

Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w 2008 roku

URZĄD KOMUNIKACJI ELEKTRONICZNEJ
Warszawa, kwiecień 2009

<u>WSTĘP.....</u>	<u>5</u>
<u>1. METODOLOGIA OPRACOWANIA RAPORTU.....</u>	<u>5</u>
<u>2. STRATEGIA REGULACYJNA.....</u>	<u>6</u>
2.1. GŁÓWNE CELE STRATEGICZNE	6
2.1.1 STYMULOWANIE KONKURENCYJNOŚCI.....	6
2.1.2 OCHRONA KONSUMENTA.....	6
2.1.3. ROZWÓJ NOWYCH PRODUKTÓW I TECHNOLOGII.....	6
2.1.4. OBNIŻENIE CEN	6
2.1.5. WZROST FIZYCZNEJ DOSTĘPNOŚCI USŁUG POPRZEZ STYMULOWANIE INWESTYCJI W INFRASTRUKTURĘ	6
2.1.6. PROMOCJA POLSKI JAKO KRAJU PRZYJAZNEGO INWESTYCJOM	6
<u>3. NAJWAŻNIEJSZE WYNIKI RYNKU TELEKOMUNIKACYJNEGO W 2008 ROKU</u>	<u>7</u>
3.1. TELEFONIA STACJONARNA.....	7
3.2. TELEFONIA RUCHOMA	7
3.3. DOSTĘP DO SIECI INTERNET.....	8
3.4. DETALICZNA DZIERŻAWA ŁĄCZY	9
3.5. RYNEK HURTOWY.....	9
<u>4. NAJWAŻNIEJSZE PODMIOTY</u>	<u>9</u>
4.1. TELEKOMUNIKACJA POLSKA S.A.	10
4.2. NETIA S.A.	10
4.3. TELEFONIA DIALOG S.A.....	11
4.4. TELE2 POLSKA SP. Z O.O.	11
4.5. GTS ENERGIS SP. Z O.O.....	12
4.6. EXATEL S.A.....	13
4.7. MEDIATEL S.A.....	13
4.8. TELEKOMUNIKACJA KOLEJOWA SP. Z O.O.	14
4.9. DŁUGIE ROZMOWY S.A.....	15
4.10. ELTERIX S.A.	15
4.11. POLKOMTEL S.A.....	15
4.12. POLSKA TELEFONIA CYFROWA SP. Z O.O.	16
4.13. POLSKA TELEFONIA KOMÓRKOWA CENTERTEL SP. Z O.O.	17
4.14. P4 SP. Z O.O.....	17
4.15. UPC POLSKA SP. Z O.O.	18
4.16. VECTRA S.A.	18
4.17. MULTIMEDIA POLSKA S.A.	18
4.18. GRUPA ASTER.....	19
4.19. TP EMITEL SP. Z O.O.	19

<u>5. CHARAKTERYSTYKA RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ W POLSCE W 2008 R.</u>	20
5.1. CHARAKTERYSTYKA RYNKU	20
5.2. WARTOŚĆ RYNKU	21
5.3. STRUKTURA PODMIOTOWA	21
5.3.1. UDZIAŁY TP I OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH W PRZYCHODACH Z TELEFONII STACJONARNEJ 22	
5.3.2. UDZIAŁY TP I OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH W LICZBIE ŁĄCZY ABONENCKICH.....	24
5.4. STRUKTURA RYNKU.....	26
5.4.1. STRUKTURA PRZYCHODÓW OSIĄGANÝCH Z POSZCZEGÓLNYCH RODZAJÓW POŁĄCZEŃ	27
5.4.2. POŁĄCZENIA LOKALNE I STREFOWE.....	27
5.4.3. POŁĄCZENIA MIĘDZYSTREFOWE.....	29
5.4.4. POŁĄCZENIA MIĘDZYNARODOWE	30
5.4.5. POŁĄCZENIA DO SIECI RUCHOMÝCH (F2M)	32
5.4.6. LICZBA UŻYTKOWNIKÓW	33
5.5. HURTOWY DOSTĘP DO SIECI.....	35
5.6. KONWERCENCJA USŁUG TELEKOMUNIKACYJNYCH.....	36
<u>6. DOSTĘP DO SIECI INTERNET</u>	36
6.1. CHARAKTERYSTYKA RYNKU	36
6.2. WARTOŚĆ RYNKU	38
6.3. STRUKTURA RYNKU.....	39
6.4. TECHNOLOGIE SZEROKOPASMOWEGO DOSTĘPU DO INTERNETU W POLSCE.....	40
6.4.1. STACJONARNY SZEROKOPASMOWY DOSTĘP DO SIECI INTERNET	42
6.4.2. ŁĄCZA XDSL	44
6.4.3. MODEM KABLOWY TVK	45
6.4.4. MODEM BEZPRZEWODOWY W SIECIACH OPERATORÓW TELEFONII RUCHOMEJ.....	46
6.4.5. WDWZWIANY DOSTĘP DO INTERNETU (DIAL-UP).....	47
<u>7. TELEFONIA RUCHOMA.....</u>	48
7.1. CHARAKTERYSTYKA RYNKU	48
7.1.1. PODMIOTY RYNKU	48
7.1.2. WYDARZENIA	49
7.1.3. PREFERENCJE KONSUMENTÓW	49
7.1.4. LICZBA UŻYTKOWNIKÓW I PENETRACJA.....	51
7.2. WARTOŚĆ RYNKU	53
7.3. STRUKTURA RYNKU.....	54
<u>8. DETALICZNA DZIERŻAWA ŁĄCZY TELEKOMUNIKACYJNYCH.....</u>	55
8.1. CHARAKTERYSTYKA RYNKU	55
8.2. WARTOŚĆ RYNKU	55
8.3. STRUKTURA RYNKU.....	56
<u>9. WSPÓŁPRACA MIĘDZYOPERATORSKA</u>	62

9.1.	WSPÓLPRACA W ZAKRESIE ŁĄCZENIA SIECI TELEKOMUNIKACYJNYCH.	62
9.1.1.	CHARAKTERYSTYKA RYNKU	62
9.1.2.	STRUKTURA RYNKU	64
9.2.	DOSTĘP DO LOKALNEJ PĘTLI I PODPĘTLI ABONENCKIEJ.	65
9.2.1.	CHARAKTERYSTYKA RYNKU	65
9.2.2.	STRUKTURA RYNKU	67
9.3.	HURTOWE USŁUGI DOSTĘPU SZEROKOPASMOWEGO I TRANSMISJI DANYCH	71
9.3.1.	CHARAKTERYSTYKA RYNKU	71
9.3.2.	STRUKTURA RYNKU	71
9.3.3.	OBOWIĄZUJĄCA OFERTA RAMOWA BSA	72
9.4.	HURTOWE USŁUGI DZIERŻAWY ŁĄCZY TELEKOMUNIKACYJNYCH	73
9.4.1.	CHARAKTERYSTYKA RYNKU	73
9.4.2.	WARTOŚĆ RYNKU	74
9.4.3.	STRUKTURA RYNKU	75
<u>10.</u>	<u>TRANSMISJA PROGRAMÓW RADIOFONICZNYCH LUB TELEWIZYJNYCH</u>	<u>78</u>
10.1.	CHARAKTERYSTYKA RYNKU	78
10.2.	STRUKTURA RYNKU	79
<u>11.</u>	<u>WNIOSKI</u>	<u>83</u>

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.

1. Metodologia opracowania Raportu

Niniejszy Raport został stworzony w celu opisania polskiego rynku telekomunikacyjnego w 2008 r. oraz pokazania panujących na nim trendów.

Zgodnie z dyspozycją zawartą w art. 192 ust. 3 PT, Raport został przygotowany na podstawie informacji od przedsiębiorców telekomunikacyjnych uzyskanych, 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.

Zgodnie z art. 7 ust. 1 PT przedsiębiorca telekomunikacyjny, którego roczne przychody z tytułu wykonywania działalności telekomunikacyjnej w poprzednim roku obrotowym przekroczyły kwotę 4 milionów złotych, jest obowiązany do przedkładania Prezesowi UKE informacji na formularzach sprawozdawczych. Dnia 23 grudnia 2008 r. zostało opublikowane Rozporządzenie Ministra Infrastruktury w sprawie wzorów formularzy służących do przekazywania danych dotyczących działalności telekomunikacyjnej, które weszło w życie 31 stycznia 2009 r. W związku z tym utraciło moc Rozporządzenie z dnia 8 lutego 2006 r., a co za tym idzie przestały obowiązywać dotychczasowe wzory formularzy.

Raport powstał w oparciu o dane przesłane przez operatorów do Urzędu Komunikacji Elektronicznej do dnia 24 kwietnia 2009 roku. Do tej daty zostało zarejestrowanych w UKE ok. 854 formularzy sprawozdawczych i informacji o prowadzonej działalności telekomunikacyjnej.

Ponadto na potrzeby dokumentu wykorzystano ogólnodostępne informacje i raporty oraz opracowania zamówione na potrzeby Urzędu. Zaliczyć do nich należy takie opracowania jak: „Rynek telekomunikacyjny w Polsce. Prognozy rozwoju 2008-2012” firmy PMR czy „The Western European Mobile Market”: trends and forecasts 2008-2013” firmy Analysys Mason, przeprowadzane corocznie badanie konsumenckie „Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2008 roku” przygotowane przez Centrum Badań Marketingowych INDICATOR oraz 14 Raport Implementacyjny Komisji Europejskiej, do którego dane przekazywane są corocznie przez UKE.

Informacje o rynku zostały przedstawione w niniejszym Raporcie przede wszystkim w postaci udziałów przedsiębiorców telekomunikacyjnych w poszczególnych dziedzinach działalności telekomunikacyjnej.

2. Strategia Regulacyjna

Na początku 2008 r powstała Strategia Regulacyjna Prezesa UKE na lata 2008-2010. Główny jej cel został określony jako wzrost dostępności usług telekomunikacyjnych dla społeczeństwa i zwiększenie ich wykorzystania. Realizacja powyżej zdefiniowanego, nadrzędnego a zarazem podstawowego celu jest prowadzona w obrębie sześciu głównych zadań, wokół których koncentrują się działania Prezesa UKE.

2.1. Główne cele strategiczne

2.1.1 Stymulowanie konkurencyjności

- umożliwienie operatorom alternatywnym efektywnej konkurencji i zwiększenia ich udziału w rynku;
- stworzenie korzystnych warunków wejścia na rynek nowych przedsiębiorców telekomunikacyjnych;
- optymalne wykorzystanie dostępnych zasobów.

2.1.2 Ochrona konsumenta

- transparentna informacja;
- uczciwe warunki świadczenia usług oraz odpowiednia ich jakość;
- świadomość swoich praw wśród konsumentów.

2.1.3. Rozwój nowych produktów i technologii

- wspieranie inicjatyw badań nad nowymi produktami i technologiami;
- udostępnianie zasobów pozostających w dyspozycji Prezesa UKE potrzebnych do ich prowadzenia (np. częstotliwości).

2.1.4. Obniżenie cen

- doprowadzenie do redukcji cen usług telekomunikacyjnych;
- zapewnienie wszystkim użytkownikom końcowym określonego minimalnego zestawu usług po przystępnej cenie w miejscu ich zamieszkania.

2.1.5. Wzrost fizycznej dostępności usług poprzez stymulowanie inwestycji w infrastrukturę

- budowa infrastruktury dostępu do szerokopasmowego Internetu, łącznie z promowaniem nowych technologii takich jak FWA czy FTTx.

2.1.6. Promocja Polski jako kraju przyjaznego inwestycjom

- promocja Polski na rozlicznych forach europejskich i światowych;
- zapewnienie łatwego i szybkiego dostępu do informacji dla inwestorów;
- wspieranie mechanizmów ułatwiających rozpoczynanie inwestycji w Polsce i podnoszących ich opłacalność.

Zgodnie z opublikowanym w listopadzie 2008 r. „Raportem nt. stanu realizacji Strategii” jest już ona, mimo iż zaplanowana na lata 2008 – 2010, na bardzo zaawansowanym etapie realizacji.

Na koniec trzeciego kwartału pierwszego roku obowiązywania Strategii, zrealizowanych całkowicie zostało 7 z 14 zadań szczegółowych służących realizacji zamierzonych celów w całym okresie obowiązywania Strategii.

3. Najważniejsze wyniki rynku telekomunikacyjnego w 2008 roku

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

Zgodnie z danymi uzyskanymi z formularzy sprawozdawczych i informacjami od przedsiębiorców informacyjnych jakie wpłynęły do Urzędu do dnia 24 kwietnia br. wartość polskiego rynku usług telekomunikacyjnych wyniosła w 2008 r. w przybliżeniu 48,6 mld zł.

Poszczególne segmenty rynku wymagają krótkiej charakterystyki:

3.1. 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., Tele2 Polska Sp. z o.o, UPC Polska Sp. z o.o. i Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.
- W 2008 r. nastąpił wzrost udziałów operatorów alternatywnych do 24,6% względem całkowitych przychodów osiąganych ze świadczenia usług telefonii stacjonarnej, zaś udział operatora zasiedziałego zmniejszył się do poziomu 75,4%.
- W 2008 r największy udział w liczbie łączy abonenckich zanotowała Telekomunikacja Polska S.A., wynosił on ok. 79 %.
- W 2008 roku operatorzy alternatywni posiadali ok. 21 % rynku mierzonego liczbą łączy abonenckich. Największy udział pod tym względem, wynoszący prawie 3,6 % miała Netia S.A.
- Wartość rynku telefonii stacjonarnej wykazuje od kilku lat tendencję spadkową. W 2008 roku spadek wartości rynku wyniósł ok 13,5%.
- Na skutek malejących cen na rynku połączeń głosowych oraz spadającego zainteresowania usługami telefonii stacjonarnej, operatorzy telekomunikacyjni koncentrują się na maksymalizowaniu przychodów z abonamentu. Coraz powszechniejsze są taryfy z bezpłatnymi połączeniami w określonych godzinach lub dniach.

3.2. Telefonia ruchoma

- Z usług telefonii ruchomej w 2008 roku korzystało w Polsce ponad 43 mln użytkowników, co dało penetrację na poziomie 115,2%. Biorąc jednak pod uwagę 17,7% tzw. nieaktywnych użytkowników, rzeczywista penetracja rynku wyniosła na koniec 2008 roku 97,5%.

- Wg raportu Komisji Europejskiej Polska znalazła się w 2008 roku na 22 miejscu ze wszystkich 27 krajów Unii Europejskiej wg kryterium penetracji rynku. Szacowana dla Polski penetracja na poziomie 101% znalazła się zdecydowanie poniżej średniej dla Unii, która wyniosła 119%.(październik 2008).
- W roku 2008 podobnie jak to miało miejsce w latach ubiegłych zmniejszył się wskaźnik ARPU (średni dochód z abonenta). Wg prognoz Analysys Research z września 2008 roku wyniósł dla Polski na koniec roku 59,42 PLN.
- W zakresie struktury rynku, 2008 rok nie przyniósł większych zmian w porównaniu poprzednimi latami, pomimo efektywnego wejścia P4 Sp. z o.o. w 2006 roku udział rynkowy tego operatora nie przekroczył 1%.
- W 2008 roku na krajowym rynku telefonii ruchomej swoją działalność rozpoczęło siedmiu kolejnych operatorów:
 - Mobile Entertainment Company Sp. z o.o. (Mobilking) – MVNO w sieci PTC Sp. z o.o.
 - CP Telecom Sp. z o.o. (Carrefour Mova) – MVNO w sieci Polkomtel S.A.;
 - MediaTel S.A. (telepin mobi) – MVNO w sieci PTK Centertel Sp z o.o.;
 - Cyfrowy Polsat S.A. – MVNO w sieci w PTC Sp. z o.o.;
 - Aster Sp. z o.o. - MVNO w kooperacji z PTK Centertel Sp. z o.o.;
 - Crowley Data Poland Sp. z o.o. (CROWLEY TeleMobile) – MVNO w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;
 - Netia S.A. – MVNO w sieci P4 Sp. z o.o.

3.3. Dostęp do sieci Internet

- Liczba osób korzystających z usług szerokopasmowego dostępu do sieci Internet (dostęp stały) w Polsce w ciągu 2008 roku wzrosła do 4,4 mln , co stanowiło wzrost ponad 6,5% w stosunku do roku poprzedniego.
- Nastąpił również wyraźny spadek liczby osób korzystających z dostępu dial-up.
- W roku 2008 nadal najpopularniejszą formą dostępu do sieci Internet w gospodarstwach domowych była usługa neostrada tp oparta na technologii xDSL oraz oferty operatorów telewizji kablowych oferowanych poprzez modem kablowy TVK .
- Łączna liczba użytkowników dostępu do Internetu w technologii xDSL zwiększyła się w 2008 roku do 2,6 mln co stanowiło wzrost o ponad 11%.
- Wartość polskiego rynku usług dostępu do sieci Internet w 2008 roku wynosiła w przybliżeniu 2,56 mld zł.
- Usługi dostępu szerokopasmowego do sieci Internet w Polsce zdominowane są przez trzynastu operatorów telekomunikacyjnych. Trzech z nich, na czele z TP S.A., to operatorzy telefonii stacjonarnej. Czterech to operatorzy telefonii ruchomych oraz sześciu operatorów telewizji kablowych.

3.4. Detaliczna dzierżawa łączy

- Wartość rynku detalicznej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych na koniec 2008 roku wyniosła w przybliżeniu ponad 448 mln PLN.
- Największymi operatorami działającymi w 2008 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 2008 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 zasiedziałego zarówno pod względem uzyskiwanych przychodów jak i liczby łączy.
- 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.

3.5. Rynek hurtowy

- Największy udział w rynku połączeń międzyoperatorskich posiadał operator zasiedziały, którego udział na koniec 2008 roku wyniósł ponad 36%. Na drugim miejscu z prawie 17,5% udziałem w przedmiotowym rynku znajdował się ELTERIX S.A.
- W 2008 operator zasiedziały uwolnił 1632 lokalnych pętli i podpętli abonenckich na potrzeby LLU.
- Liczba łączy abonenckich, na których świadczone są usługi hurtowego dostępu do sieci WLR wyniosła w 2008 roku 894 163.
- W 2008 roku TP S.A. uwolniła 353 440 lokalnych pętli i podpętli abonenckich na potrzeby BSA
- W 2008 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. oraz GTS Energis Sp. z o.o.

4. Najważniejsze podmioty

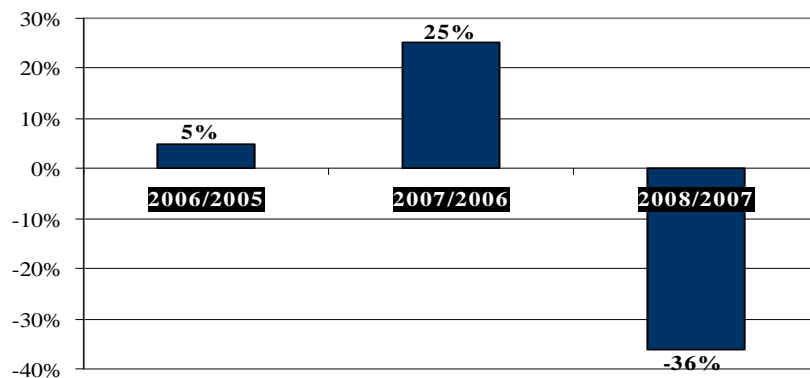
W tej części raportu zostali w skrócie scharakteryzowani przedsiębiorcy telekomunikacyjni posiadający ponad 1% udziałów ze swojej podstawowej działalności telekomunikacyjnej na rynku detalicznym lub hurtowym.

Opisano przedsiębiorców pod względem prowadzonej działalności (na podstawie stron internetowych) oraz pokazano jak kształtowały się zmiany procentowe nakładów inwestycyjnych analizowanych przedsiębiorców na przestrzeni lat 2005-2008 (na podstawie formularzy informacyjnych UKE).

4.1. Telekomunikacja Polska S.A.

Telekomunikacja Polska S.A. jest największym polskim operatorem i dostawcą usług telekomunikacyjnych na rynku telefonii stacjonarnej. Telekomunikacja Polska S.A. stanowi trzon Grupy TP, będącej największą grupą telekomunikacyjną w Europie Środkowej. Operator, poza usługami oferowanymi na rynku telefonii stacjonarnej, telefonii komórkowej, dostępu do sieci Internet i transmisji danych, oferuje także specjalistyczne usługi w zakresie radiokomunikacji, telefonii przywoławczej, radiotelefonii i łączności dyspozytorskiej, obejmując swoją działalnością obszar całego kraju.

Wykres 1 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Telekomunikacji Polskiej S.A. na przestrzeni lat 2005-2008



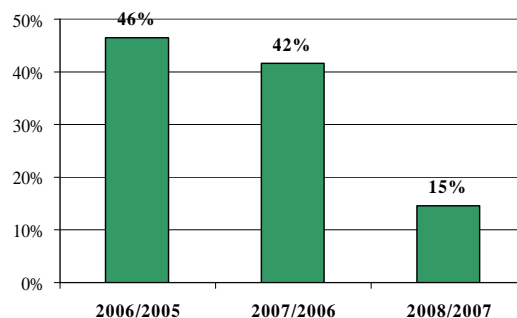
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Telekomunikacja Polska w latach 2005-2007 zwiększała wydatki na inwestycje, natomiast w roku 2008 w porównaniu do 2007 znacznie je zmniejszyła - o ponad 36%.

4.2. Netia S.A.

Netia S.A. jest niezależnym operatorem telefonii stacjonarnej w Polsce i stanowi trzon grupy kapitałowej o nazwie NETIA obejmującej grupę spółek zależnych. Operator 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, dostęp do sieci Internet, usługi transmisji danych. Swoje usługi oferuje przede wszystkim klientom biznesowym. W 2007 r. spółka rozpoczęła świadczenie usług na bazie infrastruktury TP S.A.

Wykres 2 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Netii S.A. na przestrzeni lat 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

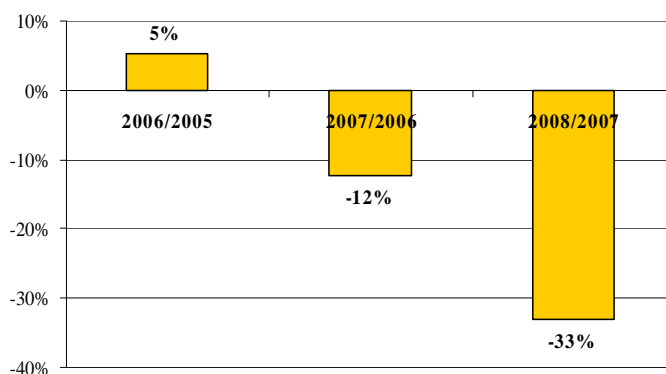
Spółka ponosiła na przestrzeni lat 2005-2008 wydatki na inwestycje, jednakże w 2008 r. procentowo wydatki te były mniejsze niż w poprzednich latach. W 2006 r. Netia przeznaczyła na inwestycje 46% więcej niż w 2005, natomiast w roku 2008 w stosunku do roku 2007 już tylko 15%.

4.3. Telefonia Dialog S.A.

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 1011. Natomiast od połowy 2007 roku operator oferuje usługi internetowe na bazie sieci TP S.A. z wykorzystaniem dostępu Bitstream Access Telefonia Dialog rozpoczęła w 2008 r. realizację usług hurtowego zakupu abonamentu (WLR). Przesprzedaż usług wśród abonentów TP pod nazwą Abonament DIALOGU trwa od początku 2008 roku. Dodatkową usługą oferowaną od 2008 roku jest IPTV.

W styczniu 2009 roku Telefonia Dialog S.A. dołączyła do grupy operatorów MVNO.

Wykres 3 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Telefonii Dialog S.A. na przestrzeni lat 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

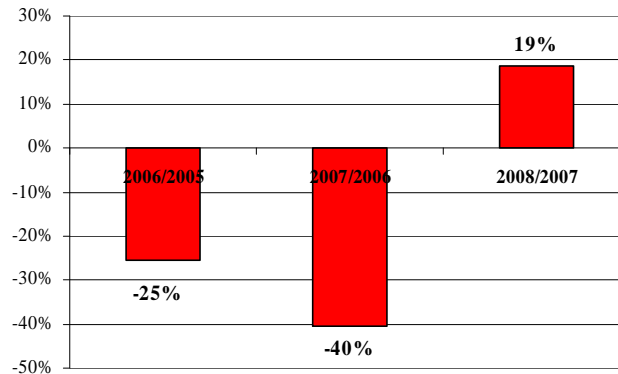
Telefonia Dialog tylko w roku 2006 w stosunku do 2005 zwiększyła wydatki na inwestycje, natomiast w następnych latach procentowo je zmniejszała. W 2008 r. Spółka zmniejszyła wydatki na inwestycje w stosunku do roku 2007 o 33%.

4.4. Tele2 Polska Sp. z o.o.

Nie istniejący już niezależny operator telekomunikacyjny, który działał w oparciu o sieć Telekomunikacji Polskiej na rzecz jej abonentów. Oferowane przez Tele2 Polska usługi telekomunikacyjne obejmowały przede wszystkim realizację połączeń lokalnych, międzymiastowych, do sieci ruchomych i międzynarodowych - w ramach umowy o prefiks i preselekcję, usługi dostępu do Internetu, karty telefoniczne typu pre-paid umożliwiające wykonywanie tanich rozmów międzynarodowych. Spółka świadczyła ponadto usługi w ramach usługi hurtowej sprzedaży abonamentu oferowanej przez TP S.A. (tzw. WLR, z ang.: Wholesale Line Rental).

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

Wykres 4 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Tele2 Polska Sp. z o.o. na przestrzeni lat 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Spółka Tele2 w latach 2005-2007 ponosiła coraz mniejsze wydatki na inwestycje. W 2007 r. wydatki te były mniejsze o 40% w stosunku do 2006 r. Dopiero w roku 2008 nastąpił wzrost nakładów inwestycyjnych o 19% w porównaniu z rokiem poprzednim.

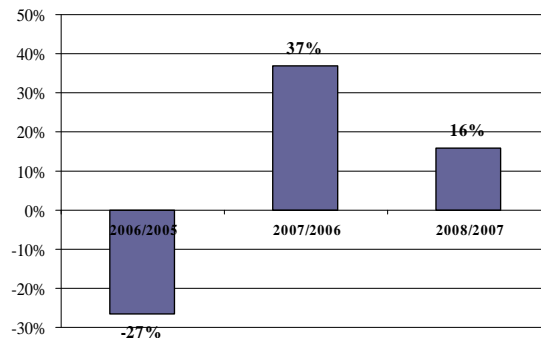
4.5. GTS Energis Sp. z o.o.

GTS Energis jest operatorem telekomunikacyjnym świadczącym usługi bezpośrednio dla klientów instytucjonalnych, firm, operatorów oraz resellerów.

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

- połączeniami telefonicznymi (telefonii 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).

Wykres 5 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych GTS Energis Sp. z o.o. na przestrzeni lat 2005-2008



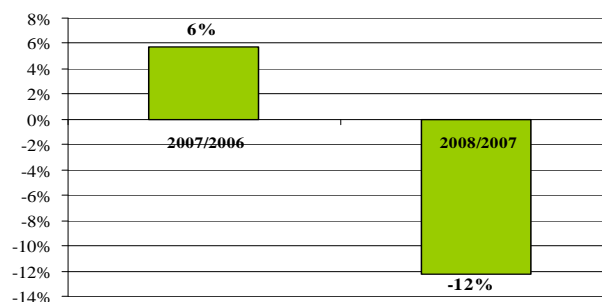
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Najwyższe procentowo nakłady na inwestycje Spółka poniosła w roku 2007, wydając na nie o 37% więcej niż w 2006. W ostatnim roku tj. w 2008 GTS Energis przeznaczył na wydatki inwestycyjne 16% mniej niż w poprzednim roku.

4.6. EXATEL S.A.

Exael S.A. koncentruje się na usługach telekomunikacyjnych dla biznesu, w tym dla operatorów polskich i zagranicznych, a także instytucji publicznych. Oferta Spółki obejmuje usługi telefoniczne, usługi internetowe oraz usługi transmisji danych.

Wykres 6 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Exatel S.A. na przestrzeni lat 2006-2008



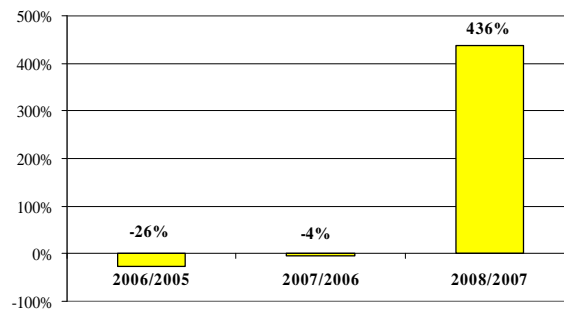
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W 2007 r. Spółka wydała na inwestycje o 6% więcej niż w roku 2006, w 2008 tendencja ta odwróciła się i Spółka wydała na inwestycje o 12% mniej niż w roku poprzednim.

4.7. MEDIATEL S.A.

Mediatel S.A. oferuje rozwiązania telekomunikacyjne z obszaru: telefonii, Internetu, centrum danych, rozwiązań specjalnych i usług dodanych. Spółka oferuje swoje usługi małym, średnim i dużym firmom. 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.

Wykres 7 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Mediatel S.A. na przestrzeni lat 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Mediatel na przestrzeni lat 2006-2007 wydawał na inwestycje mniej niż w roku poprzednim, niemniej jednak dynamika wykazywała tendencją wzrastającą. W 2008 Spółka po raz pierwszy przeznaczyła na inwestycje więcej niż w roku poprzednim, wzrost ten był spektakularny i wyniósł ponad 435% kwoty wydatków poniesionych przez spółkę w 2007 roku.

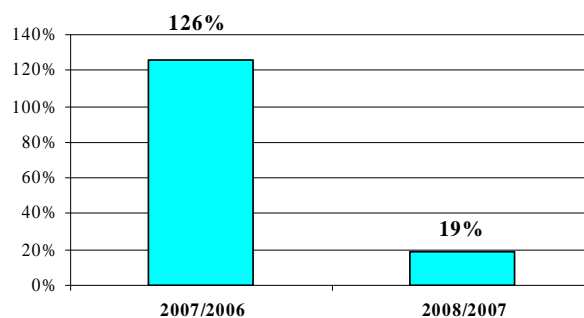
4.8. Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.

Telekomunikacja Kolejowa w swej ofercie posiada usługi:

- Telefoniczne (telefonía stacjonarna, VoIP, Prefiks 1022),
- Internetowe,
- Usługi transmisji danych,
- Interconnectowe,
- Dzierżawa łączy.

Spółka oferuje swoje usługi dla operatorów telekomunikacyjnych, biznesu, klientów indywidualnych.

Wykres 8 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Telekomunikacji Kolejowej Sp. z o.o. na przestrzeni lat 2006-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Spółka w roku 2007 wydała na inwestycje o 126% więcej niż w roku 2006. Natomiast w 2008 roku wzrost ten nie był tak duży, kwota przeznaczona na inwestycje była tylko o 19% wyższa od kwoty wydatków inwestycyjnych poniesionych w roku poprzednim.

4.9. Długie Rozmowy S.A.

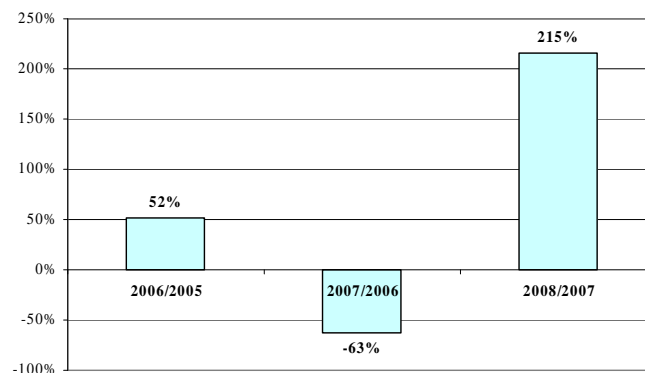
Długie Rozmowy są operatorem na rynku detalicznej oraz hurtowej sprzedaży usług telekomunikacyjnych. Od początku 2005 r. oferuje połączenia telefoniczne z wykorzystaniem prefiksu 1051.

Operator w latach 2007 i 2008 nie podał kwoty jaką przeznaczył na inwestycje, dlatego też brak jest oceny wydatków na inwestycje tego operatora.

4.10. Elterix S.A.

Spółka Elterix, poza świadczeniem usług telekomunikacyjnych, obejmuje także opracowywanie koncepcji, założeń techniczno-ekonomicznych i projektów technicznych w zakresie rozwiązań telekomunikacyjnych. Elterix S.A. jest właścicielem i operatorem sieci telekomunikacyjnej o handlowej nazwie Sieć T2 oraz jest operatorem telefonii internetowej o nazwie eFon.

Wykres 9 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Elterix S.A. na przestrzeni lat 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Spółka na przestrzeni lat 2005-2008 tylko w 2007 wydała na inwestycje o 63% mniej niż w 2006, natomiast w pozostałych latach kwoty te były większe niż w latach poprzednich. Najwięcej Spółka poniosła na wydatki inwestycyjne w 2008 r., wydając o 215% więcej niż w roku 2007.

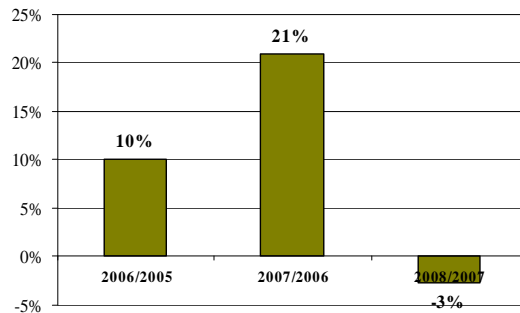
4.11. Polkomtel S.A.

POLKOMTEL S.A. - operator sieci ruchomej, zapewnia swoim klientom 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

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.

Wykres 10 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Polkomtel S.A. na przestrzeni lat 2005-2008



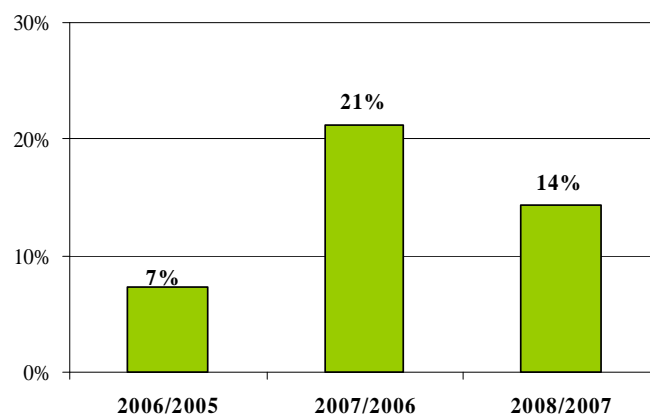
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W latach 2005-2007 Polkomtel zwiększał swoje wydatki na inwestycje. W 2007 roku przeznaczył o 21% środków finansowych więcej niż w roku 2006. Natomiast w roku 2008 operator zmniejszył te wydatki o 3% w stosunku do roku 2007.

4.12. Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.

Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. jest operatorem sieci ruchomej, 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. W 2006 Spółka wprowadziła na rynek ofertę telefonii stacjonarnej „Era Domowa” i „Era Firmowa”.

Wykres 11 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. na przestrzeni lat 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Operator na przestrzeni lat 2005-2007 zwiększał z roku na rok swoje wydatki na inwestycje. Najwięcej na inwestycje PTC przeznaczyła w roku 2007 w stosunku do roku 2006. W 2008 roku kwota ta była już o 14% mniejsza niż w roku poprzednim.

4.13. Polska Telefonia Komórkowa Centertel Sp. z o.o.

PTK Centertel jest operatorem dwóch sieci telefonii komórkowej: cyfrowej sieci Orange i analogowej NMT450i (Centertel) 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 tym samym stała się wyłącznym właścicielem PTK Centertel Sp. z o.o. Operator świadczy usługi telefonii ruchomej, stacjonarnej, stacjonarny i mobilny dostęp do Internetu.

Wykres 12 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Polskiej Telefonii Komórkowej Centertel Sp. z o.o. na przestrzeni lat 2005-2008



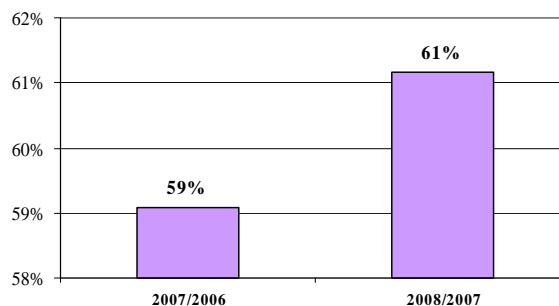
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Spółka tylko w roku 2007 w stosunku do 2006 zwiększyła wydatki na inwestycje, natomiast w roku 2006 i 2008 nakłady te były mniejsze niż w roku poprzednim. W 2008 roku kwota wydatków inwestycyjnych była niższa o 21% niż w 2007 roku.

4.14. P4 Sp. z o.o.

P4 Sp. z o.o. - operator sieci ruchomej, zarządza siecią Play. Działalność komercyjną rozpoczął od 16 marca 2007 r. Oferuje usługi głosowe oraz niegłosowe (w tym bezprzewodowy dostęp do sieci Internet) abonamentowe, na kartę oraz Mix. Sieć działa na terenie całego kraju.

Wykres 13 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych P4 Sp. z o.o. na przestrzeni lat 2006-2008



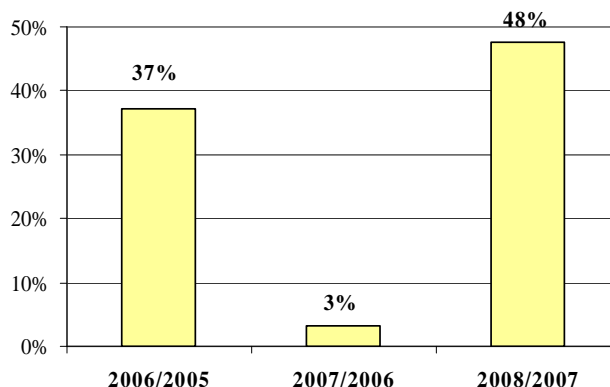
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W latach 2007-2008 P4 Sp. z o.o. zwiększała wydatki na inwestycje, wzrost ten kształtował się jednak na zbliżonym poziomie. W 2008 Spółka zwiększyła wydatki inwestycyjne o 61% w stosunku do poprzedniego roku.

4.15. UPC Polska Sp. z o.o.

UPC Polska Sp. z o.o. to obecnie największy w Polsce dostawca usług typu „triple-play” tj. usługi telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i usług telefonicznych w jednym pakiecie. Operator ten świadczy usługi w oparciu o własną infrastrukturę telekomunikacyjną.

Wykres 14 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych UPC Polska Sp. z o.o. na przestrzeni lat 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

UPC na przestrzeni lat 2006-2008 wydawał na inwestycje więcej niż w roku poprzednim. Największy, bo prawie 50% wzrost wydatków inwestycyjnych spółka odnotowała w 2008 roku.

4.16. VECTRA S.A.

Vectra jest ogólnopolskim operatorem kablowym oraz dostawcą usługi triple-play.

Zakres działalności Grupy Kapitałowej Vectra to:

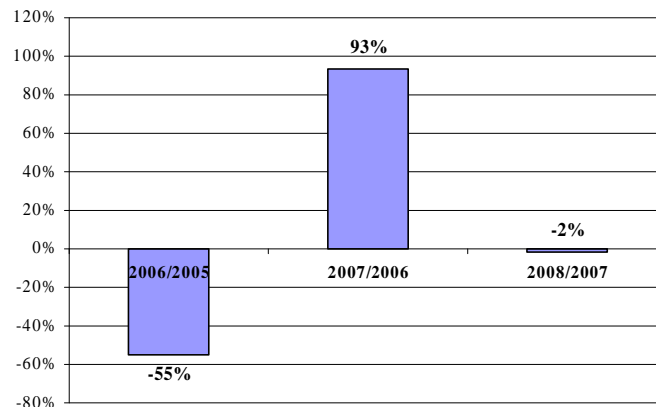
- telewizja kablowa – w tym dostęp do programów telewizyjnych w wersji cyfrowej oraz standardzie HD
- szerokopasmowy dostęp do Internetu
- telefonia stacjonarna bazująca na technologii cyfrowej.

Brak danych dotyczących wydatków operatora na inwestycje.

4.17. MULTIMEDIA POLSKA S.A.

Multimedia Polska to operator, który jest dostawcą usługi Triple Play, łączącej w jednym pakiecie: telewizję, szerokopasmowy dostęp do Internetu i telefonię stacjonarną. Operator ten wprowadził cyfrową telewizję w wysokiej rozdzielczości (HDTV) z sygnałem komunikacji zwrotnej oraz video na żądanie. Firma działa na obszarze całej Polski.

Wykres 15 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych Multimedia Polska S.A. na przestrzeni lat 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Spółka Multimedia Polska na przestrzeni lat 2005-2008 prowadziła niejednorodną politykę inwestycyjną. W roku 2007 przeznaczyła na te wydatki o 93% więcej niż w roku 2006, natomiast w roku 2008 zmniejszyła je o 2% w stosunku do roku 2007.

4.18. GRUPA ASTER

Grupa ASTER swoje usługi oferuje w Warszawie i jej okolicach, Krakowie, Skawinie oraz w Zielonej Górze i jej okolicach. Aster świadczy następujące usługi:

- telewizja analogowa, cyfrowa i HDTV
- internet kablowy
- telefonia cyfrowa
- telefonia komórkowa MVNO, Aster (sieć telefonii komórkowej)

Brak danych dotyczących wydatków na inwestycje ponoszonych przez Grupę Aster.

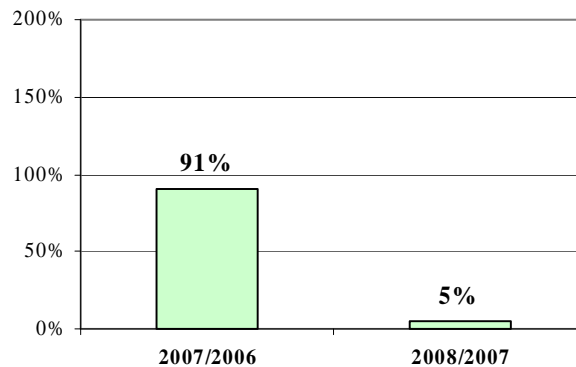
4.19. TP EMITEL Sp. z o.o.

Głównym obszarem działalności Spółki jest radiodifuzja. Usługi te świadczone są na rzecz nadawców radiowych i telewizyjnych prowadzących działalność na terytorium Polski. Świadczone usługi to: dosył i rozpowszechnianie sygnału radiofonicznego oraz telewizyjnego na rzecz największych nadawców działających na terenie naszego kraju.

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.

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

Wykres 16 Zmiana procentowa nakładów inwestycyjnych TP Emitel Sp. z o.o. na przestrzeni lat 2006-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

TP Emitel w latach 2006-2008 zwiększał swoje wydatki na inwestycje. Najwięcej procentowo przeznaczył na inwestycje w roku 2007, zwiększając je o 91% w stosunku do roku 2006. Natomiast w roku 2008 ponoszone przez Spółkę wydatki inwestycyjne były już tylko o 5% większe niż w roku 2007.

RYNEK DETALICZNY

5. Charakterystyka rynku telefonii stacjonarnej w Polsce w 2008 r.

5.1. Charakterystyka rynku

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

Rynek połączeń telefonicznych w telefonii stacjonarnej jest rynkiem zliberalizowanym. W roku 2008 nie istniały żadne ograniczenia natury prawnej, które uniemożliwiałyby świadczenie przedsiębiorcom telekomunikacyjnym usług na tym rynku.

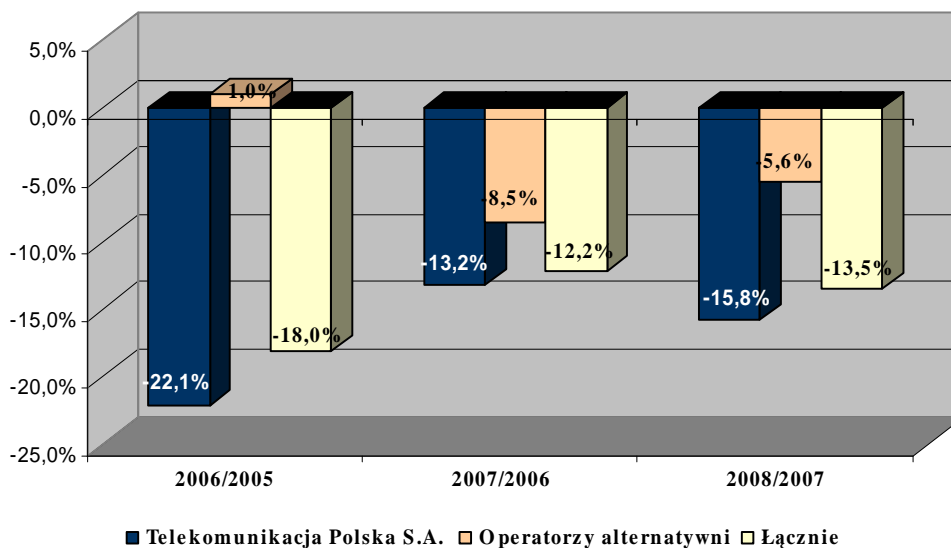
Na analizowanym rynku operatorzy uzyskują przychody ze świadczenia następujących usług:

- przyłączenia do sieci,
- utrzymania w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych (opłata abonamentowa),
- opłat za połączenia telefoniczne.

5.2. Wartość rynku

Wartość rynku telefonii stacjonarnej, zdefiniowana jako suma przychodów z usług telefonii stacjonarnej¹, generowanych przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych, wykazuje od kilku lat tendencję spadkową. Na przestrzeni lat 2005-2008 obserwowano spadek wielkości przychodów z usług telefonii stacjonarnej. W 2008 r. spadek wartości rynku wyniósł ok. 13,5%. Podobnie, jak w poprzednich trzech latach, w 2008 r. największe przychody z usług świadczonych na rynku telefonii stacjonarnej osiągnęła Telekomunikacja Polska S.A. Jednocześnie TP doświadczyła też najbardziej intensywnego spadku tych przychodów. W 2006 r. przedsiębiorca uzyskał przychód o jedną piątą mniejszy niż rok wcześniej. W kolejnych latach spadki były nieco mniejsze. W 2008 r. TP uzyskała o 43% niższy przychód niż w 2005 r. Spadek w przychodach operatorów alternatywnych był znacznie mniejszy. W 2008 r. ich przychody były o ok. 13% niższe niż w 2005 r.

Wykres17. Zmiana przychodów operatorów telekomunikacyjnych w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Wśród głównych przyczyn spadku wartości rynku 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.

5.3. Struktura podmiotowa

Podmiotami prowadzącymi działalność na rynku telefonii stacjonarnej są przedsiębiorcy świadczący usługi telekomunikacyjne za pomocą własnej sieci bądź z wykorzystaniem sieci innego operatora. Zazwyczaj usługi przyłączenia do sieci oraz usługi połączeń telefonicznych oferowane są w pakiecie, jednakże na polskim rynku istnieją operatorzy, którzy nie świadczą

¹ 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).

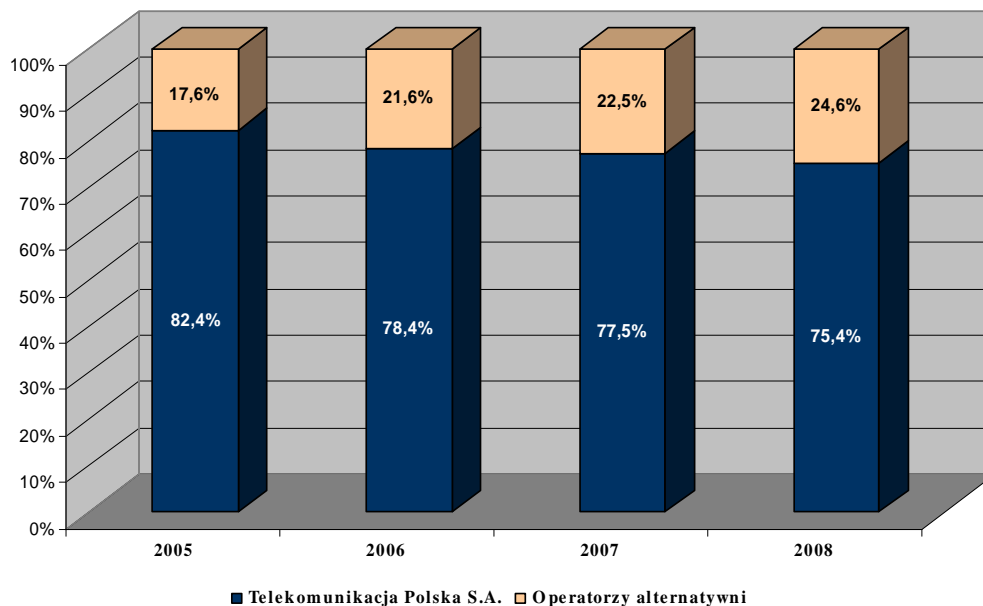
usługi przyłączenia do sieci, a oferują jedynie usługę abonamentu korzystając z możliwości hurtowego zakupu linii od operatora zasiedziatego (ang. Wholesale Lines Rental - WLR). Świadczenie usług telekomunikacyjnych przez operatorów nieposiadających własnej sieci umożliwiło ponadto wprowadzenie oferty ramowej w zakresie uwolnienia lokalnej pętli abonenckiej (LLU). Inną możliwością, w obecnej chwili wypieraną w coraz większym stopniu przez WLR i LLU, były usługi telefoniczne realizowane poprzez numery dostępu do sieci (NDS).

Głównym graczem na rynku telefonii stacjonarnej w 2008 r. pozostawała Telekomunikacja Polska S.A., chociaż coraz większe znaczenie posiadali operatorzy alternatywni, tacy jak Netia S.A., Telefonia Dialog S.A. oraz Tele 2 Polska Sp. z o.o.

5.3.1. Udziały TP i operatorów alternatywnych w przychodach z telefonii stacjonarnej

O rosnącym znaczeniu operatorów alternatywnym na rynku telefonii stacjonarnej świadczą ich rosnące udziały procentowe w przychodach z telefonii stacjonarnej wobec malejących udziałów TP. W latach 2005-2008, udziały TP sukcesywnie ulegały zmniejszeniu. W 2008 r. spadek udziałów TP w stosunku do 2005 r. wyniósł 7 punktów procentowych.

Wykres18. Udziały procentowe TP S.A. i operatorów alternatywnych na rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów w latach 2005-2008

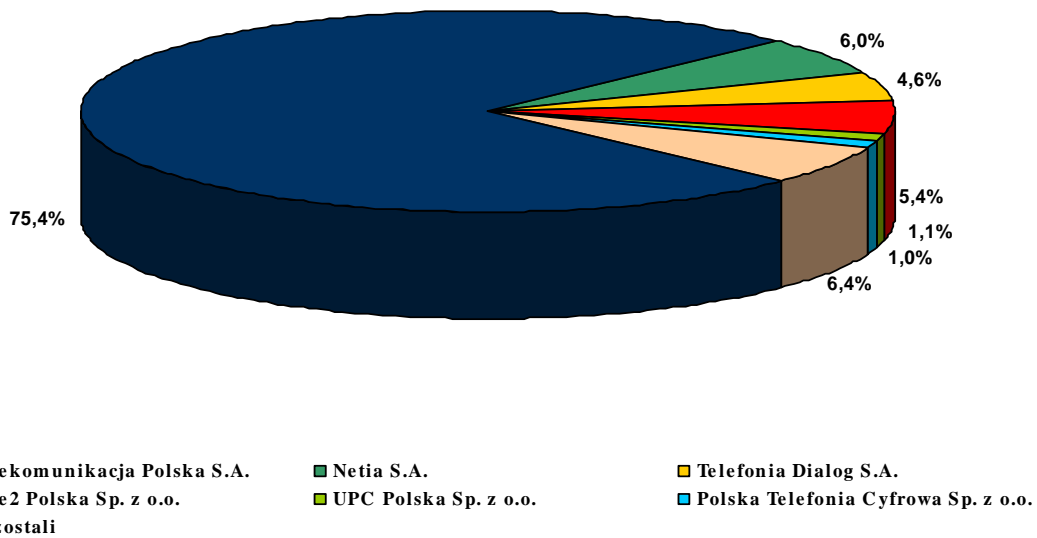


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Spośród operatorów alternatywnych największy udział w przychodach ze świadczenia usług telefonii stacjonarnej posiadała Netia. Nieznacznie mniejsze przychody osiągnęły Tele2 oraz Telefonia Dialog. Należy dodać, iż 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 w strukturę spółki Netia SA. Powstał zatem podmiot, którego udział w rynku telefonii stacjonarnej pod względem osiągniętych przychodów wyniesie łącznie powyżej 11%. W 2008 r. ponad 1% udziałów w przychodach ze świadczenia usług telefonii stacjonarnej posiadały ponadto UPC Polska Sp. z o.o. oraz Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.

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.

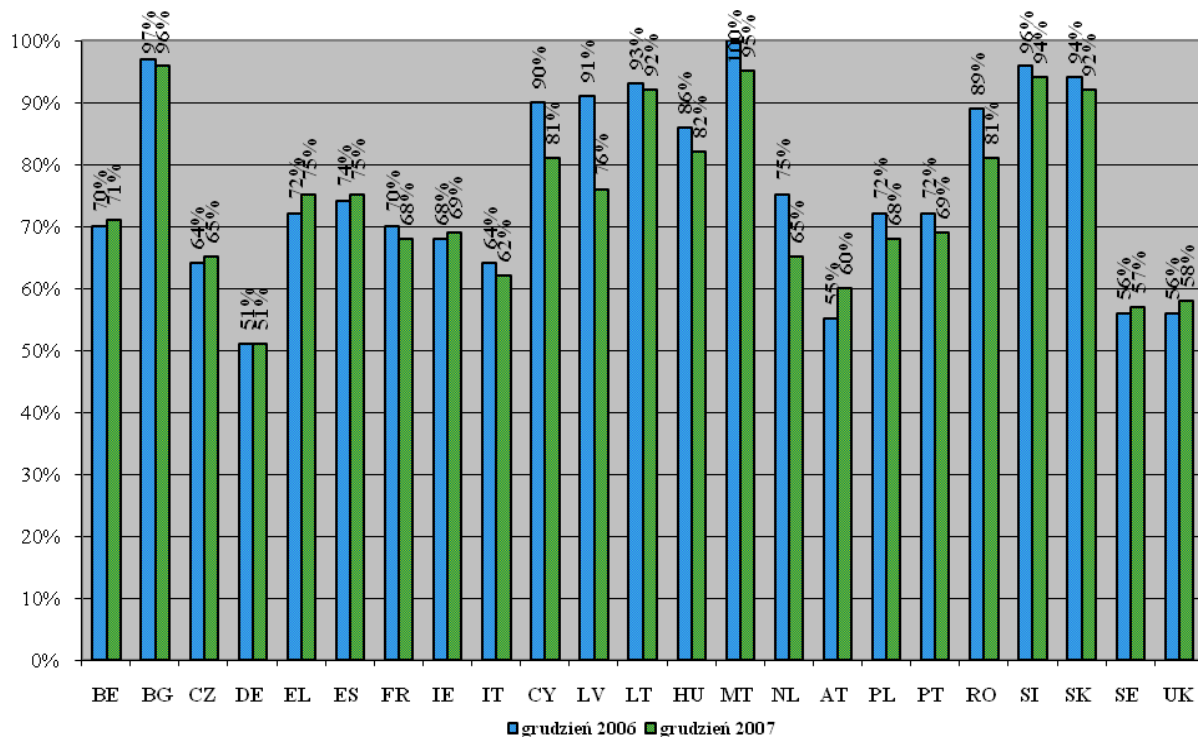
Wykres 19. Udziały procentowe TP S.A. i operatorów alternatywnych na rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów w 2008 r.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Kształtowanie się udziału polskiego operatora zasiedziałego w rynku telefonii stacjonarnej nie odbiegało w znaczący sposób od udziałów innych europejskich operatorów zasiedziałych na tamtejszych rynkach telefonii stacjonarnej.

Wykres 20. Udział europejskich operatorów zasiedziających w rynku telefonii stacjonarnej w latach 2006-2007



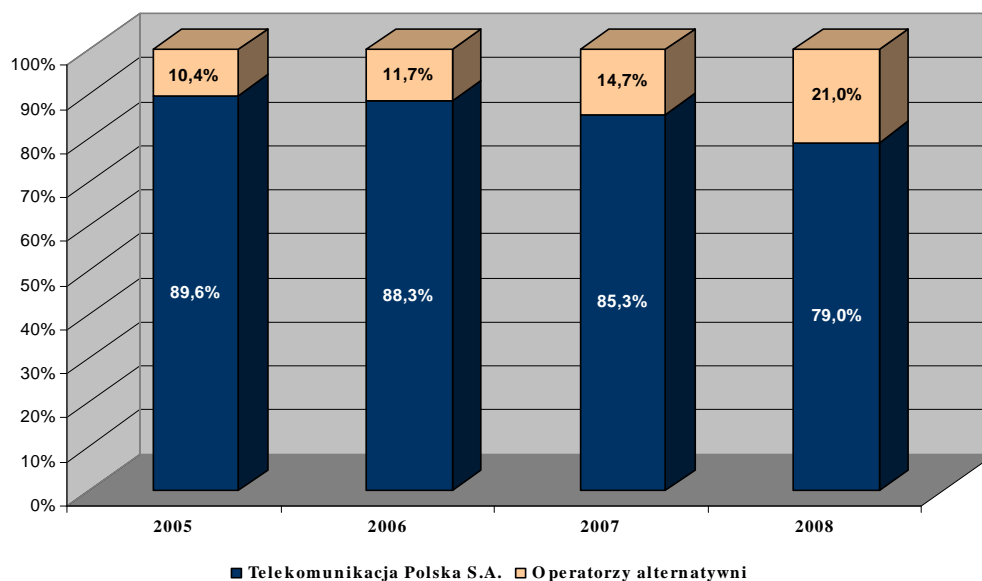
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie 14 Raportu Implementacyjnego Komisji Europejskiej.

W 2007 r. udział TP w przychodach ze wszystkich połączeń (lokalne, międzystrefowe, międzynarodowe, do sieci ruchomych i przez dostęp wdzwany do Internetu) wyniósł 68% wobec średniego udziału europejskich operatorów zasiedziających kształtującego się na poziomie 74%. (Dane dotyczące operatorów europejskich podane w Raporcie Implementacyjnym zostały określone tylko na koniec 2007 roku).

5.3.2. Udziały TP i operatorów alternatywnych w liczbie łączy abonenckich

Poza wspomnianą powyżej zmianą struktury udziałów operatorów w przychodach ze świadczenia telefonii stacjonarnej zmianie uległa również struktura udziałów operatorów pod względem liczby posiadanych przez nich w latach 2005-2008 łączy abonenckich.

Wykres 21. Udziały procentowe TP i operatorów alternatywnych pod względem ilości łączy w latach 2005-2008

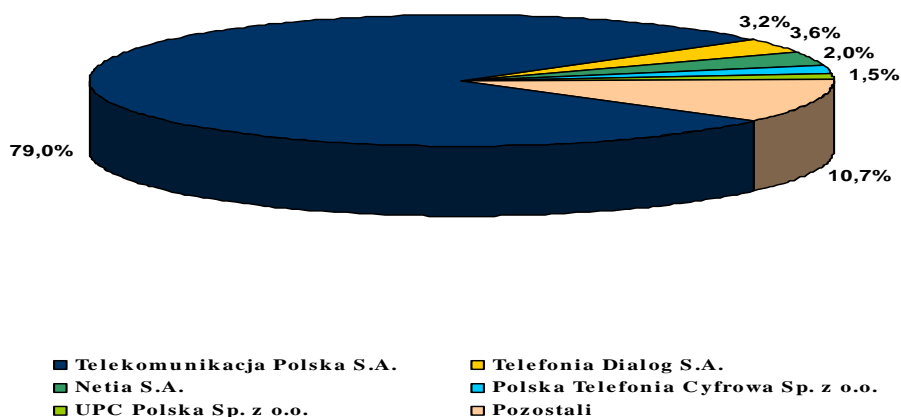


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W latach 2005-2008 systematycznie rósł udział operatorów alternatywnych w liczbie posiadanych przez nich łączy. Spadek udziałów TP był w tym zakresie większy niż w przypadku przychodów. W 2008 r. ponad jedna piąta wszystkich łączy należała do operatorów alternatywnych (wobec 10% w 2005 r.). Największy spadek udziałów operatora zasiedziałego dotyczył roku 2008 (ponad 6 punktów procentowych).

Spośród operatorów alternatywnych najwyższy udział w liczbie łączy posiadała Netia (3,6%). Nieco ponad 3% łączy należało do Telefonii Dialog.

Wykres 22. Udziały procentowe TP i operatorów alternatywnych pod względem ilości łączy telekomunikacyjnych w 2008 r.



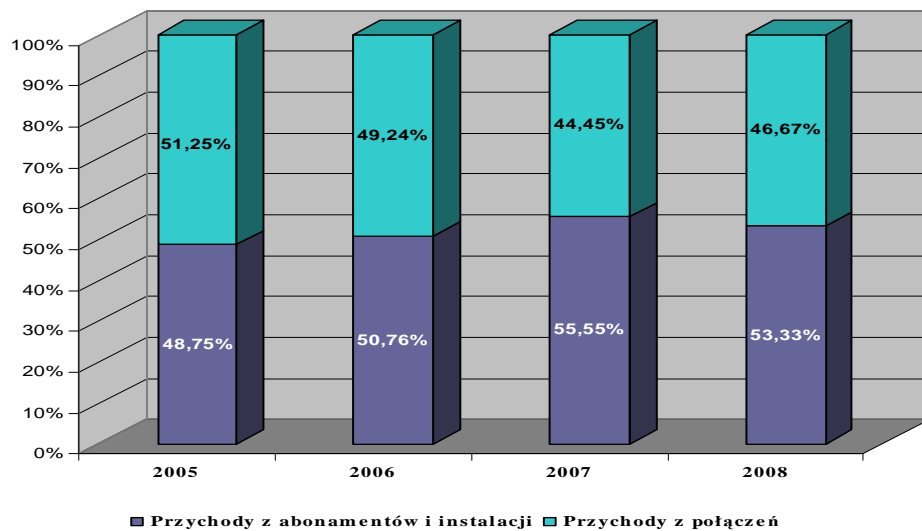
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Do znaczących spółek w tym zakresie należały ponadto Polska Telefonia Cyfrowa i UPC Polska, z udziałami odpowiednio na poziomie 2% i 1,5%.

5.4. Struktura rynku

Od roku 2005 zmieniała się nieznacznie struktura przychodów z telefonii stacjonarnej. Coraz większy udział w przychodach ogółem z telefonii stacjonarnej posiadały przychody z przyłączenia abonenta i opłaty abonamentowej. Udział przychodów z abonamentu i instalacji linii telefonicznych zwiększał się rokrocznie aż do przekroczenia w 2006 r. 50% w strukturze przychodów. W 2008 r. udział przychodów z abonamentu i instalacji zmniejszył się nieznacznie, lecz nadal stanowił ponad połowę wszystkich przychodów z telefonii stacjonarnej.

Wykres 23. Struktura procentowa przychodów operatorów telefonii stacjonarnej w latach 2005-2008



Źródło: Obliczenia własne UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

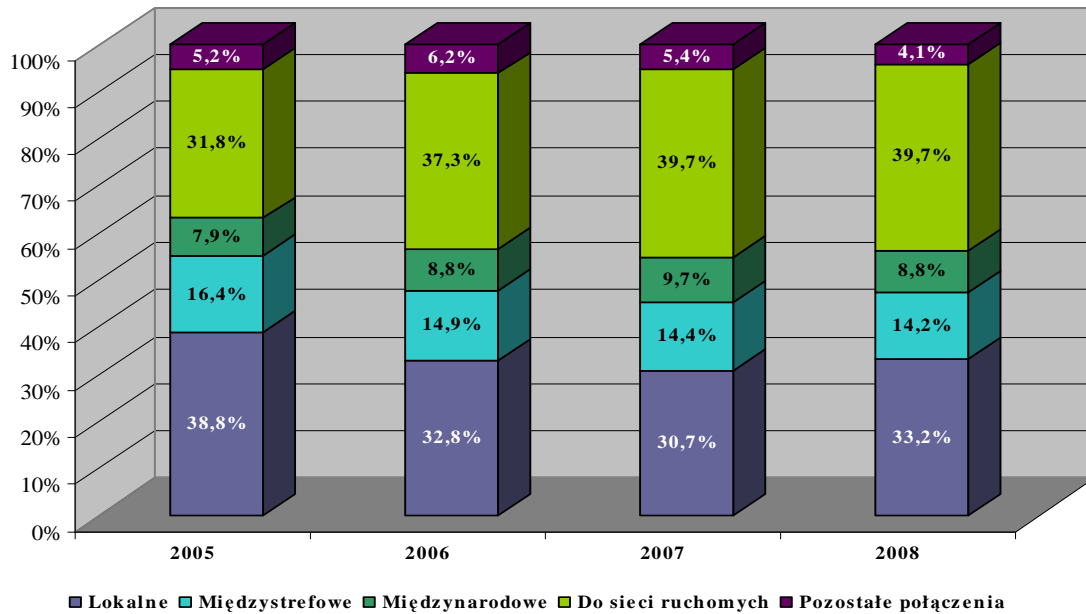
Wysoki udział przychodów z abonamentu i instalacji związany był z coraz większą konwergencją usług, dzięki której w ramach jednego abonamentu konsument otrzymywał dwie, trzy bądź cztery usługi, za które płacąc osobno, poniósłby większe koszty. Dodatkowo, wysoki udział związany był z upowszechnieniem się ofert wiązanych, dzięki którym klient opłacając abonament zyskiwał również pakiet minut. Nominalnie wartość przychodów z abonamentu i instalacji w roku 2008 spadła w stosunku do roku poprzedniego o ok. 14%, podczas, gdy przychody z połączeń zmniejszyły się o ponad 20%. W stosunku do bazowego roku 2005 przychody zmniejszyły się odpowiednio o 33% i 44%.

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 abonamentu. Coraz powszechniejsze są taryfy z bezpłatnymi połączeniami (np. wieczorami lub weekendami). 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.

5.4.1. 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, m.in. telefonii komórkowej.

Wykres 24. Procentowy udział połączeń pod względem przychodów ze świadczenia usług telefonii stacjonarnej w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

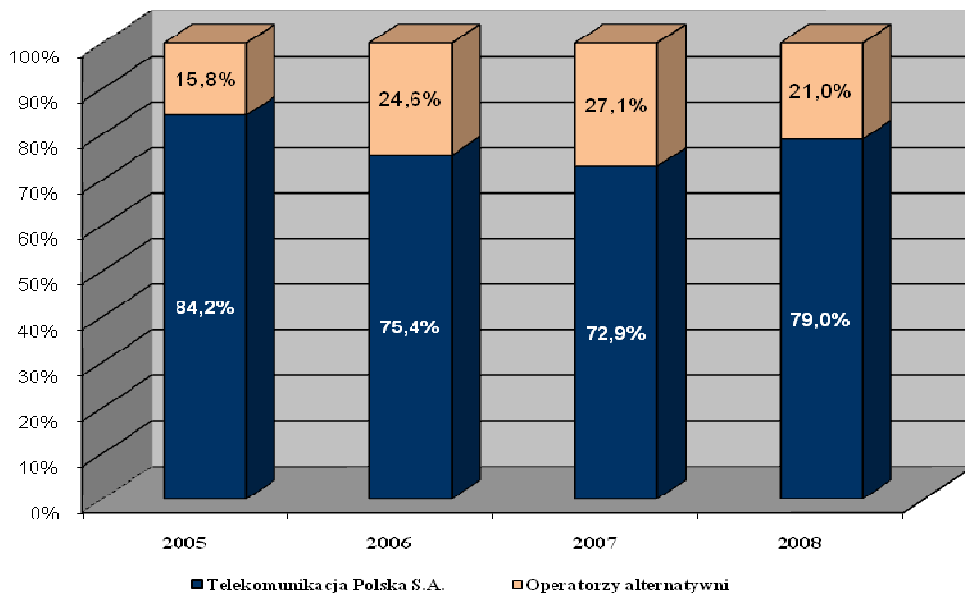
W roku 2006 po raz pierwszy przychody z połączeń kierowanych do sieci ruchomych były wyższe niż przychody z połączeń lokalnych. Wzrost ten był spowodowany przede wszystkim wzrostem penetracji telefonii ruchomej. Coraz większa liczba użytkowników telefonii ruchomej nie posiada w ogóle aparatów stacjonarnych w swoich domach, przez co abonenci sieci stacjonarnych coraz częściej wykonują połączenia do sieci ruchomych. W 2008 r. udział przychodów z połączeń do sieci ruchomych utrzymał się na poziomie z 2007 r.

Z roku na rok, w niewielkim stopniu, lecz systematycznie, rośnie udział przychodów z połączeń międzynarodowych. 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 w 2006 r., by w kolejnych latach ulec zmniejszeniu.

5.4.2. Połączenia lokalne i strefowe

Od 2005 r. do 2007 r. znacząco spadał udział operatora zasiedziiałego w przychodach z połączeń lokalnych i strefowych, mimo to Telekomunikacja Polska S.A. zachowała największy udział, który w 2008 r. wyniósł 79% i był o ok. 6 punktów procentowych wyższy niż w 2007 r.

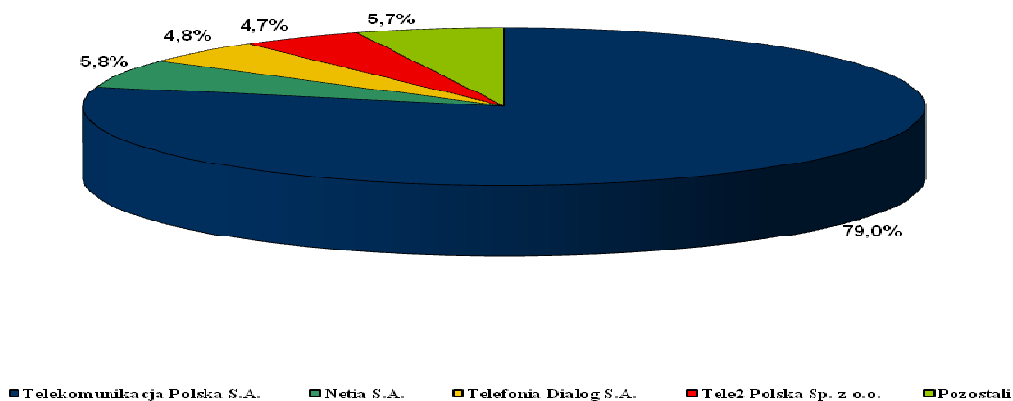
Wykres 25. Udział TP S.A. i operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów z połączeń lokalnych i strefowych w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Znaczący spadek udziału TP w rynku połączeń lokalnych i strefowych obserwowano zwłaszcza w 2006 r. Udział operatora zasiedziałego zmniejszył się wówczas o prawie 10 punktów procentowych. 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. W 2008 roku jednak nastąpił dość znaczący wzrost udziału operatora zasiedziałego w omawianym segmencie rynku połączeń telefonicznych. Na koniec 2008 roku udział TP S.A. był wyższy o 6 punktów procentowych w porównaniu z rokiem 2007.

Wykres 26. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów z połączeń lokalnych i strefowych w 2008 r.



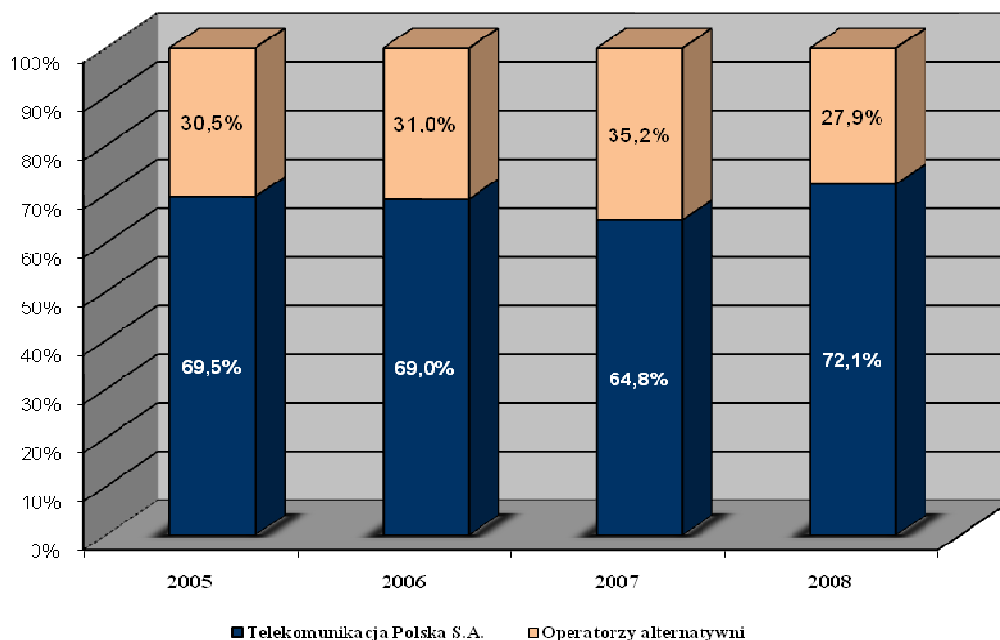
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Zauważalny wzrost udziałów odnotowały w 2007 r. spółki Netia i Telefonii Dialog, osiągając odpowiednio 6,8% i 5,5% rynku. W 2008 r. nastąpił spadek tych udziałów do poziomu 5,8% i 4,8%. Spółka Tele2 Polska rozpoczęła świadczenie usług telekomunikacyjnych pod koniec 2004 roku. W 2006 r. udział w przychodach z połączeń lokalnych i strefowych osiągnął poziom 7,6% i przewyższył udziały Telefonii Dialog S.A. oraz Netii S.A. Na koniec 2007 r. obniżył się do 6,9%., a w 2008 r. spadł do 4,7%.

5.4.3. Połączenia międzystrefowe

W przypadku połączeń międzystrefowych udział operatorów alternatywnych w przychodach był wyższy niż w przypadku połączeń lokalnych. Wystąpiła jednakże podobna tendencja postępującego spadku udziału TP w latach 2005-2007. Jednak w 2008 roku udział TP w rynku połączeń międzystrefowych wzrósł do poziomu przekraczającego 72% i był najwyższy w ciągu ostatnich 4 lat.

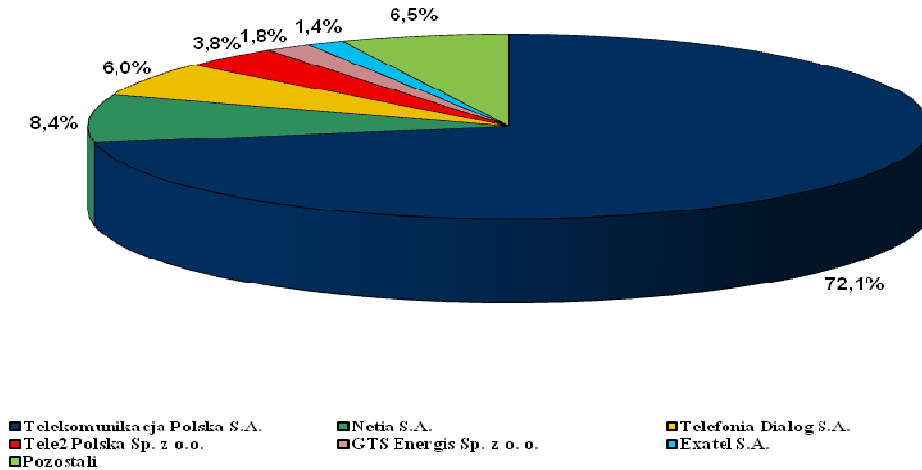
Wykres 27. Udział TP S.A. i operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów z połączeń międzystrefowych w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W tym segmencie rynku połączeń największym konkurentem operatora zasiedziałego była Netia, która na koniec r. posiadała 10,6% rynku. W kolejnym roku jej udział spadł do poziomu 8,4%. W 2008 r. zmalały także udziały w rynku połączeń międzystrefowych Tele2 i Telefonii Dialog, odpowiednio z 6,4% do 6% oraz z 5,3% do 3,8%.

Wykres 28. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów z połączeń międzystrefowych w 2008 r.



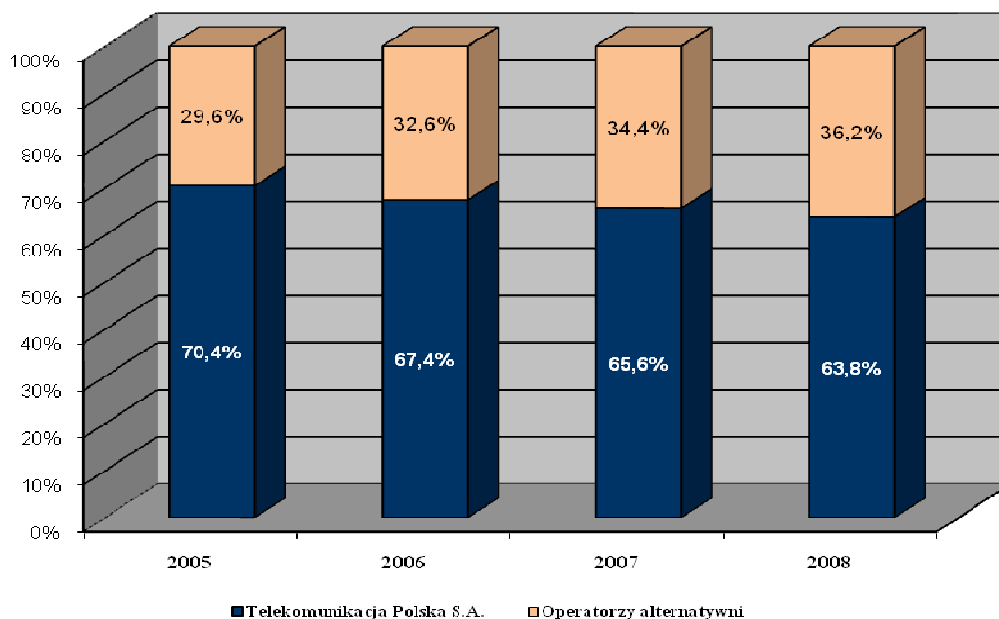
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Połączenia międzystrefowe ze względu na wysokość cen są najbardziej wrażliwe na substytucyjne rozwiązania: połączenia w sieciach ruchomych oraz 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 prawdopodobnie powstrzymało tendencję spadkową w udziałach operatora zasiedziałego były nowe taryfy operatora z bezpłatnymi minutami w abonamencie oraz darmowymi wieczorami i weekendami.

5.4.4. Połączenia międzynarodowe

Coraz większą część rynku zyskują operatorzy alternatywni w przychodach z połączeń międzynarodowych. W latach 2005-2008 ich udział wzrósł o ok. 7 punktów procentowych. Należy zauważyć, że w tym segmencie połączeń konkurencja jest najbardziej rozwinięta, coraz więcej połączeń realizowanych jest poza siecią operatora zasiedziałego. Znaczna część połączeń wykonywana jest za pomocą technologii VoIP.

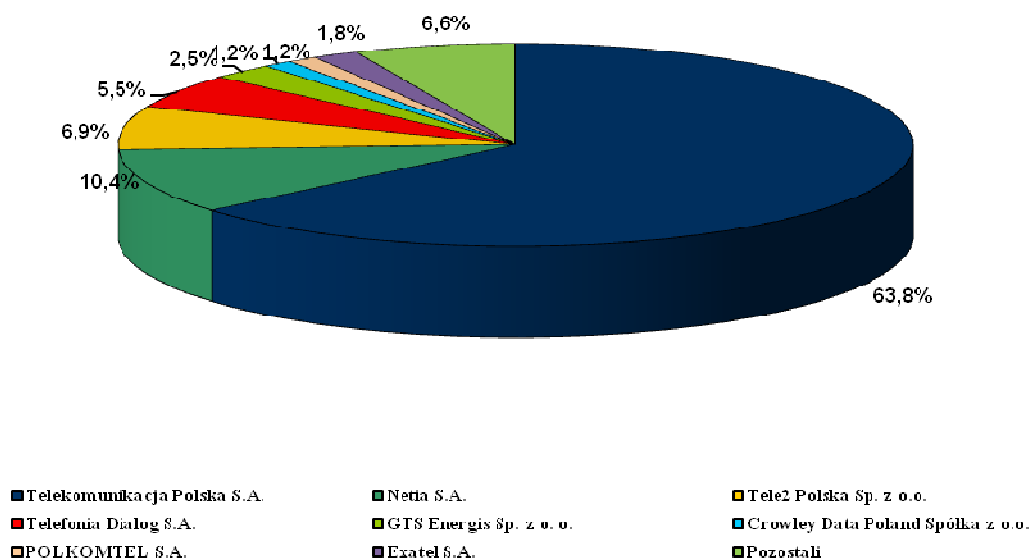
Wykres 29. Udział TP S.A. i pozostałych operatorów na rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów z połączeń międzynarodowych w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Wartość przychodów TP w 2008 r. spadła w stosunku do 2004 r. o ok. 40%, podczas, gdy operatorzy alternatywni zmniejszyli przychody o niecałe 20%. Średnio każdego roku operator zasiedziały tracił nieco ponad 2 pp. udziału w przychodach z rynku połączeń międzynarodowych.

Wykres 30. Udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów z połączeń międzynarodowych w 2008 r.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

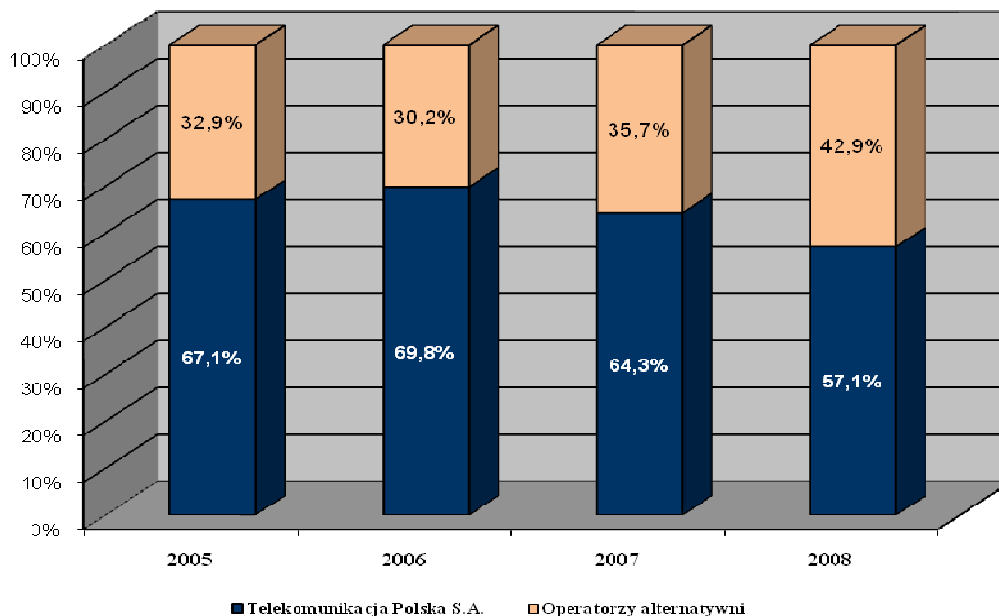
Drugim operatorem, który osiągnął znaczące udziały w przychodach z usług międzynarodowych w 2008 r. była Netia S.A., a kolejnymi: Tele2 i Dialog. Operatorzy Netia i Dialog osiągnęli wyższe udziały niż w roku 2007, natomiast Tele2 odnotowała nieznaczny spadek. W 2008 r. udziały powyżej 1% pod względem przychodów z połączeń międzynarodowych uzyskali ponadto następujący operatorzy: GTS Energis Sp. z o.o., Crowley Data Poland Sp. Z o.o., Polkomtel S.A. i Exatel S.A.

Spadek udziału TP S.A. pod względem przychodów z połączeń międzynarodowych wywołany był prawdopodobnie również coraz bardziej zauważalną popularnością połączeń wykorzystujących technologię VoIP.

5.4.5. Połączenia do sieci ruchomych (F2M)

Z uwagi na wzrost penetracji rynku telefonii ruchomej, a zarazem spadek cen tego rodzaju połączeń znacząco wzrosło ich znaczenie. Co prawda przychody z ruchu generowanego do sieci komórkowej rokrocznie maleją z uwagi na substytucję usług stacjonarnych usługami sieci ruchomych, jednak wzrasta atrakcyjność tego segmentu rynku dla operatorów alternatywnych. W 2008 r. ich łączny udział w rynku połączeń do sieci ruchomych był o 10 punktów procentowych wyższy niż w 2005 roku.

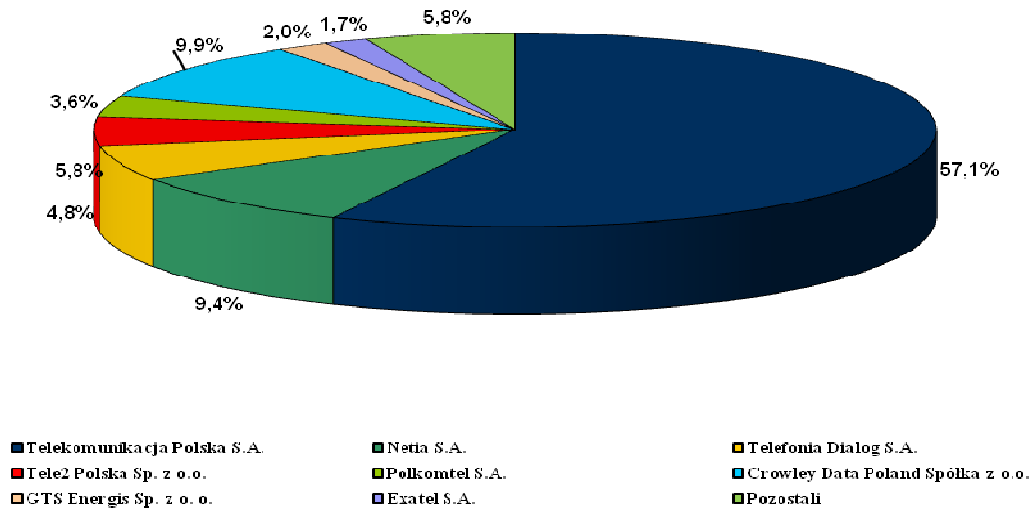
Wykres 31. Udział TP S.A. i operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów z połączeń do sieci ruchomych w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W 2008 r. największym konkurentem Telekomunikacji Polskiej na rynku połączeń do sieci ruchomych była Crowley Data Poland, która uzyskiwała w tym segmencie rynku prawie 10% udziału. Nieco mniejszy udział odnotowała Netia. Znaczące udziały posiadały ponadto spółki Telefonia Dialog, Tele2 i Polkomtel.

Wykres 32. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów z połączeń do sieci ruchomych w 2008 r.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

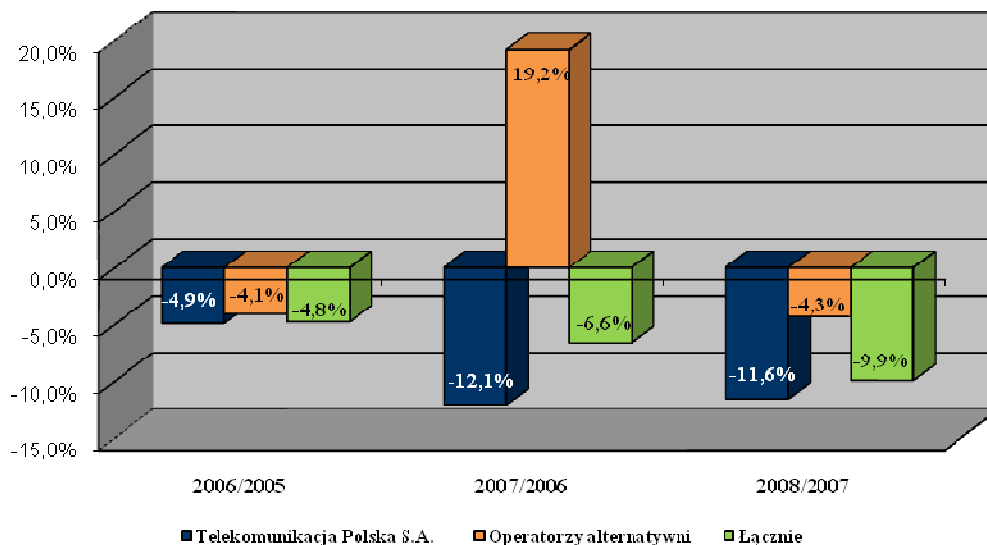
W 2008 r. udziały w rynku przychodów z połączeń do sieci ruchomych przekraczające 1% posiadały ponadto spółki GTS Energis i Exatel.

Jednym z ważniejszych wniosków wynikających z sytuacji na rynku telefonii stacjonarnej jest spadający udział Telekomunikacji Polskiej S.A. W 2008 r. wzrósł on co prawda, ale może to być wynikiem tego, iż wielu operatorów alternatywnych nie sprawozdało się w terminie Prezesowi 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 pośród operatorów alternatywnych posiadały Tele2 Polska Sp. z o.o., Netia S.A. oraz Telefonia Dialog Sp. z o.o.

5.4.6. Liczba użytkowników

Liczba użytkowników telefonii stacjonarnej w latach 2005-2008 systematycznie ulegała zmniejszeniu. W 2008 roku była niższa o ok. 20%, w porównaniu z 2005 rokiem. Zdecydowanie najintensywniejszy spadek liczby abonentów odnotował operator zasiedziały, który stracił w latach 2005-2008 ok. 28% użytkowników.

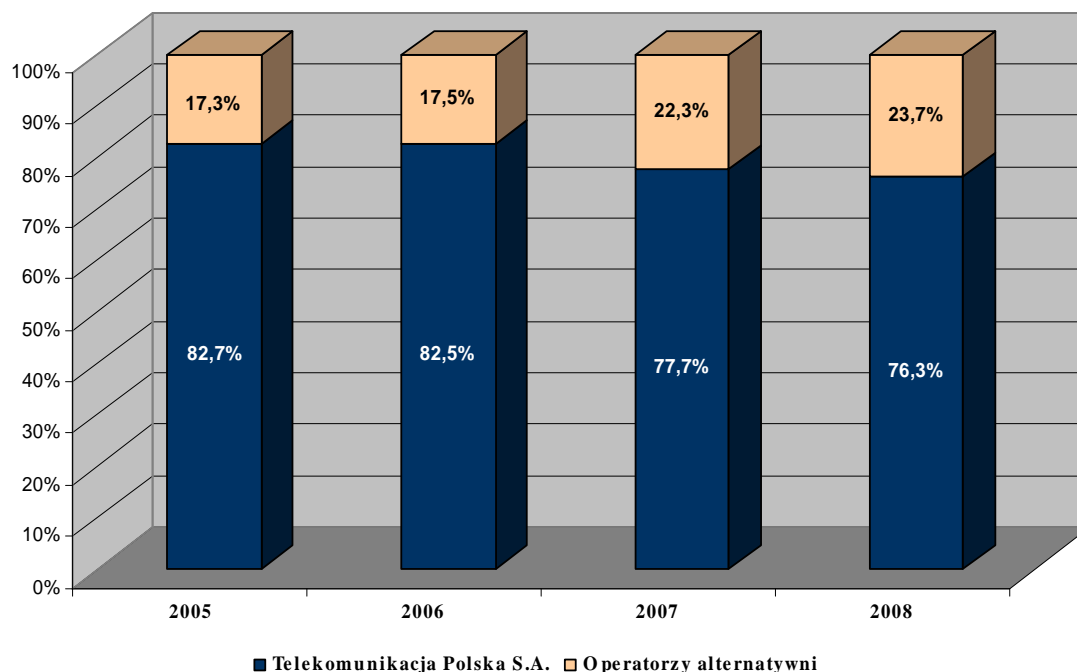
Wykres 33. Zmiany w liczbie użytkowników telefonii stacjonarnej w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Spadek liczby użytkowników telefonii stacjonarnej niewątpliwie związany był z rozpowszechnianiem się usług telefonii ruchomej. W ostatnich latach zauważalny jest trend rezygnowania części konsumentów z posiadania telefonu stacjonarnego na rzecz telefonu komórkowego.

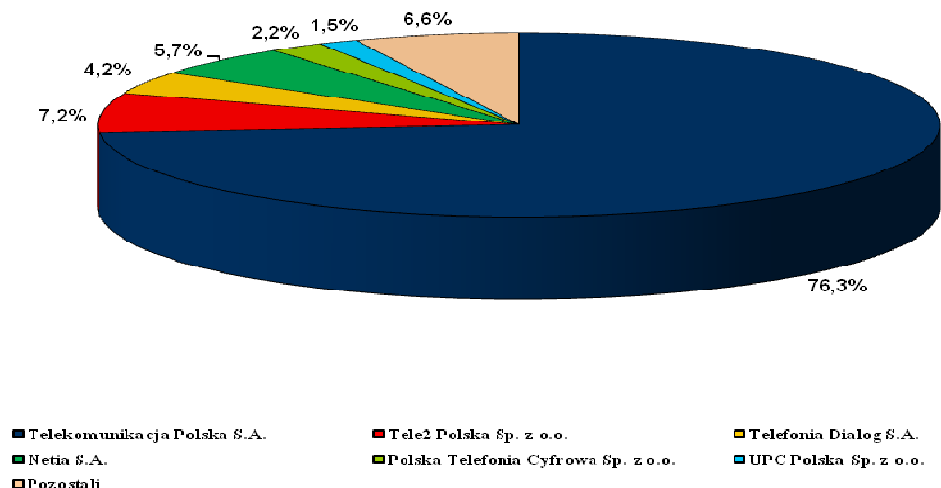
Wykres 34. Udział TP i operatorów alternatywnych w liczbie użytkowników telefonii stacjonarnej w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W 2008 r. operator zasiedziały posiadał o 6,4 punktów procentowych mniejszy udział w rynku telefonii stacjonarnej pod względem liczby użytkowników niż w 2005 r.

Wykres 35. Udział operatorów telekomunikacyjnych w liczbie użytkowników telefonii stacjonarnej w 2008 r.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W roku 2008 największym konkurentem operatora zasiedziałego w zakresie liczby abonentów, podobnie jak w poprzednich trzech latach, była spółka Tele2. Znaczące udziały w liczbie użytkowników posiadały również Netia i Telefony Dialog. Usługi powyżej 1% użytkownikom oferowały ponadto Polska Telefonia Cyfrowa i UPC Polska.

5.5. Hurtowy dostęp do sieci

Dzięki wprowadzeniu na polski rynek usługi WLR, operatorzy alternatywni, korzystając z możliwości hurtowego zakupu linii od operatora zasiedziałego, mieli możliwość świadczenia usług abonamentu, bez konieczności oferowania usługi przyłączenia do sieci.

Tabela 1. Udział łączy WLR w ogólnej liczbie łączy wykorzystywanych przez operatorów do świadczenia usług telefonii stacjonarnej na koniec września 2008 r.

Operator	Udział łączy WLR w łączych ogółem operatora
Netia	27,5%
Dialog	33,8%
Tele2	100,0%

Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

We wrześniu 2008 r. prawie 9% łączy operatora zasiedziałego służyło świadczeniu usług przez operatorów alternatywnych. Możliwość wykorzystania łączy TP przez operatorów alternatywnych skutkowało zwiększeniem ich przychodów z przyłączenia abonenta i z opłat abonamentowych. Łącznie 58% łączy wykorzystywanych przez operatorów alternatywnych do świadczenia usług telefonii stacjonarnej stanowiły łączy WLR.

5.6. Konwergencja usług telekomunikacyjnych

Na polskim rynku usług telekomunikacyjnych zaznacza się coraz silniej nowa tendencja – coraz więcej operatorów telefonii stacjonarnej oferuje usługi telefoniczne w pakietach z Internetem, telefonią ruchomą bądź telewizją.

W lipcu 2008 r. w ofercie krajowych operatorów telefonii stacjonarnej było 466 ofert wiązanych, z usług których korzystało 344 tys. klientów. Biorąc pod uwagę, iż łączna liczba ofert wiązanych oferowanych przez wszystkich operatorów rynku telekomunikacyjnego wyniosła 607, zaś liczba korzystających z tych usług klientów 584 tys., można wyliczyć, iż operatorzy telefonii stacjonarnej oferowali w lipcu 2008 r. prawie 77% wszystkich usług konwergentnych dla prawie 59% użytkowników takich ofert.

Tabela 2. Oferowane przez operatorów telefonii stacjonarnej usługi konwergentne według stanu na dzień 1 lipca 2008 r.

Wyszczególnienie	Double play	Triple play	Quadruple play
Liczba ofert	193	225	48
Liczba abonentów	178 817	164 818	10

Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Za najbardziej interesujące klienci postrzegają oferty double play. O atrakcyjności usług wiązanych typu double play świadczy liczba korzystających z tej formy usług użytkowników.

6. Dostęp do sieci Internet

6.1. Charakterystyka rynku

Rok 2008 to rok dalszego rozwoju rynku usług dostępu do sieci Internet w Polsce. Nastąpił znaczny wzrost liczby osób korzystających z Internetu oraz wzrost popularności usług szerokopasmowych.

Liczba osób korzystających z usług dostępu do sieci Internet (dostęp stały) w Polsce w ciągu 2008 roku wzrosła do 4,4 mln², co stanowiło wzrost ponad 6,5% stosunku do 2007 roku. Liczba użytkowników dostępu poprzez modemy w sieciach ruchomych na koniec 2008 roku wyniosła 1,06 mln co oznaczało wzrost na poziomie 45 % w stosunku do czerwca 2008. Liczba osób korzystających z Internetu poprzez dial-up w 2008 roku spadła do 378 tysięcy.

Tabela 3 Zestawienie wskaźnika penetracji i liczby użytkowników stacjonarnego dostępu do sieci Internet w Polsce w latach 2005 – 2008

Rok	2005	2006	2007	2008
Liczba stacjonarnych łączy szerokopasmowych	2 017 715	3 452 839	4 168 565	4 440 774
Penetracja ogółem	5,3%	9,1%	10,9%	11,7%
Penetracja ogółem w GD ³	15,1%	25,9%	31,3%	33,3%

Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

² Dane z 2008 roku pochodzą od 800 podmiotów, które sprawozdały się do 20 kwietnia 2009 r.

³ GD – gospodarstwo domowe

Tabela 4 Zestawienie wskaźnika penetracji i liczba użytkowników bezprzewodowego dostępu do sieci Internet poprzez modemy w sieciach operatorów sieci ruchomych w Polsce w 2008 roku

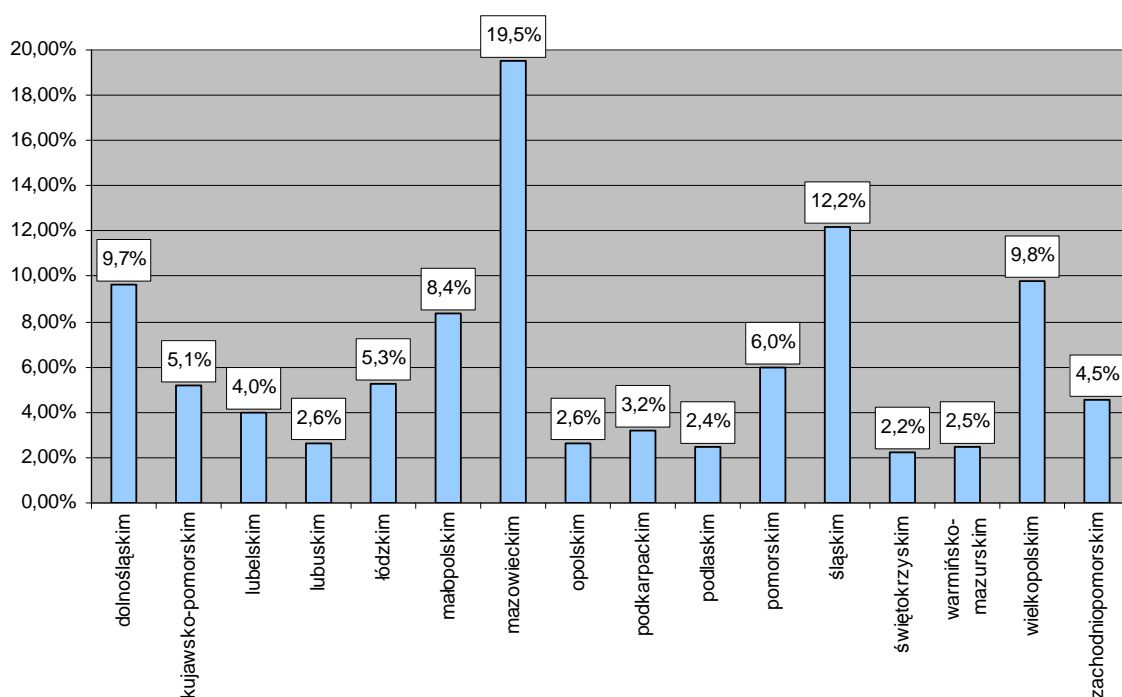
Rok	2008
Internet mobilny (liczba modemów)	1 064 158
Penetracja ogółem – dostęp mobilny	2,8%
Penetracja liczby modemów w GD	8,0%

Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Stopień nasycenia rynku usługami szerokopasmowymi w Polsce ciągle wzrasta, nadal jednak wskaźnik ten pokazuje wyraźne zapóźnienie pomiędzy Polską a pozostałymi krajami Unii Europejskiej. Penetracja stałego dostępu szerokopasmowego zwiększyła się w porównaniu z 2007 osiągając na koniec 2008 r. poziom 11,7%, natomiast penetracja dostępu w sieciach operatorów ruchomych poprzez modemy bezprzewodowe osiągnęła 2,8%.

Rynek Polski charakteryzuje się znacznymi różnicami pomiędzy liczbą użytkowników w poszczególnych województwach. Województwami, które przodują pod względem umożliwienia abonentom dostępu do usług szerokopasmowych są województwa Polski południowej.

Wykres 36 Udział procentowy liczby użytkowników końcowych korzystających z dostępu szerokopasmowego w podziale na województwa w 2008 roku



Źródło: UKE

Najwięcej abonentów posiadają województwa z ważnymi w skali kraju ośrodkami miejskimi. Jest to wynikiem działalności w tych miastach, oprócz operatora zasiedziałego, operatorów telewizji kablowych.

W roku 2008 nadal najpopularniejszą formą dostępu do sieci Internet w gospodarstwach domowych była usługa neostrada tp oparta na technologii xDSL oraz oferty operatorów telewizji kablowych oferowanych poprzez modem kablowy TVK. Liczba linii dostępu szerokopasmowego xDSL w 2008 roku wyniosła ponad 2,6 mln.

W przypadku alternatywnych form dostępu stałego do sieci Internet rok 2008 przyniósł dość radykalne zmiany. Są one związane z dużym zainteresowaniem dostępu do sieci Internet poprzez sieci ruchome. Abonenci zaczynają postrzegać dostęp poprzez modemy jako substytut dostępu do Internetu w stałej lokalizacji przez co prawdopodobnym jest dalszy dynamiczny wzrost liczby użytkowników tego rodzaju usługi. Na koniec 2008 roku ponad 20% użytkowników Internetu to klienci sieci ruchomych.

Z danych uzyskanych od operatorów telefonii ruchomych wynika, że praktycznie każdy posiadacz telefonu komórkowego w Polsce ma możliwość uzyskania dostępu do Internetu. Należy jednak pamiętać, że tego typu połączenie nadal jest drogą usługą i nie można traktować go jako pełnego substytutu usług szerokopasmowych.

W roku 2008 można zaobserwować stabilizację cen za korzystanie z Internetu. Obecny koszt neostrady w opcji 1 Mbit/s w promocji „neostrada tp – bezpieczny Internet” wynosi 64,00 zł przy podpisaniu umowy na 12, 24 lub 36 miesięcy. Kwota ta stanowi 28% opłaty z cennika standardowego przy podpisaniu umowy na czas nieokreślony.

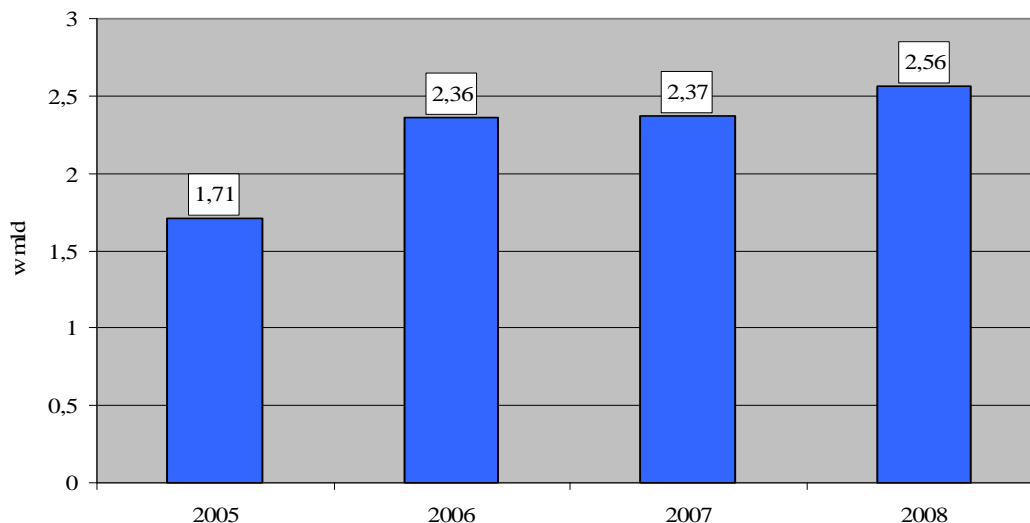
Udział łączy poniżej 144 kbit/s (określanych jako wąskopasmowe), we wszystkich typach łączy wykorzystywanych do świadczenia dostępu do Internetu nie wliczając w to technologii dial-up wynosi niecałe 2%.

6.2. Wartość rynku

Wartość polskiego rynku usług dostępu do sieci Internet w 2008 roku wynosiła 2,56 mld zł⁴, jednak ze względu na fakt, że do 20 kwietnia br. sprawozdało się jedynie 800 podmiotów na około 3,5 tys. prowadzących działalność na tym rynku, to wartość ta może ulec znacznemu zwiększeniu.

Wykres 37. Wartość rynku usług dostępu do sieci Internet w Polsce w latach 2005 – 2008 w mld zł (bez VAT)

⁴ Dane z dnia 20 kwietnia 2008 roku uzyskane od 800 podmiotów



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

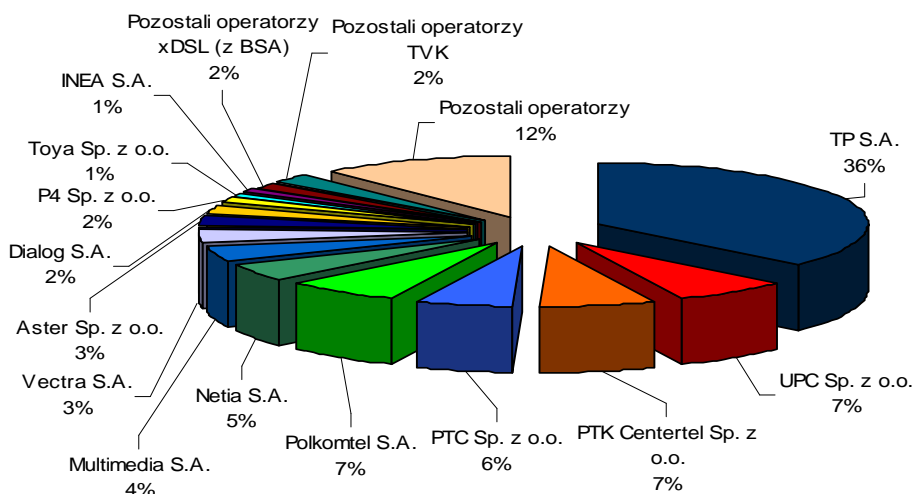
6.3. Struktura rynku

Usługi dostępu szerokopasmowego do sieci Internet w Polsce zdominowane są przez trzynastu operatorów telekomunikacyjnych. Trzech z nich, na czele z TP S.A., to operatorzy telefonii stacjonarnej. Czterech to operatorzy telefonii ruchomych oraz sześciu operatorów telewizji kablowych. Postępująca konwergencja usług na rynku telekomunikacyjnym sprawiła, że operatorzy ci duży nacisk położyli na usługi double i triple play. Oferty te przestają być już tylko domeną operatorów telewizji kablowych i stają się powszechne wśród operatorów telefonii stacjonarnej i ruchomej świadczących te usługi we własnej sieci i dzięki umowom ramowym podpisywanym z operatorem zasiedziałym.

Mimo iż dominacja 13 największych operatorów dostarczających usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu jest znacząca to pomniejsi operatorzy ISP⁵ posiadają 14% udziału w detalicznym rynku dostępu szerokopasmowego. Większość tych operatorów wykorzystuje technologię sieci lokalnych LAN/WLAN Ethernet i jest obecna przede wszystkim na terenach mniejszych miejscowości.

Wykres 38 Udział w rynku dostępu do sieci Internet pod względem liczby użytkowników w 2008 roku

5 ISP – Internet Service Provider (Dostawca Usług Internetowych)

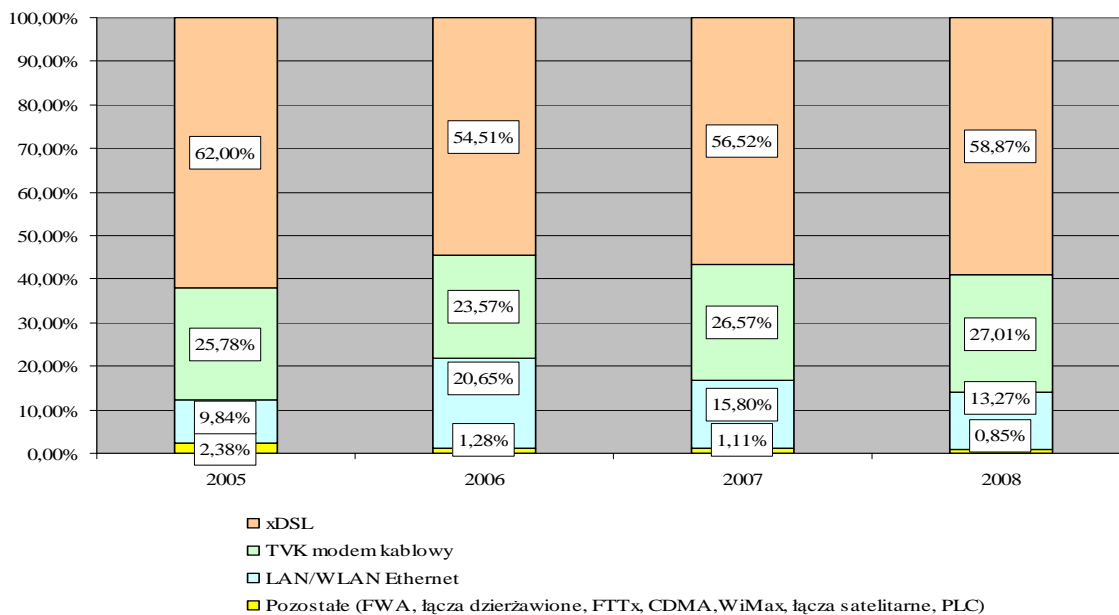


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

6.4. Technologie szerokopasmowego dostępu do Internetu w Polsce

W Polsce występują obecnie praktycznie wszystkie możliwe technologie wykorzystywane do świadczenia usług dostępu szerokopasmowego. Głównymi technologiami stałego dostępu do Internetu są: xDSL, modem kablowy TVK, oraz LAN/WLAN Ethernet.

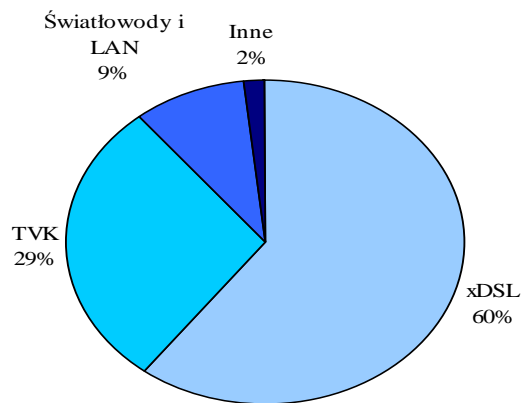
Wykres 39 Udział procentowy poszczególnych rodzajów technologii w liczbie abonentów korzystających z usług stacjonarnego dostępu do Internetu



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Pomimo rozwoju alternatywnych form dostępu do Internetu stacjonarnego wobec technologii xDSL, technologie te nadal posiadają udział poniżej 50%. Od 2006 r. wyraźnie widoczny jest trend sukcesywnego wzrostu liczby łączy xDSL, których udział obecnie jest na poziomie 59%. Tendencja ta jest jednak podobna w innych krajach Unii Europejskiej i na świecie.

Wykres 40 Udział procentowy poszczególnych technologii wykorzystywanych do świadczenia dostępu szerokopasmowego w krajach OECD, dane na czerwiec 2008

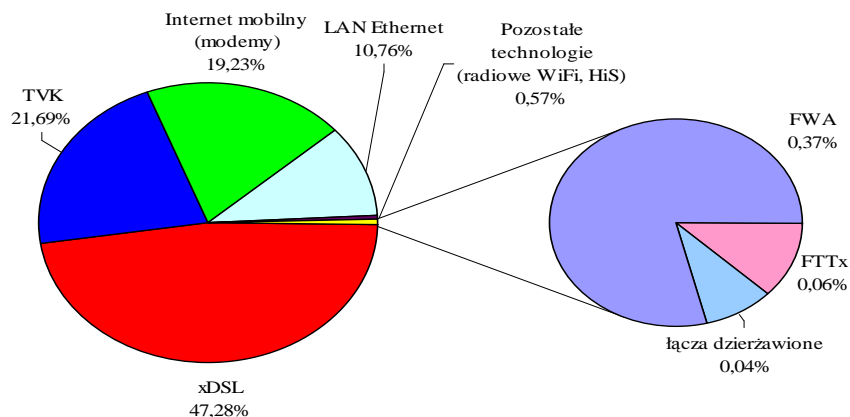


Źródło: OECD

O ile udział linii xDSL i modemów kablowych TVK nie różni się znacząco w Polsce i pozostałych krajach OECD, wyraźnie widać zapóźnienie infrastrukturalne pod względem sieci NGA. Z danych uzyskanych od operatorów wynika, że w Polsce jest niewiele ponad 3 tys. światłowodowych łączy dostępowych, co stanowi 0,06% wszystkich rodzajów łączy.

Jeżeli do zestawień wliczymy również użytkowników usług dostępu bezprzewodowego do Internetu poprzez modemy oferowane przez operatorów telefonii ruchomych sytuacja na rynku wygląda w następujący sposób:

Wykres 41 Rynek dostępu szerokopasmowego do sieci Internet pod względem wykorzystywanych technologii w Polsce, stan na 31 grudnia 2008

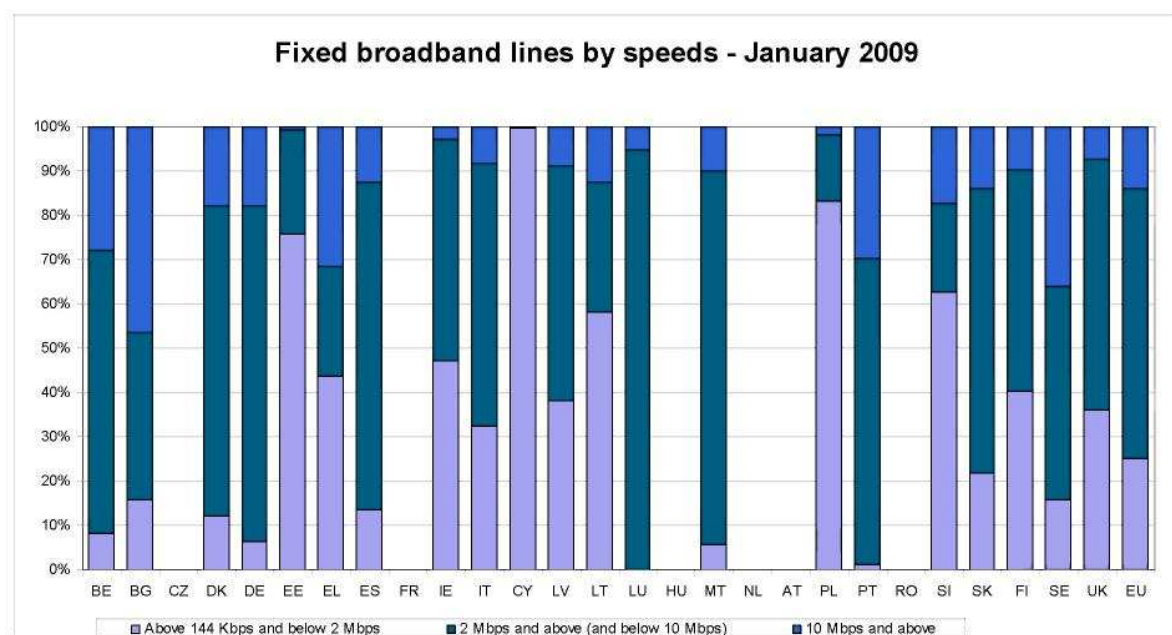


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Trzyletni okres działania operatorów telefonii ruchomych dostępu na rynku dostępu do Internetu poprzez modemy bezprzewodowe przyniósł znaczące zmiany. W obecnej chwili co piąty użytkownik sieci Internet korzysta właśnie z tej technologii. Oczywiście nie można wykluczyć sytuacji dublowania się użytkowników, ponieważ abonent może posiadać zarówno stały dostęp jak i bezprzewodowy jednocześnie, to jednak wysokość wskaźnika na porównywalnym poziomie do modemów TVK sugeruje dynamiczny rozwój tego segmentu rynku.

O ile pod względem wykorzystywanych technologii dostępowych Polska ma zbliżone wyniki do innych krajów UE to łączy, z których korzystamy charakteryzują się znacznie mniejszymi przepływnościami.

Wykres 42 Rynek dostępu szerokopasmowego do sieci Internet pod względem przepływności, 31 grudnia 2008



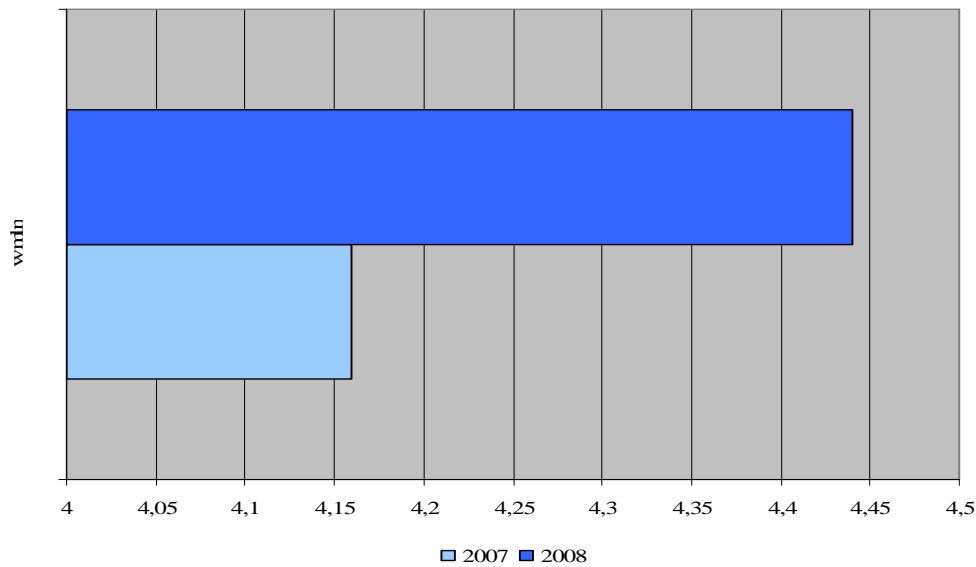
Źródło: 14 Raport Implementacyjny Komisji Europejskiej.

Polska ma jeden z najwyższych udziałów łączy o przepływności do 2 Mb/s. Większość użytkowników w krajach UE korzysta z łączy o przepływności pomiędzy 2Mb/s do 10Mb/s. Sytuacja w Polsce jest konsekwencją niskiej jakości sieci dostępowych szczególnie jeśli chodzi o sieci xDSL. Na większą skalę głównie sieci TVK oferują usługi o przepływności większej niż 2 Mb/s.

6.4.1. Stacjonarny szerokopasmowy dostęp do sieci Internet

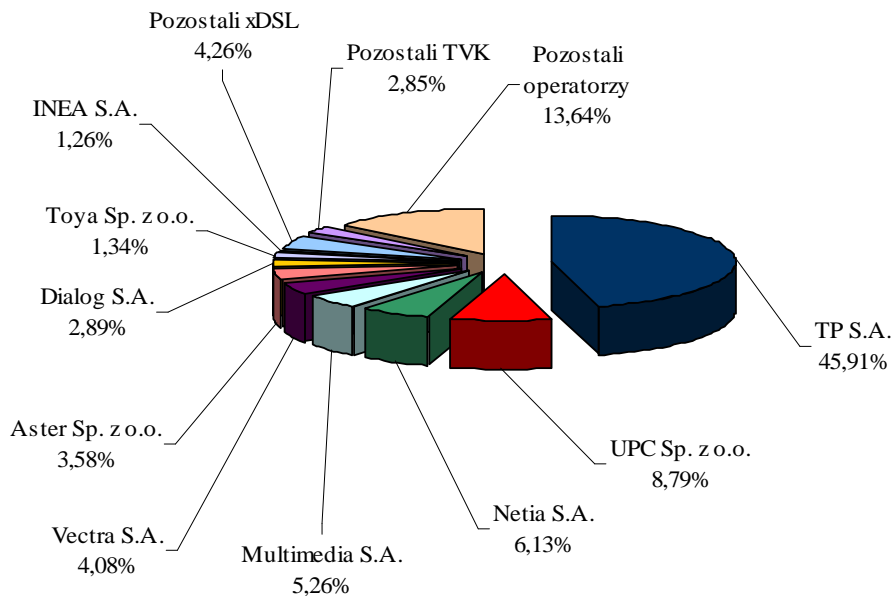
W 2008 roku liczba osób korzystających ze stałego szerokopasmowego dostępu do sieci Internet wzrosła o prawie 300 tys. osiągając poziom ponad 4,44 mln internautów, co stanowiło wzrost o ponad 6 % w stosunku do 2007 r. Z tego tylko około 10 tys. nowych użytkowników stanowili ci, którzy wybrali ofertę operatora zasiedziałego.

Wykres 43. Liczba użytkowników stałego dostępu do Internetu w Polsce w latach 2007 – 2008, w mln



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Wykres 44. Udział w rynku stałego dostępu do sieci Internet pod względem liczby użytkowników w 2008 roku



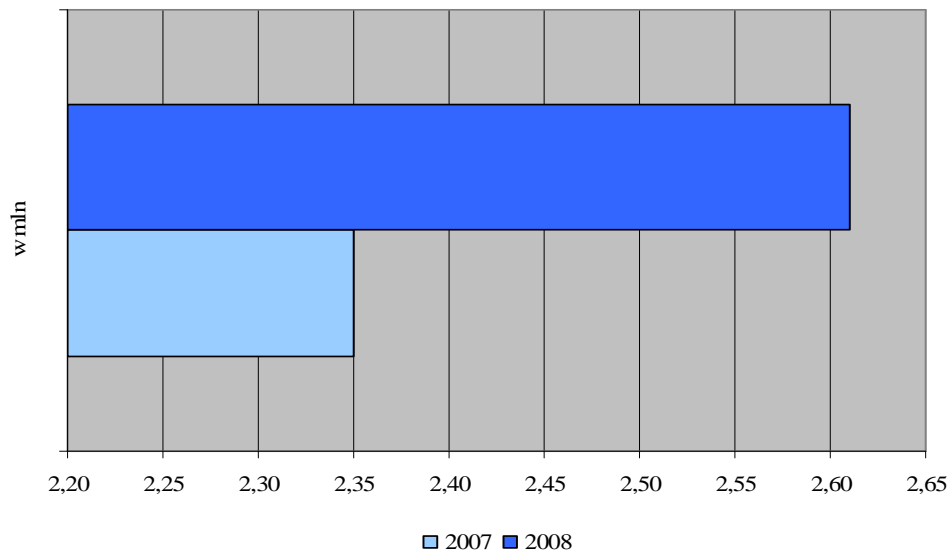
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

TP S.A. zmniejszyła swoje udziały w rynku w stosunku do roku poprzedniego o 4 punkty procentowe do niecałych 46%. W minionym roku nadal wysokie udziały w rynku utrzymali operatorzy telewizji kablowej. Wszyscy operatorzy telewizji kablowych posiadają obecnie ponad 21% udziałów w rynku. Na trzecim miejscu pod względem liczby użytkowników znalazła się Netia S.A., której udziały wzrosły do ponad 6%.

6.4.2. Łączy xDSL

Liczba użytkowników dostępu do sieci Internet w technologii xDSL na koniec 2008 roku w liczbie ok. 2,61 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 2008 roku 11%.

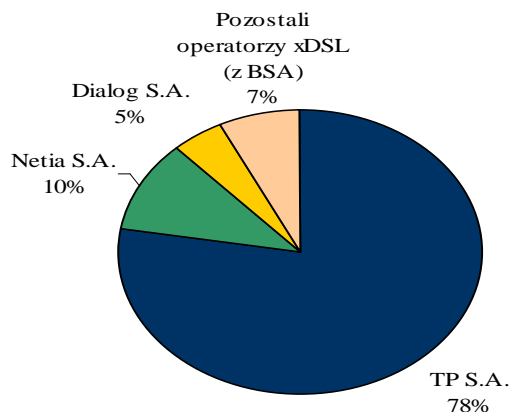
Wykres 45. Liczba użytkowników usługi dostępu do sieci Internet w Polsce w latach 2007 – 2008, technologia xDSL, w mln.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Łączna liczba użytkowników dostępu do Internetu w technologii xDSL zwiększyła się w 2008 roku o ok. 260 tys. Bardzo duży przyrost liczby abonentów w porównaniu do roku ubiegłego odnotowali operatorzy alternatywni, których udział w rynku na koniec 2008 wyniósł 22%.

Wykres 46. Udział w rynku usług dostępu do sieci Internet pod względem liczby użytkowników w 2008, technologia xDSL, wraz z łączami opartymi o ofertę ramową BSA i LLU



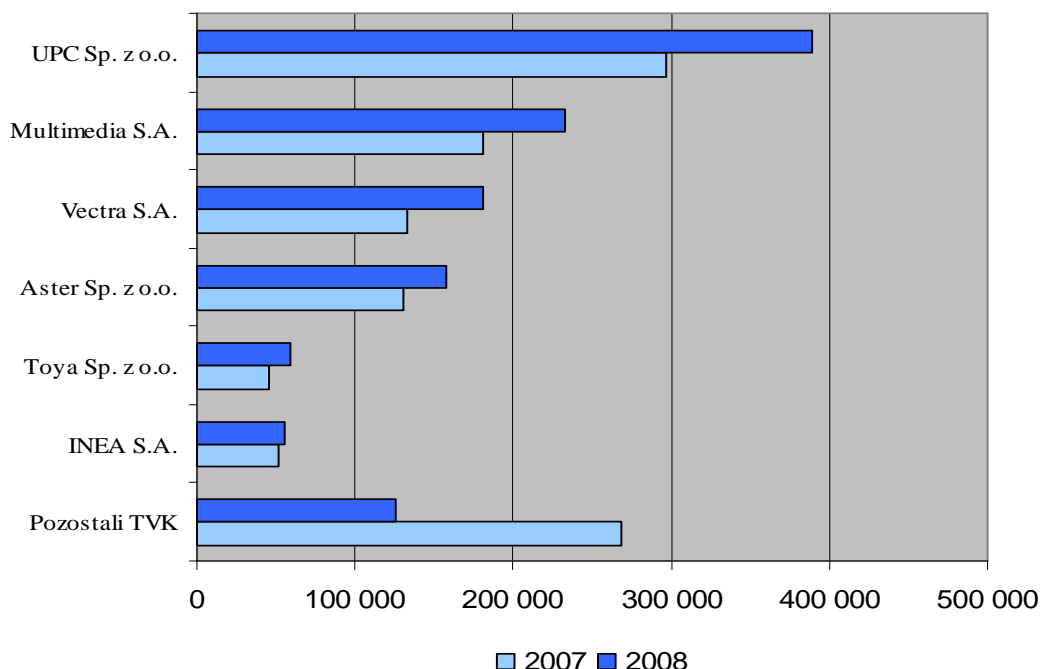
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Wśród użytkowników usług stałego dostępu do sieci Internet w technologii xDSL największy odsetek stanowią abonenci TP S.A., ich udział w rynku na koniec 2008 roku wyniósł 78% i spadł o 8 punktów procentowych w porównaniu z rokiem ubiegłym. Na poziomie zbliżonym do wielkości udziału z roku poprzedniego utrzymywał się udział Telefonii Dialog. Natomiast udział Netii S.A. wzrósł w ciągu ostatniego roku do poziomu 10%. W 2008 roku wzrost liczby abonentów korzystających z usług tego operatora wyniosła ponad 56%.

6.4.3. Modem kablowy TVK

Wśród technologii stałego dostępu do sieci Internet w Polsce w 2008 roku pod względem popularności, po technologii xDSL, znalazła się technologia TVK. Liczba osób korzystających z omawianej technologii w 2008 roku wyniosła powyżej 1,2 mln.

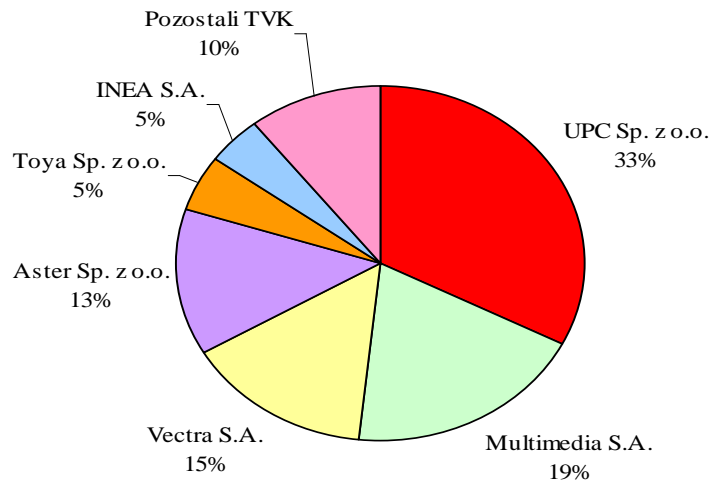
Wykres 47. Liczba użytkowników dostępu do sieci Internet w technologii TVK w Polsce w poszczególnych sieciach w latach 2007 – 2008, w tys.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Wszyscy spośród analizowanych dostawców usług dostępu do sieci Internet w technologii TVK są jednocześnie operatorami telewizji kablowej. Wysoki wzrost liczby użytkowników o ponad 30% odnotowała UPC Polska Sp. z o.o., oraz Vectra S.A. Na koniec 2008 roku liczba użytkowników dostępu do Internetu w czterech spółkach, tj. UPC Polska Sp. z o.o., Vectra S.A., Grupa Aster i Multimedia Polska S.A., przekroczyła 900 tysięcy.

Wykres 48. Udział w rynku usług dostępu do sieci Internet pod względem liczby użytkowników w 2008 roku, technologia TVK



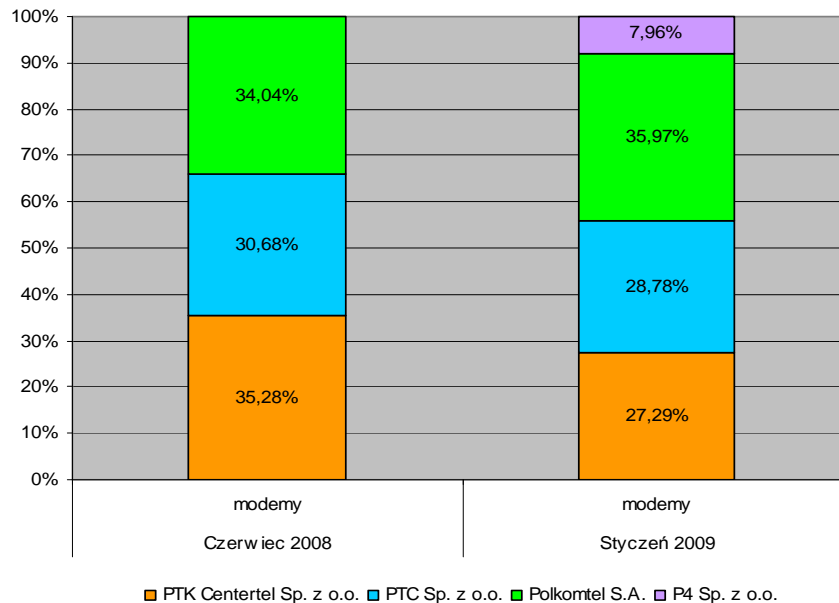
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

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 33%. Wszyscy przedsiębiorcy odnotowali wzrost udziałów w rynku dostępu do Internetu, jednak tempo zmian było zróżnicowane. UPC Polska Sp. z o.o. zanotowała wzrost udziałów w tym segmencie rynku o 6 pp., Vectra S.A. o 3 pp. a Grupa Aster o 2 pp.

6.4.4. Modem bezprzewodowy w sieciach operatorów telefonii ruchomej

Dostęp do Internetu poprzez modemy charakteryzował się wysoką dynamiką wzrostu. Na koniec 2008 roku ponad 1,06 mln osób korzystało z tego rodzaju dostępu. Tak znaczna dynamika wynika przede wszystkim z fazy wzrostowej tego segmentu usług. Dzięki rozszerzającemu się zasięgowi technologii UMTS, wzrasta zainteresowanie ofertą operatorów telefonii ruchomej w zakresie dostępu do Internetu. Obecnie około 50% kraju jest już pokryte tego rodzaju siecią, dzięki której abonenci mogą korzystać z dostępu do Internetu i funkcjonalności HSDPA pozwalającej na ściąganie danych z przepływnością nawet do 7,2 Mbit/s.

Wykres 49 Udział procentowy poszczególnych operatorów w rynku dostępu szerokopasmowego Internetu mobilnego poprzez modemy



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W omawianym okresie pozycję lidera na rynku świadczenia usług dostępu do Internetu w sieciach ruchomych za pomocą modemów uzyskał Polkomtel S.A. Zwiększył on swoje udziały o prawie 2 punkty procentowe i na koniec roku 2008 posiadał ponad 1/3 udziałów w tym segmencie rynku usług dostępu do Internetu szerokopasmowego.

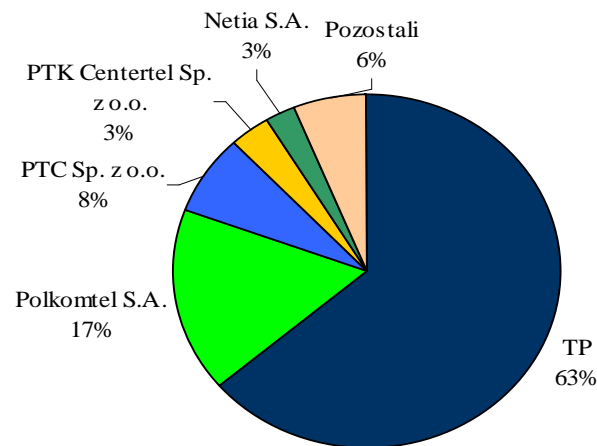
Na koniec roku 2008 wskaźnik penetracji dla usług dostępu do sieci Internet poprzez modemy bezprzewodowe wynosił 2,8 % i w porównaniu z innymi krajami UE jest to wynik na poziomie średniej unijnej.

6.4.5. Wdzwaniany dostęp do Internetu (dial-up)

W 2008 roku z technologii dial-up korzystało w Polsce 379 tys. abonentów. W porównaniu z rokiem ubiegłym jest to niewielki spadek w wysokości 4%. Mimo tak nieznacznej zmiany w liczbie użytkowników przychody z usług dostępu wdzwanianego do sieci Internet w Polsce w 2008 roku, spadły o ponad połowę.

Wartość rynku dial-up w Polsce w 2008 roku wyniosła ok. 42,8 mln zł podczas, gdy w 2007 wartość tego rynku wynosiła jeszcze ponad 90 mln zł.

Wykres 50. Udział operatorów w rynku dial-up pod względem przychodów w 2008 roku



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W roku 2008 udział TP S.A. w rynku dial-up pod względem osiągniętych przychodów ukształtował się na poziomie 63%. Tym samym udział operatora zasiedziałego znacznie zmalał w porównaniu do roku 2007, kiedy wynosił jeszcze 70%. Poza operatorem zasiedziałym głównymi operatorami na tym rynku są operatorzy telefonii komórkowych, którzy w 2008 roku razem osiągnęli 28% rynku dial-up.

7. Telefonía ruchoma

7.1. Charakterystyka rynku

7.1.1. Podmioty rynku

Wg stanu na 31 grudnia 2008 roku na krajowym rynku telefonii ruchomej działalność prowadziło 15 przedsiębiorców telekomunikacyjnych:

- PTK Centertel sp. z o.o. (pod marką Orange);
- Polkomtel S.A. (Plus, Simplus, Sami Swoi, 36,6);
- PTC Sp. z o.o. (Era, Tak Tak, Heyah);
- P4 Sp. z o.o. (Play) – MNO z wykorzystaniem roamingu krajowego sieci Polkomtel S.A.;
- emFinanase Sp. z o.o. (mBank mobile) – MVNO w sieci Polkomtel S.A.;
- Avon Mobile Sp. z o.o. (myAVON) – MVNO w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;
- Wirtualna Polska S.A. (WPmobi) – MVNO w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;
- MNI Telecom S.A. (Simfonia, Ezo) – MVNO/MVNE w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;

Operatorzy debiutujący w 2008 roku to:

- Mobile Entertainment Company Sp. z o.o. (Mobilking) – MVNO w sieci PTC Sp. z o.o.;
- CP Telecom Sp. z o.o. (Carrefour Mova) – MVNO w sieci Polkomtel S.A.;
- MediaTel S.A. (telepin mobi) – MVNO w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;
- Cyfrowy Polsat S.A. – MVNO w sieci PTC Sp. z o.o.;
- Aster Sp. z o.o. – MVNO w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;
- Crowley Data Poland Sp. z o.o. (CROWLEY TeleMobile) – MVNO w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;
- Netia S.A. – MVNO w sieci P4 Sp. z o.o.

W porównaniu z rokiem poprzednim w 2008 roku na rynku zadebiutowała rekordowa jak na polskie warunki liczba 7 operatorów, z których wszyscy rozpoczęli komercyjne świadczenie usług telefonii ruchomej w biznesowym modelu operatora wirtualnego, działającego w oparciu o infrastrukturę operatora sieciowego.

Nie rozpoczęli działalności, posiadający rezerwację częstotliwości z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz – CenterNet S.A. oraz Mobyland Sp. z o.o.

7.1.2. Wydarzenia

W październiku Prezes UKE wydał decyzje wyznaczające nowy harmonogram redukcji MTR (ang. Mobile Termination Rates) w sieciach ruchomych PTK Centertel Sp. z o.o., Polkomtel S.A. oraz Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o.

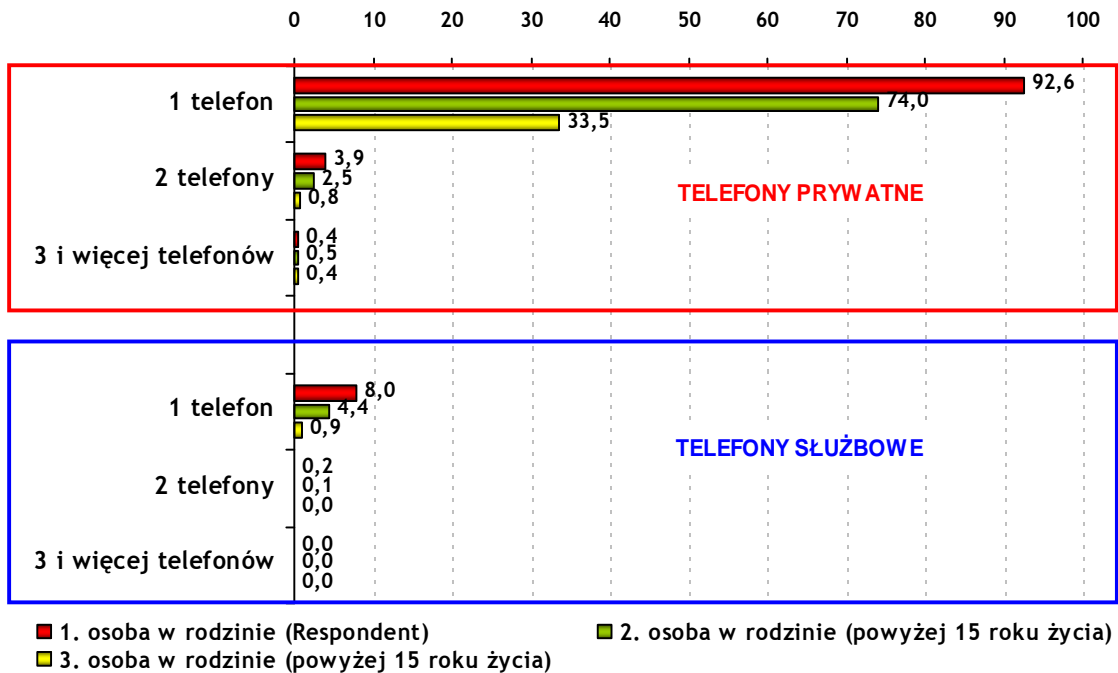
W grudniu wydana została decyzja w sprawie rezerwacji częstotliwości w paśmie E-GSM (880,1 - 890,1 oraz 925,1 - 935,1 MHz) dla P4 Sp. z o.o. oraz Aero 2 Sp. z o.o., które wygrały przetarg..

Obraz rynku determinowały także kolejne nowości techniczne jak rozwój usług płatności mobilnych, uruchomienie testów eksperymentalnych w zakresie emisji sygnału telewizyjnego w standardzie DVB-H.czy też pojawienie się w Polsce długo oczekiwanego przez konsumentów aparatu telefonicznego iPhone firmy Apple.

7.1.3. Preferencje konsumentów

Z sondażu zrealizowanego przez CBM Indicator Sp. z o.o. na zlecenie UKE wynika, iż w 2008 roku zdecydowana większość Polaków, tj. 92,6% korzystała z jednego telefonu komórkowego, z kolei zaledwie 8% posiadało telefon służbowy.

Wykres 51. Liczba posiadanych telefonów komórkowych w gospodarstwie domowym (w %, N=1328)

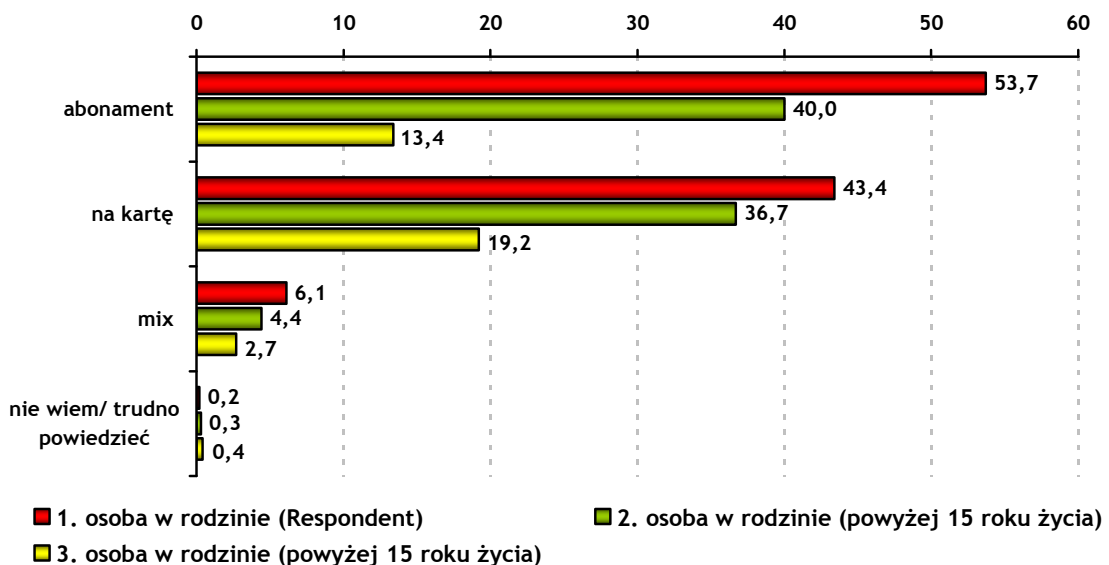


Źródło: Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2008 roku. Klienci indywidualni. Raport z badania konsumenckiego przeprowadzone przez CBM INDICATOR na zlecenie UKE, grudzień 2008.

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

Kolejny rok z rzędu największą popularnością cieszyły się usługi abonamentowe, korzystanie z których deklarowało ok. 54% ankieterów, dalej usługi przedpłacone (pre-paid) - ok. 43% oraz usługi typu mix - tylko ok. 6%. W przeciwieństwie do roku 2007, wśród najmłodszych użytkowników sieci najbardziej popularne były usługi abonamentowe, z których korzystanie deklarowało o ok. 3% respondentów więcej aniżeli z usług typu pre-paid.

Wykres 52. Formy korzystania z telefonów komórkowych (w %, N=1328)

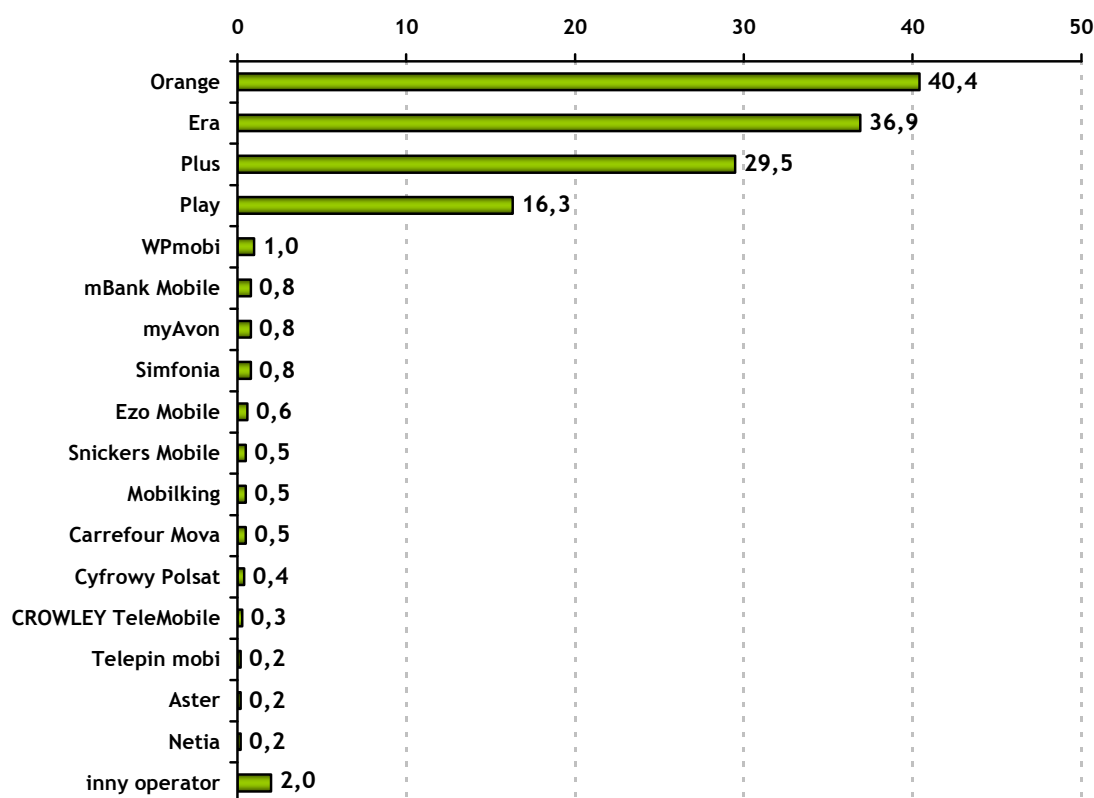


Źródło: Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2008 roku. Klienci indywidualni. Raport z badania konsumenckiego przeprowadzone przez CBM INDICATOR na zlecenie UKE, grudzień 2008.

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

Analogicznie jak w roku 2007, największym zaufaniem konsumentów cieszyły się marki od lat działające na krajowym rynku telefonii ruchomej, przy czym kolejny raz zdecydowanie najlepiej postrzegana była marka Orange (poleciliby ją ok. 40% respondentów), dalej sieci Era i Plus. Blisko trzykrotnie wzrosło zaufanie konsumentów do marki Play, poleciliby ją aż 16% wobec niecałych 6% w 2007 roku.

Wykres 53. Polecanie operatorów komórkowych (w %, N=1328)



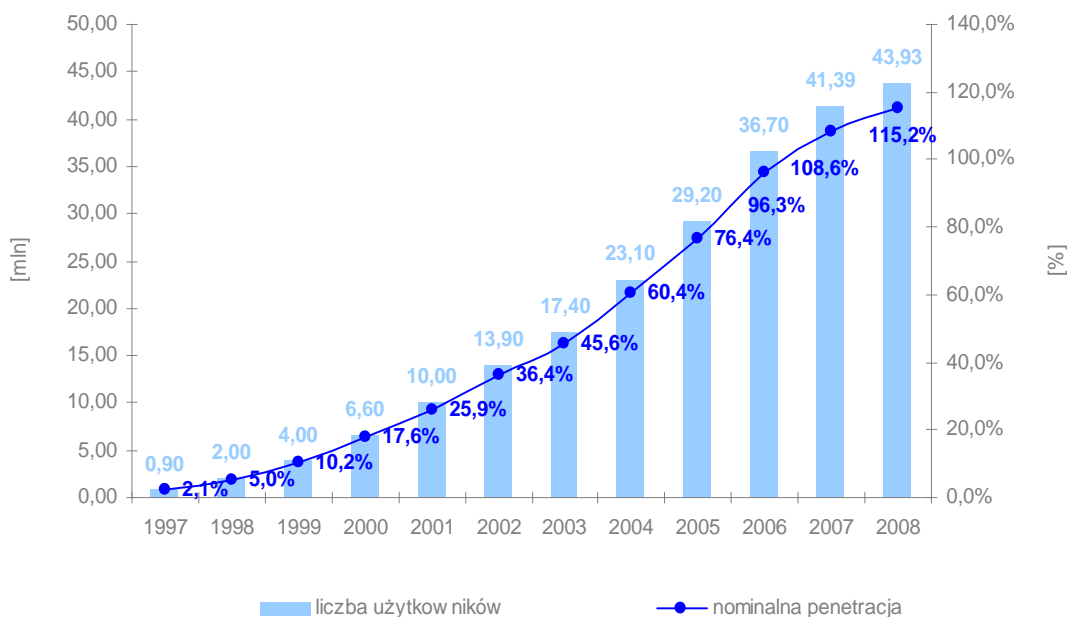
Źródło: Rynek telekomunikacyjny w Polsce w 2008 roku. Klienci indywidualni. Raport z badania konsumenckiego przeprowadzone przez CBM INDICATOR na zlecenie UKE, grudzień 2008.

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

7.1.4. Liczba użytkowników i penetracja

Z usług telefonii ruchomej w 2008 roku korzystało w Polsce ponad 43 mln konsumentów, co dało penetrację na poziomie 115,2%. UKE szacuje, iż rzeczywista penetracja rynku oscylowała na koniec 2008 roku na poziomie ok. 97,5%.

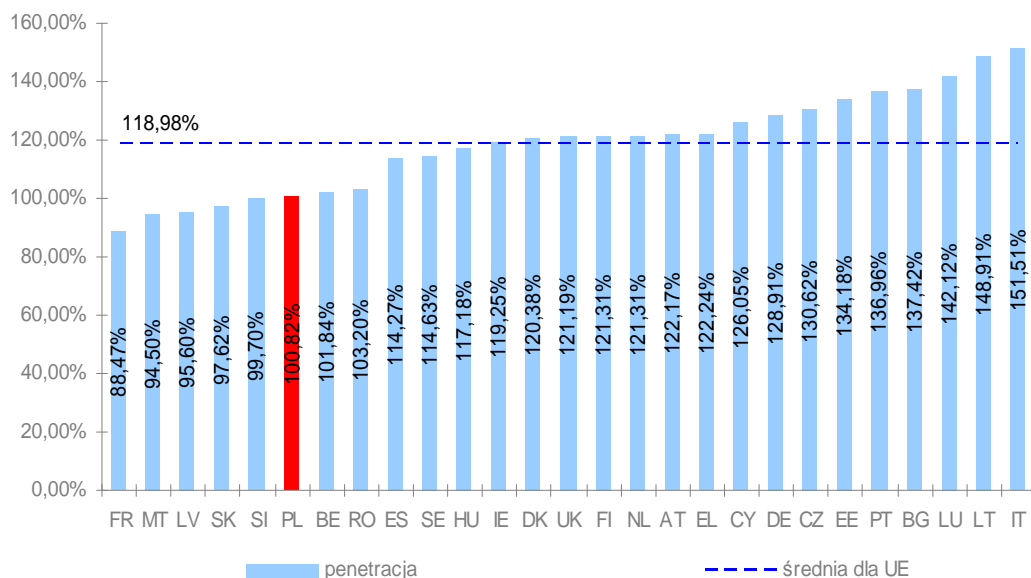
Wykres 54. Nominalna liczba użytkowników oraz nominalna penetracja rynku w Polsce



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Wg danych Komisji Europejskiej przedstawionych w 14 Raporcie Implementacyjnym Polska znalazła się w 2008 roku na 22 miejscu ze wszystkich 27 krajów Unii Europejskiej wg kryterium penetracji rynku. Szacowana dla Polski penetracja na poziomie 100,82% znalazła się poniżej średniej dla Unii, która wyniosła 118,98%.

Wykres 55. Penetracja rynku w krajach Unii Europejskiej wg stanu na październik 2008.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie 14 Raportu Implementacyjnego Komisji Europejskiej.

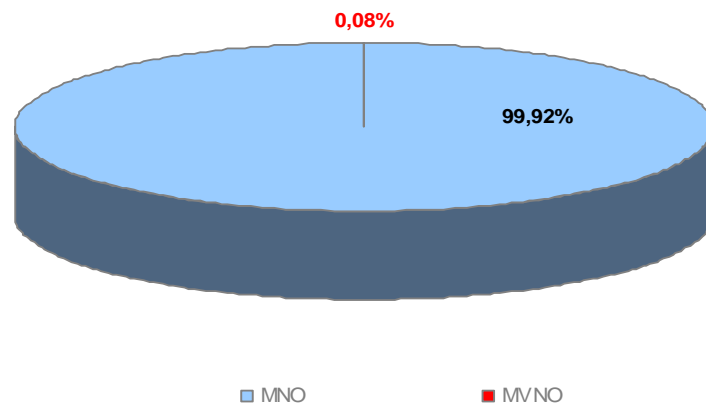
Komentarz: penetracja w 14 RI oparta jest na liczbie aktywnych użytkowników, definiowanych wg indywidualnych założeń Komisji Europejskiej.

7.2. Wartość rynku

Wartość rynku telefonii ruchomej, mierzona przychodami operatorów wyniosła prawie 19 mld PLN, z czego praktycznie większość została wypracowana przez operatorów infrastrukturalnych: PTK Centertel Sp. z o.o., Polkomtel S.A., PTC Sp. z o.o. oraz P4 Sp. z o.o.

Wykres 56. Wartość rynku mierzona całkowitymi przychodami operatorów z telefonii ruchomej oraz ich rozkład między operatorów [w PLN, bez VAT]

całkowite przychody z telefonii ruchomej: 18 763 mln

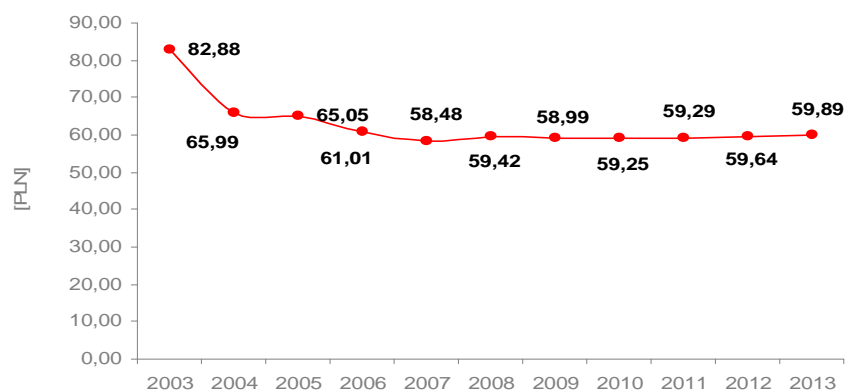


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Komentarz: Suma przychodów z opłat pobranych od użytkowników końcowych z tytułu: aktywacji usług i urządzeń końcowych - aparatów telefonicznych, opłat abonamentowych, połączeń głosowych inicjowanych w sieci, wysłanych SMS, wysłanych MMS, transmisji danych, roamingu aktywnego, usługi przenoszenia numerów, usług o podwyższonej opłacie (premium rate), kar umownych, i innych uzyskiwanych od użytkowników końcowych, w PLN, bez VAT.

Wg prognoz Analysys Mason z grudnia 2008 roku, średni dochód z klienta sieci (ARPU) wyniósł w Polsce 59,42 PLN.

Wykres 57. Prognoza średniego zagregowanego ARPU polskich operatorów telefonii ruchomej (stan na grudzień 2008)



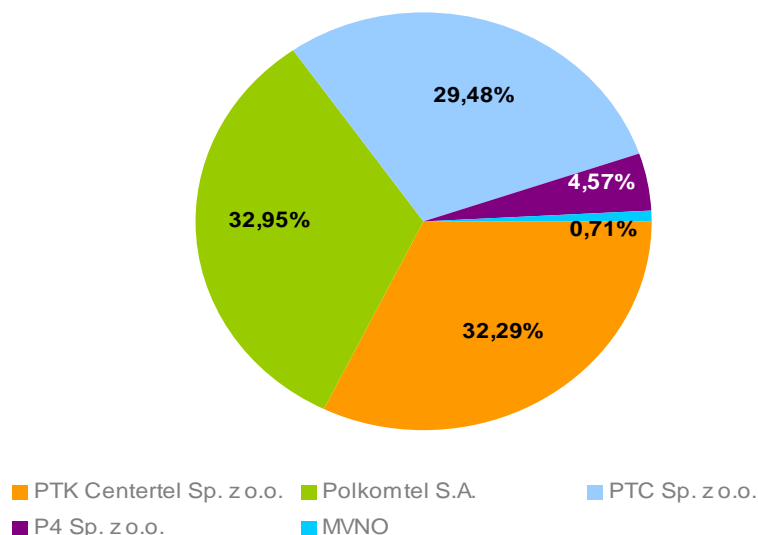
Źródło: Analysys Mason

Komentarz: wg średniego kursu NBP z dn. 16.04.2009, 4,2965 PLN za 1 EUR.

7.3. Struktura rynku

W porównaniu z latami poprzednimi, rok 2008 nie przyniósł zmian w zakresie struktury rynku. Działający od lat operatorzy (PTK Centertel Sp. z o.o., Polkomtel S.A. oraz PTC Sp. z o.o.) posiadają zdecydowaną przewagę nad konkurencją wg kryterium liczby użytkowników. Systematycznie wzrasta udział w rynku P4 Sp. z o.o. Mimo dynamicznie rosnącej liczby operatorów wirtualnych, ich rynkowy udział kolejny rok z rzędu nie przekracza 1%.

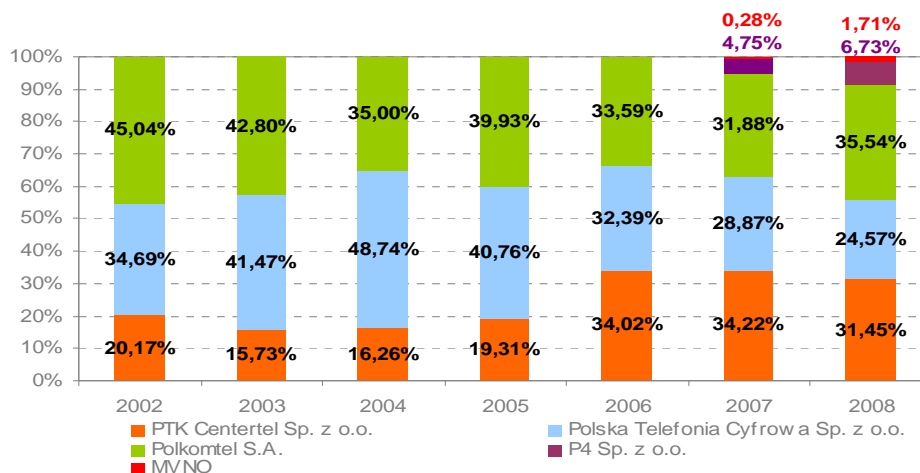
Wykres 58. Udziały operatorów w rynku telefonii ruchomej w 2008 roku wg liczby użytkowników



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W 2008 roku utrzymały się tendencje w zakresie rozkładu nowych klientów między sieci, tj. trzech głównych graczy rynku praktycznie podzieliło bazę nowych użytkowników między siebie. Z roku na rok coraz lepsze efekty w pozyskiwaniu nowych klientów notuje P4 Sp. z o.o., zdecydowanie wyprzedzając operatorów wirtualnych, którzy w 2008 roku uzyskali wynik ok. 2%/

Wykres 59. Rozkład liczby nowych użytkowników między operatorów telefonii ruchomej.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

8. Detaliczna dzierżawa łączy telekomunikacyjnych

8.1. Charakterystyka rynku

Polskie prawo telekomunikacyjne w zakresie detalicznej usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych reguluje wyłącznie usługę zapewnienia minimalnego zestawu łączy dzierżawionych.

Największymi operatorami działającymi w 2008 roku na rynku detalicznej dzierżawy łączy, pod względem osiągniętych przychodów, byli:

- Telekomunikacja Polska S.A.
- Exatel S.A.
- Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.
- GTS Energis Sp. z o.o.
- Crowley Data Poland 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.

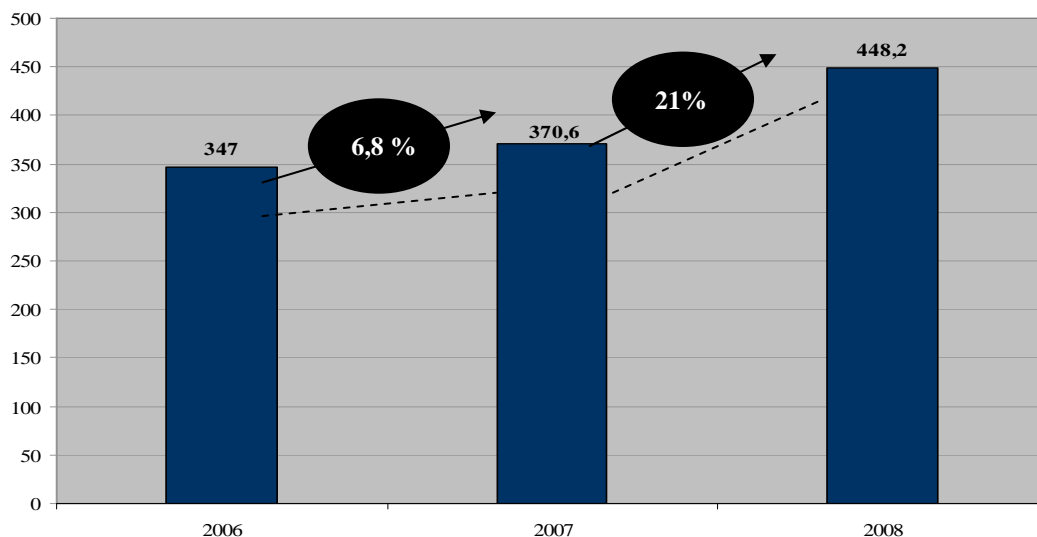
W ramach tej usługi klientowi oferowane są następujące rodzaje usług:

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

8.2. Wartość rynku

Wartość rynku detalicznej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych na koniec 2008 roku wyniosła ponad 448 mln PLN.

Wykres 60. Wysokość przychodów w latach 2006-2008



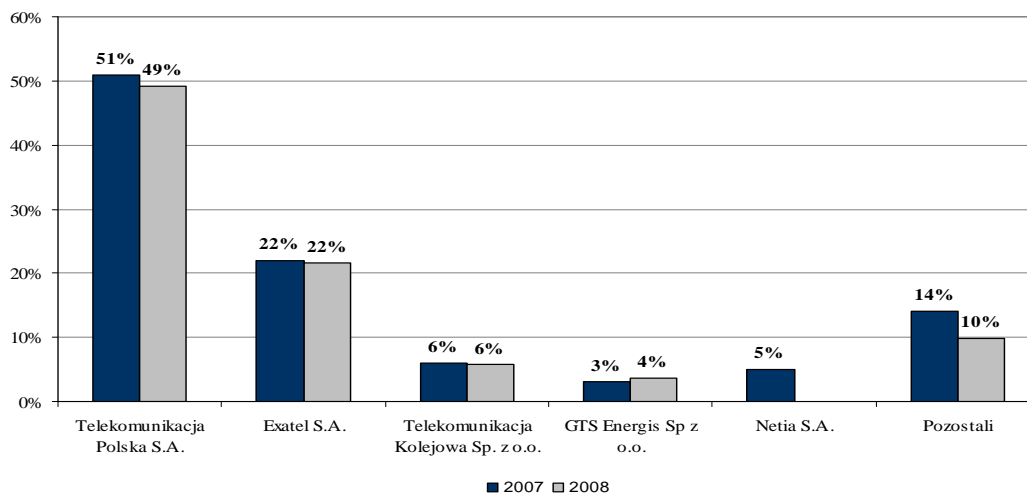
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W porównaniu z rokiem 2007 wartość przychodów osiągniętych ze świadczenia detalicznej usługi dzierżawy łączy wzrosła o 21%, natomiast w porównaniu z rokiem 2006 o 29%. 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 łącza 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. Należy jednak zaznaczyć, że od dnia 31 marca 2009 r. wszedł w życie nowy cennik w zakresie detalicznej dzierżawy łączy. Od dnia wejścia w życie nowego cennika w obrocie handlowym obowiązują dwa cenniki detaliczne dzierżawy łączy.

8.3. Struktura rynku

Na rynku detalicznej dzierżawy łączy 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, z roku na rok swój udział w rynku zaznaczają operatorzy alternatywni tacy jak Exatel S.A., Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o., czy GTS Energis Sp. z o.o. Spadek udziałów TP S.A. jest sygnałem pojawiającej się konkurencji na tym rynku.

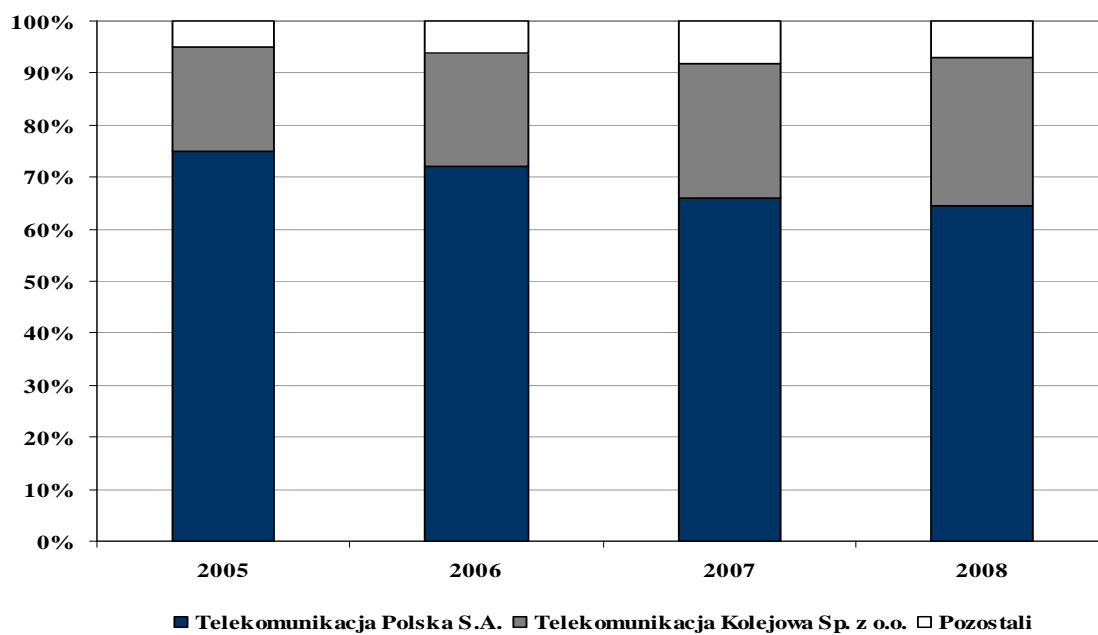
Wykres 61. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem przychodów ze świadczenia detalicznej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych w latach 2007- 2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

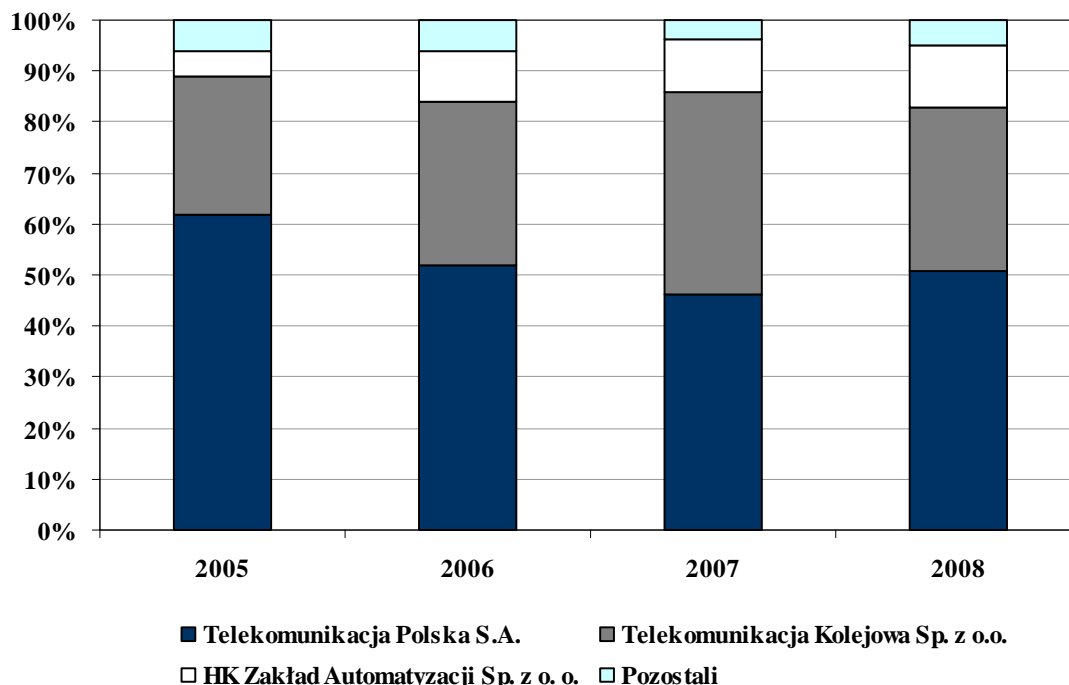
Udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem przychodów oraz liczby łączy w poszczególnych kategoriach łączy.

Wykres 62. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy analogowych w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Wykres 63. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy analogowych w latach 2005-2008

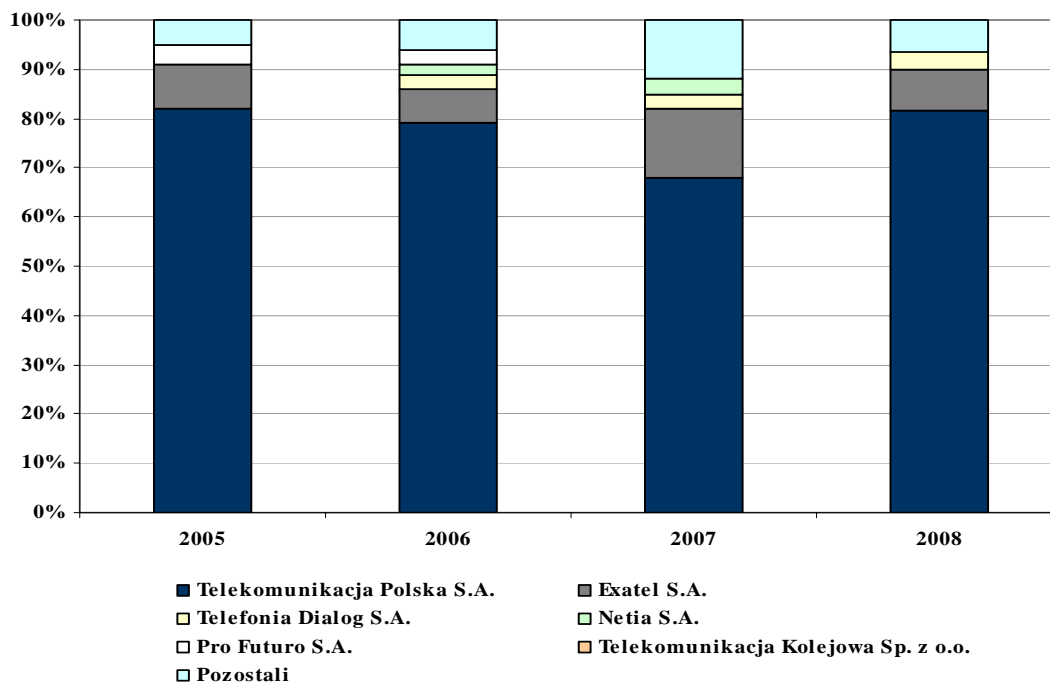


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W latach 2005-2008 udziały Telekomunikacji Polskiej S.A. w rynku detalicznej dzierżawy łączy kształtowały się na bardzo wysokim poziomie, biorąc pod uwagę zarówno przychody jak i liczbę łączy analogowych. Świadczy to o bardzo silnej pozycji tego operatora w tym segmencie rynku. Dzięki najlepiej rozbudowanej infrastrukturze dostępowej może on zaoferować swoje usługi większej liczbie klientów, niż mogą to zrobić operatorzy alternatywni.

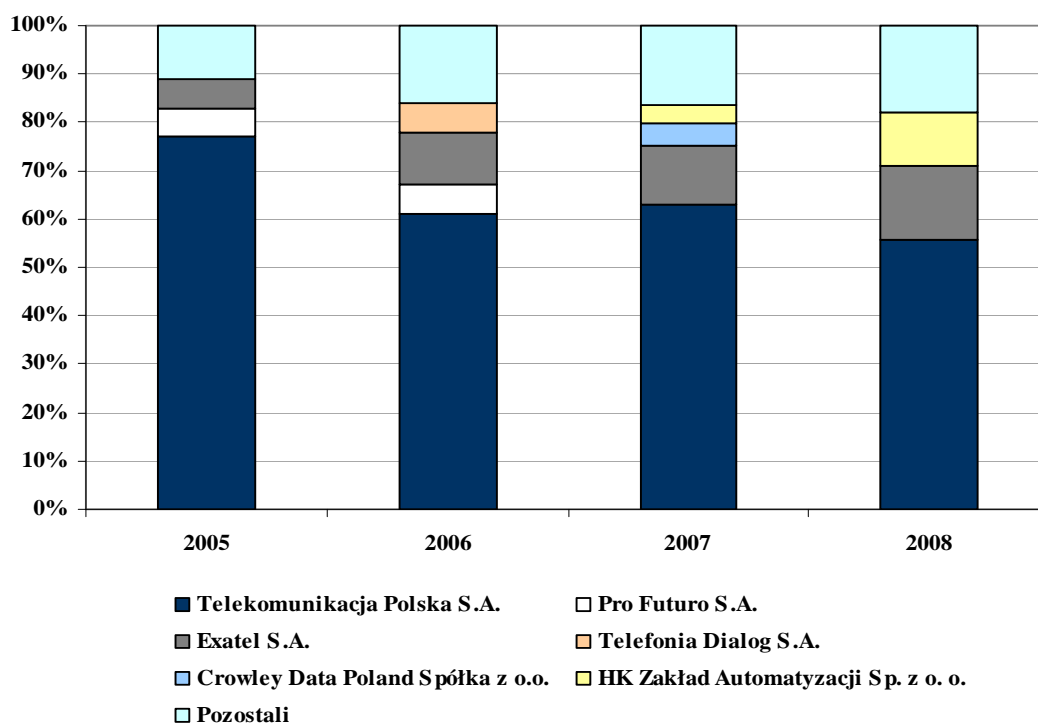
Kolejnym produktem oferowanym przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych na rynku detalicznej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych są łącza cyfrowe o przepustowości poniżej 2 Mbit/s. W tym segmencie łączy największy udział zarówno pod względem posiadanej liczby dzierżawionych łączy jak i pod względem uzyskanych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

Wykres 64. Procentowe udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy o przepustowości poniżej 2 Mbit/s w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Wykres 65. Procentowe udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy o przepustowości poniżej 2 Mbit/s w latach 2005-2008

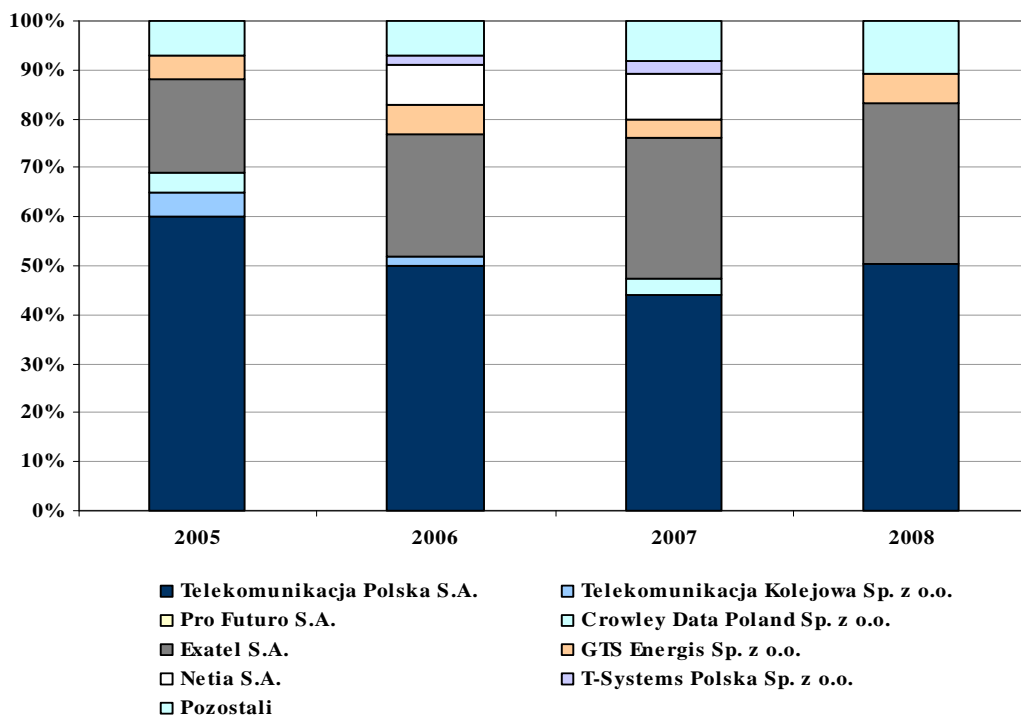


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

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 2005 roku systematycznie spada. Wyjątek stanowi rok 2008, kiedy nieznacznie wzrósł udział TP S.A. pod względem przychodów uzyskanych z łączy o przepustowości poniżej 2 Mbit/s. Obserwowane spadki są znaczne, zarówno w przypadku udziału liczonego wielkością przychodów – do 2007 roku udział TP S.A. zmniejszył się o ok. 14 punktów procentowych – jak i w przypadku udziału liczonego liczbą łączy. Od 2005 do 2008 roku udział TP S.A. w tym segmencie rynku liczony ilością łączy zmniejszył się o ponad 21 punkty procentowe. Pomimo pojawiającej się konkurencji, segment łączy analogowych jak i segment łączy cyfrowych o przepustowości mniejszej od 2 Mbit/s charakteryzuje się w dalszym ciągu dużym udziałem operatora zasiedziałego, 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.

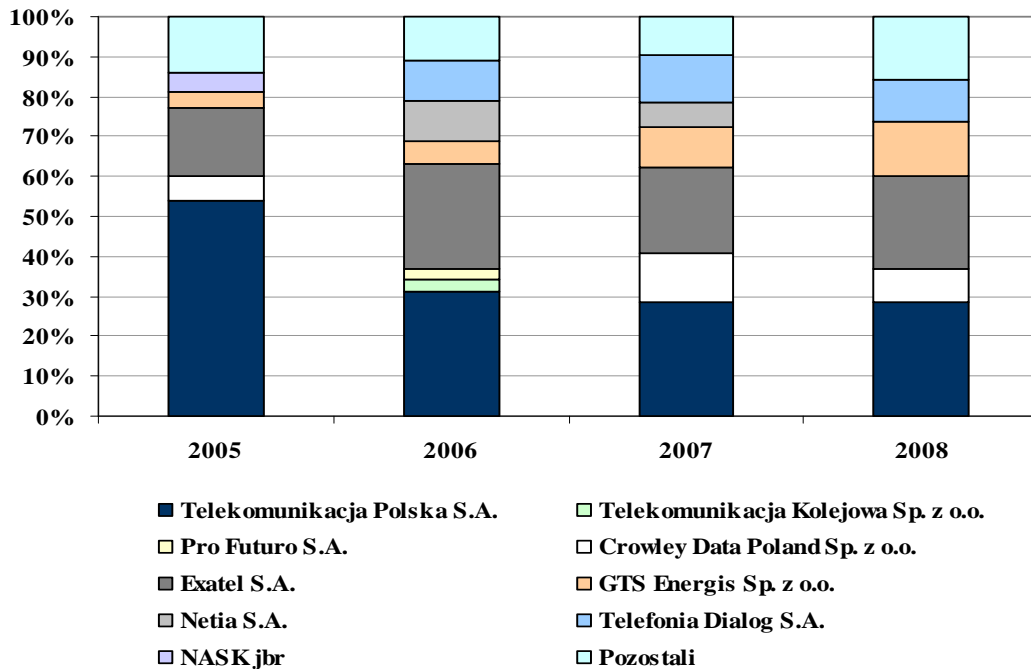
Zupełnie innym segmentem pod względem struktury udziałów rynkowych są łącza o przepustowości równej 2 Mbit/s.

Wykres 66. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy o przepustowości równej 2 Mbit/s w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Wykres 67. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy o przepustowości równej 2 Mbit/s w latach 2005 – 2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W segmencie łączy o przepustowości 2 Mbit/s operator zasiedziały na detalicznym rynku łączy dzierżawionych nie ma już tak dużego udziału. Udziały tego operatora pod względem przychodów w latach 2005-2008 kształtowały się na poziomie od 40 do 60%. Natomiast udziały, pod względem liczby łączy były wyraźnie niższe i w okresie od 2005 do 2008 roku spadły z 54% do 29%., Spadkowi udziałów TP S.A. odpowiada tym samym wzrost udziałów operatorów alternatywnych w tym segmencie rynku. Dość duży udział w omawianym segmencie rynku posiada Exatel S.A. Udział tego operatora pod względem przychodów w 2008 roku wynosił ok. 33%, natomiast pod względem liczby łączy 24%. Żaden z pozostałych operatorów alternatywnych nie zdobył udziału w tym segmencie rynku liczonego wielkością przychodów większego niż 10%. GTS Energis Sp. z o.o. oraz Telefonía Dialog S.A., w 2008 roku zdołali osiągnąć udziały rynkowe pod względem liczby łączy o przepustowości 2 Mbit/s wynoszące odpowiednio 14 i 10%.

O ile w segmencie łączy analogowych oraz segmencie łączy o przepustowościach mniejszych od 2 Mbit/s pozycja TP S.A. wydaje się być niezagrażona, 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.

RYNEK USŁUG HURTOWYCH

9. Współpraca międzyoperatorska

9.1. Współpraca w zakresie łączenia sieci telekomunikacyjnych.

9.1.1. Charakterystyka rynku

Jednym z najważniejszych elementów polityki prowadzonej przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej w zakresie współpracy międzyoperatorskiej były prace nad zatwierdzeniem projektów Ofert Ramowych w zakresie dostępu o sieci operatora zasiedziałego.

W dniu 8 kwietnia 2008 roku Prezes UKE wydał decyzję zatwierdzającą Ofertę Ramową TP o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie łączenia sieci telekomunikacyjnych.

Poniższe tabele przedstawiają zmiany w zakresie wielkości stawek rozliczeniowych za zakańczanie oraz rozpoczynanie połączeń w sieci operatora zasiedziałego określonych w RIO 2006 i RIO 2008.

Tabela 5 Porównanie opłat za zakończenie połączenia w sieci TP określonych w RIO2006 oraz RIO2008

Zakończenie w Sieci TP									
	Strefowe (zł/min)			W OTr (zł/min)			Poza OTr (zł/min)		
	O1	O2	O3	O1	O2	O3	O1	O2	O3
RIO 2006	0,0248	0,0186	0,0124	0,0360	0,0270	0,0180	0,0525	0,0393	0,0262
decyzja z dnia 07.04.08	0,0273	0,0205	0,0137	0,0325	0,0243	0,0162	0,0478	0,0368	0,0239
zmiana	10,08%	10,22%	10,48%	-9,72%	-10,00%	-10,00%	-8,95%	-6,36%	-8,78%

Źródło: Opracowanie własne UKE.

Tabela 6 Porównanie opłat za rozpoczynanie połączenia w sieci TP określonych w RIO2006 oraz RIO2008

Rozpoczęcie w Sieci TP						
	Strefowe (zł/min)			W OTr (zł/min)		
	O1	O2	O3	O1	O2	O3
RIO 2006	0,0248	0,0186	0,0124	0,0360	0,0270	0,0180
decyzja z dnia 07.04.08	0,0273	0,0205	0,0137	0,0325	0,0243	0,0162
zmiana	10,08%	10,22%	10,48%	-9,72%	-10,00%	-10,00%

Źródło: Opracowanie własne UKE.

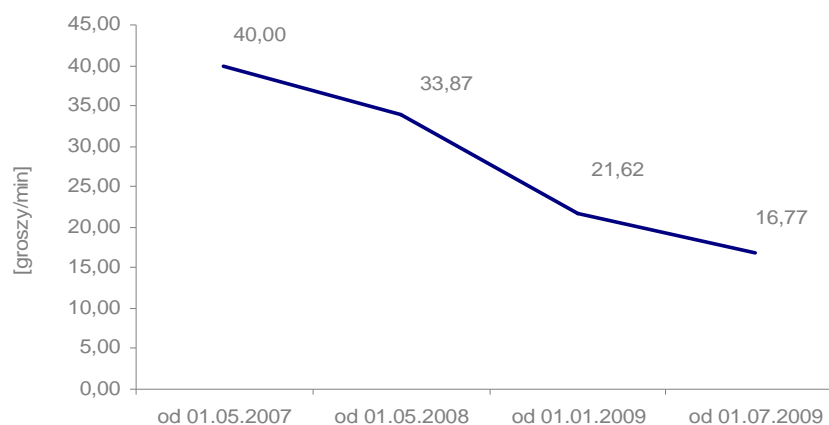
Ponadto Urząd prowadził stałe prace związane z rozstrzygnięciem sporów zaistniałych pomiędzy poszczególnymi operatorami, a tym samym w drodze prowadzonych postępowań Prezes UKE wydał w 2008 roku 104 decyzje rozstrzygające, 24 decyzji umarzających prowadzone postępowania oraz 13 decyzji odmawiających rozstrzygnięcia sporu, a także 86 postanowień określających terminy zakończenia negocjacji pomiędzy stronami sporów.

Decyzje rozstrzygające najczęściej dotyczyły następujących przedmiotów sporów międzyoperatorskich w zakresie:

- dostosowania warunków umów międzyoperatorskich w zakresie wprowadzenia zasad rozliczeń w oparciu o PSI (Płaską Stawkę Interkonektową);
- dostosowania warunków umów o połączeniu sieci w zakresie dostosowania definicji usług oraz stawek rozliczeniowych do RIO 2008;
- dostosowania warunków umów o dostępie w zakresie szerokopasmowej transmisji danych do oferty ramowej TP z dnia 6 maja 2008 roku;
- dostosowania warunków umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej poprzez dostęp do węzłów sieci telekomunikacyjnej na potrzeby sprzedaży usług szerokopasmowej transmisji danych (usługa BSA) w zakresie rezygnacji z zamówienia usługi BSA na danym łączu abonenckim;
- ustalenia warunków rozliczeń w oparciu o stawki MTR (Mobile Termination Rate).

W 2008 roku Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej wydał następujące 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 stycznia do dnia 30 czerwca 2009 roku do poziomu 0,2162 zł za minutę połączenia niezależnie od pory i rodzaju dnia (PSI – Płaska Stawka Interkonektowa) oraz od dnia 1 lipca 2009 roku – do poziomu 0,1677 zł za minutę połączenia w ciągu doby. Dodatkowo, w przedmiotowych decyzjach Prezes UKE zobowiązał operatorów do corocznego przedstawiania uzasadnienia wysokości opłat MTR w oparciu o ponoszone koszty, na podstawie danych za ostatni zakończony rok obrotowy, nie później niż w terminie stu dwudziestu (120) dni kalendarzowych od zakończenia ww. roku.

Wykres 68. Harmonogram zmian stawek MTR za zakończenie połączenia w sieciach PTK Centertel Sp. z o.o., Polkomtel S.A., PTC Sp. z o.o.



Źródło: UKE.

W dniu 1 października 2008 roku Prezes UKE przedstawił do konsultacji Stanowisko w sprawie symetrii stawek na rynku zakańczania połączeń głosowych w telefonicznych sieciach ruchomych. Za koniecznością wprowadzenia symetrycznych stawek za zakańczania połączeń w sieciach ruchomych opowiedziały się następujące podmioty:

- Telekomunikacja Polska S.A.;
- Polska Telefonii Komórkowa CENTERTEL Sp. z o.o.;
- Polkomtel S.A.

Natomiast P4 Sp. z o.o. oraz Centernet Mobile uznały, że w momencie wejścia na rynek telekomunikacyjny nowego operatora wyłącznie asymetryczny model rozliczeń usług zakańczania połączeń pozwoli na stworzenie możliwości konkurencyjnych dla operatorów alternatywnych.

W 2008 roku nadal trwał proces wydawania decyzji regulacyjnych dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych działających na rynku świadczenia usługi zakańczania połączeń w poszczególnych stacjonarnych publicznych sieciach telefonicznych.

Ponadto Prezes UKE wydał postanowienia o zakończeniu postępowań prowadzonych na następujących rynkach właściwych:

- rynku świadczenia usługi tranzytu połączeń w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej;
- rynku świadczenia usługi dostępu i rozpoczynania połączeń w ruchomych publicznych sieciach telefonicznych.

9.1.2. Struktura rynku

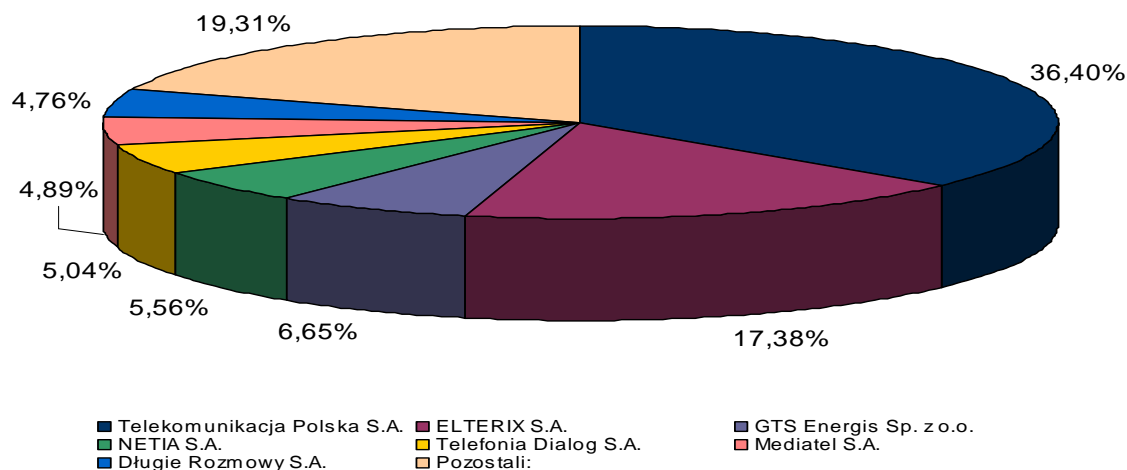
Operatorzy telefonicznych sieci stacjonarnych działający na rynku połączeń międzyoperatorskich to podmioty świadczące usługi telekomunikacyjne użytkownikom końcowym za pomocą punktów styku sieci własnej z siecią innego operatora (w większości przypadków jest to TP S.A.). Obecnie w Polsce, poza operatorem zasiedziałym, czyli TP S.A. istotnymi uczestnikami tj. takimi, którzy posiadają udziały powyżej 3% pod względem przychodów w tym segmencie rynku są:

- Elterix S.A.
- NETIA S.A.
- GTS Energis Sp. z o.o.
- Telefonii Dialog S.A.
- Mediatel S.A.
- Długie Rozmowy S.A.

Wymienieni operatorzy wraz z TP S.A. osiągnęli na koniec 2008 roku przychody z tytułu realizacji połączeń międzyoperatorskich w wysokości około 1,6 mld PLN, co stanowi prawie 80,7% udziału w rynku połączeń międzyoperatorskich w zakresie realizacji połączeń w sieciach stacjonarnych. W poprzednim – 2007 roku grupa największych operatorów osiągnęła około 81% udziału w rynku połączeń międzyoperatorskich, a dwa lata wcześniej – w 2006 roku – 82%.

Udział wskazanej powyżej grupy operatorów utrzymał się na poziomie zbliżonym do poziomu ostatnich dwóch lat. Natomiast kwota przychodów osiągniętych przez ww. operatorów sieci stacjonarnych w zakresie współpracy międzyoperatorskiej w 2008 roku była wyższa od tej z roku poprzedniego, jednakże te różnice były niewielkie.

Wykres 69. Udział procentowy operatorów sieci stacjonarnych w przychodach osiągniętych w ramach współpracy międzyoperatorskiej w 2008 roku.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

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 2008 roku wyniósł prawie 36,5%. Na drugim miejscu z prawie 17,5% udziałem w przedmiotowym rynku znajduje się Elterix S.A. Natomiast dalsze miejsca zajmują odpowiednio: GTS Energis Sp. z o.o. z prawie 7% udziałem oraz NETIA S.A. i Telefonia Dialog S.A. – z udziałem przekraczającym 5% w rynku połączeń międzyoperatorskich oraz Mediateł S.A. i Długie Rozmowy S.A. z udziałem zbliżonym do progu 5%.

9.2. Dostęp do lokalnej pętli i podpętli abonenckiej

9.2.1. Charakterystyka rynku

Dostęp do pętli lokalnej daje alternatywnemu operatorowi możliwość świadczenia na linii abonenckiej TP S.A. własnych usług telefonii głosowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i innych usług w zależności od możliwości technicznych.

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.

Oferta LLU przewiduje uwolnienie lokalnych pętli abonenckich i lokalnych podpętli abonenckich w sposób zapewniający dostęp pełny lub współdzielony. Telekomunikacja Polska

S.A. uwalnia na rzecz operatora alternatywnego łącza abonenckie aktywne i łącza abonenckie nieaktywne (przy czym przyłącze abonenckie zapewnia operator alternatywny) - z zachowaniem parametrów technicznych, które zapewnią świadczenie dowolnej regulowanej usługi.

W ramach uwalniania łącza TP zapewni nieodpłatnie, na bieżąco aktualizowane Informacje Ogólne określone w ofercie LLU oraz będzie świadczyć usługi obejmujące:

- uwolnienie łącza abonenckich aktywnych i łącza abonenckich nieaktywnych w sposób zapewniający dostęp pełny i współdzielony;
- kolokację na rzecz operatora alternatywnego na warunkach opisanych w umowie o dostępie, umowie kolokacji, szczegółowej umowie kolokacji lub umowach zawieranych na potrzeby innych usług regulowanych;
- podłączenie urządzeń operatora alternatywnego koniecznych do przyłączenia łącza pętli abonenckich do sieci operatora alternatywnego;
- inne usługi związane z uruchomieniem i utrzymaniem łącza abonenckich i kolokacji;
- umożliwienie wprowadzenia kabla korespondencyjnego operatora alternatywnego przeznaczonego do realizacji dostępu, do studni „zero” w przypadku zamówienia operatora alternatywnego na realizację kabla korespondencyjnego do lokalizacji wyniesionej;
- realizację kabla korespondencyjnego do lokalizacji wyniesionej z zastrzeżeniem, że TP nie podejmuje się realizacji kabli, których długość przekracza 500 mb.

W dniu 5 października 2006 roku, Prezes UKE wprowadził na rynek ofertę ramową TP w zakresie uwolnienia pętli abonenckich i lokalnych podpętli abonenckich. 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 łącza 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.

Decyzją z dnia 28 listopada 2008 r., Prezes UKE zmienił i zatwierdził projekt „Oferty ramowej Telekomunikacji Polskiej określający ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej i związanych z nim udogodnień, w zakresie dostępu pełnego i współdzielonego” (oferta LLU - Local Loop Unbundling).

Kluczową zmianą w ofercie LLU jest ustalenie nowego cennika opłat. Prezes UKE dostrzegł konieczność interwencji w zakresie opłaty cyklicznej za uwolnienie lokalnej pętli abonenckiej, która to opłata jest głównym czynnikiem przesądzającym o decyzji inwestycyjnej operatora alternatywnego. Ustalił ją w wysokości 22 zł za dostęp pełny do pętli. Kolejną znaczącą zmianą jest obniżenie kosztów związanych z abonamentową opłatą za usługę Kolokacji⁶.

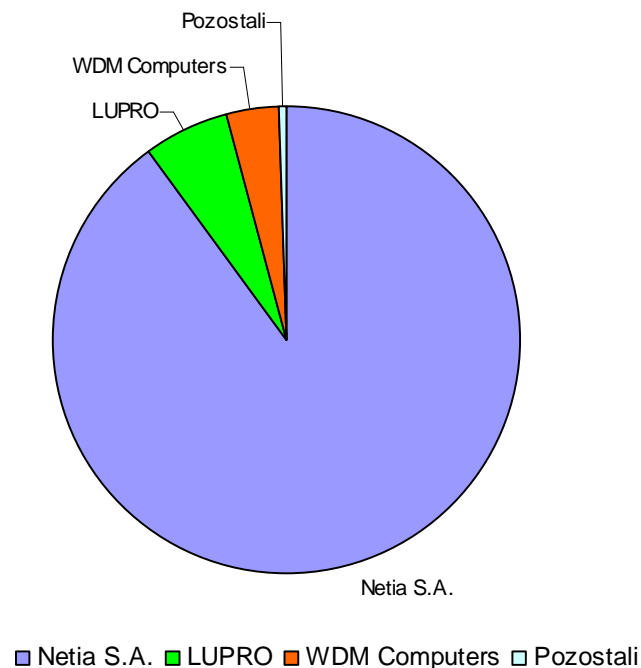
⁶ Kolokacja – udostępnianie, w ramach zawartych na potrzeby usługi dostępu jak i na potrzeby innych usług międzyoperatorskich umów kolokacji, najmu lub dzierżawy itp., fizycznej przestrzeni lub urządzeń technicznych, w budynkach bądź w bezpośrednim sąsiedztwie budynków w odległości wynoszącej nie więcej

9.2.2. Struktura rynku

Jedynym podmiotem świadczącym w 2008 r. usługi hurtowego dostępu do infrastruktury sieciowej w stałej lokalizacji (dostęp do lokalnej pętli i podpętli abonenckiej) jest Telekomunikacja Polska S.A. Do końca 2008 roku TP S.A. zawarła 13 umów w tym zakresie z operatorami alternatywnymi (z czego 9 umów w 2007 roku). Umowy z TP S.A. podpisali następujący operatorzy telekomunikacyjni:

GTS Energis Sp. z o.o., Netia S.A., LUPRO (2 umowy) , CETI S.C., Firma Handlowo-Usługowa KOMPEX, WDM Computers, AB Space Communications, Espol Sp. z o.o., P.P.H.U. Elektroniki i Informatyki POLTECHNICS, PT Novum Sp. z o.o., PTK Centertel Sp. z o.o., Exatel S.A.

Wykres 70: Udziały w liczbie kupowanych usług dostępu do lokalnych pętli i podpętli, dostępu pełnego i współdzielonego w 2008 r.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W 2008 roku największą liczbę lokalnych pętli wykorzystywała Netia SA. W roku tym do rynku dołączyli również pozostali operatorzy, których udział w liczbie kupowanych dostępu był jednak ledwo zauważalny. Niewielka liczba operatorów korzystających z usługi hurtowego dostępu do infrastruktury świadczy o niewielkim zainteresowaniu operatorów alternatywnych tą usługą. Dominacja Netii S.A. w liczbie kupowanych dostępu od TP powoduje, że rynek hurtowego dostępu do infrastruktury (LLU) zawęża się do liczby jednego istotnego gracza od strony popytowej.

Kluczową technologią wykorzystywaną do świadczenia usług detalicznych na bazie LLU jest technologia DSL. Oferowanie tego rodzaju łączy na rynku docelowym jest dziś dla operatorów

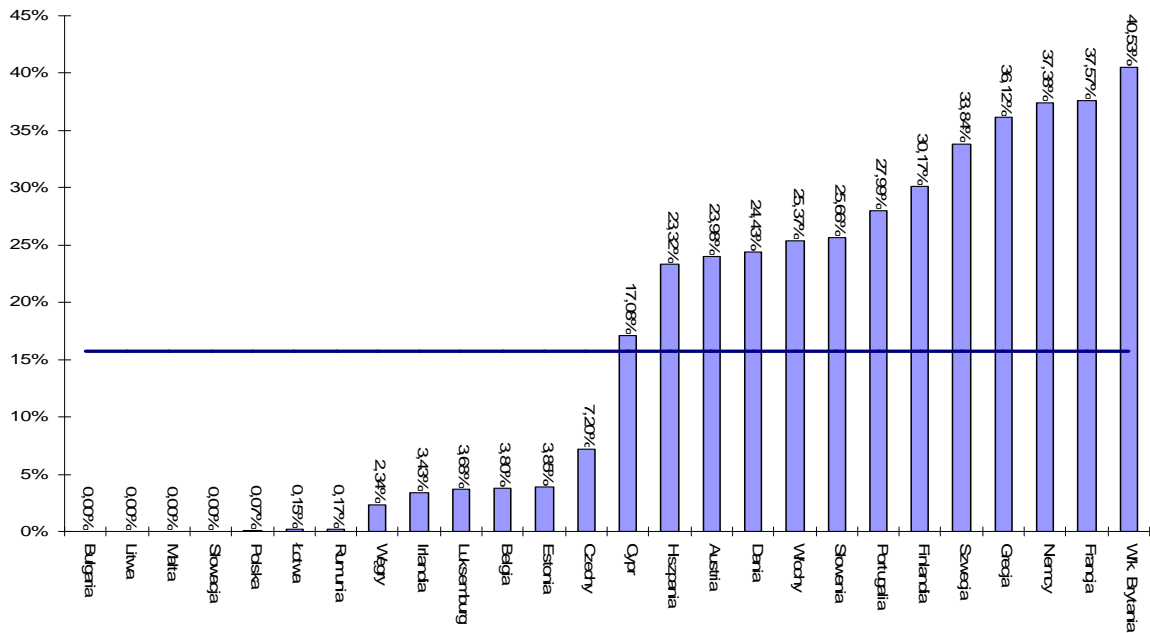
niż 50 m, w których znajduje się punkt dostępu do sieci TP, w celu umieszczenia i podłączenia niezbędnego sprzętu operatora alternatywnego podłączającego swoją sieć do sieci TP lub korzystającego z innych usług regulowanych, w celu przyłączenia sieci operatora alternatywnego do sieci TP na potrzeby usługi dostępu.

alternatywnych główną motywacją do zakupu usługi hurtowego dostępu do infrastruktury sieciowej w stałej lokalizacji (LLU). Za pomocą tej technologii mogą być oferowane wszystkie nowoczesne usługi rodzaju „triple play”. Technologia DSL umożliwia wykorzystanie istniejących miedzianych linii telefonicznych do przesyłania sygnału cyfrowego tą linią bez zakłócania usług głosowych.

Podstawowym wskaźnikiem poziomu rozwoju usługi LLU jest penetracja LLU, liczona jako procent linii DSL oferowanych poprzez LLU względem łącznej liczby linii DSL operatora zasiedziałego. Wskaźnik ten wykorzystywany jest przez ECTA do oceny rozwoju usług szerokopasmowych w raportach „Broadband Scorecard” oraz do oceny stanu regulacji w raportach „Regulatory Scorecard”.

W 2008 roku operator zasiedziały uwolnił 1632 lokalnych pętli i podpętli abonenckich, co stanowi zaledwie 0,07% posiadanych przez niego linii DSL.

Wykres 71: Penetracja LLU, liczona jako % linii DSL oferowanych poprzez LLU względem łącznej liczby linii DSL operatora zasiedziałego.⁷



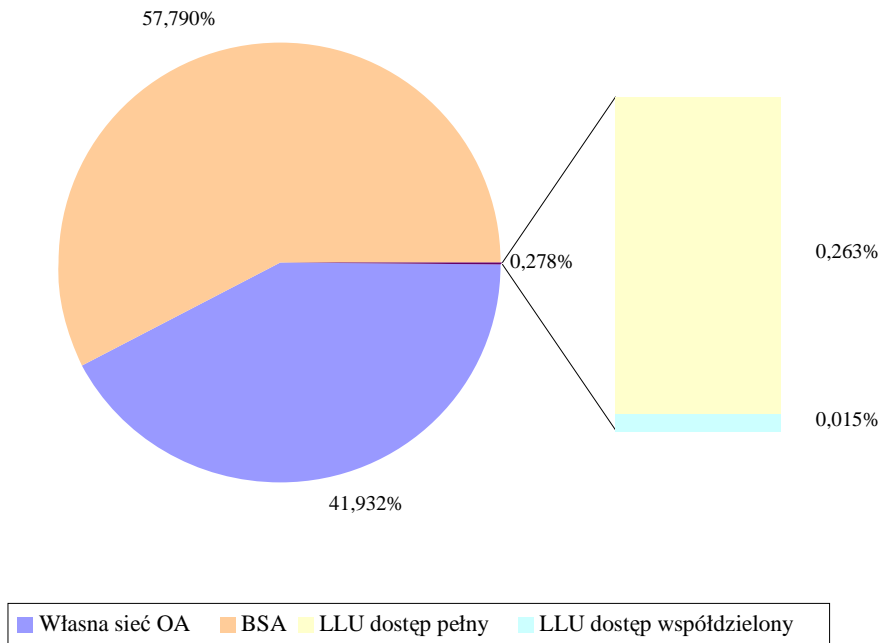
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie 14 Raportu Implementacyjnego Komisji Europejskiej.

Na powyższym wykresie widoczna jest pozycja lidera Wielkiej Brytanii, co niewątpliwie jest zasługą funkcjonalnej separacji, przeprowadzonej w tym kraju. Najniższe poziomy osiągnęły kraje, w których dominującą rolę odgrywa nadal usługa BSA oraz odsprzedaż prosta. Polski rynek LLU jest w całkowicie początkowym stadium rozwoju, penetracja na poziomie 0,07% jest efektem dotychczasowej większej popularności usługi BSA wśród operatorów alternatywnych w związku z relacjami cen tych usług. Dystans rozwoju LLU w Polsce jest ogromny w stosunku do średniej obliczonej z powyżej wymienionych wartości poszczególnych krajów (15,7%).

⁷ Nie uwzględniono Holandii, która większość danych uznaje za poufne

Na rynku usług szerokopasmowych DSL, udział tych łączy oferowanych na bazie lokalnej pętli i podpętli abonenckiej jest niewielki, co jest efektem dotychczasowej strategii regulacyjnej usług hurtowych promujących w szczególności usługi BSA.

Wykres 72: Udział uwolnionych pętli abonenckich w liczbie łączy DSL oferowanych użytkownikom końcowym przez operatorów alternatywnych.

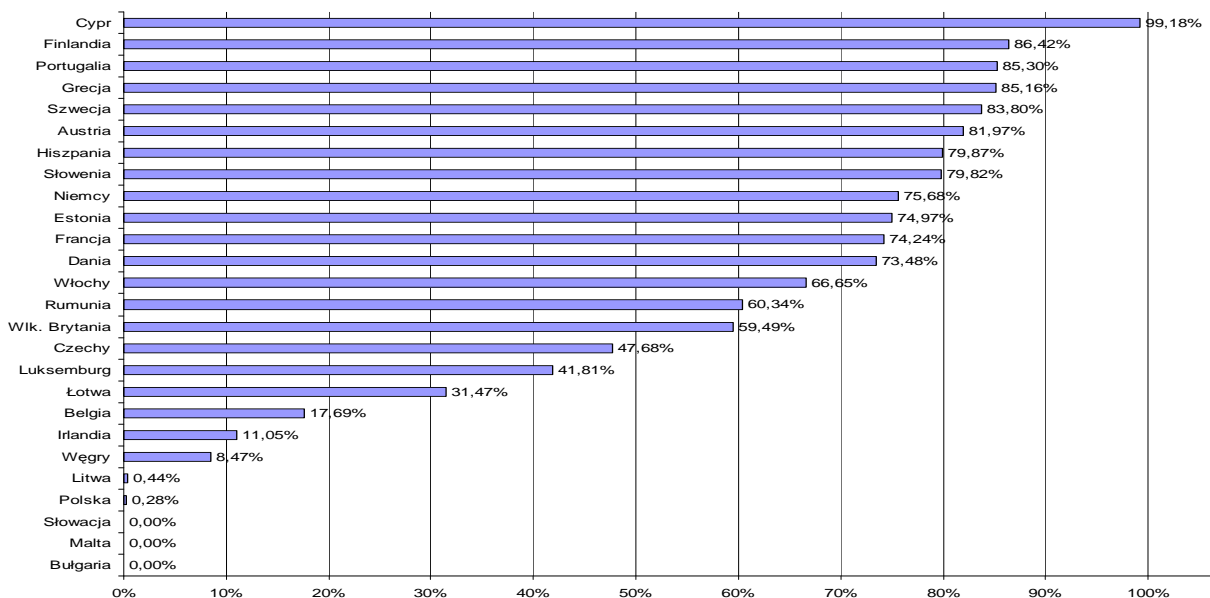


Źródło: Opracowanie własne na podstawie 14 Raportu Implementacyjnego.

Na powyższym wykresie widoczny jest niewielki udział łączy DSL na bazie usługi LLU na których oferowane są usługi użytkownikom końcowym. Ten nieznaczący, bo 0,278% udział usług oferowanych na bazie LLU podzielony jest na dostęp pełny (0,263%) i współdzielony (0,015%). Widoczny jest największy udział dostępu BSA (57,8%) oraz 41,9% udziału łączy DSL oferowanych przez własną sieć operatorów alternatywnych.

W krajach Unii Europejskiej udział linii DSL oferowanych na bazie LLU różni się znacznie od udziału w Polsce. Świadczy to o przejściu tych krajów na kolejny po BSA szczebel drabiny inwestycyjnej, którym jest LLU.

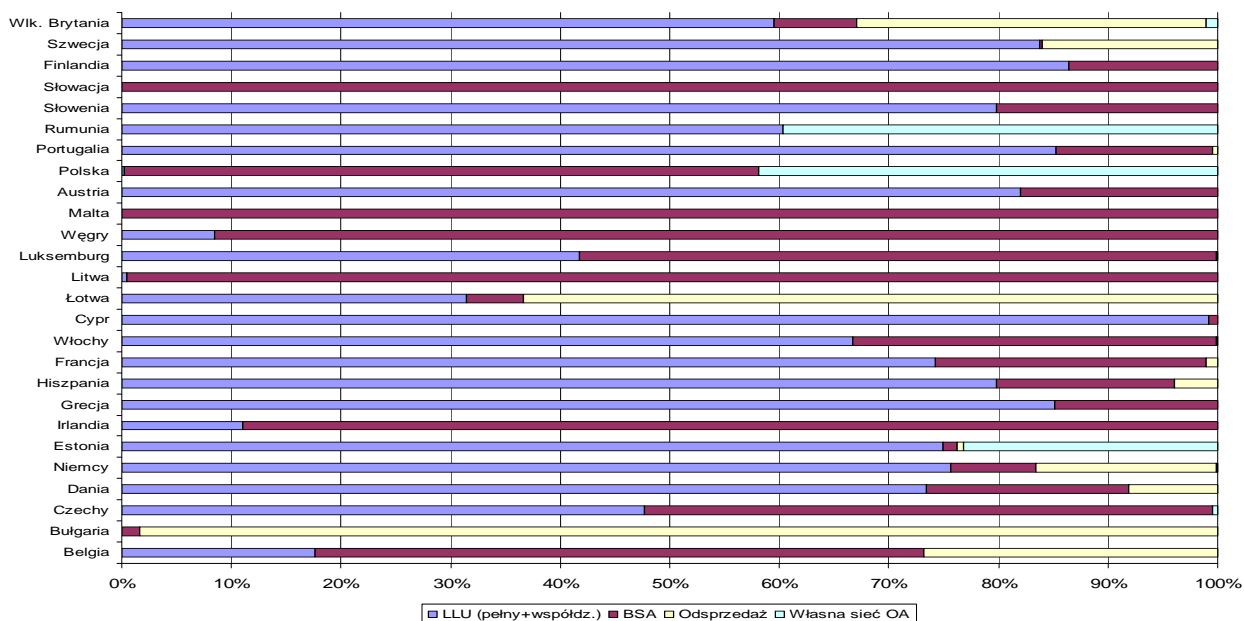
Wykres 73: Procentowy udział linii DSL oferowanych poprzez LLU (przez operatorów alternatywnych).



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie 14 Raportu Implementacyjnego Komisji Europejskiej.

Powyższy wykres informuje o tym, iż w większości krajów europejskich łącza DSL oferowane są na bazie hurtowej usługi LLU. Usługi BSA i odsprzedaż stanowią mniejszą część spośród wszystkich rodzajach dostępow DSL.

Wykres 74: Zestawienie udziałów procentowych linii DSL oferowanych poprzez BSA, LLU, odsprzedaż oraz sieć własną OA.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie 14 Raportu Implementacyjnego Komisji Europejskiej.

Na powyższym wykresie widoczna jest dominacja usługi LLU w krajach, które obecnie stosują strategię regulacyjną nakierowaną na promocję usługi LLU. Słowacja, Malta i Litwa posiadają niemal 100% udział usługi BSA, Bułgaria prostej odsprzedaży, a w Polsce, dominuje oferowanie

łączy DSL na bazie własnej infrastruktury operatorów alternatywnych oraz poprzez BSA. Irlandia również posiada przewagę udziału usługi BSA, głównie z powodu najwyższej opłaty LLU w Unii Europejskiej (16,43 Euro).

9.3. Hurtowe usługi dostępu szerokopasmowego i transmisji danych

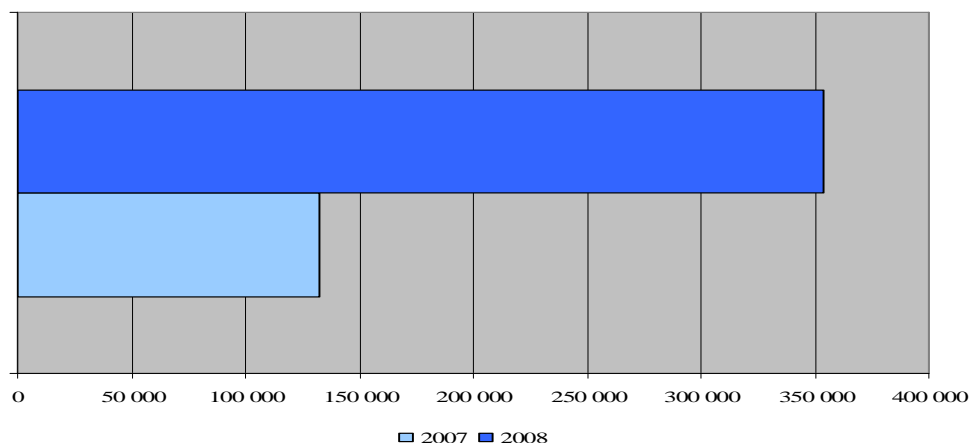
9.3.1. Charakterystyka rynku

W dniu 6 maja 2008 roku została zatwierdzona przez Prezesa UKE oferta określająca ramowe warunki dostępu telekomunikacyjnego w zakresie usługi dostępu szerokopasmowego, w tym usługi szerokopasmowej transmisji danych, która następnie w listopadzie 2008 r. została zmieniona.

Do końca 2008 roku na jej podstawie zawarto 23 umowy międzyoperatorskie.

Liczba łączy, na których operatorzy alternatywni świadczą usługi BSA wzrosła o ponad 220 tys. w porównaniu z rokiem 2007 i na koniec 2008 r. wyniosła ponad 350 tysięcy.

Wykres 75 Liczba lokalnych pętli i podpętli abonenckich uwolnionych na potrzeby oferty ramowej Bitstream Access przez TP S.A. w latach 2007 - 2008



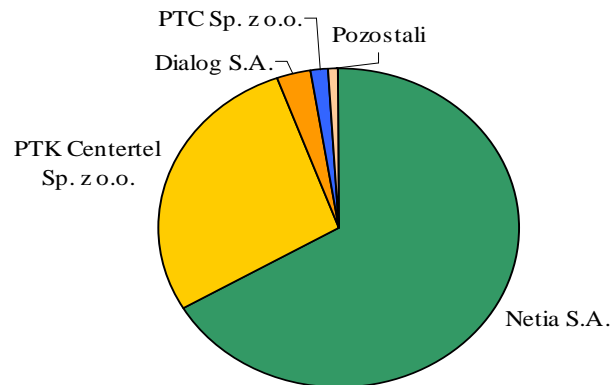
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

9.3.2. Struktura rynku

Obecnie usługi BSA na podstawie umów zawartych z operatorem zasiedziałym, świadczą m.in. następujące podmioty: Netia S.A., Telefonía Dialog S.A., PTC Sp. z o.o., PTK Centertel Sp. z o.o. Mimo wielu podpisanych umów czterech wyżej wymienionych operatorów alternatywnych posiada 99% udziałów w liczbie łączy BSA, na których świadczą własne usługi dostępu do Internetu szerokopasmowego.

Operatorzy alternatywni w oparciu o usługi BSA uzyskali przychody na rynku detalicznym w wysokości ponad 120 mln zł.

Wykres 76 Udział procentowy pod względem liczby łączy BSA wykorzystywanych przez operatorów alternatywnych w 2008 roku



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Największy udział w rynku usług dostępu szerokopasmowego świadczonych na podstawie oferty ramowej BSA posiada Netia S.A.. Drugi pod względem liczby łączy jest operator telefonii ruchomej PTK Centertel Sp. z o.o.

9.3.3. Obowiązująca oferta ramowa BSA⁸

Przedmiotem obowiązującej oferty ramowej BSA zatwierdzonej przez Prezesa UKE w dniu 4 listopada 2008 roku 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 alternatywny zawierający umowę z TP może świadczyć własne usługi dostępu do szerokopasmowej transmisji danych. W ramach dostępu do Lokalnej Pętli Abonenckiej, wykorzystywanej na potrzeby świadczenia dostępu szerokopasmowego, Telekomunikacja Polska udostępnia Operatorowi alternatywnemu łączy abonenckie wraz z kartami na urządzeniach DSLAM, sieci transmisji danych oraz węzłów ATM, przy których realizowane są Punkty Dostępu do Usługi. Obecna oferta ramowa wyróżnia cztery takie punkty dostępu do usługi. Są to poziomy DSLAM, ATM oraz IP zarządzane i niezarządzane.

W ramach przedmiotowej 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

⁸ Oferta Ramowa z 2008 roku

- 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”. Na cenę ma także wpływ poziom na jakim operator alternatywny uzyskuje dostęp do usługi. Stawki za dostęp mogą zostać ustalane indywidualnie między operatorami alternatywnymi a operatorem zasiedziałym ale nie mogą być wyższe niż te wynikające z oferty ramowej BSA. Poniżej zostały przedstawione hurtowe ceny dostępu szerokopasmowego.

Tabela 7 Ceny hurtowe dostępu szerokopasmowego BSA

xDSL	ADSL	ADSL	ADSL	ADSL	ADSL
Opcja w kbit/s	256	512	1024	2048	6144
Obowiązuje od	2008-10-16		do		2009-03-31
Oferta bazowa detaliczna	"neostrada tp - Internet dla każdego" 24 mies.		"neostrada tp - Internet dla każdego" 24 mies.		"neostrada tp - Internet dla każdego" 24 mies.
Opłata bazowa detaliczna	49,10	57,30	73,69	106,48	
R(ATM-UBR-xDSL)	23,69	27,65	35,56	51,38	
R(IPm-xDSL)	27,27	31,82	40,92	59,13	
R(IPum-xDSL)	37,97	44,32	56,99	82,35	

Źródło: TP S.A., Oferta ramowa BSA z 2008 r.

Najtańsze koszty obowiązują na poziomie ATM ze względu na to, iż operator alternatywny jest dużo bliżej użytkownika końcowego, któremu chce świadczyć swoje usługi dostępu szerokopasmowego. Dzięki temu została stworzona oferta pozwalająca na konkurencyjne warunki świadczenia przez operatorów alternatywnych usług dostępu szerokopasmowego.

9.4. Hurtowe usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych

9.4.1. Charakterystyka rynku

Hurtowy rynek usług dzierżawy łączy telekomunikacyjnych dzieli się na dwa rynki:

- rynek świadczenia usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy;
- rynek świadczenia usługi dzierżawy odcinków łączy niebędących zakończeniami łączy.

W dniu 23 października 2008 r. decyzję, w której ustalili, że na krajowym rynku świadczenia usług dzierżawy odcinków zakończeń łączy nie występuje skuteczna konkurencja. W związku

z tym wyznaczył Telekomunikację Polską S.A. jako przedsiębiorcę zajmującego pozycję znaczącą na tym rynku i nałożył na TP obowiązki regulacyjne.

Natomiast w przypadku drugiego z ww. rynków, Prezes UKE w najbliższym czasie wyda decyzję nakładającą obowiązki regulacyjne na TP S.A., które będą dotyczyły relacji pomiędzy 740. miastami, na których sieć TP nie jest zduplikowana i który to obszar charakteryzuje się brakiem konkurencji. Jedynym obowiązkiem, który będzie nałożony na terenie całego kraju (a więc również na relacjach, na których sieć TP jest zduplikowana) będzie obowiązek prowadzenia rachunkowości regulacyjnej.

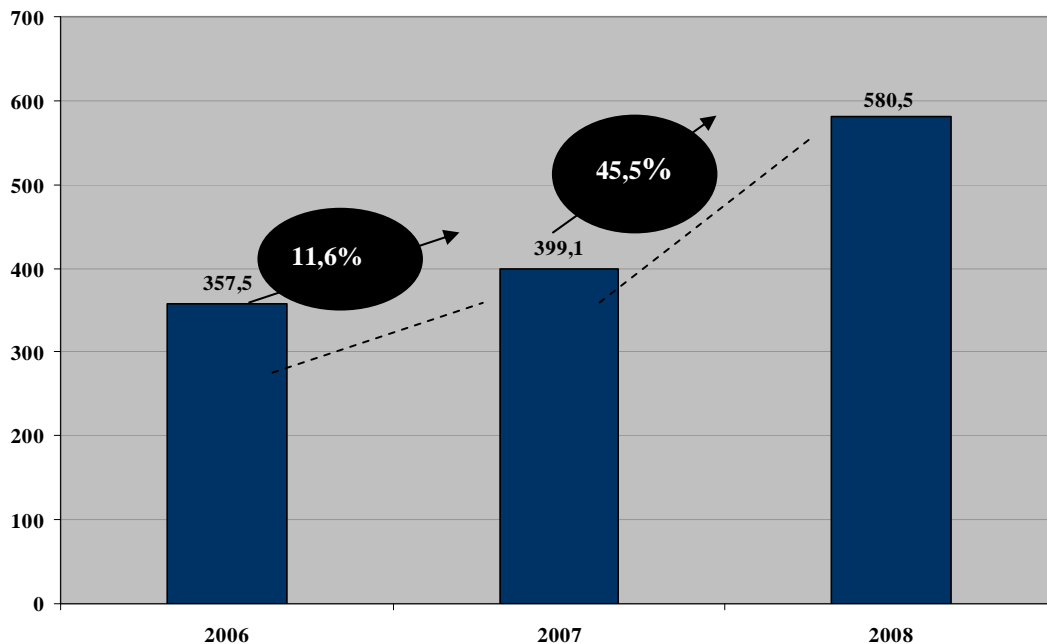
W roku 2008 nie zmieniły się zapisy obowiązującej oferty ramowej na dzierżawę łączy telekomunikacyjnych. Ostatnia zmiana zapisów przedmiotowej oferty ramowej określającej ramowe warunki zawierania przez TP z innymi operatorami umów o świadczenie usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych nastąpiła w dniu 31 października 2007 r.

Obecnie obowiązująca oferta na dzierżawę łączy zmieni swoje brzmienie i poszczególne zapisy w związku z wydaną decyzją dla rynku dzierżawy łączy będących zakończeniami łączy oraz przygotowywaną do wydania decyzją dla rynku dzierżawy łączy niebędących zakończeniami łączy.

9.4.2. Wartość rynku

Wartość rynku hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych na koniec 2008 roku wyniosła w przybliżeniu ponad 580 mln PLN. Łączna wysokość przychodów uzyskanych z dzierżawy łączy analogowych wyniosła około 8 mln PLN, natomiast przychody osiągnięte z dzierżawy łączy cyfrowych kształtowały się na poziomie 572,5 mln PLN.

Wykres 77. Wysokość przychodów w latach 2006-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

W roku 2008 wartość przychodów uzyskanych ze świadczenia hurtowej usługi dzierżawy łączy wzrosła o ponad 45% w porównaniu do roku poprzedniego. Należy jednak zaznaczyć, że do łącznej wartości przychodów za analizowany rok sprawozdawczy zostały włączone dodatkowo przychody z łączy analogowych, które nie zostały uwzględnione dla lat 2006 i 2007, ze względu na brak wyszczególnienia stosownych pozycji w formularzach sprawozdawczych.

9.4.3. Struktura rynku

W 2008 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.
- GTS Energis Sp. z o.o.

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

Na rynku świadczenia usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy największymi operatorami pod względem liczby zakończeń łączy w 2008 roku, byli:

- Telekomunikacja Polska S.A.
- Exatel S.A.
- Netia S.A.
- GTS Energis Sp. z o.o.
- Telefonía Dialog S.A.
- Crowley Data Poland 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 2008 roku byli:

- Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.
- Telekomunikacja Polska S.A.
- Exatel S.A.
- TP EmiTel Sp. z o.o.
- Polska Telefonía Cyfrowa Sp. z o.o.
- Polkomtel S.A.

W ramach hurtowych usług dzierżawy łączy została dodatkowo wydzielona usługa tzw. łączy koniec-koniec (ang. end-to-end). Łącze end-to-end jest to łącze zrealizowane pomiędzy

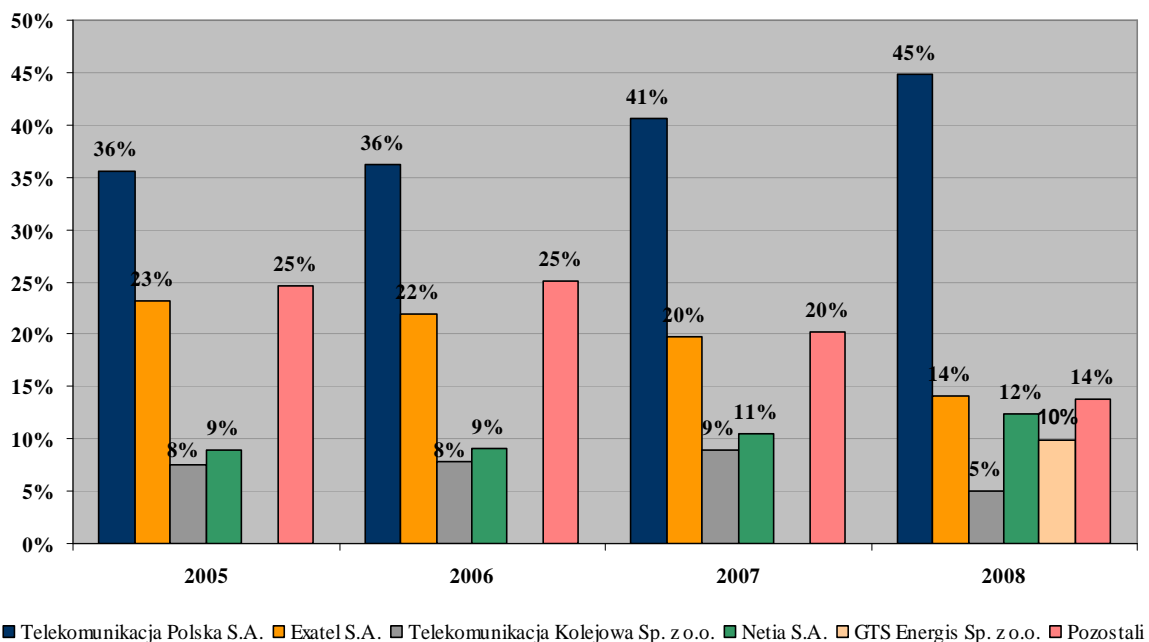
lokalizacjami, z których żadna nie jest węzłem sieci. Z infrastrukturalnego punktu widzenia składnikiem łącza end-to-end są odcinki łącza będące zakończeniami łącza oraz odcinek łącza niebędący zakończeniem łącza dzierżawionego. Z pozycji usługowej natomiast łącza end-to-end stanowią jeden produkt (usługę) polegającą na zestawieniu (realizacji) łącza dzierżawionego w celu zapewnienia transmisji sygnałów pomiędzy określonymi lokalizacjami. W przypadku tego opracowania łącza end-to-end zostały potraktowane jako oddzielny segment rynku. Największymi operatorami, pod względem liczby łączy, świadczącymi tego rodzaju usługę w 2008 roku byli:

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

Największym przedsiębiorcą telekomunikacyjnym na rynku hurtowej dzierżawy łączy traktowanym ogólnie, bez podziału na powyżej opisane dwa rynki hurtowe oraz w zakresie świadczenia usługi łącza end-to-end, w 2008 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 mu znaczne zwiększenie wolumenu sprzedaży.

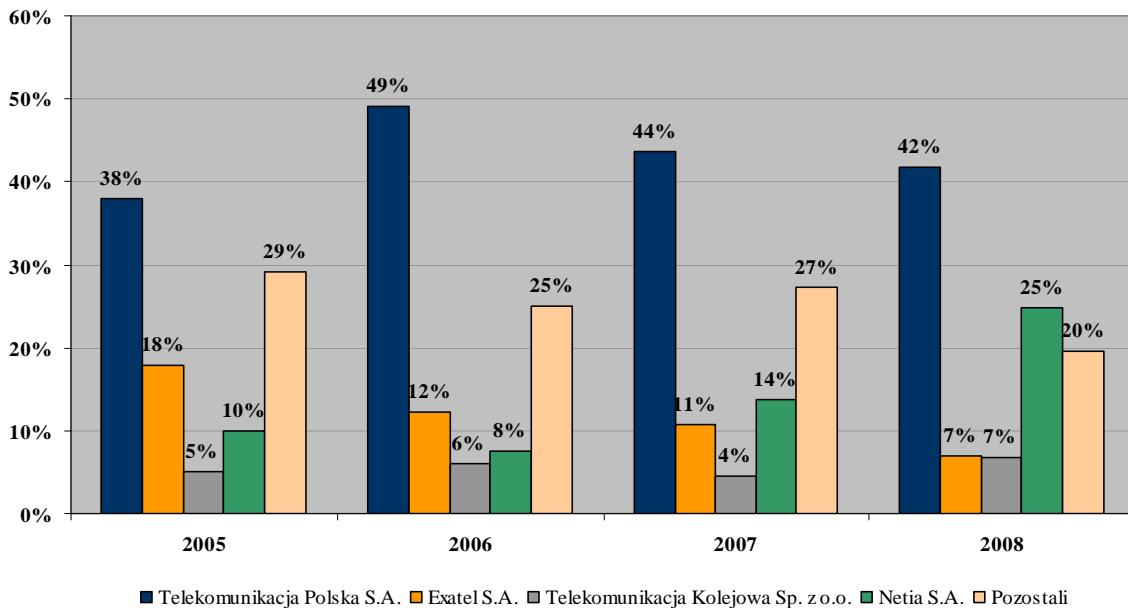
. Operator zasiedziały z roku na rok wydierżawia większą liczbę łączy, co świadczyć może tylko o ciągłym rozwoju tej usługi i rosnącym na nią popycie.

Wykres 78. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach uzyskanych z hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Wykres 79. Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Największy wzrost udziałów operatora zasiedziałego na hurtowym rynku łączy dzierżawionych dotyczył udziałów liczonych liczbą łączy. W latach 2007-2008 zaobserwowano nieznaczny spadek udziału operatora zasiedziałego w analizowanym rynku, który prawdopodobnie wynika z faktu, iż w roku 2007 do analizy nie zostały włączone łącza end-to-end, natomiast w roku 2008 bardzo umocniła się pozycja operatora alternatywnego Netia S.A. Udział tego operatora pod względem liczby łączy w latach 2007-2008 wzrósł o 11 punktów procentowych. Największy wzrost liczby łączy w przypadku tego operatora dotyczy łączy end-to-end. Wzrostowi udziałów Telekomunikacji Polskiej S.A. w liczbie łączy odpowiadał również wzrost jego udziałów w przychodach z tych łączy w latach 2005-2008, był on jednak znacznie mniejszy. Udziały tego operatora liczone przychodami z tych łączy utrzymywały się w omawianym okresie na tym samym poziomie, natomiast wzrost o 5 punktów procentowych został zaobserwowany w latach 2006-2007 i o 4 punkty procentowe w latach 2007-2008. 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.

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 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.

10. Transmisja programów radiofonicznych lub telewizyjnych

10.1. 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;

W związku z wyznaczeniem spółki TP Emitel Sp. z o.o. jako przedsiębiorcy zajmującego pozycję znaczącą na tym rynku właściwym, Prezes UKE nałożył obowiązki regulacyjne w zakresie niezbędnym do zapewnienia przez TP Emitel dostępu do własnej infrastruktury. TP Emitel Sp. z o.o. została zobowiązana do przedłożenia projektu oferty ramowej o dostępie telekomunikacyjnym w celu świadczenia usług transmisji radiofonicznych i telewizyjnych.

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”.

W 2008 roku nadal prowadzona była jedynie eksperymentalna transmisja programów telewizyjnych w technologii DVB-T oraz DVB-H. Próby w technologii cyfrowej prowadzone były przez TP Emitel oraz INFO TV.

W dniu 27 lutego 2009 roku ukazało się ogłoszenie Przewodniczącego Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji w o możliwości uzyskania koncesji na rozpowszechnianie programu telewizyjnego za pomocą częstotliwości kanałów w standardzie DVB-T. W związku z powyższym uruchomienie pierwszego multipleksu cyfrowego planowane jest do końca września 2009 roku.

Zgodnie z przyjętą strategią wdrażania naziemnej telewizji cyfrowej w Polsce, do końca 2014 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 wizyjnych 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.

10.2. 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 umożliwia im funkcjonowanie, ale w bardzo ograniczonym zakresie, praktycznie nie stanowiącym żadnej konkurencji w stosunku do TP Emitel.

Na omawianym rynku występowały w 2008 roku następujące podmioty

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

Udziały operatorów obliczane pod względem przychodów ze świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych i telewizyjnych w Polsce w 2008 roku.

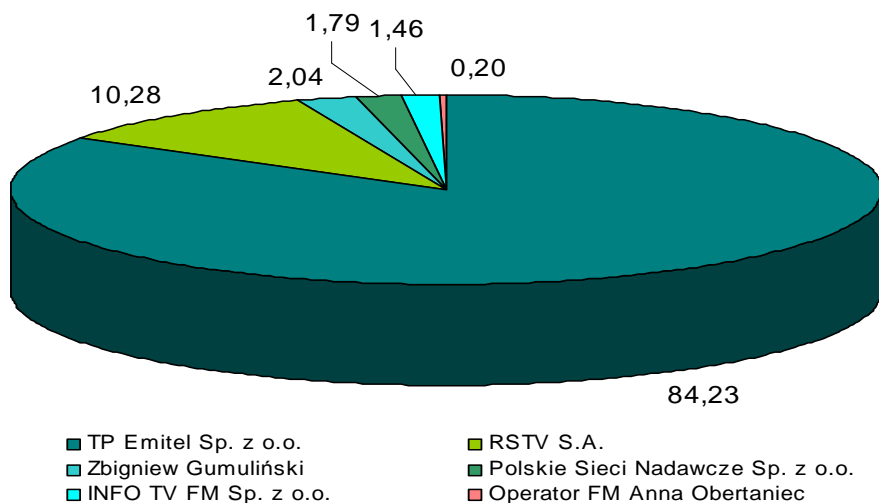
Tabela 8 Wielkość udziałów poszczególnych operatorów w rynku świadczenia usług rozpowszechniania sygnałów radiofonicznych lub telewizyjnych w celu udostępniania programów radiofonicznych lub telewizyjnych użytkownikom końcowym w 2008 roku.

Lp.	Nazwa Operatora	2008
1	TP Emitel Sp. z o.o.	84,23%
2	RSTV S.A.	10,28%
3	Zbigniew Gumuliński	2,04%
4	Polskie Sieci Nadawcze Sp. z o.o.	1,79%
5	INFO-TV-FM Sp. z o.o.	1,46%
6	OPERATOR FM Anna Obertaniec	0,20%

Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Poniższy wykres obrazuje udziały poszczególnych przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku transmisji sygnału radiofonicznego lub telewizyjnego w celu dostarczania programów radiofonicznych lub telewizyjnych użytkownikom końcowym w 2008 roku..

Wykres 80 Udział operatorów telekomunikacyjnych w rynku świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych i telewizyjnych w 2008 roku.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Na rynku świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych najwyższy w 2008 roku – nieco ponad 84% udział pod względem osiągniętych przychodów uzyskał TP Emitel Sp. z o.o. Udział następnego z operatorów – RSTV S.A. na koniec 2008 roku wyniósł niewiele ponad 10% czyli ośmiokrotnie mniej niż wyniósł udział TP Emitela. Natomiast udział trzeciego z operatorów – Zbigniewa Gumulińskiego wyniósł nieco ponad 2%, 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 Obertaniec wyniósł na koniec 2008 roku niecałe 3,5%.

W porównaniu z rokiem 2007 udział największego operatora czyli spółki TP Emitel Sp. z o.o. wzrósł o 3 punkty procentowe, natomiast udział drugiego z operatorów – spółki RSTV S.A. wzrósł o 1 punkt procentowy. Udział pozostałych operatorów utrzymywał się na zbliżonym do roku poprzedniego poziomie. Największy wzrost w tej grupie odnotowała spółka INFO-TV-FM Sp. z o.o. – jej udział w całkowitych przychodach osiągniętych na rynku transmisji sygnału radiofonicznego lub telewizyjnego wzrósł w 2008 roku o 0,5 punktu procentowego w porównaniu z 2007 rokiem.

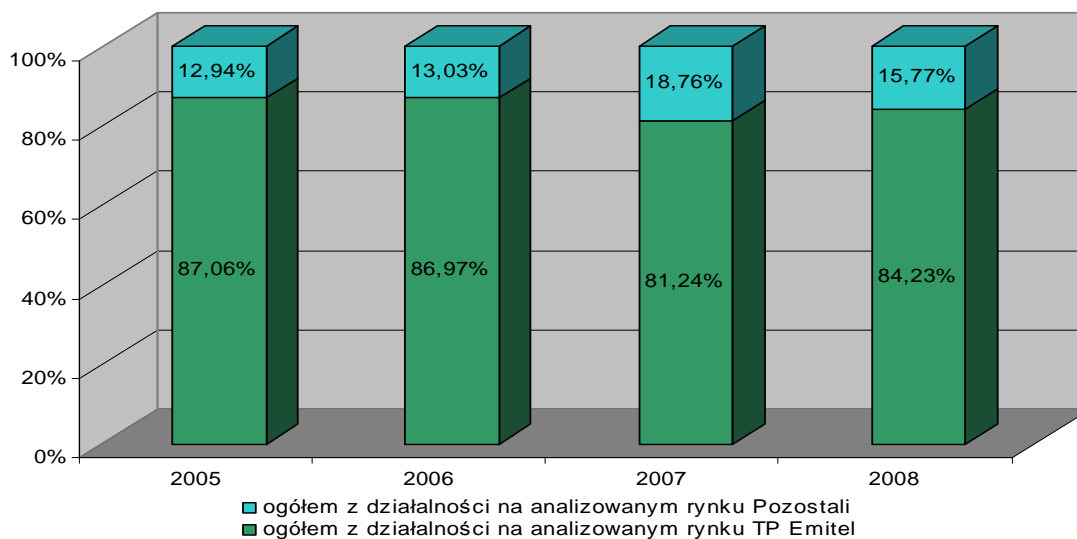
Tabela 9 Informacje o zmianie wielkości udziałów poszczególnych podmiotów na rynku transmisji programów w podziale na poszczególne rodzaje usług pokazuje poniższe zestawienie.

		2005	2006	2007	2008
ogółem z działalności na analizowanym rynku	TP Emitel	87,06%	86,97%	81,24%	84,23%
	Pozostali	12,94%	13,03%	18,76%	15,77%
analogowe radio	TP Emitel	90,20%	88,89%	85,16%	86,61%
	Pozostali	9,80%	11,11%	14,84%	13,39%
analogowa telewizja	TP Emitel	85,14%	86,01%	85,14%	82,75%
	Pozostali	14,86%	13,99%	14,86%	17,25%
cyfrowa telewizja naziemna	TP Emitel	77,78%	72,56%	0,00%	94,41%
	Pozostali	22,22%	27,44%	100,00%	5,59%

Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Liderem na rynku świadczenia usług rozpowszechniania programów radiofonicznych i telewizyjnych nadal pozostaje TP Emitel Sp. z o.o. we wszystkich jego segmentach. Udział operatora w poszczególnych segmentach omawianego rynku wzrósł niemalże na każdym z nich. Jedynym wyjątkiem jest udział w rynku rozpowszechniania sygnału telewizyjnego w technologii analogowej, gdzie udział TP Emitela nieznacznie zmniejszył się w 2008 roku w porównaniu z rokiem poprzednim. Najwyższy wzrost odnotowano w segmencie dotyczącym rozpowszechniania sygnału telewizyjnego w technologii DVB-T, gdzie w 2008 roku udział tego operatora był o prawie 22 punkty procentowe wyższy niż w 2006 roku. Zgodnie z danymi przekazanymi za 2007 rok przez TP Emitel Sp. z o.o., operator ten nie świadczył takich usług w 2007 roku.

Wykres 81 Wielkość udziału TP Emitel Sp. z o.o. względem udziału pozostałych przedsiębiorców telekomunikacyjnych świadczących usługi rozpowszechniania programów radiofonicznych i telewizyjnych w Polsce w latach 2005-2008



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych.

Wahania w rocznych udziałach TP Emitela Sp. z o.o. w ciągu 4 lat lat pokazanych na wykresie czyli w latach 2005-2008 były następujące:

- w latach 2005-2007 udziały operatora zasiedziałego zmniejszały się, przy czym największy spadek udziału – o 7 pp. nastąpił w 2007 roku,
- w 2008 roku udział TP Emitela zwiększył się o 3 pp.

Wahania w udziałach operatora zasiedziałego mogą wynikać z faktu, że 2007 roku pojawił się nowy podmiot, który błędnie wypełnił formularz nr 09. Ze względu na to, iż weryfikacja prawidłowości danych zawartych w przedmiotowym formularzu nastąpiła po wydaniu Raportu za 2007 rok, podmiot ten ujęty został w statystyce.

11. Wnioski

Rok 2008 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 i zróżnicowaniem ofert, zwłaszcza tych oferowanych przez alternatywnych operatorów.

Jednym z pierwszych wniosków nasuwających się po przeanalizowaniu danych zebranych przez UKE w ramach corocznej sprawozdawczości jest wciąż postępująca recesja rynku telefonii stacjonarnej. Na rynku tym można zaobserwować spadek wartości wszystkich analizowanych parametrów. 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 liczby użytkowników jak i pod względem liczby wykonywanych połączeń i łącznego czasu ich trwania. Przybyły nowe podmioty świadczące usługi na tym rynku. W 2008 r. nominalna penetracja tego rynku przekroczyła 115% i była wyższa prawie o 10% od tej z roku 2007. Operatorzy telefonii ruchomej oferują swoim klientom różnorodne pakiety usług, starając się aby w jak największym stopniu były one dopasowywane do ich indywidualnych potrzeb i wymagań. Można zatem uznać, że telefonia ruchoma powoli zastępuje telefonię stacjonarną.

Analizując rynek dostępu do Internetu można zauważyć przede wszystkim duży przyrost ogólnej ilości łączy internetowych oraz ich zdecydowanie większą przepustowość oferowaną przez operatorów. Na uwagę zasługuje fakt wdrożenia tzw. BSA czyli dostępu do Internetu za pomocą sieci TP oferowanego przez operatorów alternatywnych. Wprawdzie ta oferta nie powoduje zwiększenia ilości dostępow w skali całego rynku to jednak ma ona wyraźny wpływ na kształtowanie się cen oraz na różnorodność ofert rynkowych prezentowanych przez poszczególnych operatorów. Niepokoić jednak może fakt istnienia znacznych dysproporcji w dostępie do tych usług w zależności od regionu Polski lub wielkości aglomeracji. Mieszkańcy większych miast posiadają możliwość wyboru usługi telekomunikacyjnej spośród kilku dostawców i kilku technologii, natomiast w przypadku obszarów nieurbanizowanych, dostęp do tego rodzaju usług jest znacznie bardziej utrudniony. Odpowiedzią na ten problem może być zwiększający się rozwój technologii bezprzewodowego dostępu do Internetu.

Coraz popularniejsze stają się usługi typu *double play* oraz *triple play* oferowane przez operatorów sieci TVK. Klient operatora sieci TVK w ramach jednego abonamentu może skorzystać również z dostępu do takich usług jak: usługi telefonii stacjonarnej czy szerokopasmowy dostęp do sieci Internet. Statystyki pokazują, że ww. usługi cieszą się dużym zainteresowaniem użytkowników indywidualnych. Jedynym mankamentem jest obecność operatorów TVK jedynie w dużych miastach.

Państwa Unii Europejskiej uznały za priorytetowe działanie budowanie społeczeństwa informacyjnego, w którym obywatel Wspólnoty miałby zapewniony równy dostęp do nowoczesnych technologii komunikowania się. W obliczu tego wyzwania polski rynek telekomunikacyjny nadal potrzebuje dalszych, sprawnych działań zarówno ze strony podmiotów na nim działających jak i ze strony Regulatora gdyż w niektórych jego segmentach w dalszym ciągu widoczne są duże dysproporcje w stosunku do pozostałych państw UE.

SPIS TABEL

TABELA 1. UDZIAŁ ŁĄCZY WLR W OGÓLNEJ LICZBIE ŁĄCZY WYKORZYSTYWANYCH PRZEZ OPERATORÓW DO ŚWIADCZENIA USŁUG TELEFONII STACJONARNEJ NA KONIEC WRZEŚNIA 2008 R.	35
TABELA 2. OFEROWANE PRZEZ OPERATORÓW TELEFONII STACJONARNYCH USŁUGI KONWERGENTNE WEDŁUG STANU NA DZIEŃ 1 LIPCA 2008 R.	36
TABELA 3 ZESTAWIENIE WSKAŹNIKA PENETRACJI I LICZBY UŻYTKOWNIKÓW STACJONARNEGO DOSTĘPU DO SIECI INTERNET W POLSCE W LATACH 2005 – 2008	36
TABELA 4 ZESTAWIENIE WSKAŹNIKA PENETRACJI I LICZBA UŻYTKOWNIKÓW BEZPRZEWODOWEGO DOSTĘPU DO SIECI INTERNET POPRZEZ MODEMY W SIECIACH OPERATORÓW SIECI RUCHOMYCH W POLSCE W 2008 ROKU	37
TABELA 5 PORÓWNANIE OPŁAT ZA ZAKOŃCZENIE POŁĄCZENIA W SIECI TP OKREŚLONYCH W RIO2006 ORAZ RIO2008	62
TABELA 6 PORÓWNANIE OPŁAT ZA ROZPOCZYNIANIE POŁĄCZENIA W SIECI TP OKREŚLONYCH W RIO2006 ORAZ RIO2008	62
TABELA 7 CENY HURTOWE DOSTĘPU SZEROKOPASMOWEGO BSA	73
TABELA 8 WIELKOŚĆ UDZIAŁÓW POSZCZEGÓLNYCH OPERATORÓW W RYNKU ŚWIADCZENIA USŁUG ROZPOWSZECHNIANIA SYGNAŁÓW RADIOFONICZNYCH LUB TELEWIZYJNYCH W CELU UDOSTĘPNIANIA PROGRAMÓW RADIOFONICZNYCH LUB TELEWIZYJNYCH UŻYTKOWNIKOM KOŃCOWYM W 2008 ROKU.	80
TABELA 9 INFORMACJE O ZMIANIE WIELKOŚCI UDZIAŁÓW POSZCZEGÓLNYCH PODMIOTÓW NA RYNKU TRANSMISJI PROGRAMÓW W PODZIALE NA POSZCZEGÓLNE RODZAJE USŁUG POKAZUJE PONIŻSZE ZESTAWIENIE.	81

SPIS WYKRESÓW

WYKRES 1 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH TELEKOMUNIKACJI POLSKIEJ S.A. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008	10
WYKRES 2 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH NETII S.A. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008	10
WYKRES 3 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH TELEFONII DIALOG S.A. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008	11
WYKRES 4 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH TELE2 POLSKA SP. Z O.O. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008	12
WYKRES 5 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH GTS ENERGIS SP. Z O.O. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008	12
WYKRES 6 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH EXATEL S.A. NA PRZESTRZENI LAT 2006-2008	13
WYKRES 7 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH MEDIATEL S.A. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008	14
WYKRES 8 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH TELEKOMUNIKACJI KOLEJOWEJ SP. Z O.O. NA PRZESTRZENI LAT 2006-2008	14
WYKRES 9 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH ELTERIX S.A. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008	15
WYKRES 10 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH POLKOMTEL S.A. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008	16
WYKRES 11 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH POLSKIEJ TELEFONII CYFROWEJ SP. Z O.O. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008	16
WYKRES 12 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH POLSKIEJ TELEFONII KOMÓRKOWEJ CENTERTEL SP. Z O.O. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008	17
WYKRES 13 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH P4 SP. Z O.O. NA PRZESTRZENI LAT 2006-2008	17

WYKRES 14 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH UPC POLSKA SP. Z O.O. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008.....	18
WYKRES 15 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH MULTIMEDIA POLSKA S.A. NA PRZESTRZENI LAT 2005-2008.....	18
WYKRES 16 ZMIANA PROCENTOWA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH TP EMITEL SP. Z O.O. NA PRZESTRZENI LAT 2006-2008.....	20
WYKRES 17. ZMIANA PRZYCHODÓW OPERATORÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W LATACH 2005-2008	21
WYKRES 18. UDZIAŁY PROCENTOWE TP S.A. I OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH NA RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW W LATACH 2005-2008.....	22
WYKRES 19. UDZIAŁY PROCENTOWE TP S.A. I OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH NA RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW W 2008 R.....	23
WYKRES 20. UDZIAŁ EUROPEJSKICH OPERATORÓW ZASIEDZIAŁYCH W RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ W LATACH 2006-2007.....	24
WYKRES 21. UDZIAŁY PROCENTOWE TP I OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH POD WZGLĘDEM ILOŚCI ŁĄCZY W LATACH 2005-2008.....	24
WYKRES 22. UDZIAŁY PROCENTOWE TP I OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH POD WZGLĘDEM ILOŚCI ŁĄCZY TELEKOMUNIKACYJNYCH W 2008 R.....	25
WYKRES 23. STRUKTURA PROCENTOWA PRZYCHODÓW OPERATORÓW TELEFONII STACJONARNEJ W LATACH 2005-2008.....	26
WYKRES 24. PROCENTOWY UDZIAŁ POŁĄCZEŃ POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW ZE ŚWIADCZENIA USŁUG TELEFONII STACJONARNEJ W LATACH 2005-2008.....	27
WYKRES 25. UDZIAŁ TP S.A. I OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH W RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW Z POŁĄCZEŃ LOKALNYCH I STREFOWYCH W LATACH 2005-2008.....	28
WYKRES 26. PROCENTOWY UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW Z POŁĄCZEŃ LOKALNYCH I STREFOWYCH W 2008 R.....	28
WYKRES 27. UDZIAŁ TP S.A. I OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH W RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW Z POŁĄCZEŃ MIĘDZYSTREFOWYCH W LATACH 2005-2008.....	29
WYKRES 28. PROCENTOWY UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW Z POŁĄCZEŃ MIĘDZYSTREFOWYCH W 2008 R.....	30
WYKRES 29. UDZIAŁ TP S.A. I POZOSTAŁYCH OPERATORÓW NA RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW Z POŁĄCZEŃ MIĘDZYNARODOWYCH W LATACH 2005-2008.....	30
WYKRES 30. UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW Z POŁĄCZEŃ MIĘDZYNARODOWYCH W 2008 R.....	31
WYKRES 31. UDZIAŁ TP S.A. I OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH W RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW Z POŁĄCZEŃ DO SIECI RUCHOMYCH W LATACH 2005-2008.....	32
WYKRES 32. PROCENTOWY UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W RYNKU TELEFONII STACJONARNEJ POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW Z POŁĄCZEŃ DO SIECI RUCHOMYCH W 2008 R.....	33
WYKRES 33. ZMIANY W LICZBIE UŻYTKOWNIKÓW TELEFONII STACJONARNEJ W LATACH 2005-2008.....	33
WYKRES 34. UDZIAŁ TP I OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH W LICZBIE UŻYTKOWNIKÓW TELEFONII STACJONARNEJ W LATACH 2005-2008.....	34
WYKRES 35. UDZIAŁ OPERATORÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W LICZBIE UŻYTKOWNIKÓW TELEFONII STACJONARNEJ W 2008 R.....	35
WYKRES 36 UDZIAŁ PROCENTOWY LICZBY UŻYTKOWNIKÓW KOŃCOWYCH KORZYSTAJĄCYCH Z DOSTĘPU SZEROKOPASMOWEGO W PODZIALE NA WOJEWÓDZTWA W 2008 ROKU.....	37
WYKRES 37. WARTOŚĆ RYNKU USŁUG DOSTĘPU DO SIECI INTERNET W POLSCE W LATACH 2005 – 2008 W MLD ZŁ (BEZ VAT).....	38
WYKRES 38 UDZIAŁ W RYNKU DOSTĘPU DO SIECI INTERNET POD WZGLĘDEM LICZBY UŻYTKOWNIKÓW W 2008 ROKU.....	39

WYKRES 39 UDZIAŁ PROCENTOWY POSZCZEGÓLNYCH RODZAJÓW TECHNOLOGII W LICZBIE ABONENTÓW KORZYSTAJĄCYCH Z USŁUG STACJONARNEGO DOSTĘPU DO INTERNETU	40
WYKRES 40 UDZIAŁ PROCENTOWY POSZCZEGÓLNYCH TECHNOLOGII WYKORZYSTYWANYCH DO ŚWIADCZENIA DOSTĘPU SZEROKOPASMOWEGO W KRAJACH OECD, DANE NA CZERWIEC 2008	41
WYKRES 41 RYNEK DOSTĘPU SZEROKOPASMOWEGO DO SIECI INTERNET POD WZGLĘDEM WYKORZYSTYWANYCH TECHNOLOGII W POLSCE, STAN NA 31 GRUDNIA 2008.....	41
WYKRES 42 RYNEK DOSTĘPU SZEROKOPASMOWEGO DO SIECI INTERNET POD WZGLĘDEM PRZEPEŁYWNOŚCI, 31 GRUDNIA 2008.....	42
WYKRES 43. LICZBA UŻYTKOWNIKÓW STAŁEGO DOSTĘPU DO INTERNETU W POLSCE W LATACH 2007 – 2008, W MLN	43
WYKRES 44. UDZIAŁ W RYNKU STAŁEGO DOSTĘPU DO SIECI INTERNET POD WZGLĘDEM LICZBY UŻYTKOWNIKÓW W 2008 ROKU	43
WYKRES 45. LICZBA UŻYTKOWNIKÓW USŁUGI DOSTĘPU DO SIECI INTERNET W POLSCE W LATACH 2007 – 2008, TECHNOLOGIA XDSL, W MLN.....	44
WYKRES 46. UDZIAŁ W RYNKU USŁUG DOSTĘPU DO SIECI INTERNET POD WZGLĘDEM LICZBY UŻYTKOWNIKÓW W 2008, TECHNOLOGIA XDSL, WRAZ Z ŁĄCZAMI OPARTYMI O OFERTĘ RAMOWĄ BSA I LLU.....	44
WYKRES 47. LICZBA UŻYTKOWNIKÓW DOSTĘPU DO SIECI INTERNET W TECHNOLOGII TVK W POLSCE W POSZCZEGÓLNYCH SIECIACH W LATACH 2007 – 2008,, W TYS.....	45
WYKRES 48. UDZIAŁ W RYNKU USŁUG DOSTĘPU DO SIECI INTERNET POD WZGLĘDEM LICZBY UŻYTKOWNIKÓW W 2008 ROKU, TECHNOLOGIA TVK.....	46
WYKRES 49 UDZIAŁ PROCENTOWY POSZCZEGÓLNYCH OPERATORÓW W RYNKU DOSTĘPU SZEROKOPASMOWEGO INTERNETU MOBILNEGO POPRZEZ MODEMY	47
WYKRES 50. UDZIAŁ OPERATORÓW W RYNKU DIAL-UP POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW W 2008 ROKU.....	48
WYKRES 51. LICZBA POSIADANYCH TELEFONÓW KOMÓRKOWYCH W GOSPODARSTWIE DOMOWYM (W %, N=1328).....	50
WYKRES 52. FORMY KORZYSTANIA Z TELEFONÓW KOMÓRKOWYCH (W %, N=1328)	50
WYKRES 53. POLECANIE OPERATORÓW KOMÓRKOWYCH (W %, N=1328).....	51
WYKRES 54. NOMINALNA LICZBA UŻYTKOWNIKÓW ORAZ NOMINALNA PENETRACJA RYNKU W POLSCE	51
WYKRES 55. PENETRACJA RYNKU W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ WG STANU NA PAŹDZIERNIK 2008.....	52
WYKRES 56. WARTOŚĆ RYNKU MIERZONA CAŁKOWITYMI PRZYCHODAMI OPERATORÓW Z TELEFONII RUCHOMEJ ORAZ ICH ROZKŁAD MIĘDZY OPERATORÓW [W PLN, BEZ VAT]	53
WYKRES 57. PROGNOZA ŚREDNIEGO ZAGREGOWANEGO ARPU POLSKICH OPERATORÓW TELEFONII RUCHOMEJ (STAN NA GRUDZIEŃ 2008)	53
WYKRES 58. UDZIAŁY OPERATORÓW W RYNKU TELEFONII RUCHOMEJ W 2008 ROKU WG LICZBY UŻYTKOWNIKÓW	54
WYKRES 59. ROZKŁAD LICZBY NOWYCH UŻYTKOWNIKÓW MIĘDZY OPERATORÓW TELEFONII RUCHOMEJ.	54
WYKRES 60. WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW W LATACH 2006-2008	55
WYKRES 61. PROCENTOWY UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH POD WZGLĘDEM PRZYCHODÓW ZE ŚWIADCZENIA DETALICZNEJ DZIERŻAWY ŁĄCZY TELEKOMUNIKACYJNYCH W LATACH 2007- 2008.....	56
WYKRES 62. PROCENTOWY UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W PRZYCHODACH Z ŁĄCZY ANALOGOWYCH W LATACH 2005-2008.....	57
WYKRES 63. PROCENTOWY UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W LICZBIE ŁĄCZY ANALOGOWYCH W LATACH 2005-2008.....	58
WYKRES 64. PROCENTOWE UDZIAŁY PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W PRZYCHODACH Z ŁĄCZY O PRZEPUSTOWOŚCI PONIŻEJ 2 MBIT/S W LATACH 2005-2008.....	58
WYKRES 65. PROCENTOWE UDZIAŁY PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W LICZBIE ŁĄCZY O PRZEPUSTOWOŚCI PONIŻEJ 2 MBIT/S W LATACH 2005-2008.....	59
WYKRES 66. PROCENTOWY UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W PRZYCHODACH Z ŁĄCZY O PRZEPUSTOWOŚCI RÓWNEJ 2 MBIT/S W LATACH 2005-2008	60

WYKRES 67. PROCENTOWY UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W LICZBIE ŁĄCZY O PRZEPUSTOWOŚCI RÓWNEJ 2 MBIT/S W LATACH 2005 – 2008.....	61
WYKRES 68. HARMONOGRAM ZMIAN STAWEK MTR ZA ZAKOŃCZENIE POŁĄCZENIA W SIECIACH PTK CENTERTEL SP. Z O.O., POLKOMTEL S.A., PTC SP. Z O.O.	63
WYKRES 69. UDZIAŁ PROCENTOWY OPERATORÓW SIECI STACJONARNYCH W PRZYCHODACH OSIĄGANÝCH W RAMACH WSPÓŁPRACY MIĘDZYOPERATORSKIEJ W 2008 ROKU.	65
WYKRES 70: UDZIAŁY W LICZBIE KUPOWANYCH USŁUG DOSTĘPU DO LOKALNYCH PĘTLI I PODPĘTLI, DOSTĘPU PEŁNEGO I WSPÓLDZIELONEGO W 2008 R.	67
WYKRES 71: PENETRACJA LLU, LICZONA JAKO % LINII DSL OFEROWANYCH POPRZEZ LLU WZGLĘDEM ŁĄCZNEJ LICZBY LINII DSL OPERATORA ZASIEDZIAŁEGO.....	68
WYKRES 72: UDZIAŁ UWOLNIONÝCH PĘTLI ABONENCKICH W LICZBIE ŁĄCZY DSL OFEROWANYCH UŻYTKOWNIKOM KOŃCOWYM PRZEZ OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH.....	69
WYKRES 73: PROCENTOWY UDZIAŁ LINII DSL OFEROWANYCH POPRZEZ LLU (PRZEZ OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH).	69
WYKRES 74: ZESTAWIENIE UDZIAŁÓW PROCENTOWÝCH LINII DSL OFEROWANYCH POPRZEZ BSA, LLU, ODSPRZEDAŻ ORAZ SIEĆ WŁASNĄ OA.	70
WYKRES 76 LICZBA LOKALNYCH PĘTLI I PODPĘTLI ABONENCKICH UWOLNIONÝCH NA POTRZEBY OFERTY RAMOWEJ BITSTREAM ACCESS PRZEZ TP S.A. W LATACH 2007 - 2008.....	71
WYKRES 77 UDZIAŁ PROCENTOWY POD WZGLĘDEM LICZBY ŁĄCZY BSA WYKORZYSTYWANYCH PRZEZ OPERATORÓW ALTERNATYWNYCH W 2008 ROKU	72
WYKRES 78. WYSOKOŚĆ PRZYCHODÓW W LATACH 2006-2008	74
WYKRES 79. PROCENTOWY UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W PRZYCHODACH UZYSKANYCH Z HURTOWEJ DZIERŻAWY ŁĄCZY TELEKOMUNIKACYJNYCH W LATACH 2005-2008.....	76
WYKRES 80. PROCENTOWY UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W LICZBIE ŁĄCZY W LATACH 2005-2008.....	77
WYKRES 81 UDZIAŁ OPERATORÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH W RYNKU ŚWIADCZENIA USŁUG TRANSMISJI PROGRAMÓW RADIOFONICZNYCH I TELEWIZYJNYCH W 2008 ROKU.....	80
WYKRES 82 WIELKOŚĆ UDZIAŁU TP EMITEL SP. Z O.O. WZGLĘDEM UDZIAŁU POZOSTAŁÝCH PRZEDSIĘBIORCÓW TELEKOMUNIKACYJNYCH ŚWIADCZĄCYCH USŁUGI ROZPOWSZECHNIANIA PROGRAMÓW RADIOFONICZNYCH I TELEWIZYJNYCH W POLSCE W LATACH 2005-2008.....	81