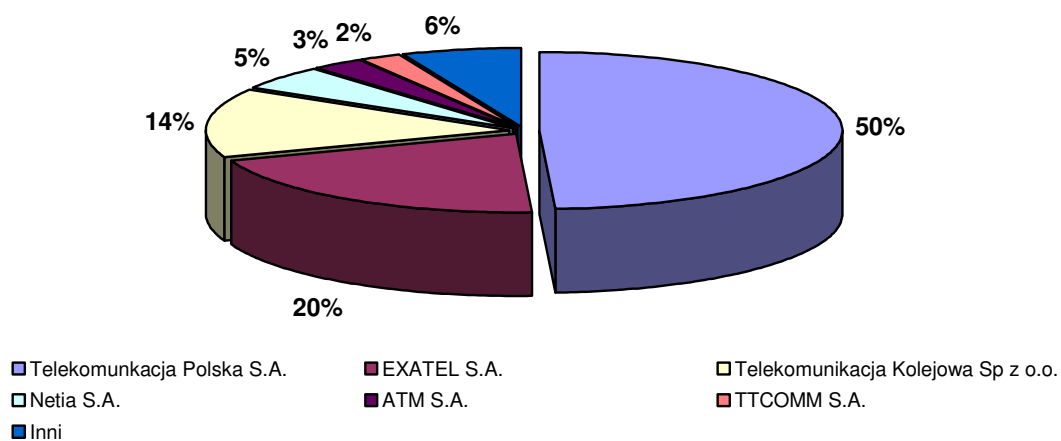
W 2004 roku przychody z tytułu dzierżawy łączy wyniosły ponad 450 mln złotych. Sześciu operatorów oferujących usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych osiągnęło przychody powyżej 10 mln złotych.

<sup>5</sup> Źródło: formularze informacyjne URTiP z lat 2001 i 2002

Operatorami tymi byli:

- Telekomunikacja Polska S.A.
- EXATEL S.A.
- Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.
- Netia S.A.
- ATM S.A.
- TTCOMM S.A.

**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych ze względu na przychody w 2004 roku**



Źródło: formularze informacyjne URTiP

## Szczegółowa charakterystyka rynku dzierżawy łączy w 2004 roku

### Łącza analogowe

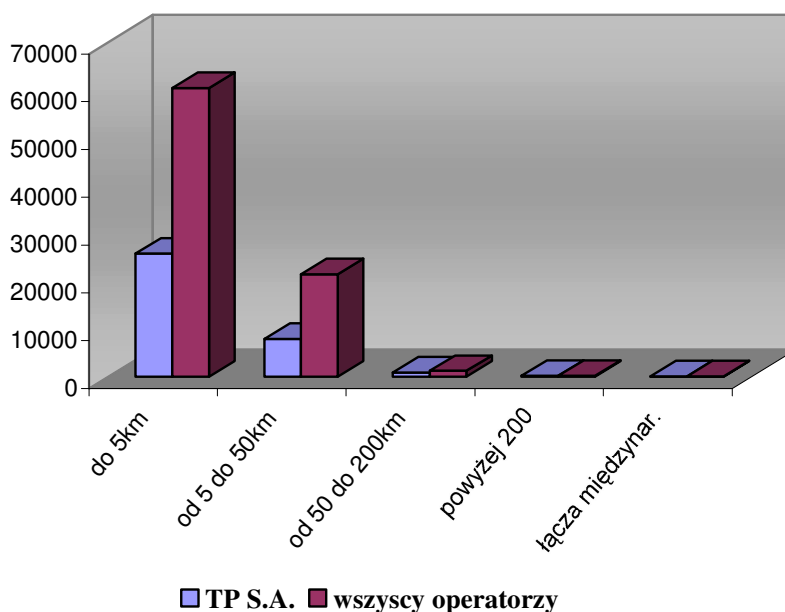
W porównaniu do roku 2003 Telekomunikacja Polska S.A. zwiększyła w 2004 roku liczbę łączy analogowych o około 69%.

*Tabela: Liczba łączy analogowych w 2004 roku*

	Ogółem	O długości do 5 km	O długości od 5 do 50 km	O długości od 50 do 200 km	O długości powyżej 200 km	Międzynarodowych
TP S.A.	34 822	25 778	7 941	869	181	53
Wszyscy	82 287	60 446	21 447	1 216	197	53

Źródło: formularze informacyjne URTiP

**Liczba analogowych łączy dzierżawionych w 2004 roku**

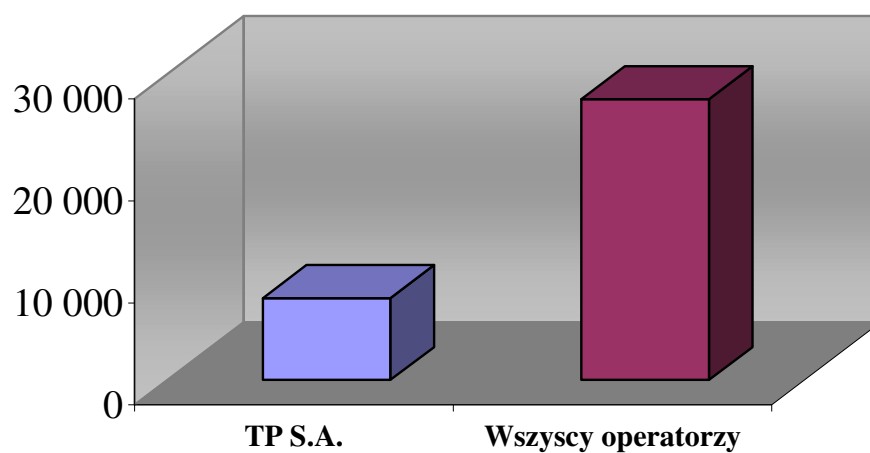


Źródło: formularze informacyjne URTiP

### Łącza cyfrowe

Liczba wszystkich łączy cyfrowych w 2004 roku wynosiła 27 540, z czego 8 038 należało do TP S.A. W porównaniu do roku 2003 liczba łączy cyfrowych należących to TP S.A. wzrosła o około 36%.

**Liczba cyfrowych łączy dzierżawionych  
w 2004 roku**



Źródło: formularze informacyjne URTiP

## Struktura rynku łączy cyfrowych – w zależności od przepustowości

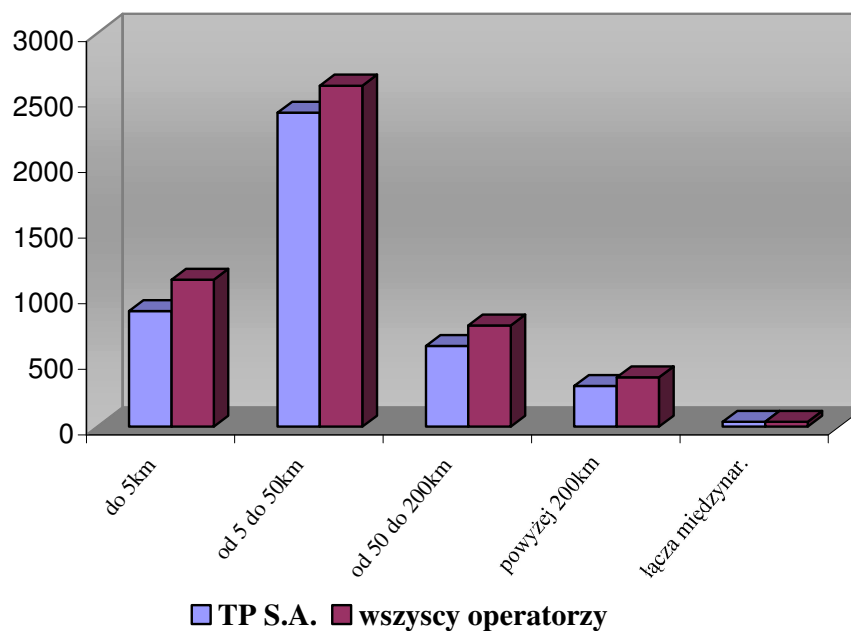
### Łącza cyfrowe o przepustowości 64 kb/s

*Tabela: Liczba łączy cyfrowych o przepustowości 64 kb/s w 2004 roku*

	O długości do 5 km	O długości od 5 do 50 km	O długości od 50 do 200 km	O długości powyżej 200 km	Międzynarodowych
TP S.A.	881	2 394	614	309	36
Wszyscy	1 119	2 600	771	376	37

Źródło: formularze informacyjne URTiP

### Liczba łączy cyfrowych 64 kbit/s w 2004 roku



Źródło: formularze informacyjne URTiP

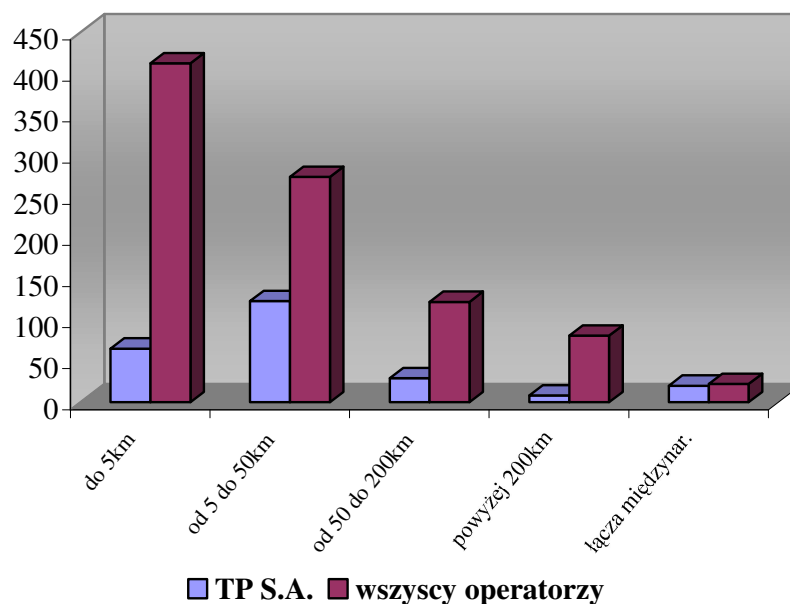
## Łącza cyfrowe o przepustowości n\*64 kb/s

*Tabela: Liczba łączy cyfrowych n\*64 kb/s w 2004 roku*

	O długości do 5 km	O długości od 5 do 50 km	O długości od 50 do 200 km	O długości powyżej 200 km	Międzynarodowych
TP S.A.	65	123	29	8	20
Wszyscy	412	274	122	81	22

Źródło: formularze informacyjne URTiP

### Liczba łączy cyfrowych n\*64 kbit/s w 2004 roku



Źródło: formularze informacyjne URTiP

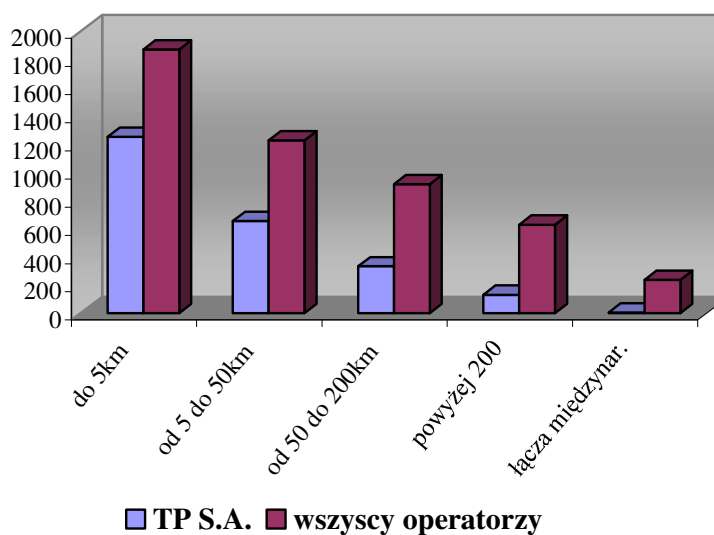
## Łącza cyfrowe o przepustowości 2 Mb/s

*Tabela: Liczba łączy cyfrowych o przepustowości 2 Mb/s w 2004 roku*

	O długości do 5 km	O długości od 5 do 50 km	O długości od 50 do 200 km	O długości powyżej 200 km	Międzynarodowych
TP S.A.	1 250	654	332	131	4
Wszyscy	1 871	1 226	916	628	234

Źródło: formularze informacyjne URTiP

### Liczba łączy cyfrowych o przepustowości 2 Mbit/s w 2004 roku



Źródło: Formularze Informacyjne URTiP



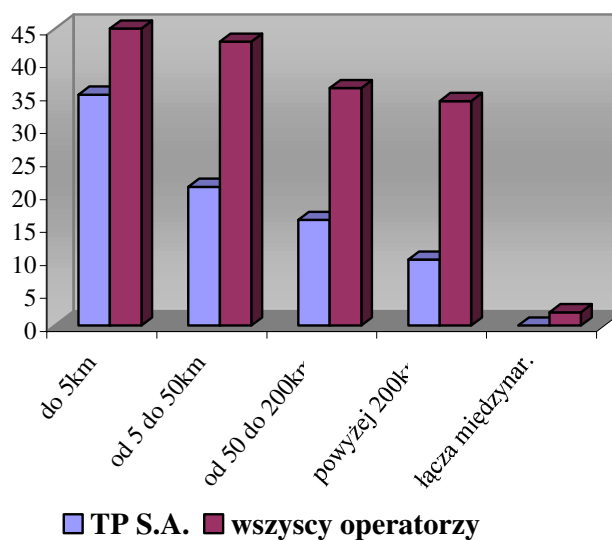
## Łącza cyfrowe o przepustowości od 2 do 34 Mb/s

*Tabela: Liczba łączy cyfrowych o przepustowości od 2 do 34 Mb/s w 2004 roku*

	O długości do 5 km	O długości od 5 do 50 km	O długości od 50 do 200 km	O długości powyżej 200 km	Międzynarodowych
TP S.A.	35	21	16	10	0
Wszyscy	45	43	36	34	2

Źródło: formularze informacyjne URTiP

### Liczba łączy cyfrowych od 2 do 34 Mbit/s w 2004 roku



Źródło: formularze informacyjne URTiP

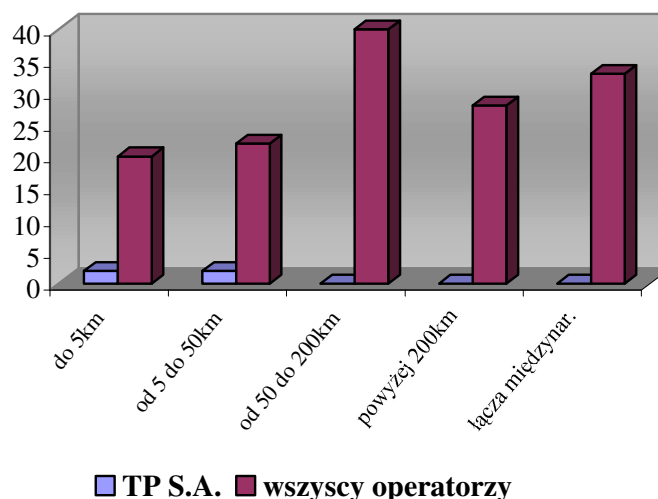
## Łącza cyfrowe o przepustowości powyżej 34 Mb/s

**Tabela: Liczba łączy cyfrowych o przepustowości powyżej 34 Mb/s w 2004 roku**

	O długości do 5 km	O długości od 5 do 50 km	O długości od 50 do 200 km	O długości powyżej 200 km	Międzynarodowych
TP S.A.	2	2	0	0	0
Wszyscy	20	22	40	28	33

Źródło: formularze informacyjne URTiP

## Liczba łączy cyfrowych o przepustowości większej niż 34 Mbit/s w 2004 roku



Źródło: formularze informacyjne URTiP

## Zestawienie porównawcze

**Tabela: Liczba punktów końcowych łączy analogowych oraz punktów końcowych ekwiwalentnych dla łączy 64 kb/s w 2004 roku**

		krajowych	międzynarodowych
Liczba punktów analogowych	Wszyscy	194 090	53
	TP S.A.	69 538	53
Liczba punktów cyfrowych	Wszyscy	1 512 114	233 410
	TP S.A.	263 114	262

Źródło: formularze informacyjne URTiP

Z powyższych danych wynika, iż TP S.A., która decyzją Prezesa URTiP z dnia 31 grudnia 2001 roku została uznana za operatora o dominującej pozycji na krajowym rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych, zmniejszyła swój udział w ww. rynku na przestrzeni ostatnich lat. Telekomunikacja Polska zanotowała również spadek w przychodach z usługi dzierżawy łączy. W ubiegłym roku wyniósł on 10% w porównaniu do roku 2003. W latach 2002 i 2003 spadek ten wyniósł ok. 15%.

W porównaniu do 2003 roku Telekomunikacja Polska S.A. zwiększyła liczbę łączy analogowych o ok. 59%. W 2004 roku udział TP S.A. w rynku dzierżawy łączy analogowych kształtował się na poziomie ok. 42% i zwiększył się on w porównaniu do 2003 roku, gdy wynosił ok. 30%.

W segmencie łączy cyfrowych TP S.A. posiadała największe udziały w rynku łączy o przepustowościach od 64 kbit/s do 34 Mb/s i długości do 50 km. Świadczyć to może, iż operator ten posiada rozbudowaną sieć łączy o krótkich odległościach.

W 2004 roku doszło do połączenia dwóch spółek telekomunikacyjnych, TEL-ENERGO oraz TELBANKU, w skutek czego powstało nowe przedsiębiorstwo telekomunikacyjne pod nazwą EXATEL, które w 2004 roku miało udział w rynku usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych na poziomie 20%. Połączenie tych dwóch przedsiębiorstw telekomunikacyjnych umożliwiło poszerzenie ich oferty produktowej oraz zwiększenie potencjału technologicznego i ludzkiego. Dzięki temu spółka wkroczyła w nowe obszary działalności teleinformatycznej jako poważny partner biznesowy. Trzeci co do wielkości udziału w ww. rynku przedsiębiorca telekomunikacyjny, jakim jest Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o., w porównaniu do roku 2003 nieznacznie zmniejszył swe przychody z usługi dzierżawy łączy w 2004 roku.

Przedstawione powyżej dane mogą świadczyć o tym, iż udział Telekomunikacji Polskiej w rynku usługi dzierżawy łączy będzie się stopniowo zmniejszał na skutek zwiększającej się konkurencji na przedmiotowym rynku.

## IX Współpraca międzyoperatorska

Rynek połączeń międzyoperatorskich w Polsce zaczął się kształtować jeszcze przed wejściem w życie ustawy Prawo Telekomunikacyjne z dnia 21 lipca 2000 roku. Pierwsza umowa o połączeniu sieci (dotycząca usług połączeń międzyoperatorskich)<sup>6</sup> została zawarta już w 1994 roku. Stronami przedmiotowej umowy były: Telekomunikacja Polska S.A. (lub TP S.A.) i Telefony Brzeskie S.A. Przedmiotowa umowa została zawarta w oparciu o przepisy prawne określone w decyzji Ministra Łączności nr 9 z dnia 18 lutego 1994 roku, określającej zasady przyłączania sieci niezależnych operatorów lokalnych do sieci TP S.A., wraz z zasadami rozliczeń. W odniesieniu do rozliczeń operatorów lokalnych sieci telefonicznych z tytułu ruchu lokalnego zastosowano zasadę “zafakturuj i zatrzymaj” (*bill-and-keep*), w wymianie ruchu międzystrefowego (*long distance*) zastosowano podział przychodów oraz asymetrię rozliczeń (rozliczenia tylko z tytułu ruchu wychodzącego od operatora lokalnego). Na powyższych zasadach Telekomunikacja Polska S.A. zawarła z operatorami działającymi na rynku polskim jeszcze 54 umowy.

Wejście w życie ustawy Prawo Telekomunikacyjne miało na celu umożliwienie powstania i rozwoju w pełni konkurencyjnego rynku usług telekomunikacyjnych. Rynek telekomunikacyjny został podzielony na rynek hurtowy<sup>7</sup> i rynek detaliczny<sup>8</sup>. Wyodrębnienie obu rynków pozwoliło zobaczyć, że znakomita większość warunków ograniczających konkurencję dotyczy rynku hurtowego, mając bezpośredni wpływ na warunki podaży na rynku usług detalicznych.

W związku z powyższym zaistniała konieczność poddania powstającego rynku hurtowego przejściowej regulacji, aż do chwili zaistnienia możliwości samoistnego jego rozwoju.

---

<sup>6</sup> *Usługi połączeń międzyoperatorskich* to takie, dzięki którym podmioty będące operatorami dokonują, na podstawie umów technicznych i handlowych, połączenia sieci tak by klienci jednej z sieci mogli mieć dostęp do klientów/usług innych sieci.

<sup>7</sup> *Rynek usług hurtowych* obejmuje usługi łączności elektronicznej świadczone dla odbiorcy hurtowego na rynku usług telekomunikacyjnych i kształtuje się następująco: usługi połączeń międzyoperatorskich i dostępu do sieci dla połączeń telefonicznych wykonywanych w sieciach stacjonarnych (inicjowanie, zakańczanie i tranzyt), usługi połączeń międzyoperatorskich i dostępu do sieci dla połączeń telefonicznych wykonywanych w sieciach komórkowych (inicjowanie, zakańczanie i tranzyt), usługi pełnego (współdzielonego) dostępu do pętli abonenckiej, hurtowe usługi dostępu szerokopasmowego, dzierżawa łączy w sieciach szkieletowych i odcinkach końcowych sieci oraz transmisja drogą rozsiewczą.

<sup>8</sup> *Rynek usług detalicznych* obejmuje usługi łączności elektronicznej, które kierowane są do konsumentów końcowych – tak indywidualnych jak i biznesowych. Usługi te to przede wszystkim świadczenia podstawowe w telefonii, czyli dostęp do sieci stacjonarnej, usługi telefoniczne miejscowe i krajowe, usługi międzynarodowe oraz dzierżawa łączy.

Jednym z głównych rynków hurtowych poddanych regulacji był rynek współpracy międzyoperatorskiej, a w związku z tym w ustawie określono zasady łączenia sieci telekomunikacyjnych i współpracy operatorów. Określono również zasady ustanawiania operatora dominującego na rynku współpracy międzyoperatorskiej oraz zasady ustalania opłat z tytułu wzajemnego korzystania z połączonych sieci telekomunikacyjnych przez operatorów zawierających umowy międzyoperatorskie (o połączeniu sieci lub o współpracy).

Dzięki wprowadzeniu powyższych regulacji już w dniu 18 maja 2001 roku została zawarta pierwsza umowa o połączeniu sieci<sup>9</sup>, w której zasady rozliczeń za wzajemne korzystanie z połączonych sieci ustalono w oparciu o stawki rozliczeniowe (w gr za minutę połączenia). Stronami przedmiotowej umowy były Telekomunikacja Polska S.A. i Netia 1 Sp. z o.o. Do końca 2003 roku Telekomunikacja Polska S.A. zawarła ok. 30 umów o połączeniu sieci lub o współpracy międzyoperatorskiej, w których zasady rozliczeń zostały oparte na stawkach rozliczeniowych.

Obowiązująca od 3 września 2004 r. ustawa Prawo telekomunikacyjne przewiduje określone obowiązki w zakresie współpracy międzyoperatorskiej oraz kompetencje Prezesa URTiP w tym względzie.

Stosownie do Prawa telekomunikacyjnego, określenie warunków umów o dostępie telekomunikacyjnym może nastąpić w granicach swobody umów, na podstawie wzajemnego porozumienia stron (operatorów) co do treści umowy. Każdy operator publicznej sieci telekomunikacyjnej (niezależnie od posiadanej pozycji rynkowej) jest przy tym obligowany przez ustawę Prawo telekomunikacyjne do prowadzenia negocjacji w sprawie zawarcia umowy o dostępie telekomunikacyjnym. Uchylenie się przez operatora od prowadzenia negocjacji może być podstawą do interwencji Prezesa URTiP – na wniosek operatora - w sprawie określenia warunków współpracy.

Prezes URTiP może na wniosek operatora lub z urzędu interweniować w proces negocjacji umów o dostępie telekomunikacyjnym w następujący sposób:

a/ określając termin zakończenia negocjacji w sprawie określenia warunków umów o dostępie telekomunikacyjnym – nie dłuższy niż 90 dni;

---

<sup>9</sup> Połączenie sieci następuje poprzez Punkt Styku Sieci (PSS), który określa się jako fizyczne miejsce łączenia dwóch sieci. W zależności od poziomu, na którym ma miejsce wspomniane połączenie sieci, można wyróżnić: połączenie sieci na poziomie lokalnym, z tranzytem pojedynczym i tranzytem podwójnym.

b/ rozstrzygając – w przypadku niepodjęcia negocjacji, odmowy dostępu telekomunikacyjnego przez podmiot do tego zobowiązany lub upływu terminu wyznaczonego na zakończenie negocjacji – kwestie sporne lub określając warunki współpracy.

Termin dla Prezesa URTiP na rozstrzygnięcie sporu wynosi 90 dni. Decyzja Prezesa URTiP o dostępie telekomunikacyjnym zastępuje umowę, w zakresie objętym decyzją. W przypadku zawarcia przez zainteresowane strony umowy o dostępie telekomunikacyjnym decyzja Prezesa URTiP wygasa z mocy prawa.

Prezes URTiP może ingerować w zawarte umowy o dostępie telekomunikacyjnym w następujący sposób:

a/ Może zmienić – na wniosek każdej ze stron lub z urzędu – decyzję o dostępie telekomunikacyjnym zastępującą umowę o dostępie telekomunikacyjnym. Zmiana decyzji może nastąpić tylko w przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia ochrony interesów użytkowników końcowych, skutecznej konkurencji lub interoperacyjności usług.

b/ Może z urzędu zmienić treść umowy o dostępie telekomunikacyjnym lub zobowiązać strony do jej zmiany. Uprawnienie to może zostać wykorzystane wyłącznie w przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia ochrony interesów użytkowników końcowych, skutecznej konkurencji lub interoperacyjności usług.

Korzystając z przysługujących uprawnień, Prezes URTiP w 2004 r. prowadził stałe prace związane ze współpracą międzyoperatorską. Spośród 51 rozstrzygnięć wydanych w tym zakresie w 2004 r. do najważniejszych należy zaliczyć wprowadzenie oferty ramowej w zakresie połączenia sieci a także prace nad ofertą ramową w zakresie uwolnienia pętli lokalnej. Istotne dla rynku były również mediacje prowadzone przez Prezesa URTiP w odniesieniu do stawek międzyoperatorskich w połączeniach F2M, które zakończyły się obniżeniem tych stawek, prowadząc tym samym do obniżenia cen detalicznych na tym rynku.

### **Struktura rynku**

Operatorzy telefonicznych sieci stacjonarnych działający na rynku połączeń międzyoperatorskich to podmioty świadczące usługi telekomunikacyjne użytkownikom końcowym za pomocą punktów styku sieci własnej z siecią innego operatora (w większości przypadków jest to TP S.A.). Obecnie w Polsce, poza operatorem o znaczącej pozycji, czyli TP S.A. znaczącymi uczestnikami w rynku są:

- Netia S.A.
- Regionalne Sieci Telekomunikacyjne El-Net S.A.

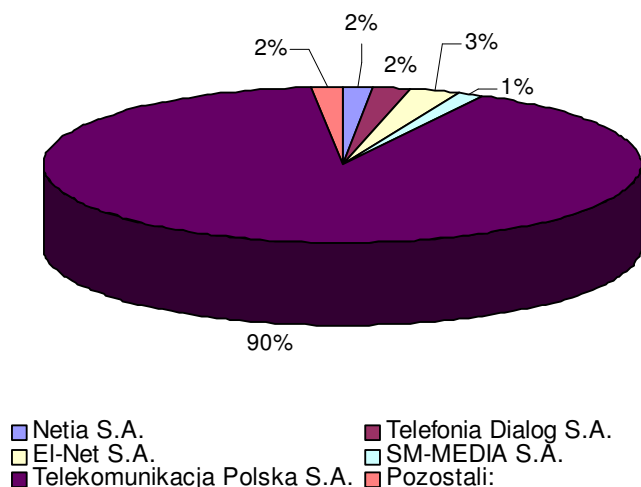
- Telefonia Dialog S.A.
- SM-Media S.A.

Wymienieni operatorzy wraz z TP S.A. osiągnęli na koniec 2004 roku przychody z tytułu realizacji połączeń międzyoperatorskich w wysokości 1.926 mln PLN, co stanowi około 97,5% udziału w rynku połączeń międzyoperatorskich w zakresie realizacji połączeń w sieciach stacjonarnych. W poprzednim – 2003 roku przedstawiona powyżej grupa operatorów osiągnęła ok. 95 % udział w rynku połączeń międzyoperatorskich. Wynika z tego, że ww. grupa operatorów z roku na rok coraz bardziej umacnia swoją pozycję na rynku połączeń międzyoperatorskich, a tym samym wywiera coraz większy wpływ na kształtowanie przedmiotowego rynku.

Zgodnie z powyższym, głównym uczestnikiem rynku współpracy międzyoperatorskiej pozostaje nadal operator zasiedziały, czyli Telekomunikacja Polska S.A. Jednak, co należy podkreślić przychody z tytułu współpracy międzyoperatorskiej osiągane przez tego operatora, z roku na rok maleją, co oznacza, że bardzo powoli ustępuje on miejsca innym podmiotom działającym na przedmiotowym rynku.

Poniższy wykres przedstawia udział ww. podmiotów w rynku współpracy międzyoperatorskiej na koniec 2003 roku.

**Udział operatorów sieci stacjonarnych w rynku połączeń międzyoperatorskich w oparciu o przychody za 2004 rok.**



Źródło: Dane URTiP

## Rozliczenia międzyoperatorskie

Istotną kwestią we współpracy międzyoperatorskiej są stawki rozliczeniowe. Wysokość opłat pobieranych z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich jest istotnym czynnikiem wpływającym na rozwój konkurencji na rynku. Opłaty te stanowią istotny koszt w prowadzeniu działalności telekomunikacyjnej przez operatorów alternatywnych, a tym samym determinują ich możliwości w zakresie tworzenia konkurencyjnych ofert cenowych dla odbiorców usług.

***Stawki rozliczeniowe (uśrednione) obowiązujące w latach 2002-2004 w rozliczeniach międzyoperatorskich pomiędzy TP S.A. oraz innymi operatorami zawierającymi umowy o połączeniu sieci z operatorem dominującym***

Średnie stawki rozliczeniowe w latach 2002-04 (w PLN)	2002			2003			2004		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3
za rozpoczęcie połączenia międzystrefowego lokalnego (średnie)	0,0600/ 0,0640	0,0450/ 0,0480	0,0300/ 0,0320	0,0523/ 0,0562	0,0392/ 0,0421	0,0261/ 0,0281	0,0285	0,0214	0,0143
za rozpoczęcie połączenia międzystrefowego lokalnego (średnie)							0,0476	0,0357	0,0238
za rozpoczęcie połączenia międzystrefowego w Obszarze Tranzytowym w Sieci TP (średnie)	0,0800	0,0600	0,0400	0,0633	0,0474	0,0316	0,0565	0,0424	0,0282
za zakończenie połączenia międzystrefowego lokalnego w Sieci TP (średnie)							0,0285	0,0214	0,0143
za zakończenie połączenia międzystrefowego strefowego w Sieci TP (średnie)							0,0476	0,0357	0,0238
za międzystrefowe zakończenie połączenia międzysieciowego w OT w Sieci TP (średnie)	0,0922	0,0692	0,0461	0,0744	0,0558	0,0372	0,0565	0,0424	0,0282
za międzystrefowe zakończenie połączenia międzysieciowego poza OT w Sieci TP	0,1247	0,0935	0,0624	0,0953	0,0715	0,0477	0,0738	0,0553	0,0369
za tranzyt strefowy (TS) w sieci TP	0,0410	0,0307	0,0205	0,0305	0,0228	0,0152	0,0154	0,0116	0,0077
za Tranzyt w obrębie Obszaru Tranzytowego w sieci TP	0,0682	0,0512	0,0341	0,0503	0,0378	0,0252	0,0240	0,0180	0,0120
za Tranzyt poza Obszar Tranzytowy w sieci TP	0,0877	0,0657	0,0438	0,0653	0,0490	0,0327	0,0492	0,0369	0,0246
za tranzyt strefowy (TS) do sieci NOK	0,0500	0,0375	0,0250						
za tranzyt międzystrefowy do sieci NOK	0,0800	0,0600	0,0400						
za zakończenie połączenia w SN w sieci TP u Abonentów innych operatorów, z którymi TP S.A. rozlicza się na zasadzie „bill&keep”	0,0810	0,0607	0,0405	0,0400	0,0300	0,0200			
za zakończenie połączenia w ST w sieci TP u Abonentów innych operatorów, z którymi TP S.A. rozlicza się na zasadzie „bill&keep”	0,0977	0,0732	0,0488	0,0400	0,0300	0,0200			
za zakończenie połączenia poza ST w sieci TP u Abonentów innych operatorów, z którymi TP S.A. rozlicza się na zasadzie „bill&keep”	0,1277	0,0957	0,0638	0,0400	0,0300	0,0200			



Analizując powyższą tabelę można wywnioskować, że w latach 2002-2004 ustalane w rozliczeniach międzyoperatorskich stawki za poszczególne usługi uległy obniżeniu. Dotyczy to bez wyjątku wszystkich usług interkonektowych świadczonych przez TP S.A. na rzecz innych operatorów. Oczywiście, co przede wszystkim należy zauważyć, w latach 2002-2004 nastąpiło duże zróżnicowanie stawek rozliczeniowych. Pierwsze stawki rozliczeniowe ustalane były symetrycznie dla obydwu stron umowy i stawka za rozpoczęcie połączenia równała się stawce za jego zakończenie, natomiast w I połowie 2002 roku zróżnicowano stawki i ich wysokość uzależniono od miejsca, w którym następowało zakończenie połączenia – czyli czy w tej samej strefie numeracyjnej (SN) czy w obszarze tranzytowym (OT) czy poza obszarem tranzytowym w sieci TP. Podobnie uzależniono wysokość stawki tranzytowej - od miejsca zakończenia połączenia. W II połowie 2002 roku oraz w 2003 roku wysokość stawki rozliczeniowej za tą samą usługę uzależniono od poziomów dostępu, czyli od lokalizacji punktów styku sieci (PSS), gdzie inicjowano połączenie, tzn. stawka rozliczeniowa została określona za zakończenie połączenia natomiast jej wysokość jest uzależniona od tego, w którym miejscu rozpoczyna się połączenie (czy na PSS utworzonym w centrali miejscowej (CM) czy w automatycznej centrali międzystrefowej (ACMS)).

Natomiast, co również jest warte zauważenia i skomentowania, zostały ujednoczone stawki za zakończenie połączenia w sieciach innych operatorów – wnoszone przez TP S.A.

W 2003 roku wynosiły one odpowiednio:

T1 = **0,0523** PLN/min połączenia;

T2 = **0,0392** PLN/min połączenia;

T3 = **0,0262** PLN/min połączenia.

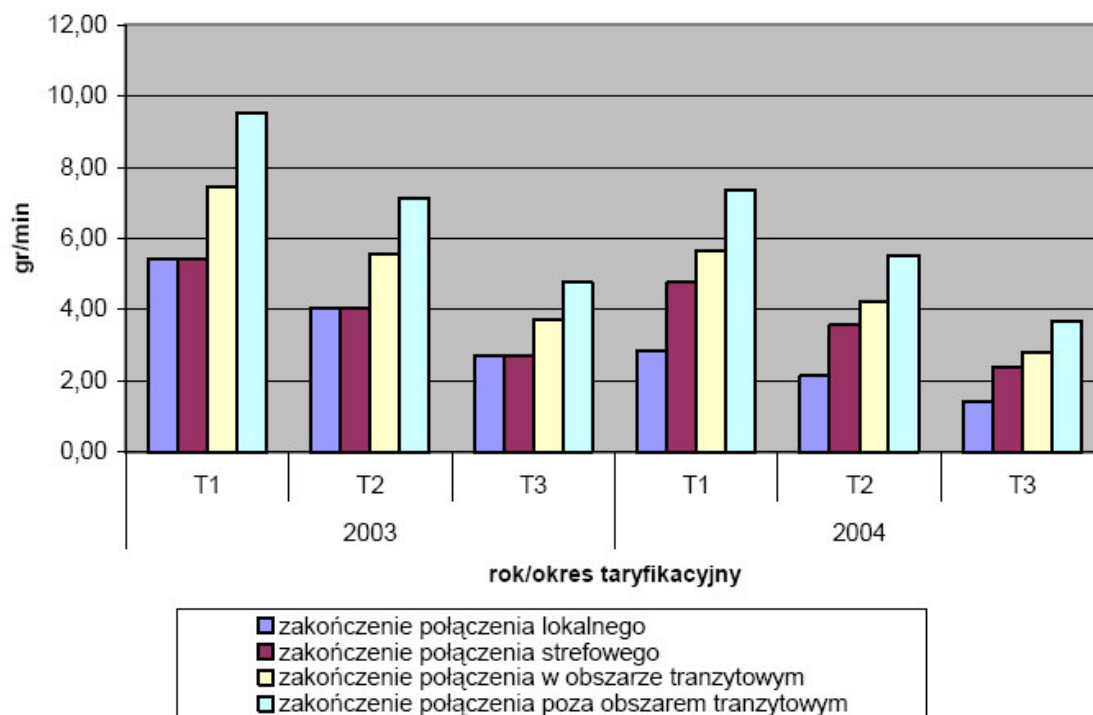
Należy podkreślić, że stawki za połączenia międzyoperatorskiej obowiązujące w umowach zawartych w 2004 roku pochodziły z Oferty Ramowej Telekomunikacji Polskiej zatwierdzonej przez Regulatora i opublikowanej w czerwcu 2004 roku. Z 17 umów międzyoperatorskich zawartych w omawianym okresie (10 umów pomiędzy operatorami sieci stacjonarnych), znakomita większość zasad rozliczeń opierała się na warunkach określonych przez operatora o pozycji znaczącej w Ofercie Ramowej TP. Do nowości wprowadzonych przez Telekomunikację Polską S. A. do oferty ramowej oraz do umów zawieranych z innymi operatorami należy wprowadzenie „czwartej stawki rozliczeniowej” jaką jest stawka za rozpoczęcie/zakończenie połączenia strefowego.

### **Rozliczenia w sieciach stacjonarnych.**

W związku z zatwierdzeniem przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty Oferty Ramowej w zakresie łączenia sieci telekomunikacyjnych opracowanej przez Telekomunikację Polską S.A., zasady rozliczeń oraz wysokość stawek rozliczeniowych w niej określonych zaczęła obowiązywać w umowach międzyoperatorskich zawieranych z TP S.A. po dacie zatwierdzenia ww. oferty. Zatwierdzenie RIO spowodowało, że stawki stosowane przez TP S.A. we współpracy z innymi operatorami nie mogą być wyższe, niż zatwierdzone w Ofercie Ramowej

Poniższy wykres przedstawia wysokość stawek za rozpoczęcie/zakończenie połączenia zawartą w Ofercie Ramowej wraz z porównaniem do cen z 2003 roku..

**Porównanie stawek za zakończenie połączenia w sieciach stacjonarnych w latach 2003 i 2004 (RIO)**



Źródło: Dane URTiP

### Rozliczenia przy połączeniach F2M

Poniższa tabela przedstawia przedziały stawek obowiązujących w latach 2001-2004 w rozliczeniach międzyoperatorskich **za minutę połączenia** rozpoczynanego w sieciach operatorów stacjonarnych i **zakończanego w sieciach operatorów komórkowych** – należne operatorowi sieci komórkowej.

Nazwa	2001	2002	2003	2004
-------	------	------	------	------

Operatora												
	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3
PTC							0,735- 0,755	0,50- 0,52	0,40- 0,42	0,650- 0,755	0,480- 0,525	0,400- 0,425
PTK Centertel							0,785	0,540	0,430	0,650- 0,770	0,480- 0,535	0,400- 0,435
Polkomtel	0,92- 0,96	0,69- 0,72	0,46- 0,48	0,85- 0,90	0,64- 0,68	0,42- 0,44	0,755- 0,85	0,515- 0,545	0,410- 0,430	0,650- 0,755	0,480- 0,520	0,400- 0,420

Analizując powyższe stawki, zauważyć należy, że stawki rozliczeniowe należne operatorom sieci komórkowych za minutę połączenia zakańczanego w ich sieciach zmalały. W badanych latach 2001 – 2004 stawki za zakańczanie połączenia w sieci komórkowej rozpoczynanego w sieci stacjonarnej zostały obniżone o ponad 20 gr w okresach taryfikacyjnych – T1 i T2 oraz przeciętnie o 5-8 gr w okresie T3, co stanowi znaczne obniżenie ww. stawek interkonektowych na korzyść operatorów sieci stacjonarnych, a pośrednio również użytkowników będących abonentami tych operatorów.

Natomiast, biorąc pod uwagę poszczególnych operatorów sieci komórkowych, zaznaczyć należy, że największa różnica w stawkach w badanych latach nastąpiła u operatora sieci ERA GSM (Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o.) a najmniejsza w Plus GSM (Polkomtel S.A.). W umowach zawartych przez ostatniego z wymienionych operatorów stawka w okresie T1 zmalała o ok. 7-16 gr (w zależności od umowy), stawka w okresie T2 – o ok. 14,5-16,5 gr, a stawka w okresie T3 zmalała średnio o 3-5 gr.

Poniższa tabela przedstawia przedziały stawek obowiązujących w latach 2001-2004 w rozliczeniach międzyoperatorskich **za minutę połączenia** rozpoczynanego w sieciach operatorów komórkowych i **zakańczanego w sieciach operatorów stacjonarnych** – należne operatorowi sieci stacjonarnej.

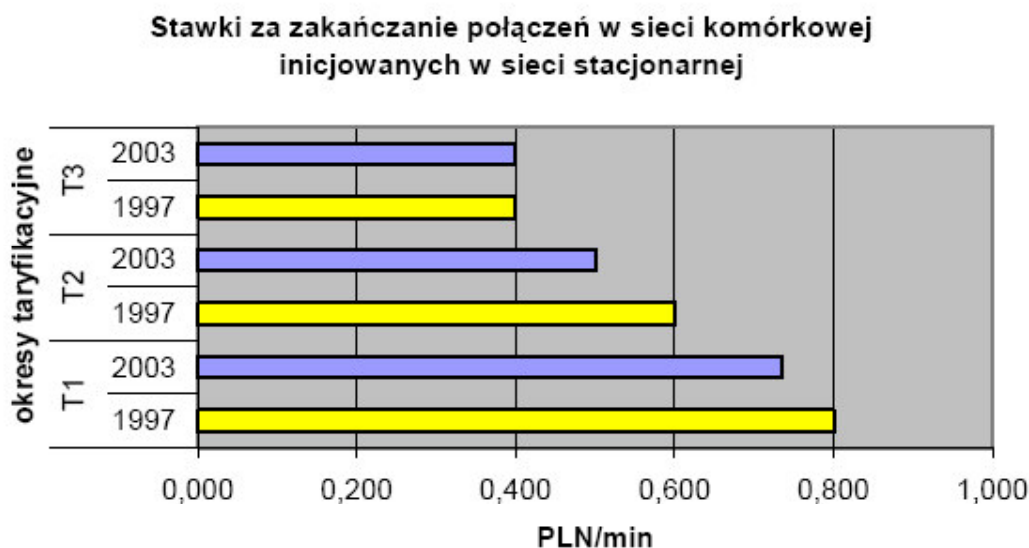
Nazwa Operatora*	2001			2002			2003			2004		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3
PTC							0,07	0,05	0,035	0,065	0,050	0,035
PTK Centertel							0,032	0,024	0,016	0,02- 0,032	0,01- 0,024	0,01- 0,016
Polkomtel	0,020	0,015	0,010	0,04- 0,10	0,03- 0,075	0,02- 0,05				0,06	0,045	0,03

\*Operatorzy sieci komórkowych, w których w sieci zakańczono połączenia rozpoczynane w sieciach stacjonarnych.

Analizując połączenia „w drugą stronę”, czyli inicjowane w sieciach operatorów sieci komórkowych i zakańczane w sieciach operatorów stacjonarnych w badanych latach 2001-2004, zauważyć należy, że czas tutaj nie ma znaczenia. Warunki rozliczeń określone

w umowach międzyoperatorskich – stawki za minutę połączenia zakańczanego w sieci operatora stacjonarnego, uzależnione są od indywidualnych ustaleń dokonanych przez strony umowy. Można jedynie określić przedziały kwotowe, w których ww. stawki się kształtują, natomiast nie ma możliwości uzależnienia wysokości przedmiotowych stawek od czasu (roku) w którym poszczególne umowy o współpracy były zawierane.

Poniższy wykres przedstawia wysokość stawek F2M w latach 1997 – 2003, czyli od początku istnienia telefonii ruchomej w Polsce – do końca 2003 roku.

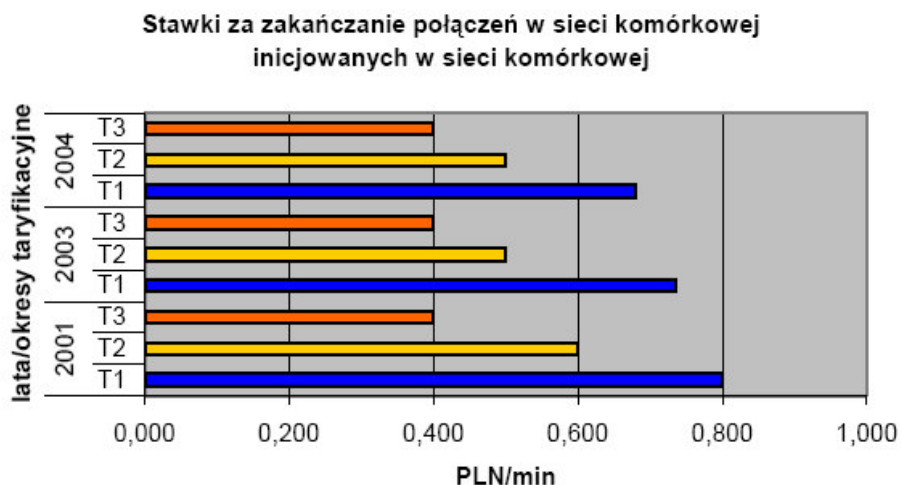


Źródło: dane URTiP

Stawki rozliczeniowe dla połączeń F2M w okresach taryfikacyjnych T1 i T2 od 1997 r. do końca 2003 roku spadły odpowiednio o **8% i 17%**. Stawki w okresie T3 pozostały bez zmian.

W październiku 2004 roku stawki za zakańczanie połączeń w sieciach komórkowych nieznacznie zostały obniżone. Przedmiotowa obniżka dotyczyła stawek rozliczeniowych określonych dla okresów taryfikacyjnych T1 (od godz. 8.00 do godz. 18.00 w dni robocze) i T2 (od godz. 18.00 do godz. 22.00 w dni robocze oraz od godz. 8.00 do godz. 22.00 w weekendy i święta). Poziom stawki rozliczeniowej w okresie taryfikacyjnym T3 (od godz. 22.00 do godz. 8.00 w dni robocze oraz od godz. 22.00 do godz. 8.00 w weekendy i święta) oraz całą dobę w dni świąteczne oraz weekend) pozostał bez zmian. Stawki w tzw. szczycie zostały obniżone o 13% w stosunku do roku poprzedniego, a stawki dla okresu T2 – spadły zaledwie o 4,5% w stosunku do okresu poprzedniego.

### **Rozliczenia w sieciach ruchomych.**



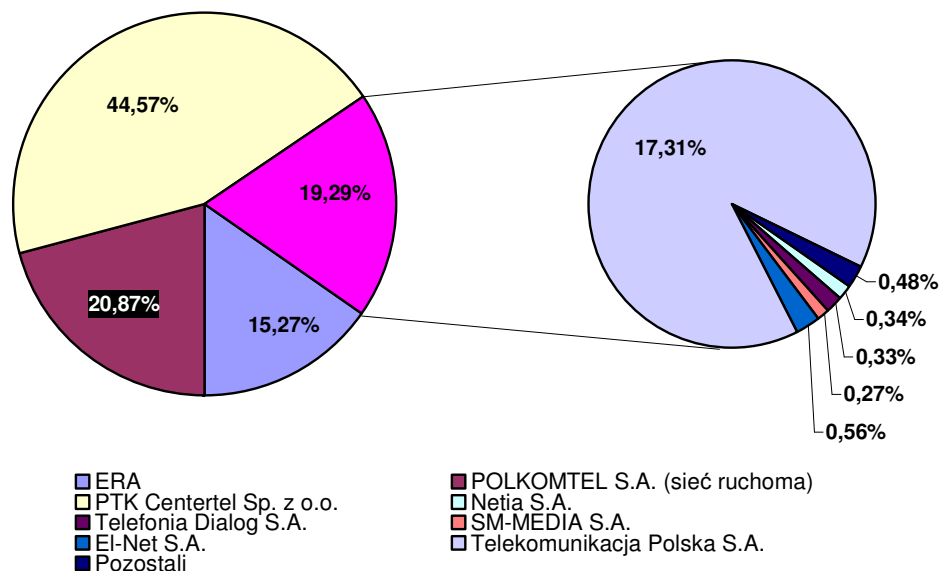
Źródło: dane URTiP

W rozliczeniach międzyoperatorskich typu M2M nastąpił spadek opłat w okresach taryfikacyjnych T1 i T2. Bez zmian pozostały stawki w okresie taryfikacyjnym T3.

Jednak, biorąc pod uwagę rynek połączeń międzyoperatorskich jako całość – nie dzieląc go na usługi telefonii stacjonarnej oraz usługi telefonii mobilnej, należy zauważyć, że już od kilku lat głównymi uczestnikami tego rynku pozostają Operatorzy telefonii mobilnej, którzy na koniec 2004 roku osiągnęli ok. 81% wszystkich przychodów uzyskiwanych ze współpracy międzyoperatorskiej. Natomiast z 19% przychodów osiągniętych na tym rynku przez operatorów telefonii stacjonarnej, nadal ponad 90% tych przychodów należy do Telekomunikacji Polskiej S.A.

Poniższy wykres przedstawia procentowy udział wszystkich operatorów działających na przedmiotowym rynku w oparciu o przychody osiągnięte w 2004 roku.

**Udział operatorów sieci stacjonarnych i komórkowych w rynku połączeń międzyoperatorowskich w 2004 roku.**

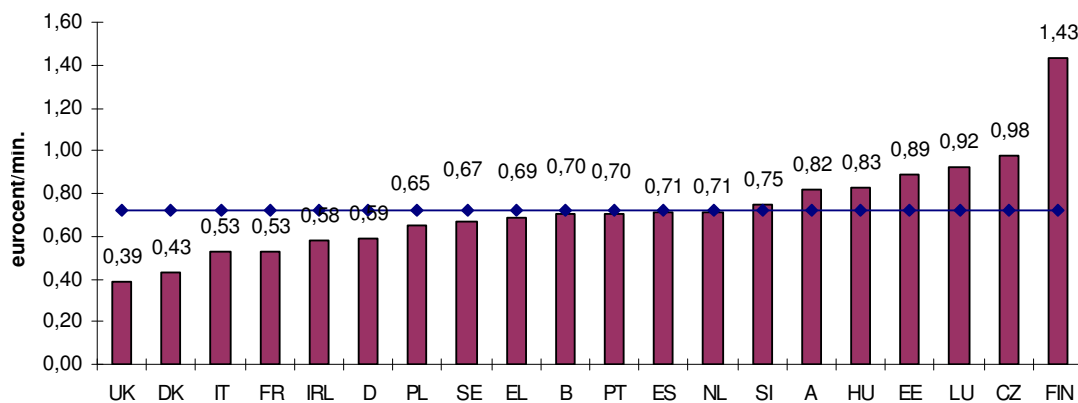


Źródło: formularze informacyjne URTiP za 2004 rok.

**Rozliczenia międzyoperatorowskie na tle krajów Unii Europejskiej**

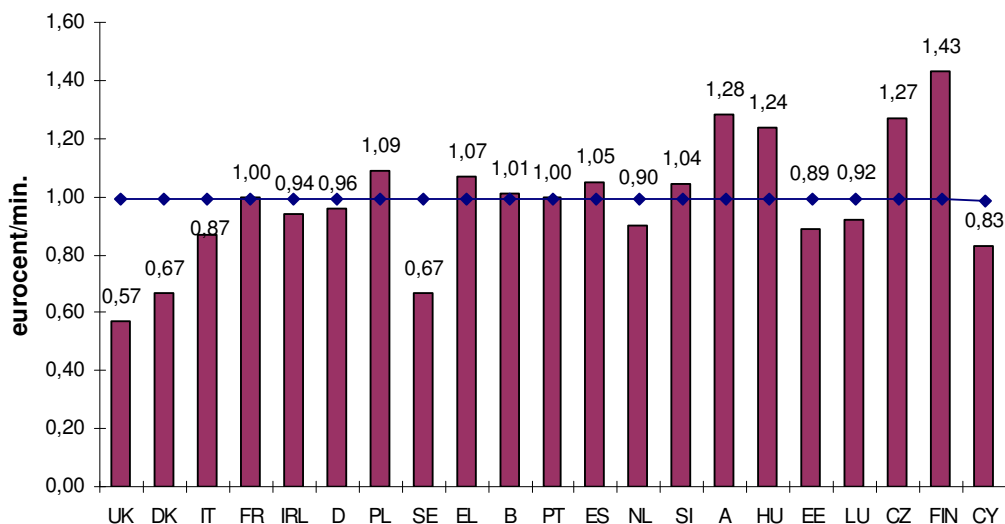
Poniższe wykresy obrazują wysokość stawek interkonektowych stosowanych w rozliczeniach międzyoperatorowskich w krajach UE – w tym w Polsce. Jest to opracowanie wykonane przez Komisję Europejską na podstawie danych od Regulatorów na potrzeby 10 Raportu Implementacyjnego.

**Stawki międzyoperatorowskie za zakończenie połączeń lokalnych w sieciach stacjonarnych operatorów zasiedziałych (kraje UE - lipiec 2004)**



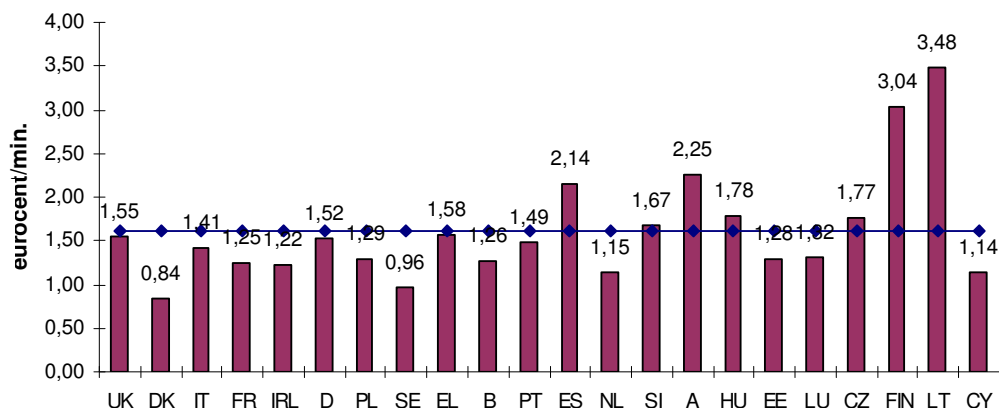
Źródło: 10 Raport Implementacyjny

**Stawki międzyoperatorskie za zakańczanie połączeń z pojedynczym tranzytem w sieciach stacjonarnych operatorów zasiedziałych (w krajach UE - lipiec 2004).**



Źródło: 10 Raport Implementacyjny

**Stawki międzyoperatorskie za zakańczanie połączeń z podwójnym tranzytem w sieciach stacjonarnych operatorów zasiedziałych (kraje UE - lipiec 2004)**



Źródło: 10 Raport Implementacyjny

Jak wskazują powyższe wykresy, stawki za zakańczanie połączenia lokalnego i za zakańczanie połączenia z pojedynczym tranzytem stosowane w rozliczeniach międzyoperatorskich na rynku polskim niewiele przewyższają średnią ustaloną dla obydwu wykresów. Natomiast na rynku połączeń z podwójnym tranzytem stawki stosowane w przypadku zakończenia połączenia poza obszarem tranzytowym są niższe od przeciętnych stawek stosowanych w Unii Europejskiej.

Podsumowując rok 2004 w zakresie współpracy międzyoperatorskiej, można stwierdzić z całą pewnością, że został utrzymany trend do obniżania stawek za połączenia międzyoperatorskie zarówno w sieciach stacjonarnych jak i w sieciach komórkowych.

W pierwszym przypadku, do spadku wysokości opłat za usługi międzyoperatorskie, przyczyniło się wprowadzenie Oferty ramowej TP w zakresie łączenia sieci telekomunikacyjnych określające warunki ramowe umów o połączeniu sieci oraz zasady rozliczeń pomiędzy operatorami będącymi stronami umów, a tym samym obligującej operatora zasiedziałego do stosowania takich samych stawek w rozliczeniach międzyoperatorskich ze wszystkimi operatorami zawierającymi umowy o połączeniu sieci telekomunikacyjnych z TP.

W drugim przypadku natomiast, do dalszego obniżenia stawek stosowanych w rozliczeniach międzyoperatorskich przez operatorów sieci komórkowych, w dużej mierze przyczynił się Prezes URTiP – poprzez skuteczne przeprowadzenie mediacji w przedmiotowym zakresie.



## **X Użytkownicy końcowi**

### **Ochrona interesów użytkowników końcowych**

Prawo telekomunikacyjne zawiera szereg przepisów, które mają na celu ochronę interesów użytkowników końcowych. Z jednej strony są to szczegółowo określone obowiązki po stronie dostawców usług telekomunikacyjnych (wymienione w rozdziale II niniejszego raportu), z drugiej zaś strony są to uprawnienia Prezesa URTiP w kwestiach ochrony interesów użytkowników końcowych. Prawo telekomunikacyjne z 2004 r. w sposób istotny zwiększyło katalog narzędzi prawnych służących Prezesowi URTiP w działaniach na rzecz ochrony użytkowników końcowych, w szczególności konsumentów. Wśród nich, do najważniejszych należą postępowania mediacyjne prowadzone przez Prezesa URTiP.

### **Działania mediacyjne Prezesa URTiP**

Zgodnie z Prawem telekomunikacyjnym, w ramach postępowania mediacyjnego Prezes URTiP zapoznaje dostawcę usług z roszczeniami konsumenta, przedstawia stronom przepisy prawa mające zastosowanie sporu oraz propozycje polubownego zakończenia sporu.

Od 3 września do 31 grudnia 2004 r., a więc w ciągu niespełna 4 miesięcy, do URTiP wpłynęły 124 wnioski o przeprowadzenie postępowań mediacyjnych. Początek 2005 r. wskazywał na wyraźną tendencję wzrostową w tym zakresie.

Prowadzone przez Prezesa URTiP postępowania mediacyjne dotyczyły w szczególności następujących kwestii:

- dialery międzynarodowe; połączenia poprzez dialer na 0 700, jak i w sposób tradycyjny,
- włamanie na linie i wyłudzenie opłat poprzez doładowanie telefonów komórkowych z wykorzystaniem numerów 0 300,
- sposób rozpatrywania reklamacji - nieprzestrzeganie stosownych rozporządzeń,
- działania niezgodne z umową / regulaminem,
- zablokowanie telefonu wskutek działań windykacyjnych TP i firm powiązanych,
- rozliczenia za wykonane usługi (w szczególności naliczanie opłat mimo rezygnacji z usług telekomunikacyjnych TP, brak faktur w terminie / kumulacja opłat z kilku m-cy pomimo uprzednich wezwań ze strony abonentów),
- niezrealizowanie usług,
- niewłaściwa informacja o proponowanych usługach (pakiety internetowe, nowe plany taryfowe TP),

- jakość świadczonych usług telekomunikacyjnych (zwłaszcza niska jakość połączeń teleinformatycznych).

Obok spraw związanych z postępowaniami mediacyjnymi, w zakresie działań Prezesa URTiP znajdowało się również rozpatrywanie skarg konsumenckich. W 2004 r. URTiP rozpatrzył 1 022 skargi na TP i operatorów komórkowych.

Główna tematyka rozpatrywanych skarg dotyczyła następujących kwestii:

- nieprawidłowe naliczanie opłat za świadczone usługi telekomunikacyjne, w tym obciążenie za niewykonane połączenia z numerami 0-700, 0-300 i numerami międzynarodowymi,
- nieprzesyłanie faktur za świadczone usługi lub przesyłanie ich na niewłaściwy adres; przesyłanie faktur mimo rozwiązania umowy,
- sposób świadczenia usług (w tym niezasadne ograniczenie połączeń wychodzących lub wyłączenie telefonu, niezrealizowanie wniosku o preselekcję połączeń do sieci innego operatora, brak realizacji zleceń w zakresie zmiany planu taryfowego bądź dodatkowych usług takich jak przekierowanie połączeń, limitowanie jednostek itp.),
- jakość świadczenia usług (w tym niska jakość Neostrady, brak dostępu do Internetu i kłopot z instalacją Neostrady),
- sposób rozpatrywania reklamacji,
- opóźnienie w ponownym włączeniu zablokowanego telefonu,
- brak reakcji na zgłaszane awarie sieci telekomunikacyjnej,
- nieprzysyłanie lub nieterminowe przesyłanie zamówionego billingu połączeń,
- niezasadne kierowanie do abonenta wezwań do zapłaty; egzekucja należności sprzedanych przez operatora do firmy windykacyjnej,
- wysokość cen usług,
- nierzetelne informowanie o usługach,
- ograniczenie prędkości przesyłania danych poprzez Internet,
- podłączenie się osób trzecich do sieci telekomunikacyjnej,
- odmowa blokady IMEI skradzionego telefonu.

### **Ocena cenników operatora o znaczącej pozycji na rynku świadczenia usług telefonicznych w publicznych sieciach stacjonarnych.**

Inną z form działań Prezesa URTiP podejmowanych na rzecz ochrony użytkowników końcowych w 2004 r. była ocena - pod kątem zgodności z Prawem telekomunikacyjnym - cenników przedkładanych przez Telekomunikację Polską S.A. W 2004 r. w 13 przypadkach (z 56 cenników przedłożonych przez TP) odmówiono zatwierdzenia cenników z uwagi na sprzeczność z przepisami Prawa telekomunikacyjnego.

Wśród zatwierdzonych cenników wskazać należy przykładowo:

- zmianę Cennika Krajowych Usług Telekomunikacyjnych (CKUT) w zakresie obniżenia cen połączeń do sieci komórkowych,
- zmianę Cennika Międzynarodowych Usług Telekomunikacyjnych (CMUT), polegającą na obniżce poziomu opłat za połączenia międzynarodowe do sieci stacjonarnych z I strefy taryfowej - kraje UE, USA, Kanada i Australia,
- uatrakcyjnienie dotychczasowej oferty usług do wyboru w zakresie takich usług, jak: Wybrane Numery, czy też rabaty TP,
- zmianę CKUT w zakresie wprowadzenia nowej usługi dodatkowej pn. Rozmowy z rabatem TP, oferującej 20% opustu dla 30 pierwszych połączeń do sieci komórkowych,
- zmianę CKUT w zakresie zaprzestania pobierania opłat za krótkie połączenia z numerami dostępu do Internetu w TP, trwającymi do 15 sekund dla linii analogowych i do 5 sekund dla linii cyfrowych,
- wszelkiego rodzaju promocje, polegające na czasowej obniżce opłat za określonego typu połączenia.

### **Preferencje konsumentów**

Stałym zainteresowaniem Prezesa URTiP, mającym na celu maksymalizację działań związanych z ochroną interesów użytkowników końcowych, objęte się preferencje konsumentów w zakresie świadczonych im usług telekomunikacyjnych. W październiku 2004 roku na zlecenie Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty, Ośrodek Badania Opinii Publicznej Sp. z o.o. (TNS OBOP) przeprowadził badanie ankietowe, które miało na celu zgromadzenie informacji na temat postrzegania przez klientów indywidualnych usług świadczonych w sieciach stacjonarnych, ruchomych a także usług dostępu do Internetu. Badanie zostało zrealizowane za pomocą metody face-to-face, na 1005 osobowej próbie. Badanie to jest kontynuacją analogicznego badania, które zostało przeprowadzone w 2003 roku.

Poniżej zostały przedstawione najważniejsze wyniki, które odzwierciedlają preferencje klientów końcowych na rynku telekomunikacyjnym w Polsce.

## **TELEFONIA STACJONARNA**

Wśród ankietowanych – posiadających telefon stacjonarny - 91,6% obsługiwanych było przez Telekomunikację Polską S.A. ; 7,1% - przez Tele2; 3,5% - przez Dialog; zaś 2% - przez Netię.

### **Znajomość spontaniczna i wspomagana operatorów**

W 2004 roku, tak jak i w latach poprzednich, najbardziej znanym operatorem telefonii stacjonarnej w Polsce była Telekomunikacja Polska S.A.

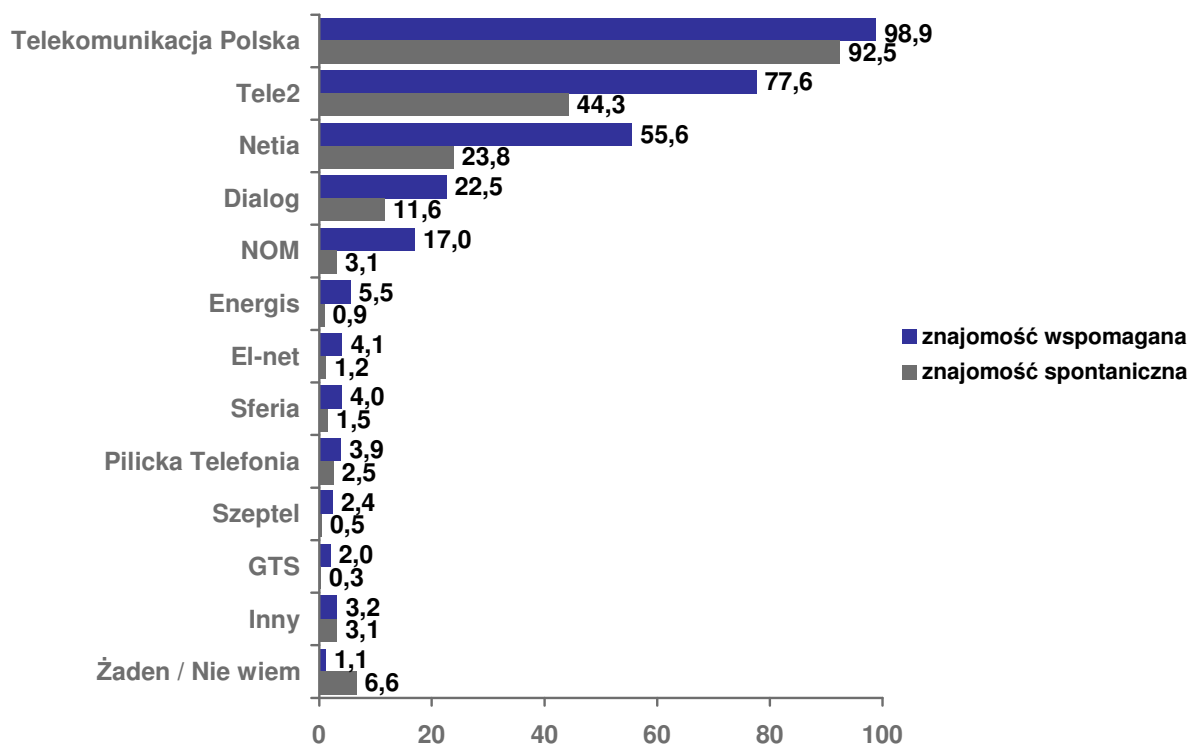
Na uwagę zasługuje rosnąca znajomość Tele2. Marka była rozpoznawana przez 77,6% ogółu badanych oraz wymieniana spontanicznie przez 44,3% respondentów.

Netię spontanicznie podawało 23,8% osób, zaś 55,6% badanych rozpoznawało tego operatora. Znajomość spontaniczna Dialogu wynosiła 11,6%, a wspomagana - 22,5%.

Pozostali operatorzy są mniej znani – NOM w październiku 2004 r. był wymieniany spontanicznie przez 3,1% respondentów, Pilicka Telefonía - 2,5%, Sferia - 1,5%, a należący do Netii El-Net - 0,9%.

6,6% respondentów nie potrafiło spontanicznie podać żadnego operatora telefonii stacjonarnej.

**Wykres: Znajomość spontaniczna i wspomagana operatorów telefonii stacjonarnej w 2004 r. [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Rekomendacja operatora

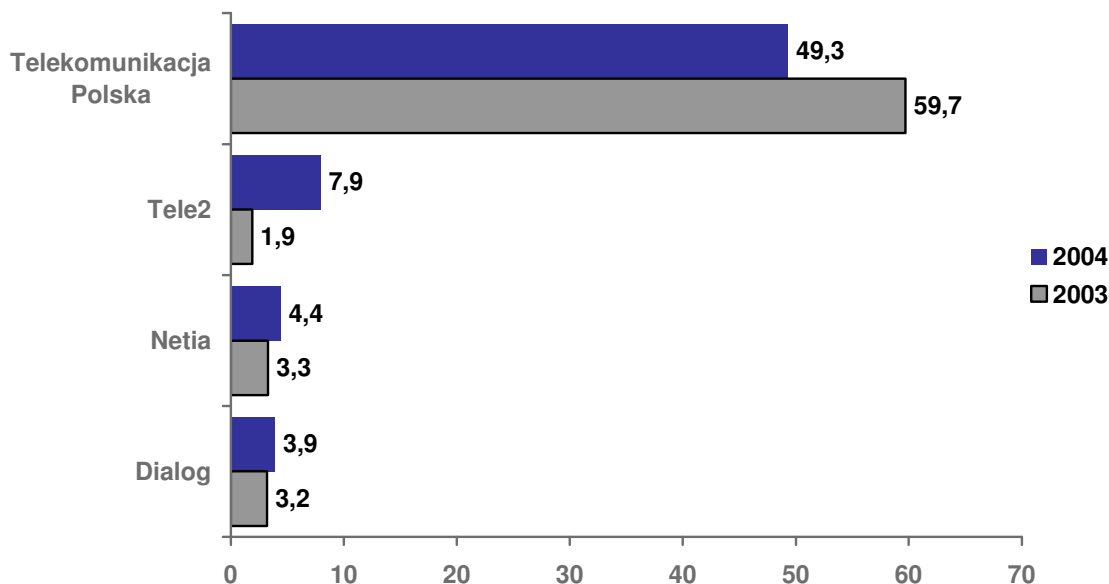
W 2004 roku najczęściej polecanym operatorem telefonii stacjonarnej była Telekomunikacja Polska S.A. – rekomendowało ją 49,3% ogółu badanych. Jednakże, w porównaniu do roku 2003, wskaźnik ten obniżył się o 10,4 punktów procentowych.

Drugą pozycję w rankingu zajęło Tele2 (7,9%), trzecią Netia (4,4%), a czwartą Dialog (3,9%). Żadnego operatora nie poleciliby 10,7% osób.

Porównując aktualne wyniki z sytuacją sprzed roku, należy zwrócić uwagę na wzrost pozycji Tele2 (rok temu rekomendowany przez około 2% badanych).

Najczęściej polecanym operatorem telefonii stacjonarnej przez własnych klientów był w 2004 roku Dialog (85,8%). Netię rekomendowało 78,2% jej klientów, zaś Telekomunikację Polską S.A. 60,3% abonentów Spółki.

**Wykres: Rekomendacje dostawców usług telefonii stacjonarnej [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

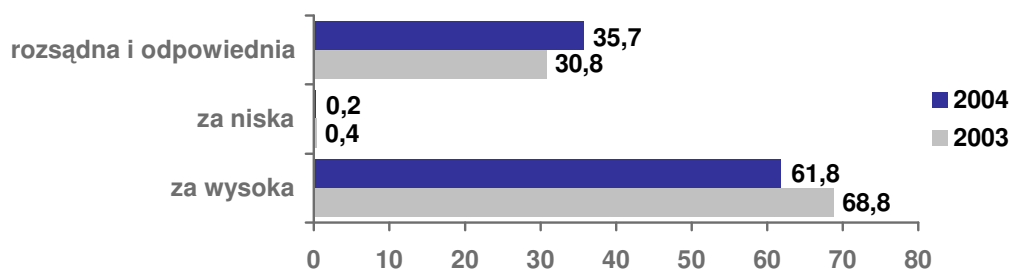
**Koszty połączeń**

Zdaniem 61,8% abonentów telefonii stacjonarnej, rachunki za telefon są za wysokie w porównaniu do rzeczywistego wykorzystania telefonu.

Opłaty są rozsądne i odpowiednie w opinii 35,7% badanych.

Prawie nikt nie stwierdził, że rachunki są za niskie (0,2%).

**Wykres: Ocena średniej wysokości rachunku telefonicznego u głównego dostawcy usług [w %]**



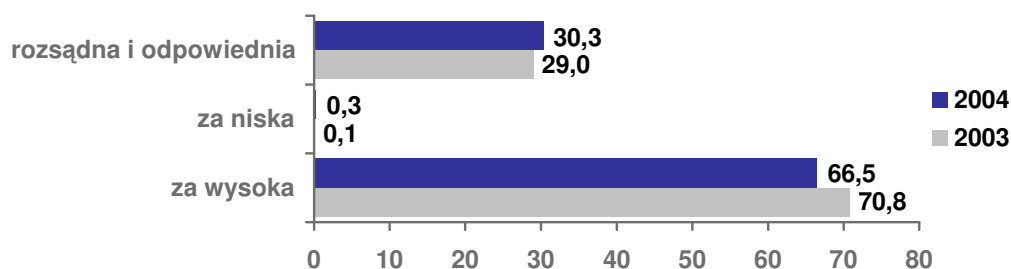
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Opłaty związane z korzystaniem z telefonu stacjonarnego były zbyt wysokie w relacji do dochodów osobistych według 66,5% użytkowników telefonii stacjonarnej.

Co trzecia osoba twierdziła, że ponoszone koszty są rozsądne i odpowiednie. Odpowiedź ta przeważała u respondentów, których miesięczny osobisty dochód netto jest większy od 1 100 zł. Prawie nikt (0,3%) nie odpowiedział, że opłaty związane z korzystaniem z telefonu stacjonarnego są za niskie.

W porównaniu do 2003 roku w 2004 roku zmalała liczba osób, które twierdziły, że wysokość rachunku telefonicznego jest za wysoka, natomiast wzrosła liczba osób, które uważają, że wielkość rachunku telefonicznego jest rozsądna i odpowiednia.

**Wykres: Ocena średniej wysokości rachunku telefonicznego u głównego dostawcy usług w relacji do dochodów abonentów [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

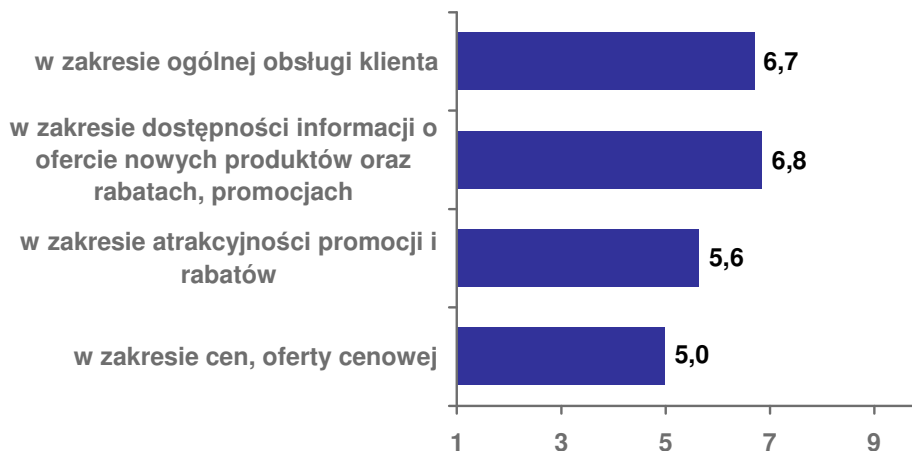
### Satysfakcja z usług i dostawców usług

Do określenia satysfakcji z usług świadczonych przez operatorów telefonii stacjonarnej została użyta 10. stopniowa skala (1 oznacza, że respondent w ogóle nie jest zadowolony z usług operatora, natomiast 10 oznacza, że respondent jest w pełni zadowolony).

Wszyscy użytkownicy telefonów stacjonarnych, niezależnie od tego, z usług którego dostawcy korzystają, najwyżej oceniali „dostępność informacji o ofercie nowych produktów, rabatach i promocjach” (6,8) oraz „ogólną obsługę klienta” (6,7).

Najniższe oceny otrzymywały natomiast „ceny i oferty cenowe” (5,0) i „atrakcyjność promocji i rabatów” (5,6).

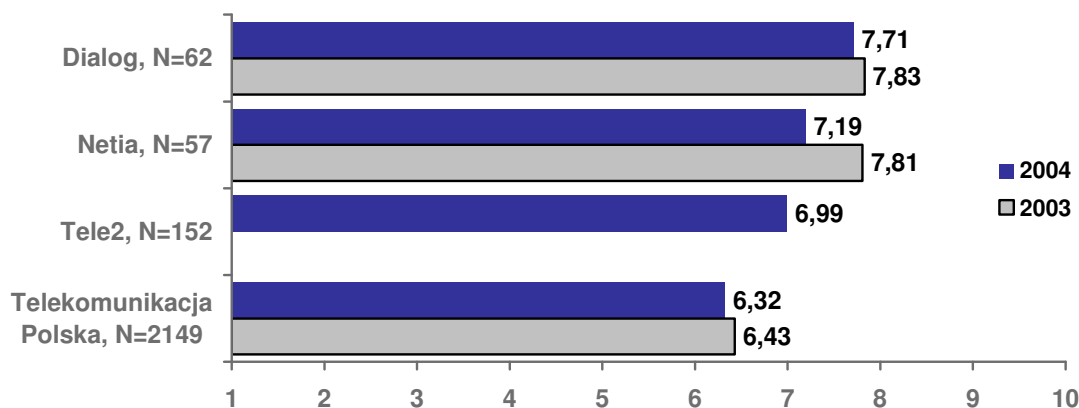
**Wykres: Satysfakcja z głównego dostawcy usług telefonii stacjonarnej [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Wśród dostawców usług telefonii stacjonarnej najwyższy wskaźnik satysfakcji klientów miał Dialog (7,71). Drugie miejsce zajmowała Netia (7,19), zaś trzecie Tele2 (6,99). Największy operator na rynku telefonii stacjonarnej w Polsce - Telekomunikacja Polska S.A. – został oceniony najniżej (6,32). W porównaniu do roku 2003 wskaźnik satysfakcji klientów TP S.A. był nadal niższy od wskaźników trzech pozostałych największych dostawców usług telefonii stacjonarnej w Polsce i pozostał niemal na tym samym poziomie co rok wcześniej.

**Wykres: Satysfakcja z głównego dostawcy usług telefonii stacjonarnej [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”



### Korzystanie z usług telefonii stacjonarnej

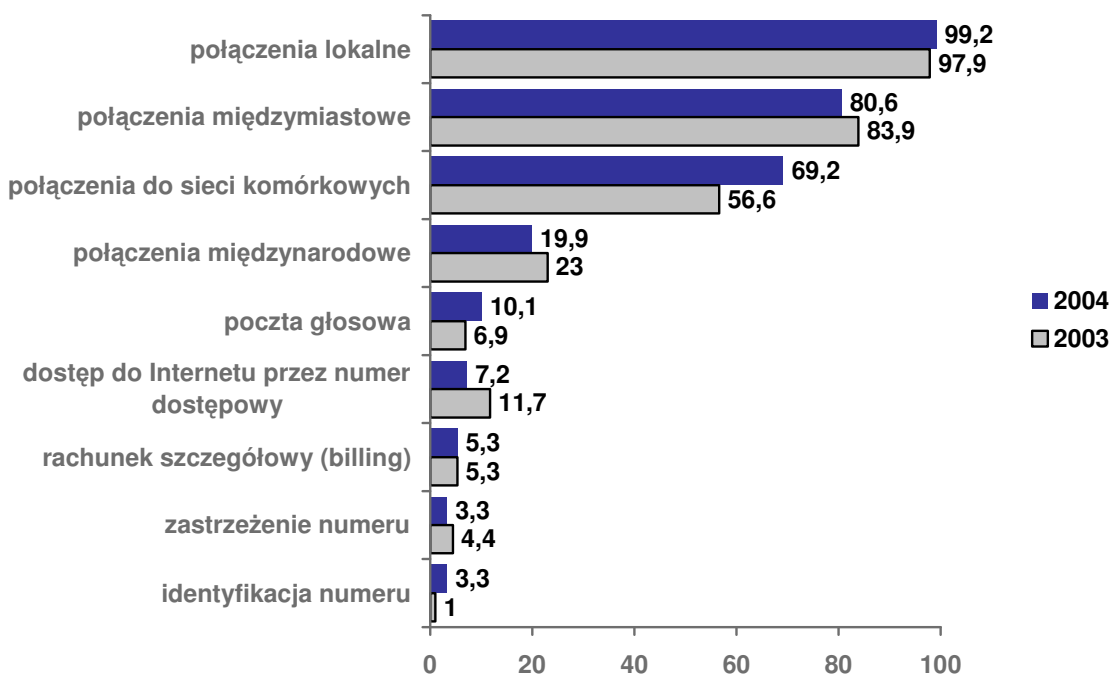
W roku 2004 ankietowane osoby wykorzystywały telefony stacjonarne najczęściej do rozmów lokalnych (99,2%). Połączenia międzymiastowe wykonywało 80,6% mających telefon w domu.

Wzrosła popularność połączeń wykonywanych z telefonów stacjonarnych do sieci komórkowych – w październiku 2004 wykonywanie takich połączeń deklarowało 69,2% abonentów telefonii stacjonarnej (rok wcześniej – 56,6%). Wzrost popularności tej usługi związany jest z obniżeniem cen na tę usługę.

Połączenia międzynarodowe wykonywało 1/5 osób posiadających telefon stacjonarny. 10,1% korzystało z poczty głosowej, zaś 7,2% łączyło się z Internetem poprzez usługę dial-up.

W porównaniu do roku 2003 zmalała liczba pozostałych połączeń wykonywanych przez ankietowane osoby z telefonu stacjonarnego. Świadczyć to może o wzroście popularności telefonów komórkowych, z których korzysta coraz większa liczba osób.

Wykres: Korzystanie z usług telefonii stacjonarnej [w %]



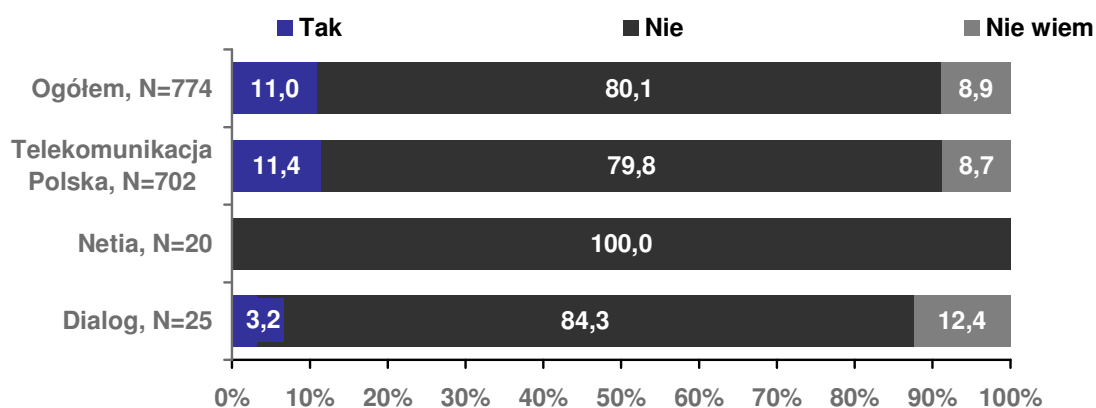
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Zmiana dostawcy usług

11,4% abonentów Telekomunikacji Polskiej S.A. zastanawiało się nad rezygnacją z usług tego operatora. Takiej możliwości nie brało pod uwagę 79,8% klientów TP.

W grupie abonentów Netii nikt nie rozważał zmiany. Wśród klientów Dialogu nad zmianą zastanawiało się 3,2% badanych.

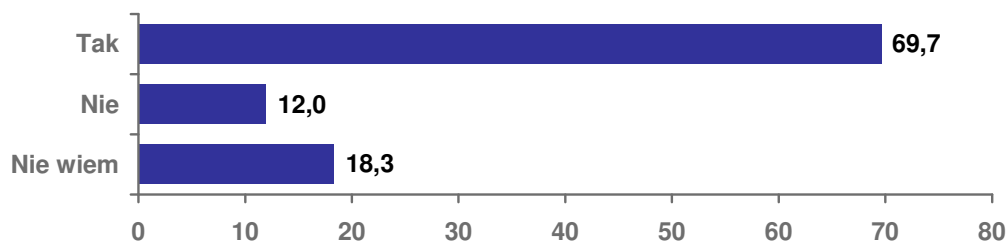
**Wykres: Rozważana rezygnacja z usług głównego dostawcy usług [w%]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Ponad 2/3 osób rozważających rezygnację z usług świadczonych przez dotychczasowego dostawcę zastanawiało się nad skorzystaniem z usług telefonii stacjonarnej innego dostawcy.

**Wykres: Chęć skorzystania z usług innego dostawcy usług telefonii stacjonarnej [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Wśród osób rozważających zmianę obecnego dostawcy usług na innego, zdecydowanie najczęściej jako docelowy operator wymieniany był Tele2 (52,1%).

18,1% skorzystałoby z usług Dialogu, 10,4% - z usług Netii, a 6% z Telekomunikacji Polskiej S.A.

Wśród innych dostawców (w sumie 13,3%) znalazły się firmy: Sferia, NOM oraz należący do Netii El-Net.

Wśród osób rozważających zmianę operatora telefonu stacjonarnego 39,2% myślało o korzystaniu z usług telefonii komórkowej.

### Brak telefonu stacjonarnego

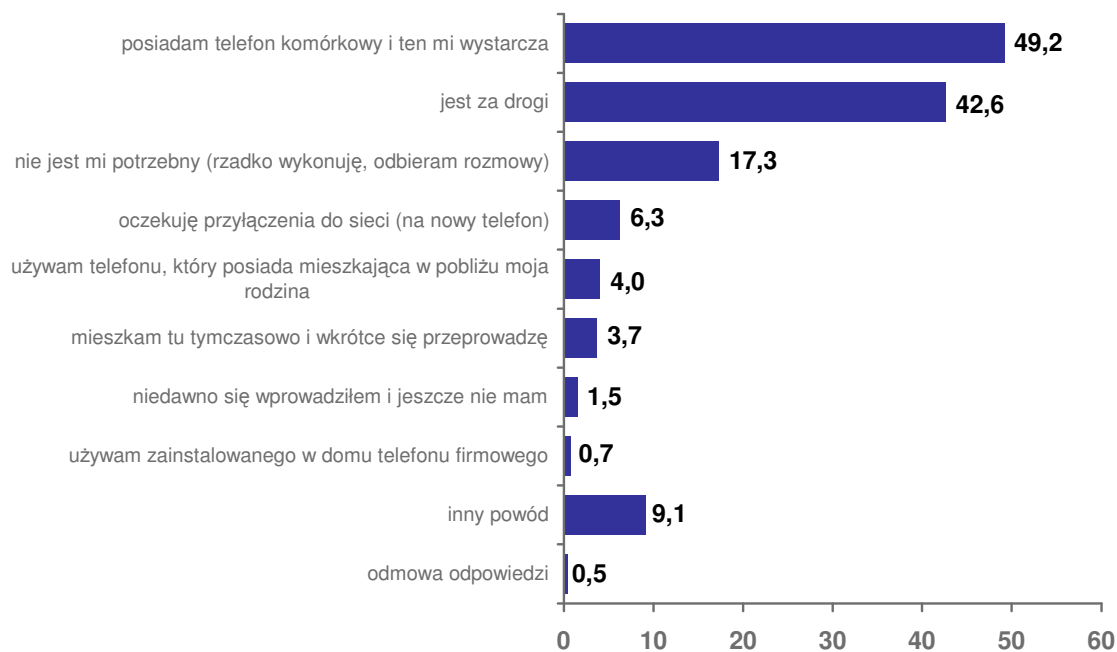
Posiadanie telefonu komórkowego było najczęstszą przyczyną braku telefonu stacjonarnego (49,2%). Rok wcześniej powód ten został podany przez mniejszy odsetek osób (41,7%).

Drugą przyczyną, podaną w październiku 2004 przez 42,6% osób nie posiadających telefonu stacjonarnego, była zbyt wysoka cena posiadania takiego telefonu.

W 2003 roku najczęściej wymienianym powodem braku telefonu stacjonarnego (47,7%) była jego zbyt wysoka cena. W roku 2004 najczęściej wymienianym powodem było posiadanie telefonu komórkowego, co wiąże się z rosnącą liczbą posiadaczy takich telefonów.

17,3% osób twierdziło, że telefon stacjonarny nie jest im potrzebny, gdyż rzadko wykonują połączenia (w poprzednim roku odpowiedziało tak 21,5% badanych).

**Wykres: Przyczyny braku telefonu stacjonarnego w domu [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

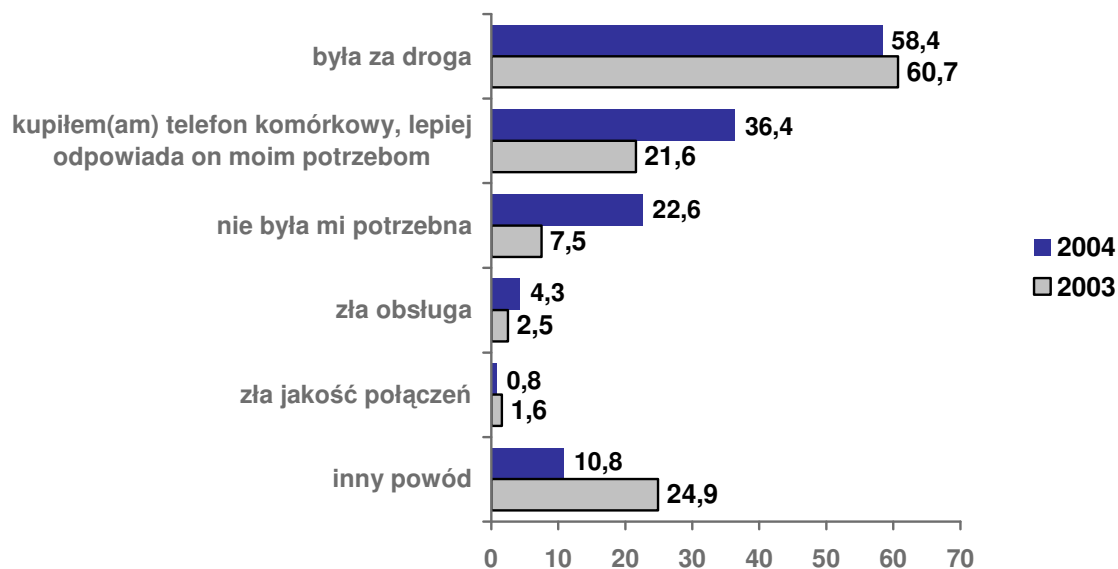
Byli abonenci telefonii stacjonarnej zrezygnowali z tej usługi głównie ze względu na jej wysoką cenę (58,4%).

Częstą przyczyną rezygnacji był też zakup telefonu komórkowego (36,4%). Powód ten rok wcześniej podało znacznie mniej osób (21,6%).

22,6% badanych stwierdziło, że telefon nie jest im w ogóle potrzebny.

Problemy z usługą, takie jak zła obsługa oraz zła jakość połączeń skłoniła 5,1% abonentów telefonii stacjonarnej do rezygnacji z telefonu stacjonarnego.

**Wykres: Przyczyny rezygnacji z linii telefonicznej w przeszłości [w %]**



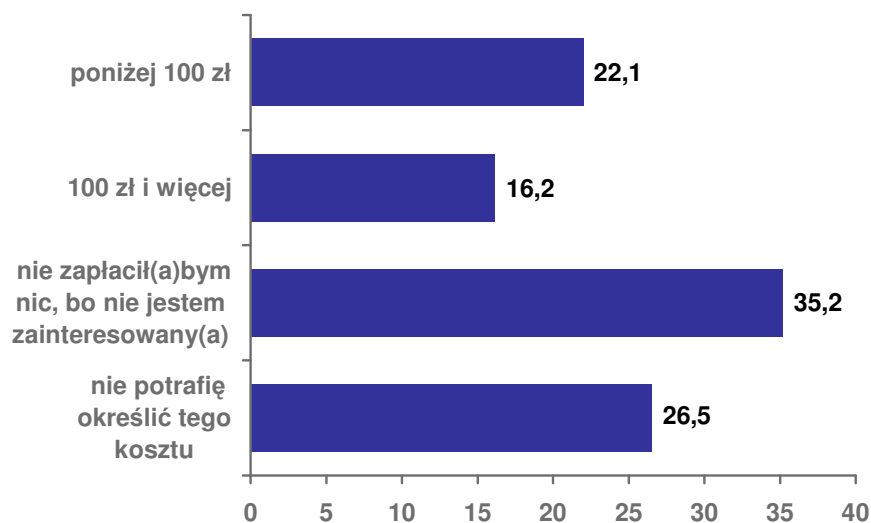
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Koszty przyłączenia telefonu stacjonarnego

Spośród osób nie posiadających telefonu stacjonarnego, 22,1% było zdania, że maksymalny koszt przyłączenia telefonu powinien być mniejszy od 100 złotych. Osoby skłonne zapłacić 100 złotych lub więcej stanowiły 16%.

Co czwarty badany nie potrafił określić maksymalnego kosztu instalacji, zaś 35,2% to osoby nie zainteresowane posiadaniem telefonu stacjonarnego.

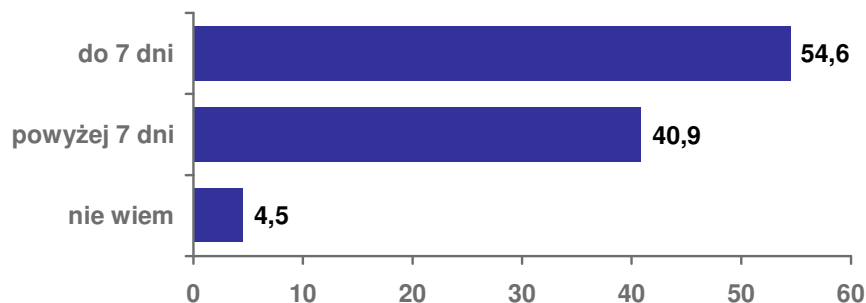
**Wykres: Maksymalny koszt ewentualnego zainstalowania telefonu stacjonarnego [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Zdaniem większości respondentów, rozsądny czas oczekiwania na przyłączenie telefonu stacjonarnego w domu to maksymalnie jeden tydzień.

**Wykres: Rozsądny czas na oczekiwanie na przyłączenie w dniach**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

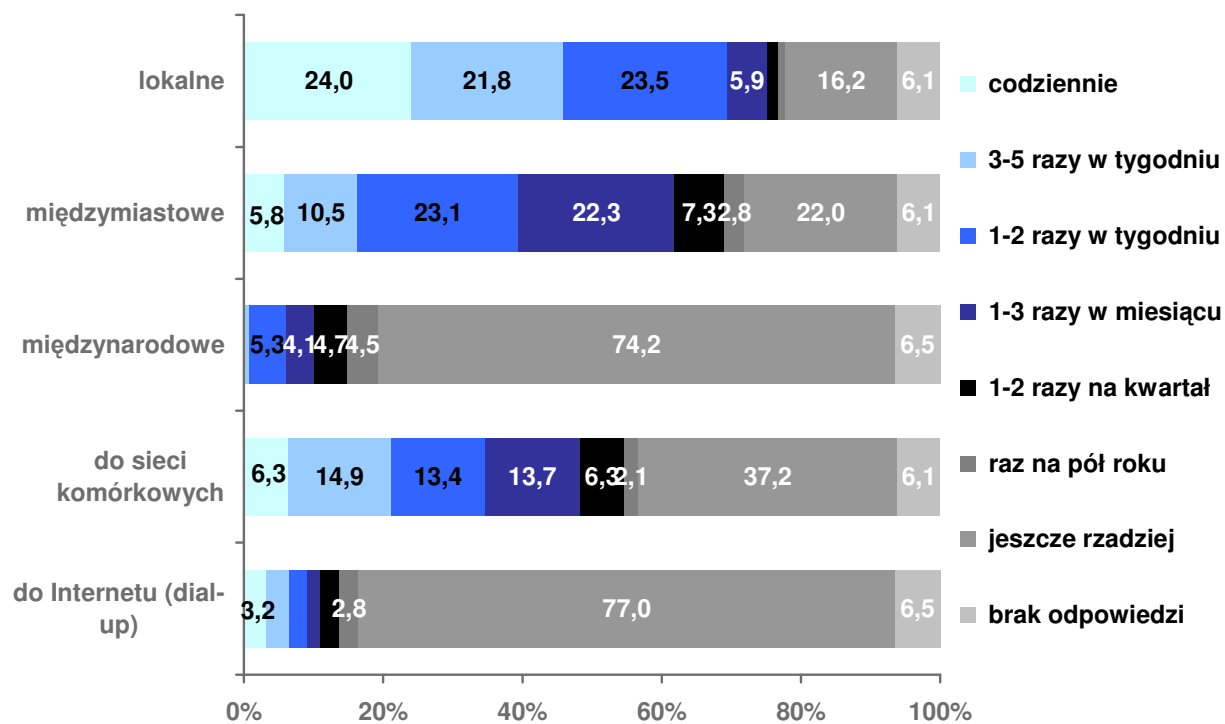
### **Korzystanie z poszczególnych usług telefonii stacjonarnej**

Najbardziej popularne wśród ankietowanych osób nie posiadających telefonu stacjonarnego byłyby rozmowy lokalne - 3/4 z tych osób wykonywałoby je przynajmniej raz w tygodniu, gdyby zainstalowały sobie telefon.

Połączenia międzymiastowe przynajmniej raz w miesiącu wykonywałoby 61,8% osób, które obecnie nie mają telefonu stacjonarnego, zaś połączenia do sieci komórkowych – 48,3%.

Mniejszą popularność miałyby połączenia międzynarodowe (10,1% przynajmniej raz w miesiącu) i połączenia z Internetem poprzez dial-up (11% przynajmniej raz w miesiącu).

**Wykres: Częstość połączeń po zainstalowaniu telefonu stacjonarnego**



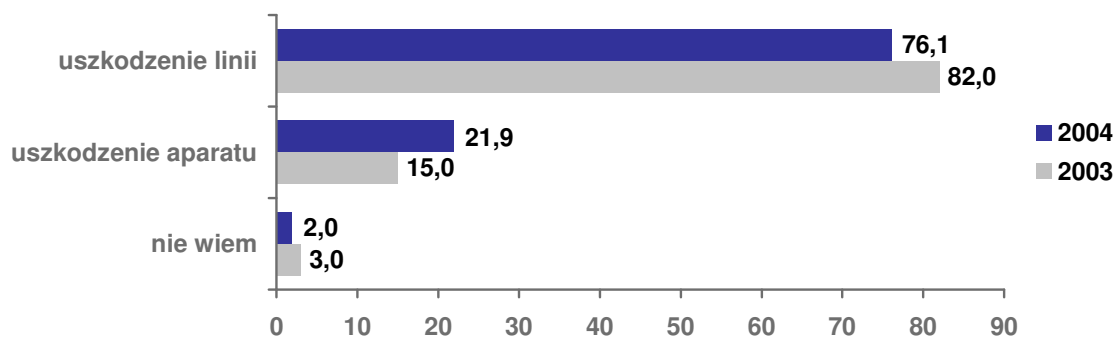
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Uszkodzenia telefonu stacjonarnego

Prawie co dziesiąty abonent telefonii stacjonarnej miał uszkodzony telefon w ciągu ostatnich trzech miesięcy użytkowania.

W większości przypadków uszkodzona była linia telefoniczna (76,1%). Uszkodzenie aparatu telefonicznego wystąpiło w 21,9% przypadków.

**Wykres: Uszkodzenia linii telefonicznej [w %]**



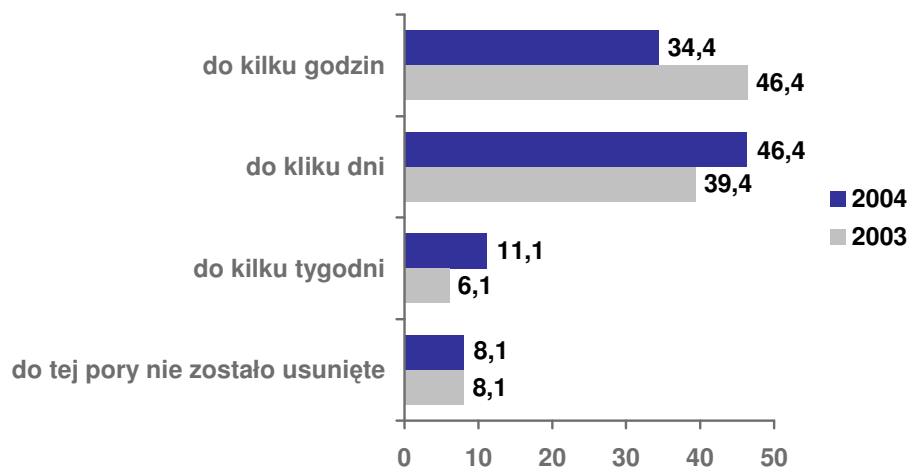
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

**Czas usunięcia uszkodzenia**

Naprawa uszkodzenia najczęściej zajęła operatorowi kilka dni (46,4%). W ciągu kilku godzin naprawiono 34,4% awarii.

W 11,1% przypadków usunięcie uszkodzenia zajęło kilka tygodni, zaś 8,1% uszkodzeń do tej pory nie zostało naprawionych.

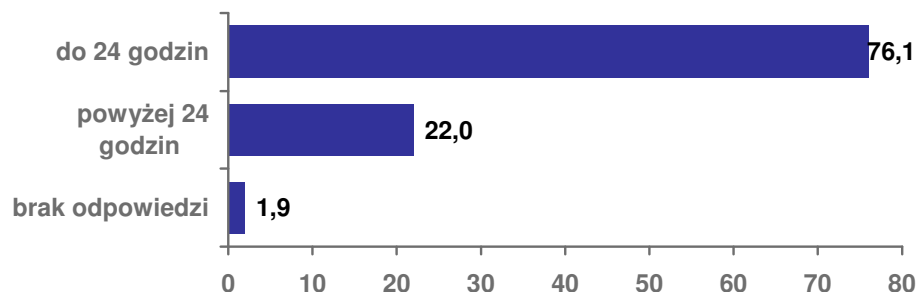
**Wykres: Czas usunięcia uszkodzenia [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Zdaniem większości abonentów telefonii stacjonarnej (76,1%) naprawa awarii powinna zająć nie więcej niż jedną dobę.

**Wykres: Racjonalny czas usunięcia uszkodzenia telefonicznego [w %]**



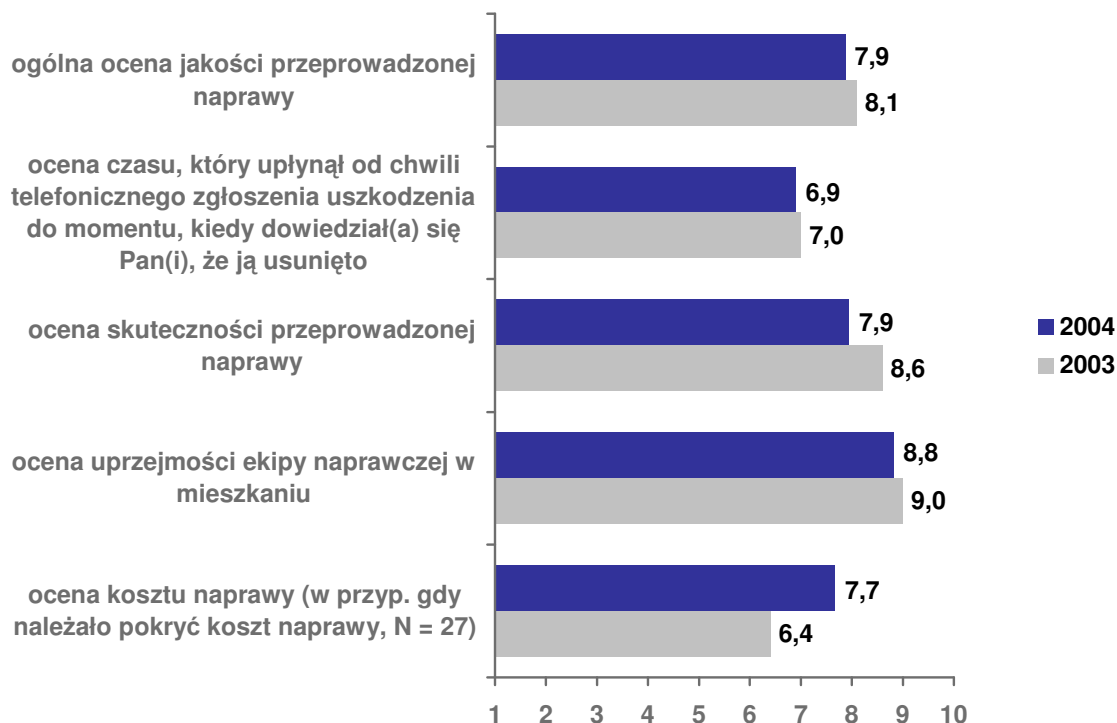
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Ocena jakości przeprowadzonej naprawy

Respondenci oceniali jakość przeprowadzonej naprawy w skali 10. stopniowej, w której 1 oznacza „bardzo źle”, a 10 „bardzo dobrze”.

Ogólna ocena jakości naprawy została oceniona na 7,9 punktu. Najwyżej została oceniona uprzejmość ekipy naprawczej w mieszkaniu (8,8 punktu). Respondenci są natomiast najmniej zadowoleni (6,9 punktu) z czasu, jaki upłynął od chwili telefonicznego zgłoszenia uszkodzenia do momentu zakończenia naprawy.

**Wykres: Satysfakcja z naprawy uszkodzenia/awarii [w %]**



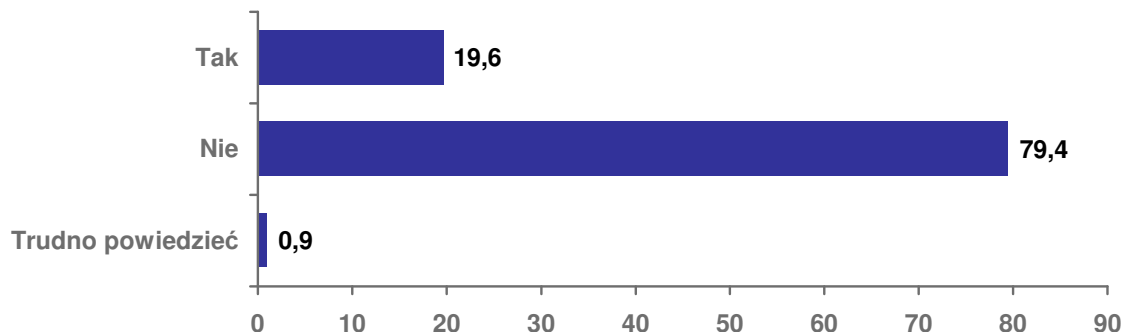
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”



## Zgłaszanie reklamacji

Składanie reklamacji lub skargi kiedykolwiek w przeszłości deklaruje co piąty abonent telefonii stacjonarnej. Większość tych osób (93,9%) składała reklamację w Telekomunikacji Polskiej.

**Wykres: Zgłoszenia awarii linii telefonicznej przez abonentów [w %]**



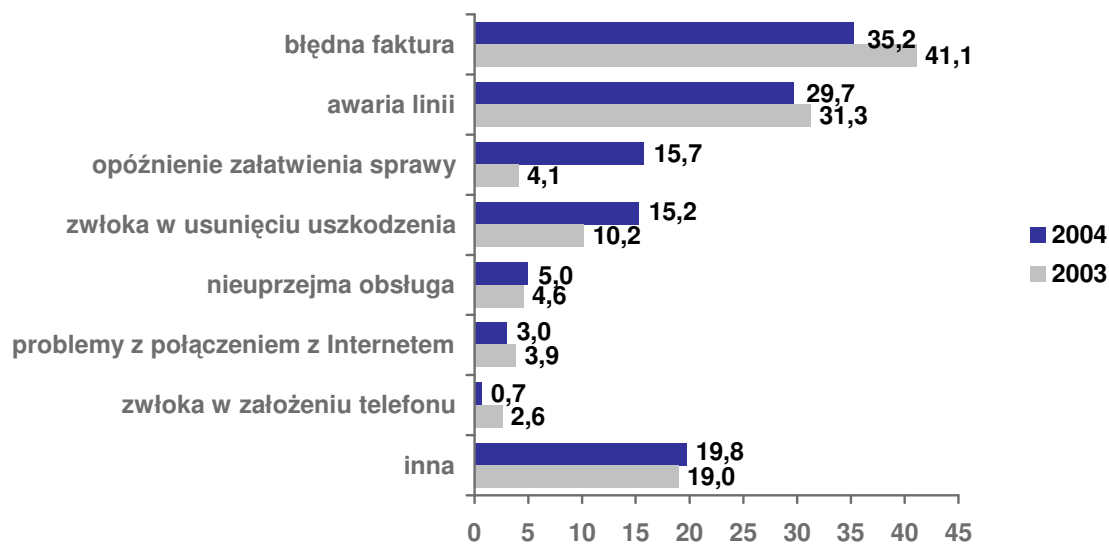
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Najczęstszą przyczyną reklamacji była błędnie wystawiona faktura (35,2%). Wiele reklamacji dotyczyło awarii linii telefonicznej (29,7%).

Przyczynami reklamacji często były również opóźnienia: w załatwieniu sprawy (15,7%) i w usunięciu uszkodzenia (15,2%).

1/5 osób składała reklamacje w innych sprawach – najczęściej dotyczyły one opłat za korzystanie z telefonu.

**Wykres: Przyczyny reklamacji lub skargi [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Specjalne potrzeby użytkowników

Wśród ogółu respondentów 6,7% osób znało osobę starszą lub niepełnosprawną, która nie mogła korzystać ze standardowego aparatu telefonicznego (3,7% mieszka z taką osobą).

Osoby starsze lub niepełnosprawne, nie mogące korzystać ze standardowego aparatu telefonicznego, najczęściej cierpiały na trudności w poruszaniu się (51,9%) i trudności słuchowe (46,6%).

Niewiele osób wiedziało o istnieniu urzędzeń umożliwiających osobom starszym lub niepełnosprawnym korzystanie z telefonu stacjonarnego w domu. W grupie osób, które znały kogoś, kto nie może korzystać ze standardowego aparatu telefonicznego, znajomość tego typu urzędzeń deklarowało 16,7%.

Najczęstszą przyczyną, dla której respondenci nie korzystali z takich aparatów, jest ich wysoka cena.

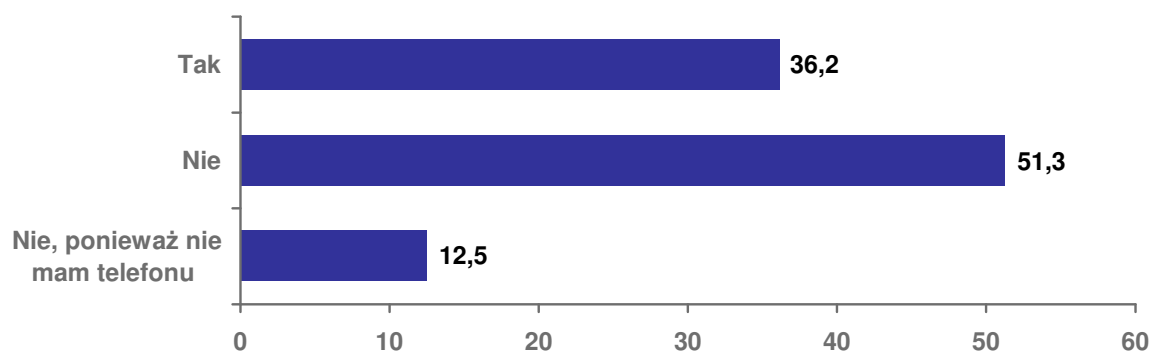
### Książki telefoniczne

Dla 64% ogółu badanych książka telefoniczna była ważną usługą, pozwalającą lepiej korzystać z telefonu.

Książki telefoniczne były ważniejsze dla mieszkańców wsi (69,7%) oraz osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym (68,5%) oraz średnim i pomaturalnym (67,3%).

Co czwarta osoba zgłaszała zapotrzebowanie na książkę telefoniczną. Aktualną książkę telefoniczną odebrało 36,2% ogółu badanych.

Wykres: Osoby posiadające książkę telefoniczną [w %]



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

## Linie informacyjne

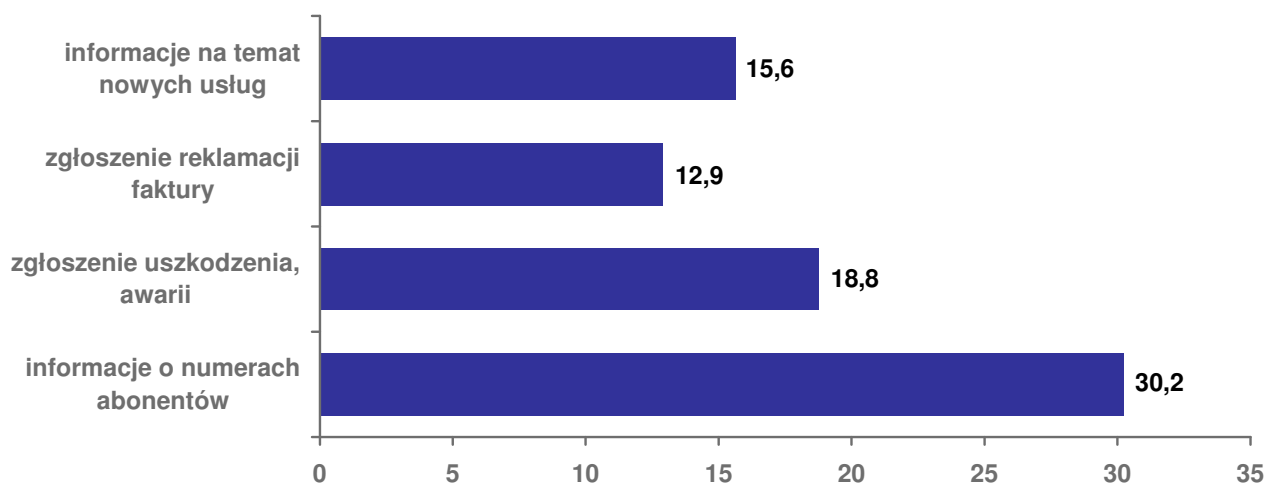
Połowa ankietowanych osób znała numer do „biura numerów”, zaś 37,9% osób wiedziało, pod jakim numerem można zgłosić uszkodzenie lub awarię. Co trzeci abonent telefonu stacjonarnego znał numer, pod którym można zgłosić reklamację faktury.

Nieco mniej znane były numery linii informujących o nowych usługach operatora (30,2%).

Najpopularniejszymi liniami informacyjnymi były biura numerów abonentów – w ciągu ostatniego roku dzwoniło tam 30,2% osób posiadających telefon stacjonarny.

Często wykorzystywane były też inne infolinie: z linii, w których można zgłosić awarię, skorzystało w ostatnim roku 18,8% abonentów; z linii informujących o nowych usługach – 15,6%, zaś z linii służących do składania reklamacji faktur – 12,9% użytkowników.

**Wykres: Korzystanie z linii informacyjnych w ciągu ostatniego roku [w %]**

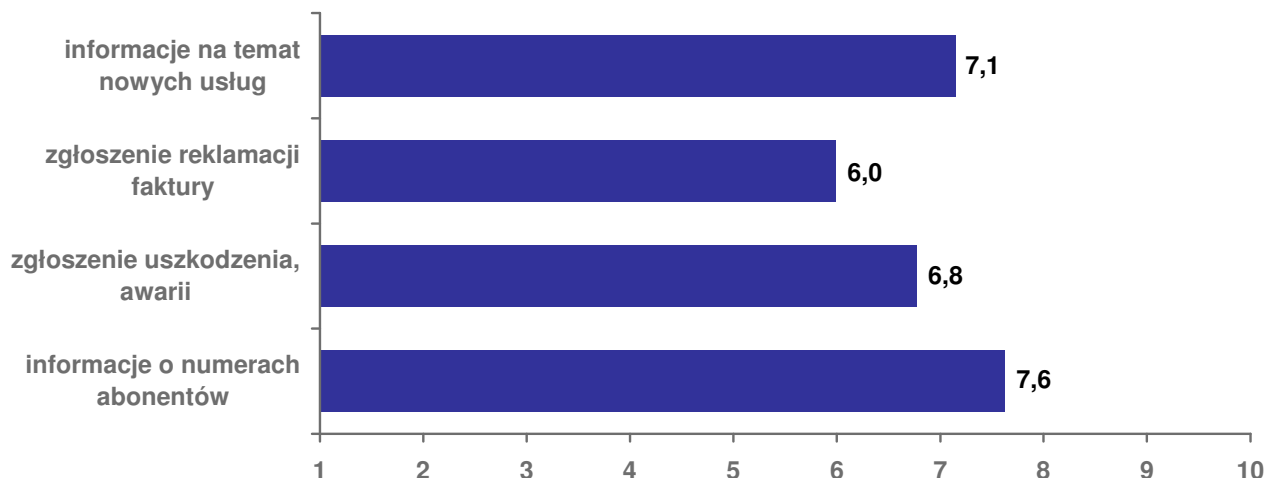


Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Do oceny zadowolenia z linii informacyjnych użyto skalę 10. stopniową, której 1 oznacza „w ogóle nie zadowolony”, a 10 „całkowicie zadowolony”.

Osoby badane najbardziej zadowolone były z linii informującej o numerach abonentów (7,6 punktu), zaś najmniej – z linii służącej zgłaszaniu reklamacji faktur (6 punktów).

**Wykres: Satysfakcja z linii informacyjnych [w %].**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

## TELEFONIA KOMÓRKOWA

### Znajomość spontaniczna i wspomagana operatorów

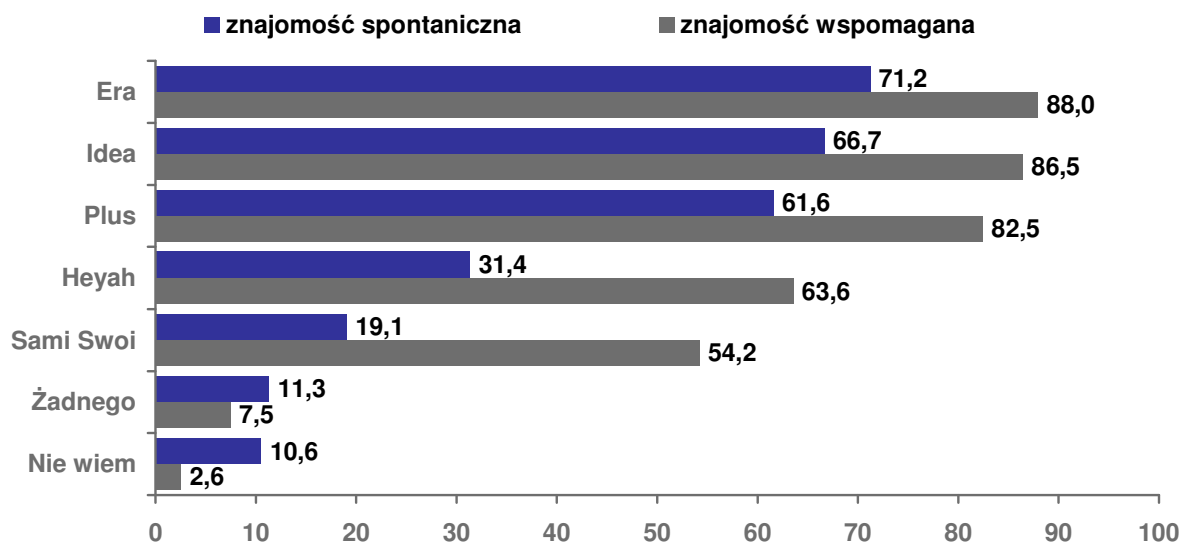
Najbardziej znaną marką dostawcy usług telefonii komórkowej w 2004 roku była Era – jej znajomość spontaniczna wynosiła w październiku 71,2%, zaś wspomagana 88%.

Drugą pod względem znajomości marką była Idea, trzecią Plus GSM, a czwartą Heyah.

Wprowadzona w 2004 roku marka Sami Swoi była rozpoznawana przez ponad połowę ogółu badanych.

Należy zauważyć, iż marki Heyah i Sami Swoi nie były traktowane przez respondentów jako dodatkowe marki należące do działających na rynku operatorów sieci komórkowej, ale jako odrębni dostawcy usług.

**Wykres: Znajomość marek dostawców usług telefonii komórkowej (spontaniczna i wspomagana) w 2004 r. [w %]**

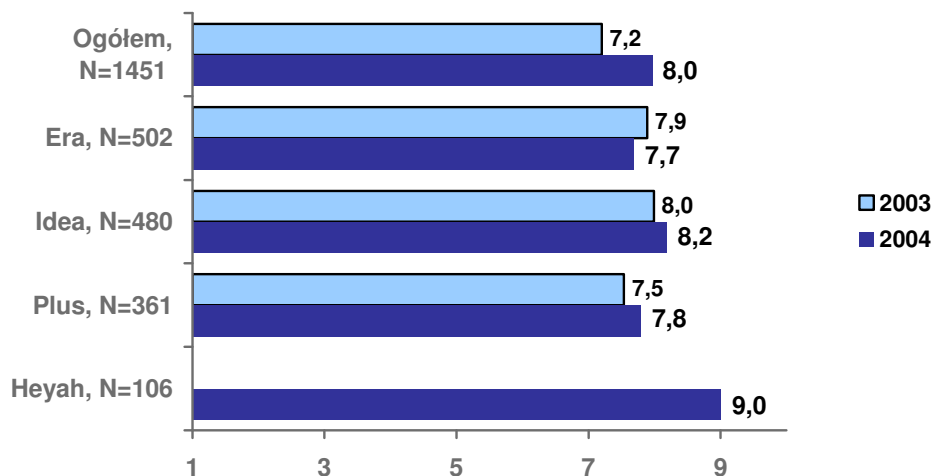


Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Satysfakcja z dostawców usług telefonii ruchomej

Do określenia satysfakcji z usług świadczonych przez dostawców usług telefonii komórkowej została użyta 10. stopniowa skala (1 oznacza, że respondent w ogóle nie jest zadowolony z dostawcy usług, natomiast 10 oznacza, że respondent jest w pełni zadowolony). Najbardziej zadowoleni ze swojego dostawcy usług byli klienci Heyah (9 punktów), wysoko oceniana była także Idea (8,2 punktu). Niższe oceny uzyskiwały Era (7,7) i Plus (7,8 punktu).

**Wykres: Satysfakcja z głównego dostawcy usług telefonii komórkowej w 2004 r. [w %]**



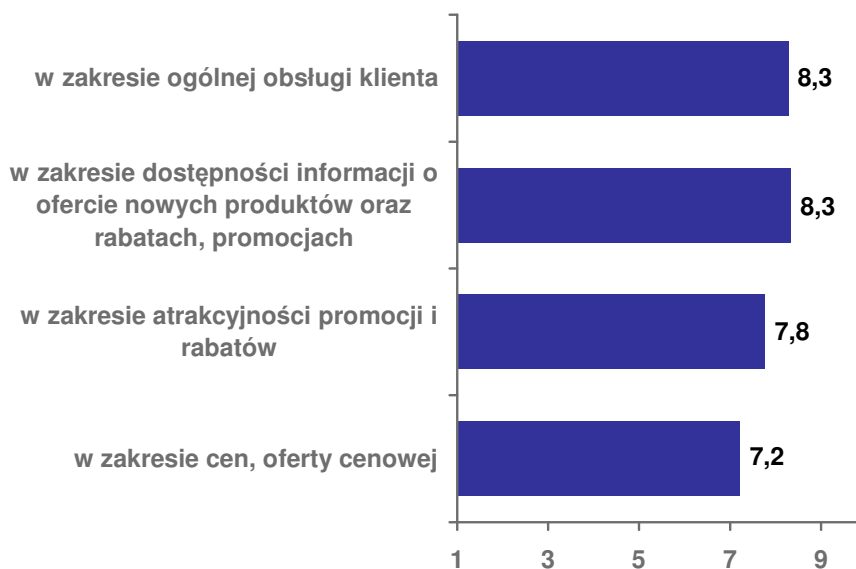
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Satysfakcja z usług

Za pomocą tej samej skali oceniane zostały wybrane elementy usług telefonii komórkowej. Użytkownicy telefonów komórkowych byli zadowoleni z obsługi klienta (8,3 punktu) oraz z dostępności informacji o ofercie nowych produktów, rabatach i promocjach (również 8,3 punktu). Atrakcyjność promocji i rabatów została oceniona na 7,8 punktu.

Użytkownicy byli najmniej zadowoleni z oferty cenowej (7,2 punktu).

**Wykres: Satysfakcja z głównego dostawcy usług telefonii komórkowej w 2004 r. [w %]**



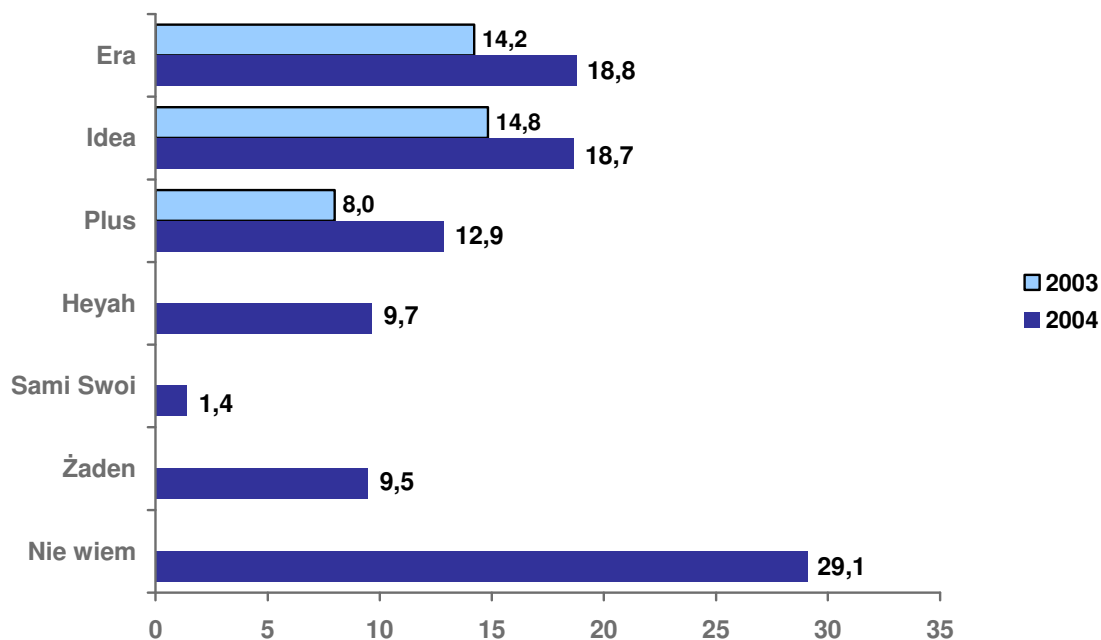
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Rekomendacja dostawcy usług

Najchętniej rekomendowanym dostawcą usług telefonii komórkowej była PTC Sp. z o.o. z marką Era (18,8%) oraz PTK Centertel Sp. z o.o. z marką Idea (18,7%). Polkomtel S.A. polecany był przez 12,9% ogółu badanych. Nową markę Sami Swoi zarekomendowało 1,4% wszystkich badanych osób. Natomiast należąca do PTC Sp. z o.o. Heyah polecana była przez 9,7%.

Swojego dostawcę usług najczęściej rekomendowali abonenci Heyah (80,9%). Wśród klientów Idei, swojego dostawcę usług polecało 76,6%. W przypadku Plusa odsetek ten wynosił 65,3%, zaś dla Ery – 60%.

Wykres: Rekomendacja dostawcy usług telefonii komórkowej w 2004 r. [w %]



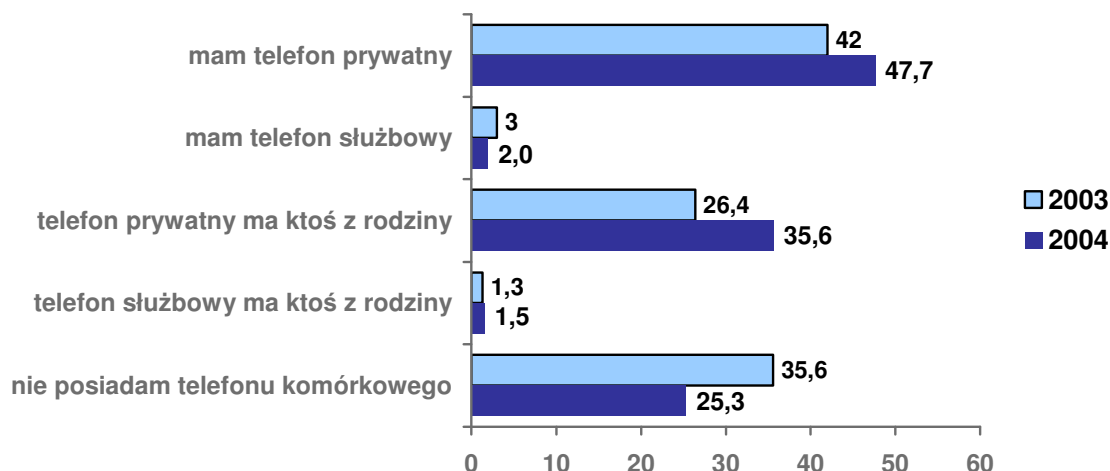
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Korzystanie z telefonii komórkowej

Co czwarta osoba badana nie miała telefonu komórkowego.

Posiadanie telefonu prywatnego deklarowało 47,7% respondentów. U 35,6% badanych telefon taki posiadał ktoś w gospodarstwie domowym. Telefonu służbowego używało 2% ogółu badanych.

**Wykres: Posiadanie telefonów komórkowych w 2004 r. [w %]**



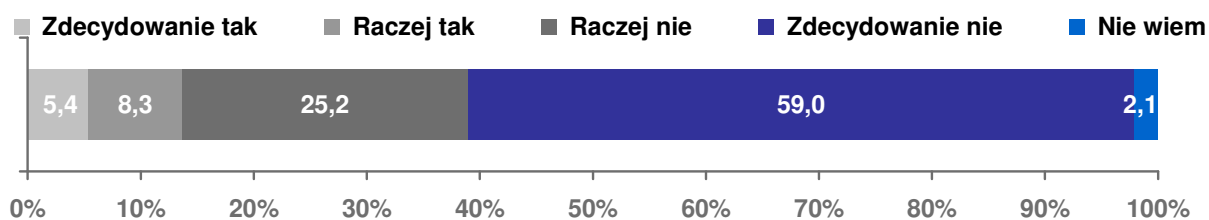
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Plany zakupu telefonu komórkowego

Wśród wszystkich badanych, 13,7% osób planowało zakup telefonu komórkowego. Zamiarów takich nie miało 84,2% ogółu respondentów.

Zakup nowego telefonu komórkowego był planowany częściej przez osoby, które już taki telefon posiadały niż przez respondentów nie mających telefonu komórkowego.

**Wykres: Planowany zakup telefonu komórkowego w 2004 r. [w %]**

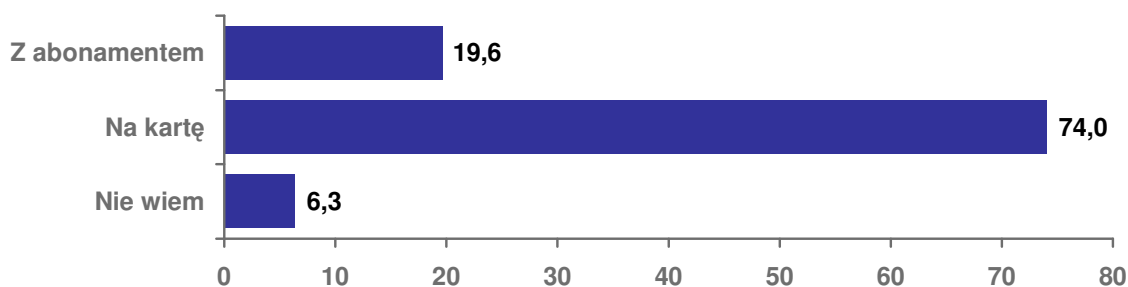


Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Osoby, które planowały zakup telefonu komórkowego, najczęściej wybrałyby telefon na kartę (74%). Zawarcie umowy z abonamentem rozważało 19,6% respondentów. 6,3% osób nie było zdecydowanych co do rodzaju umowy.



**Wykres: Planowany zakup/dokupienie telefonu komórkowego w 2004 r. [w %]**

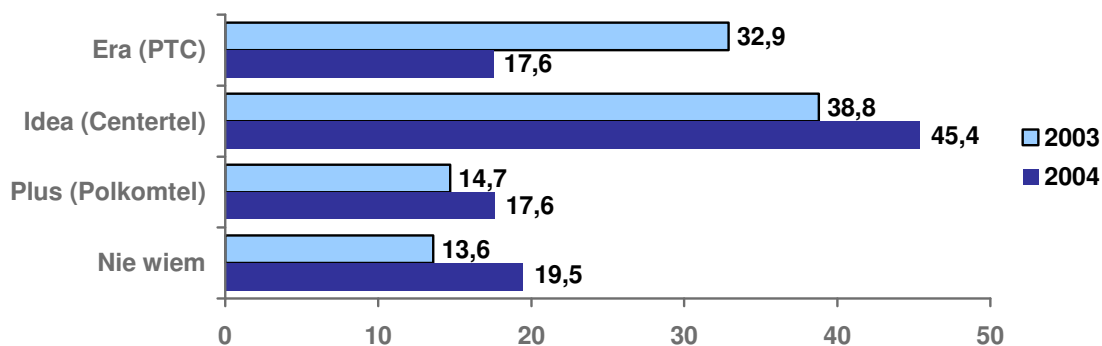


Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Respondenci, którzy planowali zakup nowego telefonu komórkowego z abonamentem w 2004 roku, najczęściej skorzystaliby z usług sieci Idea (45,4%). Rzadziej rozważane były oferty Ery (17,6%) oraz Plusa (17,6%).

Niezdecydowane osoby stanowiły 19,5% badanych.

**Wykres: Planowane skorzystanie z usług abonamentowych dostawcy telefonii komórkowej w 2004 r. [w %]**

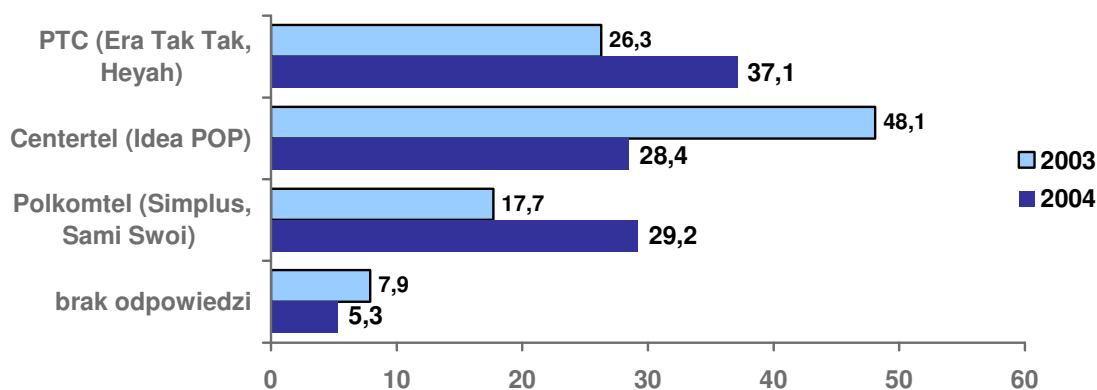


Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Wśród osób, które planowały zakup telefonu na kartę, najczęściej rozważanym dostawcą była Polska Telefonia Cyfrowa (37,1% ankietowanych). Skorzystanie z usług Polkomtela planowało 29,2% badanych, zaś z sieci Centertel 28,4% respondentów.

**Wykres: Planowane skorzystanie z usług „na kartę” dostawy telefonii komórkowej w 2004 r.**

[w %]



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

**Zmiana dostawcy usług**

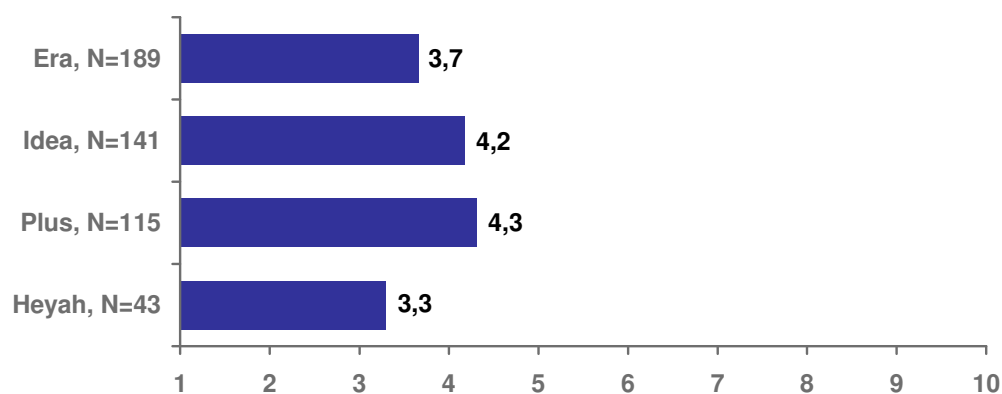
W jednym z pytań respondenci ocenili trudność zmiany dostawcy usług telefonii komórkowej. Do pomiaru użyto skali od 1 (zmiana nie powoduje żadnych trudności) do 10 (zmiana wiązałaby się z wielkimi trudnościami).

Najmniejsze trudności w zmianie mieliby klienci Heyah (3,3 punktu).

Z większymi trudnościami spotkaliby się klienci Plusa (4,3 punktu) i Idei (4,2 punktu).

Klienci Ery ocenili trudność zmiany dostawcy usługi na poziomie 3,7 punktu.

**Wykres: Trudność zmiany dostawcy usługi telefonii komórkowej w 2004 r. [w %]**

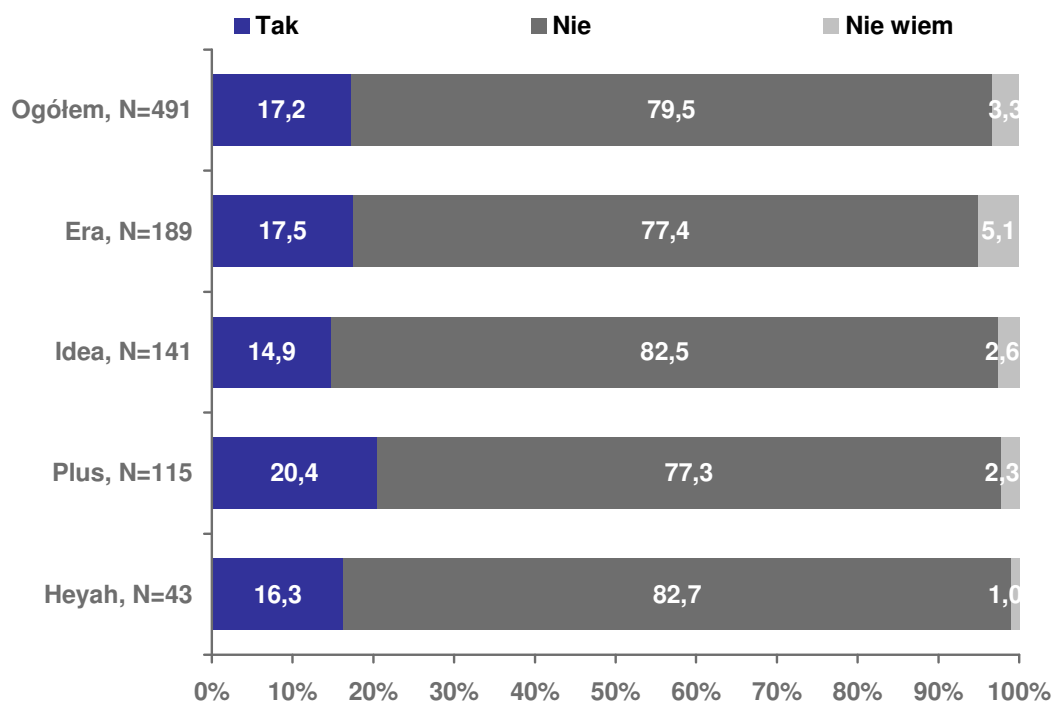


Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Rezygnację z usług swojego dotychczasowego dostawcy usług rozważało w 2004 roku 17,2% użytkowników telefonów komórkowych.

Najczęściej o rezygnacji myśleli klienci Plus GSM (20,4%), natomiast najrzadziej – klienci Idei (14,9%).

**Wykres: Rozważana rezygnacja z głównego dostawcy usług telefonii komórkowej w 2004 r. [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

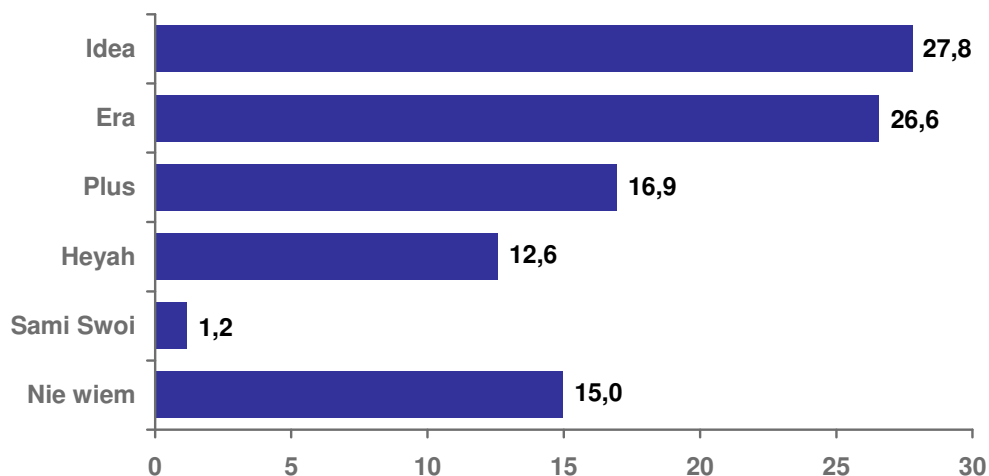
### Wybór dostawcy usługi telefonii komórkowej

Respondenci na dostawcę usług telefonii komórkowej najchętniej wybraliby Ideę (27,8%) lub Erę (26,6%).

Plusa GSM wybrałoby 16,9% użytkowników, a Heyah – 12,6%.

Nową markę Sami Swoi wymieniło w tym kontekście 1,2% osób.

**Wykres: Wybór dostawcy usługi telefonii komórkowej w 2004 r. [w %]**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### **Brak telefonu komórkowego**

Osoby, które nie posiadały telefonu komórkowego, zostały zapytane o przyczyny tego faktu.

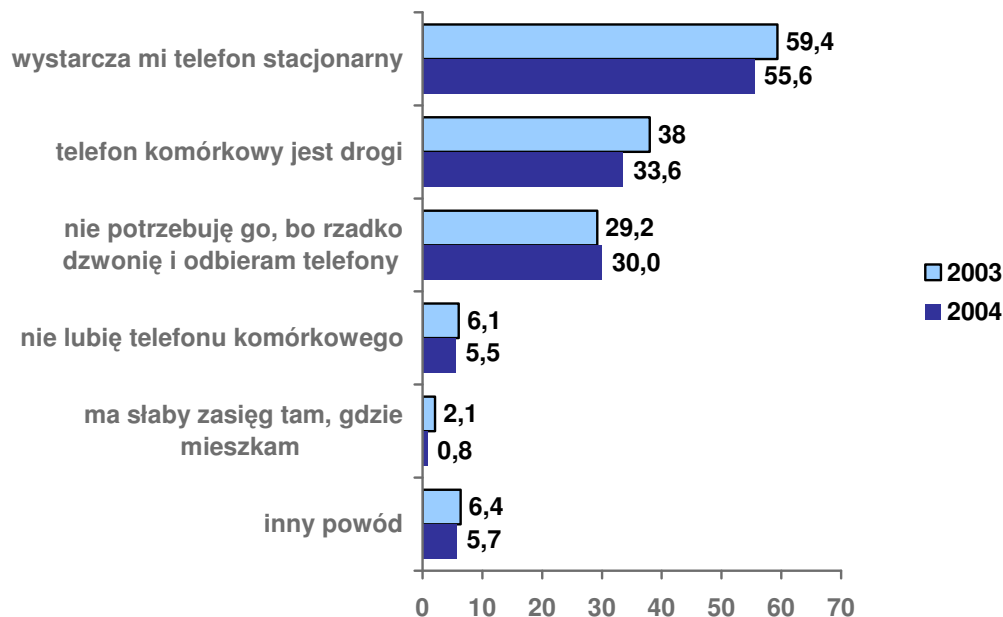
Najczęstszym powodem było posiadanie telefonu stacjonarnego (55,6%).

Częstymi przyczynami braku telefonu komórkowego były też: wysoka cena telefonu (33,6%) oraz brak potrzeby posiadania takiego telefonu (30%). 5,5% osób wyraziło niechęć do telefonów komórkowych.

Słaby zasięg telefonii komórkowej był powodem braku telefonu u mniej niż 1% respondentów.

Inne powody wymieniło 5,7% respondentów, a były nimi: posiadanie telefonu przez kogoś w rodzinie, zbyt trudna obsługa telefonu oraz brak środków finansowych.

**Wykres: Przyczyny braku telefonu komórkowego w 2004 r. [w %]**

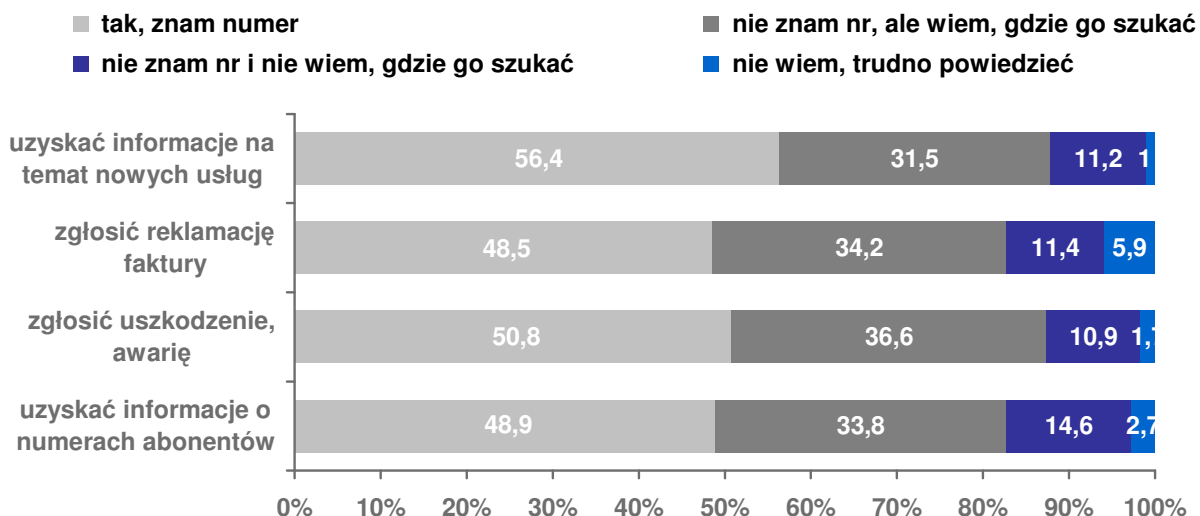


Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Obsługa klienta

Około połowa będących klientami sieci komórkowych w 2004 roku znała numery linii informacyjnych swoich operatorów. 1/3 klientów nie znała tych numerów, ale twierdziła, że wie, gdzie ich szukać. Najwięcej osób znało numer, pod którym można było uzyskać informację o nowych usługach u swojego operatora.

**Wykres: Znajomość numerów linii informacyjnych w 2004 r. [w %]**

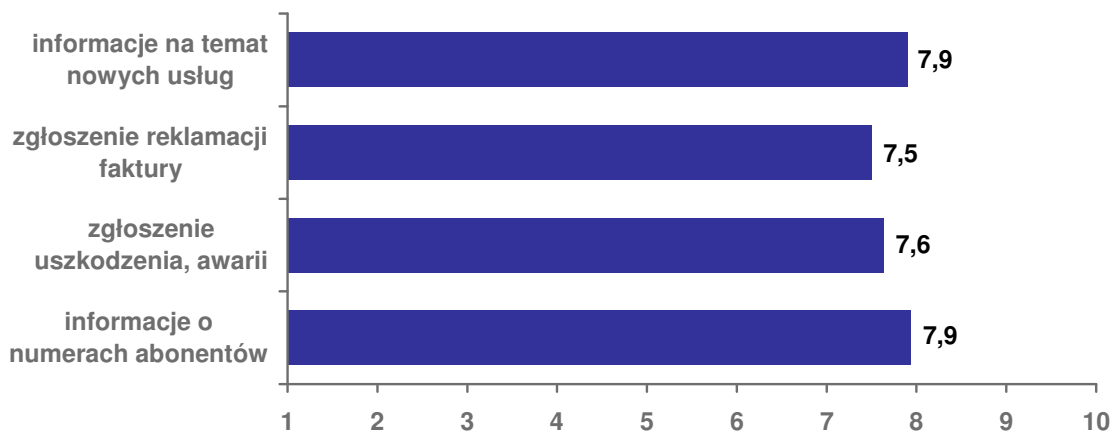


Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Respondenci ocenili także swoje zadowolenie z usług linii informacyjnych. W tym celu zastosowana została skala od 1 (w ogóle nie zadowolony) do 10 (całkowicie zadowolony).

Wszystkie linie informacyjne zostały ocenione wysoko i uzyskały podobne wyniki: od 7,5 do 7,9 punktu.

**Wykres: Satysfakcja z linii informacyjnych w 2004 r. [w %]**



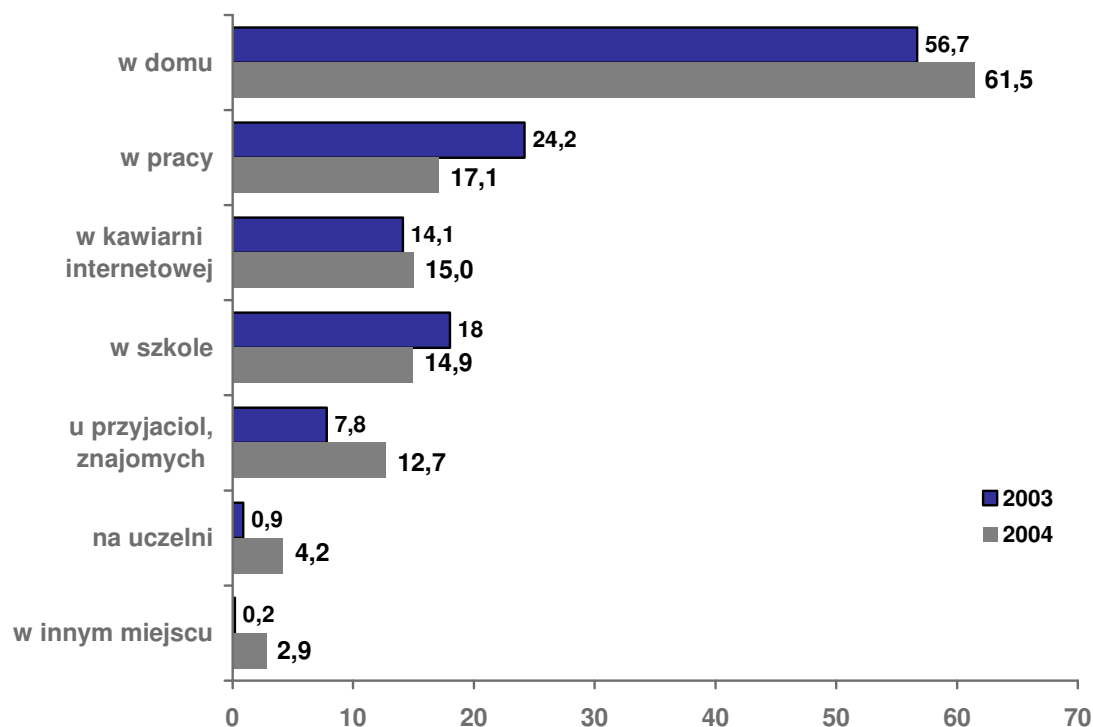
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

## **INTERNET**

### **Miejsce korzystania z Internetu**

W 2004 roku osoby mające dostęp do sieci Internet najczęściej korzystały z niego w domu (61,5%). W pracy z Internetu korzystało 17,1%, w kawiarni internetowej 15%, w szkole 14,9%, zaś u znajomych 12,7% respondentów.

**Wykres: Miejsce dostępu do sieci Internet (w %)**



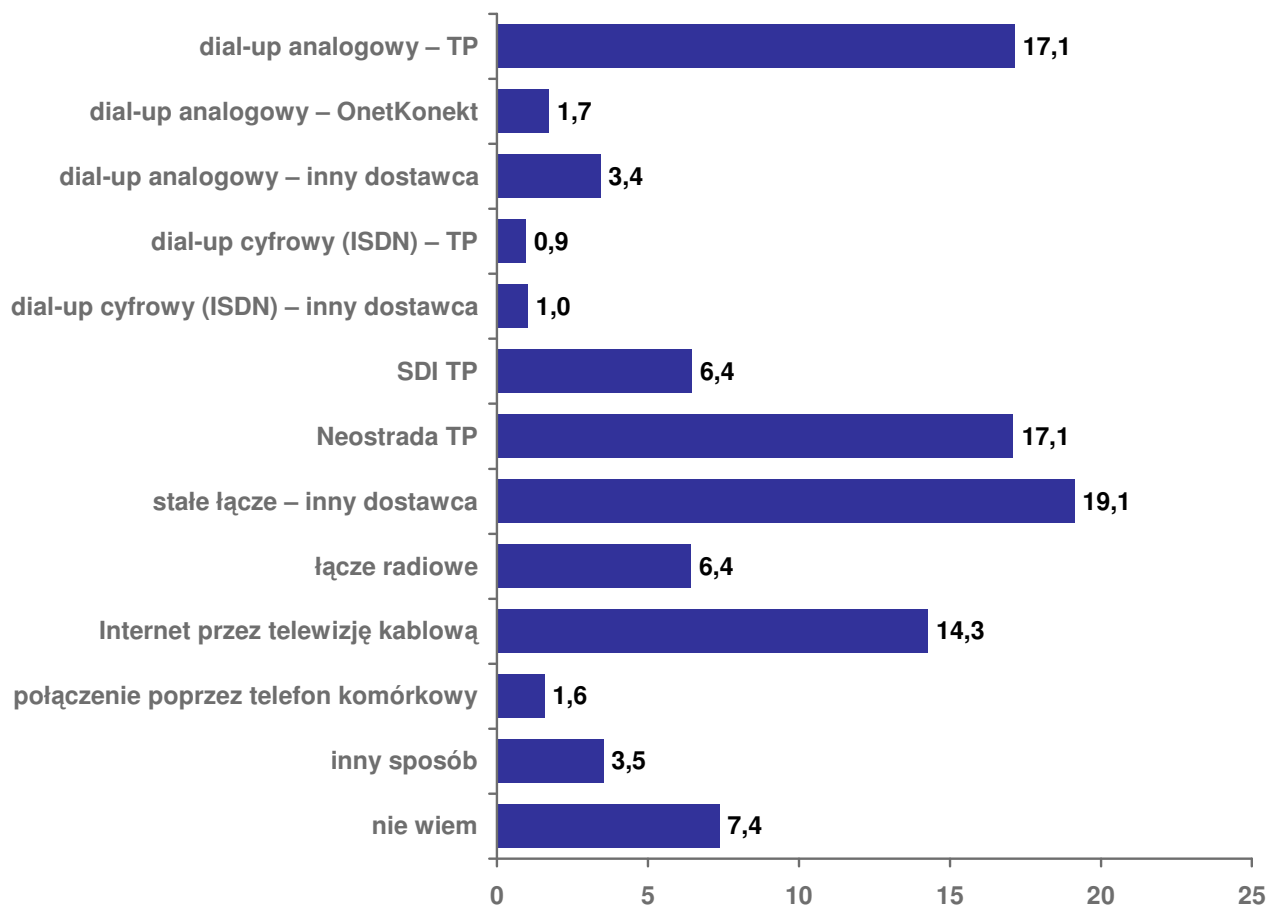
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Sposób uzyskiwania połączenia z Internetem

Dostęp do Internetu w badanych gospodarstwach domowych najczęściej uzyskiwany był w 2004 roku za pomocą stałego łącza (36,2%), w tym z usługi Neostarda TP korzystało 17,1% badanych.

Za pomocą wdzwanianego dostępu (dial-up) z Internetem łączyło się 24,2% gospodarstw domowych. Spośród usług dial-up najpopularniejszy był dostęp poprzez analogową linię TP. Z połączenia za pomocą telewizji kablowej korzystało 14,3% gospodarstw, zaś 6,4% wykorzystywało łącze radiowe. Połączenia z siecią Internet za pomocą telefonu komórkowego uzyskiwało 1,4% gospodarstw domowych.

**Wykres: Sposób uzyskiwania połączenia z Internetem w 2004r. (w %)**  
**Podstawa: Gospodarstwa domowe z dostępem do sieci Internet.**



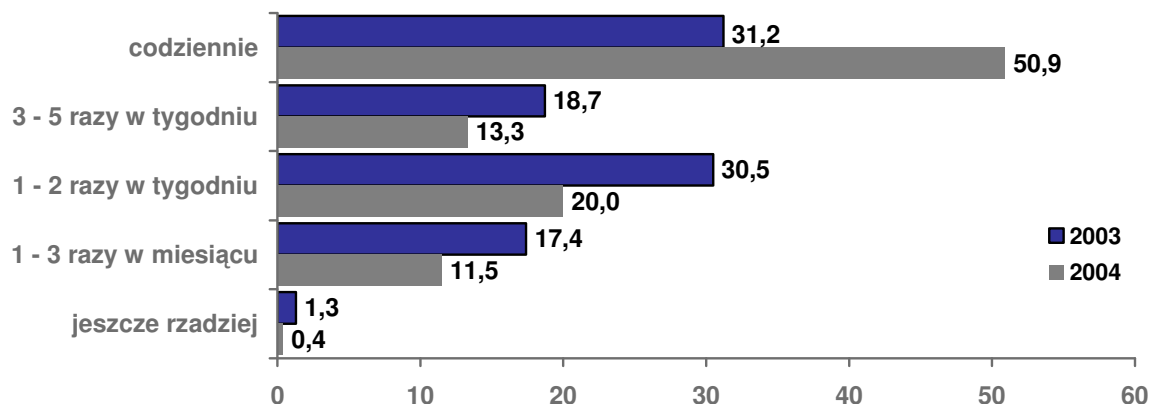
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Częstotliwość korzystania z Internetu

Połowa osób korzystających z Internetu używała tego medium codziennie w 2004 roku. Korzystanie z Internetu z częstotliwością 3 – 5 razy w tygodniu deklarowało 13,3% badanych, a 1 – 2 razy w tygodniu 20%. Rzadziej niż raz w tygodniu Internetu używało 15,8% badanych.



**Wykres: Częstotliwość korzystania z Internetu (w %)**



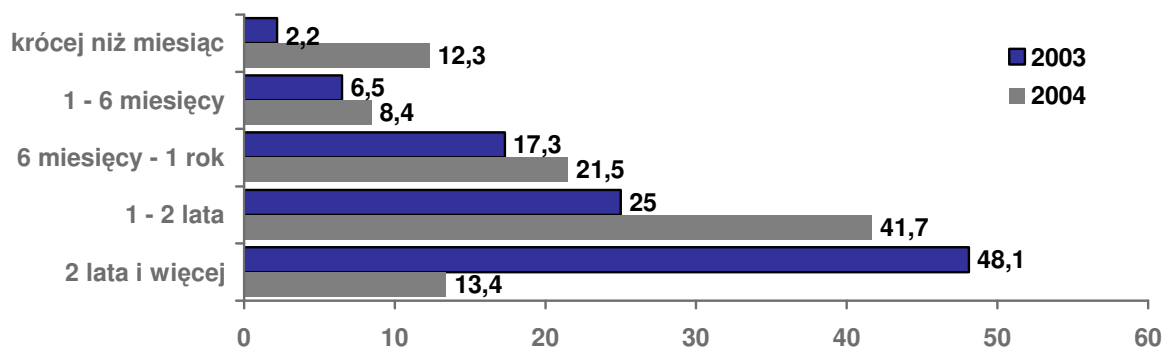
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

**Okres korzystania z Internetu**

W 2004 roku najczęściej osób korzystało z Internetu od 1-2 lat – stanowili oni 41,7% internautów.

Dłużej Internetu używało 13,4% internautów, natomiast krócej – 42,2%.

**Wykres: Okres korzystania z Internetu (w %)**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

## Satysfakcja z usług dostępu do sieci Internet

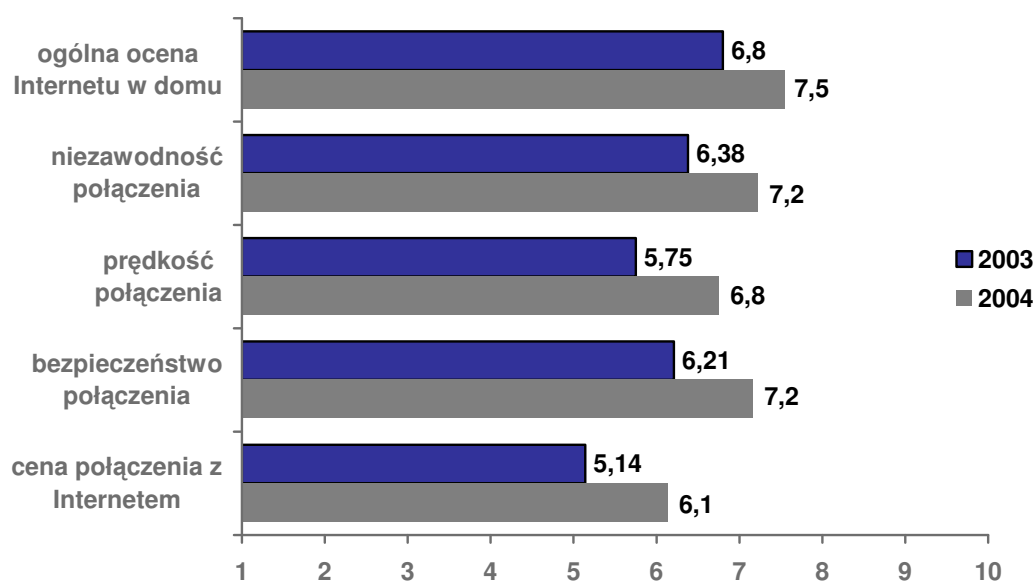
Respondenci ocenili swoje zadowolenie z usług dostępu do sieci Internet w gospodarstwie domowym. Do oceny została użyta skala od 1 (w ogóle nie zadowolony) do 10 (całkowicie zadowolony).

Użytkownicy najmniej zadowoleni byli z ceny połączenia z Internetem – kategorii tej przyznano średnio 6,1 punktu.

Niezawodność oraz bezpieczeństwo połączenia uzyskały po 7,2 punktu.

Ogólnie dostęp do Internetu został oceniony na 7,5 punktu.

**Wykres: Satysfakcja z usług dostępu do sieci Internet w domu (w %)**



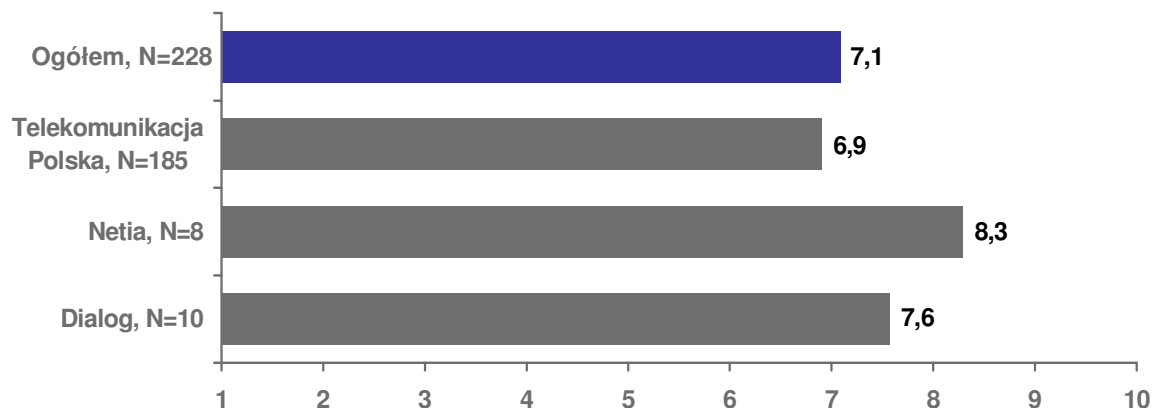
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Osoby korzystające z Internetu w domu oceniły także swoje zadowolenie z dostawcy usługi dostępu do Sieci.

Telekomunikacja Polska otrzymała od swoich klientów ocenę 6,9 punktu.

Pozostali dostawcy usługi przez swoich użytkowników zostali ocenieni wyżej – Netia uzyskała 8,3 punktu, zaś Dialog 7,6 punktu. Małe liczebności klientów Netii i Dialogu nie pozwoliły na dokonanie porównań statystycznych.

**Wykres: Satysfakcja z dostawcy usługi dostępu do Internetu w 2004r. (w %)**



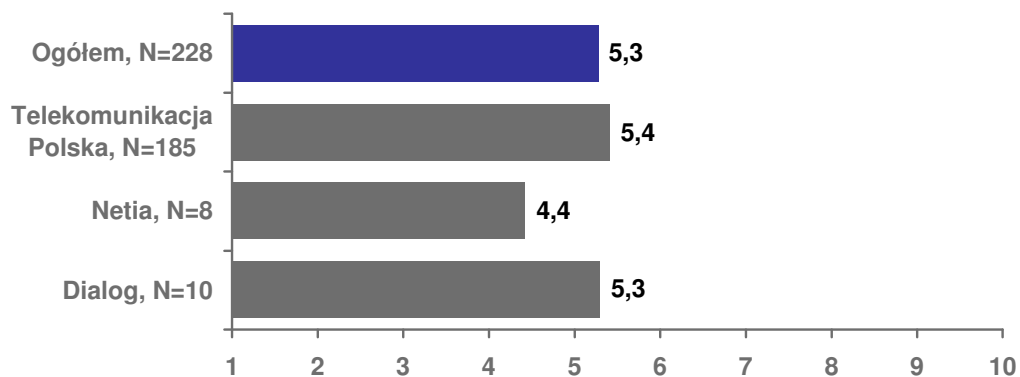
Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

### Zmiana dostawcy usług dostępu do Internetu

Przy użyciu 10-stopniowej skali oceniona została trudność zmiany operatora dostępu do sieci Internet w gospodarstwie domowym.

Klienci Telekomunikacji Polskiej ocenili trudność zmiany operatora na 5,4 punktu. Podobną ocenę (5,3) wystawili klienci Dialogu. Utrudnienia zmiany operatora, w przypadku korzystania z Netii, respondenci ocenili jako mniejsze (4,4). Należy pamiętać, że małe liczebności zbadanych klientów Dialogu i Netii nie uprawniają do porównań statystycznych.

**Wykres: Trudność zmiany operatora w 2004r. (w %)**

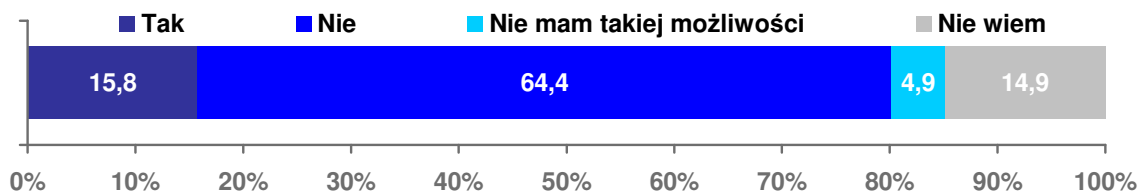


Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Zmiana dostawcy usługi dostępu do sieci Internet w domu była rozważana przez 15,8% użytkowników. 2/3 osób korzystających z sieci w swoim domu nie myślało o zmianie dostawcy usługi.

Prawie 5% badanych nie miała możliwości zmiany dostawcy.

**Wykres: Rozważana zmiana dostawcy usługi dostępu do sieci Internet w 2004r. (w %)**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

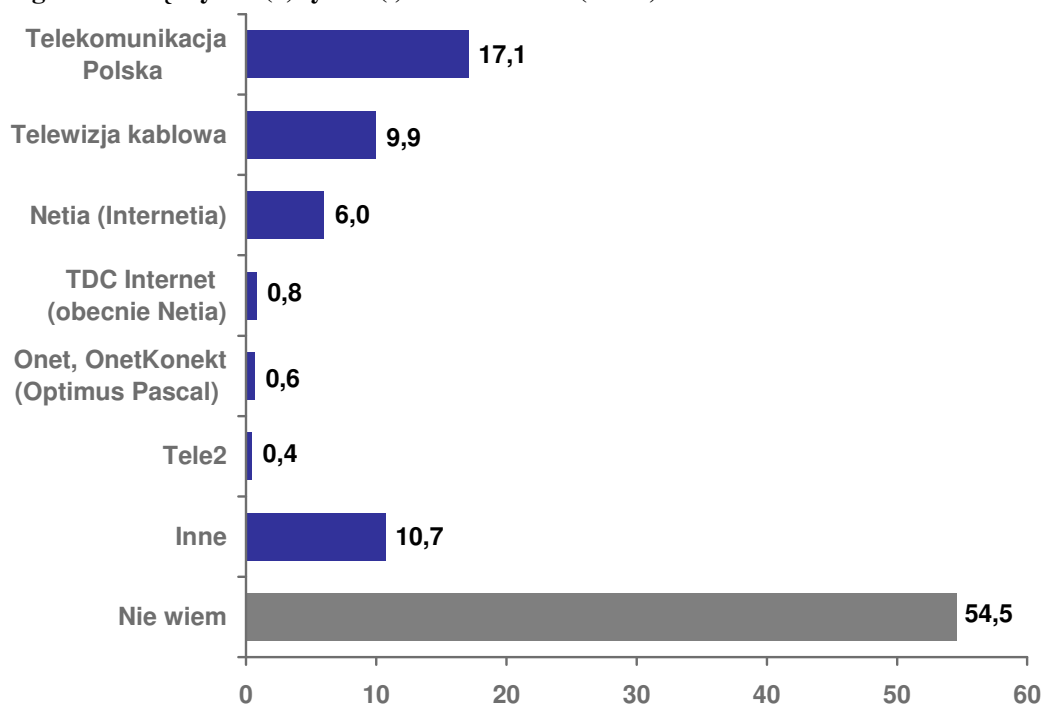
### Wybór dostawcy usług dostępu do Internetu

W 2004 roku osoby, które korzystały z Internetu w domu, zostały zapytane, którego dostawcę usługi dostępu do sieci Internet wybrałyby, gdyby w danej chwili miały dokonywać wyboru.

Ponad połowa respondentów nie wiedziała, którego dostawcę usługi wybrać.

Telekomunikację Polską wskazało 17,1% respondentów. Co dziesiąty badany wybrałby dostęp poprzez telewizję kablową, zaś 6% osób zdecydowałoby się na skorzystanie z Netii.

**Wykres: Gdyby w tej chwili miał(a) Pan(i) decydować o zmianie dostawcy usługi dostępu do sieci Internet, to którego dostawcę wybrał(a)by Pan(i) w 2004 roku? ( w %)**



Źródło: Raport TNS OBOP dla URTiP „Rynek telekomunikacji w Polsce w 2004 roku”

Podsumowując najważniejsze wyniki badania ankietowego TNS OBOP, należy stwierdzić co następuje:

- w 2004 r. znajomość spontaniczna Telekomunikacji Polskiej wynosiła 92,5% (44,3% Tele2; 23,8% Netii; 11,6% Dialogu),
- wskaźnik znajomości wspomaganej Telekomunikacji Polskiej kształtował się w tym czasie na poziomie 98,9% (Tele2 77,6%; Netia 55,6%, Dialog 22,5%),
- najbardziej zadowoleni ze świadczonych usług byli klienci Dialogu (7,71 punktu), najmniej – Telekomunikacji Polskiej (6,32 punktu, w skali od 1 – „w ogóle nie zadowolony” do 10 – „całkowicie zadowolony”). Dialog był rekomendowany przez 85,8% swoich klientów, Netia przez 78,2%. Telekomunikację Polską polecało 60,3% jej abonentów,
- 11% użytkowników telefonii stacjonarnej planowało zrezygnować z usług telekomunikacyjnych świadczonych przez dotychczasowego dostawcę; najwyższy wskaźnik w tym zakresie zanotowano u TP S.A.,
- respondenci deklarowali, że przy wyborze operatora najważniejszym kryterium jest cena,
- telefony stacjonarne najczęściej wykorzystywane były do połączeń lokalnych (99,2%). Połączenia międzymiastowe wykonywało 80,6% użytkowników, do sieci komórkowych 69,2%, a międzynarodowe 19,9% użytkowników,
- najczęstszymi przyczynami braku telefonu stacjonarnego były: posiadanie telefonu komórkowego oraz zbyt wysoka cena usługi,
- dla 2/3 ogółu badanych książka telefoniczna to ważna usługa, która pozwala lepiej korzystać z telefonu,
- w ciągu ostatniego roku na rynku telefonii komórkowej pojawiły się dwie nowe marki, oferujące usługi pre-paid: Heyah i Sami Swoi,
- znajomość spontaniczna marek trzech największych dostawców telefonii komórkowej w 2004 roku wynosiła odpowiednio: Era - 71,2%, Idea - 66,7%, Plus - 61,6%,
- wskaźnik znajomości wspomaganej dla Ery wynosił 88%, dla Idei 86,5%, dla Plusa 82,5%,
- najbardziej zadowoleni ze swojego dostawcy usług telefonii komórkowej byli klienci Heyah (9 punktów w skali od 1 – „w ogóle nie zadowolony” do 10 – „całkowicie zadowolony”). Marka Heyah była rekomendowana przez 80,9% swoich klientów. Wśród klientów Idei swojego dostawcę usług poleciłoby 76,6% klientów, wśród klientów Plusa - 65,3%, zaś Ery - 60%.

- 17,2% użytkowników telefonów komórkowych rozważało zmianę swojego dotychczasowego dostawcy usług,
- osoby nie posiadające telefonu komórkowego najczęściej twierdziły, że wystarcza im telefon stacjonarny (55,6%). Dla 33,6% telefon komórkowy był zbyt drogi,
- w 2004 roku 13,7% ogółu badanych planowało zakup telefonu komórkowego. Osoby te najczęściej zamierzały skorzystać z usług Idei (45,4%),
- w 2004 roku najczęściej korzystano z Internetu w domu. 61,5% badanych osób odpowiedziało, że korzystało z dostępu do sieci Internet w domu. 17,1% najczęściej korzystało z sieci w pracy, 15% w kawiarni internetowej, 14,9% w szkole, a 12,7% u znajomych,
- najczęściej dostęp do Internetu w gospodarstwach domowych uzyskiwany był przez łącze stałe (36,2%). 24,2% łączyło się za pomocą wdzwanianego dostępu dial-up,
- w 2004 roku połowa osób, które korzystały z Internetu używała tego medium codziennie, to jest o 20% więcej respondentów niż w 2003r.,
- 15,8% osób w 2004 roku, które miały w domu dostęp do sieci Internet rozważała zmianę dotychczasowego dostawcy usługi dostępu do sieci Internet.

Podsumowując wyniki badania ankietowego z roku 2004 w stosunku do roku 2003 można zauważyć, iż zwiększająca się liczba przedsiębiorców telekomunikacyjnych przyczyniła się do większej konkurencji na rynku telekomunikacyjnym, a to z kolei korzystnie wpłynęło na konsumentów, którzy mieli więcej możliwości przy wyborze przedsiębiorcy telekomunikacyjnego.

Obserwując te wyniki można wnioskować iż w przyszłych latach liczba przedsiębiorców telekomunikacyjnych będzie nadal rosła, co powinno przyczynić się do większej dbałości o klienta oraz polepszenia się jakości świadczonych usług.

## **XI Działalność kontrolna Prezesa URTiP w zakresie telekomunikacji. Rozwój konkurencji na rynku telekomunikacyjnym - istniejące problemy.**

Zgodnie z art. 199 Prawa telekomunikacyjnego, Prezes URTiP uprawniony jest do kontroli przestrzegania przepisów, decyzji oraz postanowień z zakresu telekomunikacji, gospodarki częstotliwościami lub wymagań dotyczących kompatybilności elektromagnetycznej. Jeżeli podmiot nie wypełnia odnoszących się do niego obowiązków wynikających z ustawy lub decyzji organu regulacyjnego, Prezes URTiP może – po przeprowadzeniu kontroli – wydać zalecenia pokontrolne, w których wzywa podmiot kontrolowany do usunięcia, w terminie 30 dni, wskazanych nieprawidłowości lub do udzielenia wyjaśnień.

Jeżeli operator nie usunie wskazanych nieprawidłowości lub udzielone wyjaśnienia okażą się niewystarczające, Prezes URTiP wydaje decyzję w której nakazuje usunięcie stwierdzonych nieprawidłowości oraz może:

- 1) wskazać środki, jakie powinien zastosować podmiot kontrolowany, w celu usunięcia nieprawidłowości;
- 2) określić termin, w którym ma nastąpić usunięcie nieprawidłowości;
- 3) nałożyć karę pieniężną, o której mowa w art. 209. wysokości do 3 % przychodu ukaranego podmiotu, osiągniętego w poprzednim roku kalendarzowym.

Niezależnie od kary pieniężnej nałożonej na podmiot kontrolowany może zostać, w określonych przypadkach, nałożona kara pieniężna na kierującego przedsiębiorstwem – w wysokości do 300% jego miesięcznego wynagrodzenia.

Jeżeli nieprawidłowości występowały w przeszłości i mają poważny charakter, a operator nie zastosuje się do decyzji Prezesa URTiP wskazanej powyżej, Prezes URTiP może zakazać podmiotowi kontrolowanemu wykonywania działalności telekomunikacyjnej, zmienić lub cofnąć rezerwację częstotliwości, zasobów orbitalnych lub przydział numeracji. Jeżeli decyzja odnosi się do działalności polegającej na dokonywaniu transmisji radiowych, telewizyjnych, dostarczaniu systemów dostępu warunkowego lub elektronicznych przewodników po programach, Prezes URTiP wydaje ją w porozumieniu z Przewodniczącym KRRiT.

Jeżeli w wyniku kontroli Prezes URTiP stwierdzi, że podmiot kontrolowany narusza nałożone na niego obowiązki w ten sposób, że powoduje to:

- 1) bezpośrednie i poważne zagrożenie dla obronności, bezpieczeństwa państwa lub bezpieczeństwa i porządku publicznego,
- 2) zagrożenie wywołania poważnej szkody w majątku użytkowników lub innych przedsiębiorców telekomunikacyjnych,
- 3) zagrożenie wywołania poważnych utrudnień w funkcjonowaniu sieci telekomunikacyjnych lub usług telekomunikacyjnych

Prezes URTiP podejmuje działania zmierzające do usunięcia zagrożeń. Działania te mogą w szczególności obejmować wydanie decyzji nakazującej podmiotowi kontrolowanemu podjęcie działań zmierzających do usunięcia zagrożenia. Decyzji tej z mocy ustawy nadaje się rygor natychmiastowej wykonalności.

W 2004 r. Prezes URTiP przeprowadził szereg działań kontrolnych. Jednym z problemów, którego dotyczyły kontrole, były warunki świadczenia usług telekomunikacyjnych w sieciach stacjonarnych w zakresie taryfikacji połączeń telefonicznych pomiędzy abonentami zamieszkałymi w jednym powiecie, lecz w różnych strefach numeracyjnych. W wyniku przeprowadzonych kontroli stwierdzono, że na obszarze 9 z 69 skontrolowanych powiatów, pięciu operatorów telekomunikacyjnych połączenia telefoniczne pomiędzy tą kategorią abonentów zalicza jako połączenia międzystrefowe. W wyniku działań kontrolnych operatorzy w pięciu powiatach ujednoliciли taryfikację połączeń, m.in. Telekomunikacja Polska S.A. w dwóch powiatach, Telefony Brzeskie S.A., INTERTEL Sp. z o.o. i TeleNet Wschód S.A. (Retel) w trzech powiatach.

W roku 2004 przeprowadzono również zdalne kontrole w zakresie jakości usług telefonicznych. Wykonano pomiary wskaźników charakteryzujących jakość usług telefonicznych, takich jak stopa nieskutecznych wywołań, tłumienność zestawionego połączenia, właściwości centralowych interfejsów abonenckich.

Z kontroli wynika, że nie wszyscy operatorzy świadczący usługi telefonicznie zwracali należytą uwagę na jakość świadczonych usług. Z protokołem kontroli zapoznani zostali wszyscy kontrolowani operatorzy w celu realizacji zaleceń w nim wskazanych.

Istotną część prowadzonych działań kontrolnych dotyczyła wykonywania decyzji Prezesa URTiP rozstrzygających spory międzyoperatorskie. Wyniki działalności kontrolnej prowadzonej w roku 2004 przez Prezesa URTiP jednoznacznie wskazują, iż w niemal we wszystkich przypadkach decyzje Prezesa URTiP dotyczące warunków połączenia sieci TP



z sieciami innych operatorów, napotykają poważne problemy w trakcie ich realizacji.

Jednym z głównych problemów realizacji decyzji jest zbyt powolne wdrażanie ich postanowień w życie. Wyniki kontroli przeprowadzonych przez Prezesa URTiP wskazywały, że opóźnienia w połączeniu sieci telekomunikacyjnych niektórych operatorów spowodowane były nieprawidłowo wykonanymi działaniami w komórkach organizacyjnych TP S.A. polegającymi m. in. na przetrzymywaniu korespondencji w różnych departamentach i wskazywaniem konieczności składania kolejno różnych zamówień na łącza niezbędne do uruchomienia PSS, itp.

Można było również zauważyć sytuacje, kiedy przedsiębiorstwa telekomunikacyjne przystępowały do negocjacji umowy z TP S.A., która miała zastąpić decyzję Prezesa URTiP, po czym do podpisania umowy nie dochodziło lub podpisanej umowy nie realizowano. Wyniki kontroli wskazywały również, że nie zawsze wykonywane są umowy zawierane między operatorami, bez ingerencji Prezesa URTiP. W tych sprawach organ regulacyjny nie posiada jednakże kompetencji. Sprawy te rozstrzygane są na drodze cywilno-prawnej.

Mając na względzie wyniki prowadzonych kontroli w zakresie realizacji decyzji rozstrzygających spory międzyoperatorskie, Prezes URTiP podejmie zdecydowane działania zmierzające do sprawnego, zgodnego z harmonogramem wdrażania decyzji regulacyjnych, a w przypadku stwierdzonych zawinionych opóźnień będzie konsekwentnie stosował środki zaradcze określone w Prawie telekomunikacyjnym.

## XII Cele regulacyjne Prezesa URTiP

Wobec zdefiniowanych problemów i potrzeb rynku telekomunikacyjnego, Prezes URTiP przyjął na 2005 r. następujące cele regulacyjne:

### **1. Udzielenie rezerwacji częstotliwości podmiotom wyłoniom w drodze przetargów na zagospodarowanie częstotliwości przeznaczonych dla systemów komórkowych UMTS i GSM 1800.**

Rynek telefonii komórkowej jest rynkiem o wysokich barierach wejścia, związanych z dysponowaniem dobrem rzadkim, jakim są częstotliwości. Fakt ten powoduje naturalne ograniczenia w rozwoju konkurencji na tym rynku. Uwolnienie dodatkowych częstotliwości jest okazją do poprawy tychże warunków.

Do 9 maja 2005 r. Prezes URTiP zamierza zakończyć postępowania przetargowe na rezerwację częstotliwości w paśmie GSM 1800 oraz UMTS. Podmiotom wyłoniom w tych postępowaniach udzielona zostanie następnie rezerwacja częstotliwości, co umożliwi podjęcie działalności na tym rynku.

### **2. Zapewnienie warunków do pełnej realizacji uprawnień abonentów w zakresie wyboru dostawcy publicznie dostępnych usług telekomunikacyjnych.**

Zgodnie z art. 72 ust. 1 Prawa telekomunikacyjnego abonent będący stroną umowy z dostawcą usług zapewniającym przyłączenie do stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej operatora o znaczącej pozycji rynkowej może wybrać dowolnego dostawcę publicznie dostępnych usług telefonicznych, którego usługi dostępne są w połączonych sieciach. Przedmiotowe uprawnienie dotyczy abonentów TP S.A. Jednakże część z nich nie może korzystać z powyższego prawa, gdyż centrale do których są oni przyłączeni nie umożliwiają wyboru alternatywnego dostawcy usług.

Prezes URTiP określił termin przystosowania sieci TP S.A. dla realizacji przedmiotowego uprawnienia do końca 2005 r. Wykorzystując swoje ustawowe kompetencje, organ regulacyjny zamierza doprowadzić do pełnej realizacji uprawnień abonentów w tym zakresie.

### **3. Realizacja uprawnień abonentów w zakresie przenośności numeru przy zmianie operatora.**

Uprawnienie abonenta do przeniesienia przydzielonego numeru zostało uregulowane w przepisach art. 71 ustawy – Prawo telekomunikacyjne, zgodnie z którymi abonent będący stroną umowy z dostawcą usług zapewniającym przyłączenie do publicznej sieci telefonicznej operatora może żądać przy zmianie operatora przeniesienia przydzielonego numeru do istniejącej sieci innego operatora na obszarze:

- strefy numeracyjnej – w przypadku numerów geograficznych;
- całego kraju – w przypadku numerów niegeograficznych.

Rozpatrując wnioski operatorów o zawieszenie powyższych uprawnień z przyczyn technicznych, Prezes URTiP stwierdził, że realizacja uprawnienia abonenta do zachowania przydzielonego numeru przy zmianie operatora jest technicznie możliwa przy wykorzystaniu metody *ACQ – All Call Query (database method)*. W tej metodzie centrala inicjująca przed każdym zestawieniem połączenia przesyła zapytanie do bazy danych (centralnej lub lokalnie replikowanej), skąd otrzymuje informacje o numerze kierującym RN (*routing number*) koniecznym do właściwego kierowania połączeń.

Metoda ta wymaga istnienia w sieci telekomunikacyjnej scentralizowanej bazy danych numerów przeniesionych oraz połączenia z tą bazą wszystkich operatorów publicznych sieci telefonicznych. Jednakże obecnie obowiązujące regulacje w zakresie wymagań technicznych sieci telekomunikacyjnych nie określają wymagań, jakie powinna spełniać sieć telekomunikacyjna w zakresie współpracy z bazą danych oraz zasad adresowania dla potrzeb kierowania ruchem w sieciach (*routing*).

Termin zawieszenia realizacji uprawnień w sieciach stacjonarnych – z uwagi na brak możliwości technicznych ich realizacji - ustalony został przez Prezesa URTiP na 31 grudnia 2005 r., natomiast w sieciach ruchomych na 10 października 2005 r.

Prezes URTiP, wykorzystując swoje ustawowe uprawnienia, zamierza doprowadzić do realizacji uprawnień abonentów w zakresie zachowania przydzielonego numeru, przy zmianie dostawcy usług.

### **4. Opracowanie koncepcji usługi powszechnej; wszczęcie postępowania konkursowego w sprawie wyznaczenia przedsiębiorcy zobowiązanego do świadczenia usługi powszechnej.**

Prawo telekomunikacyjne z 2004 r. wprowadza nową koncepcję świadczenia usługi powszechnej. Podmiotem wyznaczonym do świadczenia tej usługi jest podmiot wyłoniony w drodze postępowania konkursowego (jedynie w sytuacji braku ofert w tym zakresie, Prezes URTiP wyznacza ten podmiot w drodze administracyjnej). Jednocześnie istnieje możliwość świadczenia usługi powszechnej na obszarze mniejszym niż teren całego kraju oraz w zakresie poszczególnych usług, składających się na usługę powszechną. Równocześnie, z uwagi na świadczenie usługi powszechnej, przedsiębiorca wyznaczony do jej świadczenia otrzyma zwrot kosztów, których nie poniósłby, gdyby nie był zobowiązany do jej świadczenia. Przyjęty system pozwala na optymalizację świadczenia usługi powszechnej w zakresie ceny tej usługi dla użytkowników końcowych oraz jej jakości. Prezes URTiP zamierza przygotować koncepcję usługi powszechnej uwzględniającą możliwości techniczne i ekonomiczne operatorów w tym zakresie, a także interesy użytkowników końcowych.

#### **5. Przeprowadzenie analiz rynku telekomunikacyjnego – zgromadzenie danych na potrzeby wyznaczania podmiotów o znaczącej pozycji na poszczególnych rynkach właściwych i nałożenia na nie obowiązków regulacyjnych.**

Prawo telekomunikacyjne z 2004 r. wprowadziło odmienne regulacje w zakresie realizacji przez podmioty o znaczącej pozycji rynkowej obowiązków regulacyjnych. Punktem wyjścia są w tym zakresie analizy rynkowe, których wyniki mają pozwolić na regulację odpowiadającą rzeczywistym uwarunkowaniom rynkowym.

Proces analiz rynkowych rozpoczął się już w końcu 2004 r. W roku 2005 proces ten będzie kontynuowany, w celu wyznaczenia podmiotów o znaczącej pozycji na poszczególnych rynkach właściwych poddanych regulacji oraz nałożenia na nie obowiązków regulacyjnych – adekwatnych i proporcjonalnych do zidentyfikowanych problemów w rozwoju konkurencji.

#### **6. Poinformowanie abonentów o nowych możliwościach rozwiązywania sporów z operatorami oraz o ich prawach i obowiązkach. Udostępnienie interaktywnego informatora dla abonentów na stronach internetowych URTiP.**

Prawo telekomunikacyjne z 2004 r. zwiększa uprawnienia abonentów w zakresie dochodzenia swoich praw. Do dodatkowych mechanizmów prawnych w tym zakresie należą postępowania mediacyjne prowadzone przez organ regulacyjny oraz rozstrzyganie sporów przez działające przy Prezesie URTiP sądy polubowne.

Prezes URTiP zamierza informować abonentów o nowych formach rozwiązywania sporów, a także prowadzić działania edukacyjne wskazujące abonentom ich prawa i obowiązki na rynku telekomunikacyjnym.

### **7. Ustalenie wysokości opłat za usługi telekomunikacyjne operatora o pozycji znaczącej na odpowiednim rynku przy wykorzystaniu wyników z kalkulacji kosztów oraz rachunkowości regulacyjnej.**

Celem rachunkowości regulacyjnej jest wyodrębnienie i przypisanie aktywów, pasywów przychodów i kosztów przedsiębiorcy telekomunikacyjnego do działalności w zakresie dostępu telekomunikacyjnego lub działalności w zakresie usług na rynku detalicznym, tak jakby każdy rodzaj działalności był świadczony przez innego przedsiębiorcę telekomunikacyjnego, a także ustalenie przychodów i związanych z nimi kosztów odrębnie dla każdej z usług objętych kalkulacją kosztów. Wyniki rachunkowości regulacyjnej są istotne z punktu widzenia prawidłowości ustalenia wysokości opłat za usługi telekomunikacyjne operatora o znaczącej pozycji rynkowej. W 2005 r. Prezes URTiP zamierza kontynuować prace w przedmiotowym zakresie.

### **8. Wprowadzenie ofert ramowych w zakresie dzierżawy łączy oraz dostępu do lokalnej pętli abonenckiej i infrastruktury telekomunikacyjnej.**

Oferty ramowe stanowią podstawę zasad współpracy operatora o znaczącej pozycji rynkowej z operatorami konkurencyjnymi. Po wprowadzeniu w 2004 r. oferty ramowej w zakresie połączenia sieci, Prezes URTiP postanowił o kontynuacji procesu wspierania rozwoju konkurencji na rynku telekomunikacyjnym poprzez wprowadzenie w 2005 r. ofert ramowych w zakresie dostępu do pętli lokalnej oraz dzierżawy łączy. Zdaniem Prezesa URTiP uwolnienie pętli abonenckiej będzie prowadzić do zwiększenia konkurencji, obniżenia cen oraz wzrostu jakości i zakresu oferowanych usług. Cel taki został osiągnięty na rynkach europejskich, gdzie pojawiły się podmioty świadczące usługi w oparciu o istniejącą sieć dawnego monopolisty. Realizując powyższy cel, w dniu 28 lutego 2004 r. Prezes URTiP wydał decyzję wprowadzającą z urzędu ofertę w zakresie dostępu do pętli lokalnej. Decyzji tej nadano rygor natychmiastowej wykonalności. Po przeprowadzeniu dodatkowych analiz zostanie wydana decyzja uzupełniająca, która rozszerzy ofertę LLU na usługi dostępu szerokopasmowego do węzłów sieci telekomunikacyjnej, zwanego bitstream access.

W 2005 r. Prezes URTiP zamierza także wprowadzić ofertę w zakresie dzierżawy łączy, która stanowić będzie kolejny element wspierający rozwój konkurencji na rynku telekomunikacyjnym.

**9. Weryfikacja oferty ramowej TP w zakresie łączenia sieci telekomunikacyjnych w następstwie ustalenia wysokości opłat za usługi operatora o pozycji znaczącej na rynku, przy wykorzystaniu wyników z kalkulacji kosztów oraz rachunkowości regulacyjnej.**

Oferta ramowa w zakresie łączenia sieci telekomunikacyjnych została wprowadzona w roku 2004. Przedmiotowa oferta zawiera również rozwiązania dotyczące rozliczeń międzyoperatorskich. Wyniki z kalkulacji kosztów a także rachunkowości regulacyjnej pozwolą na optymalizację wysokości opłat za usługi świadczone przez operatora o znaczącej pozycji rynkowej. Z tych względów, Prezes URTiP zamierza w 2005 r. weryfikować ofertę ramową TP w niniejszym zakresie.

**10. Stworzenie warunków częstotliwościowych sprzyjających rozwojowi szerokopasmowego dostępu do Internetu w oparciu o urządzenia i systemy radiowe, których używanie wymaga rezerwacji częstotliwości lub pozwolenia radiowego, jak i używanych bez zezwolenia w zharmonizowanych pasmach „nielicencjonowanych”.**

Prezes URTiP dąży do rozwoju szerokopasmowego dostępu do Internetu, stanowiącego podstawę społeczeństwa informacyjnego. W tym celu w 2005 r. Prezes URTiP zamierza przeprowadzić postępowania przetargowe na rozdysponowanie częstotliwości, które mogą być wykorzystane do świadczenia usług szerokopasmowego dostępu do Internetu. W ramach realizacji powyższego celu, z początkiem 2005 r. Prezes URTiP przystąpił do prac związanych z rozdysponowaniem częstotliwości w paśmie 3,6-3,8 GHz. W dniu 6 kwietnia 2005 r. zakończono postępowanie konsultacyjne w tej sprawie. Rozpoczęcie postępowania przetargowego planowane jest na maj 2005 r.