

Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w 2007 roku

URZĄD KOMUNIKACJI ELEKTRONICZNEJ

Warszawa, kwiecień 2008

1. Wstęp.....	3
2. Metodologia opracowania Raportu	3
2.1. Strategia Regulacyjna	3
2.2. Najważniejsze wyniki rynku telekomunikacyjnego w 2007 roku	4
3. Najważniejsze podmioty.....	7
4. Dostęp do usług telekomunikacyjnych	15
4.1. Charakterystyka rynku	15
4.2. Struktura rynku	18
4.3. Ceny dostępu do usług telekomunikacyjnych.....	19
5. Telefonía stacjonarna.....	22
5.1. Charakterystyka rynku.....	22
5.2. Wartość rynku.....	23
5.3. Struktura rynku	26
5.4. Ceny połączeń w sieciach stacjonarnych	35
6. Telefonía ruchoma.	39
6.1. Charakterystyka rynku	39
6.2. Wartość rynku.....	44
6.3. Struktura rynku	45
5.4 Ceny	46
7. Dostęp do sieci Internet	47
7.1. Charakterystyka rynku.....	47
6.2. Wartość rynku.....	49
7.2. Struktura rynku	49
7.3. Technologie dostępu do Internetu w Polsce.....	49
7.4. Ceny na rynku	56
8. Detaliczna dzierżawa łączy telekomunikacyjnych.....	63
8.1. Charakterystyka rynku.....	63
8.2. Wartość rynku.....	63
8.3. Struktura rynku	64
Rynek usług hurtowych	70
9. Współpraca międzyoperatorska.....	70
9.1. Charakterystyka rynku.....	70
9.2. Struktura rynku	71
9.3. Rozliczenia w sieciach stacjonarnych.....	73
9.4. Rozliczenia przy połączeniach z sieci stacjonarnej do ruchomej (F2M).....	75
9.5. Rozliczenia przy połączeniach z sieci ruchomych do sieci stacjonarnych (M2F) ...	76
9.6. Rozliczenia w sieciach ruchomych	78
10. Dostęp do lokalnej pętli i podpętli abonenckiej.....	84
10.1. Charakterystyka rynku	84
11. Hurtowe usługi dostępu szerokopasmowego i transmisji danych	85
11.1. Charakterystyka rynku.....	85
11.2. Struktura rynku	86
11. Hurtowe usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych	86
11.1. Charakterystyka rynku.....	86
11.2 Oferta dzierżawy łączy telekomunikacyjnych (RLLO).....	87
11.3 Struktura rynku dzierżawy łączy	89
12. Transmisja programów radiofonicznych lub telewizyjnych	92
12.1. Charakterystyka rynku.....	92
12.2. Struktura rynku	94
13. Wnioski.....	97
Spis tabel.....	98
Spis wykresów.....	99

1. Wstęp

Obowiązek corocznego opracowania i ogłoszenia Raportu o stanie rynku telekomunikacyjnego nałożony został na Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej w art. 192 ust. 3 ustawy z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. Nr 171, poz. 1800 z późn. zm.), zwanej dalej Ustawą lub PT. W myśl tego przepisu jest on publikowany w Biuletynie UKE i zamieszczany na stronach internetowych Urzędu.

2. Metodologia opracowania Raportu

Niniejszy Raport został stworzony w celu opisanie obrazu polskiego rynku telekomunikacyjnego w 2007 r. oraz pokazania panujących na nim trendów.

Zgodnie z dyspozycją zawartą w art. 192 ust. 3 PT, został on przygotowany na podstawie informacji uzyskanych od przedsiębiorców telekomunikacyjnych, w trybie o którym mowa w art. 7 Ustawy. Tryb ten nakłada na wszystkich przedsiębiorców telekomunikacyjnych obowiązek przekazania do Urzędu, do dnia 31 marca roku następującego po roku sprawozdawczym, informacji o zakresie i rodzaju wykonywanej działalności telekomunikacyjnej oraz o wielkości sprzedaży tych usług. Z kolei na Prezesa UKE Ustawa nakłada obowiązek publikacji tych danych, w postaci Raportu o stanie rynku za rok ubiegły, w terminie do dnia 30 kwietnia roku następującego po roku sprawozdawczym.

Raport ten powstał w oparciu o dane przesłane przez operatorów do Urzędu Komunikacji Elektronicznej do dnia 25 kwietnia 2008 roku. W bieżącym roku w UKE do tej daty zostało zarejestrowanych ok. 700 formularzy sprawozdawczych.

Ponadto na potrzeby tego dokumentu wykorzystano ogólnodostępne informacje i raporty oraz opracowania zamówione na potrzeby Urzędu. Do takich zamówionych przez UKE opracowań zaliczyć należy takie opracowania jak: „Rynek telekomunikacyjny w Polsce, 2006 - 2009” firmy PMR, przeprowadzane corocznie badanie konsumenckie „Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2007 roku” przygotowane przez Centrum Badań Marketingowych INDICATOR oraz 13 Raport Implementacyjny Komisji Europejskiej, do którego dane przekazywane są wprost przez UKE.

Informacje o rynku zostały przedstawione w niniejszym Raporcie przede wszystkim w postaci udziałów przedsiębiorców telekomunikacyjnych w poszczególnych dziedzinach działalności telekomunikacyjnej. Dane za rok 2007 prezentowane są głównie w zestawieniach z danymi za lata ubiegłe.

Raport ten zawiera również skrócone opracowania dotyczące zmian cen usług telekomunikacyjnych, które były już publikowane na stronach internetowych UKE.

2.1. Strategia Regulacyjna

W dniu 4 lipca 2006 r. Rada Ministrów zaakceptowała "Strategię Regulacyjną 2006 - 2007. Jak przyspieszyć rozwój polskiego rynku telekomunikacyjnego, obniżyć koszty usług dla Polaków i zwiększyć dostępność nowoczesnych rozwiązań?" przedłożoną przez Ministra Transportu.

Główne cele jakie określono w strategii to:

- Wsparcie rozwoju gospodarczego i społecznego kraju poprzez wzrost poziomu korzystania z usług telefonicznych, osiągnięty poprzez zwiększenie dostępności, możliwości wyboru oraz poprawę jakości i redukcję cen usług;
- Eliminacja zapóźnienia cywilizacyjnego Polski poprzez stworzenie warunków dla szybszego rozwoju dostępu do Internetu, oraz zwiększenie użytkowania poprzez redukcję kosztów oraz wzrost jakości i różnorodności usług;

- Zapewnienie pełnego dostępu do podstawowych oraz zaawansowanych usług komórkowych dla całego społeczeństwa.

Ogłaszając Strategię, Regulator planował osiągnąć powyższe cele przez szereg działań, z których za priorytetowe uznano między innymi:

- otwarcie rynku dostępu wąskopasmowego (ryнку abonamentu telefonicznego) w celu stworzenia klientom większego pola wyboru, obniżenia cen oraz zapewnienia operatorom alternatywnym takich samych możliwości ofertowych, jakie posiada operator zasiedziały;
- stymulowanie rozwoju konkurencji na rynku usług rozmów telefonicznych w celu dalszej redukcji kosztów dla abonentów, wzrostu użytkowania oraz rosnącej innowacyjności i jakości usług;
- wprowadzenie realnej konkurencji na rynku dostępu szerokopasmowego ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line – asymetryczna cyfrowa linia abonencka) w celu stymulacji tempa rozwoju infrastruktury, zwiększenia dostępności dla klientów i co za tym idzie wzrostu penetracji;
- przełamanie oligopolu kontrolującego rynek telefonii komórkowej, co wpłynąć miało na zwiększenie dostępności usług i wzrost penetracji telefonii komórkowej oraz zapewnić uczciwe warunki konkurowania operatorów komórkowych z operatorami stacjonarnymi.

Rok 2007 był drugim rokiem działań Prezesa UKE mających na celu realizację zawartych w Strategii celów. 4 lutego 2008 r. została opublikowana Analiza wykonania strategii regulacyjnej, która potwierdza pozytywne zmiany, które zaszły na rynku telekomunikacyjnym:

- wartość polskiego rynku telekomunikacyjnego oraz ilość jego klientów rośnie;
- we wszystkich obszarach rynku zanotowano dynamiczny spadek cen;
- w niektórych jego segmentach poprawiła się jakość oferowanych usług;
- w większości obszarów rynku zdecydowanie wzrasta jego stopień konkurencyjności.

2.2. Najważniejsze wyniki rynku telekomunikacyjnego w 2007 roku

Ze względu na fakt, iż do UKE do dnia publikacji Raportu nie wpłynęły formularze sprawozdawcze wszystkich przedsiębiorców telekomunikacyjnych nie jest możliwe podanie wartości całego rynku telekomunikacyjnego.

Wg prognoz firmy analitycznej PMR wartość polskiego rynku usług telekomunikacyjnych wyniesie w 2007 r. 38,8 mld zł.

Poszczególne segmenty rynku wymagają krótkiej charakterystyki:

Telefonia stacjonarna

- Telekomunikacja Polska S.A. pozostała nadal liderem rynku pod względem przychodów ze sprzedaży usług telefonii stacjonarnej, natomiast podmioty, których udział w rynku przekroczył 1% to Netia S.A., Dialog S.A. i Tele2 Polska Sp. z o.o
- W 2007 r. wystąpił jednak znaczny spadek udziałów operatorów alternatywnych do 22,2%, zaś operator zasiedziały zwiększył swój udział do 77,8%.
- Wartość rynku telefonii stacjonarnej wykazuje od kilku lat tendencję spadkową. W 2007 r. spadek wartości rynku wyniósł ok 11%.
- W 2007 r. największy udział w liczbie łączów abonenckich w 2007 r. zanotowała Telekomunikacja Polska S.A., wynosił on ok. 87 %.

- W 2007 r. operatorzy alternatywni posiadali ok. 13 % rynku mierzonego liczbą łączy abonenckich. Największy udział pod tym względem, wynoszący prawie 3,8 % miała Netia S.A.
- Systematycznie zmienia się struktura przychodów, zwiększa się udział przychodów z abonamentu i instalacji linii telefonicznej. Jest to związane z coraz większą konwergencją usług oraz upowszechnieniem się ofert wiązanych, dzięki którym klient opłacając abonament zyskuje również pakiet minut.

Na skutek malejących cen na rynku połączeń głosowych oraz spadającego zainteresowania usługami telefonii stacjonarnej, operatorzy telekomunikacyjni koncentrują się na maksymalizowaniu przychodów z rynku abonamentu. Coraz powszechniejsze są taryfy z bezpłatnymi połączeniami w określonych godzinach lub dniach.

Telefonia ruchoma

- Z usług telefonii ruchomej w 2007 roku korzystało w Polsce ponad 41 mln użytkowników, co dało penetrację na poziomie 108,6%. Biorąc jednak pod uwagę 17,7% tzw. nieaktywnych użytkowników, rzeczywista penetracja rynku wyniosła na koniec 2007 roku 90,9%.
- Wg raportu Komisji Europejskiej Polska znalazła się w 2007 roku na 23 miejscu ze wszystkich 27 krajów Unii Europejskiej wg kryterium penetracji rynku. Szacowana dla Polski penetracja na poziomie 97% znalazła się zdecydowanie poniżej średniej dla Unii, która wyniosła 114%.(październik 2007).
- Wartość rynku telefonii ruchomej w Polsce mierzona wielkością przychodów z działalności telekomunikacyjnej osiąganych przez sieciowych operatorów telefonii ruchomej stale rośnie. W 2007 roku zwiększył on swoją wartość w stosunku do roku poprzedniego o prawie 7%.
- W roku 2007 podobnie jak to miało miejsce w latach ubiegłych zmniejszył się wskaźnik ARPU (średni dochód z abonenta). Wg prognoz Analysys Research z września 2007 roku wyniósł dla Polski na koniec roku 14,39 EUR (51,54 PLN).
- W zakresie struktury rynku, 2007 rok nie przyniósł większych zmian w porównaniu poprzednimi latami, z wyjątkiem efektywnego wejścia P4 Sp. z o.o.
- W 2007 roku na krajowym rynku telefonii ruchomej swoją działalność rozpoczęło czterech kolejnych operatorów: P4 Sp. z o.o. (marka Play) – roaming krajowy z Polkomtel S.A., Wirtualna Polska S.A. (WPmobi) – MVNO w kooperacji z PTK Centertel Sp z o.o., Avon Mobile Sp. z o.o. (myAvon) – MVNO w kooperacji w PTK Centertel Sp. z o.o., MNI S.A. (Simfonia, Ezo) – MVNO w kooperacji z PTK Centertel Sp. z o.o.
- Średnie ceny usług telefonii ruchomej oferowanych przez krajowych operatorów telefonii ruchomej charakteryzowały się zdecydowanym spadkiem.

Dostęp do sieci Internet

- Liczba osób korzystających z usług dostępu do sieci Internet (dostęp stały i dial-up) w Polsce w ciągu 2007 roku wzrosła do 12,7 mln , co stanowiło wzrost ponad 21%.
- Nastąpił również wyraźny spadek liczby osób korzystających z dostępu dial-up.
- W roku 2007 nadal najpopularniejszą formą dostępu do sieci Internet w gospodarstwach domowych była usługa neostrada tp oparta na technologii DSL lub modem kablowy TVK.

- Łączna liczba użytkowników dostępu do Internetu w technologii xDSL zwiększyła się w 2007 roku o ok. 460 tys. co stanowiło wzrost o ponad 24%.
- Wartość polskiego rynku usług dostępu do sieci Internet w 2007 roku wynosiła 2,64 mld zł¹.
- Usługi dostępu szerokopasmowego do sieci Internet w Polsce zdominowane są przez siedmiu operatorów telekomunikacyjnych. Trzech z nich, na czele z TP S.A., to przedstawiciele rynku telefonii stacjonarnej, natomiast czterech pozostałych to najwięksi w Polsce dostawcy usług telewizji kablowej.
- W 2007 r. zauważalna była tendencja największych operatorów do znacznych obniżek cen w oferowanych promocjach.

Detaliczna dzierżawa łączy

- Wartość rynku detalicznej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych na koniec 2007 roku wyniosła ponad 370 mln PLN.
- Największymi operatorami działającymi w 2007 roku na rynku detalicznej dzierżawy łączy, pod względem osiągniętych przychodów, byli: Telekomunikacja Polska S.A., Exatel S.A., Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o., Netia S.A., Crowley Data Poland Sp. z o.o., GTS Energis Sp. z o.o.
- W 2007 roku przedsiębiorcą telekomunikacyjnym, który miał największy udział w tym rynku, była TP S.A. Przedsiębiorca ten od 2002 roku bezsprzecznie zajmuje pierwszą pozycję pod względem przychodów, jak i liczby łączy dzierżawionych.
- Zarówno segment łączy analogowych jak i segment łączy cyfrowych o przepustowości mniejszej od 2 Mbit/s charakteryzuje się dużym udziałem operatora zasiedziatego zarówno pod względem uzyskiwanych przychodów jak i liczby łączy.
- W segmencie łączy o przepustowości 2 Mbit/s operator zasiedzieli na detalicznym rynku łączy dzierżawionych nie ma już tak dużego udziału jak w przypadku segmentów łączy analogowych i łączy o przepustowości mniejszej od 2 Mbit/s.

Rynek hurtowy

- Urząd prowadził stałe prace związane z rozstrzygnięciem sporów zaistniałych pomiędzy poszczególnymi operatorami, a tym samym w drodze prowadzonych postępowań Prezes UKE wydał w 2007 roku 38 decyzji rozstrzygających, 17 decyzji umarzających prowadzone postępowania oraz 38 postanowień określających terminy zakończenia negocjacji pomiędzy stronami sporów.
- W kwietniu 2007 Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej wydał decyzje w sprawie dostosowania stawek za zakańczanie połączeń głosowych w publicznej ruchomej sieci telefonicznej operatorów: Polkomtel S.A., PTK Centertel Sp. z o.o. oraz PTC Sp. z o.o.
- Jednym z ważniejszych wydarzeń w 2007 roku na rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych była w dniu 31 października 2007 r. zmiana dotychczas obowiązującej ramowej oferty TP S.A. określającej ramowe warunki zawierania przez TP z innymi operatorami umów o świadczenie usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych.

¹ Dane niepełne z dnia 25 kwietnia 2008 roku.

- W 2007 roku największymi operatorami na rynku hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych pod względem osiągniętych przychodów oraz dzierżawionej liczby łączy byli: Telekomunikacja Polska S.A., Exatel S.A., Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o., Netia S.A.
- Największy udział w rynku połączeń międzyoperatorskich posiadał operator zasiedziały, którego udział na koniec 2007 roku wyniósł prawie 49%. Na drugim miejscu z prawie 8% udziałem w przedmiotowym rynku znajdował się GTS Energis Sp. z o.o.
- Zasady rozliczeń stosowane przez TP S.A. w umowach międzyoperatorskich zawartych w 2007 roku stanowiły odzwierciedlenie zasad określonych w Ofercie Ramowej TP dotyczącej łączenia sieci telekomunikacyjnych zatwierdzonej przez Regulatora i opublikowanej w lipcu 2006 roku.
- W roku 2007 w porównaniu z ubiegłymi latami zaszły zmiany w wysokości stawek rozliczeniowych stosowanych w rozliczeniach M2F pomiędzy operatorami sieci stacjonarnych i operatorami sieci ruchomych.
- W zakresie stawek rozliczeniowych za zakończenie połączenia w sieci ruchomej rozpoczętego również w sieci ruchomej (M2M) w 2007 roku podobnie jak w latach poprzednich nastąpił spadek opłat, przy czym od 2007 roku trzech główni operatorzy: PTK Centertel Sp. z o.o., PTC Sp. z o.o. oraz Polkomtel S.A. stosują tzw. płaską stawkę (flat rate), dla wszystkich trzech okresów taryfikacyjnych.
- W dniu 3 kwietnia 2007 roku Prezes UKE wydał decyzję zmieniającą ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej i związanych z nią udogodnień w dostępie pełnym i współdzielonym.
- W 2007 operator zasiedziały uwolnił 77 lokalnych pętli i podpętli abonenckich.
- Do końca 2007 r. zostało wydanych 14 decyzji WRL.
- Na podstawie wprowadzonej z urzędu oferty ramowej Telekomunikacji Polskiej dotycząca świadczenia usług Bitstream Access do końca 2007 roku zawarto 16 umów międzyoperatorskich, a UKE wydało 22 decyzje w tym zakresie.

3. Najważniejsze podmioty

W tej części raportu zostali w skrócie scharakteryzowani przedsiębiorcy telekomunikacyjni posiadający ponad 1% udziałów ze swojej podstawowej działalności telekomunikacyjnej na rynku detalicznym lub hurtowym.

Ze względu na ochronę tajemnicy przedsiębiorstwa w zakresie informacji przesyłanych przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych, niektóre dane przedstawione poniżej pochodzą z dokumentów oficjalnie dostępnych, takich jak na przykład strony internetowe operatorów. W związku z tym, część z zamieszczonych w tym opracowaniu informacji datowanych jest pod koniec 2007 roku lub na początek 2008 roku.

Telekomunikacja Polska S.A.

Spółka notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz w formie GDR-ów (globalnych kwitów depozytowych) na Giełdzie Papierów Wartościowych w Londynie.

Spółka prowadzi działalność na terenie całego kraju. Świadczy usługi detaliczne w zakresie połączeń krajowych i międzynarodowych w sieci stacjonarnej. Jest również operatorem działającym na rynkach hurtowych.

Tabela 1. Struktura własności kapitału zakładowego TP S.A. (na dzień 21.04.2008 r)

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Wartość nominalna posiadanych akcji	Liczba głosów na WZA	Liczba głosów na WZA	Liczba głosów na WZA
France Telecom S.A.	664 999 999	1 994 999 997	664 999 999	48,58%	48,58%
Capital Research and Management Company	143 154 542	429 463 626	143 154 542	10,46%	10,46%
Skarb Państwa *	55 491 532	166 474 596	55 491 532	4,05%	4,05%
Pozostali akcjonariusze	505 127 168	1 515 381 504	505 127 168	36,91%	36,91%
RAZEM	1 368 773 241	4 106 319 723	1 368 773 241	100,00%	100,00%

* Zaprezentowane liczby są zgodne z liczbą akcji zarejestrowanych przez Skarb Państwa podczas Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy TP S.A., które odbyło się w dniu 10 maja 2007 roku.

Źródło: http://www.tp-ir.pl/?page=investors_share_shareholder

Telekomunikacja Polska S.A. stoi na czele grupy kapitałowej pod nazwą Grupa Telekomunikacja Polska. Działa ona na rynku telefonii stacjonarnej, telefonii komórkowej, Internetu, transmisji danych, dzierżawy łączy oraz transmisji satelitarnej. Grupa TP posiada największą w Polsce infrastrukturę techniczną i obsługuje ponad 10,1 mln klientów telefonii stacjonarnej oraz 12,5 mln użytkowników telefonii komórkowej a także 1,7 mln użytkowników szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Dane na dzień 21.04.2008 ze strony internetowej operatora.

Netia S.A.

Spółka giełdowa, która została założona pod nazwą R.P. Telekom Sp. z o.o. w 1990 roku przez polskich przedsiębiorców, przy udziale kilku inwestorów zagranicznych.

Jej struktura akcyjna jest bardzo zróżnicowana, a żaden z akcjonariuszy nie posiada 50% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

Tabela 2. Struktura własnościowa Netii S.A. Stan na 1 października 2007 r.

	Liczba akcji	% kapitału	% głosów
Novator Telecom Poland II S.a.r.l.	113.941.170	29,27%	29,27%
Third Avenue Management LLC	79.955.192	20,54%	20,54%
SISU Capital Ltd.	39.043.006	10,03%	10,03%
Banca Akros S.p.A.	23.262.944	5,98%	5,98%
Obrót publiczny GPW	133.074.982	34,19%	34,19%
Kapitał zakładowy	389.277.294	100%	100%

Źródło: www.netia.pl

Netia S.A. obejmuje w ramach Grupy Netia grupę spółek zależnych. Netia S.A. jest niezależnym operatorem telefonii stacjonarnej w Polsce. Działa na bazie własnej, światłowodowej sieci szkieletowej, obejmującej swoim zasięgiem największe polskie miasta oraz na bazie lokalnych sieci dostępowych. Operator świadczy szeroką gamę usług telekomunikacyjnych, w tym telefoniczne usługi głosowe, Internet, usługi transmisji danych. Swoje usługi oferuje przede wszystkim klientom biznesowym.

Telefonia Dialog S.A.

Firma powstała 12 sierpnia 1997 roku pod nazwą Telefonia Lokalna S.A. z siedzibą w Lubinie (obecnie siedziba spółki znajduje się we Wrocławiu).

Obecnie (stan na 17 kwietnia 2008 r.) jedynym właścicielem Spółki jest KGHM Polska Miedź S.A. – druga spółka na świecie w zakresie produkcji srebra i siódma co do wielkości produkująca miedź (w listopadzie 2000 odkupiła je od pozostałych akcjonariuszy). Nazwa Telefonia Dialog S.A. została zarejestrowana 8 lutego 2002 r.

Spółka prowadzi działalność w zakresie świadczenia usług telefonii stacjonarnej oraz dostępu do Internetu. Oprócz podstawowych łączy analogowych, oferuje usługi w oparciu o cyfrowe łącze ISDN, pocztę głosową oraz połączenia międzystrefowe, międzynarodowe i do sieci komórkowych poprzez prefiks. Telefonia Dialog rozpoczęła w 2008 r. realizację usług hurtowego zakupu abonamentu (WLR). Przedaż usług wśród abonentów TP pod nazwą Abonament DIALOGU trwa od początku tego roku. Z usług firmy korzysta obecnie (stan na dzień 17.04.2008 r.) ponad 438 tysięcy abonentów i 121 tysięcy internautów.

Tele2 Polska Sp. z o.o.

Spółka działa w Polsce od 1999 roku, oferując usługi dostępu do Internetu, karty telefoniczne typu pre-paid umożliwiające wykonywanie tanich rozmów międzynarodowych oraz usługi połączeń lokalnych, międzymiastowych, do sieci ruchomych i międzynarodowych - w ramach umowy o prefiks i preselekcję, wprowadzoną na rynek w 2003 roku.

Spółka świadczy ponadto usługi dostępu do sieci telekomunikacyjnej poprzez sieć Telekomunikacji Polskiej S.A. w ramach usługi hurtowej sprzedaży abonamentu oferowanej przez TP S.A. (tzw. WLR, z ang.: Wholesale Line Rental).

Jedynym właścicielem polskiej spółki Tele2 Polska Sp. z o.o. jest szwedzka spółka Tele2 AB notowana na giełdzie w Sztokholmie od 1996 roku a na nowojorskiej NASDAQ od 1997 roku. W 2007 r. w Polsce z usług Spółki korzystało 1 000 000 klientów a 150 000 wybrało abonament w Tele2. W Polsce oferta Tele2 Polska Sp. z o.o. jest również szeroka oraz bardzo konkurencyjna, a w związku z tym działalność tego operatora charakteryzuje wysoka dynamika pozyskiwania nowych klientów.

Niezależny Operator Międzystrefowy Sp. z o.o.

NOM Sp. z o.o. jest operatorem telefonii stacjonarnej świadczącym usługi poprzez prefiks 1044 obecnym na polskim rynku od listopada 1999 roku. Obecnie NOM Sp. z o.o. oferuje następujące usługi:

- połączenia międzymiastowe,
- połączenia międzynarodowe do stacjonarnych i komórkowych sieci zagranicznych,
- połączenia do polskich sieci telefonii komórkowej,
- wdzwaniany dostęp do Internetu,
- połączenia lokalne

Usługi świadczy dla klientów indywidualnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

Udziałowcem NOM jest Exatel S.A.

GTS Energis Sp. z o.o. (dawniej Energis Polska Sp. z o.o.)

Operator telekomunikacyjny obecny na polskim rynku od 1999 roku. Od początku obszarem działania firmy są rozwiązania telekomunikacyjne dla klientów biznesowych.

Usługi Spółki Energis Sp. z o.o. związane są przede wszystkim z:

- połączeniami telefonicznymi (telefonia analogowa, cyfrowa, korporacyjna i inteligentna),
- transmisją danych (międzyoddziałowe i międzynarodowe sieci informatyczne),
- budową sieci (kanały cyfrowe, łącza Frame Relay),
- Internetem (dostęp do Internetu dla biur, łącza dla operatorów lokalnych, tranzyt międzynarodowych),
- przechowywaniem i udostępnieniem danych (serwery aplikacyjne i internetowe, zapasowe centra danych,
- działaniami operatorskimi (hurtowe usługi głosowe).

Głównym udziałowcem spółki jest GTS Polska Sp. z o.o. posiadająca 97,5%, udziałów w kapitale zakładowym a pozostałe 2,5% PKP S.A.) W związku z połączeniem dwóch operatorów telekomunikacyjnych - pod koniec roku 2005 zmieniono nazwę spółki na GTS Energis Sp. z o.o.

EXATEL S.A.

Spółka powstała z połączenia dwóch operatorów telekomunikacyjnych, Tel-Energio i Telbanku (w 2004 r.) specjalizujących się w obsłudze sektorów: operatorskiego, bankowo-finansowego i energetycznego. Oferta Spółki obejmuje usługi telefoniczne, usługi internetowe oraz usługi transmisji danych. EXATEL SA jest w 100 procentach spółką polską. Jej głównym udziałowcem (94,94 proc.) jest PGE Polska Grupa Energetyczna SA, największy podmiot energetyczny w Polsce.

Tabela 3. Struktura udziałowa Exatel S.A.

Nazwa Akcjonariusza	Udział % w kapitale akcyjnym
PGE Polska Grupa Energetyczna SA	94,94%
ENEA SA	2,21%
ENERGA - OPERATOR SA	0,87%
TP SA	0,78%
RWE STOEN SA	0,54%
Kredyt Bank SA	0,32%
Pozostali	0,34

Źródło: www.exatel.pl

Pozycja „Pozostali” w powyższej tabeli oznacza kolejnych 14 akcjonariuszy spółki Exatel, których udziały w zestawieniu zostały zsumowane dla poprawienia czytelności tabeli.

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, otrzymała również prawo używania prefiksu 1031 jako numeru dostępu do sieci MediaTel, przez który realizuje połączenia lokalne, międzystrefowe, do sieci komórkowych oraz międzynarodowe.

Tabela 4. Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% w kapitale Spółki: (na dzień 17.04.2008)

Zbigniew Kazimierczak	606.000 akcji	19,97%
Rasting Ltd	606.000 akcji	19,97%
Wojciech Gawęda	384.000 akcji	12,65%
Maciej Gawęda	351.700 akcji	11,58%
Andrzej Piechocki	247.746 akcji	8,16%
Pozostali	839.854 akcji	27,67%
Razem	3.035.300 akcji	100,00%

Źródło: www.mediatel.pl

Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.

1 października 2001 r. decyzją Zarządu PKP S.A. utworzono spółkę prawa handlowego - Telekomunikację Kolejową Spółkę z o.o. która zarządza siecią teletransmisyjną PKP. Spółka należy do grona największych operatorów sieci szkieletowych w Polsce.

Udziałowcami Spółki są:

Tabela 5. Struktura udziałowa Telekomunikacji Kolejowej Sp. z o.o. (stan na dzień 16 kwietnia 2008 r.)

Skarb Państwa	62,30%
PKP S.A.	37,70%.

Źródło: www.tktelekom.pl

Telekomunikacja Kolejowa w swej ofercie posiada usługi:

- Telefoniczne (telefonii stacjonarna, VoIP, Prefiks 1022),
- Internetowe,
- Usługi transmisji,
- Dzierżawa łączy.

T-Systems Polska Sp. z o.o.

Spółka jest polskim oddziałem firmy T-Systems International GmbH, której założycielem i jedynym właścicielem jest spółka Deutsche Telecom AG. Właściciel polskiej spółki jest jednym z największych europejskich dostawców rozwiązań teleinformatycznych.

Podstawowa działalność polskiego oddziału to międzynarodowa wymiana ruchu głosowego, operatorski dostęp do sieci Internet oraz usługi międzynarodowej transmisji danych.

Głównymi odbiorcami usług świadczonych przez T-Systems Sp. z o.o. są operatorzy telefonii stacjonarnej i komórkowej oraz dostawcy usług internetowych.

Do usług oferowanych przez operatora polskiego należą:

- Dostęp do światowej sieci Internet (IP/Data – IP Transit),
- Transmisja danych,
- Międzynarodowa terminacja głosu,
- Usługi dla operatorów sieci komórkowych,
- Głosowe usługi dodane.

Długie Rozmowy S.A.

Długie Rozmowy S.A. działają w branży telekomunikacyjnej od 2002 r. Firma została założona przez Andrzeja Bińkowskiego, pierwszego Prezesa Spółki. Długie Rozmowy są operatorem na rynku detalicznej oraz hurtowej sprzedaży usług telekomunikacyjnych. Od początku 2005 r. oferuje połączenia telefoniczne z wykorzystaniem prefiksu 1051. Strategicznym akcjonariuszem Spółki jest fundusz Nordkapp.

Polkomtel S.A.

Operator rozpoczął działalność w 1996 r. na podstawie Koncesji nr 3/96/GSM1 POLKOMTEL S.A. zapewnia swoim klientom szeroki, kompleksowy zestaw usług telekomunikacyjnych, przeznaczonych zarówno dla klientów biznesowych, jak i indywidualnych oferowany pod markami:

- PLUS - oferty taryfowe dla klientów indywidualnych oraz biznesowych (system abonamentowy)
- SIMPLUS - telefony na kartę (system przedpłacony)
- MixPlus - telefony na kartę za złotówkę (system łączący elementy abonamentu i usługi przedpłaconej)
- Sami Swoi - telefonia komórkowa (system przedpłacony)
- iPlus - bezprzewodowy dostęp do Internetu

Struktura właścicielska (stan na dzień 11 kwietnia 2008 r.)

Tabela 6. Struktura udziałowa Polkomtel S.A.

Akcjonariusz	Procentowy udział głosów na WZA
KGHM Polska Miedź S.A.	19,61%
PKN Orlen S.A.	19,61%
TDC Mobile International A/S	19,61%
Vodafone	19,61%
Polska Grupa Energetyczna S.A.	17,56%
Węglkokoks S.A.	4,00%
RAZEM	100%

Źródło: www.plusgsm.pl

Najważniejsze kategorie usług w sieci Polkomtel SA to: usługi głosowe (min. usługa prefiksu 1069 jednocześnie korzystanie z pakietu usług telefonii mobilnej oraz telefonii stacjonarnej), usługi niegłosowe, roaming, telemetria i monitoring.

Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.

Operator (sieci Era, Era TAK TAK oraz Era BIZNES, Heyah), rozpoczął działalność w 1996 r. na podstawie Koncesji nr 2/96/GSM2.

Struktura właścicielska Spółki na dzień 11 kwietnia 2008 r. przedstawia się następująco:

Tabela 7. Struktura właścicielska PTC Sp. z o.o. na dzień 11 kwietnia 2008 r.

T-Mobile Deutschland GmbH	70,50%
T-Mobile Poland Holding No. 1 B.V. (poprzednio MediaOne International B.V.)	22,50%
Polpager Sp. z o. o.	4,00%
CARCOM Warszawa Sp. z o.o.	1,90%
Elektrim Autoinvest S.A	1,10%

Źródło: www.era.pl

Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. oferuje usługi w trzech kategoriach: Era – dla klientów prywatnych, Era biznes – dla klientów instytucjonalnych oraz Tak Tak i Heyah – w systemie pre-paid. Oferta firmy obejmuje usługi głosowe, niegłosowe, w tym bezprzewodowy dostęp do Internetu w tym usługę blueconnect i usługi multimedialne na platformie Era Omnix. Era biznes zapewnia rozwiązania mobilne dla biznesu w obszarach: komunikacji, transmisji danych i aplikacji specjalistycznych. PTC obsługuje ponad 12,722 mln klientów, obejmuje swoim zasięgiem 96,5% terytorium Polski i 99,6% jej mieszkańców (dane ze strony internetowej operatora z dnia 11.04.2008 r)

Polska Telefonia Komórkowa Centertel Sp. z o.o.

Spółka ta (operator sieci Orange, Orange Go) rozpoczęła działalność w 1991 r. jako pierwszy w Polsce operator komórkowy w systemie NMT450i Jesienią 2005 r. rozpoczęła oferowanie swoich usług pod nową marką Orange, zastępującą starą markę Idea. PTK Centertel jest operatorem dwóch sieci telefonii komórkowej: cyfrowej sieci Orange z ponad 14 mln klientów i analogowej NMT450i (Centertel), z której wciąż korzysta ponad tysiąc klientów, jednak od 1 stycznia 2001 operator zaprzestał przyjmowania nowych klientów w tym standardzie.

26 października 2005 r. Telekomunikacja Polska S.A. wykupiła od France Telecom 34% udziałów w spółce i stała się wyłącznym właścicielem PTK.

UPC Polska Sp. z o.o.

W Polsce dostawca potrójnej usługi: telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i usług telefonicznych tzw. triple-play. W zasięgu szerokopasmowych sieci UPC znajduje się ponad 1,9 mln gospodarstw domowych w ośmiu największych aglomeracjach miejskich i wielu mniejszych miastach. (na dzień 16.04.2008 r.). Spółką macierzystą UPC

jest jeden z największych międzynarodowych operatorów komunikacji szerokopasmowej Liberty Global, Inc.

VECTRA S.A.

Vectra jest ogólnopolskim operatorem kablowymi oraz dostawcą usługi triple-play – dostęp do telewizji, Internetu i telefonu przez jedno gniazdko abonenckie. Vectra jest grupą kapitałową w której kluczowymi spółkami są: Vectra S.A. i VECTRA Inwestycje S.A.

Vectra S.A. jako podmiot dominujący odpowiada za strategię funkcjonowania Grupy. Jej zadaniem jest dostarczanie abonentom wszystkich usług oferowanych przez Grupę Vectra.

Vectra Inwestycje S.A jest właścicielem wszystkich sieci należących do Grupy Vectra. Do jej zadań należy rozbudowa, modernizacja oraz bieżąca techniczna eksploatacja infrastruktury technicznej w oparciu o które Vectra świadczy swoje usługi.

Sieć VECTRA obejmuje swoim zasięgiem 120 miast i dociera do 657 tys. klientów w Polsce (na dzień 16.04.2008 r.)

MULTIMEDIA POLSKA S.A.

W 2001 r. po połączeniu grup Szel-Sat i Multimedia powstała Spółka Multimedia z o.o., która w sierpniu 2005 uzyskała status spółki akcyjnej. Multimedia Polska to pierwszy operator w Polsce, który na skalę komercyjną wprowadził do swojej oferty spakietyzowaną usługę Triple Play („3 w 1”), czyli telewizję kablową, Internet i telefon pod nazwą handlową multiPAK. Było to możliwe dzięki połączeniu spółek Grupy TeleNet Polska z Multimedia Polska, które nastąpiło w 2004 r. Firma działa w całej Polsce w ponad 1,6 tys. miejscowościach. Z usług Multimedia Polska korzystało 31 grudnia 2007 r. łącznie 635,5 tys. klientów, z czego około 218 tys. było użytkownikami co najmniej dwóch usług (spośród telewizji, Internetu i telefonu), a ponad 44 tys. to abonenci usługi Triple Play (wszystkie trzy usługi łącznie).

Akcjonariat Spółki : Emerging Ventures Limited (EVL) kontroluje pośrednio pakiet około 55,9% akcji Multimedia Polska. Pozostali akcjonariusze, w tym Prezes Zarządu Andrzej Rogowski, kontrolują 44,1% akcji.

GRUPA ASTER

Właścicielem Grupy Aster jest fundusz inwestycyjny Mid Europa Partners LLP. W skład Grupy ASTER wchodzi Aster Sp. z o.o., Aster Kraków Sp. z o.o. i Aster Zielona Góra Sp. z o.o. Aster jako jeden z pierwszych wprowadził do swojej oferty telewizję cyfrową i rozpoczął świadczenia potrójnej usługi: telewizji, Internetu i telefonu. ASTER świadczy usługi dla blisko 370 000 abonentów telewizji analogowej, ponad 55 000 abonentów telewizji cyfrowej, ponad 130 000 abonentów Internetu oraz 50 000 abonentów telefonii stacjonarnej (dane ze strony internetowej operatora stan na dzień 16.04. 2008 r.)

TP EMITEL Sp. z o.o.

TP Emitel powstał w maju 2002 roku poprzez wydzielenie ze struktury organizacyjnej TP S.A. Głównym obszarem działalności Spółki jest radiodifuzja. Usługi te świadczone są na rzecz nadawców radiowych i telewizyjnych prowadzących działalność na terytorium Polski. TP Emitel prowadzi również działalność w zakresie: projektowanie, instalacja i doradztwo techniczne w systemach radiodifuzyjnych i radiotelekomunikacyjnych oraz wynajem infrastruktury na potrzeby nadawców i operatorów.

100% udziałowcem TP Emitel jest TP.S.A.

Klientami Spółki są: Telewizja Polska, TVN, Polsat, Telewizja Puls oraz stacje radiowe: Polskie Radio, RMF, Radio Wawa, Eska, Radio Kolor, Tok FM, Antyradio.

Rynek usług detalicznych

4. Dostęp do usług telekomunikacyjnych

4.1. Charakterystyka rynku

Świadczenie usługi dostępu do stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej polega na przyłączeniu i utrzymaniu w sprawności punktu zakończenia sieci u klienta z lokalną pętlą abonencką i dalej z infrastrukturą telekomunikacyjną, umożliwiającą korzystanie z usług telekomunikacyjnych. Dostęp abonencki ma umożliwić osobom indywidualnym i pozostałym klientom zaspokojenie własnych potrzeb telekomunikacyjnych.

Od października 2004 r., 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 przyłączania (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. Na polskim rynku telekomunikacyjnym użytkownicy zazwyczaj preferują nabywanie zarówno usługi dostępu, jak i połączeń telefonicznych wychodzących od tego samego przedsiębiorcy telekomunikacyjnego.

Struktura rynku dostępu do usług telekomunikacyjnych

Dostawcy usług

Jakkolwiek usługi zapewnienia przyłączenia oraz usługi połączeń są zazwyczaj oferowane w pakiecie, to na polskim rynku istnieją operatorzy, którzy nie świadczą usługi przyłączenia do sieci, a oferują jedynie usługę abonamentu (poprzez możliwość hurtowego zakupu linii od TP, zwanego usługą WLR – Wholesale Lines Rental) oraz usługi telefoniczne poprzez numery dostępu do sieci (NDS). Również wprowadzenie oferty ramowej w zakresie uwolnienia pętli abonenckiej (LLU) umożliwia operatorom alternatywnym świadczenie usług telekomunikacyjnych. Możliwy jest także zakup usługi utrzymania linii wraz z detaliczną i hurtową usługą DSL na potrzeby świadczenia usługi naked DSL.

Wg stanu na dzień 9 kwietnia 2008 r. następujący operatorzy mają uprawnienia do świadczenia usług osiąganych poprzez wybór numeru dostępu do sieci (NDS).

Tabela 8. Wykaz operatorów posiadających numer dostępu do sieci (NDS), stan na 9 kwietnia 2008 r.

Lp	OPERATOR	PREFIKS (NDS)
1.	Telefonia Dialog S.A.	1011
2.	Multimedia Polska S.A.	1012
3.	Galena Sp. z o.o.	1013
4.	eTel Polska	1015

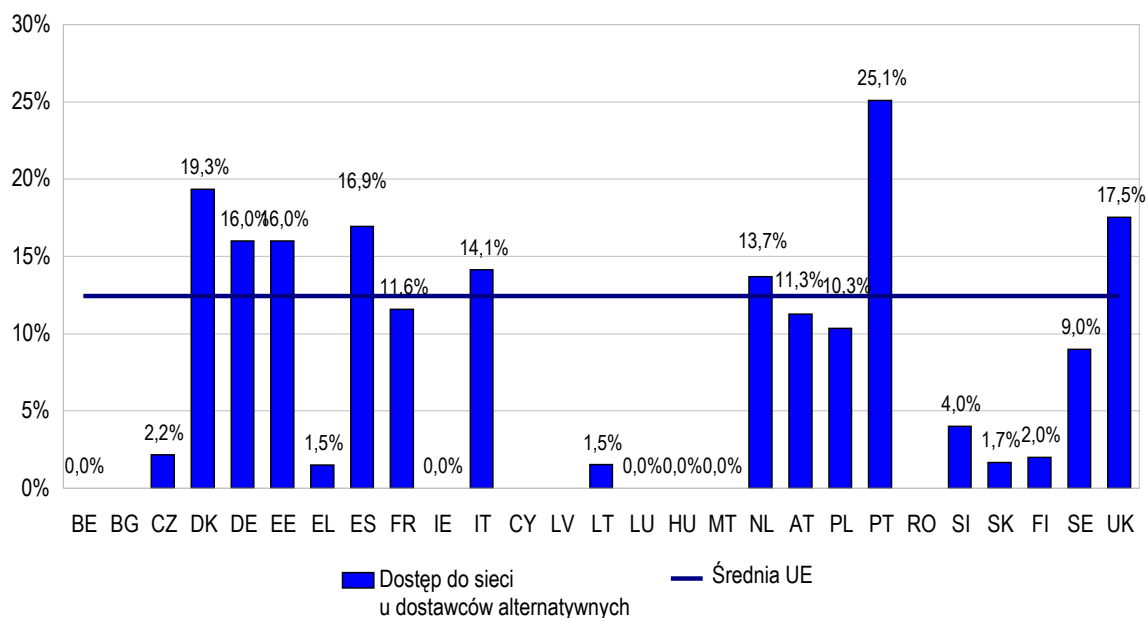
5.	PTK Centertel Sp. z o.o.	1016
6.	BT Poland Sp. z o.o.	1017
7.	Concept-T Sp. z o.o.	1019
8.	Telekomunikacja Kolejowa	1022
9.	FlexFon Sp. z o.o.	1024
10.	MediaTel S.A. (d.SM-MEDIA)	1031
11.	Telekomunikacja Polska	1033
12.	MNI S.A.	1042
13.	NOM Sp. z o.o.	1044
14.	Długie Rozmowy S.A.	1051
15.	Exatel S.A.	1052
16.	E-Telko Sp. z o.o.	1053
17.	Netia SA	1055
18.	DataCom S.A.	1056
19.	Tele2 Polska Sp. z o.o.	1061
20.	Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.	1062
21.	SFERIA S.A.	1063
22.	GTS Energis Sp. z o.o.	1066
23.	Polkomtel S.A.	1069
24.	Petrotel Sp. z o.o.	1073
25.	Crowley Data Poland sp. z o.o.	1075
26.	Premium Internet S.A.	1077
27.	GTS Polska Sp. z o.o.	1078
28.	DID Inwestycje Sp. z o.o.	1099
29.	Stowarzyszenie Twórców Internetowych	10813
30.	GST Internet Sp. z o.o.	10814
31.	BT Poland Sp. z o.o.	10817
32.	Telbeskid Sp. Z o.o.	10821
33.	Fonon Sp. z o.o.	10825
34.	Telefonia Dialog S.A.	10841
35.	Netia S.A.	10855
36.	IMA Maciej Guziński	10888
37.	Telekomunikacja Polska S.A.	10033 ²
38.	GTS Energis Sp. z o.o.	10066

Źródło: Opracowanie własne UKE.

² Numery w kolorze czerwonym odnoszą się do połączeń międzynarodowych w technologii VoIP.

Poniższy wykres przedstawia sytuację Polski na tle innych krajów UE pod względem liczby użytkowników korzystających z alternatywnych dostawców usług dostępu do sieci telekomunikacyjnej.

Wykres 1. Użytkownicy korzystający z usług dostępu do sieci u dostawców alternatywnych, lipiec 2007



Źródło: 13. Raport implementacyjny KE.

W Polsce, zgodnie z informacjami zawartymi w 13 Raporcie Implementacyjnym przygotowywanym corocznie przez Komisję Europejską, 10,3% użytkowników korzysta z usług alternatywnych dostawców posiadających własną infrastrukturę w celu dostępu do sieci. Pasuje to nasz kraj nieco poniżej średniej europejskiej wynoszącej ok. 12,5%. Najwyższy udział w tym segmencie rynku odnotowała Portugalia, która osiągnęła poziom 25%.

Decyzjami Prezesa UKE, TP S.A. została wyznaczona jako przedsiębiorca zajmujący znaczącą pozycję odpowiednio na następujących rynkach detalicznych:

1. Rynek 1 – krajowy rynek świadczenia usługi przyłączenia do stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej i utrzymania w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych dla konsumentów;
2. Rynek 2 - krajowy rynek świadczenia usługi przyłączenia do stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej i utrzymania w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych dla użytkowników końcowych, z wyłączeniem konsumentów;

Dostęp za pomocą innych technologii

Substytucja funkcjonalna dostępu do sieci stacjonarnej za pomocą technologii alternatywnych jest obecnie ograniczona. Na obecnym etapie rozwoju nowoczesne technologie bezprzewodowe są bowiem albo droższe w zastosowaniu, albo w przypadku tańszych rozwiązań niosą ze sobą ograniczenia funkcjonalne. Ich użycie koncentruje się na

specyficznych obszarach, na których budowanie łączy kablowych jest ekonomicznie nieuzasadnione (np. dostęp radiowy na terenach wiejskich o małej gęstości zaludnienia) lub terenów o gęstej zabudowie (stacjonarne CDMA³ świadczone przez np. Sferię S.A.). Chętnie posługują się nimi również jednostki samorządowe. Podobnie rzecz się ma z technologiami FTTx⁴ i HFC⁵ – technologie te z uwagi na swój niewielki zasięg na razie nie stanowią pełnego substytutu infrastruktury służącej do realizacji usługi przyłączenia łączy do publicznej stacjonarnej sieci telefonicznej i utrzymania w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych.

W październiku 2006 r. pojawiły się pierwsze oferty wykorzystujące do świadczenia usługi stacjonarnej możliwości telefonii ruchomej (ERA Domowa, ERA Firmowa) Dostawca tej usługi tj. Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. traktuje jednak ją jako usługę dodatkową w stosunku do usług telefonii ruchomej świadczonych w jej sieci, gdyż warunkiem zawarcia umowy jest posiadanie abonamentu komórkowego.

WLR

Jedną z podstawowych zmian jakie zaszły od roku 2006, była wprowadzona przez UKE dla operatorów alternatywnych usługa WLR.

WLR (Wholesale Line Rental) – jest to usługa hurtowego dostępu do sieci telekomunikacyjnej, funkcjonująca na rynku usług międzyoperatorskich. Usługa WLR jest wprowadzana decyzjami Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (oddzielnie dla poszczególnych operatorów alternatywnych), w ramach regulacji dotyczących warunków połączenia sieci telekomunikacyjnych. Usługa ta polega na umożliwieniu określonemu dostawcy usług świadczenia usługi dostępu do sieci użytkownikom końcowym, którzy są przyłączeni do sieci innego operatora (operatora zasiedziałego). Innymi słowy WLR polega na sprzedaży kupnie od operatora zasiedziałego abonamentu w celu jego dalszej odsprzedaży.

Pierwszą decyzję ustalającą warunki świadczenia usługi hurtowego dostępu do sieci telekomunikacyjnej Telekomunikacji Polskiej S.A. otrzymała w dniu 13 lipca 2006 r. Tele2 Polska Sp. z o.o.

Oprócz Decyzji dla Tele2 Polska Sp. z o.o. zostały wydane decyzje ustalające warunki świadczenia usługi hurtowego dostępu do sieci telekomunikacyjnej Telekomunikacji Polskiej S.A. z następującymi operatorami: GTS Energis Sp. z o.o., Telefonia Dialog S.A., Premium Internet S.A., Polkomtel S.A., eTel Polska Sp. z o.o., Exatel S.A., E-Telko Sp. z o.o., PTC Sp. z o.o., MNI S.A., Multimedia Polska S.A., Długie Rozmowy S.A. Multimedia Polska-Południe S.A., Multimedia Polska –Zachód Sp. z o.o.

Największą liczbę abonentów przejęły do końca 2007 r. od Telekomunikacji Polskiej następujące firmy: GTS Energis Sp. z o.o., Telefonia Dialog S.A. i Tele2 Polska Sp. z o.o.

4.2. Struktura rynku

Łącza abonenckie

W 2007 r., na podstawie przekazanych do 23 kwietnia 2008 r. 116 formularzy informacyjnych, dotyczących telefonii stacjonarnej, przesłanych do UKE przez

³ Code Division Multiple Access.

⁴ Fiber to the home – światłowód do domu.

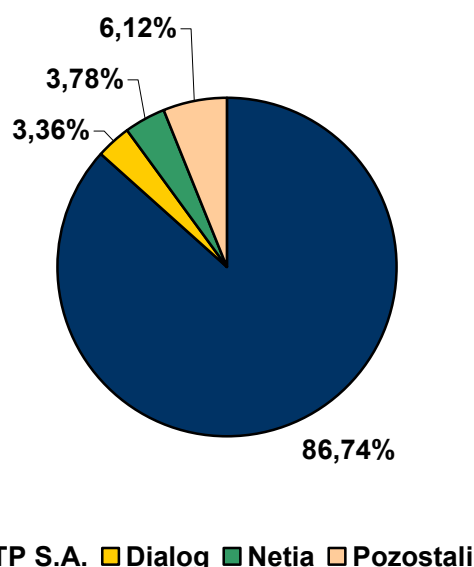
⁵ Hybrid Fibre-Coaxial - hybrydowa sieć wykorzystująca medium światłowodowe i koncentryczne kable sygnałowe.

przedsiębiorców telekomunikacyjnych, można zauważyć, że największy udział w liczbie łączy abonenckich w 2007 r. zanotowała Telekomunikacja Polska S.A., wynosił on ok. 87 %. Liczba łączy abonenckich ogółem w 2007 r. wynosiła 10 396 tys.

Jednocześnie, podobnie jak w roku ubiegłym, liczba łączy abonenckich operatora zasiedziałego spadła w porównaniu do 2006 r. o ok. 13% i wyniosła 8 950 tys. (w 2006 -10 128 tys.). Można więc stwierdzić, że na polskim rynku telekomunikacyjnym dominującym operatorem telefonii stacjonarnej nadal pozostaje Telekomunikacja Polska S.A. Stały, wysoki udział w rynku Telekomunikacji Polskiej S.A. wynika przede wszystkim z faktu, że posiada ona największą publiczną sieć telefoniczną, która swoim zasięgiem obejmuje obszar całego kraju.

W 2007 r. operatorzy alternatywni posiadali ok. 13 % rynku mierzonego liczbą łączy abonenckich. Największy udział pod tym względem, wynoszący prawie 3,8 % miała Netia S.A.

Wykres 2. Udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem liczby łączy abonenckich w 2007 r.



Źródło: formularze informacyjne UKE za 2007 r.

4.3. Ceny dostępu do usług telekomunikacyjnych

Oplata aktywacyjna

Z tytułu przyłączenia do sieci, dostawcy usług telekomunikacyjnych pobierają jednorazowe opłaty, tzw. opłaty instalacyjne.

Ceny instalacji, wynikające z cenników operatorów, w rzeczywistości stosowane są rzadko.

Zarówno TP S.A., jak i inni dostawcy usług, często stosują akcje promocyjne, które powodują, iż realny koszt przyłączenia do sieci, ponoszony przez nowych abonentów, jest znacznie niższy. Dla przykładu, poniżej pokazane zostały promocje dotyczące przyłączenia do sieci stosowane przez analizowanych operatorów.

Tabela 9. Promocje stosowane przez Telekomunikację Polską S.A. w latach 2002 – 2008

Promocyjne opłaty za przyłączenie pierwszego pojedynczego łącza abonenckiego w TP S.A. w latach 2002 - 2008	
Okres obowiązywania promocji	Wartość promocyjnej opłaty za przyłączenie (netto)
15.04.2002 r.-31.12.2002 r.	50.00 zł
06.01.2003 r.-25.05.2003 r.	150.00 zł
26.05.2003 r.-31.12.2003 r.	50.00 zł
01.01.2004 r.-30.06.2004 r.	1.00 zł
01.07.2004 r.-31.12.2004 r.	8,20 zł
20.01.2005 r.-31.07.2005 r.	8.20 zł
01.08.2005 r.-31.01.2006 r.	8.20 zł
01.02.2006 r.-31.07.2006 r.	8.20 zł
01.08.2006 r. -31.01.2007 r.	8,20 zł
01.02.2007 r. - 31.07.2007 r	8.20 zł
1.08.2007 r. – 31.01.2008 r.	8.20 zł

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie cenników Telekomunikacji Polskiej S.A.

Promocje stosowali również operatorzy alternatywni. Telefonia Dialog S.A., w 2007 r. oferowała 95 % rabatu w opłacie instalacyjnej (przy umowie lojalnościowej na 12 m-cy). Z kolei Netia S.A. stosowała dla nowych abonentów przyłączenie za 1,22 PLN (z VAT), przy umowie na 12 miesięcy.

Abonament

Istotniejszym dla konsumenta, bo stałym elementem opłat za usługi telekomunikacyjne, jest **opłata abonamentowa**, 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, w zależności od usług świadczonych abonentom. W ramach opłaty w większości taryf zawarta była określona ilość minut połączeń (często w formie darmowych połączeń w określonych porach), za które abonent nie ponosił dodatkowych opłat. Opłaty były naliczane dopiero po wykorzystaniu przysługujących minut.

W poniższej tabeli przedstawiono wysokość opłat abonamentowych w planach taryfowych operatorów telekomunikacyjnych oraz liczbę i rodzaj połączeń w ramach abonamentu.

Tabela 10. Plany taryfowe największych operatorów telefonii stacjonarnej (stan na 1 listopada 2007 r.)

Operator	Nazwa taryfy	Abonament	W pakiecie
Telekomunikacja Polska S.A.	Plan tp 60	50,00 zł	60 minut na połączenia lokalne i międzystrefowe

	Plan tp Wieczory i Weekendy	85,00 zł	Lokalne i międzystrefowe w dniach roboczych 20-8, lokalne w weekendy i święta w sieci TP
	Plan tp Standardowy	42,70 zł	Lokalne i międzystrefowe w weekendy i święta, międzystrefowe w dni powszednie 20-8 w sieci TP
Telefonia Dialog S.A.	Taryfa Darmowe Rozmowy Dialogu - w wieczory i w weekendy	69,00 zł	1500 minut na rozmowy lokalne i międzystrefowe w dni robocze od 18 do 8 oraz weekendy i święta
	Taryfa Domowa Profil Podstawowy	35,00 zł	brak
	Taryfa Domowa Darmowe 120 minut	42,70 zł	120 minut na połączenia lokalne i międzystrefowe przez prefiks Dialogu
Netia S.A.	Lepszy Telefon 60	44,90 zł	60 minut rozmów lokalnych i międzymiastowych
	Lepszy Telefon Wieczory i Weekendy	85,00 zł	W dni robocze od 18 do 8 oraz w weekendy i święta za darmo
Tele2 Polska Sp. z o.o.	Cennik Podstawowy	38,43 zł	Brak
	Dobry Wieczór i Weekend	70,00 zł	1000 minut na połączenia lokalne i międzymiastowe w dni powszednie od 18.00 i weekendy
	Tele2 60 minut	42,70 zł	60 minut na połączenia lokalne i międzymiastowe całą dobę we wszystkie dni tygodnia

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatorów.

Operatorzy różnicują wysokość opłat abonamentowych w zależności od ilości darmowych minut. W pakietach standardowych opłata abonamentowa, zgodnie z powyższą tabelą, kształtowała się na poziomie od 35 zł w Taryfie Domowej Profil Podstawowy Telefonii Dialog do 42,7 zł w Planie tp Standardowym Telekomunikacji Polskiej. Opłata abonamentowa w planie Telefonii Dialog była więc o 18% niższa niż Telekomunikacji Polskiej. W związku z tym, iż były to plany podstawowe, nie zawierały pakietów minut w ramach abonamentu.

Każdy z głównych graczy posiadał w 2007 r. plan taryfowy korzystny z punktu widzenia osób, które na częste i długie rozmowy wykorzystują wieczory w dniu powszednim i weekendy. Mogli oni wybierać pomiędzy następującymi planami taryfowymi: Planem tp Wieczory i Weekendy Telekomunikacji Polskiej, Taryfą Darmowe Rozmowy Dialogu – w wieczory i weekendy Telefonii Dialog, Lepszym Telefonem Wieczory i Weekendy Netii oraz planem Dobry Wieczór i Weekend oferowanym przez Tele2 Polska. Najwyższe opłaty abonamentowe pobierały Telekomunikacja Polska i Netia (po 85 zł). W ramach relatywnie wysokiego abonamentu Telekomunikacja Polska oferowała darmowe połączenia lokalne i międzystrefowe w dniach roboczych w godzinach od 20 do 8 oraz lokalne w weekendy i święta przez całą dobę w sieci TP. Z kolei Netia gwarantowała w pakiecie darmowe połączenia w dni robocze od godziny 18 do 8 oraz w weekendy i święta przez całą dobę. Abonament miesięczny Tele2 Polska w taryfie Dobry Wieczór i Weekend wyniósł 70 zł. W ramach abonamentu oferowała 1000 minut na połączenia lokalne i międzymiastowe w dni powszednie od godz. 18.00 i weekendy przez całą dobę.

5. Telefonia stacjonarna

5.1. Charakterystyka rynku

W ramach detalicznego rynku telefonii stacjonarnej przedsiębiorcy telekomunikacyjni zapewniają użytkownikom końcowym usługi dostępu do stacjonarnej sieci oraz usługi połączeń telefonicznych.

Rynek połączeń telefonicznych w telefonii stacjonarnej jest rynkiem zliberalizowanym. W roku 2007 nie istniały żadne ograniczenia natury prawnej, które uniemożliwiałyby świadczenie przedsiębiorcom telekomunikacyjnym usług na tym rynku.

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:

1. świadczenia usług krajowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla konsumentów,
2. świadczenia usług międzynarodowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla konsumentów,
3. świadczenia usług krajowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla użytkowników końcowych z wyłączeniem konsumentów,
4. świadczenia usług międzynarodowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla użytkowników końcowych z wyłączeniem konsumentów.

Przeprowadzone analizy wykazały, że na wyżej wymienionych rynkach są problemy z prawidłowo funkcjonującą konkurencją. Dla każdego z powyższych rynków Prezes UKE wydał w 2007 r. decyzję. Decyzjami Prezesa UKE, TP S.A. została wyznaczona jako przedsiębiorca zajmujący znaczącą pozycję odpowiednio na następujących rynkach detalicznych wymienionych powyżej rynkach. :

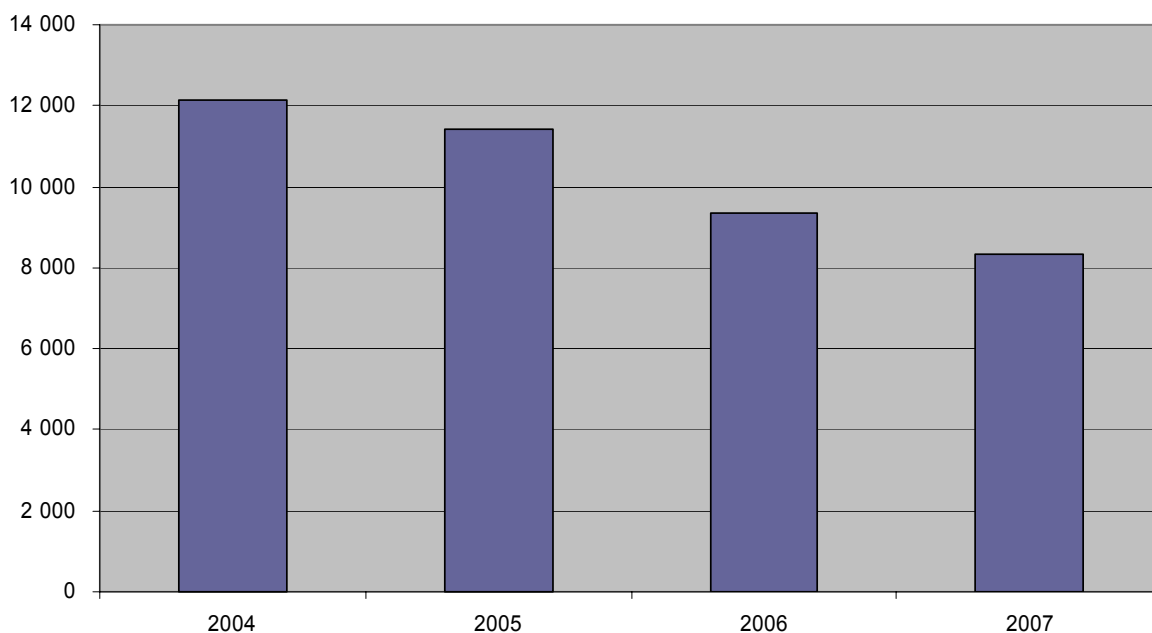
Ze względu na różne wymagania przedsiębiorcy telekomunikacyjni specyfikują oferty dla konsumentów jak i użytkowników biznesowych. Na rynku telefonii stacjonarnej wyodrębniła się grupa przedsiębiorców, którzy wyspecjalizowali się w usługach skierowanych do abonentów biznesowych.

5.2. Wartość rynku

Wartość rynku telefonii stacjonarnej, zdefiniowana jako suma przychodów z usług telefonii stacjonarnej⁶, generowanych przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych, wykazuje od kilku lat tendencję spadkową. Na przestrzeni lat 2004-2007 obserwowano spadek wielkości przychodów z usług telefonii stacjonarnej. Najwyższy zanotowano w 2006 r. Wyniósł on wówczas 18%. W 2007 r. spadek wartości rynku był nieco mniejszy i wyniósł ok 11%.

Wśród głównych przyczyn spadku wartości należy wymienić wzrastającą popularność połączeń świadczonych w sieciach ruchomych oraz w technologii IP, w szczególności usług świadczonych nieodpłatnie użytkownikom dostępu do Internetu za pomocą tzw. komunikatorów głosowych.

Wykres 3. Przychody operatorów telekomunikacyjnych w latach 2004-2007

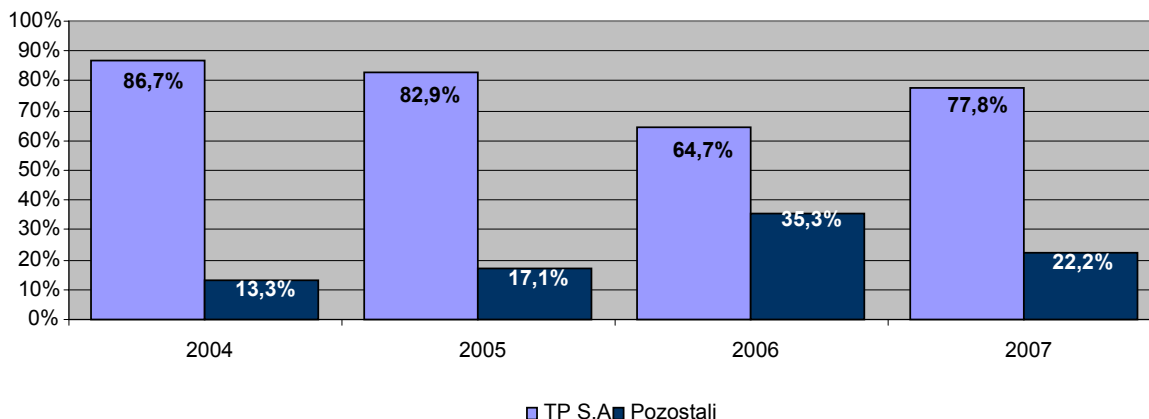


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Podobnie, jak w poprzednich trzech latach, w 2007 r. największe przychody z usług świadczonych na rynku telefonii stacjonarnej osiągnęła Telekomunikacja Polska S.A. Poniższy wykres pokazuje, iż od 2004 r. do 2006 r. udział operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów wzrastał. W 2006 r. zanotowano wzrost o 18,2%. W 2007 r. wystąpił jednak znaczny spadek udziałów operatorów alternatywnych do 22,2%, zaś operator zasiedziały zwiększył swój udział do 77,8%.

Wykres 4. Udziały procentowe TP S.A. i operatorów alternatywnych na rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów w latach 2004-2007

⁶ Wliczono przychody z działalności stacjonarnej pochodzące z: abonamentu, przyłączenia abonenta, połączeń lokalnych i strefowych, międzystrefowych, międzynarodowych, do sieci ruchomych oraz z innych połączeń tj. z numerami dostępu do usług sieci inteligentnych, w ramach usługi informacji o numerach. Nie wliczono natomiast przychodów z połączeń głosowych świadczonych w technologii VoIP oraz z połączeń z siecią Internet poprzez dostęp wdzwaniany (dial-up).



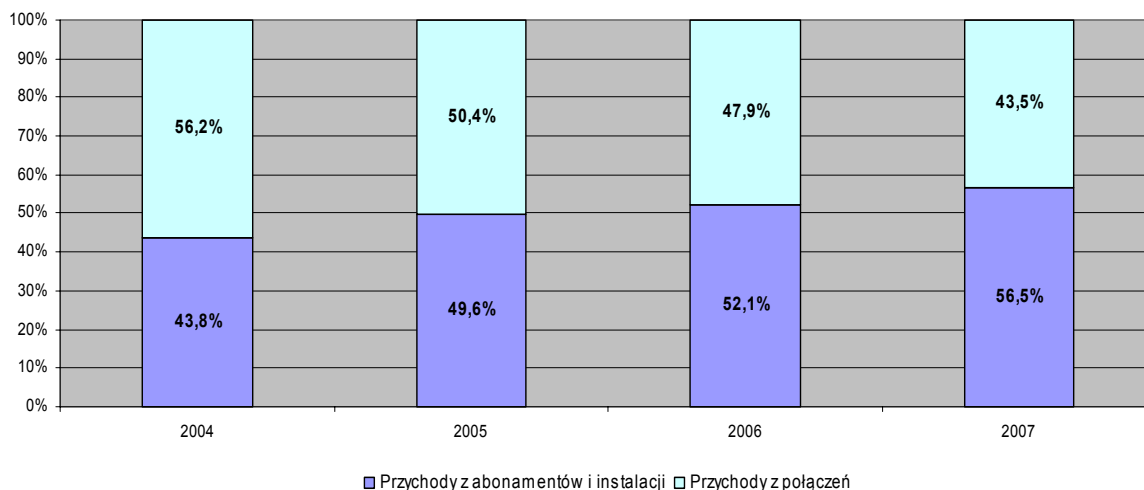
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Pomimo pojawienia się konkurencji, udziały Telekomunikacji Polskiej S.A. pod względem przychodów z działalności na polskim rynku telefonii stacjonarnej nadal utrzymywały się na wysokim poziomie. Wieloletnia działalność TP S.A., posiadana infrastruktura obejmująca obszar całego kraju oraz prowadzona przez TP S.A. polityka międzyoperatorska ugruntowały jej pozycję na rynku.

Oprócz degresji we wspomnianej wyżej wartości rynku pod względem przychodów operatorów telekomunikacyjnych, obserwuje się również, postępujący od kilku lat, spadek liczby łączy. Jest to spowodowane rozwojem rynku telefonii ruchomej i znacznym upowszechnieniem się tych usług wśród społeczeństwa.

Od roku 2004 systematycznie zmienia się struktura przychodów z telefonii stacjonarnej, zwiększa się udział przychodów z abonamentu i instalacji linii telefonicznych, co związane jest z coraz większą konwergencją usług oraz upowszechnieniem się ofert wiązanych, dzięki którym klient opłacając abonament zyskuje również pakiet minut. Nominalnie wartość przychodów z abonamentu i instalacji w roku 2006 spadła w stosunku do roku poprzedniego o ok. 14%, mimo to po raz pierwszy stanowiły one ponad 50% przychodów osiąganych przez operatorów na rynku detalicznym. W kolejnym roku przychody z abonamentu i przyłączenia spadły o 3,4% i stanowiły już 56,5% w strukturze przychodów.

Wykres 5. Struktura procentowa przychodów operatorów telefonii stacjonarnej w latach 2004-2007

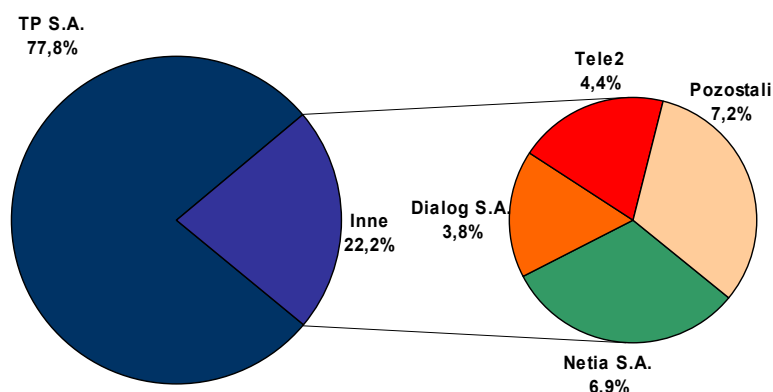


Źródło: Obliczenia własne UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Analizując powyższe dane, stwierdzić można, iż coraz większa część opłat za połączenia telefoniczne zawarta jest w abonamencie. W ostatnich latach na skutek malejących cen na rynku połączeń głosowych oraz spadającego zainteresowania usługami telefonii stacjonarnej, operatorzy telekomunikacyjni koncentrowali się na maksymalizowaniu przychodów z rynku abonamentu. Coraz powszechniejsze są taryfy z bezpłatnymi połączeniami (np. wieczorami lub w weekendy). Cena tego typu pakietów jest zwykle wyższa od standardowych ofert. Jednocześnie opłata abonamentowa jest zaliczana do opłat stałych, które w czasie trwania umowy stanowią gwarantowany przychód dla operatorów, niezależnie od liczby minut połączeń generowanych przez klientów.

W 2007 r. niewątpliwym liderem rynku pod względem przychodów ze sprzedaży usług telefonii stacjonarnej była Telekomunikacja Polska S.A. Jej udział w przychodach ogółem wyniósł 77,8%. Znaczące udziały posiadali ponadto operatorzy alternatywni: Netia S.A. – 6,9%, Tele2 Polska Sp. z o.o. – 4,4% oraz Dialog S.A. – 3,8%.

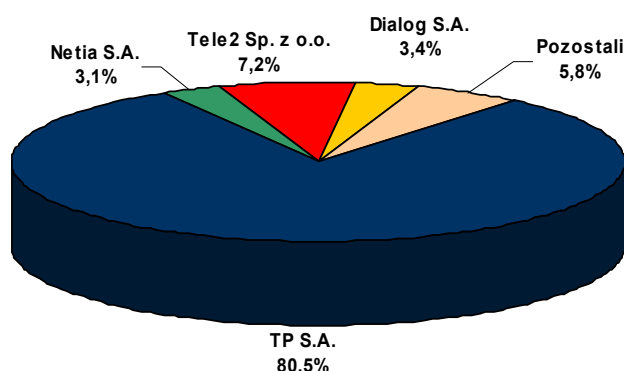
Wykres 6. Przychody z usług telefonii stacjonarnej w ujęciu procentowym w Polsce w 2007 r.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Analizując udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej ze względu na liczbę użytkowników zauważyć można, iż różnią się one od udziałów obliczonych na podstawie osiągniętych przychodów. Uwagę zwraca wyższy udział Telekomunikacji Polskiej S.A. i Tele2, a także niższy udział Dialogu i pozostałych operatorów alternatywnych. Wyższy udział TP w tak liczonej rynku może być jednak wytłumaczony faktem, że abonenci, którzy korzystali z pośrednich usług dostępowych uwzględnieni zostali w formularzach informacyjnych podwójnie: zarówno przez TP S.A. jak i przez przedsiębiorcę, który świadczył usługę preselekcji.

Wykres 7. Liczba użytkowników korzystających z usług telefonii stacjonarnej na koniec 2007 r.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Znaczące udziały pod względem liczby użytkowników wśród operatorów alternatywnych uzyskały, podobnie, jak w przypadku przychodów - Tele2 Polska Sp. z o.o. - 7,2%, Telefonía Dialog S.A. – 3,4% oraz Netia S.A. – 3,1%.

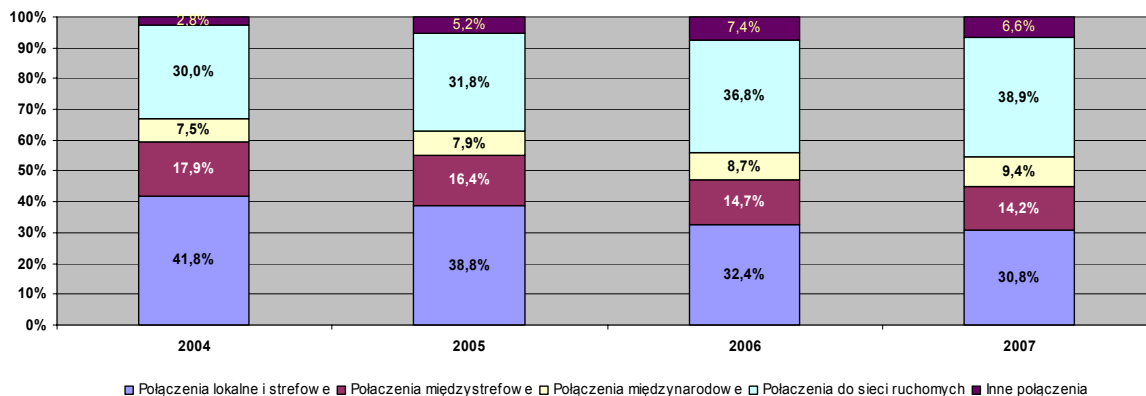
W stosunku do roku 2006 zmalał udział TP, natomiast wzrosły udziały operatorów alternatywnych. Takie zmiany w strukturze abonentów spowodowała uruchomiona na rynku hurtowym usługa WLR. Z punktu widzenia użytkownika końcowego usługa ta przyniosła korzyść w postaci umowy tylko z jednym przedsiębiorcą oraz posiadania jednego tylko rachunku telefonicznego.

5.3. Struktura rynku

Struktura przychodów osiągniętych z poszczególnych rodzajów połączeń

Struktura przychodów operatorów telekomunikacyjnych osiągniętych z poszczególnych rodzajów połączeń ulegała w ciągu ostatnich lat dość dużym zmianom. Zmiany te związane były z rozwojem innych usług na rynku telekomunikacyjnym.

Wykres 8. Procentowy udział połączeń pod względem przychodów ze świadczenie usług telefonii stacjonarnej w latach 2004-2007



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

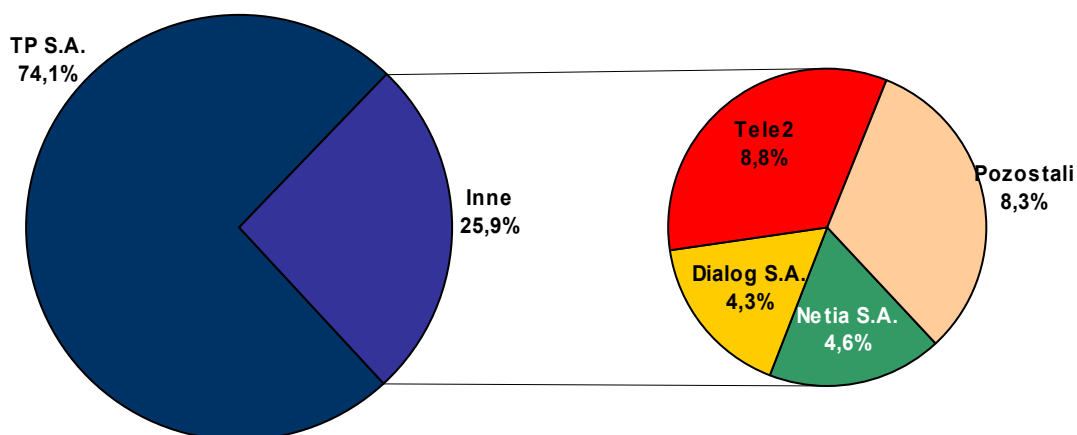
W roku 2006 po raz pierwszy przychody z połączeń kierowanych do sieci ruchomych były wyższe niż przychody z połączeń lokalnych. Wzrost ten był spowodowany przede wszystkim wzrostem penetracji telefonii ruchomej. Coraz większa liczba użytkowników telefonii ruchomej nie posiada w ogóle aparatów stacjonarnych w swoich domach, przez co abonenci sieci stacjonarnych coraz częściej wykonują połączenia do sieci ruchomych. W 2007 r. udział przychodów z połączeń do sieci ruchomych wzrósł do 38,9%.

Z roku na rok, w niewielkim stopniu, lecz systematycznie, rośnie udział przychodów z połączeń międzynarodowych. W 2007 r. stanowiły one 9,4% przychodów z połączeń ogółem. W kategorii przychody z innych połączeń uwzględnione zostały połączenia do sieci inteligentnych i połączenia w ramach usługi informacji o numerach. Udział tego typu połączeń wzrósł z 5,2% w 2005 r. do 7,4% w 2006 r., a następnie obniżył się do 6,6% w 2007 r.

Połączenia lokalne i strefowe

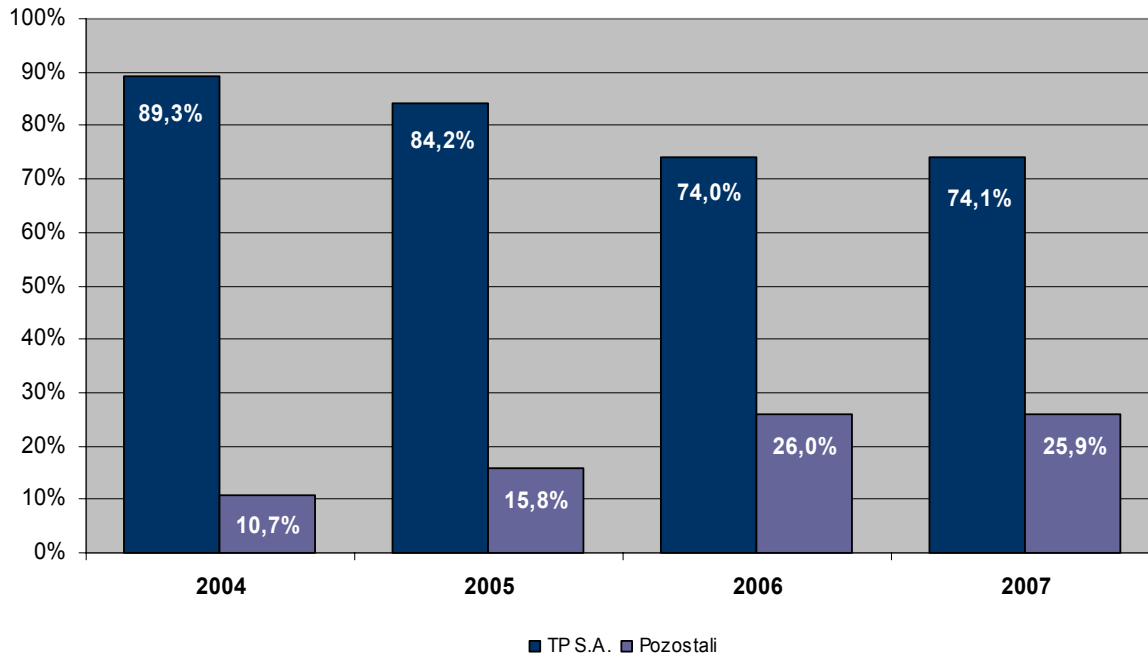
Analiza rynku w rozbiciu na poszczególne usługi telefonii stacjonarnej oparta została na udziałach procentowych przedsiębiorców w rynku pod względem czasu trwania połączeń w ramach poszczególnych usług. Dane te były bowiem bardziej porównywalne od udziałów pod względem przychodów. Udział przedsiębiorców pod względem czasu trwania połączeń lokalnych pokazuje poniższy wykres.

Wykres 9. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń lokalnych i strefowych w 2007 r.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Wykres 10. Udział TP S.A. i operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń lokalnych i strefowych w latach 2004-2007



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

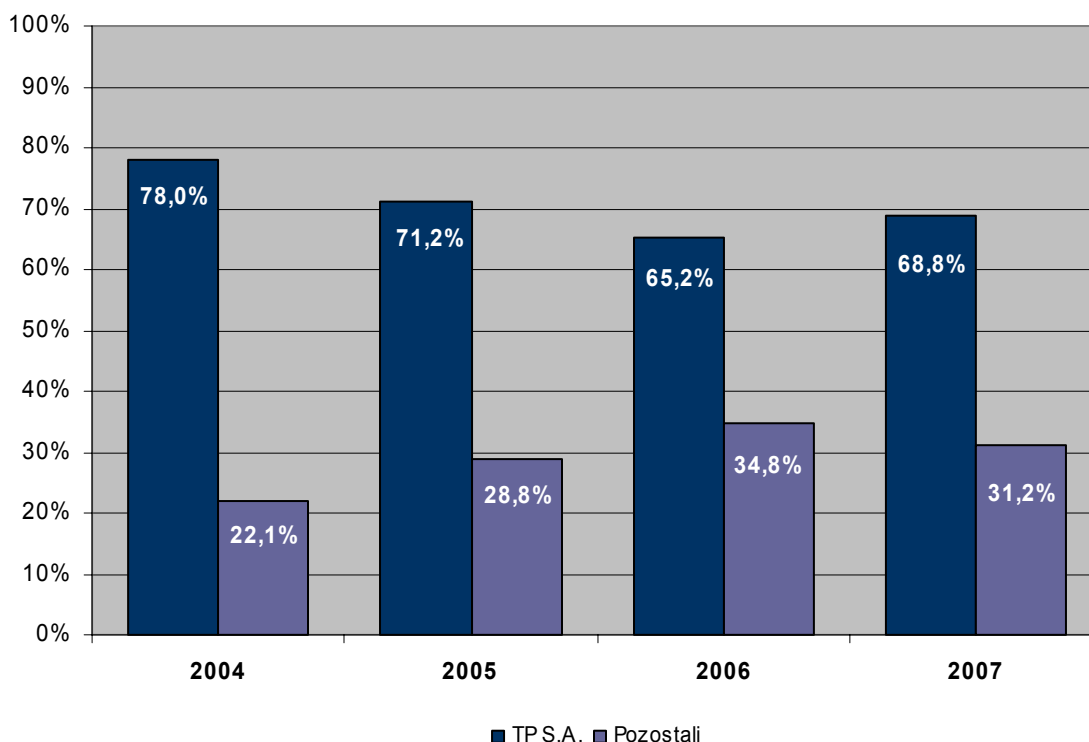
Telekomunikacja Polska S.A. zachowała największy udział w czasie trwania połączeń na rynku połączeń lokalnych i strefowych. W 2007 r. wyniósł on 74,1% i był nieznacznie wyższy niż w 2006 r. Znaczący spadek udziału TP w rynku połączeń lokalnych i strefowych obserwowano zwłaszcza w 2006 r. Udział operatora zasiedziatego zmniejszył się wówczas o

10,2% do poziomu 74%. Spadek udziału operatora zasiedziałego spowodowany był początkowo wzrostem popularności usług połączeń lokalnych osiąganych poprzez wybór numeru dostępu do sieci (NDS), świadczonych przez operatorów alternatywnych, a następnie wejściem na rynek usługi WLR. Zauważalny wzrost udziałów odnotowały w 2007 r. spółki Netia i Telefonii Dialog. W 2007 r. osiągnęły odpowiednio 4,6% i 4,3% rynku. Po szybkim wzroście w 2005 i 2006 r., spadł natomiast udział operatora Tele2 Polska Sp. z o.o. Spółka ta rozpoczęła świadczenie połączeń lokalnych pod koniec 2004 roku. W ciągu 12 miesięcy 2005 roku udział w czasie trwania tych połączeń osiągnął poziom 4% i przewyższył udziały Telefonii Dialog S.A. oraz Netii S.A. Na koniec 2006 roku udział Tele2 Polska Sp. z o.o. osiągnął 9,4%, w 2007 r. spadł natomiast do 8,3%.

Połączenia międzystrefowe

Analiza danych z formularzy otrzymanych od przedsiębiorców telekomunikacyjnych za lata 2003-2007 wykazała wyraźny podział rynku połączeń międzystrefowych na usługi świadczone przez operatora zasiedziałego i w znacznie mniejszej skali przez pozostałych przedsiębiorców, którzy w sumie posiadali w 2007 r. ponad 30% rynku. Jak widać na poniższym wykresie, wykresie latach 2003-2006 obserwowano postępujący spadek udziału TP S.A. w rynku połączeń międzystrefowych za wyjątkiem 2007 r., gdy udział operatora zasiedziałego wzrósł do 68,8%.

Wykres 11. Udział TP S.A. i operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzystrefowych w latach 2004-2007



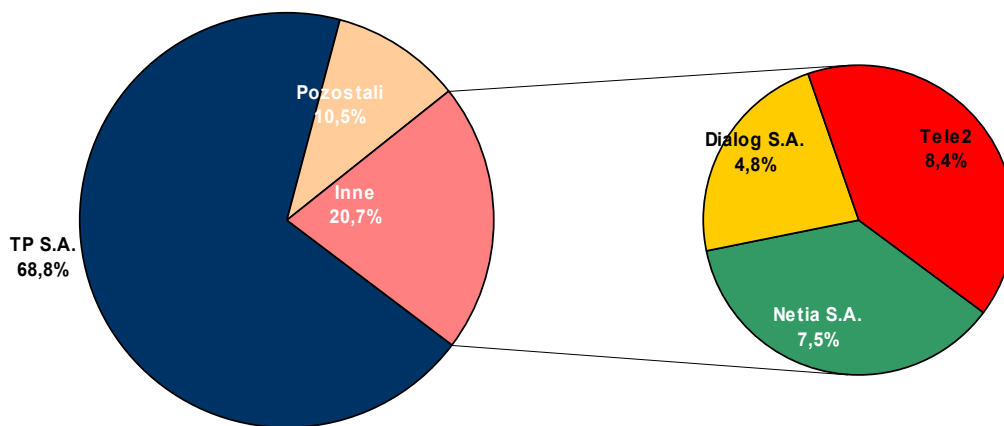
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Od 2004 r. do 2006 r. udziały TP S.A. w rynku telefonii stacjonarnej pod względem trwania połączeń międzystrefowych malały na rzecz operatorów alternatywnych. W 2007 r. udział operatora zasiedziałego wzrósł z 65,2% do 68,8%. Nadal w tym segmencie największym

konkurentem operatora zasiedziatego był Tele2 Polska Sp. z o.o. – operator ten na koniec 2007 roku obsługiwał ponad 8% ruchu międzystrefowego. Udziały kolejnych znaczących graczy alternatywnych, tj. Netii i Dialogu, wyniosły odpowiednio: 7,5% i 4,8 %.

Szczegółową strukturę rynku usług połączeń międzystrefowych pod względem czasu trwania połączeń przedstawia poniższy wykres. Zsumowano wszystkie minuty zarówno w sieci, jak i przez NDS.

Wykres 12. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzystrefowych w 2007 r.



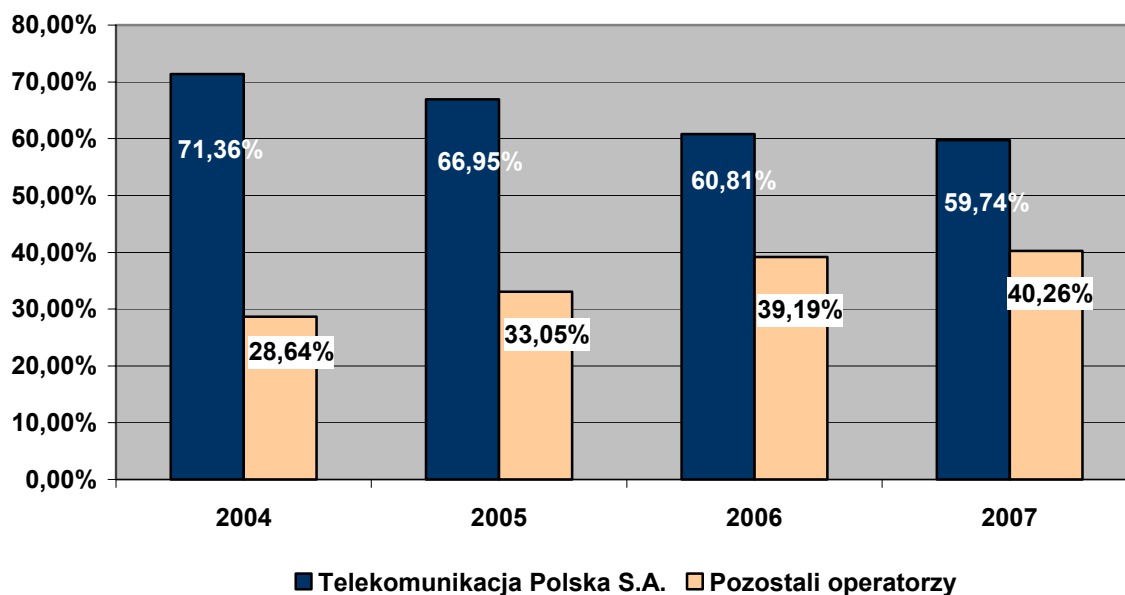
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Połączenia międzystrefowe ze względu na wysokość cen są najbardziej wrażliwe na substytucyjne rozwiązania: połączenia w sieciach ruchomych jak i połączenia w technologii VoIP. Telekomunikacja Polska S.A. nie tylko traci udziały w tym rynku, ale maleje również globalna liczba minut połączeń międzystrefowych. Rozwiązaniem, które może powstrzymać tendencję spadkową, jest intensywna promocja taryf z bezpłatnymi minutami w porze wieczornej lub w weekendy.

Połączenia międzynarodowe

Telekomunikacja Polska S.A. utrzymuje również nadal największy udział pod względem czasu trwania połączeń międzynarodowych, osiągając w 2007 r. około 59,74%. Pozostali operatorzy posiadali około 40,26% udziałów w tych połączeniach. Należy zauważyć, że w tym segmencie połączeń konkurencja jest najbardziej rozwinięta, coraz więcej połączeń realizowanych jest poza siecią operatora zasiedziatego.

Wykres 13. Udział TP S.A. i pozostałych operatorów na rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzynarodowych w latach 2004-2007

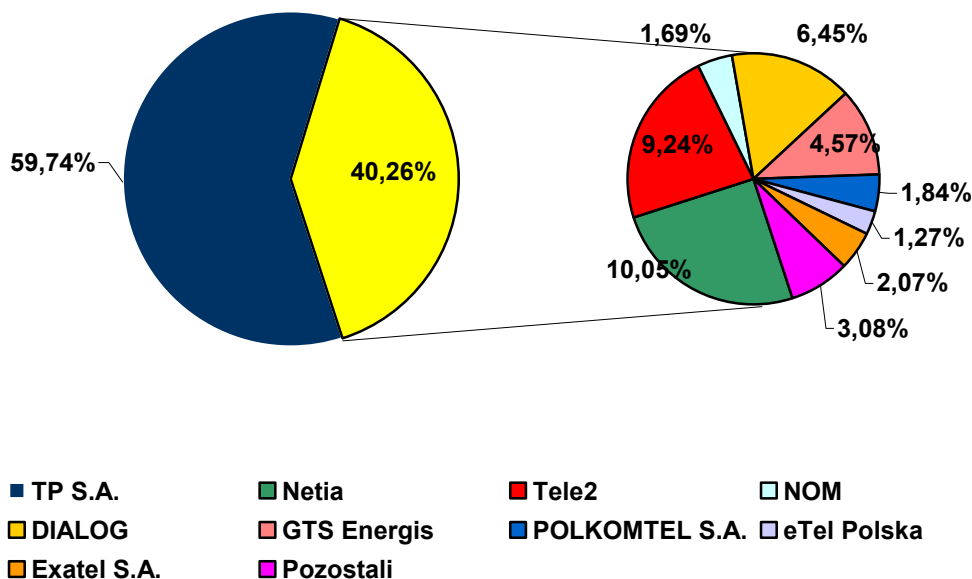


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych (rok 2007 na podstawie danych uzyskanych do dnia 23 IV 2008r.).

W 2007 r. Telekomunikacja Polska S.A. odnotowała spadek o 1.07 punktów procentowych, pod względem udziału czasu trwania połączeń na rynku połączeń międzynarodowych. Spadek ten był mniejszy niż w pozostałych latach. Drugim operatorem, który osiągnął znaczące udziały w czasie trwania połączeń międzynarodowych w 2007 r. jest Netia S.A. - 10,05%, następnie Tele2 – 9,24%, i Dialog 6,45%. Operatorzy Netia i Dialog w porównaniu z rokiem 2006 osiągnęli nieznacznie wyższe udziały niż w roku 2007, natomiast Tele2 odnotowała spadek prawie o 2 punkty procentowe w porównaniu z 2006 r. W 2007 r. udziały powyżej 1% pod względem czasu trwania połączeń międzynarodowych uzyskali następujący operatorzy: Polkomtel S.A., eTel Polska Sp. z o.o., GTS Energis Sp. z o.o., Exatel S.A. i NOM Sp. z o.o.

Spadek udziału TP S.A. pod względem minut ruchu w sieci tego operatora wywołany jest również coraz bardziej zauważalną popularnością kart telefonicznych i innych rodzajów połączeń wykorzystujących połączenia w technologii VoIP.

Wykres 14. Udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzynarodowych w 2007 r.



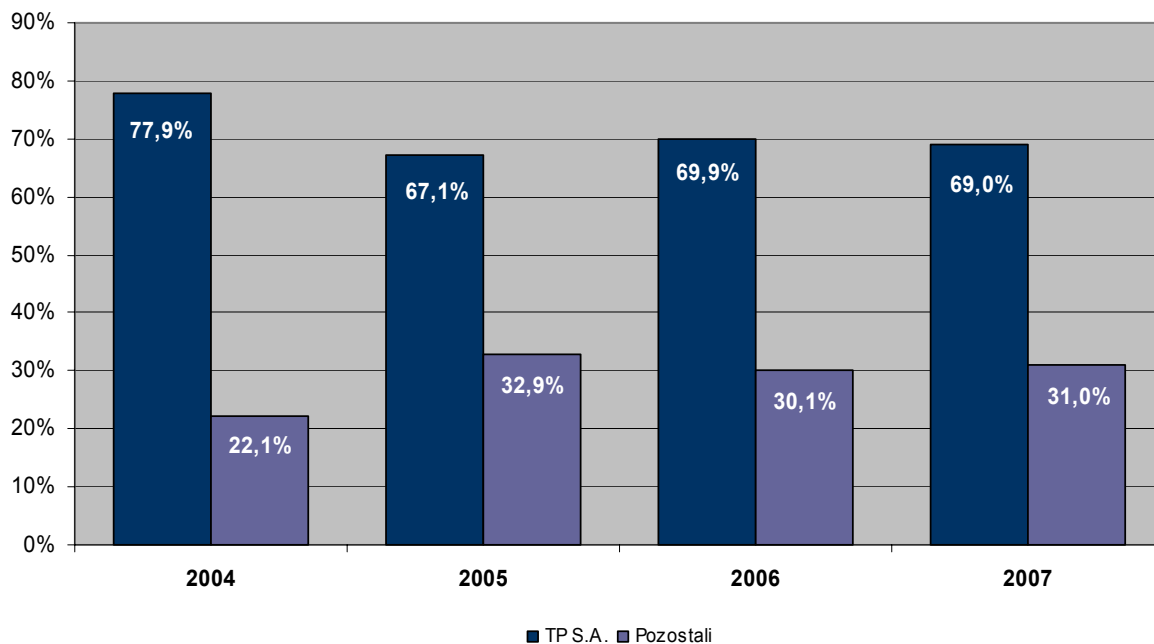
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych (na podstawie danych uzyskanych do dnia 23.04.2008 r.)

Połączenia do sieci ruchomych (F2M)

Z uwagi na wzrost penetracji telefonii ruchomej, a zarazem spadek cen połączeń do sieci ruchomych wzrosło znaczenie rynku tych połączeń. Klienci usług stacjonarnych generują coraz większy ruch do sieci ruchomych, powodując tym samym, że wzrasta atrakcyjność tego segmentu rynku dla operatorów alternatywnych.

Z uwagi na wzrost znaczenia połączeń F2M, szczególnie ważny był fakt, że w obrębie działania Prezesa UKE w roku 2006 znalazło się obniżenie stawek za zakańczanie połączeń w sieciach ruchomych. W kwietniu 2007 r. wydana została decyzja, w wyniku której koszt MTR ma być obniżony do 0,2162 zł stopniowo do 1 maja 2010 r. Obniżenie stawek MTR miało przełożenie na wysokość cen detalicznych w planach taryfowych. Kolejną konsekwencją obniżenia cen detalicznych był spadek wielkości przychodów z połączeń do sieci ruchomych. Należy jednak pamiętać, że w długim okresie czasu operatorzy mają możliwość uzyskania wyższych przychodów dzięki większemu wolumenowi minut. W dłuższej perspektywie zmiana ta może mieć korzystne skutki zarówno dla przedsiębiorców, jak i dla użytkowników końcowych.

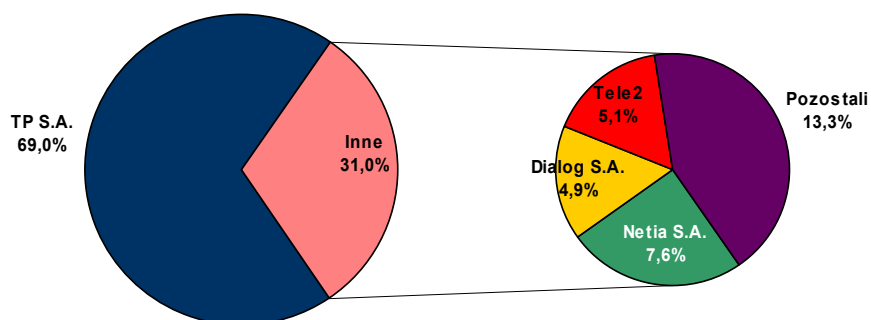
Wykres 15. Udział TP S.A. i operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń do sieci ruchomych w latach 2004-2007



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Po znacznym spadku udziału Telekomunikacji Polskiej w rynku połączeń do sieci ruchomych w 2005 r. (z 77,9% do 67,1%), w kolejnym roku wzrósł on do 69,9%, po czym w 2007 r. ponownie spadł o niecały punkt procentowy. Zahamowanie tendencji spadkowej, która utrzymywała się przez kilka ostatnich lat, było prawdopodobnie spowodowane faktem, że pod koniec roku 2006 Telekomunikacja Polska S.A. obniżyła ceny połączeń do sieci ruchomych, przez co usługa stała się bardziej atrakcyjna dla abonentów. Jednocześnie należy również podkreślić, że pozostali operatorzy alternatywni zmienili swoje oferty w zakresie tego typu połączeń dopiero na początku 2007 roku.

Wykres 16. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń do sieci ruchomych w 2007 r.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

W 2007 r. największym konkurentem Telekomunikacji Polskiej na rynku połączeń do sieci ruchomych była Netia, która uzyskała w tym segmencie rynku 7,6% udziału. Znaczące udziały posiadały ponadto spółki Tele2 i Telefonia Dialog, których udziały wyniosły odpowiednio 5,1% i 4,9%.

Tabela 11. Udziały znaczących operatorów telekomunikacyjnych w poszczególnych segmentach na rynku połączeń głosowych w sieciach stacjonarnych w 2007 r.

Podmiot	Lokalne	Międzystrefowe	Międzynarodowe	F2M
Telekomunikacja Polska Spółka Akcyjna	73,6%	68,7%	59,7%	69,1%
Tele2 Polska	8,7%	8,4%	9,2%	5,2%
Netia S.A.	4,6%	7,5%	10,1%	7,6%
TELEFONIA DIALOG SA	4,2%	4,8%	6,5%	5,0%
GTS Energis Sp. z o. o.	0,6%	2,3%	4,6%	1,9%
UPC POLSKA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ	1,7%	1,8%	<1%	0,3%
Exatel S.A.	0,3%	1,2%	2,1%	0,9%
NIEZALEŻNY OPERATOR MIĘDZYSTREFOWY Sp. z o.o.	0,6%	1,0%	1,3%	1,1%
POLKOMTEL S.A.	0,3%	0,8%	1,8%	3,6%
Okręgowa Spółdzielnia Telefoniczna w Tycynie	1,3%	0,8%	<1%	1,4%

eTel Polska Sp. z o.o.	0,3%	0,6%	<1%	0,8%
------------------------	------	------	-----	------

Źródło: Opracowanie UAE na podstawie formularzy informacyjnych.

Jednym z ważniejszych wniosków wynikających z sytuacji na rynku telefonii stacjonarnej jest spadający udział Telekomunikacji Polskiej S.A. W 2007 r. wzrósł on co prawda nieznacznie ale może to być wynikiem tego, iż wiele operatorów alternatywnych nie sprawozdało się w terminie do Urzędu przez co wielkość całego rynku została zaniżona. Warto również zauważyć, że z roku na rok wzrasta liczba przedsiębiorców, którzy dzięki świadczonym usługom osiągają udziały powyżej 1%. Ugruntowaną pozycję we wszystkich sektorach wśród operatorów alternatywnych posiadają Tele2 Polska Sp. z o.o., Netia S.A. oraz Telefonía Dialog Sp. z o.o.

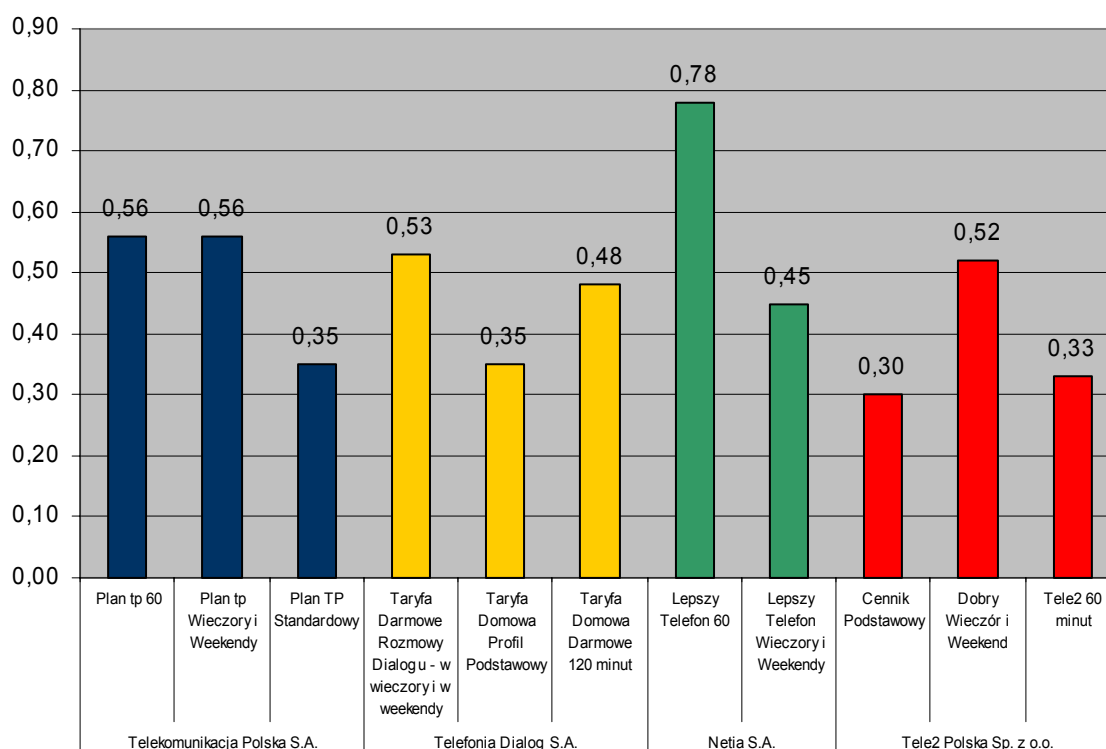
5.4. Ceny połączeń w sieciach stacjonarnych

W niniejszym rozdziale przedstawiono opłaty za połączenia lokalne, międzystrefowe i międzynarodowe w ofertach przedsiębiorców, posiadających największy, pod względem liczby abonentów i przychodów, udział na rynkach ww. połączeń dla użytkowników końcowych. Opracowano je na podstawie cenników Telekomunikacji Polskiej S.A., Tele2 Polska Sp. z o.o., Netii S.A. i Telefonii Dialog S.A. Porównano także opłaty za połączenia realizowane w sieci operatora, za pomocą numerów dostępowych NDS oraz poprzez WLR. Przeanalizowano także ceny połączeń w wybranych krajach Unii Europejskiej.

Ceny połączeń lokalnych

Ceny połączeń lokalnych oferowanych przez poszczególnych operatorów w godzinach szczytu w roku 2007 w sieci operatora były dość zróżnicowane. W zależności od planu taryfowego za 3 minuty rozmowy płacono od 30 gr w Cenniku Podstawowym Tele2 do 78 gr w planie Lepszy Telefon 60 Netii.

Wykres 17. Cena brutto za 3 min połączenia lokalnego w szczycie w dniu roboczym w sieci operatora (zł)



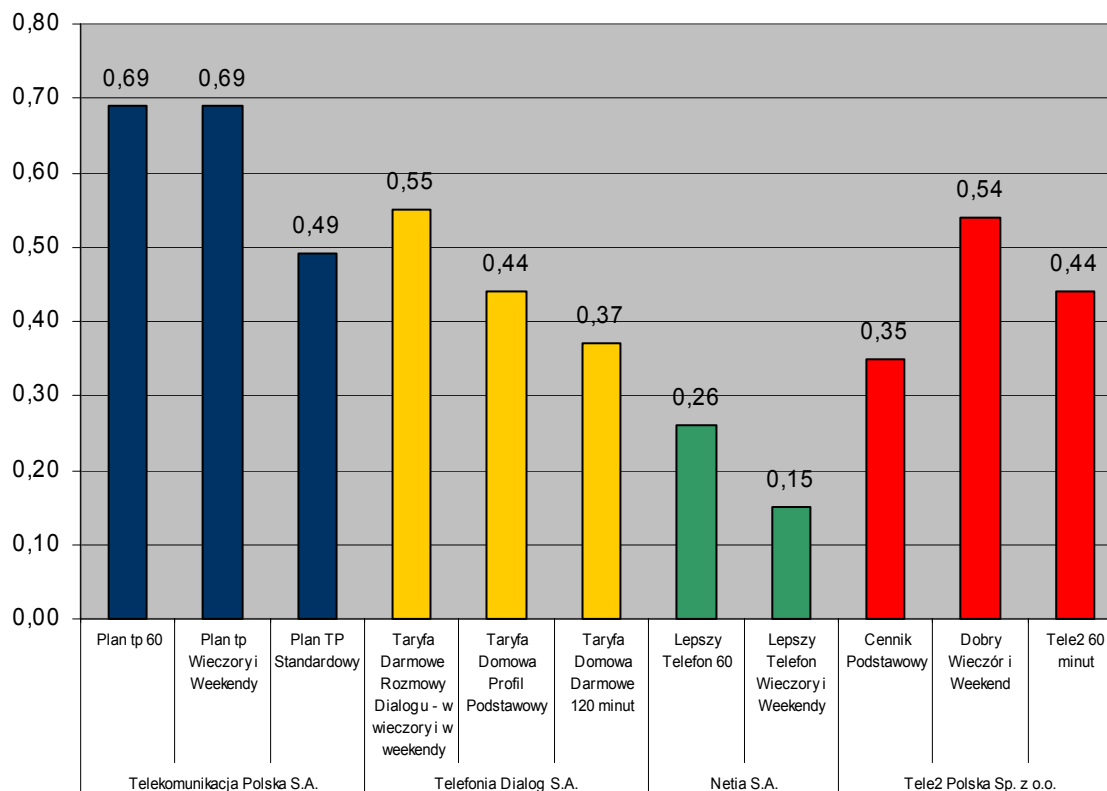
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Operatorzy konkurowali między sobą pakietami bezpłatnych minut do wykorzystania oraz darmowymi wieczorami i weekendami w abonamencie. W 2007 r. niewiele było planów taryfowych, które nie zawierały tego rodzaju zachęt. Jednocześnie, im więcej było takich propozycji w ramach abonamentu, tym wyższy abonament i/lub opłatę za minutę połączenia poza abonamentem oferowano.

Ceny połączeń międzystrefowych

Podobne zróżnicowanie charakteryzowało ceny oferowane w 2007 r. w rozmowach międzystrefowych. Za minutę połączenia międzystrefowego żądano od 15 gr w taryfie Lepszy Telefon Wieczory i Weekendy Netii do 69 gr (49 gr plus 20 gr za inicjację połączenia) w planach taryfowych TP (Plan tp 60, Plan tp Wieczory i Weekendy).

Wykres 18. Cena brutto za minutę połączenia międzystrefowego w szczycie w dniu roboczym w sieci TP oraz w ramach usługi WLR, 2007 r. (zł)



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

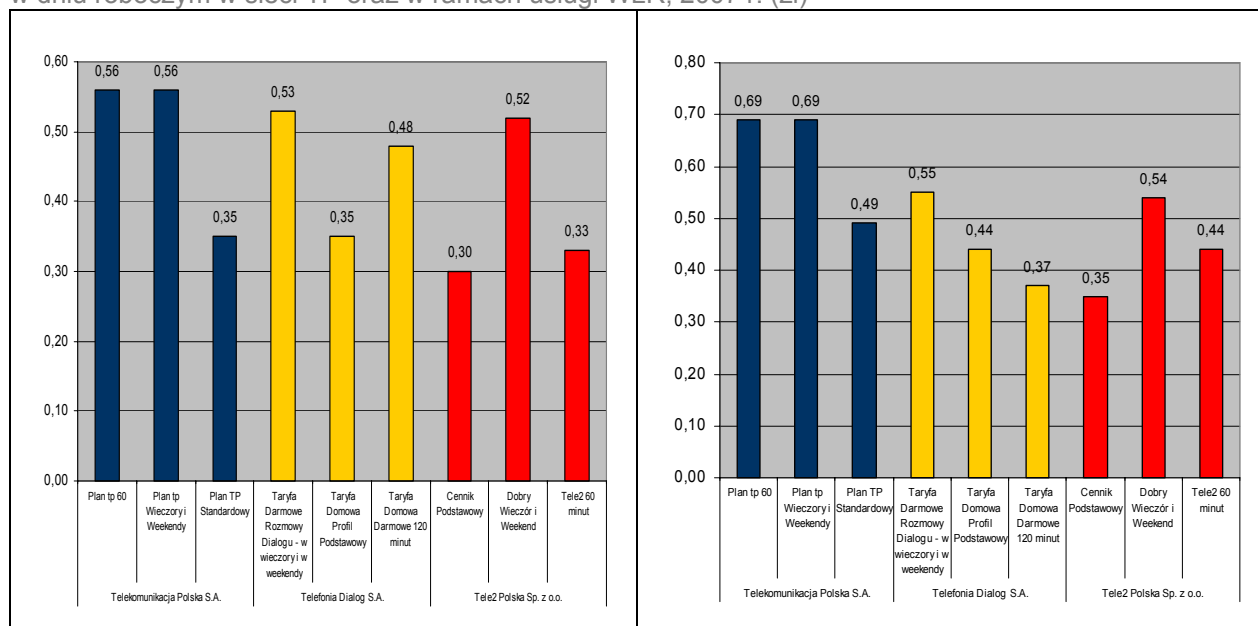
Zróźnicowanie cen połączeń międzystrefowych, podobnie jak w przypadku cen połączeń lokalnych, wynikało w dużym stopniu z oferowanych przez operatorów opłat abonamentowych.

Ceny połączeń stacjonarnych w ramach usługi hurtowego dostępu do sieci (WLR)

Wprowadzenie w lipcu 2006 r. usługi hurtowej sprzedaży abonamentu (WLR) spowodowało możliwość kupowania przez operatorów alternatywnych abonamentu od TP SA po stawkach hurtowych i odsprzedawania go klientom końcowym po cenach detalicznych niższych niż oferowane przez TP. W przypadku planów standardowych abonament w ramach WLR oferowany przez Telefonię Dialog (Taryfa Domowa Profil Podstawowy) był o ok. 18% niższy niż abonament Telekomunikacji Polskiej (Plan TP Standardowy), natomiast klienci Tele2 Polska w Cenniku Podstawowym płacili opłatę abonamentową o 10% niższą. Znaczne różnice dotyczyły także planów z darmowymi wieczorami i weekendami. Abonenci Telefonii Dialog korzystali z abonamentu w Taryfie Darmowe Rozmowy Dialogu – w wieczory i weekendy o 19% niższego niż abonament TP (Plan tp Wieczory i Weekendy). Klienci Tele2 Polska w Taryfie Dobry Wieczór i Weekend zapłacili opłatę o 18% niższą.

Korzystając z usługi hurtowego dostępu do sieci, operatorzy alternatywni mieli możliwość zaoferowania, w wielu planach taryfowych, również korzystniejszych cen za połączenia niż oferowane przez TP w jej własnej sieci. Opłaty u operatorów alternatywnych były niższe od ok. 7% do 87% w przypadku połączeń lokalnych oraz od 25% do ok. 97% w przypadku połączeń międzymiastowych.

Wykres 19. Cena brutto za 3 min połączenia lokalnego i międzystrefowego w szczycie w dniu roboczym w sieci TP oraz w ramach usługi WLR, 2007 r. (zł)



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W związku z wprowadzeniem WLR operatorzy stopniowo wycofywali się ze świadczenia, wprowadzonej pod koniec 2004 r., usługi za pomocą numeru dostępowego NDS. Porównując podobne plany taryfowe na połączenia w ramach preselekcji i WLR, zauważyć można spadek cen połączeń. Ceny te w ramach WLR były niższe średnio od 11% do ponad 80% w przypadku rozmów lokalnych oraz od 43% do 61% w połączeniach międzystrefowych.

Ceny połączeń międzynarodowych

Cenniki dostawców usług międzynarodowych przewidywały różne opcje taryfowe w zależności od kraju, z którym następowało połączenie. Operatorzy, walcząc o klientów, wprowadzali nowe plany taryfowe proponując w nich coraz niższe ceny oraz, jak w przypadku Telekomunikacji Polskiej, wprowadzono okresy taryfikacyjne, obniżając ceny w określonym czasie. W godz. 8.00 – 20.00 od poniedziałku do piątku – 0,39 zł z VAT w godzinach 20.00-8.00 od poniedziałku do piątku oraz w soboty, niedziele i dni świąteczne w godzinach 0-24 opłata wynosi – 0,29 zł z VAT za minutę połączenia. Porównując z rokiem 2005, Telekomunikacja Polska obniżyła opłaty za połączenia w sieci operatora o ok. 37%, z 0,61 zł do 0,39 zł, natomiast Telefonia Dialog zmniejszyła ceny za ww. połączenia o ok. 55% z 1,43 zł do 0,96 zł. Netia S.A. utrzymała ceny na niezmiennym poziomie – 0,96 zł z VAT. Usługa połączeń międzynarodowych świadczona była przez operatorów dla abonentów ich sieci, jak również za pomocą numerów dostępowych NDS oraz poprzez WLR. Porównując wszystkie ww. połączenia, najniższą cenę oferowała Spółka Tele2 w ramach WLR – 0,33 zł z VAT.

Operatorzy nie obniżyli cen za połączenia międzynarodowe w obowiązujących planach taryfowych. Nowe plany taryfowe skierowane są do nowych abonentów bądź do abonentów, którzy zdecydują się na przejście do nowego planu taryfowego. Natomiast dla abonentów, którzy pozostaną przy dotychczasowych planach, ceny za połączenia międzynarodowe nie uległy zmianie.

Coraz popularniejsze wśród użytkowników stałego dostępu do Internetu stają się połączenia międzynarodowe przez Skype i Tlenofon. Tak realizowane połączenia, ze względu na niższe

ceny, mogą stanowić alternatywę dla tradycyjnych połączeń międzynarodowych poprzez sieci stacjonarne.

6. Telefonia ruchoma.

6.1. Charakterystyka rynku

Podmioty rynku

W 2007 roku na krajowym rynku telefonii ruchomej swoją działalność rozpoczęło czterech kolejnych operatorów:

- P4 Sp. z o.o. (marka Play) – MNO działający w oparciu o roaming krajowy z Polkomtel S.A.
- Wirtualna Polska S.A. (WPmobi) – MVNO w kooperacji z PTK Centertel Sp. z o.o.
- Avon Mobile Sp. z o.o. (myAvon) – MVNO w kooperacji w PTK Centertel Sp. z o.o.
- MNI S.A. (Simfonia, Ezo) – MVNO w kooperacji z PTK Centertel Sp. z o.o.

Biorąc pod uwagę dotychczasowych operatorów:

- PTK Centertel Sp. z o.o. (Orange)
- PTC Sp. z o.o. (Era, Tak Tak, Heyah)
- Polkomtel S.A. (Plus, Simplus, Sami Swoi)
- emFinanse Sp. z o.o. (mBank mobile) – MVNO w kooperacji z Polkomtel S.A.

na polskim rynku działało wg stanu na 31 grudnia 2007 roku 8 operatorów, zarządzających 13 markami telefonii ruchomej.

W dniu 21 maja 2007 r. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej ogłosił przetarg na dwie rezerwacje częstotliwości z zakresu 1710 - 1730 MHz i 1805 - 1825 MHz. Każda rezerwacja obejmuje 49 dwupiękrowych kanałów radiowych (przez kanał dwupiękrowy rozumie się kanał dwuczęstotliwościowy składający się z dwóch kanałów jednoczęstotliwościowych, każdy o szerokości 200 kHz, stanowiących logiczną całość) z odstępem dwupiękrowym 95 MHz.

Zwycięzcami tego przetargu zostały spółki CenterNET S.A. oraz TOLPIS Sp. z o.o., który w 2007 r. zmienił nazwę na Mobyland.

Wydarzenia

W marcu 2007 roku, po kilku miesiącach testów, świadczenie komercyjnych usług w ramach roamingu krajowego w sieci Polkomtel S.A. rozpoczęła P4 Sp. z o.o., z kolei w maju działalność z wykorzystaniem infrastruktury PTK Centertel Sp. z o.o. rozpoczęła jako MVNO - Avon Mobile Sp. z o.o. Również na bazie infrastruktury PTK Centertel Sp. z o.o. działalność jako MVNO rozpoczęła w sierpniu Wirtualna Polska S.A. Ostatnim debiutem w 2007 roku był komercyjny start w grudniu MNI S.A.. Wszyscy trzej debiutujący wirtualni operatorzy (Avon Mobile Sp. z o.o., Wirtualna Polska S.A. oraz MNI S.A.) jak również czwarty na rynku MVNO – emFinanse Sp. z o.o. świadczyli w 2007 roku wyłącznie usługi przedpłacone.

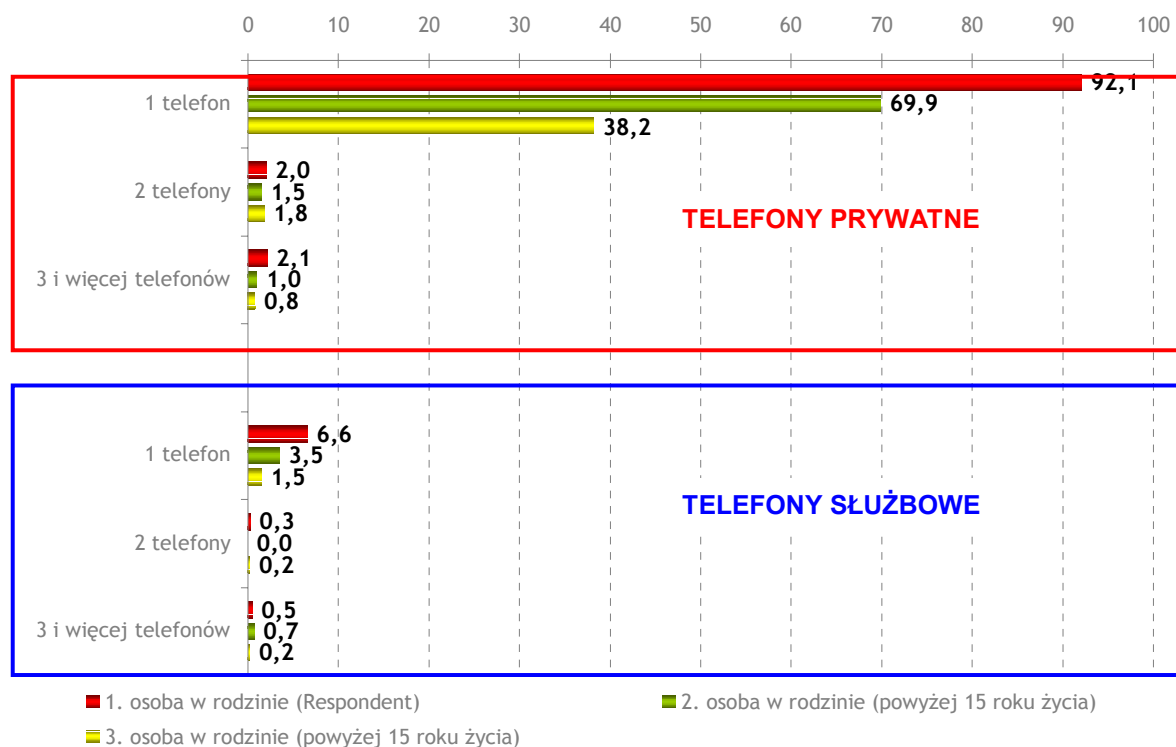
Obok debiutów, dynamiczny rozwój rynku telefonii ruchomej w 2007 roku zdeterminowany był również nowościami w zakresie usług. We wrześniu spółka mPay S.A. uruchomiła pierwszy w Polsce system płatności przez telefon komórkowy w sieciach Polkomtel S.A. i P4 Sp. z o.o., z kolei w grudniu PTK Centertel SP. z o.o., PTC sp. z o.o., Polkomtel S.A. oraz P4

Sp. z o.o. listem intencyjnym zapoczątkowali współpracę nad wypracowaniem standardów mobilnych płatności oraz telewizji.

Preferencje konsumentów

Z badania opinii publicznej zrealizowanego na zlecenie UKE wynika, iż w 2007 roku zdecydowana większość Polaków, tj. 92,1% korzystała z jednego telefonu komórkowego, z kolei tylko 6,6% społeczeństwa posiadało telefon służbowy.

Wykres 20. Liczba posiadanych telefonów komórkowych w gospodarstwie domowym (w %, N=1234)



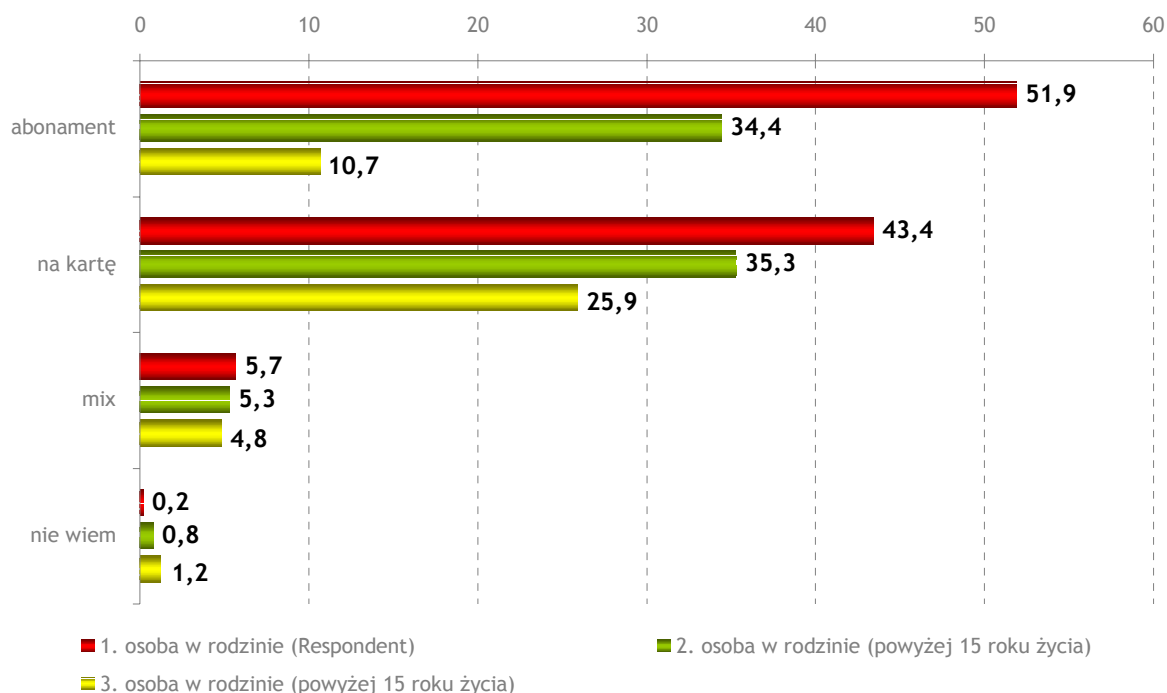
Źródło: Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2007 roku. CBM INDICATOR na zlecenie UKE, grudzień 2007.

Uwaga: Wyniki nie sumują się do 100,0%, ponieważ respondenci mieli możliwość udzielenia kilku odpowiedzi.

Największą popularnością cieszyły się w Polsce usługi abonamentowe (51,9% respondentów), potem usługi przepłacone (43,4%). Najmniej popularne były usługi typu mix (5,7%). Warto podkreślić, iż usługi typu pre-paid były zdecydowanie bardziej popularne wśród młodych użytkowników sieci (25,9%), aniżeli usługi abonamentowe (10,7%).

Największym zaufaniem konsumentów cieszyły się marki od lat działające na rynku, przy czym zdecydowanie najkorzystniej postrzegana była marka Orange (39,6%). Na uwagę zasługuje również Play, którego poleciliby 5,7% badanych. Operatorzy wirtualni (mBank mobile, myAvon oraz Wpmobi) nie przekroczyli 1%, co można tłumaczyć m.in. małą liczbą użytkowników, która negatywnie wpływa na rozpoznawalność ich marek.

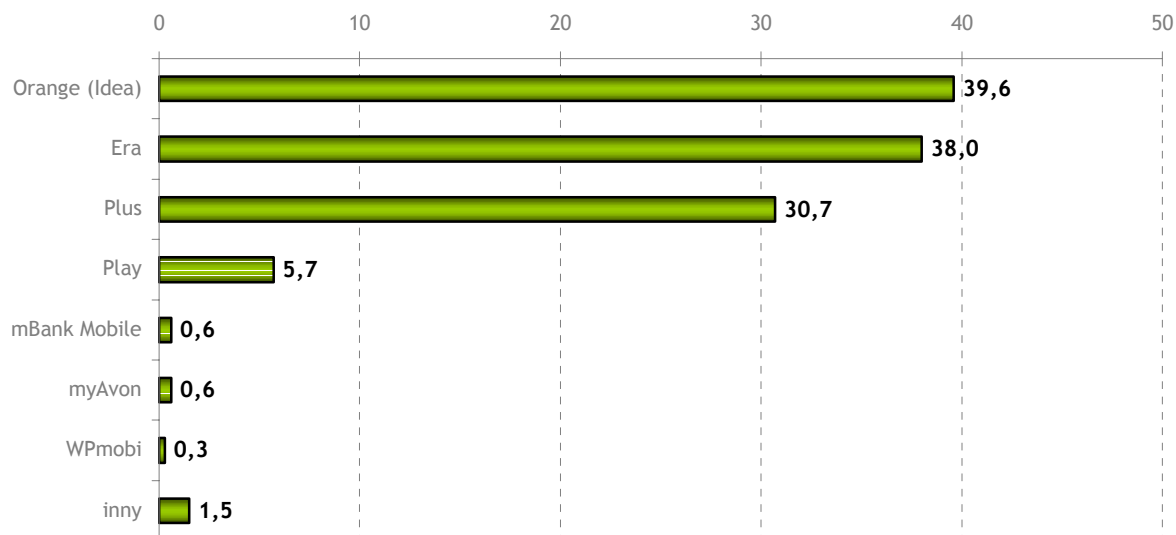
Wykres 21. Formy korzystania z telefonów komórkowych (w %, N=1234)



Źródło: Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2007 roku. CBM INDICATOR na zlecenie UKE, grudzień 2007.

Uwaga: Wyniki nie sumują się do 100,0%, ponieważ respondenci mieli możliwość udzielenia kilku odpowiedzi.

Wykres 22. Polecanie operatorów komórkowych (w %, N=1234)



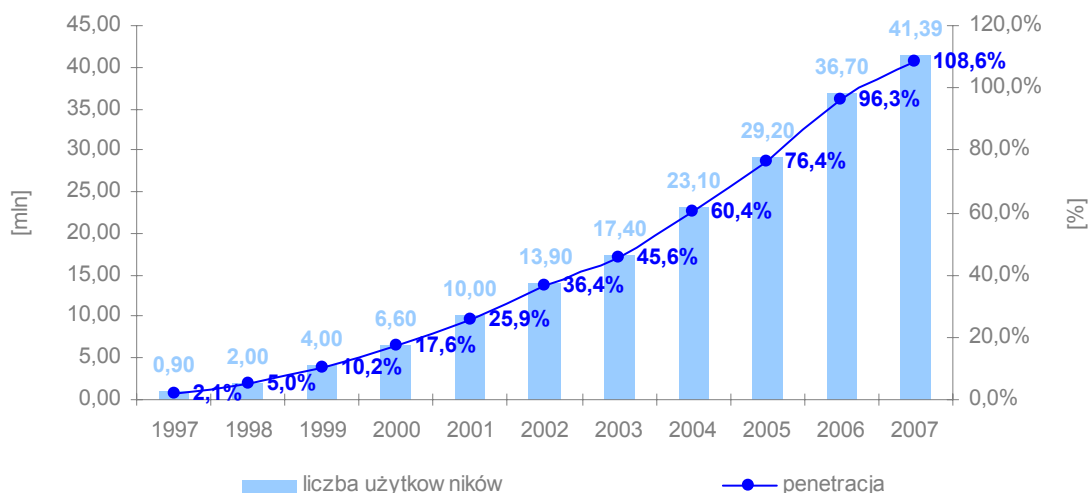
Źródło: Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2007 roku. CBM INDICATOR na zlecenie UKE, grudzień 2007.

Uwaga: Wyniki nie sumują się do 100,0%, ponieważ respondenci mieli możliwość udzielenia kilku odpowiedzi.

Liczba użytkowników i penetracja

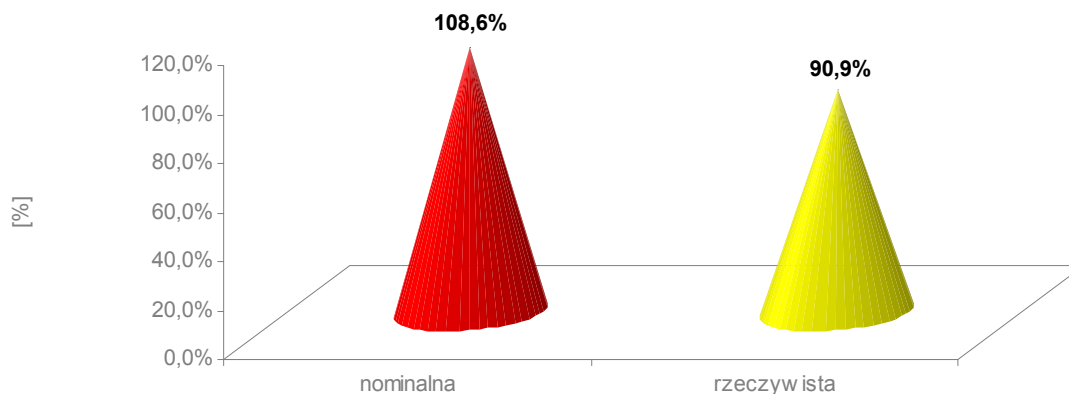
Z usług telefonii ruchomej w 2007 roku korzystało w Polsce ponad 41 mln użytkowników, co dało penetrację na poziomie 108,6%. Biorąc jednak pod uwagę 17,7% tzw. nieaktywnych użytkowników⁷, rzeczywista penetracja rynku wyniosła na koniec 2007 roku 90,9%.

Wykres 23. Nominalna liczba użytkowników oraz nominalna penetracja rynku w Polsce



Źródło: UKE na podstawie danych operatorów.

Wykres 24. Nominalna oraz rzeczywista penetracja rynku w Polsce wg stanu na 31.12.2007



Źródło: UKE na podstawie danych operatorów.

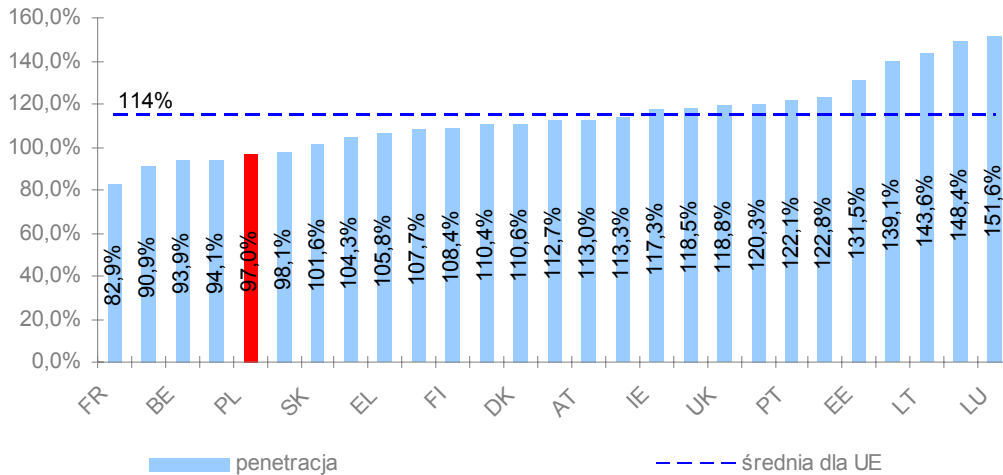
Uwaga: Z uwagi na zróżnicowanie liczby nieaktywnych użytkowników poszczególnych operatorów, rzeczywistej penetracji nie należy odnosić do innych, podawanych przez UKE wskaźników, w tym udziałów rynkowych wg liczby użytkowników, która liczona jest na podstawie wartości nominalnych.

Wg raportu Komisji Europejskiej Polska znalazła się w 2007 roku na 23 miejscu ze wszystkich 27 krajów Unii Europejskiej wg kryterium penetracji rynku. Szacowana dla Polski

⁷ Wg założeń UKE nieaktywni użytkownicy, to użytkownicy usług przedpłaconych, którzy nie wykonali, ani też nie odebrali żadnej usługi telefonii ruchomej (połączenia głosowego, wiadomości SMS, MMS, pozostałej transmisji danych) w okresie 01.10.2007 – 31.12.2007.

penetracja na poziomie 97% znalazła się zdecydowanie poniżej średniej dla Unii, która wyniosła 114%.

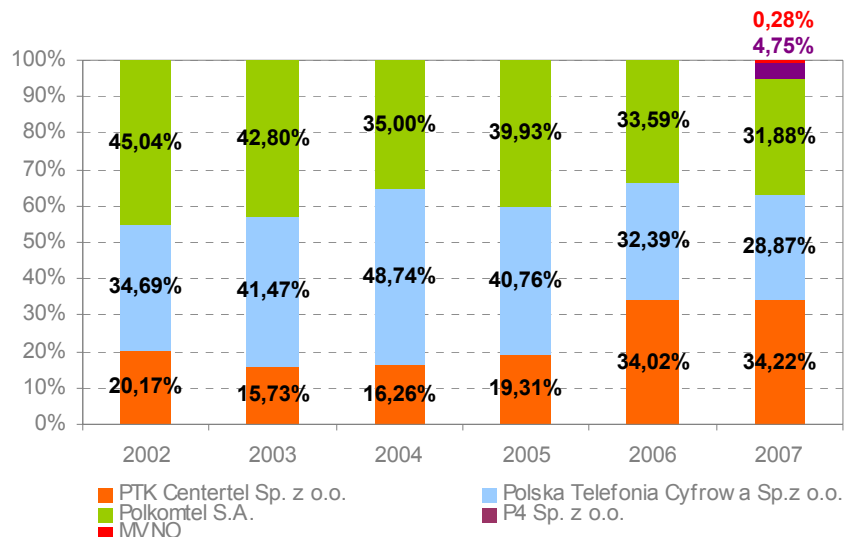
Wykres 25. Penetracja rynku w krajach Unii Europejskiej wg stanu na 01.10.2007



Źródło: 13 Raport Implementacyjny Komisji Europejskiej.

Niewielkiej zmianie w porównaniu z 2006 rokiem uległ rozkład nowych klientów między działające w Polsce sieci. Warto podkreślić, iż P4 Sp. z o.o. uzyskało zdecydowanie lepszy rezultat w porównaniu z działającymi w 2007 roku operatorami wirtualnymi: emFinanse Sp. z o.o., Avon Mobile Sp. z o.o., Wirtualna Polska S.A., których łączny udział wyniósł 0,28%.

Wykres 26. Rozkład liczby nowych klientów między operatorów telefonii ruchomej

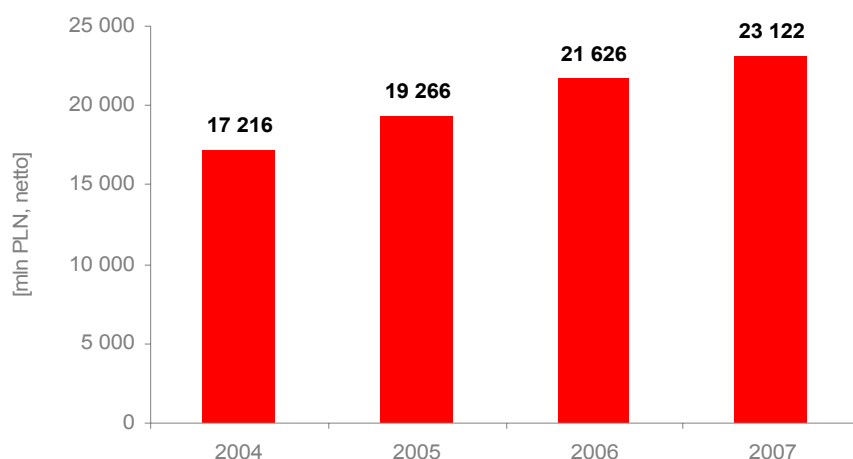


Źródło: UKE na podstawie danych operatorów.

6.2. Wartość rynku

W 2007 roku kolejny rok z rzędu wzrosła wartość rynku mierzona przychodami netto operatorów z działalności telekomunikacyjnej, która wyniosła 23 122 mln PLN. W porównaniu 2006 rokiem wzrost wyniósł więc ok. 7%.

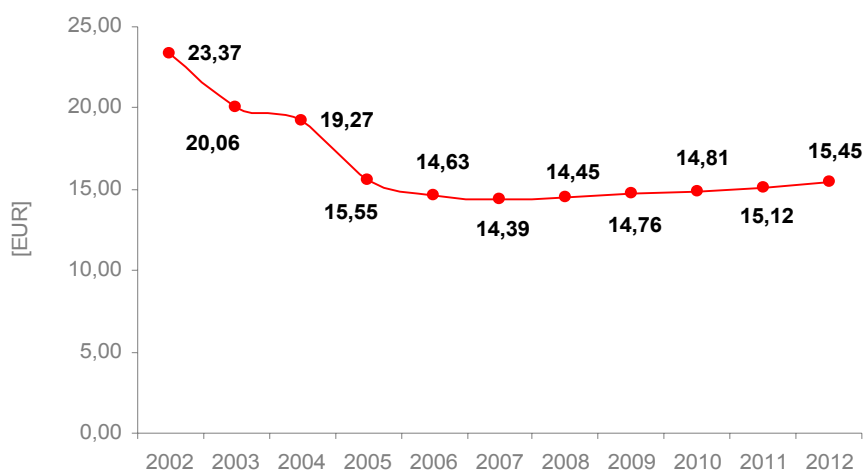
Wykres 27. Wartość rynku telefonii ruchomej szacowana wielkością przychodów netto z działalności telekomunikacyjnej



Źródło: UKE na podstawie danych operatorów.

Wg prognoz Analysys Research z września 2007 roku, średni dochód z abonenta wyniósł dla Polski na koniec roku 14,39 EUR (51,54 PLN⁸).

Wykres 28 Prognoza średniego zagregowanego ARPU polskich operatorów telefonii ruchomej wg stanu na wrzesień 2007



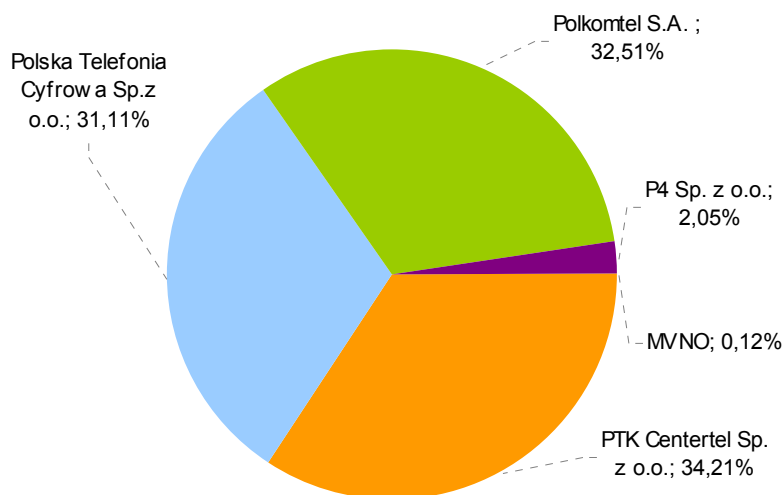
Źródło: Analysys Research

⁸ Wg kursu NBP z 31.12.2007: 1 EUR = 3,5820 PLN.

6.3. Struktura rynku

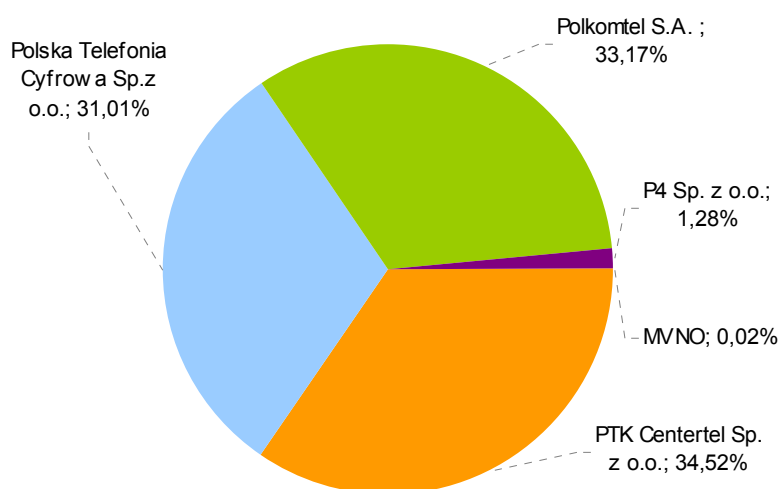
W zakresie struktury rynku, 2007 rok nie przyniósł większych zmian w porównaniu poprzednimi latami. Doświadczeni operatorzy (PTK Centertel Sp. z o.o., PTK SP. z o.o. oraz Polkomtel S.A.) w dalszym ciągu zdecydowanie przewodzą zarówno wg kryterium liczby użytkowników jak również przychodów z telefonii ruchomej, w obu przypadkach utrzymując ponad 30%-owy udział w rynku.

Wykres 29 Udziały operatorów w rynku w 2007 roku wg liczby użytkowników



Źródło: UKE na podstawie danych operatorów.

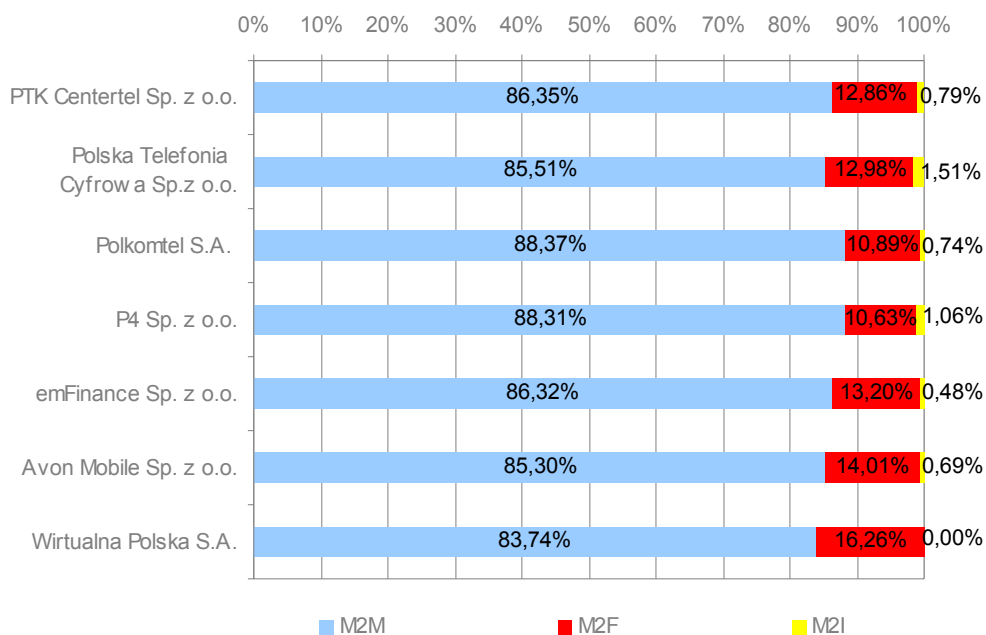
Wykres 30 Udziały operatorów w rynku w 2007 roku wg przychodów netto z telefonii ruchomej



Źródło: UKE na podstawie danych operatorów.

W zakresie struktury połączeń głosowych, w polskich sieciach telefonii ruchomej zdecydowanie najpopularniejsze w 2007 roku były połączenia typu M2M .

Wykres 31 Struktura połączeń głosowych operatorów w 2007 roku

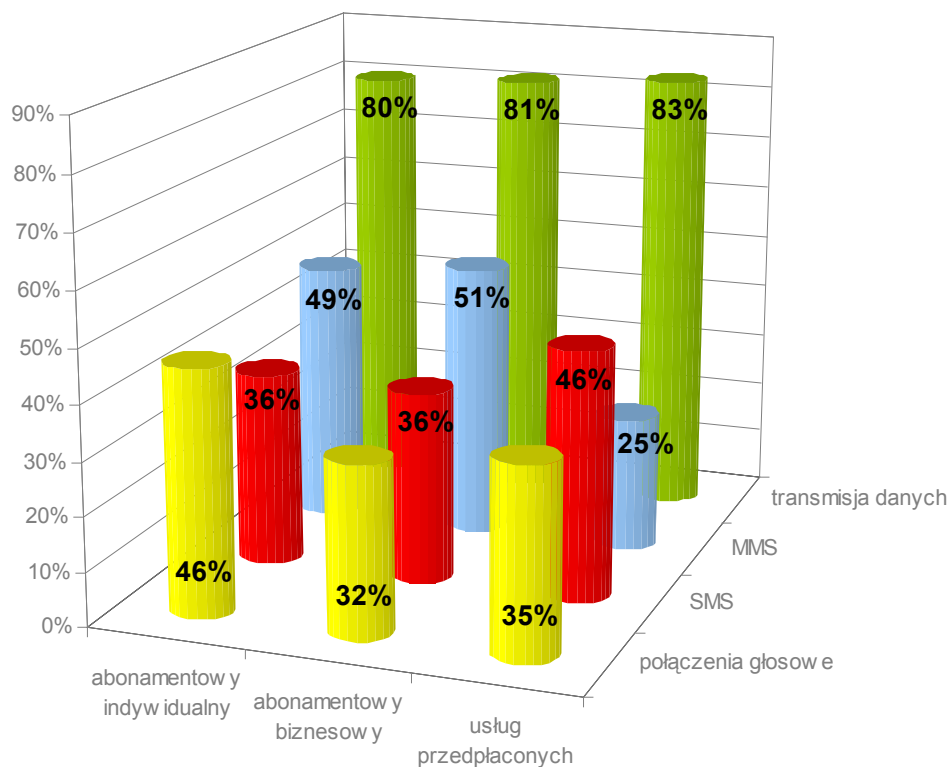


Źródło: UKE na podstawie danych operatorów.

5.4 Ceny

Średnie ceny usług telefonii ruchomej oferowanych przez krajowych operatorów telefonii ruchomej charakteryzowały się zdecydowanym spadkiem na przestrzeni lat 2005-2007.

Wykres 32 Dynamika spadków średnich cen usług telefonii ruchomej dla klientów w latach 2005-2007



Źródło: opracowanie UKE na podstawie danych operatorów.

Komentarz:

- z wyłączeniem PTC Sp. z o.o. w przypadku wszystkich usług dla klienta abonamentowego indywidualnego
- z wyłączeniem Polkomtel S.A. w przypadku usługi transmisji danych dla klientów usług przedpłaconych.

W zakresie cen oferowanych przez polskich operatorów w porównaniu z operatorami innych krajów Unii Europejskiej, Polska odnotowała jeden z najwyższych spadków cen w latach 2005-2007 w przypadku koszyka usług post-paid (36%) oraz post-paid i pre-paid łącznie (36%). Dzięki temu koszyki usług dla Polski zajęły odpowiednio 2 dla post-paid oraz 3 dla post-paid i pre-paid łącznie, miejsce w zestawieniach dynamiki spadku cen wybranych 19 krajów Unii Europejskiej.

W przypadku koszyka usług pre-paid spadek cen wyniósł 10%, a Polska, zajęła 15 pozycję w zestawieniu wybranych 19 krajów Unii Europejskiej.

W latach 2005-2007 nie zmieniają się z kolei preferencje konsumentów. Przy wyborze oferty telefonii ruchomej priorytetowe znaczenie ma w dalszym ciągu cena oferowanych usług. Sami konsumenci w większości nie są skłonni płacić z roku na rok większych rachunków za telefon komórkowy (średnio ok. 71,04 PLN w 2007 roku).

7. Dostęp do sieci Internet

7.1. Charakterystyka rynku

W roku 2007 rynek usług dostępu do sieci Internet w Polsce nadal znajduje się w fazie rozwoju. Nastąpił znaczny przyrost abonentów, wzrost liczby osób korzystających z Internetu

oraz wzrost popularności usług szerokopasmowych. Dostęp poprzez dial-up praktycznie stracił na znaczeniu. Dane z 2006 roku pochodzą od ponad 2300 przedsiębiorców, do 25 kwietnia 2008 r. za 2007 r. sprawozdało nieco ponad 700 firm.

Liczba osób korzystających z usług dostępu do sieci Internet (dostęp stały i dial-up) w Polsce w ciągu 2007 roku wzrosła do 12,9 mln⁹, co stanowiło wzrost ponad 23%. Liczba użytkowników dostępu stałego do sieci Internet wzrosła o ponad 22% w stosunku do roku 2006 i wyniosła w 2007 r. 3,4 mln. Liczba osób korzystających z Internetu poprzez dial-up w 2007 roku spadła do 392 tys.

Tabela 12 Zestawienie wskaźnika penetracji i liczby użytkowników dostępu do sieci Internet oraz dynamiki zmian w Polsce w latach 2006 – 2007

	Liczba użytkowników		Penetracja		Dynamika zmian
	2006	2007	2006	2007	
Ogółem	10 469 623	12 901 390	27,44%	33,81%	23,22%
Dostęp stały	2 813 538	3 442 828	7,37%	9,02%	22,36%

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie przesłanych formularzy operatorów telekomunikacyjnych w latach 2006 - 2007

Z danych Urzędu Komunikacji Elektronicznej wynika, że liczba linii dostępu szerokopasmowego xDSL w 2007 roku wyniosła ponad 2 mln, co stanowi wzrost ich o 35,37% w porównaniu do roku 2006.

W roku 2007 nadal najpopularniejszą formą dostępu do sieci Internet w gospodarstwach domowych była usługa neostrada tp oparta na technologii DSL lub modem kablowy TVK. Rok ten charakteryzował się znacznie większym zainteresowaniem ze strony klientów Internetem szerokopasmowym. Z danych zaprezentowanych w Analizie wykonania strategii regulacyjnej wynika, że łącza o przepustowości powyżej 144 kbit/s stanowią ponad 75% wszystkich typów łączy.

W roku 2007 można zaobserwować stabilizację cen za korzystanie z Internetu. Obecny koszt neostrady w opcji 1 Mbit/s w promocji „neostrada tp – mała cena” wynosi 54,90 zł po 3 miesiącach użytkowania i przy podpisaniu umowy na 36 miesięcy. Kwota ta stanowi 24% opłaty z cennika standardowego.

TP S.A. utrzymało także na rynku ofertę „neostrada na godziny” z wyższą przepustowością w porównaniu do roku ubiegłego, 258 kbit/s. Abonament wynosił 20 zł miesięcznie a każda godzina po przekroczeniu 10 godzin wliczonych w ten abonament koszt 0,98 zł¹⁰. Oferta ta jest przeznaczona dla osób, które sporadycznie korzystają z zasobów sieci.

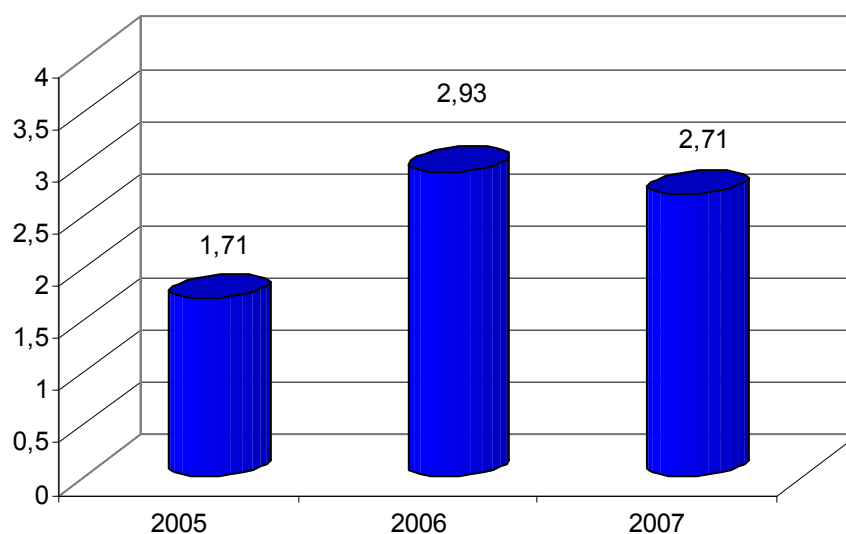
W przypadku alternatywnych form dostępu stałego do sieci Internet rok 2007 przyniósł dość radykalne zmiany. Są one związane z szerokim wykorzystaniem przez osoby korzystające z Internetu za pomocą telefonów komórkowych technologii EDGE. Klientów w ten sposób łączących się z Internetem jest w Polsce ponad 5 milionów. W roku 2006 w ten sposób korzystało z Internetu ponad 4,3 mln osób.

⁹ Liczba konsumentów wraz z klientami korzystającymi z dostępu do Internetu poprzez telefony komórkowe.

6.2. Wartość rynku

Wartość polskiego rynku usług dostępu do sieci Internet w 2007 roku wynosiła 2,71 mld zł¹¹. Jest to suma przychodów wszystkich firm, które sprawozdały się odpowiednio w 2006 (ponad 2300 firm) a w 2007 (ponad 700 firm). W porównaniu do roku 2006 wartość ta była niższa ponad 7%. Spowodowane jest to znaczną różnicą między ilością sprawozdających się firm w 2006 i 2007 roku oraz sposobami pozyskiwania klientów. Operatorzy w 2007 roku proponowali promocje polegające na znacznym zmniejszeniu ceny w pierwszych miesiącach korzystania z Internetu. Prawdopodobne jest zatem, że dopiero dane w 2008 roku pokażą na jakim poziomie jest obecna wartość rynku usług internetowych.

Wykres 33. Wartość rynku usług dostępu do sieci Internet (ISP) w Polsce w latach 2005 – 2007 w mld zł



Źródło: Opracowanie własne UKE

7.2. Struktura rynku

Usługi dostępu szerokopasmowego do sieci Internet w Polsce zdominowane są przez siedmiu operatorów telekomunikacyjnych. Trzech z nich, na czele z TP S.A., to przedstawiciele rynku telefonii stacjonarnej, natomiast czterech pozostałych to najwięksi w Polsce dostawcy usług telewizji kablowej. Mimo postępującej konwergencji usług na rynku telekomunikacyjnym, nadal podstawowymi usługami w ofertach głównych graczy na tym rynku są odpowiednio usługi telefonii stacjonarnej i telewizji kablowej. Wprawdzie wszyscy mają w swoich ofertach usługi typu triple-play, ale nadal głównymi źródłami przychodów wszystkich analizowanych podmiotów pozostają usługi dedykowane w ramach ich wiodącej działalności, tj. operatorzy TVK – usługi telewizji kablowej, operatorzy telefonii stacjonarnej – usługi głosowe.

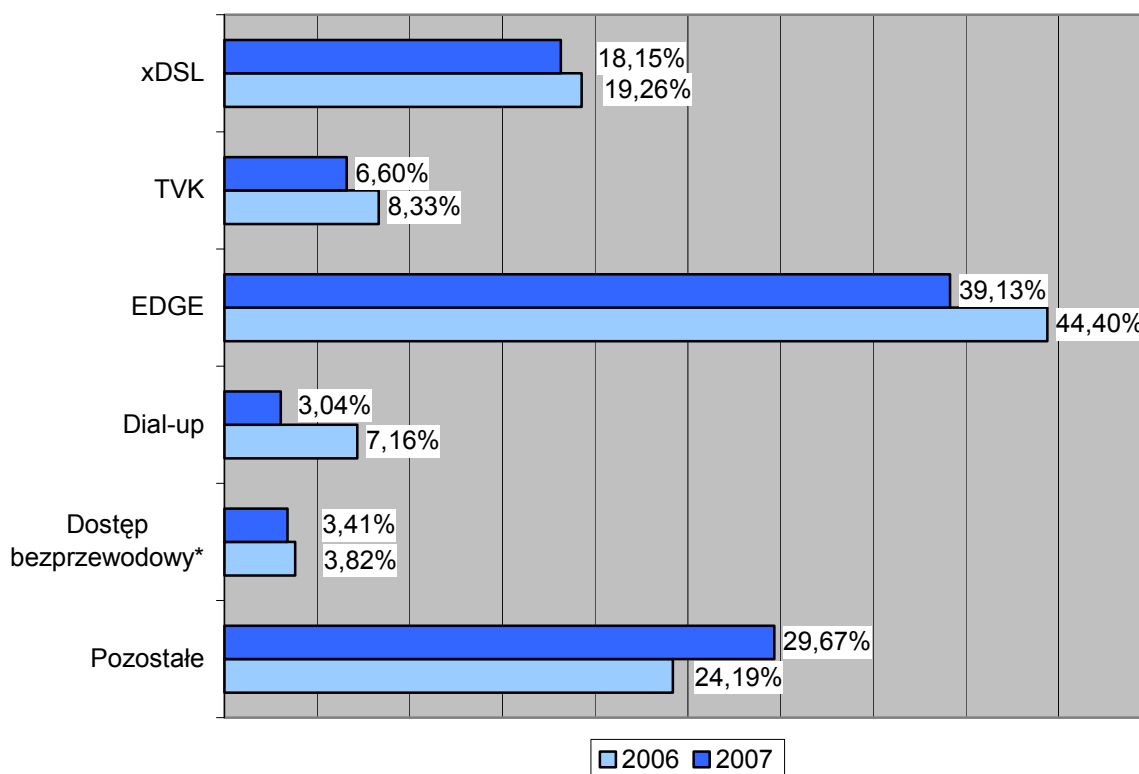
7.3. Technologie dostępu do Internetu w Polsce

W Polsce usługi dostępu do sieci Internet są świadczone głównie w technologii xDSL, TVK, dial-up oraz EDGE. Jedną z nowości na rynku szczególnie jeśli chodzi o połączenie się z Internetem poprzez telefony komórkowe jest technologia HSDPA (High Speed Downlink Packet Access). Jest to funkcjonalność sieci komórkowych budowanych w standardzie UMTS umożliwiająca przesyłanie danych z sieci w stronę terminala z przepływnością 14,4

¹¹ Dane niepełne z dnia 25 kwietnia 2008 roku.

Mbit/s. Obecnie jednak w Polsce możliwe jest przesyłanie danych z deklarowaną maksymalną przepływnością 7,2 Mbit/s.

Wykres 34. Technologie dostępu do sieci Internet w Polsce w latach 2006 – 2007, liczba użytkowników w %



* - FWA,UMTS, WLAN, CDMA, WiMax, łącza satelitarne

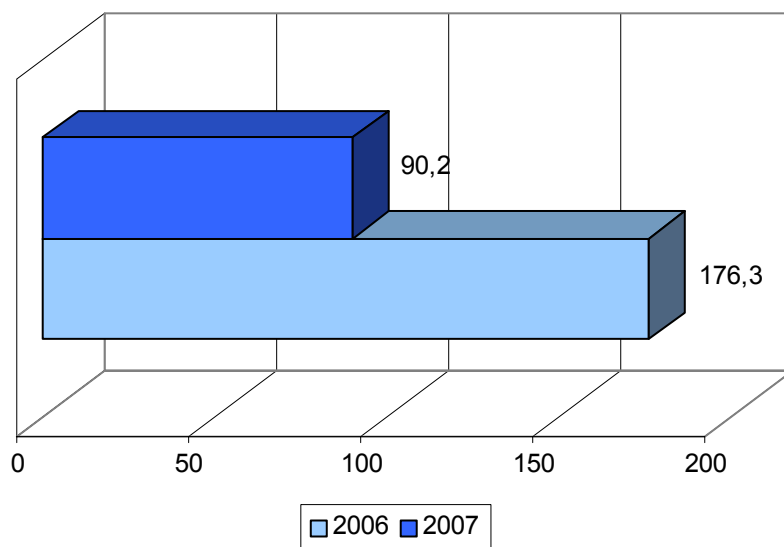
Źródło: Opracowanie własne UKE

Rok 2007 to rok, w którym najbardziej popularną technologią świadczenia usług dostępu do sieci Internet okazała się technologia EDGE. Technologia ta pozwala łączyć się z Internetem za pomocą telefonów komórkowych. Niebezpieczeństwem umieszczenia tej technologii w zestawieniu jest fakt, że część osób korzystających z Internetu poprzez telefon komórkowy, może korzystać z niego także w inny sposób, a więc dubluje się udział telefonii komórkowej w rynku internetowym. Nie sposób jednak pominąć tak ogromnej liczby osób korzystających w ten sposób z zasobów sieci internetowej. Kolejną bardzo istotną technologią jest xDSL. W ten sposób w 2007 roku łączyło się ponad 18% internautów. Obok technologii EDGE, xDSL jest najprężniej rozwijającą się technologią. Dynamika wzrostu abonentów na koniec 2007 roku wyniosła ponad 24%. Osoby korzystające z modemów telewizji kablowej w 2007 roku stanowiły 5% ogólnej liczby użytkowników Internetu. Wszystkie technologie mimo znacznego w wielu przypadkach wzrostu abonentów straciły po kilka punktów procentowych w udziałach w rynku. Jedyną technologią, która odnotowała spadek i to bardzo znaczący w liczbie abonentów była technologia dial-up. Jej udział spadł do 3% z ponad 7% w 2006 roku. Trend ten utrzymuje się od 3 lat.

Wdzwaniany dostęp do Internetu (dial-up)

W ślad za silnym spadkiem liczby użytkowników dostępu wdzwianego do sieci Internet w Polsce w 2007 roku, widoczny był również znaczący spadek przychodów operatorów telekomunikacyjnych z tytułu świadczenia tych usług.

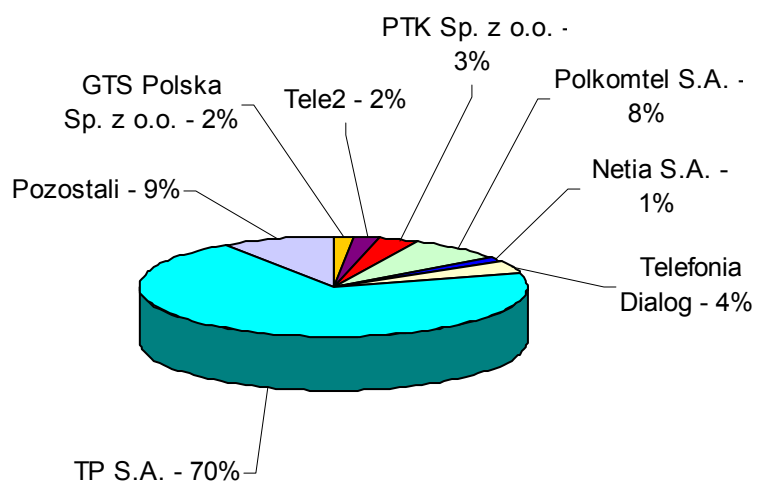
Wykres 35. Przychody z rynku usług dostępu do sieci Internet dial-up w Polsce w latach 2006 – 2007, w mln zł



Źródło: Opracowanie własne UKE

Wartość rynku dial-up w Polsce w 2007 roku wyniosła ok. 90,2 mln zł podczas, gdy w 2006 wartość tego rynku wynosiła jeszcze ponad 176 mln zł, co oznacza spadek o ok. 49%. W tym samym czasie przychody operatora zasiedziatego – TP S.A. – spadły o prawie 69 mln zł – spadek o ok. 53%, natomiast wskaźnik spadku przychodów pozostałych operatorów telekomunikacyjnych wyniósł ok. 39%.

Wykres 36. Udział operatorów w rynku dial-up pod względem przychodów w 2007 roku



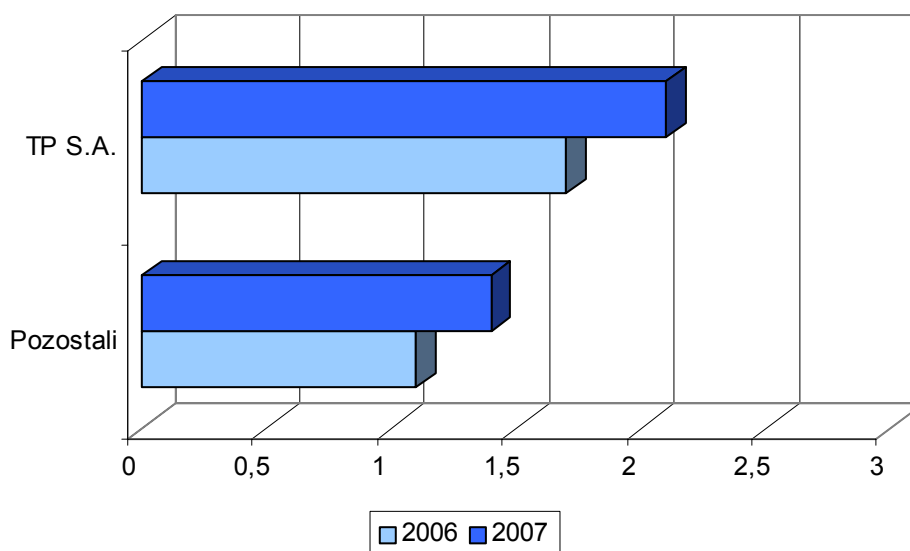
Źródło: Opracowanie własne UKE

W roku 2007 udział TP S.A. w rynku dial-up pod względem osiągniętych przychodów był na poziomie 70%. Tym samym udział operatora zasiedziałego znacznie zmalał w porównaniu do roku 2006, kiedy wynosił jeszcze 83%. Pozostali operatorzy alternatywni również stracili swoje pozycje w porównaniu do roku 2006, i tak Telefonía Dialog posiadała 4% rynku, Netia S.A. 1%, Tele2 i GTS Polska po 2%. Rynek usług wydzwianego dostępu do Internetu (dial-up) funkcjonuje jeszcze tylko tam, gdzie niemożliwe jest korzystanie z usługi szerokopasmowej ze względu na jakość linii.

Stały dostęp do sieci Internet

Najpopularniejszymi technologiami stałego dostępu do sieci Internet są xDSL oraz dostęp za pomocą modemów telewizji kablowej (TVK). Dużo mniejsze znaczenie mają technologie bezprzewodowe, oraz łącza dzierżawione i technologia HIS (ang. Home Internet Solution).

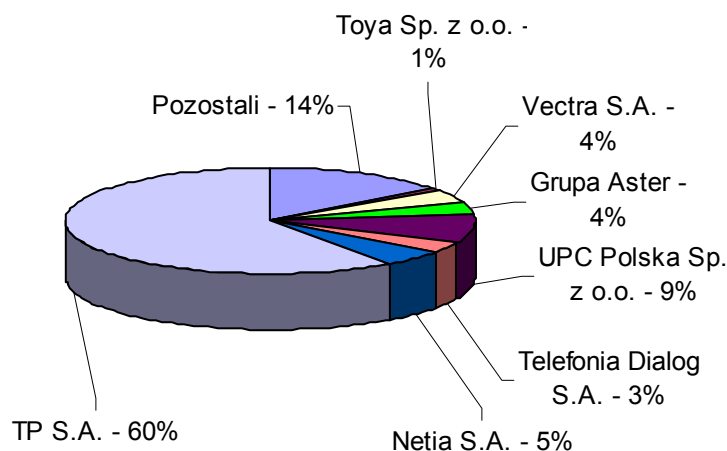
Wykres 37. Liczba użytkowników stałego dostępu do Internetu w Polsce w latach 2006 – 2007, w mln



Źródło: Opracowanie własne UKE

W 2007 roku liczba osób korzystających ze stałego dostępu do sieci Internet wzrosła o prawie 630 tys. osiągając poziom ponad 3,44 mln internautów, co stanowiło wzrost o ponad 22%. Z tego grona ponad 300 tys. nowych użytkowników stanowili ci, którzy wybrali ofertę operatora zasiedziałego. Tym samym operator dominujący odnotował przyrost nowych abonentów o 20%. Pozostali operatorzy odnotowali znacznie większą dynamikę pozyskiwania nowych klientów co przełożyło się na wzrost udziałów tych operatorów łącznie o 6% w stosunku do roku 2006.

Wykres 38. Udział w rynku stałego dostępu do sieci Internet pod względem liczby użytkowników w 2007 roku



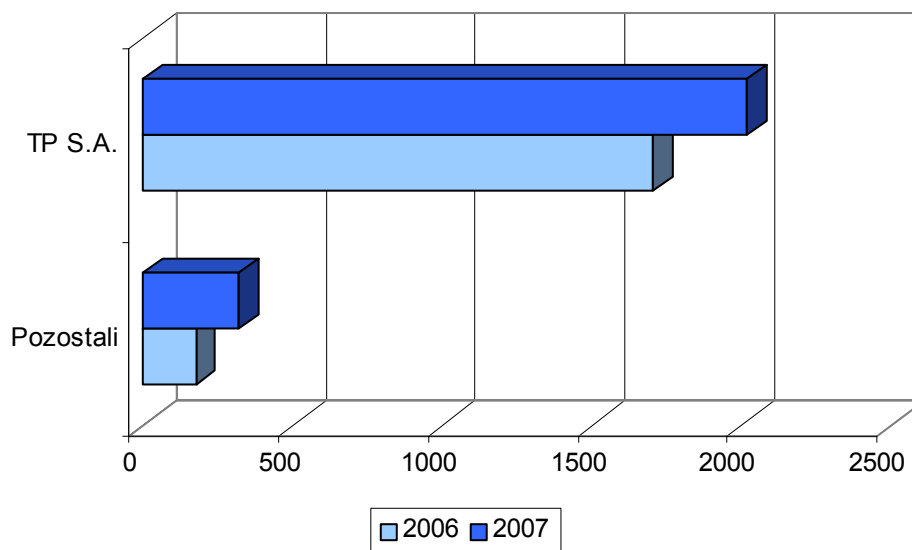
Źródło: Opracowanie własne UKE

Mimo dużej liczby nowych użytkowników neostrady, TP S.A. zmniejszyła swoje udziały w rynku o 1 punkty procentowe do 60%. W minionym roku nadal wysokie udziały w rynku utrzymali operatorzy telewizji kablowej. Największy przyrost w rynku odnotowała UPC Polska Sp. z o.o. – wzrost o 2 punkty procentowe do poziomu 9% oraz Netia S.A. wzrost o 3 punkty procentowe do poziomu 5%. Pozostali utrzymali swoje udziały na tym samym poziomie.

Technologia xDSL

Liczba użytkowników dostępu do sieci Internet w technologii xDSL na koniec 2007 roku w liczbie ok. 2,34 mln zdecydowała o tym, iż właśnie ta technologia była najpopularniejszą wśród internautów korzystających z dostępu stałego. Dynamika przyrostu nowych klientów korzystających z Internetu za pomocą modemów xDSL wyniosła w 2007 roku ponad 24%.

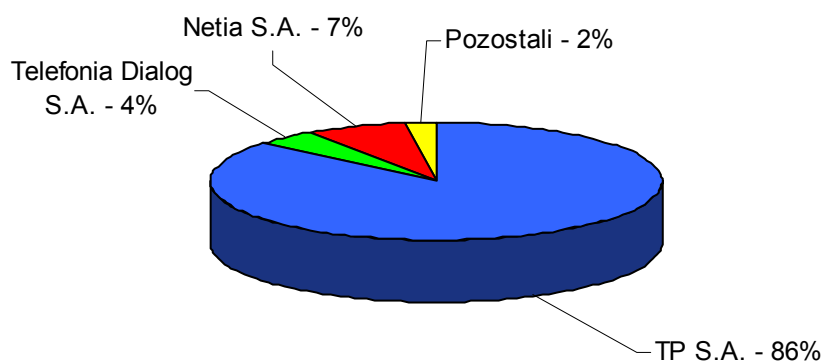
Wykres 39. Liczba użytkowników usługi dostępu do sieci Internet w Polsce w latach 2006 – 2007, technologia xDSL, w tys.



Źródło: Opracowanie własne UKE

Łączna liczba użytkowników dostępu do Internetu w technologii xDSL zwiększyła się w 2007 roku o ok. 460 tys. co stanowiło wzrost o ponad 24%. Niewiele mniejszą dynamiką charakteryzowała się liczba nowych abonentów TP S.A. Bardzo duży przyrost w porównaniu do roku ubiegłego odnotowali operatorzy alternatywni, których dynamika wzrostu udziału w rynku wyniosła ponad 80%.

Wykres 40. Udział w rynku usług dostępu do sieci Internet pod względem liczby użytkowników w 2007, technologia xDSL



Źródło: Opracowanie własne UKE

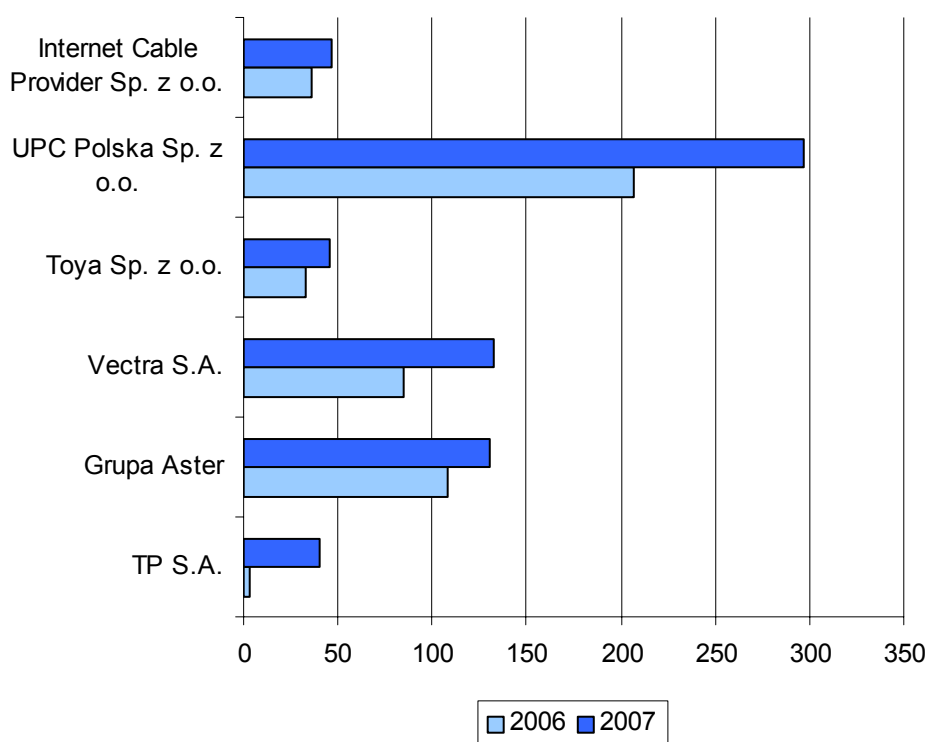
Wśród użytkowników usług stałego dostępu do sieci Internet w technologii xDSL największy odsetek stanowią abonenci TP S.A., ich udział w rynku na koniec 2007 roku wyniósł ok. 86% i spadł o 6 punktów procentowych w porównaniu z rokiem ubiegłym. Na podobnym poziomie utrzymywały się również udziały Telefonii Dialog., z kolei udziały Netii S.A. wzrosły w ciągu

ostatniego roku do ok. 4%. W ostatnim roku dynamika wzrostu abonentów korzystających z usług tego operatora wyniosła prawie 300%. Dzięki tak imponującej dynamice Netia posiadała 7% rynku technologii xDSL.

Rynek usług do sieci Internet za pomocą modemów kablowych TVK

Wśród technologii stałego dostępu do sieci Internet w Polsce w 2007 roku pod względem popularności, zaraz po technologii xDSL, znalazła się technologia TVK. W ostatnim roku średnio co czwarty internauta uzyskiwał stały dostęp do sieci Internet właśnie za pomocą modemu telewizji kablowej. Liczba osób korzystających z omawianej technologii w 2007 roku wyniosła powyżej 851 tys.

Wykres 41. Liczba użytkowników dostępu do sieci Internet w Polsce w latach 2006 – 2007, technologia TVK, w tys.

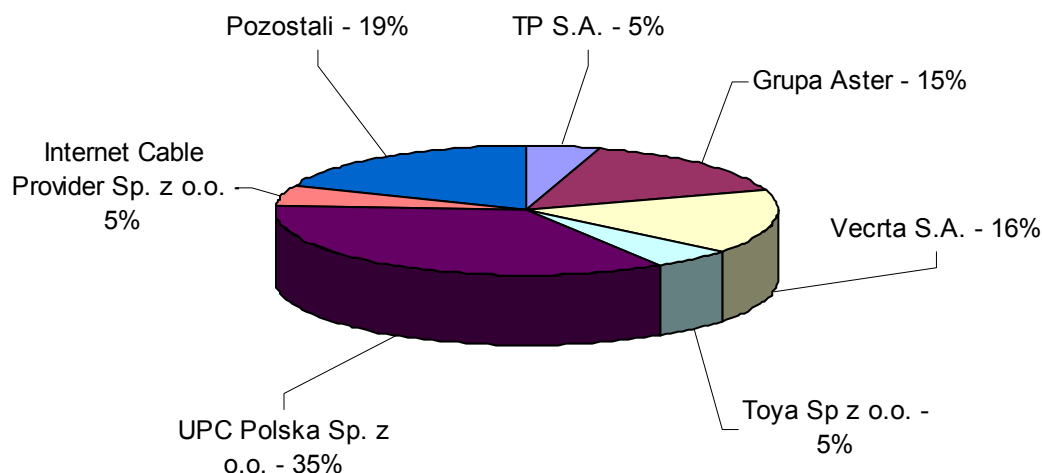


Źródło: Opracowanie własne UKE

Wszyscy spośród analizowanych dostawców usług dostępu do sieci Internet w technologii TVK za wyjątkiem ICP Sp. z o.o. oraz TP S.A. są jednocześnie operatorami telewizji kablowej. Dynamika wzrostu internautów korzystających poprzez tę technologię z dostępu do sieci u operatora zasiedziatego wyniosła ponad 1000%. Również wysoki wzrost, nie tak imponujący jednak jak Telekomunikacji Polskiej, odnotowała UPC Polska Sp. z o.o., której dynamika wyniosła 44% oraz Vectra S.A. z dynamiką ponad 58%. Grupa Aster w omawianym okresie osiągnęła dynamikę na poziomie 20% a firma Toya Sp. z o.o. około 39%. Na koniec 2007 roku abonenci dostępu do Internetu w trzech spółkach, tj. UPC Polska Sp. z o.o., Vectra S.A. i Grupa Aster, przekroczyli liczbę 100 tysięcy, z czego w pierwszej – UPC liczba Internautów osiągnęła prawie 300 tysięcy.

Poniżej przedstawione zostały udziały analizowanych spółek w rynku dostępu do Internetu za pomocą modemów telewizji kablowej. Udziały w rynku sześciu spośród analizowanych spółek wzrosły w ciągu ostatniego roku z 58% do 81%.

Wykres 42. Udział w rynku usług dostępu do sieci Internet pod względem liczby użytkowników w 2007 roku, technologia TVK



Źródło: Opracowanie własne UKE

Wszyscy przedsiębiorcy odnotowali wzrost liczby abonentów dostępu do Internetu, jednak tempo zmian było zróżnicowane. Największy wzrost zanotował operator zasiedziały, który w 2007 roku posiadał 5% rynku. Następnie UPC Polska Sp. z o.o. wzrost o 10%, Toya Sp. z o.o. wzrost o 1%, a Grupa Aster o 2 punkty procentowe. Największym operatorem telewizji kablowej w Polsce i jednocześnie największym dostawcą usług dostępu do Internetu w technologii TVK była UPC Polska Sp. z o.o., z udziałami w tym rynku na poziomie 35%.

7.4. Ceny na rynku

Ceny dostępu szerokopasmowego (oferta standardowa)

Cennik standardowy operatora zasiedziałego, Netii S.A. oraz Aster Sp. o.o. podobnie jak w zeszłym roku nie uległ zmianie. Zmniejszyła się cena w Telefonii Dialog S.A. a nieznacznie wzrosła cena za usługę dostępu do Internetu w firmie VECTRA S.A.

Tabela 13 Zestawienie cen w ofertach standardowych wybranych operatorów w 2007 roku

Operator	512 kbit/s	1 Mbit/s	2 Mbit/s	6 Mbit/s
TP S.A.	168,36	228,14	248,88	291,58

Telefonia Dialog S.A.	79,00	129,00	159,00	219,00
NETIA S.A.	85,40	134,20	170,80	231,80
VECTRA S.A.	99,00	119,00	139,00	219,00
Aster City Cable Sp z o.o.	97,00*	107,01**	141,01***	167,01****

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatorów

* - prędkość łącza w dzień 256 kbit/s, w nocy 512 kbit/s

** - prędkość łącza w dzień 786 bit/s, w nocy 1,5 Mbit/s

*** - prędkość łącza w dzień 3 Mbit/s, w nocy 6 Mbit/s

**** - prędkość łącza w dzień 6 Mbit/s, w nocy 10 Mbit/s

Ceny dostępu szerokopasmowego (oferty promocyjne)

Przedstawiona analiza cenowa ma na celu porównanie cen poszczególnych operatorów alternatywnych świadczących usługi w oparciu o BSA oraz telewizji kablowych z ofertą Telekomunikacji Polskiej dotyczące świadczenia usług dostępu do Internetu.

W dalszej części analizy oparto się na cenach wg stanu na dzień 14 grudnia 2007 roku.

Telekomunikacja Polska S.A.

We wrześniu 2007 Telekomunikacja Polska S.A. wprowadziła na rynek nową ofertę promocyjną pod nazwą „neostrada tp – mała cena”. W ofercie tej znajdowały się następujące przepływności: 256 kbit/s, 512 kbit/s, 1Mbit/s, 2Mbit/s i 6Mbit/s. Podpisanie umowy na usługę Internetu mogło być w 3 wariantach na 12, 24 lub 36 miesięcy. W zależności od długości obowiązywania umowy cena była niższa. Opłata aktywacyjna wynosiła 12,20 zł.

Tabela 14 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi neostrada tp w promocji „neostrada tp - mała cena”, ceny w zł z VAT

Opcja	Okres umowy (miesiące)	Abonament w promocji			
		1 miesiąc	2 miesiące	3 miesiące	Po 3 miesiącach
256	36	9,90	9,90	9,90	39,90
	24	9,90	9,90	44,90	44,90
	12	9,90	54,90	54,90	54,90
512	36	14,90	14,90	14,90	49,90
	24	14,90	14,90	54,90	54,90
	12	14,90	64,90	64,90	64,90
1024	36	14,90	14,90	14,90	54,90
	24	14,90	14,90	64,90	64,90
	12	14,90	84,90	84,90	84,90
2048	36	14,90	14,90	14,90	84,90
	24	14,90	14,90	94,90	94,90
	12	14,90	114,90	114,90	114,90

6144	36	14,90	14,90	14,90	114,90
	24	14,90	14,90	124,90	124,90
	12	14,90	144,90	144,90	144,90

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

Ponadto od lipca 2007 obowiązywały nadal dwie pozostałe promocje „neostrada tp – megalInternet” i „neostrada tp dla Ciebie”. Poniżej zostały przedstawione ceny dla obu tych promocji.

Tabela 15 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi neostrada tp w promocji „neostrada tp – megalInternet”, ceny w zł z VAT

Opcja	Okres umowy (miesiące)	Abonament w promocji			
		Za 1 miesiąc	Za 2 i 3 miesiąc	Za 4,5 i 6 miesiąc	Po 6 miesiącach
1024	36	28,00	28,00	28,00	56,00
	24	33,00	33,00	66,00	66,00
	12	38,00	76,01	76,01	76,01
2048	36	53,01	53,01	53,01	106,01
	24	63,00	63,00	126,00	126,00
	12	68,00	136,01	136,01	136,01
6144	36	63,00	63,00	63,00	126,00
	24	73,00	73,00	146,00	146,00
	12	78,01	156,00	156,00	156,00

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

Tabela 16 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi neostrada tp w promocji

Opcja	Okres umowy (miesiące)	Abonament w promocji	
		Przez 12 miesięcy	Po 12 miesiącach
512 kbit/s	36	28,00	56,00
	24	33,00	66,00

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

Netia S.A.

Firma Netia S.A. od 15 maja 2007 roku zaoferowała promocję o nazwie „Szybki Internet”. W zależności od okresu obowiązywania umowy, obniżona opłata abonamentowa obowiązuje od 1 do 3 miesięcy.

Tabela 17 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego Netii S.A. w promocji „Szybki Internet”, ceny w zł z VAT

Opcja	Okres umowy (miesiące)	Abonament w promocji		
		Za 1 miesiąc	Za 2 i 3 miesiąc	Po 3 miesiącach
512 kbit/s	36	19	19	44
	24	19	19	49
	12	19	64	64
1 Mbit/s	36	19	19	49
	24	19	19	59
	12	19	69	69
2 Mbit/s	36	29	29	94
	24	29	29	109
	12	29	119	119
6 Mbit/s	36	39	39	124
	24	39	39	154
	12	39	159	159

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora

Kolejną promocją jest możliwość zamówienia Internetu przez stronę internetową firmy www.netia.pl. Składając w ten sposób zamówienie klient otrzymuje dodatkowy miesiąc w obniżonej cenie.

Tabela 18 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego Netii S.A. w promocji „Zamów Szybki Internet przez www.netia.pl”, ceny w zł z VAT

Opcja	Okres umowy (miesiące)	Abonament w promocji		
		Za 1 i 2 miesiąc	Za 3 i 4 miesiąc	Po 5 miesiącach
512 kbit/s	36	19	19	44
	24	19	19	49
	12	19	64	64
1 Mbit/s	36	19	19	49
	24	19	19	59
	12	19	69	69
2 Mbit/s	36	29	29	94
	24	29	29	109
	12	29	119	119
6 Mbit/s	36	39	39	124
	24	39	39	154
	12	39	159	159

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

Tele2 Polska Sp. z o.o.

Spółka Tele2 Polska Sp. z o.o. od czerwca 2007 roku wprowadziła usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu na łączach Telekomunikacji Polskiej. W ofercie znajdują się przepustowości od 1 do 6 Mbit/s. Również okresy jak w opisywanych powyżej firmach są od 12 do 36 miesięcy. Opłata za aktywację wynosiła 1,22 zł z VAT

Tabela 19 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego Tele2 Polska Sp. z o.o., ceny w zł z VAT

Opcja	Okres umowy (miesiące)	Abonament w promocji			
		Za 1 miesiąc	Za 2 i 3 miesiąc	Za 4, 5 i 6 miesiąc	Po 6 miesiącach
1 Mbit/s	36	15.00	15.00	15.00	55.00
	24	25.00	25.00	65.00	65.00
	12	35.00	74.00	74.00	74.00
2 Mbit/s	36	25.00	25.00	25.00	105.00
	24	35.00	35.00	125.00	125.00
	12	45.00	134.00	134.00	134.00
6 Mbit/s	36	35.00	35.00	35.00	125.00
	24	45.00	45.00	144.00	144.00
	12	55.00	154.00	154.00	154.00

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

Telefonia Dialog S.A.

Telefonia Dialog S.A. jest kolejną firmą oferującą szerokopasmowy internet na łączach TP. Różnica między wcześniej opisywanymi ofertami a ofertą Dialogu polega na tym, że cena jest taka sama przez cały okres trwania umowy. Akcja „Globalna Promocja” trwała od 17 września do 31 grudnia i dotyczyła usługi DialNet Global 1, DialNet Global 2 i DialNet Global 6.

Tabela 20 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego Telefonii Dialog S.A. w promocji „Globalna Promocja”, ceny w zł z VAT

Opcja	Okres umowy (miesiące)	Abonament w promocji
1 Mbit/s	36	49.00
	24	52.00
	12	62.00
2 Mbit/s	36	93.00
	24	97.00
	12	108,99
6 Mbit/s	36	113.00
	24	119,00

	12	127,00
--	----	--------

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

Poza usługą dostępu do Internetu świadczonej dzięki BSA na łączach Telekomunikacji Polskiej, Dialog S.A. oferuje także dostęp do szerokopasmowego Internetu na własnych łączach. Abonenci będący w zasięgu infrastruktury firmy mogą skorzystać z dwóch ofert DialNet solo i DialNet. Pierwsza przeznaczona jest dla osób nie korzystających ze stacjonarnej linii telefonicznej, bowiem usługa ta, nie wymaga dodatkowych opłat związanych z abonamentem telefonicznym bądź utrzymaniem łącza. Druga wymaga już opłacania abonamentu telefonicznego Dialogu.

Tabela 21 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego Telefonii Dialog S.A. w ofercie „DialNet”, ceny w zł z VAT

Opcja	Okres umowy (miesiące)	Abonament w promocji
512 kbps	36	37,00
	24	41,00
	12	46,99
	Czas nieokreślony	46,99
1 Mbit/s	36	49,00
	24	52,00
	12	62,00
	Czas nieokreślony	62,00
2 Mbps	36	93,00
	24	97,00
	12	108,99
	Czas nieokreślony	108,99
4 Mbit/s	36	103,00
	24	108,99
	12	117,00
	Czas nieokreślony	117,00
6 Mbit/s	36	113,00
	24	119,00
	12	127,00
	Czas nieokreślony	127,00

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

UPC Sp. z o.o.

W ofercie podstawowej abonent może zawrzeć umowę na czas nieokreślony oraz wykupić tylko usługę dostępu do Internetu.

Tabela 22 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego UPC Polska Sp. z o.o., ceny w zł z VAT

Nazwa Usługi	Okres umowy	Opłata abonamentowa
chello starter 512 kb/s	nieokreślony	39,00 zł
chello easy 2 Mb/s	nieokreślony	69,00 zł
chello light 4 Mb/s	nieokreślony	89,00 zł
chello ultra 20 Mb/s	nieokreślony	249,00 zł

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

Firma oferuje pakiety promocyjne tzw. Mix-Pakiety. Wymaga to od klienta wykupienia dwóch lub trzech usług (Internet, telefon, telewizja). W przypadku wykupienia dwóch usług tańsza z nich rozliczana jest z 50% rabatem. Kiedy wykupimy trzy, najtańsza jest za darmo. Promocyjne rabaty obowiązują przez 16 miesięcy. Oferta była ważna do 31 grudnia 2007 i obejmowała usługi Chello easy, Chello light i Chello ultra.

ASTER Sp. z o.o.

Firma Aster podobnie jak UPC oferuje największe upusty cenowe w momencie kiedy klient wybierze więcej niż jedną usługę z pośród trzech oferowanych czyli telewizji, Internetu i telefonu. W ramach tej analizy skupiono się jednak tylko na cenach związanych z usługą Internetu. Standardowy cennik obowiązywał od września 2007 i obejmował 4 przepustowości, których wysokość wzrastała dwukrotnie w godzinach nocnych.

Tabela 23 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego

Nazwa usługi	Abonenci korzystający z pakietu Basic	Abonenci nie korzystający z pakietu Basic
TwójNet 256 kb (512 kb w nocy)	73,99 zł	97,00 zł
TwójNetPlus 768 kb (1,5 Mb w nocy)	84,00 zł	107,01 zł
TwójDom do 3 Mb (do 6 w nocy)	118,00 zł	141,01 zł
TwójŚwiat 6 Mb (do 10 w nocy)	144,00 zł	167,01 zł

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

W 2007 roku operatorzy przyciągali klientów albo obniżając w znaczący sposób cenę w pierwszych miesiącach obowiązywania umowy albo jak w przypadku telewizji kablowych oferując upusty cenowe w momencie gdy abonent wykupił więcej niż jedną usługę. W pierwszym przypadku cena gwałtownie wzrastała po okresie promocyjnym. Również

wpływ na to ile płaciliśmy za Internet miał okres na jaki podpisywaliśmy umowę. Oczywiście im dłuższy okres tym cena była niższa. Minusem podpisywania na dłuższe okresy umów na dostęp do Internetu jest sytuacja, w której chcielibyśmy zrezygnować z niej przed wygaśnięciem umowy. Jeśli podejmiemy taką decyzję, będziemy musieli zapłacić różnicę między ceną promocyjną a ceną z cennika standardowego.

8. Detaliczna dzierżawa łączy telekomunikacyjnych

8.1. Charakterystyka rynku

Polskie prawo telekomunikacyjne w zakresie usługi detalicznej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych reguluje wyłącznie usługę zapewnienia minimalnego zestawu łączy dzierżawionych. Przedmiotowa regulacja znalazła się w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury w sprawie określenia rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty. W rozporządzeniu tym, został zdefiniowany rynek detalicznej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych, czyli rynek świadczenia usługi zapewnienia części lub całości minimalnego zestawu łączy dzierżawionych o przepustowości do 2 Mbit/s włącznie.

Największymi operatorami działającymi w 2007 roku na rynku detalicznej dzierżawy łączy, pod względem osiągniętych przychodów, byli:

- Telekomunikacja Polska S.A.,
- Exatel S.A.,
- Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.,
- Netia S.A.,
- Crowley Data poland Sp. z o.o.,
- GTS Energis Sp. z o.o.

Komercyjna oferta skierowana do klientów tego rynku polega na udostępnieniu klientowi stałego, dedykowanego łącza o określonych parametrach transmisji sygnału pomiędzy dwoma wskazanymi lokalizacjami. Nabywcami usługi detalicznej dzierżawy łączy są głównie klienci korporacyjni - banki, dystrybutorzy energii, firmy ubezpieczeniowe, administracja centralna i inne instytucje publiczne.

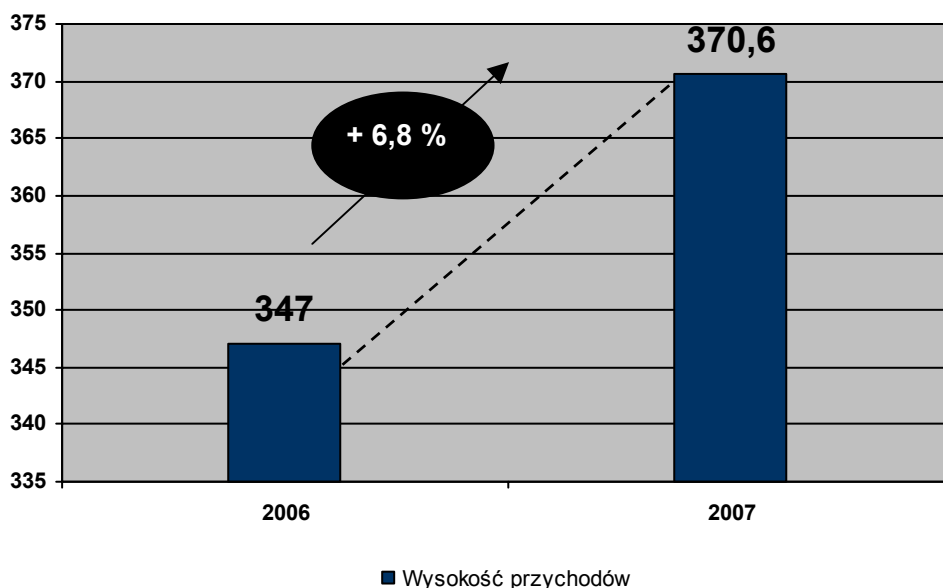
W ramach tej usługi klientowi oferowane są następujące rodzaje usług:

- łącza cyfrowe (n x 64 kbit/s, 2 Mbit/s, powyżej 2 Mbit/s);
- łącza analogowe dla pasma 300 - 3400 Hz zwykłej jakości, radiofoniczne oraz teleinformatyczne wolnej transmisji danych;
- lambda DWDM (dzierżawa długości fali optycznej w światłowodzie).

8.2. Wartość rynku

Wartość rynku detalicznej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych na koniec 2007 roku wyniosła ponad 370 mln PLN.

Wykres 43. Wysokość przychodów w latach 2006-2007



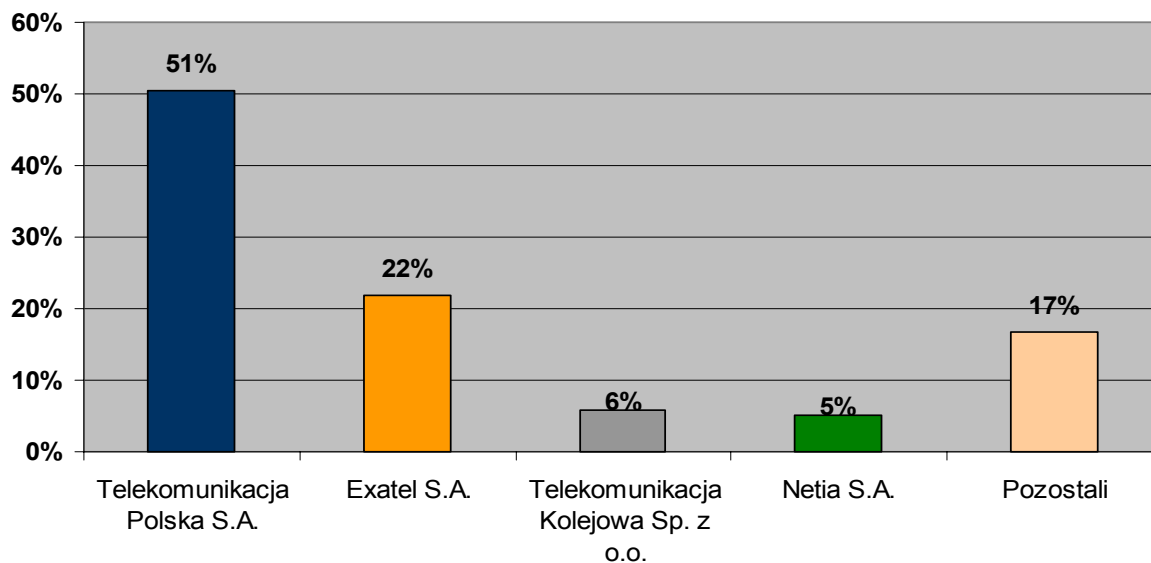
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych od operatorów.

W porównaniu z rokiem 2006 wartość przychodów osiągniętych ze świadczenia detalicznej usługi dzierżawy łączy wzrosła o 6,8%. Rosnąca wartość przychodów może wynikać z faktu, iż opłaty na rynku detalicznej dzierżawy łączy są niższe od opłat funkcjonujących na rynku hurtowym. W związku z powyższym mali i średni przedsiębiorcy telekomunikacyjni świadczący usługi dostępu do Internetu szerokopasmowego budowali swoją ofertę detaliczną nie w oparciu o łączy oferowane przez TP S.A. w ramach hurtowej usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych, ale w oparciu o usługę dzierżawy łączy oferowaną przez TP S.A. w ramach detalicznego cennika na usługi krajowych łączy dzierżawionych. Z kolei więksi operatorzy, posiadający własną infrastrukturę, starali się stworzyć ofertę konkurencyjną w stosunku do stawek obowiązujących w cenniku operatora zasiedziałego.

8.3. Struktura rynku

Na rynku detalicznej dzierżawy łączy w latach 2002-2007 przedsiębiorcą telekomunikacyjnym, który miał największy udział w tym rynku, była Telekomunikacja Polska S.A. Przedsiębiorca ten od 2002 roku bezsprzecznie zajmuje pierwszą pozycję pod względem przychodów jak i liczby łączy dzierżawionych na detalicznym rynku łączy dzierżawionych. W analizowanym okresie zaobserwowana została jednakże tendencja spadkowa udziału operatora zasiedziałego w rynku. Jednocześnie należy zauważyć pozytywny aspekt zmniejszającego się udziału TP S.A. w badanym rynku; z roku na rok coraz większy udział zyskują operatorzy alternatywni tacy jak Exatel S.A., Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o., GTS Energis Sp. z o.o. czy też Netia S.A. Spadek udziałów TP S.A. jest sygnałem zwiększającej się konkurencji na tym rynku.

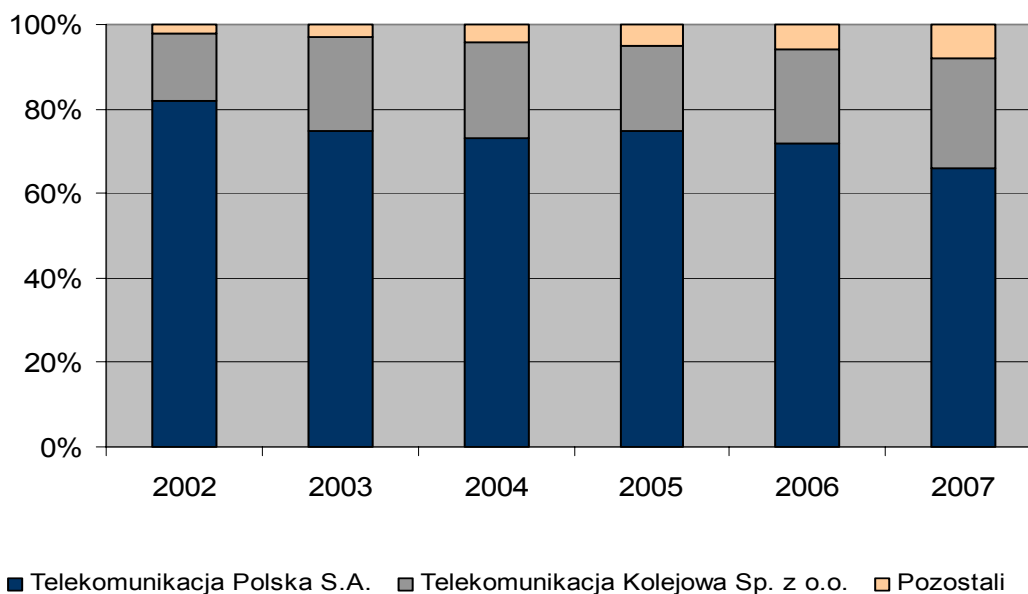
Wykres 44. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem przychodów ze świadczenia detalicznej usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych w roku 2007



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych za 2007 rok.

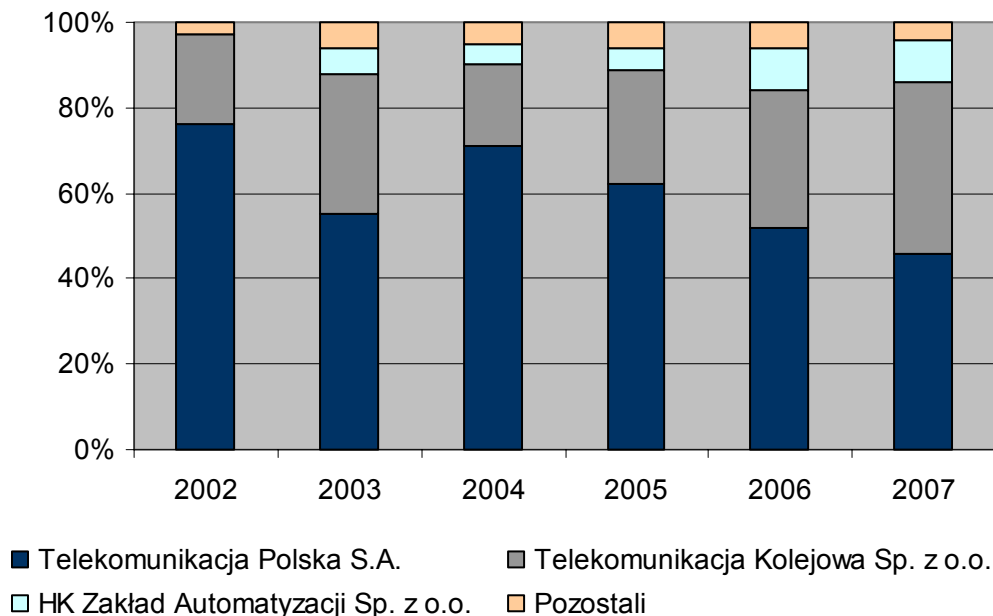
W celu opisanja dokładnej sytuacji na rynku detalicznej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych poniżej zostały przedstawione udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem przychodów oraz liczby łączy w poszczególnych kategoriach łączy.

Wykres 45. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy analogowych w latach 2002-2007



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

Wykres 46. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy analogowych w latach 2002-2007



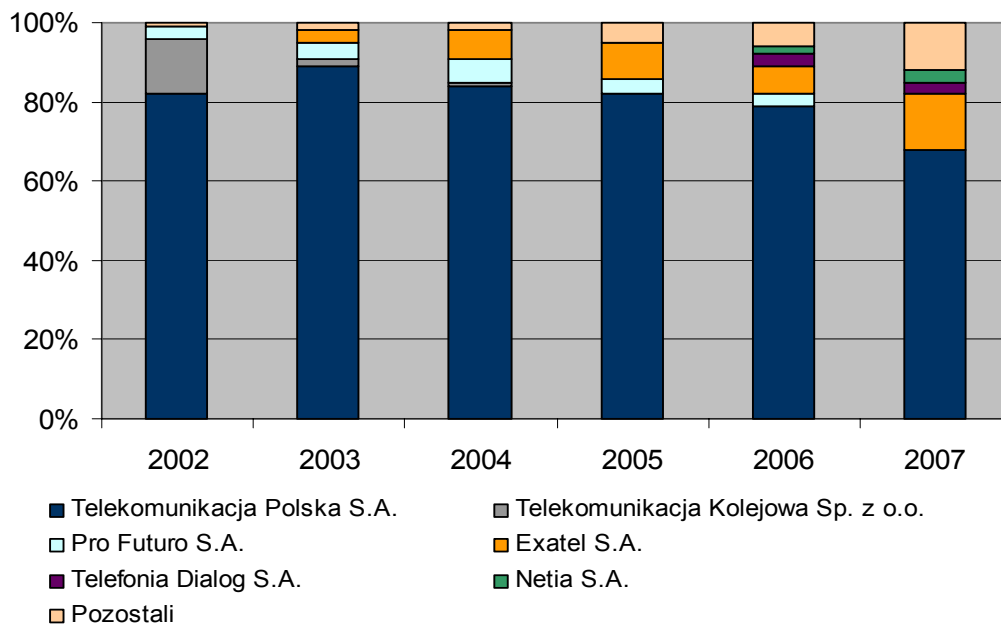
Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

Powyższe dane wskazują, iż w latach 2002-2007 udziały Telekomunikacji Polskiej S.A. w rynku detalicznej dzierżawy łączy kształtowały się na bardzo wysokim poziomie. Udziały tego operatora w tym segmencie rynku zarówno pod względem przychodów jak i liczby łączy analogowych utrzymywały się na bardzo wysokim poziomie. Świadczy to o bardzo silnej pozycji tego operatora w tym segmencie rynku. Posiada on największą sieć telekomunikacyjną opartą o łącza miedziane. Dzięki najlepiej rozbudowanej infrastrukturze dostępowej może on zaoferować swoje usługi większej liczbie klientów, niż mogą to zrobić operatorzy alternatywni. Powyższy czynnik mają zatem znaczny wpływ na pozycję TP S.A. w rynku detalicznej dzierżawy łączy pod względem przychodów i liczby dzierżawionych łączy.

Kolejnym produktem oferowanym przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych na rynku detalicznej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych są łącza cyfrowe o przepustowości poniżej 2 Mbit/s. W tym segmencie łączy największy udział zarówno pod względem posiadanej liczby dzierżawionych łączy jak i pod względem uzyskanych z tego tytułu przychodów należał do Telekomunikacji Polskiej S.A.

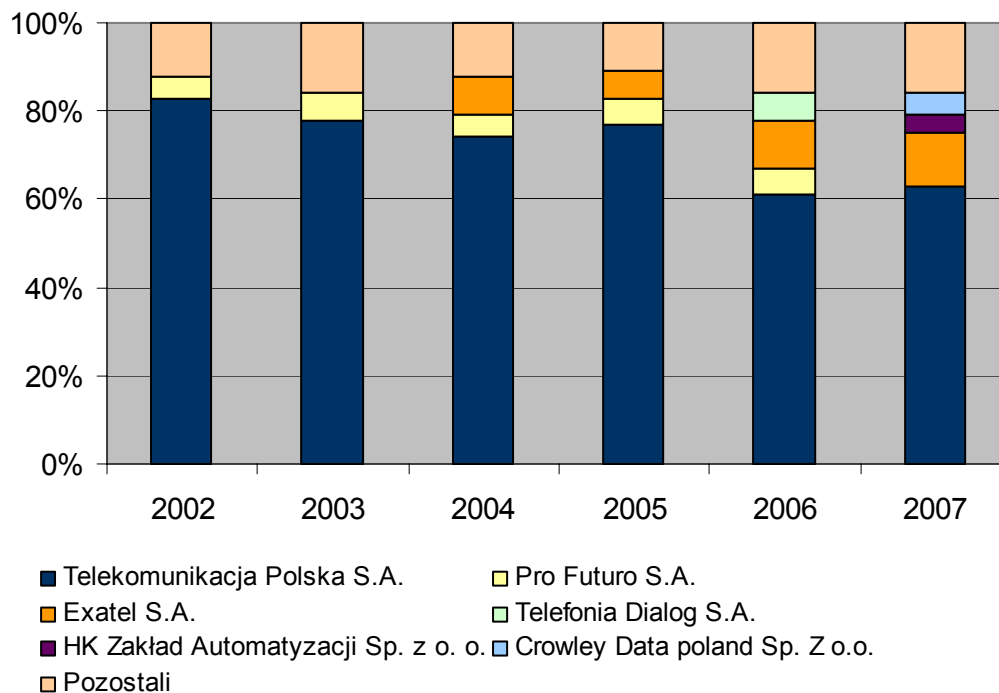
Udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych w tym segmencie rynku w latach 2002-2007 pod względem uzyskanych przychodów oraz dzierżawionej liczby łączy zostały przedstawione na poniższych wykresach.

Wykres 47. Procentowe udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy o przepustowości poniżej 2 Mbit/s w latach 2002-2007



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

Wykres 48. Procentowe udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy o przepustowości poniżej 2 Mbit/ s w latach 2002-2007



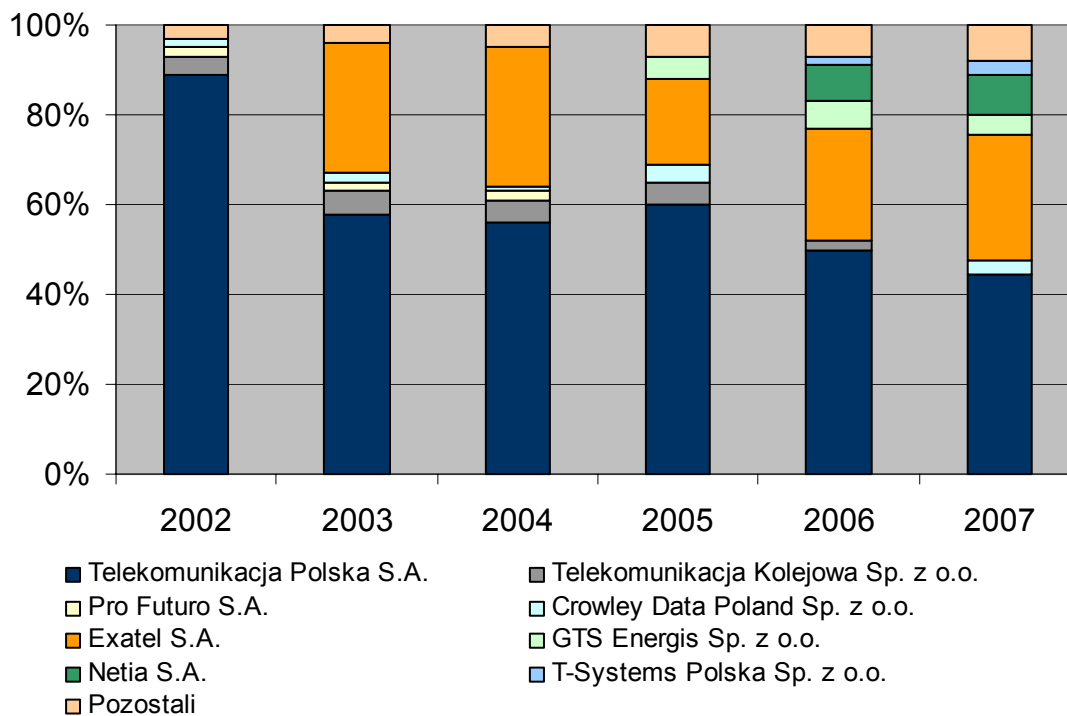
Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

Zarówno w przypadku udziału liczonego wielkością uzyskanych przychodów jak i w przypadku udziału liczonego liczbą łączy można zauważyć tendencję, iż udział największego operatora na detalicznym rynku łączy dzierżawy o przepustowości mniejszej niż 2 Mbit/s od 2003 roku systematycznie spada. Spadki te w przypadku udziału liczonego wielkością przychodów są niewielkie – do 2007 roku udział TP S.A. zmniejszył się o ok. 14% - lecz w przypadku udziału liczonego liczbą łączy są znaczne. Od 2002 do 2007 roku udział TP S.A. w tym segmencie rynku liczony ilością łączy zmniejszył się o ponad 20%. Zarówno segment łączy analogowych jak i segment łączy cyfrowych o przepustowości mniejszej od 2 Mbit/s charakteryzuje się dużym udziałem operatora zasiedziatego zarówno pod względem uzyskiwanych przychodów jak i liczby łączy. Te dwa segmenty detalicznego rynku łączy dzierżawionych są jednak specyficzne, gdyż w większości przypadków zestawianych łączy używana jest infrastruktura dostępowa oparta na łączach miedzianych. Z kolei największą infrastrukturą dostępową opartą na kablach miedzianych dysponuje TP S.A. Wykorzystuje ona tym samym swoją przewagę pod względem posiadanej infrastruktury do świadczenia usługi dzierżawy łączy w tych dwóch segmentach rynku. Stąd też udziały tego operatora w powyżej opisanych segmentach rynku są wysokie i zmniejszają się w stosunkowo wolnym tempie.

Zupełnie innym segmentem pod względem struktury udziałów rynkowych są łącza o przepustowości równej 2 Mbit/s.

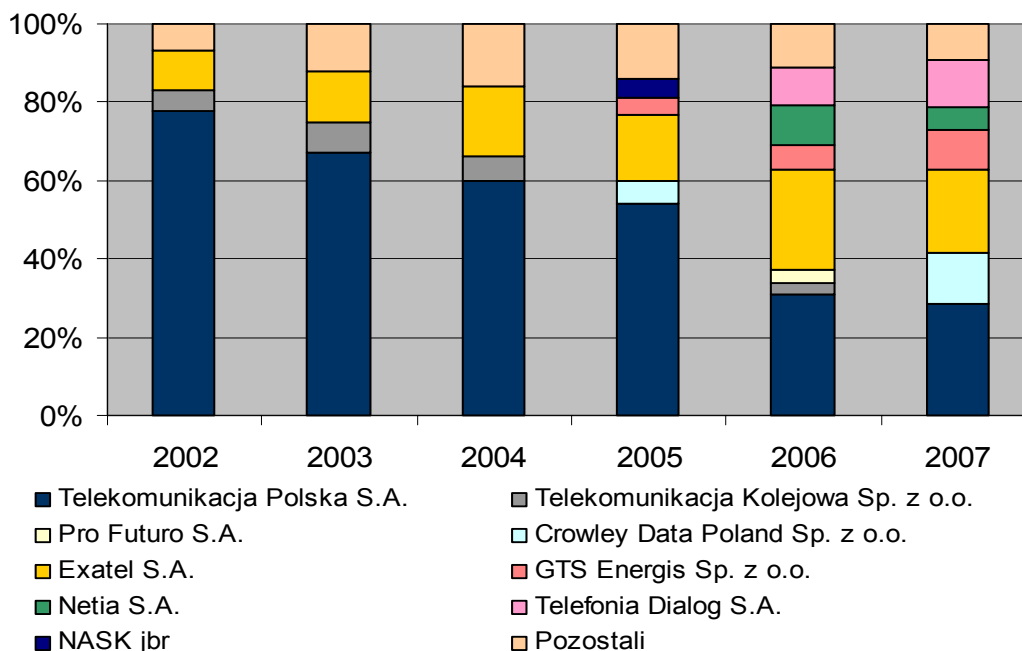
Poniżej zostały przedstawione udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem liczby łączy oraz uzyskanych z nich przychodów o przepustowości 2 Mbit/s w latach 2002-2007.

Wykres 49. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy o przepustowości równej 2 Mbit/s w latach 2002-2007



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

Wykres 50. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łącz o przepustowości równej 2 Mbit/s w latach 2002-2007



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

W segmencie łączy o przepustowości 2 Mbit/s operator zasiedziały na detalicznym rynku łączy dzierżawionych nie ma już tak dużego udziału jak w przypadku segmentów łączy analogowych i łączy o przepustowości mniejszej od 2 Mbit/s. Udziały tego operatora pod względem przychodów w latach 2003-2007 kształtowały się na poziomie od 40 do 60%. Natomiast udziały, pod względem liczby łączy były wyraźnie niższe i w okresie od 2002 do 2007 roku spadły z 78% do 28%, co stanowi spadek o 50 punktów procentowych. Spadkowi udziałów TP S.A. odpowiada tym samym wzrost udziałów operatorów alternatywnych w tym segmencie rynku. Większy udział operatorów alternatywnych w segmencie łączy o przepustowości równej 2 Mbit/s świadczy o większej konkurencji niż w przypadku powyżej opisywanych dwóch segmentów detalicznego rynku łączy dzierżawionych.

Na uwagę zasługuje fakt, iż dość duży udział w omawianym segmencie rynku posiada jeden z operatorów alternatywnych a mianowicie Exatel S.A. Udział tego operatora pod względem przychodów w 2007 roku wynosił ok. 28%, natomiast pod względem liczby łączy 21%. Żaden z pozostałych operatorów alternatywnych nie zdobył udziału w tym segmencie rynku liczonego wielkością przychodów większego niż 10%. Tymczasem, dwaj operatorzy, Crowley Data Poland Sp. z o.o. oraz Telefonía Dialog S.A., w 2007 roku zdołali osiągnąć udziały rynkowe pod względem liczby łączy o przepustowości 2 Mbit/s wynoszące odpowiednio 13 i 12%.

Podsumowując analizę detalicznego rynku świadczenia usługi dzierżawy łączy można stwierdzić, iż o ile w segmencie łączy analogowych oraz segmencie łączy o przepustowości mniejszych od 2 Mbit/s pozycja TP S.A. wydaje się być niezagrożona, pomimo zmniejszania się jej udziałów rynkowych, o tyle w segmencie łączy o przepustowości 2 Mbit/s operator ten ma do czynienia z większą konkurencją ze strony operatorów alternatywnych. Jednakże, pomimo większej konkurencji, operator zasiedziały zdołał utrzymać swoją nadal silną pozycję w tym segmencie rynku osiągając w 2007 roku udział pod względem osiągniętych przychodów na poziomie 44%.

Rynek usług hurtowych

9. Współpraca międzyoperatorska

9.1. Charakterystyka rynku

Jednym z najważniejszych elementów polityki prowadzonej przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej w zakresie współpracy międzyoperatorskiej były prace nad zatwierdzeniem projektu Oferty Ramowej o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie łączenia sieci przedstawionym przez Telekomunikację Polską S.A. w dniu 11 października 2006 roku. Ostatecznie ww. projekt Prezes UKE zatwierdził w dniu 8 kwietnia 2008 roku.

Ponadto Urząd prowadził stałe prace związane z rozstrzygnięciem sporów zaistniałych pomiędzy poszczególnymi operatorami, a tym samym w drodze prowadzonych postępowań Prezes UKE wydał w 2007 roku 38 decyzji rozstrzygających, 17 decyzji umarzających prowadzone postępowania oraz 38 postanowień określających terminy zakończenia negocjacji pomiędzy stronami sporów.

Decyzje rozstrzygające najczęściej dotyczyły następujących przedmiotów sporów międzyoperatorskich:

- ustalenie warunków współpracy w zakresie WLR;
- dostosowanie warunków umów o połączeniu sieci w zakresie dostosowania definicji usług oraz stawek rozliczeniowych do RIO 2006;

- dostosowanie warunków umów o połączeniu sieci w zakresie wprowadzenia zasad rozliczeń w oparciu o PSI (Płaską Stawkę Interkonektową).;
- ustalenia warunków rozliczeń w oparciu o stawki MTR (Mobile Termination Rate).

26 kwietnia 2007 Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej wydał decyzje w sprawie dostosowania stawek za zakańczanie połączeń głosowych w publicznej ruchomej sieci telefonicznej następujących operatorów: Polkomtel S.A., PTK Centertel Sp. z o.o. oraz PTC Sp. z o.o. W decyzjach tych Prezes UKE nałożył obowiązek dostosowania stawki z tytułu zakańczania połączeń głosowych w publicznych ruchomych sieciach telefonicznych (stawki MTR – Mobile Termination Rates) od dnia 1 maja 2007 roku do poziomu 0,40 zł za minutę połączenia niezależnie od pory i rodzaju dnia (PSI – Płaska Stawka Interkonektowa). Dodatkowo, zgodnie z opracowanym w tym zakresie harmonogramem, docelowo stawka MTR ma zostać obniżona do poziomu 0,2162 zł za minutę połączenia do dnia 1 maja 2010 roku.

Zgodnie z powyższym wysokość stawki MTR w roku 2007 kształtowała się następująco:

Stawki F2M (MTR)	T1	T2	T3
1 Maj 2007– 30 Kwiecień 2008	0,40	0,40	0,40

Operatorzy zostali także zobowiązani do corocznego przedstawiania Prezesowi UKE uzasadnienia wysokości stosowanej stawki MTR w oparciu o ponoszone koszty, na podstawie danych za ostatni zakończony rok obrotowy, nie później niż w terminie 100 dni kalendarzowych od zakończenia w/w roku. Każdej decyzji Prezes UKE nadał rygor natychmiastowej wykonalności.

W październiku 2007 roku Komisja Europejska notyfikowała projekt postanowienia o istnieniu konkurencji na rynku tranzytu połączeń w stacjonarnych publicznych sieciach telefonicznych. Jednak po konsultacjach krajowych ostatecznie Prezes UKE nie zdecydował się na jego publikację. Obecnie konsultowany jest projekt decyzji o braku konkurencji na omawianym rynku właściwym.

Trwał również proces wydawania decyzji regulacyjnych dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych działających na rynku świadczenia usługi zakańczania połączeń w poszczególnych stacjonarnych publicznych sieciach telefonicznych.

W 2007 roku Prezes UKE wydał 30 decyzji regulacyjnych ustalających pozycje znaczące operatorów świadczących usługi zakańczania połączeń w stacjonarnych publicznych sieciach telefonicznych.

9.2. 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 zasiedziałym, czyli TP S.A. istotnymi uczestnikami tj. takimi, którzy posiadają udziały powyżej 3% pod względem przychodów w tym segmencie rynku są:

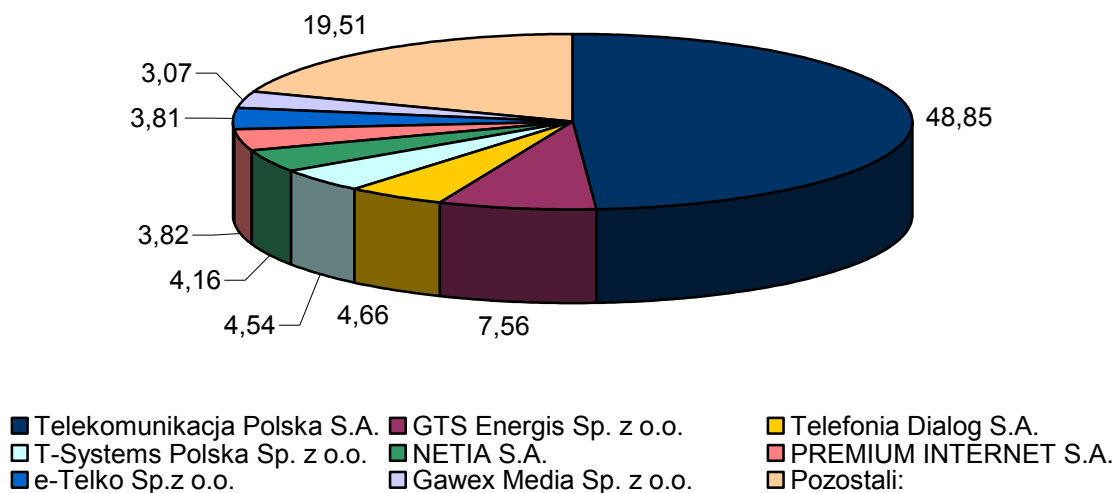
- Netia S.A.
- Premium Internet S.A.
- T-Systems Polska Sp. z o.o.
- Telefonia Dialog S.A.

- e-Telko Sp. z o.o.
- GAWEX-MEDIA Sp. z o.o.

Wymienieni operatorzy wraz z TP S.A. osiągnęli na koniec 2007 roku przychody z tytułu realizacji połączeń międzyoperatorskich w wysokości około 1,5 mld PLN, co stanowi prawie 80,5% udziału w rynku połączeń międzyoperatorskich w zakresie realizacji połączeń w sieciach stacjonarnych. W poprzednim – 2006 roku grupa największych operatorów osiągnęła około 82% udziału w rynku połączeń międzyoperatorskich, a dwa lata wcześniej – w 2004 roku – 89%.

Jak widać udział wskazanej powyżej grupy operatorów zmniejszył się o 2% w stosunku do roku poprzedniego i o 9% w porównaniu z rokiem 2005. Natomiast kwota przychodów osiągniętych przez ww. operatorów sieci stacjonarnych w zakresie współpracy międzyoperatorskiej w 2007 roku była wyższa od tej z roku poprzedniego, jednakże te różnice były niewielkie..

Wykres 51. Udział procentowy operatorów sieci stacjonarnych w przychodach osiąganym w ramach współpracy międzyoperatorskiej w 2007 roku.



Źródło: Dane z formularzy informacyjnych UKE

W pozycji 'pozostali' zostali uwzględnieni przedsiębiorcy telekomunikacyjni posiadający poniżej 3% udziałów pod względem przychodów osiągniętych na rynku połączeń międzyoperatorskich.

Największy udział w rynku połączeń międzyoperatorskich posiada operator zasiedziały, którego udział na koniec 2007 roku wyniósł prawie 49%. Na drugim miejscu z prawie 8% udziałem w przedmiotowym rynku znajduje się GTS Energis Sp. z o.o. Natomiast dalsze miejsca zajmują odpowiednio: Telefony Dialog S.A. i T-Systems Sp. z o.o. – z udziałem przekraczającym 4,5% w rynku połączeń międzyoperatorskich, Netia S.A. z udziałem przekraczającym 4%, Premium Internet S.A. i e-Telko Sp. z o.o. z udziałem przekraczającym 3,8% oraz GAWEX-Media Sp. z o.o. z udziałem przekraczającym nieznacznie próg 3%.

Do powyższego zestawienia zostały wykorzystane dane i informacje przesłane przez operatorów w formularzach informacyjnych za 2007 rok, dotyczące współpracy międzyoperatorskiej.

9.3. Rozliczenia w sieciach stacjonarnych

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

Zasady rozliczeń stosowane przez TP S.A. w umowach międzyoperatorskich zawartych w 2007 roku stanowiły odzwierciedlenie zasad określonych w Ofercie Ramowej TP dotyczącej łączenia sieci telekomunikacyjnych zatwierdzonej przez Regulatora i opublikowanej w lipcu 2006 roku.

Oferata ramowa TP o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie połączenia sieci wraz z załącznikami określa ramowe warunki i zasady połączenia publicznej stacjonarnej sieci telefonicznej Telekomunikacji Polskiej S.A. z publicznymi sieciami telefonicznymi innych przedsiębiorców telekomunikacyjnych oraz związanej z tym współpracy.

W ofercie ramowej TP zatwierdzonej przez Prezesa UKE w lipcu 2006 roku po raz pierwszy wprowadzony został model rozliczania ruchu międzysieciowego w oparciu o płaskie stawki interkonektowe, co miało na celu skuteczne konkurowanie z detalicznymi ofertami ryczałtowymi TP.

Z 89 umów międzyoperatorskich zawartych do końca 2007 roku, 13 umów dotyczyło połączenia sieci, a pozostałe umowy dotyczyły usług dodatkowych. Wszystkie umowy z TP zostały zawarte na zasadach oferty ramowej RIO zatwierdzonej przez Prezesa UKE w lipcu 2006 roku. Zaznaczyć należy, że 11 umów o połączeniu sieci zawarli operatorzy sieci stacjonarnych z operatorem zasiedziałym a tylko dwie zostały zawarte pomiędzy operatorami sieci mobilnych a alternatywnymi operatorami sieci stacjonarnych.

W tabeli poniżej, zostały pokazane stawki rozliczeniowe określone w ofertach ramowych TP dotyczących łączenia sieci telekomunikacyjnych obowiązujących w latach 2004-2007. Ze względu na fakt, iż do kwietnia 2008 roku obowiązywały warunki zawierania umów oraz zasady rozliczeń, w tym wielkość stawek rozliczeniowych, określone w ofercie ramowej TP z 2006 roku, w tabeli przedstawiono stawki określone w RIO.

Tabela 24 Stawki rozliczeniowe (w PLN) obowiązujące w latach 2005-2007 w rozliczeniach międzyoperatorskich pomiędzy TP S.A. oraz innymi operatorami zawierającymi umowy o połączeniu sieci z operatorem dominującym

Stawki rozliczeniowe w latach 2005-2006	2004-2005			2006-2007		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
za rozpoczęcie połączenia lokalnego	0,0285	0,0214	0,0143	0,0248	0,0186	0,0124
za rozpoczęcie połączenia strefowego	0,0476	0,0357	0,0238	0,0248	0,0186	0,0124
za rozpoczęcie połączenia w OT w sieci TP	0,0285	0,0214	0,0143	0,036	0,027	0,018
za zakończenie połączenia lokalnego	0,0476	0,0357	0,0238	0,0248	0,0186	0,0124
za zakończenie połączenia strefowego	0,0565	0,0424	0,0282	0,0248	0,0186	0,0124
za zakończenie połączenia w OT w Sieci TP	0,0738	0,0553	0,0369	0,036	0,027	0,018

za zakończenie połączenia w pozostałych OT w sieci TP	0,0738	0,0553	0,0369	0,0525	0,0393	0,0262
za tranzyt strefowy (TS) w sieci TP	0,0154	0,0116	0,0077	0,01	0,0075	0,005
za Tranzyt w OT w sieci TP	0,024	0,018	0,012	0,0156	0,0117	0,0078
za Tranzyt poza OT w sieci TP	0,0492	0,0369	0,0246	0,0463	0,0347	0,0232

* T1 – od godziny 8.00 do godziny 18.00 w dni robocze

* T2 – od godziny 8.00 do godziny 18.00 w soboty, niedziele i inne dni ustawowo wolne od pracy

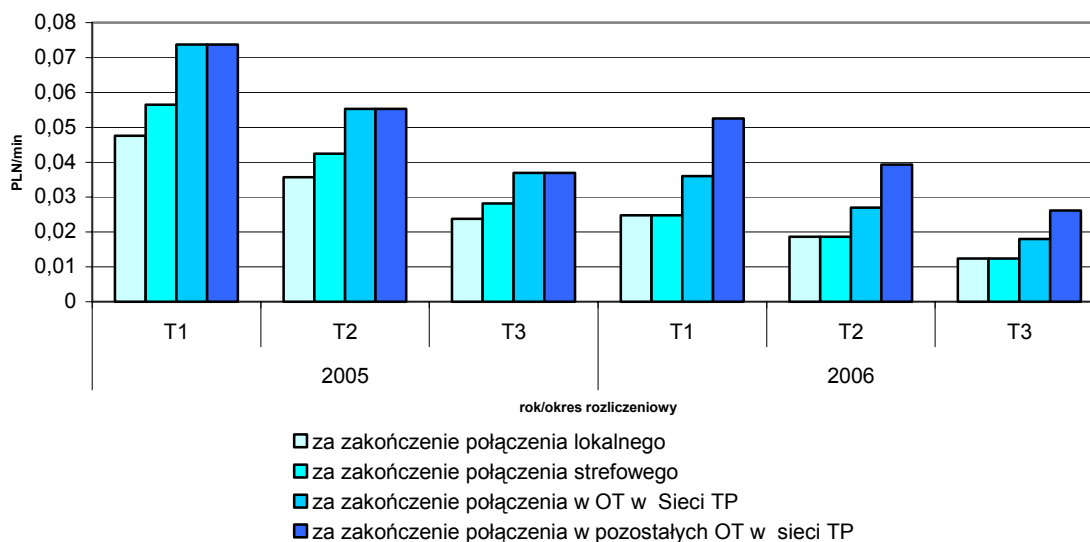
* T3 – od godziny 18.00 do godziny 8.00 we wszystkie dni tygodnia

Źródło: Dane z umów międzyoperatorskich zawartych z TP S.A.

W 2006 roku ustalone na zasadach nowego RIO stawki za poszczególne usługi uległy obniżeniu w porównaniu z latami ubiegłymi. Dotyczyło to bez wyjątku wszystkich usług interkonektowych świadczonych przez Telekomunikację Polską S.A. na rzecz innych operatorów sieci stacjonarnych. W 2007 roku w tym zakresie nie zaszły żadne zmiany w zakresie wielkości stawek interkonektowych, jedynie w zakresie rozliczeń międzyoperatorskich w oparciu o PSI wydano 11 decyzji regulujących tę kwestię.

Pomimo ustalenia warunków regulujących współpracę pomiędzy operatorem zasiedziałym a operatorami alternatywnymi w oparciu o PSI. TP S.A. w 2007 roku nie zawarła żadnej umowy, w której rozliczenia opierały się na tym modelu.

Wykres 52 Porównanie stawek za zakończenie połączenia w sieciach stacjonarnych w latach 2004-2007



Źródło: Oferty ramowe TP z 2004 i 2006

W kolejnych latach stawki za zakańczanie połączenia w sieci operatora zasiedziałego przez operatorów sieci stacjonarnych w poszczególnych okresach taryfikacyjnych zostały obniżone. Opłaty za poszczególne rodzaje usług interkonektowych zmniejszyły się o ponad połowę porównując rok 2006 z rokiem 2005. Najwyższe stawki za zakańczanie połączeń w

obszarze tranzytowym i poza tym obszarem w sieci TP S.A. obowiązywały w latach 2005-2006, we wszystkich okresach taryfikacyjnych.

9.4. Rozliczenia przy połączeniach z sieci stacjonarnej do ruchomej (F2M)

Od 2005 roku stawki za zakończenie połączeń w sieciach ruchomych w Polsce są regulowane. W kwietniu 2007 roku Prezes UKE wydał kolejną decyzję, w której nałożył obowiązek dostosowania stawki z tytułu zakańczania połączeń głosowych w publicznych ruchomych sieciach telefonicznych i określił wielkość tej stawki oraz okres jej obowiązywania w rozliczeniach międzyoperatorskich. W przedmiotowych decyzjach wydanych dla każdego MNO operatorzy zostali również zobowiązani do corocznego przedstawiania Prezesowi UKE uzasadnienia wysokości stosowanej stawki MTR w oparciu o ponoszone koszty, na podstawie danych za ostatni zakończony rok obrotowy, nie później niż w terminie 100 dni kalendarzowych od zakończenia ww. roku.

Tabela 25 Wielkość stawek MTR określonych w decyzjach Prezesa UKE wydanych w latach 2005-2007

2005			2006			2007		
T1*	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3
0,65	0,48	0,40	0,44	0,44	0,40	0,40	0,40	0,40

bd – brak umów międzyoperatorskich w sprawie warunków współpracy i zasad rozliczeń

*Dni robocze:

T1 – od godziny 8.00 do godziny 18.00

T2 – od godziny 18.00 do godziny 22.00

T3 – od godziny 22.00 do godziny 8.00

Soboty, niedziele i inne dni ustawowo wolne od pracy:

T2 – od godziny 8.00 do godziny 22.00

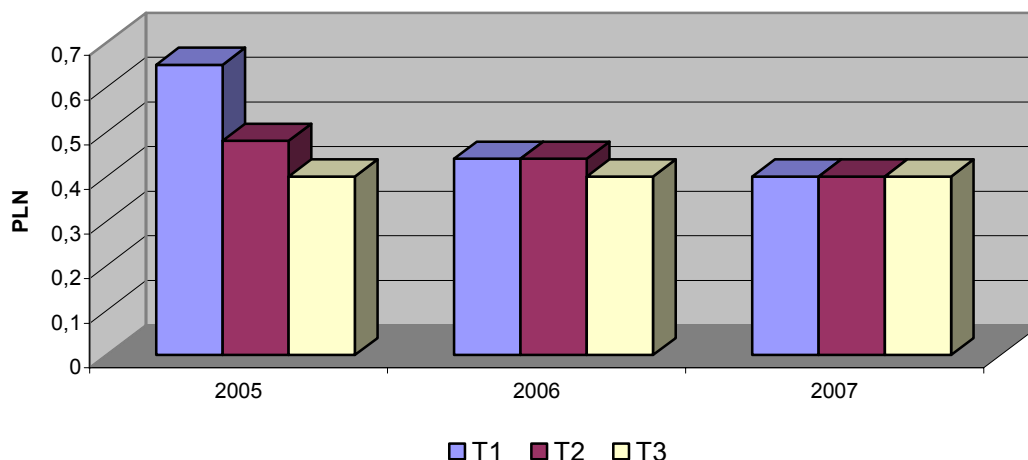
T3 – od godziny 22.00 do godziny 8.00

Źródło: Dane UKE

Wielkość stawek rozliczeniowych MTR obniżano co roku, aż do zastosowania płaskiej stawki obowiązującej niezależnie od pory i rodzaju dnia w 2007 roku.

W roku 2007 operatorzy sieci ruchomych zawarli tylko dwie umowy o połączeniu sieci z operatorami alternatywnymi. Sposób rozliczeń określony w przedmiotowych umowach został oparty na warunkach określonych w decyzji Prezesa UKE z dnia 26 kwietnia 2007 roku.

Wykres 53 Wielkość stawek MTR stosowanych w rozliczeniach międzyoperatorskich w latach 2005-2007.



Źródło: Dane UKE

Wartość stawek MTR była obniżana w poszczególnych latach tylko w okresach taryfikacyjnych określonych jako T1 (dni robocze w godzinach 8-18) oraz T2 (dni robocze w godzinach: 18-22 i weekendy oraz święta w godzinach: 8-22). Stawki określone dla okresu taryfikacyjnego T3 (dni robocze i weekendy oraz święta w godzinach: 22-8) pozostawały w ciągu całego okresu regulacyjnego na niezmiennym poziomie. Stawki określone dla godzin tzw. szczytu, zmalały najbardziej bo aż o prawie 40% w porównaniu z rokiem 2005, natomiast stawki MTR określone dla okresu taryfikacyjnego T2 zostały obniżone o prawie 20% w porównaniu z pierwszą regulacją z 2005 roku.

Zgodnie z przyjętym w ostatniej decyzji regulującej wielkość stawek MTR harmonogramem wielkość stawek MTR będzie systematycznie obniżana z urzędu aż do 2010 roku, kiedy to osiągnie wartość 0,2162 zł za minutę połączenia niezależnie od pory i rodzaju dnia (płaska stawka).

9.5. Rozliczenia przy połączeniach z sieci ruchomych do sieci stacjonarnych (M2F)

W rozliczeniach pomiędzy operatorami sieci stacjonarnych i ruchomych w zakresie opłat interkonektowych za zakończenie połączenia przychodzącego z sieci ruchomej do sieci stacjonarnej obowiązywały warunki ustalane indywidualnie pomiędzy współpracującymi w tym zakresie operatorami.

Tabela 26 Średnie stawki (w PLN) obowiązujące w latach 2003-2007 w rozliczeniach międzyoperatorskich za minutę połączenia rozpoczynanego w sieciach operatorów komórkowych i zakańczanego w sieciach operatorów stacjonarnych – należne operatorowi sieci stacjonarnej.

Nazwa Operatora*	2005			2006			2007		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3
PTC Sp. z o.o.	bd	bd	bd	0,0468	0,0351	0,0234	bd	bd	bd
PTK Centertel Sp. z o.o.	0,0685	0,0513	0,0375	0,0668	0,0500	0,0334	0,055	0,040	0,0275

Polkomtel S.A.	bd	bd	bd	0,045	0,0337	0,0225	0,0400	0,0316	0,0202
----------------	----	----	----	-------	--------	--------	--------	--------	--------

Okresy taryfikacyjne:

T1 - 8-18 w dni robocze;

T2 – 8-18 w pozostałe dni;

T3 – 18-8 we wszystkie dni

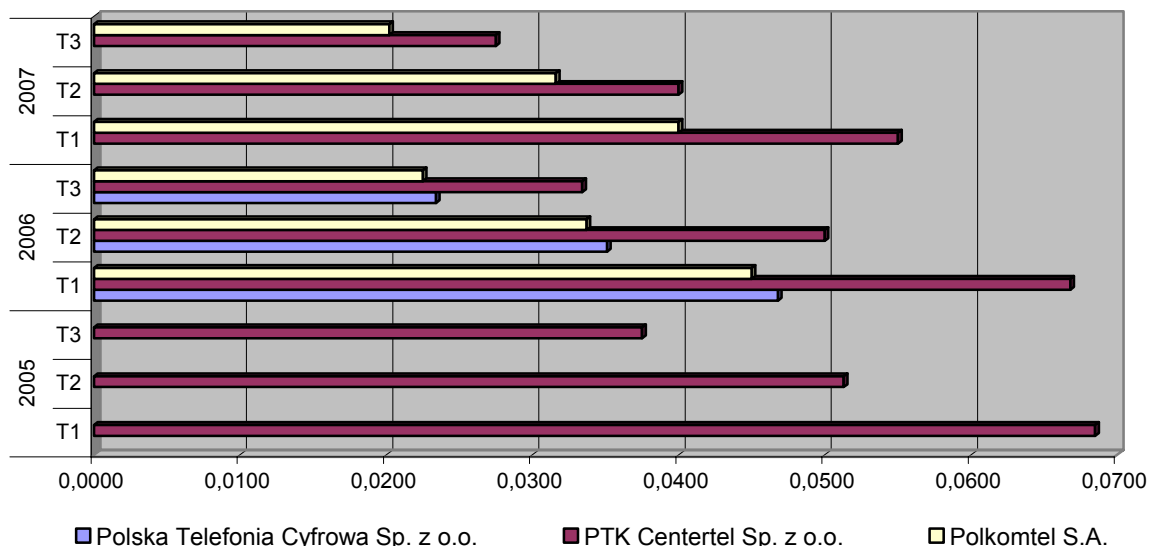
*bd – brak umów międzyoperatorskich w sprawie warunków współpracy i zasad rozliczeń

Źródło: Dane z umów międzyoperatorskich

Zauważalny jest spadek stawek rozliczeniowych w rozliczeniach międzyoperatorskich. W przypadku umów zawieranych przez operatorów sieci stacjonarnych z PTK Centertel Sp. z o.o. w latach 2005-2007 stawki należne operatorom sieci stacjonarnych uległy obniżeniu o około 20% w okresach taryfikacyjnych T1 i T2 oraz o ponad 25% w okresie taryfikacyjnym T3 w całym badanym okresie. Natomiast w przypadku umów zawieranych przez operatorów sieci stacjonarnych z Polkomtel S.A. stawki rozliczeniowe M2F również uległy obniżeniu w 2007 roku. W porównaniu z rokiem 2006 wartość ich spadła o 10% w okresach taryfikacyjnych T1 i T3 oraz o nieco ponad 6% w okresie taryfikacyjnym T2.

Brak informacji w zakresie umów międzyoperatorskich zawieranych PTC Sp. z o.o. w ostatnim z badanych lat uniemożliwił przeprowadzenie analizy wielkości stawek rozliczeniowych obowiązujących w umowach zawartych przez tego operatora z operatorami sieci stacjonarnych w 2007 roku.

Wykres 54 Wielkość średnich stawek rozliczeniowych stosowanych w umowach typu M2F w latach 2005-2007.



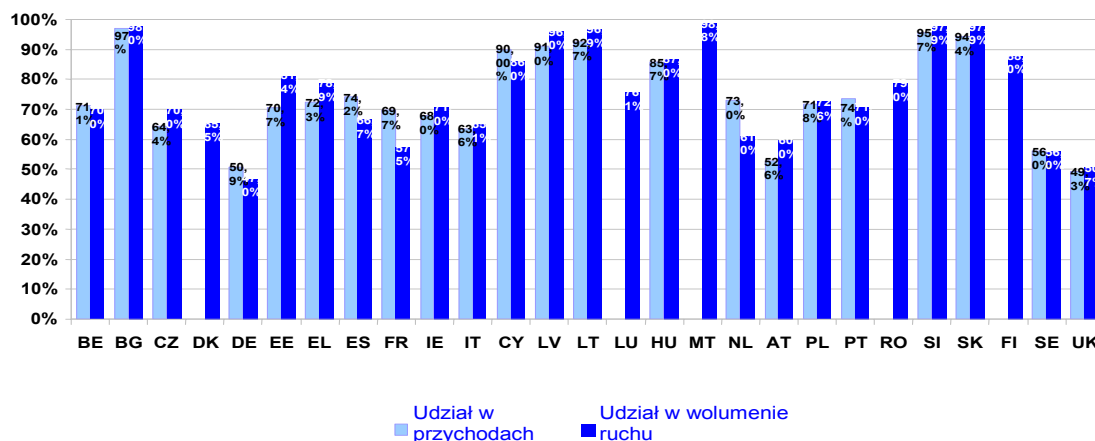
Źródło: Dane z umów międzyoperatorskich

W roku 2007 w porównaniu z ubiegłymi latami zaszły zmiany w wysokości stawek rozliczeniowych stosowanych w rozliczeniach M2F pomiędzy operatorami sieci stacjonarnych i operatorami sieci ruchomych. Porównując poziom wielkości stawek M2F

obowiązujących w umowach zawieranych z PTK Centertel Sp. z o.o. oraz z Polkomtelem S.A. należy zauważyć, że uległy one niewielkiemu obniżeniu.

Poniżej na wykresie została zobrazowana wysokość stawek rozliczeniowych stosowanych w rozliczeniach międzyoperatorskich w krajach UE – w tym w Polsce. Opracowanie wykonane zostało przez Komisję Europejską na podstawie danych od Regulatorów na potrzeby 13 Raportu Implementacyjnego, który ocenia rozwój rynku telekomunikacyjnego w krajach członkowskich UE.

Wykres 55 Udział europejskich operatorów zasiedziały w rynku telefonii stacjonarnej (wszystkie typy połączeń) Grudzień 2006



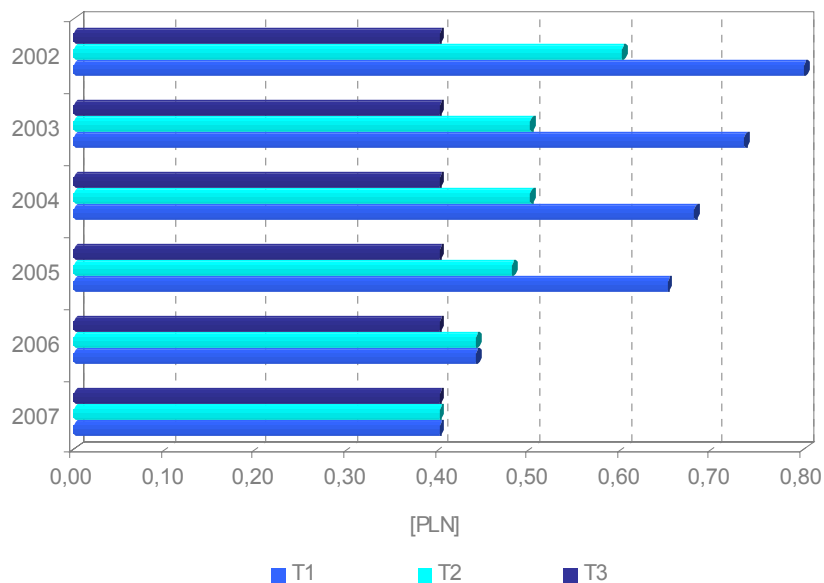
Źródło: 13 Raport Implementacyjny

Udział polskiego operatora zasiedziałego czyli Telekomunikacji Polskiej S.A. zarówno w przychodach z usług telefonicznych jak i w wolumenie ruchu pozostaje nadal wysoki (na koniec 2006 roku sięgał 70%). Porównując Polskę z innymi krajami Unii Europejskiej zauważyć należy, że aż 13 krajów wspólnoty poza Polską z 27 wszystkich członków wymienionych na wykresie odnotowało jeszcze wyższy procent dominacji operatorów zasiedziały. Znalazły się wśród nich również kraje tzw. „piętnastki” czyli: Hiszpania, Grecja, Holandia, Portugalia oraz Finlandia.

9.6. Rozliczenia w sieciach ruchomych

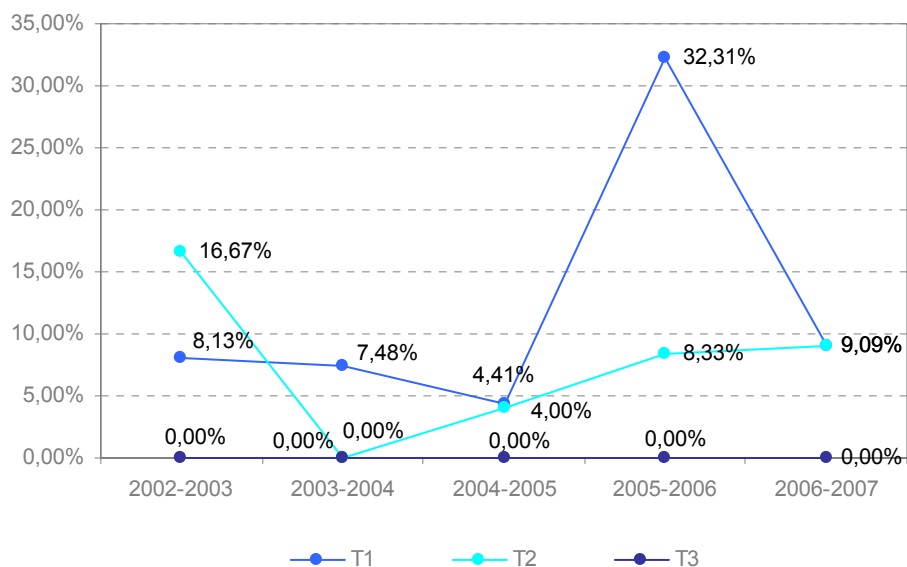
W zakresie stawek rozliczeniowych za zakończenie połączenia w sieci ruchomej rozpoczętego również w sieci ruchomej (M2M) w 2007 roku podobnie jak w latach poprzednich nastąpił spadek opłat, przy czym od 2007 roku trzej główni operatorzy: PTK Centertel Sp. z o.o., PTC Sp. z o.o. oraz Polkomtel S.A. stosują tzw. płaską stawkę, dla wszystkich trzech okresów taryfikacyjnych T1, T2, T3.

Wykres 56. Stawki za połączenia M2M w latach 2002-2007



Źródło: opracowanie własne UKE.

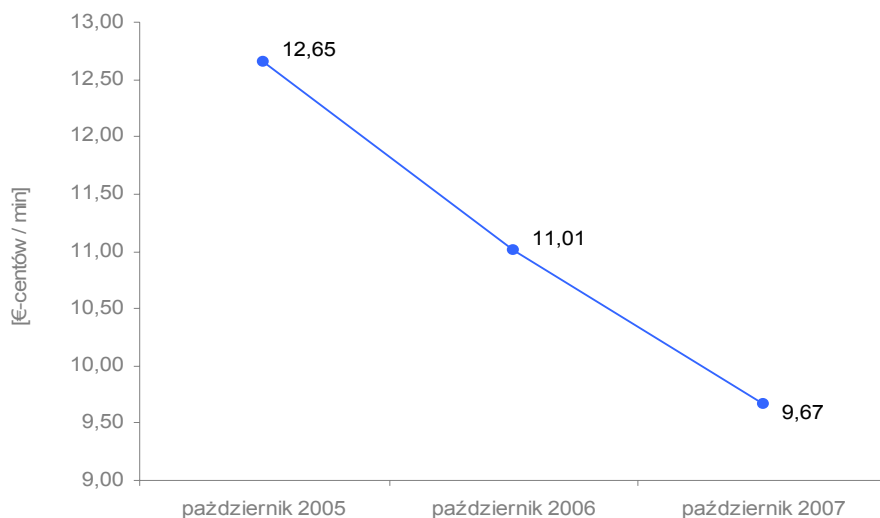
Wykres 57. Dynamika zmian stawek IC za połączenia M2M w latach 2002-2007



Źródło: opracowanie własne UKE.

W 2007 roku średnia stawka IC za zakończenie połączenia w sieci ruchomej dla Unii Europejskiej odnotowała w porównaniu z poprzednimi latami dalszy spadek o ponad 1 €-centa / min, osiągając poziom 9,67 €-centów / min.

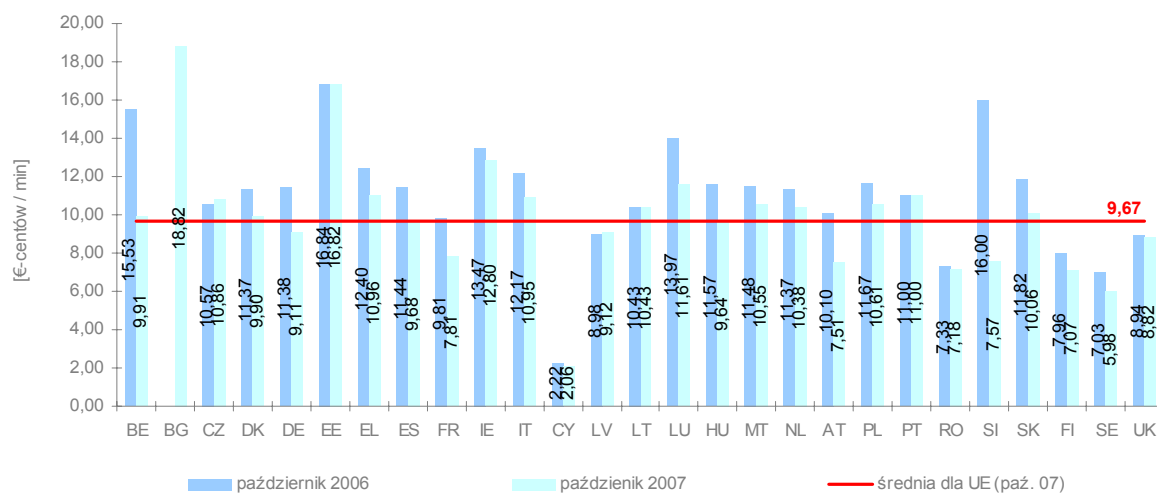
Wykres 58. Średnie stawki IC za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w Unii Europejskiej



Źródło: 13 Raport Komisji Europejskiej.

Średnia stawka IC dla Polski na poziomie 10,61 €-centów /min. znalazła się w 2007 roku powyżej średniej dla wszystkich krajów Unii Europejskiej.

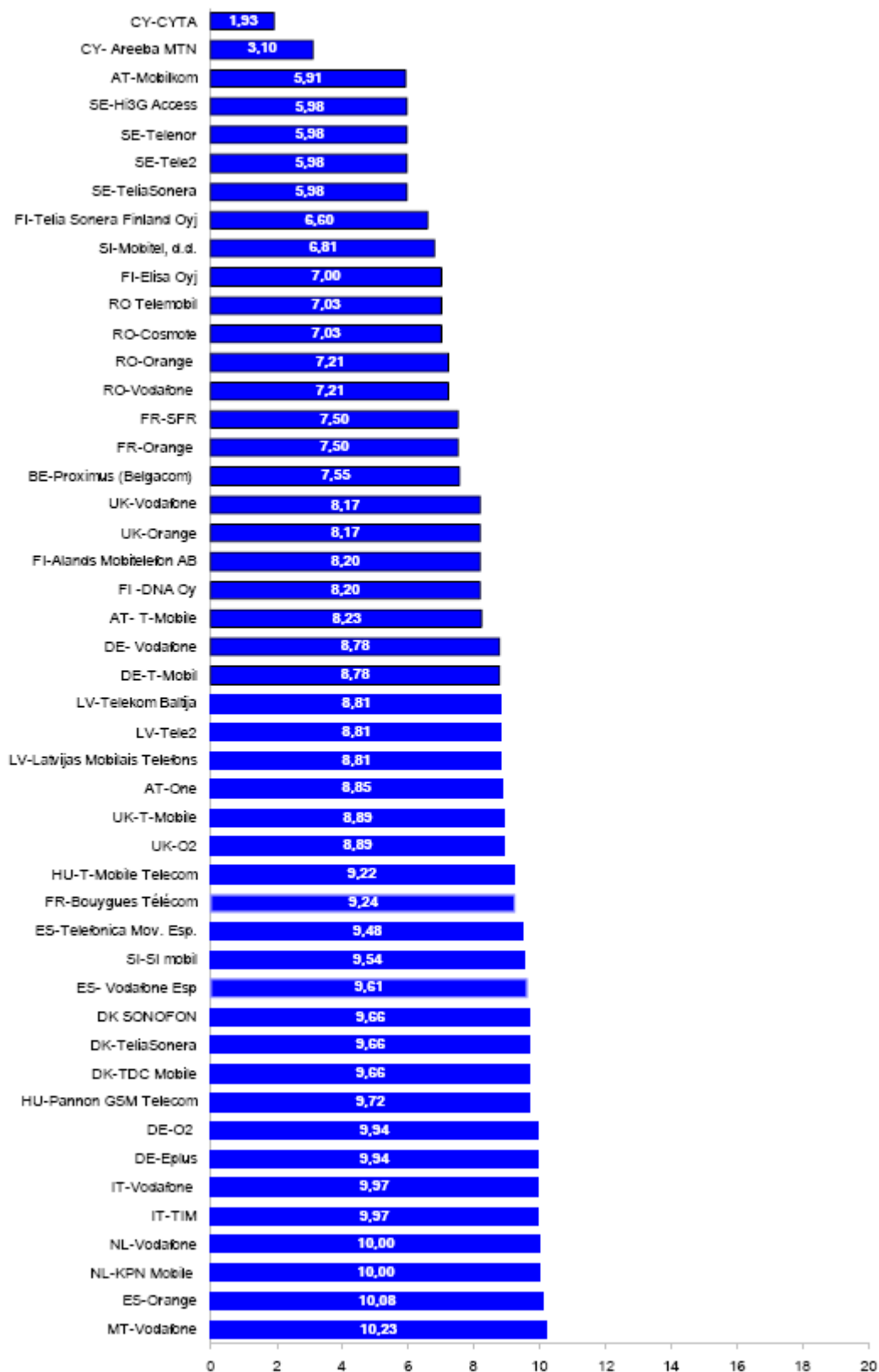
Wykres 59. Średnie krajowe stawki IC za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w krajach Unii Europejskiej



Źródło: 13 Raport Komisji Europejskiej.

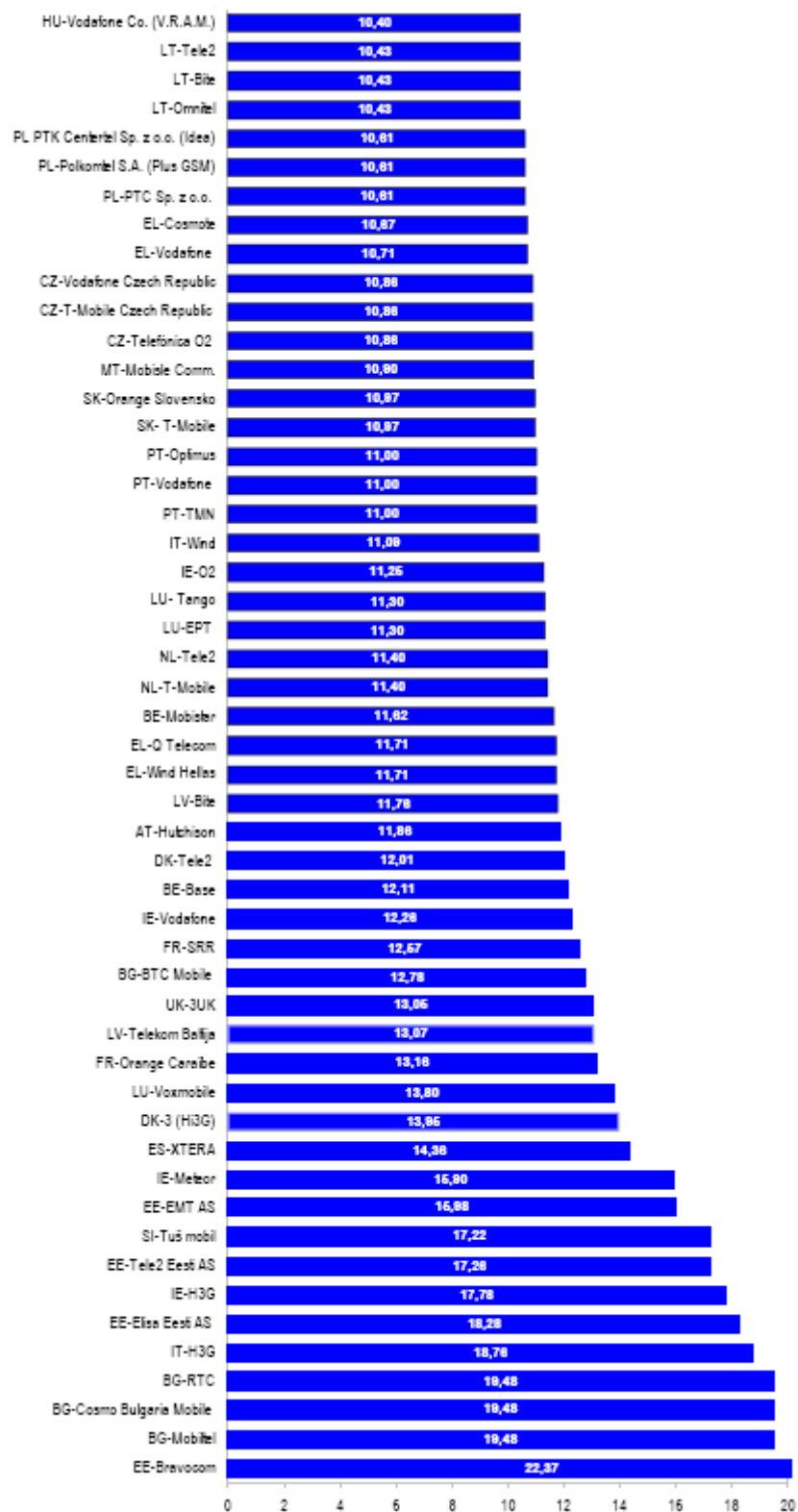
Poniżej przedstawiono stawki IC w krajach UE w szczycie, gdzie Polska znalazła się w środku zestawienia ze średnią stawką na poziomie 10,81 €-centów / min.

Wykres 60. Wielkości stawek interkonektowych za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w szczycie w krajach UE [w €-centach / min]



Źródło: 13 Raport Komisji Europejskiej.

Wykres 72 (c.d.) Wielkości stawek interkonektowych za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w szczycie w krajach UE [w €-centach / min]



Źródło: 13 Raport Komisji Europejskiej.

10. Dostęp do lokalnej pętli i podpętli abonenckiej

10.1. Charakterystyka rynku

Telekomunikacja Polska S.A. będąc operatorem o znaczącej pozycji rynkowej miała obowiązek przygotowania ofert określających ramowe warunki korzystania przez konkurencyjnych operatorów z dostępu do sieci i usług w niej świadczących. Jedną z takich ofert była oferta ramowa o warunkach umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej (Local Loop Unbundling – LLU) oraz związanych z nim udogodnień. Dostęp do pętli lokalnej daje alternatywnemu operatorowi możliwość świadczenia na linii abonenckiej TP S.A. własnych usług telefonii głosowej i szerokopasmowego dostępu do Internetu.

W końcu 2006 roku Prezes UKE wprowadził na rynek zmienioną ofertę ramową TP w zakresie uwolnienia pętli abonenckich i lokalnych podpętli abonenckich (LLU – Local Loop Unbundling). Wprowadzenie do obrotu prawnego oferty ramowej TP w zakresie uwolnienia lokalnych pętli abonenckich i lokalnych podpętli abonenckich uruchomiło proces udostępniania przez TP na rzecz innych operatorów łączy abonenckich.

W dniu 3 kwietnia 2007 roku Prezes UKE wydał decyzję zmieniającą ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej i związanych z nią udogodnień w dostępie pełnym i współdzielonym działając w trybie art. 138 Kodeksu postępowania administracyjnego, uchylając w ten sposób część zaskarżoną decyzji i wprowadzając w ten sposób nowe zapisy w ofercie.

Decyzja ta została wydana po rozpoznaniu wniosku Telekomunikacji Polskiej o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej 5 października zmieniającej „Ofertę ramową Telekomunikacji Polskiej określającej warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej. Miała na celu zwiększenie przejrzystości i postanowień oferty tak, by usunąć ewentualne wątpliwości interpretacyjne i trudności w wykonaniu postanowień oferty.

Oferta ta przewiduje uwolnienie lokalnych pętli oraz podpętli w taki sposób, by zapewniały dostęp pełny lub współdzielony. Na podstawie tej oferty Telekomunikacja Polska uwalnia na rzecz innych operatorów łączy aktywne oraz nieaktywne. Na Telekomunikację Polską został także nałożony obowiązek nieodpłatnego udzielania informacji ogólnych określonych w ofercie a także świadczenia usług dotyczących uwolnienia łączy, kolokacji, podłączeń odpowiednich urządzeń koniecznych do przyłączenia łączy abonenckich oraz innych usług związanych z uruchomieniem i utrzymaniem łączy. Decyzja z 3 kwietnia 2007 jest ostateczna.

Telekomunikacja Polska zaskarżyła do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego zmiany wniesione przez Prezesa UKE. W dniu 4 kwietnia 2008 roku skarga ta została oddalona przez Sąd. W związku z tym wszelkie zmiany w ofercie ramowej wprowadzone 3 kwietnia 2007 roku zostały podtrzymane.

Nowa oferta ramowa zmienia między innymi takie kwestie jak:

- a) Łączy nieaktywne – gdzie projekt zmian w ofercie ramowej ma na celu zagwarantowanie uwolnienia również tychże łączy tj. łączy złożonych z niewykorzystanych odcinków sieci magistralnej i rozdzielczej.
- b) Łączy realizowanego przy pomocy abonenckich multipleksowych systemów dostępowych typu FITL oraz łączy na których są świadczone usługi SDSL. Dzięki temu uwolnieniu będą podlegać wszystkie łączy, które mogą być wykorzystane przez Operatora Korzystającego.
- c) Zasady rozliczania kosztów związanych z przygotowaniem powierzchni do kolokacji (PDK). Dzięki temu działaniu Prezes UKE uregulował zasady ponoszenia kosztów budowy i rozbudowy Sal kolokacyjnych. W ten sposób Operator korzystający ponosi koszty proporcjonalnie do swoich potrzeb oraz jest obciążony takim samym kosztem

jednostkowym wszystkich kolejnych Operatorów pojawiających się w danej lokalizacji.

- d) Również kwestie proceduralne zostały zmienione w taki sposób by zapewnić przejrzystość i jasność we współpracy między TP a Operatorem korzystającym.
- e) Obniżenie opłat za korzystanie z dostępu do lokalnej pętli abonenckiej sprawi, że usługa ta stanie się bardziej atrakcyjna.

Do końca 2007 roku TP S.A. zawarła 9 umów w tym zakresie z operatorami alternatywnymi; UKE w tym samym okresie wydało 5 decyzji rozstrzygających spory w zakresie świadczenia przedmiotowej usługi przez operatora zasiedziałego. W 2007 operator zasiedziały uwolnił 77 lokalnych pętli i podpętli abonenckich.

11. Hurtowe usługi dostępu szerokopasmowego i transmisji danych

11.1. Charakterystyka rynku

Powodem dynamicznego rozwoju dostępu do sieci Internet w 2007 roku był szereg decyzji podjętych przez Prezesa UKE. Przyczyniły się one do zwiększenia liczby osób korzystających z Internetu a także do tego, że na początku 2007 roku operatorzy alternatywni zaczęli świadczyć usługi w oparciu o BSA. Wyraźny jest także spadek cen dostępu szerokopasmowego. W roku 2006 została wprowadzona z urzędu oferta ramowa Telekomunikacji Polskiej dotycząca świadczenia usług Bitstream Access, na podstawie której do końca 2007 roku:

- zawarto 16 umów międzyoperatorskich;
- UKE wydało 22 decyzje w tym zakresie.

Zmodyfikowanie i ponowne wydanie z urzędu oferty ramowej w zakresie uwolnienia pętli abonenckiej spowodowało:

- podpisanie 9 umów o współpracy w tym zakresie;
- wydanie przez UKE 5 decyzji.

Ponadto, wprowadzenie wyżej omówionej oferty ramowej w zakresie uwolnienia pętli abonenckiej (LLU) umożliwi operatorom alternatywnym świadczenie oferowanych usług telekomunikacyjnych, w tym usługi dostępu do sieci Internet abonentom TP S.A. Oferta ta jest dopiero na etapie nie pozbawionego problemów wdrażania i jej efekty będzie można ocenić w dalszym okresie.

Do hurtowego rynku transmisji danych wliczane są również usługi IP (Internet Protocol), w których skład wchodzi Peering – darmowa wymiana ruchu pomiędzy sieciami operatorów oraz ich klientów oraz Tranzyt – odpłatna wymiana ruchu.

Analizując dynamikę rozwoju rynku detalicznego dostępu szerokopasmowego na koniec roku 2007 można zauważyć znaczny wzrost ilości łączy tego typu do prawie 3 mln. Ten wzrost sugeruje, że klienci poszukują już łączy dających możliwość wydajniejszego i szybszego połączenia z siecią.

Mimo tak dynamicznego rozwoju penetracja dostępu szerokopasmowego w Polsce w 2007 roku przekroczyła zaledwie 8%, co stawia nas na przedostatnim miejscu w Unii Europejskiej pod tym względem. Wydaje się jednak, że jeśli trend wzrostu dynamiki w kolejnych latach utrzyma się na podobnym poziomie szybko się to zmieni.

11.2. Struktura rynku

Obecnie podpisanych jest 18 umów dotyczących usług BSA. Umowy te podpisali między sobą: Telekomunikacja Polska S.A., Netia S.A., Telefonía Dialog S.A., GTS Energis Sp. z o.o., Vectra S.A., Tele2 Sp.z o.o., eTel Polska Sp. z o.o., Intertele S. A., Długie Rozmowy S.A., ETOP Sp. z o.o., Telekomunikacja Kolejowa S.A., Exatel S.A., Vectra S.A., PTC Sp. z o.o., MNI S. A., PTK Centertel Sp. z o.o. Jednak do tej pory nie wszyscy rozpoczęli świadczenie usług dostępu do Internetu w oparciu o BSA.

W 2007 roku operator zasiedziały uwolnił w trybie BSA ponad 132 tys. łączy innym dostawcom usług.

Obowiązująca oferta ramowa BSA¹²

Przedmiotem oferty jest kwestia zapewnienia przez Telekomunikację Polską dostępu do Lokalnej Pętli Abonenckiej poprzez Węzły Sieci Telekomunikacyjnej na potrzeby sprzedaży usług szerokopasmowej transmisji danych (BSA) przy wykorzystaniu infrastruktury sieci telekomunikacyjnej Operatora Zasiedziałego.

Dzięki tej ofercie Operator Korzystający będzie mógł świadczyć własne usługi dostępu do szerokopasmowej transmisji danych.

W ramach dostępu do Lokalnej Pętli Abonenckiej Telekomunikacja Polska udostępnia Operatorowi Korzystającemu łącza abonenckie wraz z kartami na urządzeniach DSLAM, sieci transmisji danych oraz węzłów ATM przy, których realizowane są Punkty Dostępu do Usługi.

W ramach usługi Telekomunikacja Polska zobowiązana jest do wykonywania czynności związanych z realizacją Punktów Dostępu do Usługi, wykonywania czynności związanych z uruchomieniem i utrzymaniem udostępnionych Łączy Abonenckich oraz wykonywania innych czynności związanych z realizacją usługi, m.in.:

- dostarczanie informacji Ogólnych
- zmian Opcji
- instalacji urządzeń TP w lokalu Abonenta
- wywiad techniczny
- interwencje i nadzór ze strony TP
- pobierania opłat za czynności realizowane przez TP od Operatora Korzystającego według Cennika

Opłaty dla operatorów alternatywnych zostały oparte na metodzie „cena detaliczna minus”. Dzięki temu została stworzona oferta pozwalająca na konkurencyjne warunki świadczenia przez operatorów alternatywnych usług dostępu szerokopasmowego.

11. Hurtowe usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych

11.1. Charakterystyka rynku

Na podstawie przepisów ustawy z dnia 16 lipca 2004 roku Prawo telekomunikacyjne wydane zostało rozporządzenie w sprawie określenia rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty. W rozporządzeniu tym zostały określone m.in. dwa rynki hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych, czyli rynek

¹² Oferta ramowa BSA z 2006 roku

świadczenia usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy oraz rynek świadczenia usługi dzierżawy odcinków łączy niebędących zakończeniami łączy.

Na podstawie ww ustawy oraz ww. rozporządzenia w dniu 19 lipca 2007 roku Prezes UKE rozpoczął konsultacje krajowe i notyfikował Komisji Europejskiej projekty decyzji stwierdzających, że na krajowych rynkach świadczenia usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy oraz świadczenia usługi dzierżawy łączy niebędących zakończeniami łączy nie występuje skuteczna konkurencja, wyznaczenia Telekomunikacji Polskiej S.A. jako przedsiębiorcy telekomunikacyjnego zajmującego znaczącą pozycję na tych rynkach i nałożenia na tego przedsiębiorcę obowiązków regulacyjnych.

Jednym z ważniejszych wydarzeń w 2007 roku na rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych była zmiana w dniu 31 października 2007 r. dotychczas obowiązującej ramowej oferty TP S.A. określającej ramowe warunki zawierania przez TP z innymi operatorami umów o świadczenie usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych. Pozostali operatorzy alternatywni usługę hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych świadczą na warunkach komercyjnych, w których sami ustalają ceny za łączy dzierżawione.

11.2 Oferta dzierżawy łączy telekomunikacyjnych (RLLO)

Prezes UKE uznał, że dotychczasowy zakres oferty ramowej z 10 maja 2006 r. nie zaspokajał potrzeb operatorów, gdyż nie umożliwiał on zwiększenia ruchu dla poszczególnych abonentów. Wraz ze wzrostem ilości abonentów będzie spadała możliwość oferowania im usług o wyższych przepustowościach. Jednocześnie zaoferowanie większych przepustowości oznacza ograniczenie liczby użytkowników końcowych i spadek jakości usług. Zatem u podstaw stanowiska Prezesa UKE niezbędne okazało się rozszerzenie zakresu oferty RLLO zmierzające do zwiększenia ruchu dla poszczególnych abonentów, co w konsekwencji ma prowadzić do konkurencyjności na rynku usług telekomunikacyjnych.

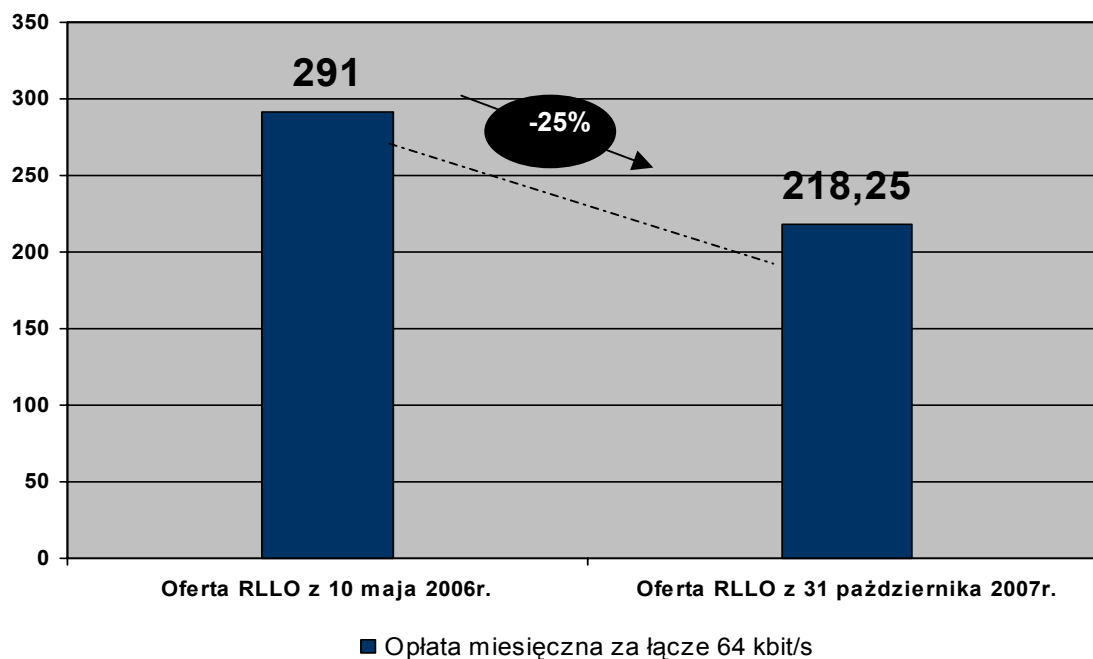
Kolejną przyczyną podjęcia działań zmierzających do weryfikacji funkcjonującej w obrocie prawnym oferty ramowej RLLO (oferta RLLO z 10 maja 2006 r.) była kwestia wysokości opłat za usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych. Zdaniem Prezesa UKE wysokości stawek za dzierżawę łączy telekomunikacyjnych odbiegały od stawek możliwych do wynegocjowania na wolnym rynku. W związku z powyższym Prezes UKE przeprowadził odpowiednie analizy i do wyznaczenia stawek za dzierżawę łączy zastosował benchmark oparty o metodę Best Current Practice (BCP), aby ceny w ofercie jak najlepiej odzwierciedlały rzeczywiste koszty, jakie ponosi TP S.A., a jednocześnie umożliwiały innym operatorom efektywne konkurowanie na rynku.

Opłaty abonamentowe w nowo zatwierdzonej ofercie ramowej zostały obniżone:

- o 25 % w przypadku opłat za dzierżawę łączy o przepływności $n \times 64$ kbit/s;
- o 42 % w przypadku opłat za dzierżawę łączy o przepływności 2 Mbit/s;
- o 32 % w przypadku opłat za dzierżawę łączy o przepływności 34 Mbit/s;
- o 49 % w przypadku opłat za dzierżawę łączy o przepływności 140 Mbit/s i 155 Mbit/s.

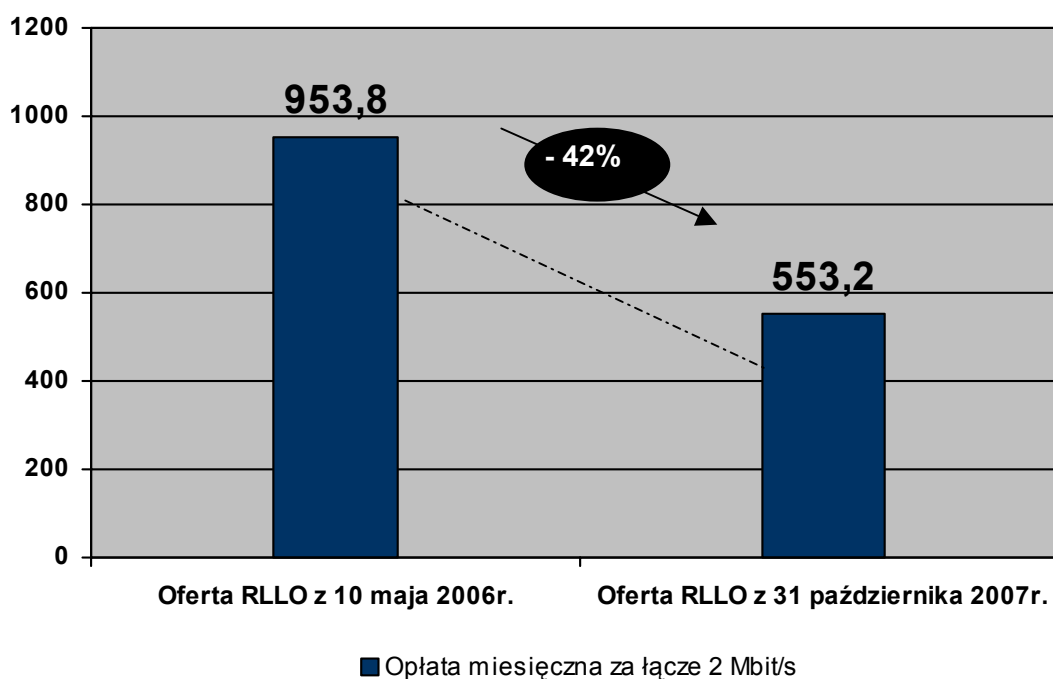
Zmieniona oferta znacząco ułatwiła operatorom korzystanie z łączy TP S.A. dla celów usług hurtowych (połączenie sieci, dostęp do pętli lokalnej etc.) jak i dla usług detalicznych. Dodatkowo, obniżka opłat uczyniła tę usługę bardziej atrakcyjną dla operatorów alternatywnych, a także przyczyniła się do obniżenia kosztów korzystania z takich usług hurtowych jak BSA czy dostęp do lokalnej pętli abonenckiej.

Wykres 61. Zmiana wysokości opłat miesięcznych za łącze 64 kbit/s (w PLN)



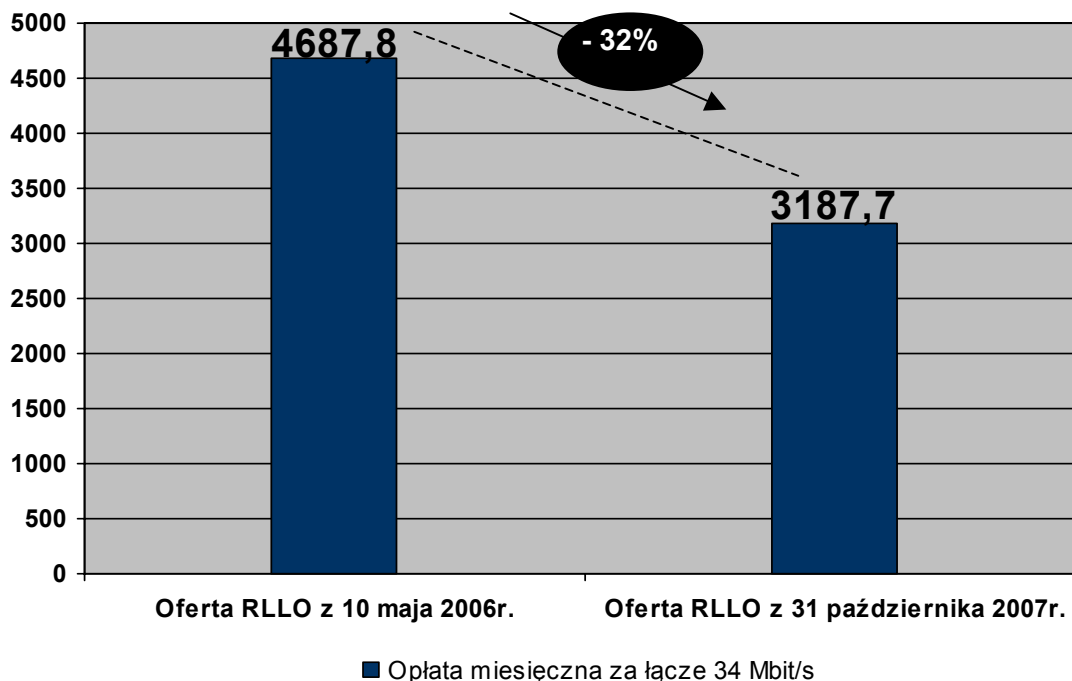
Źródło: Opracowanie własne UKE.

Wykres 62. Zmiana wysokości opłaty miesięcznej za łącze 2 Mbit/s (w PLN)



Źródło: Opracowanie własne UKE.

Wykres 63. Zmiana opłaty miesięcznej za łącze 34 Mbit/s (w PLN)



Źródło: Opracowanie własne UKE.

11.3 Struktura rynku dzierżawy łączy

W 2007 roku największymi operatorami na rynku hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych pod względem osiągniętych przychodów oraz dzierżawionej liczby łączy byli:

- Telekomunikacja Polska S.A.
- Exatel S.A.
- Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.
- Netia S.A.

Pozostała część rynku została podzielona pomiędzy kilka mniejszych podmiotów, dla których świadczenie usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych nie jest głównym rodzajem prowadzonej działalności telekomunikacyjnej.

Na rynku świadczenia usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy największymi operatorami pod względem liczby zakończeń łączy w 2007 roku, byli:

- Telekomunikacja Polska S.A.
- Exatel S.A.
- Netia S.A.
- GTS Energis Sp. z o.o.

- NASK jbr (Naukowa i Akademicka Sieć Komputerowa jednostka badawczo-rozwojowa)
- T-Systems Polska Sp. z o.o.
- TP Emitel Sp. z o.o.

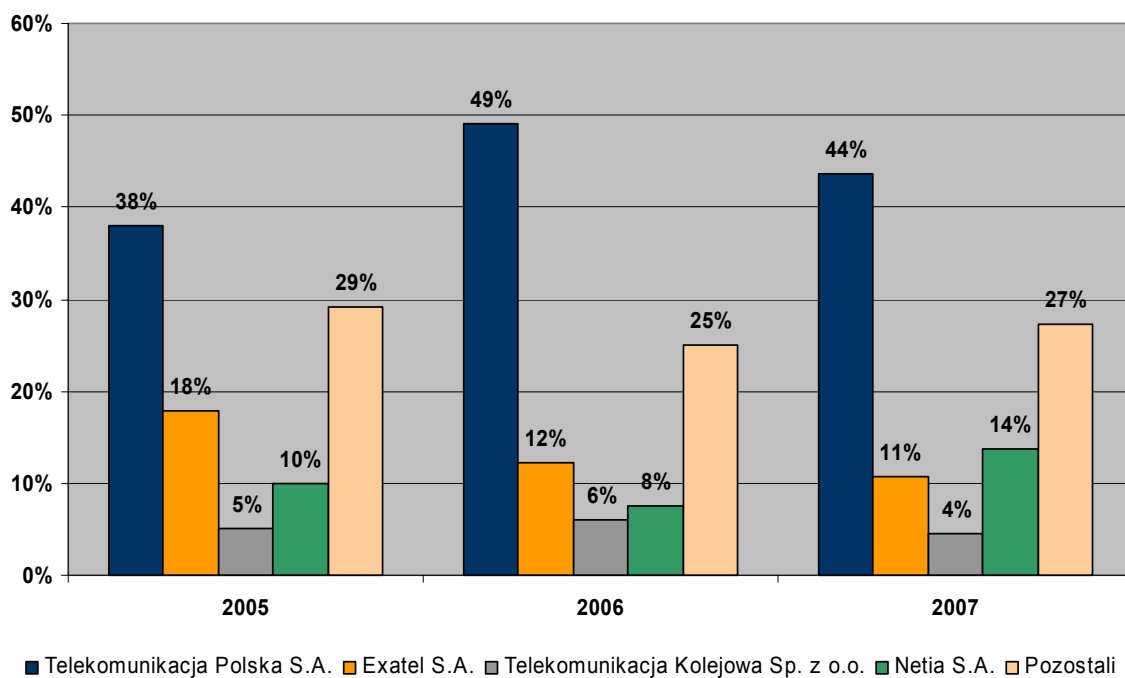
Na rynku świadczenia usługi dzierżawy odcinków łączy niebędących zakończeniami łączy największymi operatorami pod względem liczby łączy w 2007 roku byli:

- Telekomunikacja Polska S.A.
- Exatel S.A.
- Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.
- ATM S.A.
- TP Emitel Sp. z o.o.
- Polkomtel S.A.
- Netia S.A.

Największym przedsiębiorcą telekomunikacyjnym na rynku hurtowej dzierżawy łączy traktowanym ogólnie, bez podziału na powyżej opisane dwa rynki hurtowe, w 2007 roku była TP S.A. Operator ten posiadał największe udziały w opisywanym rynku zarówno liczone liczbą łączy jak i przychodami z tych łączy. Operator zasiedziały nie tylko dysponuje największą liczbą łączy spośród przedsiębiorców telekomunikacyjnych obecnych na analizowanym rynku, ale dodatkowo posiada także największy potencjał w postaci własnej infrastruktury, która umożliwia jej znaczne zwiększenie wolumenu sprzedaży.

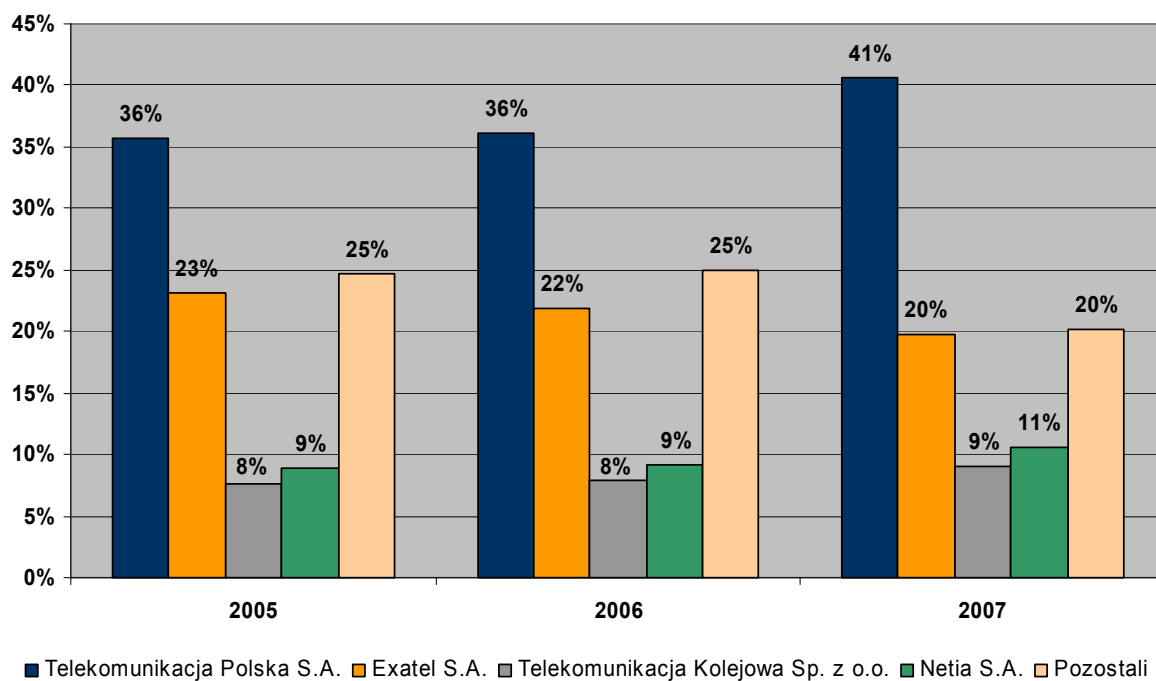
Wykresy poniżej wskazują na silną i niezagrożoną obecnością innych graczy pozycję TP S.A. na rynku hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych. Operator zasiedziały z roku na rok wydzierżawia większą liczbę łączy, co świadczyć może tylko o ciągłym rozwoju tej usługi i rosnącym na nią popycie.

Wykres 64. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy w latach 2005-2007



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych od operatorów.

Wykres 65. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy w latach 2005-2007



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych od operatorów.

Największy wzrost udziałów operatora zasiedziałego na hurtowym rynku łączy dzierżawionych dotyczył udziałów liczonych liczbą łączy. W porównaniu do 2005 roku, w 2006 roku udział TP S.A. wzrósł z 37% do 49%. W roku 2007 obserwowany jest nieznaczny spadek udziału operatora zasiedziałego w analizowanym rynku, który prawdopodobnie wynika z faktu, iż do analizy nie zostały włączone łącza end to end. Hurtowa usługa łączy end to end stanowi ważny element działalności biznesowej operatora zasiedziałego i spotyka się z dużym zainteresowaniem na rynku telekomunikacyjnym. Wzrostowi udziałów Telekomunikacji Polskiej S.A. w liczbie łączy odpowiadał również wzrost jego udziałów w przychodach z tych łączy w latach 2005-2007, był on jednak znacznie mniejszy. Podczas gdy udziały TP S.A. liczone liczbą łączy wzrosły w latach 2005-2006 o ok. 12 punktów procentowych, udziały tego operatora liczone przychodami z tych łączy utrzymywały się w omawianym okresie na tym samym poziomie, natomiast wzrost o 4 punkty procentowe został zaobserwowany w latach 2006-2007. Przyczyną takiej różnicy pomiędzy wzrostem liczby łączy a wzrostem przychodów z tych łączy jest zapewne wprowadzenie w 2007 roku przez Prezesa UKE zmienionej oferty ramowej na świadczenie usługi hurtowej dzierżawy łączy przez TP S.A. W nowej ofercie uległy zmianie m.in. opłaty za łącza dzierżawione. Zmniejszenie opłat zaowocowało zwiększeniem popytu na usługi hurtowej dzierżawy łączy świadczone przez TP S.A. Tym samym wzrosła liczba łączy jakie TP S.A. dzierżawiła innym przedsiębiorcom telekomunikacyjnym, lecz z powodu niższych cen jej przychód z tego tytułu nie zwiększył się proporcjonalnie do wzrostu liczby łączy.

Wzrost liczby łączy jakie TP S.A. wydzierżawiła innym przedsiębiorcom telekomunikacyjnym świadczy również o dużym zapotrzebowaniu na tego typu łącza ze strony operatorów alternatywnych. Dzięki usłudze hurtowej dzierżawy łączy świadczonej przez TP S.A. operatorzy alternatywni mogą sami świadczyć konkurencyjne usługi detaliczne przyczyniając się tym samym do rozwoju rynku telekomunikacyjnego w Polsce. Dodatkowo można stwierdzić, że usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych dla operatorów stanowią swego rodzaju zaplecze dla realizacji innych usług telekomunikacyjnych związanych z LLU i BSA oraz w dalszej kolejności usług detalicznych dla klientów końcowych. I tak dzierżawa łączy telekomunikacyjnych stanowi jeden z modeli połączenia sieci dla realizacji usług: transmisji głosu, szybkiej transmisji danych Bitstream Access, uwolnienia pętli abonenckiej.

12. Transmisja programów radiofonicznych lub telewizyjnych

12.1. Charakterystyka rynku

Usługi oferowane na tym rynku obejmują analogową lub cyfrową transmisję treści radiofonicznych i telewizyjnych z wykorzystaniem naziemnej infrastruktury sieciowej.

Wyróżnić można 4 rodzaje tego typu usług:

- transmisja analogowa treści (programów) radiofonicznych;
- transmisja cyfrowa treści (programów) radiofonicznych;
- transmisja analogowa treści (programów) telewizyjnych;
- transmisja cyfrowa treści (programów) telewizyjnych;

9 listopada 2006 roku Prezes UKE wydał decyzję regulacyjną w zakresie rynku właściwego świadczenia usług transmisji sygnałów (programów) radiofonicznych lub telewizyjnych w celu dostarczania treści radiofonicznych lub telewizyjnych użytkownikom końcowym. W decyzji tej Prezes Urzędu ustalił w wyniku przeprowadzonej analizy, że na ww. rynku nie występuje skuteczna konkurencja i wyznaczył TP Emitel Sp. z o.o., jako przedsiębiorcę zajmującego pozycję znaczącą na tym rynku, nakładając jednocześnie obowiązki regulacyjne w zakresie niezbędnym do zapewnienia przez TP Emitel dostępu do własnej infrastruktury.

W związku z powyższym TP Emitel Sp. z o.o. została zobowiązana do przedłożenia projektu oferty ramowej o dostępie telekomunikacyjnym w celu świadczenia usług transmisji radiofonicznych i telewizyjnych. Po rozpatrzeniu wniosku TP Emitel z dnia 9 lutego 2007 roku, złożonego w wykonaniu ww. obowiązku regulacyjnego i dokonaniu szeregu istotnych zmian w projekcie oferty złożonym przez przedsiębiorcę o znaczącej pozycji na przedmiotowym rynku właściwym, w dniu 28 listopada 2007 roku, Prezes UKE wydał decyzję w sprawie zatwierdzenia „Oferty ramowej TP Emitel o dostępie telekomunikacyjnym w celu świadczenia usług transmisji radiofonicznych i telewizyjnych”.

Dotychczas polscy operatorzy telekomunikacyjni świadczący usługi rozpowszechniania lub transmisji programów (treści) radiofonicznych i telewizyjnych na rzecz nadawców świadczyli jedynie usługi w technologii analogowej. Natomiast cyfrowa transmisja treści (programów) radiofonicznych i telewizyjnych drogą naziemną praktycznie nie istniała. W 2004 roku uruchomiono testowo cyfrową transmisję programów telewizyjnych w kilku miejscach w Polsce (m.in. Warszawa, Poznań i Rzeszów). Natomiast od 2006 próby przeprowadza dwóch przedsiębiorców telekomunikacyjnych – TP Emitel oraz INFO TV.

Brak odpowiedniej infrastruktury umożliwiającej rozsiewanie (rozpowszechnianie) sygnałów radiofonicznych i telewizyjnych w tej technologii stanowi problem w jej upowszechnieniu, a z drugiej strony brak odpowiednich odbiorników radiowych i telewizyjnych uniemożliwia odbiór sygnału cyfrowego przez użytkowników końcowych. Zgodnie z przyjętą strategią wdrażania naziemnej telewizji cyfrowej w Polsce, do końca 2012 roku usługi cyfrowej transmisji programów radiowych i telewizyjnych rozprowadzanych drogą naziemną, zastąpią całkowicie usługi analogowe.

W ramach usługi transmisji programów realizowane są:

- emisja sygnałów z obiektów nadawczych przedsiębiorców telekomunikacyjnych do odbiorców końcowych programów radiowych i telewizyjnych,
- dosył sygnałów – transmisja przeznaczonych do emisji programów ze studiów radiowych i telewizyjnych (umiejscowionych zazwyczaj w większych aglomeracjach) do obiektów nadawczych rozlokowanych na terenie całego kraju,
- usługi do celów kontrybucyjnych – dostarczanie do studia sygnałów radiowych lub telewizyjnych z wozów transmisyjnych i stałych obiektów do studiów radiowych i telewizyjnych w celu ich montażu w gotowe programy – są to usługi świadczone producentom programów (którzy mogą być tożsami z nadawcami, ale mogą być także niezależnymi przedsiębiorcami, dostarczającymi programy różnym nadawcom).

Usługi transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych realizowane są w koncesjonowanych pasmach radiowych z ustalonymi przez regulatora mocami wypromieniowywanymi (ERP) przy wykorzystaniu:

- stacji nadawczej małej mocy (ERP do 1 kW),
- stacji nadawczej średniej mocy (ERP od 1 do 10 kW),
- stacji nadawczej dużej mocy (ERP powyżej 10 kW),
- radiolinii do obiektu nadawczego w celu świadczenia usługi analogowej/cyfrowej transmisji programów radiofonicznych/telewizyjnych rozpowszechnianych przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego z własnego obiektu nadawczego,
- łącza stałego (światłowód lub kabel miedziany) do obiektu nadawczego w celu świadczenia usługi analogowej/cyfrowej transmisji programów radiofonicznych/telewizyjnych rozpowszechnianych przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego z własnego obiektu nadawczego,

- łącza satelitarne do obiektu nadawczego w celu świadczenia usługi analogowej transmisji programów radiofonicznych rozpowszechnianych przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego z własnego obiektu nadawczego.

12.2. Struktura rynku

Klientami tworzącymi stronę popytową rynku są dwa rodzaje podmiotów. Pierwszy z nich to nadawcy radiofoniczni i telewizyjni, zainteresowani, aby ich oferta programowa docierała do użytkowników końcowych za pośrednictwem naziemnych sieci transmisyjnych. Nadawcy telewizyjni lub radiofoniczni chcący, aby jak największa liczba użytkowników końcowych miała dostęp do ich oferty programowej muszą korzystać z usług naziemnych sieci transmisyjnych. Z kolei wśród naziemnych sieci transmisyjnych, tylko TP Emitel dysponuje rozległą siecią, która może zapewnić nadawcom dostęp do szerokiej grupy użytkowników końcowych. Drugi rodzaj to operatorzy sieci transmisyjnej (tj. potencjalni konkurenci TP Emitela), którzy chcąc świadczyć dla nadawców usługi konkurencyjne wobec usług świadczonych przez TP Emitel, musieliby posiadać dostęp do infrastruktury tegoż operatora. Posiadana przez nich infrastruktura wprawdzie umożliwi im funkcjonowanie, ale w bardzo ograniczonym zakresie, praktycznie nie stanowiącym żadnej konkurencji w stosunku do TP Emitel.

Na omawianym rynku występowały w 2007 roku następujące podmioty

1. TP Emitel Sp. z o.o.
2. RS TV S.A.
3. Cyfrowy Polsat S.A.
4. Polskie Sieci Nadawcze Sp. z o.o.
5. INFO TV FM Sp. z o.o.
6. Zbigniew Gumuliński
7. OPERATOR FM Anna Obertaniec.

Na badanym rynku pojawił się nowy podmiot czyli Cyfrowy Polsat S.A., który świadczył usługi w zakresie rozpowszechniania programów radiofonicznych i telewizyjnych drogą satelitarną. Przedsiębiorca ten przedstawił również informacje sprawozdawcze dotyczące poprzedniego roku lecz dopiero w sierpniu 2007 roku. Z tego względu nie został ujęty w raporcie za 2006 rok.

Rozwiązaniu uległa spółka jawna INFO Gumuliński Panasiuk. Obecnie działalność na rynku świadczenia usług rozpowszechniania programów radiofonicznych i telewizyjnych w celu udostępniania ich użytkownikom końcowym prowadzi Pan Zbigniew Gumuliński.

Poniżej zostały przedstawione udziały operatorów obliczane pod względem przychodów ze świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych i telewizyjnych w Polsce w 2007 roku.

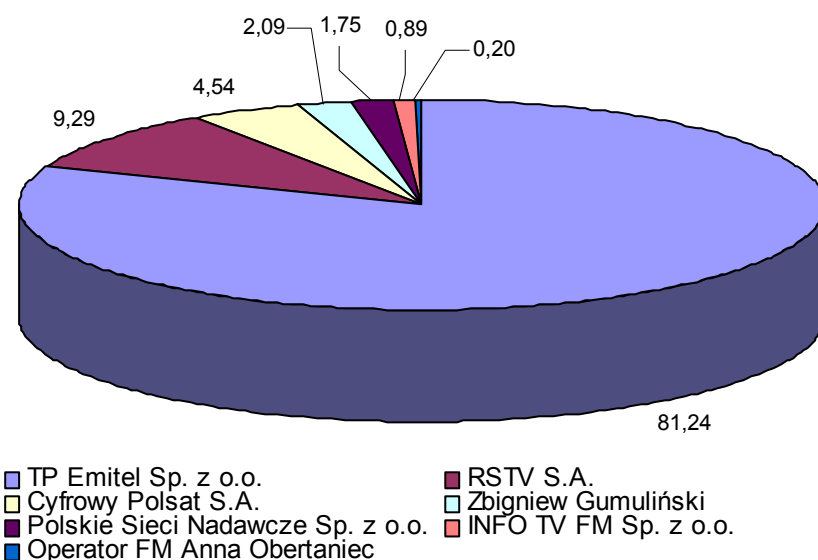
Tabela 27 Wielkość udziałów poszczególnych operatorów w rynku świadczenia usług rozpowszechniania sygnałów radiofonicznych lub telewizyjnych w celu udostępniania programów radiofonicznych lub telewizyjnych użytkownikom końcowym.

Lp.	Nazwa Operatora	Udział w rynku
1	TP Emitel Sp. z o.o.	81,24%
2	RSTV S.A.	9,29%

3	Cyfrowy Polsat S.A.	4,54%
4	Zbigniew Gumuliński	2,09%
5	Polskie Sieci Nadawcze Sp. z o.o.	1,75%
6	INFO-TV-FM Sp. z o.o.	0,89%
7	OPERATOR FM Anna Obertanec	0,20%

Źródło: Formularze informacyjne za 2007 rok.

Wykres 66 Udział operatorów telekomunikacyjnych w rynku świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych i telewizyjnych w 2007 roku.



Źródło: Formularze informacyjne za 2007 rok.

Na rynku świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych najwyższy – nieco ponad 81% udział pod względem osiągniętych w 2007 roku przychodów uzyskał TP Emitel Sp. z o.o. Udział następnego z operatorów – RSTV S.A. na koniec 2006 roku wyniósł niewiele ponad 9% czyli dziewięciokrotnie mniej niż wyniósł udział TP Emitela. Natomiast trzeci z operatorów – Cyfrowy Polsat S.A., który po raz pierwszy został ujęty w niniejszym raporcie - osiągnął 4,5% udział w wartości rynku usług transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych w celu dostarczania treści radiofonicznych lub telewizyjnych użytkownikom końcowym. Udział czwartego z operatorów – Zbigniewa Gumulińskiego wyniósł nieco ponad 2%, natomiast pozostali operatorzy osiągnęli niewielkie udziały w badanym rynku – nie przekraczające progu 2%. Wspólny udział trzech operatorów tj. spółek INFO TV FM Sp. z o.o., Polskich Sieci Nadawczych Sp. z o.o. oraz OPERATORA FM Anny Obertanec wyniósł na koniec 2007 roku niecałe 3%.

W porównaniu z rokiem 2006 udział największego operatora czyli spółki TP Emitel Sp. z o.o. zmalał o prawie 6%, natomiast wzrósł udział drugiego z operatorów – spółki RSTV S.A. oraz pozostałym operatorom obecnym na omawianym rynku poza spółką INFO TV FM Sp. z o.o., której udział nieznacznie zmalał w porównaniu z 2006 rokiem – o 0,13%. W zestawieniu po raz pierwszy pojawił się Cyfrowy Polsat S.A. z udziałem przekraczającym 4,5%.

Powyższe świadczy o zaistnieniu pozytywnych zmian na badanym rynku właściwym. Zmiany te choć zachodzą bardzo powoli jednak świadczą o skuteczności regulacji wprowadzonych przez Prezesa UKE.

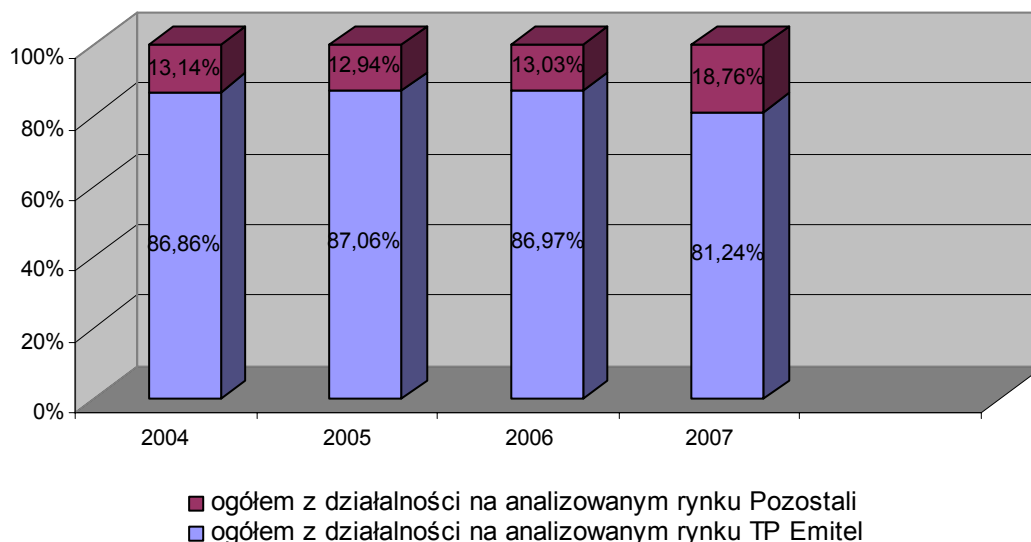
Tabela 28 Informacje o zmianie wielkości udziałów poszczególnych podmiotów na rynku transmisji programów w podziale na poszczególne rodzaje usług pokazuje poniższe zestawienie.

		2004	2005	2006	2007
ogółem z działalności na analizowanym rynku	TP Emitel	86,86%	87,06%	86,97%	81,24%
	Pozostali	13,14%	12,94%	13,03%	18,76%
analogowe radio	TP Emitel	90,27%	90,20%	88,89%	85,16%
	Pozostali	9,73%	9,80%	11,11%	14,84%
analogowa telewizja	TP Emitel	84,68%	85,14%	86,01%	85,14%
	Pozostali	15,32%	14,86%	13,99%	14,86%
	TP Emitel	100,00%	77,78%	72,56%	0,00%
cyfrowa telewizja naziemna	Pozostali	0,00%	22,22%	27,44%	100,00%

Źródło: obliczenia własne UKE

Liderem na rynku świadczenia usług rozpowszechniania programów radiofonicznych i telewizyjnych nadal pozostaje TP Emitel Sp. z o.o., choć nie we wszystkich jego segmentach. Z informacji przedstawionych przez operatora o znaczącej pozycji na badanym rynku właściwym za 2007 rok wynika, że nie świadczył on w 2007 roku usług rozpowszechniania cyfrowego sygnału telewizyjnego drogą naziemną. Natomiast w zakresie świadczenia usług rozpowszechniania programów telewizyjnych w technologii analogowej udział największego operatora zmalał nieznacznie w 2007 roku. Największy spadek udziału TP Emitel Sp. z o.o. odnotowała w zakresie świadczenia usługi rozpowszechniania programów radiofonicznych w technologii analogowej. Tutaj spadek wyniósł ponad 3,5% w porównaniu z rokiem poprzednim.

Wykres 67 Wielkość udziału TP Emitel Sp. z o.o. względem udziału pozostałych przedsiębiorców telekomunikacyjnych świadczących usługi rozpowszechniania programów radiofonicznych i telewizyjnych w Polsce w latach 2004-2007



Źródło: Dane otrzymane od operatorów oraz formularze informacyjne za 2006 rok.

Wahania w rocznych udziałach TP Emitela Sp. z o.o. w ciągu 3 lat pierwszych lat pokazanych na wykresie czyli w latach 2004-2006 pozostają bardzo niewielkie – nie przekraczają nawet 0,5%, natomiast w ostatnim z badanych lat – 2007 roku udział operatora o pozycji znaczącej zmalał o prawie 6%, co świadczyć może o skuteczności działań regulacyjnych Prezesa UKE przyczyniających się do wzrostu konkurencyjności na tym rynku.

13. Wnioski

Stan rynku telekomunikacyjnego w 2007 r. w Polsce można ocenić jako dobry. Rok ten był kolejnym rokiem, który przyniósł wiele istotnych i dynamicznych zmian na rynku telekomunikacyjnym zarówno dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych jak i dla użytkowników końcowych. Zmiany te dotyczyły zarówno jego wielkości, struktury jak i konkurencyjności. Zaowocował znacznym zwiększeniem dostępności usług telekomunikacyjnych, zwłaszcza tych oferowanych przez alternatywnych operatorów.

Jednym z pierwszych wniosków nasuwających się po przeanalizowaniu danych zebranych przez UKE w ramach corocznej sprawozdawczości jest recesja rynku telefonii stacjonarnej. Na rynku tym można zaobserwować spadek wartości wszystkich analizowanych parametrów obrazujących całość rynku. Klienci wykonują coraz mniej połączeń, spadają przychody z tego segmentu rynku. Mimo spadku cen połączeń, możliwości wyboru operatora jak i większych możliwości wyboru atrakcyjnej oferty dla klienta wyżej zaobserwowane trendy wydają się być nie do zatrzymania.

Rynek telefonii ruchomej charakteryzuje się z kolei dynamicznym wzrostem. Zarówno pod względem użytkowników jak i pod względem liczby wykonywanych połączeń i łącznego czasu ich trwania. W 2007 r. nominalna penetracja tego rynku przekroczyła 100%. Można wręcz zaryzykować stwierdzenie, że telefonia ruchoma zastępuje telefonię stacjonarną.

Analizując rynek dostępu do Internetu można zauważyć przede wszystkim duży przyrost ogólnej ilości łączy internetowych oraz ich zdecydowanie większą przepustowość.

Obecnie klienci mają zdecydowanie większy wybór zarówno jeśli chodzi o dostawców jak i technologie dostępu do Internetu. Na uwagę zasługuje fakt wdrożenia tzw. BSA czyli dostępu do Internetu za pomocą sieci TP, oferowanego przez operatorów alternatywnych. Wprowadzenie tej oferty nie powoduje zwiększenia ilości dostępów w skali całego rynku to jednak ma ona wyraźny wpływ na kształtowanie się cen oraz na różnorodność ofert rynkowych prezentowanych przez poszczególnych operatorów.

Polski rynek telekomunikacyjny nadal jednak potrzebuje sprawnej regulacji, gdyż pomimo efektywnej polityki Regulatora w 2007 roku Polska w niektórych segmentach nadal odstaje od pozostałych krajów Unii Europejskiej.

Spis tabel

Tabela 1. Struktura własności kapitału zakładowego TP S.A. (na dzień 21.04.2008 r)	7
Tabela 2. Struktura własnościowa Netii S.A. Stan na 1 października 2007 r.	8
Tabela 3. Struktura udziałowa Exatel S.A.	10
Tabela 4. Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% w kapitale Spółki: (na dzień 17.04.2008)	11
Tabela 5. Struktura udziałowa Telekomunikacji Kolejowej Sp. z o.o. (stan na dzień 16 kwietnia 2008 r.)	11
Tabela 6. Struktura udziałowa Polkomtel S.A.	12
Tabela 7. Struktura właścicielska PTC Sp. z o.o. na dzień 11 kwietnia 2008 r.	13
Tabela 8. Wykaz operatorów posiadających numer dostępu do sieci (NDS), stan na 9 kwietnia 2008 r.	15
Tabela 9. Promocje stosowane przez Telekomunikację Polską S.A. w latach 2002 – 2008 .	20
Tabela 10. Plany taryfowe największych operatorów telefonii stacjonarnej (stan na 1 listopada 2007 r.).....	20
Tabela 11. Udziały znaczących operatorów telekomunikacyjnych w poszczególnych segmentach na rynku połączeń głosowych w sieciach stacjonarnych w 2007 r.	34
Tabela 12 Zestawienie wskaźnika penetracji i liczby użytkowników dostępu do sieci Internet oraz dynamiki zmian w Polsce w latach 2006 – 2007	48
Tabela 13 Zestawienie cen w ofertach standardowych wybranych operatorów w 2007 roku	56
Tabela 14 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi neostrada tp w promocji „neostrada tp - mała cena”, ceny w zł z VAT	57
Tabela 15 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi neostrada tp w promocji „neostrada tp – megaInternet”, ceny w zł z VAT	58
Tabela 16 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi neostrada tp w promocji.....	58
Tabela 17 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego Netii S.A. w promocji „Szybki Internet”, ceny w zł z VAT	58
Tabela 18 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego Netii S.A. w promocji „Zamów Szybki Internet przez www.netia.pl”, ceny w zł z VAT	59
Tabela 19 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego Tele2 Polska Sp. z o.o., ceny w zł z VAT	60
Tabela 20 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego Telefonii Dialog S.A. w promocji „Globalna Promocja”, ceny w zł z VAT	60
Tabela 21 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego Telefonii Dialog S.A. w ofercie „DialNet”, ceny w zł z VAT	61
Tabela 22 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego UPC Polska Sp. z o.o., ceny w zł z VAT	62
Tabela 23 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi dostępu szerokopasmowego	62
Tabela 24 Stawki rozliczeniowe (w PLN) obowiązujące w latach 2005-2007 w rozliczeniach międzyoperatorskich pomiędzy TP S.A. oraz innymi operatorami zawierającymi umowy o połączeniu sieci z operatorem dominującym.....	73
Tabela 25 Wielkość stawek MTR określonych w decyzjach Prezesa UKE wydanych w latach 2005-2007	75
Tabela 26 Średnie stawki (w PLN) obowiązujące w latach 2003-2007 w rozliczeniach międzyoperatorskich za minutę połączenia rozpoczynanego w sieciach operatorów komórkowych i zakańczanego w sieciach operatorów stacjonarnych – należne operatorowi sieci stacjonarnej.....	76
Tabela 27 Wielkość udziałów poszczególnych operatorów w rynku świadczenia usług rozpowszechniania sygnałów radiofonicznych lub telewizyjnych w celu udostępniania programów radiofonicznych lub telewizyjnych użytkownikom końcowym.....	94
Tabela 28 Informacje o zmianie wielkości udziałów poszczególnych podmiotów na rynku transmisji programów w podziale na poszczególne rodzaje usług pokazuje poniższe zestawienie.....	96

Spis wykresów

Wykres 1. Użytkownicy korzystający z usług dostępu do sieci u dostawców alternatywnych, lipiec 2007	17
Wykres 2. Udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem liczby łączy abonenckich w 2007 r.	19
Wykres 3. Przychody operatorów telekomunikacyjnych w latach 2004-2007	23
Wykres 4. Udziały procentowe TP S.A. i operatorów alternatywnych na rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów w latach 2004-2007	23
Wykres 5. Struktura procentowa przychodów operatorów telefonii stacjonarnej w latach 2004-2007	24
Wykres 6. Przychody z usług telefonii stacjonarnej w ujęciu procentowym w Polsce w 2007 r.	25
Wykres 7. Liczba użytkowników korzystających z usług telefonii stacjonarnej na koniec 2007 r.	26
Wykres 8. Procentowy udział połączeń pod względem przychodów ze świadczenie usług telefonii stacjonarnej w latach 2004-2007	26
Wykres 9. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń lokalnych i strefowych w 2007 r.	27
Wykres 10. Udział TP S.A. i operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń lokalnych i strefowych w latach 2004-2007	28
Wykres 11. Udział TP S.A. i operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzystrefowych w latach 2004-2007	29
Wykres 12. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzystrefowych w 2007 r.	30
Wykres 13. Udział TP S.A. i pozostałych operatorów na rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzynarodowych w latach 2004-2007	31
Wykres 14. Udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzynarodowych w 2007 r.	31
Wykres 15. Udział TP S.A. i operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń do sieci ruchomych w latach 2004-2007	32
Wykres 16. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń do sieci ruchomych w 2007 r.	33
Wykres 17. Cena brutto za 3 min połączenia lokalnego w szczycie w dniu roboczym w sieci operatora (zł)	35
Wykres 18. Cena brutto za minutę połączenia międzystrefowego w szczycie w dniu roboczym w sieci TP oraz w ramach usługi WLR, 2007 r. (zł)	36
Wykres 19. Cena brutto za 3 min połączenia lokalnego i międzystrefowego w szczycie w dniu roboczym w sieci TP oraz w ramach usługi WLR, 2007 r. (zł)	38
Wykres 20. Liczba posiadanych telefonów komórkowych w gospodarstwie domowym (w %, N=1234)	40
Wykres 21. Formy korzystania z telefonów komórkowych (w %, N=1234)	40
Wykres 22. Polecanie operatorów komórkowych (w %, N=1234)	41
Wykres 23. Nominalna liczba użytkowników oraz nominalna penetracja rynku w Polsce	42
Wykres 24. Nominalna oraz rzeczywista penetracja rynku w Polsce wg stanu na 31.12.2007	42
Wykres 25. Penetracja rynku w krajach Unii Europejskiej wg stanu na 01.10.2007	43
Wykres 26. Rozkład liczby nowych klientów między operatorów telefonii ruchomej	43
Wykres 27. Wartość rynku telefonii ruchomej szacowana wielkością przychodów netto z działalności telekomunikacyjnej	44
Wykres 28 Prognoza średniego zagregowanego ARPU polskich operatorów telefonii ruchomej wg stanu na wrzesień 2007	44
Wykres 29 Udziały operatorów w rynku w 2007 roku wg liczby użytkowników	45
Wykres 30 Udziały operatorów w rynku w 2007 roku wg przychodów netto z telefonii ruchomej	45

Wykres 31 Struktura połączeń głosowych operatorów w 2007 roku	46
Wykres 32 Dynamika spadków średnich cen usług telefonii ruchomej dla klientów w latach 2005-2007	46
Wykres 34. Wartość rynku usług dostępu do sieci Internet (ISP) w Polsce w latach 2005 – 2007 w mld zł	49
Wykres 35. Technologie dostępu do sieci Internet w Polsce w latach 2006 – 2007, liczba użytkowników w %	50
Wykres 36. Przychody z rynku usług dostępu do sieci Internet dial-up w Polsce w latach 2006 – 2007, w mln zł	51
Wykres 37. Udział operatorów w rynku dial-up pod względem przychodów w 2007 roku	51
Wykres 38. Liczba użytkowników stałego dostępu do Internetu w Polsce w latach 2006 – 2007, w mln	52
Wykres 39. Udział w rynku stałego dostępu do sieci Internet pod względem liczby użytkowników w 2007 roku.....	52
Wykres 40. Liczba użytkowników usługi dostępu do sieci Internet w Polsce w latach 2006 – 2007, technologia xDSL, w tys.	53
Wykres 41. Udział w rynku usług dostępu do sieci Internet pod względem liczby użytkowników w 2007, technologia xDSL	54
Wykres 42. Liczba użytkowników dostępu do sieci Internet w Polsce w latach 2006 – 2007, technologia TVK, w tys.....	55
Wykres 43. Udział w rynku usług dostępu do sieci Internet pod względem liczby użytkowników w 2007 roku, technologia TVK	56
Wykres 55. Wysokość przychodów w latach 2006-2007	64
Wykres 56. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem przychodów ze świadczenia detalicznej usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych w roku 2007	64
Wykres 57. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy analogowych w latach 2002-2007	65
Wykres 58. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy analogowych w latach 2002-2007	66
Wykres 59. Procentowe udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy o przepustowości poniżej 2 Mbit/s w latach 2002-2007	66
Wykres 60. Procentowe udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy o przepustowości poniżej 2 Mbit/ s w latach 2002-2007	67
Wykres 61. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy o przepustowości równej 2 Mbit/s w latach 2002-2007	68
Wykres 62. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy o przepustowości równej 2 Mbit/s w latach 2002-2007	69
Wykres 63. Udział procentowy operatorów sieci stacjonarnych w przychodach osiąganych w ramach współpracy międzyoperatorskiej w 2007 roku.....	72
Wykres 64 Porównanie stawek za zakończenie połączenia w sieciach stacjonarnych w latach 2004-2007	74
Wykres 65 Wielkość stawek MTR stosowanych w rozliczeniach międzyoperatorskich w latach 2005-2007.....	75
Wykres 66 Wielkość średnich stawek rozliczeniowych stosowanych w umowach typu M2F	77
Wykres 67 Udział europejskich operatorów zasiedziały w rynku telefonii stacjonarnej (wszystkie typy połączeń) Grudzień 2006	78
Wykres 56. Stawki za połączenia M2M w latach 2002-2007	79
Wykres 69. Dynamika zmian stawek IC za połączenia M2M w latach 2002-2007.....	79
Wykres 70. Średnie stawki IC za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w Unii Europejskiej.....	79
Wykres 71. Średnie krajowe stawki IC za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w krajach Unii Europejskiej.....	80
Wykres 72. Wielkości stawek interkonektowych za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w szczycie w krajach UE [w €-centach / min].....	81

Wykres 73. Zmiana wysokości opłat miesięcznych za łącze 64 kbit/s (w PLN)	88
Wykres 74. Zmiana wysokości opłaty miesięcznej za łącze 2 Mbit/s (w PLN).....	88
Wykres 75. Zmiana opłaty miesięcznej za łącze 34 Mbit/s (w PLN)	89
Wykres 76. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy w latach 2005-2007	91
Wykres 77. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy w latach 2005-2007	91
Wykres 78 Udział operatorów telekomunikacyjnych w rynku świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych i telewizyjnych w 2007 roku.....	95
Wykres 79Wielkość udziału TP Emitel Sp. z o.o. względem udziału pozostałych przedsiębiorców telekomunikacyjnych świadczących usługi rozpowszechniania programów radiofonicznych i telewizyjnych w Polsce w latach 2004-2007.....	96