

Porównanie cen usług połączeń telefonicznych
do sieci ruchomych świadczonych przez
Telekomunikację Polską S.A. i jej największych,
stacjonarnych konkurentów w 2005 i 2008 roku.

Warszawa, kwiecień 2009

1. Wstęp.....	3
2. Ceny za połączenia F2M świadczone przez TP S.A. i operatorów alternatywnych.....	4
2.1. Ceny za połączenia F2M w 2008 r.....	4
2.2 Porównanie cen za połączenia F2M obowiązujących w latach 2005 i 2008.	8
3. Podsumowanie	10

1. Wstęp

Od 2005 roku stawki hurtowe za zakończenie połączeń z sieci stacjonarnych w sieciach ruchomych w Polsce są regulowane. W latach 2007 i 2008 Prezes UKE wydał kolejne decyzje, w których nakładał obowiązek dostosowania hurtowych stawek z tytułu zakańczania połączeń głosowych w publicznych ruchomych sieciach telefonicznych i określił wielkość tych stawek oraz okres ich obowiązywania w rozliczeniach międzyoperatorskich. W lipcu 2007 roku wydana została decyzja określająca wielkość maksymalnych stawek detalicznych, zobowiązująca Telekomunikację Polską S.A. do obniżenia cen detalicznych za połączenia kierowane do sieci ruchomych.

Przedmiotem tej analizy jest zatem pokazanie – z punktu widzenia konsumentów, a więc cen detalicznych – zmian, jakie zaszły na rynku w wyniku tych decyzji. Porównane zostały ceny stosowane w latach 2005-2008 w rozliczeniach z abonentami w sieciach największych, pod względem liczby abonentów, operatorów świadczących usługi połączeń telefonicznych. Pokazany został również trend cen połączeń wykonywanych przez abonentów sieci stacjonarnych do abonentów sieci ruchomych czyli tzw. połączeń F2M (ang. *Fixed to Mobile*). Dane dotyczące usług analizowanych podmiotów pochodzą z cenników zamieszczonych na stronach internetowych operatorów. W niniejszej analizie zostały omówione i porównane oferty: TP S.A., Netii S.A., Tele2 Polska¹ i Telefonii Dialog SA.

Uogólniając wnioski z tej analizy, pomiędzy rokiem 2005 a 2008 na rynku połączeń F2M wystąpiły następujące zmiany:

- nastąpiło znaczne obniżenie cen za połączenia kierowane do sieci ruchomych wykonywane we wszystkich okresach taryfikacyjnych i we wszystkich analizowanych operatorów sieci stacjonarnych,
- operatorzy znacznie uprościli stosowane plany taryfikacyjne, głównie poprzez ujednolicenie metod naliczania opłat za te połączenia,
- niewątpliwie na obniżenie wielkości cen za połączenia F2M w badanym okresie miał wpływ Regulator poprzez wydawane decyzje administracyjne, które skutkowały zmianami cen zarówno hurtowych jak i detalicznych,
- znacznie zmniejszyło się zainteresowanie klientów sieci stacjonarnych wykonywaniem połączeń kierowanych do sieci ruchomych, co jest spowodowane przekonaniem o braku opłacalności wykonywania takich połączeń, bardzo dużą popularnością usług telefonii mobilnej (wzrostem połączeń M2M) oraz większą popularnością nowych technologii jak na przykład telefonia VoIP, gdzie nie ma znaczenia do jakiej sieci kierowane jest połączenie.

¹ W dniu 15 września 2008 r. Tele2 Polska została przejęta przez Netię S.A., dnia 27 lutego 2009 r. nastąpiło formalne połączenie firmy Tele2 Polska Sp. z o.o. i Netia SA., wskutek czego spółka Tele2 Polska została w całości włączona do spółki Netia SA.

2. Ceny za połączenia F2M świadczone przez TP S.A. i operatorów alternatywnych

2.1. Ceny za połączenia F2M w 2008 r.

W tej części opracowania przedstawione zostały cenniki poszczególnych operatorów sieci stacjonarnych w zakresie oferty na połączenia do sieci ruchomych, które obowiązywały w 2008 roku.

Telekomunikacja Polska S.A.

Zgodnie z obowiązującymi w 2008 roku cennikami TP ceny za połączenia F2M w wybranych do analizy planach taryfowych kształtowały się w następujący sposób:

Plany Taryfowe	Dzień	Godz.	Plus, Era i Orange	Play	Jednostka
			Cena w zł (brutto)	Cena w zł (brutto)	
tp 60, tp socjalny tp standardowy tp weekendy i wieczory	Wolny	00-24	0,57	0,72	1 min
	Roboczy	08-18	0,57	1,04	1 min
		18-08	0,57	0,72	1 min

Czcionką pogrubioną zostały oznaczone ceny obowiązujące „w szczycie”

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

We wszystkich planach taryfowych TP opłaty za połączenia do sieci komórkowych takich jak: PTC Sp. z o.o., Polkomtel S.A. oraz PTK Centertel Sp. z o.o. pozostawały na niezmiennym poziomie niezależnie od dnia i godziny wykonywanego połączenia. Natomiast w przypadku opłat ustalonych za połączenia kierowane do operatora sieci Play (P4 Sp. z o.o.), wielkość cen za połączenia F2M była zróżnicowana ze względu na porę doby, w której wykonywane były połączenia i ustalona na poziomie wyższym o 83% od tych obowiązujących do „zasiedziały” MNO w okresie taryfikacyjnym określonym jako „szczyt” oraz o 26% wyższym w okresie „poza szczytem”.

Tele2 Polska Sp. z o.o.

Podobnie do TP S.A. również Tele2 Polska Sp. z o.o. w cennikach połączeń świadczonych w ramach usługi WLR² ustaliła stawki F2M do sieci Play na innym poziomie niż stawki do pozostałych MNO. W poniższej tabeli zostały przedstawione opłaty obowiązujące od 8 kwietnia 2008 roku.

Plany Taryfowe	Dzień	Godz.	Plus, Era i Orange	Play	Jednostka
			Cena w zł (brutto)	Cena w zł (brutto)	
Tele2 60 minut, Tele2 60 minut + wolne soboty, Tele2 100 minut do sieci operatorów ruchomych	Wolny	00-24	0,62	0,74	1 min.
	Roboczy	08-18	0,65	0,91	1 min.
		18-08	0,62	0,74	1 min.

Czcionką pogrubioną zostały oznaczone ceny obowiązujące „w szczycie”

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

² Wholesale Line Rental – Usługa Hurtowego Dostępu do Sieci

Powyżej przedstawione plany taryfowe obowiązywały od 8 kwietnia do 13 lipca 2008 roku, później zostały wycofane ze sprzedaży. Jedynym nadal oferowanym planem Tele2, obowiązującym od 13 października 2008 roku pozostaje Cennik Podstawowy,.

Plany Taryfowe	Dzień	Godz.	brutto	Jednostka
Cennik Podstawowy do sieci Era, Plus i Orange	Wolny	00-24	0,63	1 min.
	Roboczy	08-18	0,66	1 min.
		18-22	0,63	1 min.

Cennik Podstawowy do sieci pozostałych operatorów ruchomych	Wolny	08-22	0,71	1 min.
		22-08	0,63	1 min.
	Roboczy	08-18	0,91	1 min.
		18-22	0,71	1 min.
		22-18	0,63	1 min.

Czcionką pogrubioną zostały oznaczone ceny obowiązujące „w szczycie”

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

Z powyższych tabel wynika, że w 2008 roku Tele2 Polska Sp. z o.o. stosowała wyższe o 15% opłaty za realizację połączeń F2M „w szczycie” kierowane do operatorów sieci ruchomych tj. Orange, Plus i Era od opłat stosowanych przez TP S.A. Natomiast połączenia do pozostałych sieci ruchomych (w tym MVNO) z sieci Tele2 były niższe o prawie 13% od połączeń w ofercie operatora zasiedziałego.

Telefonia Dialog S.A.

Telefonia Dialog S.A. jako jedyna z analizowanych spółek, różnicowała stawki rozliczeniowe tylko ze względu na okresy taryfikacyjne, a nie ze względu na to, do której z sieci ruchomych kierowane są połączenia.

Plany Taryfowe	Dzień	Godz.	Cena w zł (Brutto)	Jednostka	Uwagi
Taryfa Domowa	Dni wolne	00-24	0,81	1 min	Pierwsze 60 sekund w całości, następnie naliczanie sekundowe
	Dni robocze	08-18	0,84	1 min	
		18-08	0,81	1 min	
Taryfa Twoje wieczory i weekendy - MAX	Dni robocze	08-18	0,83	1 min	Pierwsze 60 sekund w całości, następnie naliczanie sekundowe
		18-08	0,62	1 min	
	Dni wolne	00-24	0,62	1 min	

Czcionką pogrubioną zostały oznaczone ceny obowiązujące „w szczycie”

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

Operator ten proponował bardzo zbliżone ceny za połączenia do sieci ruchomych w swoich cennikach. Połączenia „w szczycie” ceny w wybranych cennikach różniły się między sobą jedynie o 1 gr za minutę połączenia. Większa różnica w cenach występowała w przypadku realizacji połączeń F2M w okresie „poza szczytem” i wynosiła 19 gr.

Na podstawie powyższego porównania widać, że ceny za połączenia do sieci ruchomych oferowanych przez Telefonię Dialog S.A. były najwyższe spośród cen „w szczycie” w ofertach pozostałych z wymienionych operatorów alternatywnych. Zaznaczyć jednak należy, że TD nie różnicowała cen ze względu na operatorów, do których kierowane były połączenia, przez co połączenia w szczycie do sieci Play były w tej sieci najtańsze.

Netia S.A.

W 2008 roku Netia S.A. stosowała płaskie opłaty za realizację połączeń F2M w ciągu doby, różnicowała je jedynie ze względu na operatorów, do których były kierowane takie połączenia.

Plany Taryfowe	Godz.	<i>Plus, Era i Orange</i>	<i>Play</i>	Uwagi
		Cena w zł (brutto)	Cena w zł (brutto)	
Lepszy Telefon Cały Czas, Wieczory i weekendy, Lepszy Telefon 60	00-24	0,62	0,83	Cena za 1 min (naliczanie sekundowe)

Czcionką pogrubioną zostały oznaczone ceny obowiązujące „w szczycie”

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora.

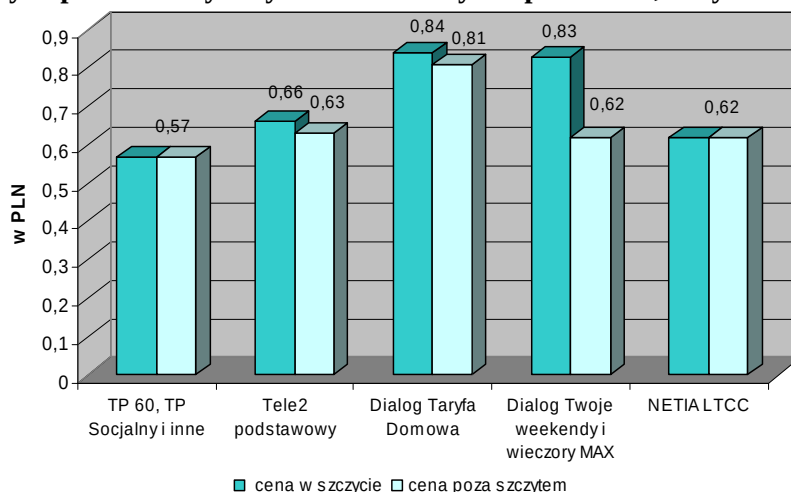
Porównując zaś ceny za połączenia F2M oferowane przez Netię S.A. w wybranych cennikach analizowanych w 2008 roku z cenami oferowanymi przez jej konkurentów zauważyć należy, że ceny oferowane przez Netię należały do jednych z najniższych.

Podsumowując powyższe zestawienia, ceny za połączenia do sieci ruchomych stosowane w rozliczeniach z abonentami przez wybranych do analizy operatorów telekomunikacyjnych w 2008 roku można zauważyć, że:

- ceny za połączenia F2M kierowane do operatorów takich sieci jak: Plus, Era i Orange, stosowane w rozliczeniach z własnymi abonentami zostały określone w bardzo zbliżony sposób przez większość z wymienionych operatorów sieci stacjonarnych,
- wyjątek stanowi cennik Telefonii Dialog S.A., nie różnicujący opłat ze względu na sieć do której wykonywane jest połączenie, przez co ceny te znacznie różniły się od cen F2M ustalonych przez pozostałych operatorów. Cena średnia dla połączeń wykonywanych „w szczycie” oferowana przez TD S.A. była wyższa o 35% od ceny średniej obliczonej dla pozostałych operatorów biorących udział w badaniu,
- najtańsze połączenia do sieci Plus, Era i Orange zarówno „w szczycie” i „poza szczytem”, w wysokości 57 groszy, oferowała TP S.A.

Wykres 1

Porównanie cen za połączenia F2M do sieci Plus, Era i Orange, w 2008 roku, w najpopularniejszych planach taryfowych analizowanych operatorów, ceny w PLN z VAT.



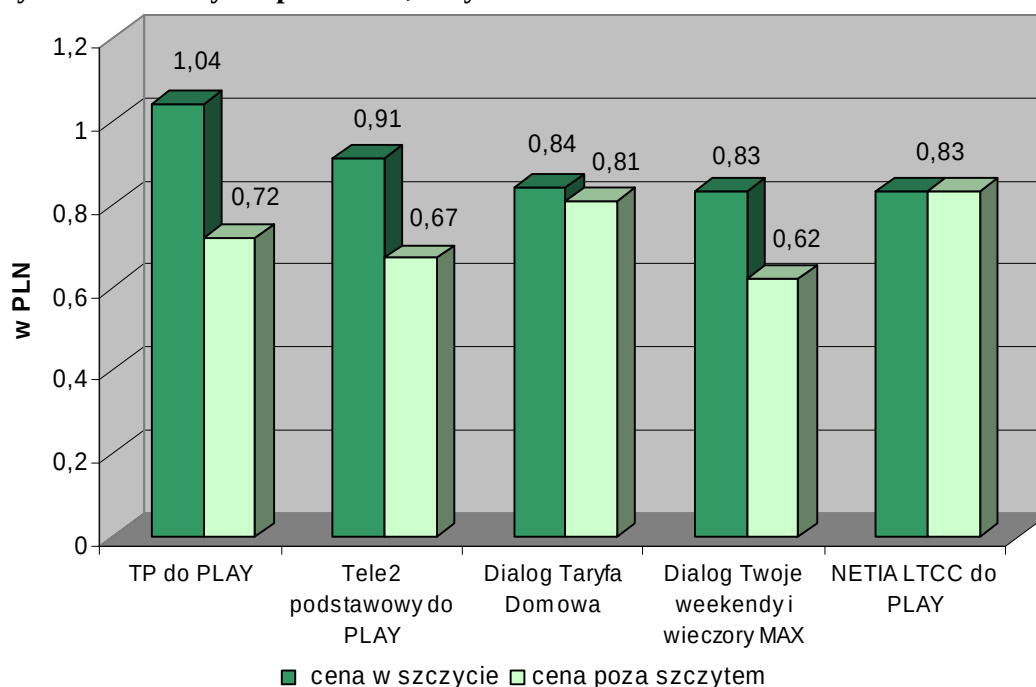
Źródło: opracowanie UKE na podstawie dostępnych cenników.

Porównując ceny za połączenia F2M do sieci Plus, Era i Orange, w 2008 roku:

- podobnie do operatora zasiedziałego swoje opłaty za połączenia kierowane do sieci Plus, Era i Orange określiła Netia S.A, były one jednak wyższe o 5 groszy od opłat stosowanych przez operatora zasiedziałego,
- ceny oferowane przez Tele2 Polska Sp. z o.o. były niewiele wyższe od cen stosowanych przez Netię, cena w „szczyście” była wyższa o 4 grosze, a cena dla połączeń realizowanych „poza szczytem” była wyższa jedynie o 1 grosz,
- Telefonia Dialog S.A. nie stosowała rozróżnienia na sieci operatorów, do których były kierowane połączenia F2M, tym samym ustaliła wysokość cen na wysokim w stosunku do pozostałych operatorów poziomie. Ceny ustalone przez TD S.A. były wyższe o 26-27 groszy od cen ustalonych przez operatora zasiedziałego za połączenia wykonywane „w szczycie” oraz o 24 grosze w przypadku Taryfy Domowej i o 5 groszy w przypadku Taryfy „Twoje Weekendy i Wieczory MAX” w przypadku połączeń wykonywanych „poza szczytem”.

Wykres 2

Porównanie cen za połączenia F2M do sieci Play, w 2008 roku, w najpopularniejszych planach taryfowych analizowanych operatorów, ceny w PLN z VAT.



Źródło: opracowanie UKE na podstawie dostępnych cenników.

Porównując ceny za połączenia F2M do sieci Play, w 2008 roku:

- najtańsze połączenia do sieci Play „w szczycie” oferowała Netia i Dialog (w taryfie wieczory i weekendy MAX), poza „szczytem” Dialog w taryfie wieczory i weekendy MAX,
- „w szczycie” najwyższe ceny oferował operator zasiedziały,
- Telefonia Dialog S.A. stosowała najwyższe ceny „poza szczytem” w cenniku „Taryfa Domowa” a najniższe w cenniku „Taryfa Twoje Weekendy i Wieczory MAX”,
- Netia S.A. stosowała płaską stawkę za połączenia kierowane do sieci Play,
- połączenia kierowane do operatora sieci Play były droższe od połączeń kierowanych do innych sieci ruchomych.

Analizowani operatorzy sieci stacjonarnych nie wyróżniają cen do operatorów MVNO/SP, traktując połączenia do nich kierowane jak połączenia kierowane do ich „hostów” tj.

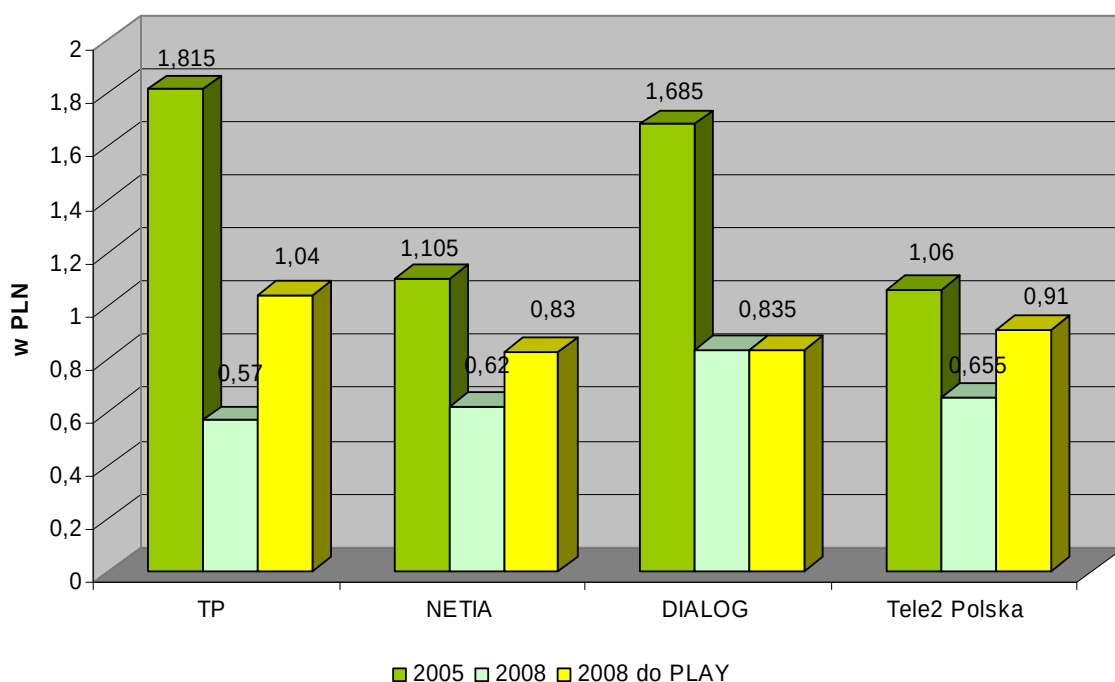
operatorów takich jak: Orange, Era i Plus, którzy udostępniają im swoją infrastrukturę. Wyjątek stanowi tutaj Tele 2, które poprzez połączenia do pozostałych sieci ruchomych rozumie połączenia do Play oraz MVNO.

2.2 Porównanie cen za połączenia F2M obowiązujących w latach 2005 i 2008.

Z analizy cenników omawianych w analizie wynika, że ceny za połączenia F2M znacznie spadły we wszystkich omawianych sieciach operatorów stacjonarnych w badanym okresie.

Wykres 3

Porównanie średnich cen za połączenia F2M wykonywane „w szczycie” obowiązujących w latach 2005-2008 w planach taryfowych wybranych do analizy przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Ceny w PLN z VAT.



Źródło: opracowanie UKE na podstawie dostępnych cenników.

Porównanie średnich cen za połączenia F2M wykonywane „w szczycie” obowiązujących w latach 2005-2008 wskazuje, że:

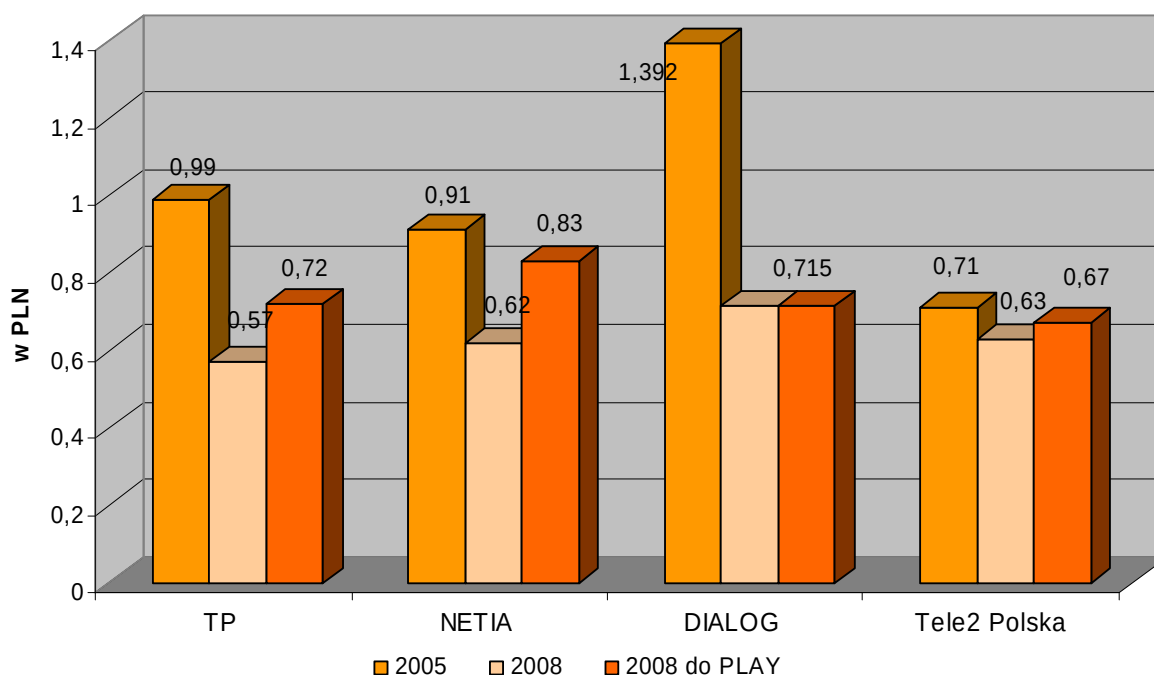
- wysokość wszystkich średnich cen za połączenia F2M wykonywane „w szczycie” w 2008 roku była niższa od obowiązujących w 2005 r.,
- operatorem, u którego najbardziej spadły ceny była Telekomunikacja Polska S.A., różnica w cenach średnich u tego operatora pomiędzy rokiem 2005 i 2008 wyniosła 1,24 zł - w przypadku połączeń kierowanych do sieci Orange, Plus i Era oraz ponad 77 groszy w przypadku połączeń kierowanych do sieci Play,
- Telefonia Dialog S.A. określiła ceny obowiązujące w cenniku z 2008 roku na poziomie niższym niż w 2005 roku o 85 groszy bez rozróżnienia na sieci, do których były kierowane połączenia.
- ceny oferowane przez Netię S.A. spadły w 2008 roku o ponad 48 groszy w przypadku połączeń kierowanych do sieci Plus, Era i Orange oraz o ponad 27 groszy w przypadku połączeń kierowanych do sieci Play.
- ceny za połączenia oferowane przez Tele2 Polska Sp. z o.o. zostały obniżone odpowiednio o ponad 40 groszy w przypadku połączeń kierowanych do sieci Plus, Era

i Orange oraz o 15 groszy w przypadku połączeń kierowanych do pozostałych sieci ruchomych,

- w 2005 roku różnica pomiędzy najwyższą i najniższą średnią ceną za połączenie F2M wykonywane „w szczycie” wynosiła ponad 75 groszy, a w 2008 roku – analogiczna różnica wynosiła ponad 26 groszy w przypadku połączeń kierowanych do sieci Plus, Era i Orange oraz prawie 99 groszy w przypadku połączeń kierowanych do sieci Play.

Wykres 4

Porównanie średnich cen za połączenia F2M wykonywane „poza szczytem” obowiązujących w latach 2005-2008 w planach taryfowych wybranych do analizy przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Ceny w PLN z VAT.



Źródło: opracowanie UKE na podstawie dostępnych cenników.

Porównanie średnich cen za połączenia F2M wykonywane „poza szczytem” obowiązujących w latach 2005-2008 wskazuje, że:

- wielkość średnich cen za połączenia wykonywane „poza szczytem” w 2008 roku również była niższa w stosunku do 2005 r.
- operatorem, u którego najbardziej spadły ceny była Telefonia Dialog S.A., u której różnica pomiędzy rokiem 2005 i 2008 wyniosła prawie 68 groszy,
- Telekomunikacja Polska S.A. określiła ceny obowiązujące w cenniku z 2008 roku na poziomie niższym o 42 grosze w przypadku połączeń kierowanych do sieci Plus, Era i Orange oraz o 27 groszy niższym w przypadku połączeń kierowanych do sieci Play,
- ceny oferowane przez Netię S.A. spadły w 2008 roku o 29 groszy w przypadku połączeń wykonywanych „poza szczytem” kierowanych do sieci Plus, Era i Orange oraz o 8 groszy w przypadku połączeń kierowanych do sieci Play,
- ceny za połączenia F2M oferowane przez Tele2 Polska Sp. z o.o. zostały obniżone odpowiednio o 8 groszy w przypadku połączeń kierowanych do sieci Plus, Era i Orange oraz o 4 grosze w przypadku połączeń kierowanych do sieci Play.

Z przeprowadzonej analizy cen połączeń kierowanych do sieci ruchomych w latach 2005-2008 wynika, że:

- ceny oferowane przez badanych operatorów „w szczycie” oraz poza nim nie spadały równomiernie. Największej obniżce uległy ceny za połączenia F2M ustalone dla

okresu taryfikacyjnego określonego jako „szczyt”, natomiast ceny oferowane przez badanych operatorów wykonywane „poza szczytem” zostały obniżone w mniejszym stopniu,

- jedynym operatorem, który dokonał równomiernej obniżki cen w 2008 roku była Telefonía Dialog S.A., która obniżyła ceny połączeń kierowanych do sieci ruchomych wykonywanych „w szczycie” oraz poza nim proporcjonalnie o 50%.

Do spadku cen za połączenia F2M przyczyniło się również wprowadzenie w 2006 roku na rynek telekomunikacyjny usługi WLR polegającej na hurtowej sprzedaży abonamentu dla operatorów, którzy chcą świadczyć usługi telekomunikacyjne dla abonentów operatora zasiedziałego Pierwszym z operatorów, któremu udało się wprowadzić na rynek te usługi była spółka Tele2 Polska Sp. z o.o. Obecnie każdy z analizowanych operatorów świadczy usługi telekomunikacyjne nie tylko dla własnych abonentów ale również w oparciu o usługę WLR. Jest to korzystne zarówno dla operatorów alternatywnych jak i dla abonentów ze względu na fakt dostępu operatora niezależnego do klientów innego operatora (w tym przypadku abonentów TP), którym może on zaoferować usługi na korzystniejszych niż TP S.A. warunkach. Abonenci TP mogą natomiast wybrać ofertę atrakcyjniejszą dla siebie i korzystać z usług telekomunikacyjnych oferowanych przez innych operatorów niż przyłączający do sieci operator zasiedziały. Wprowadzenie do obrotu usługi WLR miało na celu spowodowanie wzrostu konkurencyjności na rynku usług telekomunikacyjnych oferowanych klientom końcowym. Operatorom alternatywnym korzystanie z usługi WLR umożliwiło pozyskanie nowych klientów bez angażowania na początkowym etapie działalności środków w rozbudowę infrastruktury telekomunikacyjnej, co skutkowało to obniżeniem kosztów świadczenia usług telekomunikacyjnych i wpłynęło na obniżenie cen usług oferowanych przez operatorów alternatywnych użytkownikom końcowym.

3. Podsumowanie

Powyższa analiza pokazuje, że w latach 2005-2008 nastąpiło znaczne obniżenie cen za połączenia kierowane do sieci ruchomych wykonywane przez klientów indywidualnych największych operatorów sieci stacjonarnych we wszystkich okresach taryfikacyjnych.

Zaznaczyć należy, że do obniżenia wielkości cen za połączenia F2M w badanym okresie przyczynił się w znacznej mierze Prezes UKE, który począwszy od 2005 roku wydał ok. 40 decyzji dotyczących obniżenia stawek MTR na rynku hurtowym, w zakresie współpracy międzyoperatorskiej. W lipcu 2007 Prezes UKE wydał również decyzję dotyczącą określenia maksymalnych stawek detalicznych za 1 minutę połączenia F2M rozpoczynanego przez abonentów TP S.A., co spowodowało znaczne obniżenie przez operatora zasiedziałego wielkości cen za połączenia F2M we wszystkich oferowanych planach taryfowych. W decyzji tej rozróżniono wielkość opłat w taki sposób, że zastosowano inne stawki za połączenia F2M kierowane do operatorów sieci ruchomych takich jak: Plus, Era i Orange, a inne za połączenia kierowane do sieci Play, co wynika z różnicy w regulowanych opłatach dotyczących współpracy międzyoperatorskiej pomiędzy operatorem zasiedziałym a P4 Sp. z o.o. Zastosowane w powołanej decyzji Prezesa UKE z lipca 2007 roku zróżnicowanie stawek za zakończenie połączenia w poszczególnych sieciach ruchomych znajduje obecnie odzwierciedlenie w cennikach TP S.A., gdyż stawki za połączenia F2M kierowane do operatorów sieci ruchomych tj. Era, Plus i Orange są niższe niż za połączenia kierowane do sieci Play.

Choć Telekomunikacja Polska S.A. odwołała się od powołanej powyżej decyzji Prezesa UKE, a w styczniu 2009 roku Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów umorzył postępowanie administracyjne dotyczące projektu zmiany tego cennika, co spowodowało, że maksymalne ceny detaliczne za 1 minutę połączenia F2M określone w przedmiotowej decyzji przestały

obowiązywać - operator zasiedziały nadal stosuje ceny za połączenia kierowane do sieci Play określone w przedmiotowej decyzji jako maksymalne stawki.

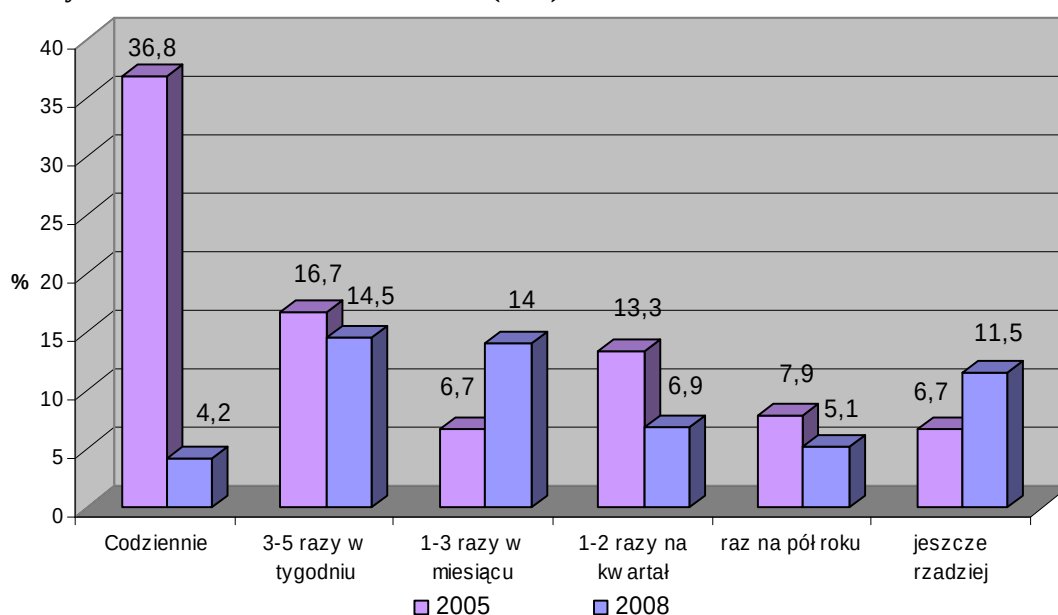
Ceny za połączenia F2M w obecnie (od dnia 1 marca 2009 roku) obowiązujących planach taryfowych TP S.A. przeznaczonych dla klientów indywidualnych zostały obniżone lecz tylko za połączenia kierowane do operatorów sieci "zasiedziały" tj. Plusa, Ery i Orange, nie zmieniła się zaś wielkość cen za połączenia kierowane do sieci Play.

Analizowani operatorzy sieci stacjonarnych nie wyróżniają cen do operatorów MVNO, traktując połączenia do nich kierowane jak połączenia kierowane do ich „hostów” tj. operatorów takich jak: Orange, Era i Plus, którzy udostępniają swoją infrastrukturę operatorom MVNO. Wyjątek stanowi tutaj Tele2, które poprzez połączenia do pozostałych sieci ruchomych rozumie połączenia do Play oraz MVNO.

Przeprowadzane na zlecenie UKE badania konsumenckie wskazują, że pomimo spadku cen połączeń kierowanych do sieci ruchomych, w badanym okresie zmniejszyła się liczba wykonywanych połączeń F2M. W 2008 roku odnotowano o 1/3 mniej połączeń kierowanych do sieci ruchomych wykonywanych w ciągu tygodnia. Natomiast o 72% wzrosła liczba połączeń F2M wykonywanych sporadycznie czyli rzadziej niż raz na pół roku.

Wykres 5

Częstotliwość wykonywania połączeń typu F2M przez abonentów operatorów sieci stacjonarnych w Polsce w latach 2005 i 2008 (w%).



Źródło: Indicator na zlecenie UKE.

wyniki przeprowadzonego badania jednoznacznie wskazują na znaczny spadek zainteresowania wykonywaniem połączeń F2M przez abonentów operatorów sieci stacjonarnych - pomimo obniżenia cen za wykonywanie takich połączeń.

Na zmniejszenie zainteresowania wykonywaniem połączeń kierowanych do sieci ruchomych wpływ miały:

- wysokie ceny stosowane przez operatorów sieci stacjonarnych w 2005 roku, co spowodowało większą opłacalność wykonywania połączeń typu M2M, a więc gwałtowny wzrost użycia telefonów komórkowych,
- istotny wzrost dostępności usług telefonii ruchomej.

Obecnie, pomimo znacznego spadku cen połączeń kierowanych do sieci ruchomych przekonanie o niekorzystnych relacjach cenowych nadal istnieje i abonenci w dalszym ciągu w celu wykonywania połączeń do sieci ruchomych korzystają z telefonów komórkowych, co jest również konsekwencją wysokiego, ponad 110% stopnia penetracji usług mobilnych. Telefon stacjonarny zaś służy obecnie przede wszystkim do wykonywania połączeń lokalnych. Również wzrastająca popularność nowych technologii jak na przykład telefonii VoIP, gdzie nie ma znaczenia do jakiej sieci kierowane jest połączenie, z pewnością będzie jednym z powodów utrzymania się tej tendencji w przyszłości.

Opracowanie:
Departament Analiz Rynku Telekomunikacyjnego