

## **Analiza cen usług szerokopasmowych w Polsce po wprowadzeniu przez TP S.A. nowej promocji na usługi Neostrada**

Niniejsza analiza obejmuje usługi dostępu do sieci Internet spełniające kryterium uznane przez Urząd jako podstawowe przy określaniu usług szerokopasmowych a mianowicie takie, że przepływność w stronę abonenta powinna być wyższa niż 144 kbit/s. Dane dotyczące działalności analizowanych podmiotów pochodzą z cenników posiadanych przez UKE oraz z oficjalnych stron operatorów.

Poniższa analiza składa się z trzech części.

Pierwsza część analizy obejmuje porównanie cen usług dostępu szerokopasmowego do sieci Internet świadczonych przez TP S.A. na koniec roku 2005 z promocją cenową obowiązującą od 4 lipca 2006.

W drugiej części przeprowadzona została analiza cen z końca roku 2005 i aktualnych 6 największych konkurentów TP, (Netia, Dialog, UPC, Vectra, Multimedia Polska, Aster City) wraz z opisem aktualnych promocji oferowanych przez operatorów.

W ostatniej podsumowującej części dokumentu zawarte zostały wnioski nasuwające się po analizie wyżej opisanych zmian cen usług szerokopasmowych.

## Porównanie cen usług dostępu szerokopasmowego do sieci Internet świadczonych przez TP S.A. na koniec roku 2005 z promocją cenową obowiązującą od 4 lipca 2006.

Telekomunikacja Polska S.A. wprowadziła ofertę „Startowej promocji neostrady tp” 4 lipca 2006 r. i zaplanowała jej zakończenie w dniu 30 września 2006 r. Z promocji mogą skorzystać:

- abonenci usług telefonicznych świadczonych przez TP w oparciu o dostęp analogowy, którzy nie korzystali z usług neostrada tp na linii telefonicznej w danym lokalu w dniu 4 lipca 2006 r.,
- abonenci usługi neostrada tp w wariancie z umową na czas nieokreślony, którzy w czasie trwania promocji zawrą z TP aneks do umowy o świadczenie usług neostrada tp,
- abonenci usługi neostrada tp, którym w okresie obowiązywania promocji zakończył się okres umowy o świadczenie usługi neostrada tp zawartej na czas określony lub którym do jej zakończenia zostało nie więcej niż 90 dni oraz nie mniej niż 30 dni i którzy w czasie trwania promocji zawrą z TP aneks do umowy o świadczenie usług neostrada tp.

Promocja dotyczy usług neostrada tp w opcjach 512 kbit/s, 1024 kbit/s, 2048 kbit/s i 6144 kbit/s, a czas zawarcia umowy to 24 lub 36 miesięcy.

Promocja TP S.A. polega na:

- obniżeniu opłaty aktywacyjnej dla usługi neostrada tp o 100,67 zł z VAT, do wysokości 12,20 zł z VAT (obniżka o ok. 88%) – w przypadku abonenta usług telefonicznych nie korzystającego z usług neostrada tp,
- obniżeniu miesięcznej opłaty abonamentowej za korzystanie z usługi neostrada tp – wysokość abonamentów miesięcznych dla poszczególnych opcji podana została w tabeli poniżej.

Tabela 1 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi neostrada tp w promocji (ceny w PLN z VAT).

Opcja Neostrady	Okres umowy [miesiące]	Abonament przez pierwsze 12 miesięcy	Abonament po pierwszych 12 miesiącach	Abonament w/g cennika standardowego	Limit transferu* [GB]
512 kbit/s	36	28,00	56,00	168,36	15
	24	33,00	66,00		
1 Mbit/s	36	53,00	106,01	228,14	25
	24	63,00	126,00		
2 Mbit/s	36	63,00	126,00	248,88	35
	24	73,00	146,00		
6 Mbit/s	36	83,00	166,01	291,58	50
	24	93,00	186,00		

\* po przekroczeniu limitu transferu określonego dla danej przepływności, usługa świadczona jest z maksymalną szybkością transmisji do komputera abonenta do 32 kbit/s do końca okresu rozliczeniowego, w którym limit obowiązywał

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cennika operatora

Ceny usług neostrada tp w ofercie standardowej nie zmieniły się od ubiegłego roku, wysokość opłat abonamentowych została przedstawiona w tabeli 2.

Tabela 2 Miesięczne opłaty abonamentowe dla usługi neostrada tp w ofercie standardowej (ceny w PLN z VAT).

	256 kbit/s		512 kbit/s		1 Mbit/s		2 Mbit/s		6 Mbit/s	
	2005	sie-06	2005	sie-06	2005	sie-06	2005	sie-06	2005	sie-06
Abonament	125,66	125,66	168,36	168,36	228,14	228,14	248,88	248,88	291,58	291,58

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

W analizowanym czasie strategia cenowa TP S.A. polegała na utrzymaniu na tym samym poziomie opłat za usługi dostępu do sieci Internet w cenniku standardowym. Operator wprowadził jedynie istotne pod względem cenowym promocje dotyczące umów na czas określony na 24 lub 36 miesięcy.

Różnica w wysokości abonamentów w promocji i w cenniku standardowym jest dosyć znacząca i tak np. dla opcji neostrada 512 kbit/s w umowie na 36 miesięcy abonament w pierwszych 12 miesiącach w promocji stanowi niespełna 17 % opłaty z cennika podstawowego, a po tym okresie podwaja się i stanowi 33,26 % opłaty standardowej.

Z uwagi na zmieniający się abonament w zależności od okresu, na jaki zostanie zawarta umowa z TP S.A. i podwojenie jego wysokości po pierwszych 12 miesiącach najbardziej obiektywnym sposobem przedstawienia ceny neostrady jest wyliczenie średniej ceny abonamentu miesięcznego w przeciągu całego okresu trwania umowy i zestawienie tej wielkości z abonamentem w ofercie standardowej.

Tabela 3 Zestawienie średnich opłat abonamentowych dla usługi neostrada tp w promocji i w ofercie standardowej (ceny w PLN z VAT).

Opcja Neostrady	Okres umowy promocyjnej [miesiące]	Średni abonament w promocji	Abonament w/g cennika standardowego*	Różnica pomiędzy ofertą standardową a promocją
512 kbit/s	36	46,67	168,36	121,69
	24	49,50		118,86
1 Mbit/s	36	88,34	228,14	139,80
	24	94,50		133,64
2 Mbit/s	36	105,00	248,88	143,88
	24	109,50		139,38
6 Mbit/s	36	138,34	291,58	153,24
	24	139,50		152,08

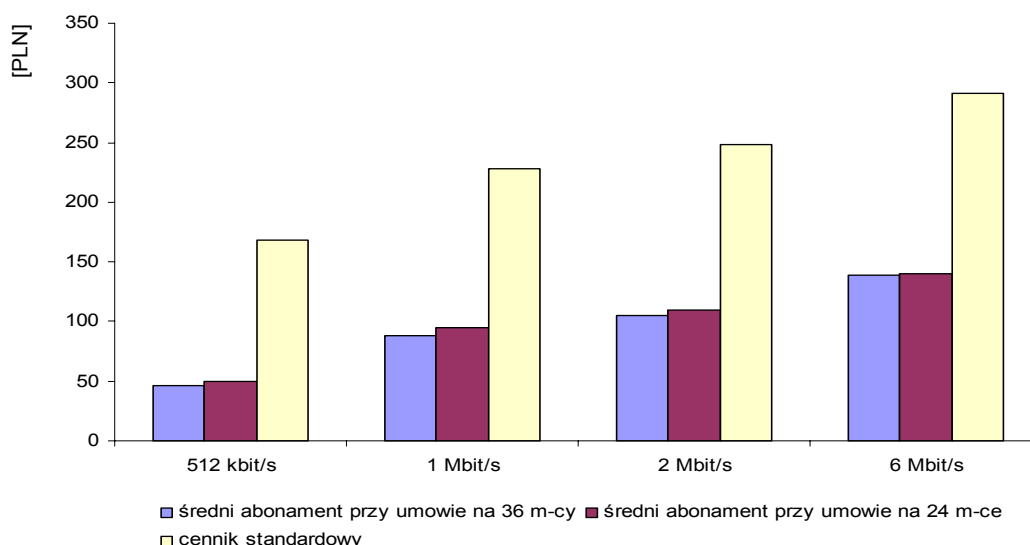
\* - abonament dotyczy umów na czas nieokreślony

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Oznacza to, że obecnie możliwe jest korzystanie z neostrady w okresie 3 letnim za przeciętnie 40% ceny z cennika podstawowego. Przy czym w przypadku neostrady w opcji 512 kbit/s jest to tylko 27%, a w przypadku najszybszej opcji – 6 Mbit/s - jest to 47%. Wskazuje to na dotychczasowy poziom marży TP osiągany na tych usługach do czasu obecnej promocji. Potwierdza to także słuszność działań UKE, które wprowadzając konkurencję na rynek szerokopasmowego Internetu doprowadziło do obniżki cenowej o średnio 60%. Dalsze kroki UKE, tj. rozdzielenie neostrady i telefonu powinno doprowadzić do możliwości zakupu odrębnej usługi neostrada po realnej cenie.

W celu zobrazowania różnic w opłatach pomiędzy ofertą standardową i ofertą promocyjną posłużono się poniższym wykresem.

Wykres 1 Porównanie wysokości średnich abonamentów w promocji i w ofercie standardowej



Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Jak wynika z analizy, największe oszczędności w opłatach abonamentowych może osiągnąć abonent decydując się na zawarcie umowy z TP S.A. na świadczenie usług neostrada tp w opcji 2 Mbit/s z umową na najdłuższy okres, tj. z umową na 36 miesięcy. Przy zawarciu takiej umowy klient przez pierwsze 12 miesięcy będzie wносił opłatę w wysokości 83 zł brutto, a po tym okresie przez kolejne 24 miesiące jego abonament podwoi się i wyniesie 166 zł. W stosunku do oferty z cennika standardowego oszczędności miesięczne sięgną prawie 144 zł, co przez cały okres trwania umowy da w sumie kwotę 5179 zł.

Różnice pomiędzy średnim abonamencie w promocji a tym oferowanym w standardzie wahają się od 118 zł do 144 zł brutto.

Ogólne wnioski sprowadzają się do tego, że najbardziej opłacalną formą umowy przy poszczególnych opcjach neostrady jest umowa na 36 miesięcy. Jest ona tańsza od umowy na 24 miesiące średnio o 4,5 zł brutto miesięcznie.

Biorąc pod uwagę wysokość opłat za usługi dostępu szerokopasmowego w cenniku standardowym i bardzo atrakcyjne warunki finansowe w porównaniu do niego w promocji, wydaje się oczywiste, że mając wybór klient wybierze tańszą ofertę. Dzięki temu operator wiąże ze sobą abonenta na stosunkowo długi okres czasu, gwarantując tym sobie stałość osiągniętych przychodów oraz uprzedzając ruch konkurencji.

**Zestawienie cen z końca roku 2005 i aktualnych 6 największych konkurentów TP (Netia S.A., Dialog S.A., UPC Polska Sp. z o.o., Vectra S.A., Multimedia Polska S.A., Aster City Cable Sp. z o.o.). Opis aktualnych promocji oferowanych przez operatorów.**

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

Zestawienie wysokości kosztów abonamentów usług dostępu do sieci Internet zostało opracowane na podstawie opłat zawartych w standardowych cennikach wszystkich operatorów.

Tabela 4 Zestawienie opłat abonamentowych za usługi dostępu do sieci Internet w ofercie standardowej poszczególnych operatorów (ceny w PLN z VAT), stan na dzień 22 sierpnia 2006 r.

Operator	256 kbit/s		512 kbit/s		1 Mbit/s		2 Mbit/s	
	2005	sie-06	2005	sie-06	2005	sie-06	2005	sie-06
TP S.A.	125,66	125,66	168,36	168,36	228,14	228,14	248,88	248,88
Dialog S.A.	120,78	b.o.*	120,78	120,78	181,78	181,78	303,78	303,78
NETIA S.A.	85,40	85,40	134,20 <sup>1</sup>	134,20 <sup>1</sup>	170,80	170,80	b.o.*	b.o.*
UPC Sp. z o.o.	89,00	89,00	b.o.*	b.o.*	114,00	114,00	169,00	169,00 <sup>2</sup>
VECTRA S.A.	85,00	69,00	100,00	95,00	125,00	110,00	b.o.*	130,00
Multimedia Polska S.A.	99,00 <sup>3</sup>	77,99	119,00 <sup>4</sup>	95,99	145,00	138,99	b.o.*	239,97
Aster City Cable Sp z o.o.	97,00	97,00	107,01	107,01	141,00	141,00	167,01 <sup>5</sup>	167,01

\* b.o. – brak danej usługi w ofercie operatora

<sup>1</sup> przepływność 640 kbit/s

<sup>2</sup> przepływność 3 Mbit/s

<sup>3</sup> przepływność 200 kbit/s

<sup>4</sup> przepływność 400 kbit/s

<sup>5</sup> przepływność 1,5 Mbit/s

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatorów

Porównując aktualne opłaty (z dnia 22 sierpnia 2006 r.) zawarte w standardowych cennikach wybranych operatorów z opłatami na koniec 2005 roku nie zauważa się znaczących zmian. Można stwierdzić zastój cen w poszczególnych opcjach przepustowości. Żaden z operatorów telefonii stacjonarnej nie obniżył swoich cen z ubiegłego roku na usługi internetowe. Można jedynie zauważyć niewielkie spadki opłat za usługi szerokopasmowe wśród operatorów TVK, dwóch przedsiębiorców telekomunikacyjnych, Vectra i Multimedia, obniżyło wysokość opłat abonamentowych za swoje usługi. Jak wynika z analizy skali obniżek, największe różnice z reguły dotyczyły mniejszych przepustowości. Multimedia Polska zredukowała miesięczne

opłaty za przepływności 256 i 512 kbit/s odpowiednio o 21 i 23 zł, a 1 Mbit/s jedynie o 6 zł. Z kolei Vectra S.A. zmniejszyła abonament za usługę z przepustowością 256 kbit/s o 16 zł, 512 kbit/s o 5 zł., natomiast 1Mbit/s o 15zł.

Jak wynika ze standardowych cenników najwyższe opłaty za porównywalne przepustowości pobiera TP S.A. Wyjątkiem jest oferta usługi z przepływnością 2 Mbit/s, którą w najwyższej cenie świadczy Dialog S.A. Natomiast najtańsze usługi oferuje Vectra S.A. i to we wszystkich opcjach prędkości łącza. Oferta TP S.A., w porównaniu do oferty Vectry, jest dwukrotnie droższa.

Wyraźna stagnacja cen w ofertach podstawowych poszczególnych operatorów powoduje, iż klienci kuszeni są różnego rodzaju promocjami, których zadaniem ma być przywiązanie abonenta na jak najdłuższy czas.

Analiza wysokości abonamentów określonych w ofertach standardowych poszczególnych operatorów nie odzwierciedla zatem rzeczywistych kosztów jakie ponoszą klienci. Większość z wybranych przedsiębiorców telekomunikacyjnych oferuje swoje usługi w licznych promocjach, które znacznie obniżają realne stawki za dostęp do sieci Internet. Wiąże się to jednak z podpisaniem przez klienta umowy na czas określony, w której abonent zobowiązuje się opłacać określoną wysokość miesięcznego abonamentu a wcześniejsza rezygnacja z umowy grozi wysokimi karami.

W związku z powyższym w dalszej części analizy dokonano opisu ofert promocyjnych na dostęp szerokopasmowy, z których użytkownik końcowy miał możliwość skorzystania w badanym czasie.

Dialog S.A. jako drugi, po TP S.A., operator telefonii stacjonarnej pod względem liczby abonentów dostępu szerokopasmowego w Polsce (udział w rynku na koniec 2005 roku – 4,08 %), posiada w swojej ofercie promocję na dostęp do sieci Internet pod nazwą „Zajrzyj do Internetu za połowę ceny”. Promocja obejmuje umowy podpisane od 01.05.2006 r. do 31.08.2006 i zrealizowane do 30.11.2006 r. Dialog jako jedyny spośród analizowanych operatorów zastrzega sobie termin realizacji umowy. Promocja skierowana została tylko do abonentów sieci Dialog i dotyczy usługi DialNet: DSL 256 (oferta dotyczy tylko miast Zgorzelec i Bolesławiec), DSL 512, DSL 1 i DSL 2. Abonent podpisujący umowę na okres 12 miesięcy ma prawo do rabatu w wysokości:

- 99% opłaty za aktywację,
- 99% opłaty za abonament przez okres 1 miesiąca od daty uruchomienia usługi,
- 50% opłaty za abonament przez kolejne 11 miesięcy.

Rabat jest udzielany od ceny usługi w umowie na czas nieokreślony zgodnie z cennikiem DialNet. Dodatkowo klient, który podpisze umowę z operatorem w okresie od 01.08.2006 do 31.08.2006 ma możliwość otrzymania bezpłatnie kamery internetowej. Operator nie wprowadził limitu transferu danych do oferty usług dostępu do sieci Internet.

Dialog jako jedyny z operatorów telefonii stacjonarnej oferuje usługę dostępu do sieci Internet na warunkach standardowych bez konieczności korzystania z innych usług, jednakże taki użytkownik musi się liczyć z brakiem możliwości skorzystania z oferty promocyjnej.

Tabela 5 Zestawienie opłat abonamentowych za usługi dostępu do sieci Internet w ofercie standardowej i promocyjnej Dialog S.A. (ceny w PLN z VAT).

Opcja	Abonament w/g cennika standardowego	Średni abonament w promocji*	Różnica
512 kbit/s	120,78	55,46	65,32
1 Mbit/s	181,78	83,47	98,31
2 Mbit/s	303,78	139,49	164,29

\* - abonament wyliczony jako średni abonament z 12 miesięcy trwania umowy

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Kolejnym operatorem z rynku telefonii stacjonarnej świadczącym usługi dostępu szerokopasmowego do sieci Internet jest Netia S.A. (1,6 % udział w rynku dostępu szerokopasmowego pod względem liczby użytkowników na koniec 2005 r.). Netia oferuje pod nazwą „Przyspieszamy II” promocję dostępu do sieci Internet, która trwa od 10.08.2006 r. Wprawdzie nie ma określonego terminu zakończenia promocji ale operator zastrzega sobie w regulaminie promocji prawo odmowy zawarcia umowy na warunkach określonych w promocji w przypadku zgłoszenia przez klienta woli zawarcia takiej umowy po 31.08.2006 r. Oferta preferencyjna skierowana jest do osób korzystających z usługi, zwanej przez operatora „bezpośrednią głosową usługą telefoniczną świadczoną przez łącze kablowe” lub też zawrze umowę na świadczenia takiej usługi łącznie z umową promocyjną na dostęp do sieci Internet. W ramach promocji operator gwarantuje:

- obniżoną opłatę za aktywację usługi z 98,82 zł do 1,22 zł,
- możliwość zakupu jednego modemu ADSL ze złączem USB w obniżonej cenie ze 145,18 zł do 1,22 zł,
- bezterminowo obniżone opłaty miesięczne za korzystanie z usługi:
  - Net 24 Komfort+ (320 kbit/s) – z 85,40 zł do 59 zł,
  - Net24 Optimum+ (640 kbit/s) – ze 134,20 zł do 69 zł,
  - Net24 Premium+ (1,5 Mbit/s) – ze 170,80 zł do 119 zł,
- w ramach opłat za usługi dostępu do sieci Internet operator oferuje dodatkowo rabat na dowolny rodzaj połączeń głosowych, do wykorzystania o dowolnej porze w wysokości:
  - w przypadku usługi Net 24 Komfort+ - 10 zł,
  - w przypadku usługi Net 24 Optimum+ - 10 zł,
  - w przypadku usługi Net 24 Premium+ - 20 zł.

Podane wyżej ceny zawierają podatek VAT. Czas na jaki użytkownik jest zmuszony zawrzeć umowę to 24 miesiące.

Tabela 6 Zestawienie opłat abonamentowych za usługi dostępu do sieci Internet w ofercie standardowej i promocyjnej Netia S.A. (ceny w PLN z VAT).

Opcja	Abonament w/g cennika standardowego	Abonament w promocji	Różnica	Limit transferu* [GB]
320 kbit/s	85,40	59,00	26,40	40
640 kbit/s	134,20	69,00	65,20	40
1,5 Mbit/s	170,80	119,00	51,80	40

\* w przypadku przesyłania (do/z lub poprzez sieć Internet) za pośrednictwem usługi danych w ilości większej niż 40 GB w każdym z 3 kolejnych okresów rozliczeniowych, operator zastrzega sobie prawo ustanowienia ograniczenia w przepływie danych (aż do zawieszenia usługi) na okres do końca 3 okresu rozliczeniowego, w którym przekroczono wskazaną wcześniej ilość danych.

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Największy operator telewizji kablowej UPC Polska, z prawie 14 % udziałem w rynku pod względem liczby abonentów dostępu szerokopasmowego w Polsce na koniec 2005 roku,

posiada również w swojej ofercie usługi na warunkach preferencyjnych. Promocja pod nazwą „Przyspiesz z chello w UPC Polska” trwa od 1 lipca 2006 roku do 31 grudnia 2006 r. Oferta skierowana jest do osób, które podpiszą w trakcie trwania promocji umowę na czas określony 12 miesięcy, liczony od daty przystąpienia do promocji na świadczenie wybranej usługi internetowej. Z promocji mogą skorzystać zarówno osoby, którym operator już świadczy usługi jak i osoby, które nie korzystały dotąd z żadnej usługi UPC, warto zaznaczyć, że abonent nie jest zmuszany do zawarcia umowy na dodatkowe usługi takie jak telefon czy telewizja.

Profitem dla osób przystępujących do promocji jest:

- dla abonentów korzystających z usługi chello easy i nowych klientów – obniżona miesięczna opłata abonamentowa z tytułu świadczenia jednej z usług: chello light, classic lub plus do 69 zł brutto przez pierwsze 2 miesiące od daty przystąpienia do promocji,
- dla abonentów korzystających z usługi chello light – obniżona miesięczna opłata abonamentowa z tytułu świadczenia usługi chello classic lub plus do 94 zł brutto przez pierwsze 2 miesiące od daty przystąpienia do promocji,
- dla abonentów korzystających z usługi chello classic – obniżona miesięczna opłata abonamentowa z tytułu świadczenia usługi chello plus do 139 zł brutto przez pierwsze 2 miesiące od daty przystąpienia do promocji.

Po upływie 2 miesięcy od przystąpienia do promocji abonent będzie zobowiązany do uiszczenia opłat abonamentowych za świadczoną wybraną usługę internetową zgodnie z obowiązującym cennikiem dla umów zawartych na czas określony.

Tabela 7 Zestawienie opłat abonamentowych za usługi dostępu do sieci Internet w ofercie standardowej i promocyjnej UPC Polska (ceny w PLN z VAT).

Opcja		Abonament w/g cennika standardowego	Średni abonament w promocji*	Różnica	Limit transferu** [GB]
Aktualny usługa	Zmiana na usługę				
chello easy lub nowy abonent	chello light	94,00	89,83	4,17	15
	chello classic	139,00	127,33	11,67	25
	chello plus	219,00	194,00	25,00	50
chello light	chello classic	139,00	131,50	7,50	25
	chello plus	219,00	198,17	20,83	50
chello classic	chello plus	219,00	205,67	13,33	50

- abonament wyliczony jako średni abonament z 12 miesięcy trwania umowy

\*\* - po przekroczeniu limitu danych w danym miesiącu transfer spada automatycznie do 32 kbit/s do końca miesiąca

chello easy – 256 kbit/s

chello light - 1 Mbit/s

chello classic - 3 Mbit/s

chello plus - 6 Mbit/s

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Aster City mimo, że pod względem liczby abonentów telewizji kablowej zajmuje ostatnie miejsce wśród analizowanych operatorów TVK, to pod względem liczby abonentów dostępu szerokopasmowego plasuje się z udziałem 7,59% na trzeciej pozycji, po TP S.A. i UPC. Aster obecnie nie posiada żadnej oferty promocyjnej na samą usługę dostępu do sieci Internet. Oferuje natomiast warunki preferencyjne na usługi wiązane. Z informacji jakie Urząd otrzymał telefonicznie od przedstawicieli firmy wynika, że aż 90% abonentów korzysta z takich właśnie usług. Jeśli abonent zdecyduje się na usługę dostępu do Internetu i usługę telewizyjną w pakiecie Basic to może liczyć na zniżkę 10 zł na abonament telewizyjny i obniżony koszt aktywacji do 1 zł.

Spółka Multimedia Polska jest trzecim co do wielkości operatorem telewizji kablowej w Polsce. Posiadała na koniec 2005 roku ponad 450 tys. abonentów TVK, natomiast pod



względem liczby abonentów dostępu szerokopasmowego zajmuje z udziałem 2,89% trzecią pozycję wśród operatorów kablowych, 5 wśród wszystkich analizowanych podmiotów. W analizowanym okresie Spółka skierowała do swoich odbiorców ofertę promocyjną pod nazwą „Wakacyjny Internet 2006”. Skorzystać z niej może każdy kto znajduje się w zasięgu sieci operatora i podpisze umowę w trakcie jej trwania, tzn. w dniach od 1 lipca 2006 r. do końca sierpnia 2006 r. Promocja polega na obniżeniu opłat abonamentowych w poszczególnych opcjach usług (podane ceny zawierają podatek VAT):

- Internet 256 kbit/s – pierwsze 3 miesiące za 1 zł, następne 49 zł miesięcznie,
- Internet 512 kbit/s – pierwsze 3 miesiące za 1 zł, następne 59 zł miesięcznie,
- Internet 1 Mbit/s – pierwszy miesiąc za 1 zł, następne 89 zł miesięcznie,
- Internet 2 Mbit/s – pierwszy miesiąc za 1 zł, następne 139 zł miesięcznie,
- aktywacja – 1 zł, brak opłat za modem.

Czas na jaki klient jest zobowiązany zawrzeć umowę to 15 miesięcy.

Tabela 8 Zestawienie opłat abonamentowych za usługi dostępu do sieci Internet w ofercie standardowej i promocyjnej Multimedia Polska S.A. (ceny w PLN z VAT).

Opcja	Abonament w/g cennika standardowego	Średni abonament w promocji*	Różnica	Limit transferu** [GB]
256 kbit/s	77,99	39,40	38,59	10
512 kbit/s	95,99	47,40	48,59	15
1 Mbit/s	138,99	83,13	55,86	25
2 Mbit/s	239,97	129,80	110,17	35

- abonament wyliczony jako średni abonament z 12 miesięcy trwania umowy

\*\* - po przekroczeniu limitu danych w danym miesiącu transfer spada automatycznie do 32 kbit/s, szybkość zostaje obniżona do końca okresu rozliczeniowego, w którym nastąpiło przekroczenie limitu

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Vectra S.A. aktualnie nie posiada w swojej ofercie promocji na usługi dostępu do sieci Internet.

## WNIOSKI

Najwięksi operatorzy telekomunikacyjni, którzy świadczą usługi dostępu szerokopasmowego, nie obniżają opłat abonamentowych za swoje usługi w cennikach standardowych. Zachętami do skorzystania z usług stały się ciągle oferty promocyjne z dużo bardziej atrakcyjnymi opłatami, ale wiążącymi się z reguły z podpisaniem umowy na czas określony od 12 miesięcy do nawet 36 w przypadku TP S.A. Takie praktyki mają na celu związanie klienta z daną firmą na jak najdłuższy czas. Operator w przypadku umów na czas określony może zaplanować swoje przyszłe przychody i wydatki. Sytuacja regulacyjna przyczynia się do konieczności ciągłej walki o klienta, a przy umowach na 12 czy 24 miesiące przedsiębiorca telekomunikacyjny ma pewność, że abonent związany z operatorem długoterminową umową, nie zrezygnuje z usługi przed terminem określonym w umowie, gdyż rezygnacja wiązałaby się z wysokimi karami umownymi.

W promocjach przygotowanych przez operatorów brakuje ofert na niższe przepustowości, tylko Multimedia Polska i Netia oferują na warunkach promocyjnych usługi o przepływnościach mniejszych niż 512 kbit/s w stronę abonenta.

Ważną zmianą z punktu widzenia dostępu szerokopasmowego jest tendencja zwiększania przepływności w poszczególnych ofertach operatorów i zmniejszania za te usługi wysokości opłat abonamentowych. Jest to skutkiem coraz większej konkurencji na tym rynku, ale przede wszystkim zmniejszaniem się kosztów świadczenia usług o lepszych parametrach przepustowości. Taka tendencja może być również spowodowana chęcią zwiększania przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych przychodu uzyskiwanego z jednego abonenta. Niewielka różnica w cenie pomiędzy łączem o niskiej i wysokiej przepustowości skłania klienta do wybrania tej drugiej, co przyczynia się oczywiście do zwiększania przychodów operatorów, ale i do popularyzowania szerokopasmowego Internetu o większych przepływnościach, umożliwiającym skorzystanie z wielu nowoczesnych usług.

W celu bardziej przejrzystego zaprezentowania porównań ofert standardowych i promocyjnych poszczególnych operatorów podzielono usługi dostępu szerokopasmowego pod względem parametrów przepustowości na dwie grupy: do 1 Mbit/s i powyżej 1 Mbit/s. Dodatkowo posłużono się średnią ceną abonamentu w przypadku ofert promocyjnych ze względu na zróżnicowane opłaty w trakcie trwania danej umowy. Analiza nie obejmuje dwóch operatorów, tj. Aster City i Vectry, obie firmy nie oferowały w tym czasie promocji na dostęp do sieci Internet.

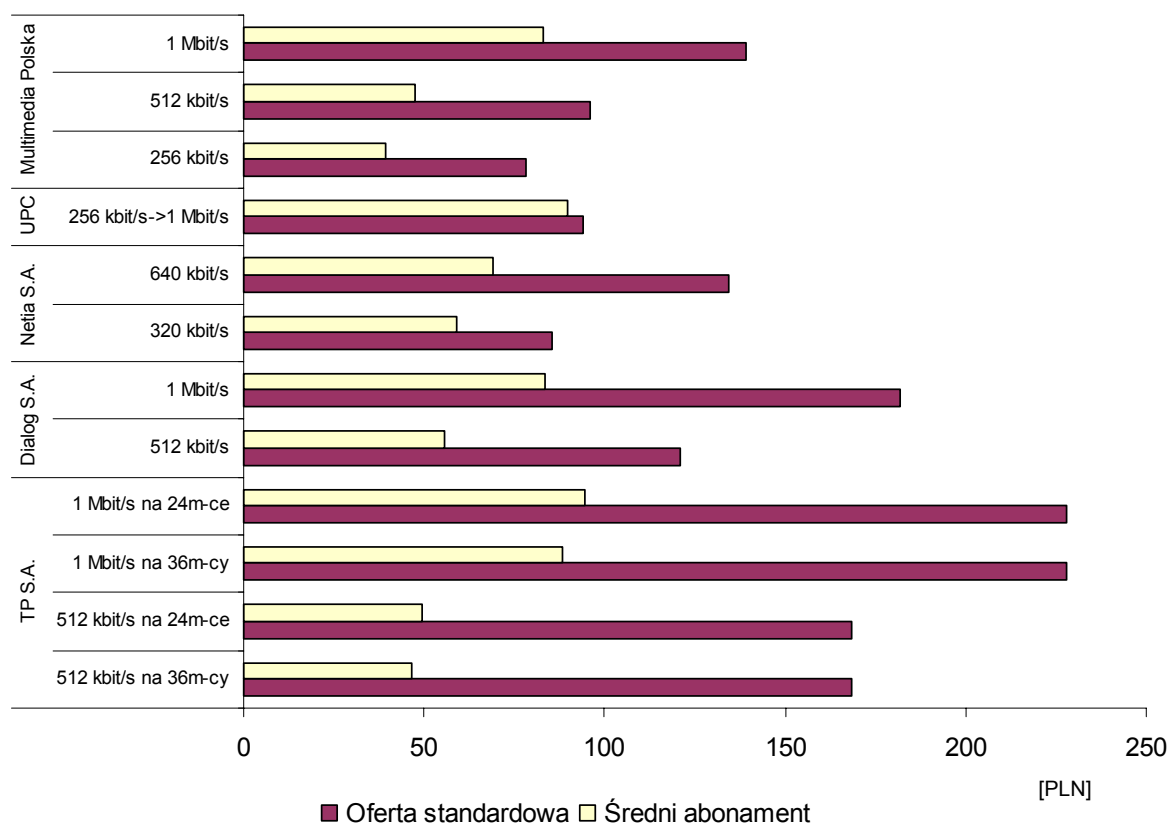
Tabela 9 Zestawienie opłat abonamentowych za usługi dostępu do sieci Internet w ofertach standardowych i promocyjnych poszczególnych operatorów, grupa usług o przepływnościach do 1 Mbit/s (ceny w PLN z VAT).

Operator	Opcja	Okres umowy promocyjnej [miesiące]	Abonament w/g cennika standardowego	Różnica	Średni abonament w promocji	Limit transferu [GB]	
TP S.A.	512 kbit/s	36	168,36	121,69	<b>46,67</b>	15	
		24	168,36	118,86	<b>49,50</b>		
	1 Mbit/s	36	228,14	139,80	<b>88,34</b>	25	
		24	228,14	133,64	<b>94,50</b>		
Dialog S.A.	512 kbit/s	12	120,78	65,32	<b>55,46</b>	bl*	
	1 Mbit/s	12	181,78	98,31	<b>83,47</b>	bl*	
Netia S.A.	320 kbit/s	24	85,40	26,40	<b>59,00</b>	40	
	640 kbit/s	24	134,20	65,20	<b>69,00</b>	40	
UPC	chello easy (256 kbit/s) lub nowy abonent	chello light (1 Mbit/s)	12	94,00	4,17	<b>89,83</b>	15
Multimedia Polska	256 kbit/s	15	77,99	38,59	<b>39,40</b>	10	
	512 kbit/s	15	95,99	48,59	<b>47,40</b>	15	
	1 Mbit/s	15	138,99	55,86	<b>83,13</b>	25	

\* bl - brak limitu transferu danych

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Wykres 2 Porównanie wysokości średnich abonamentów w promocji i w ofercie standardowej poszczególnych operatorów, grupa usług o przepływnościach do 1 Mbit/s, (ceny w PLN z VAT).



Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Oferty promocyjne w analizowanym przedziale przepływności są dużo tańsze niż te oferowane w cennikach standardowych poszczególnych operatorów, wyjątkiem jest spółka UPC, której ceny w obu ofertach różnią się nieznacznie. W niektórych przypadkach średni abonament w promocji jest ponad trzykrotnie tańszy od tego podstawowego. Taka sytuacja ma miejsce w przypadku oferty TP S.A. na usługę Neostrada 512, zarówno przy umowie na 24 jak i na 36 miesięcy (abonament w ofercie promocyjnej jest odpowiednio 3,4 oraz 3,6 razy niższy niż w standardowej). Oferta TP S.A. na w/w usługę na okres 36 miesięcy jest najtańszą ofertą na rynku spośród analizowanych operatorów, jednak należy pamiętać, że umowa wiąże klienta aż na 3 lata. Niewiele droższą (o 73 gr.) usługę o tych samych parametrach oferuje Multimedia Polska i co najważniejsze, czas na jaki zawierana jest umowa nie przekracza 15 miesięcy.

Jednak najtańszą, ale zarazem z najmniejszą przepustowością spośród analizowanych ofert promocyjnych, jest usługa należąca również do Multimedia Polska o przepływności 256 kbit/s, której opłata miesięczna nie przekracza 40 zł. Z kolei najdroższą usługę o przepływności 1 Mbit/s ma TP S.A., zarówno w swojej ofercie standardowej jak i promocyjnej, jednak operator ten może sobie pozwolić na wyższe ceny ze względu na zasięg geograficzny sieci. Oferta TP S.A. na warunkach preferencyjnych mimo, że jest prawie 2,4 razy tańsza od tej standardowej, to i tak stanowi aż 113% najtańszej na rynku oferowanej przez wspomnianego już wcześniej operatora TVK – Multimedia Polska. Usługi tego właśnie operatora zarówno w cenniku standardowym jak i w promocyjnym są jednymi z najtańszych na rynku.

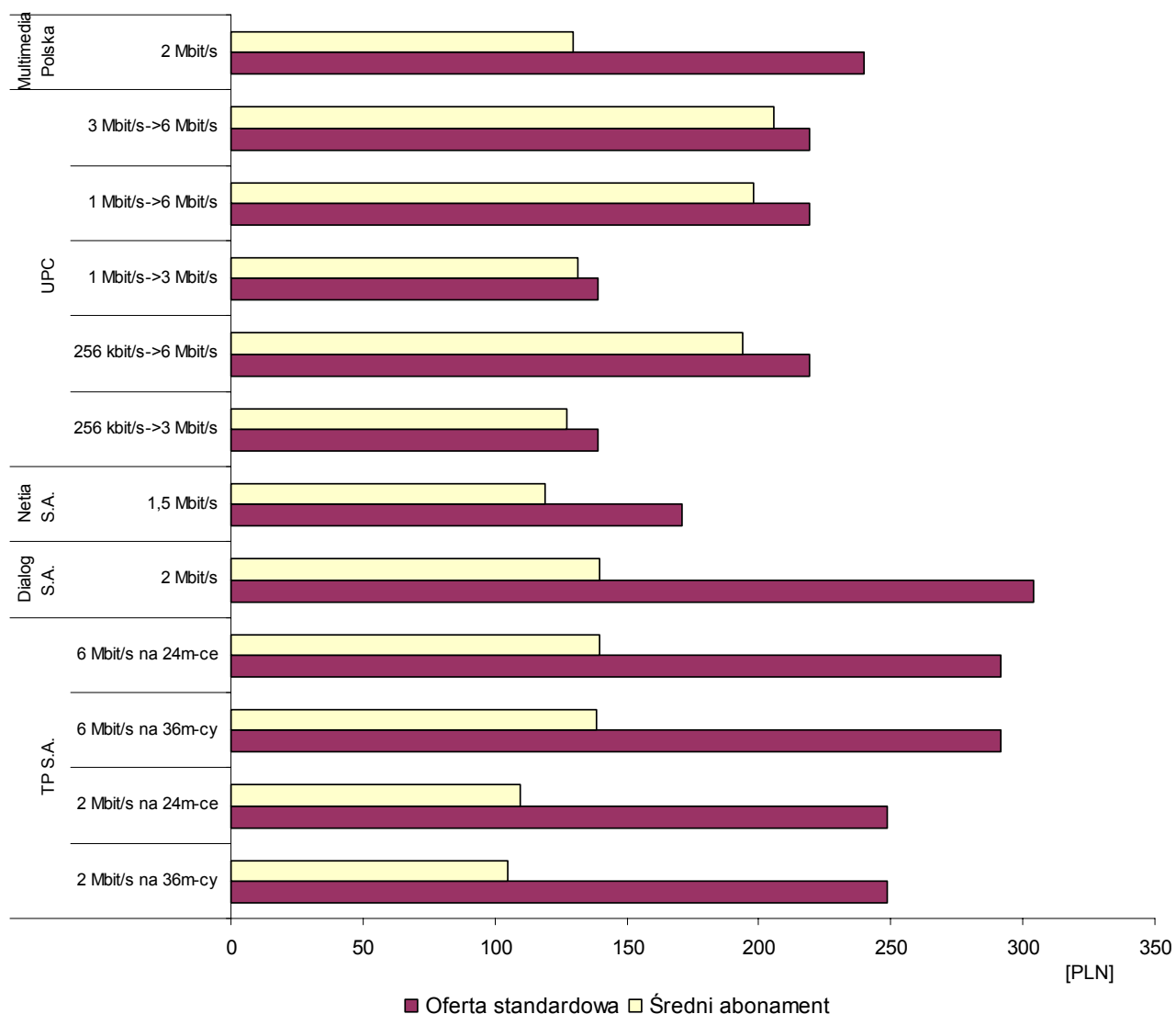
Tabela 10 Zestawienie opłat abonamentowych za usługi dostępu do sieci Internet w ofertach standardowych i promocyjnych poszczególnych operatorów, grupa usług o przepływnościach powyżej 1 Mbit/s (ceny w PLN z VAT).

Operator	Opcja		Okres umowy promocyjnej [miesiące]	Abonament w/g cennika standardowego	Różnica	Średni abonament w promocji	Limit transferu [GB]
TP S.A.	2 Mbit/s		36	248,88	143,88	<b>105,00</b>	35
			24	248,88	139,38	<b>109,50</b>	
	6 Mbit/s		36	291,58	153,24	<b>138,34</b>	50
			24	291,58	152,08	<b>139,50</b>	
Dialog S.A.	2 Mbit/s		12	303,78	164,29	<b>139,49</b>	bl*
Netia S.A.	1,5 Mbit/s		24	170,80	51,80	<b>119,00</b>	40
UPC	chello easy (256 kbit/s) lub nowy abonent	chello classic (3 Mbit/s)	12	139,00	11,67	<b>127,33</b>	25
		chello plus (6 Mbit/s)	12	219,00	25,00	<b>194,00</b>	50
	chello light	chello classic (3 Mbit/s)	12	139,00	7,50	<b>131,50</b>	25
		chello plus (6 Mbit/s)	12	219,00	20,83	<b>198,17</b>	50
	chello classic	chello plus (6 Mbit/s)	12	219,00	13,33	<b>205,67</b>	50
Multimedia Polska	2 Mbit/s		15	239,97	110,17	<b>129,80</b>	35

\* bl - brak limitu transferu danych

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Wykres 3 Porównanie wysokości średnich abonamentów w promocji i w ofercie standardowej poszczególnych operatorów, grupa usług o przepływnościach powyżej 1 Mbit/s, (ceny w PLN z VAT).



Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

W przypadku usług o przepływnościach powyżej 1 Mbit/s nie ma aż takich dużych różnic w cenach określonych w cenniku podstawowym i promocyjnym, jak to miało miejsce w poprzednio analizowanym przedziale, jednak nadal różnice te sięgają ponad 200%. Podobnie jak w przypadku przepływności do 1 Mbit/s operatorem, w ofertach którego te różnice są największe, jest TP S.A. We wszystkich opcjach usług cena standardowa przewyższa średnią cenę wynikającą z warunków promocyjnych ponad dwukrotnie. Stąd też może wynikać fakt, że żaden z pozostałych operatorów nie oferuje tańszych od TP usług o przepływnościach 2 i 6 Mbit/s. Oferty operatora zasiedziatego są najtańsze na rynku zarówno przy umowie na 24 jak i na 36 miesięcy. W przypadku usługi w opcji 6 Mbit/s oferta operatora dominującego jest w obu wersjach umowy aż o 30% tańsza od najtańszej oferty kolejnego operatora (UPC).

Usługa z przepływnością 2 Mbit/s oferowana przez TP S.A. jest tańsza od ofert pozostałych operatorów średnio o 23%, co daje różnicę przeciętnie ok. 24 zł miesięcznie.

Najmniejsze różnice pomiędzy promocją a standardową ofertą przedstawia cennik UPC, maksymalnie sięgają one 13 %. Niezależnie od tego można stwierdzić, iż ceny tego operatora za usługi dostępu do sieci Internet należą do najniższych, biorąc pod uwagę cennik standardowy.

Rozwój rynku dostępu do sieci Internet w ostatnich latach spowodowany był głównie częściowym uwolnieniem rynku usług telekomunikacyjnych. Jednak najistotniejszym z punktu widzenia użytkowników bodźcem skłaniającym do przyłączenia się do sieci stały się niskie koszty instalacji oraz obniżenie opłat dostępowych. Tempo wzrostu użytkowników Internetu jednak nie jest zadowalające i w związku z tym UKE w roku bieżącym podjął szereg decyzji, których zadaniem jest między innymi zwiększenie liczby osób korzystających z usług dostępu do sieci Internet.

Na podstawie analizy można stwierdzić, iż rynek próbuje reagować na obniżki cen ze strony operatora dominującego. Pozostali gracze na rynku dostępu do sieci Internet również próbują pozyskać nowych abonentów swoich usług poprzez wprowadzanie na rynek różnego rodzaju promocji. Ceny usług w poszczególnych przedziałach przepływności nie wykazują znacznych różnic. Różnice uwidaczniają się przy analizie horyzontów czasowych, na jakie zawierane są umowy. Żaden z analizowanych operatorów, wyłączając TP S.A., nie wymaga podpisywania umowy aż na 3 lata. Nawet umowa jaką oferuje operator dominujący na najkrótszy okres, 24 miesiące, znajduje się w regulaminie promocji tylko Netii S.A., pozostali operatorzy wymagają podpisywania umowy z reguły na 12 miesięcy.

W dniu 10 maja 2006 r. została podpisana przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej decyzja administracyjna wprowadzająca do stosowania przez Telekomunikację Polską S.A. ofertę ramową określającą warunki dostępu do lokalnej pętli abonenckiej poprzez dostęp do węzłów sieci telekomunikacyjnej na potrzeby usług szerokopasmowej transmisji danych.

Decyzja ta jest odpowiedzią Prezesa UKE na wysokie ceny dostępu szerokopasmowego do Internetu. Zapewni także uwolnienie rynku usług szerokopasmowej transmisji danych i umożliwi innym operatorom oferowanie tego typu usług (odpowiednik neostrady TP) abonentom TP S.A. Sposób ustalania opłat dla operatorów alternatywnych opiera się na metodzie „cena detaliczna minus”. W wyniku tego różnica pomiędzy ceną oferowaną przez TP S.A. swoim abonentom, a ceną za usługę dla operatorów w celu umożliwienia tworzenia ofert konkurencyjnych wynosi 51 %, a dla ofert obejmujących promocje dla abonentów TP S.A. – 41 %.

Na tę decyzję operator dominujący zareagował obniżką cen usług neostrada, której promocyjny abonament w opcji 512 kbit/s i umowie na 36 miesięcy wynosi obecnie 28 zł w pierwszym roku użytkowania, co stanowi niespełna 17 % opłaty z cennika podstawowego, a po tym okresie podwaja się i stanowi 33,26 % opłaty standardowej.

Kolejnym krokiem w kierunku zwiększenia liczby użytkowników Internetu jest zalecenie pokontrolne Prezesa UKE o rozdzieleniu neostrady od abonamentu telefonicznego w ofercie TP S.A. Dotychczas Telekomunikacja Polska S.A. wymagała od użytkowników neostrady by dodatkowo byli abonentami usług telefonicznych.

Podsumowując należy podkreślić, że dzięki rozbudowanej sieci telekomunikacyjnej oraz największej liczbie abonentów TP S.A. może pozwolić sobie na okresowe promocje obniżające znacznie wysokość abonamentów za dostęp do sieci Internet. Pozostali operatorzy mimo usilnych starań, nie posiadając takich atutów jak operator dominujący w postaci bogatego zaplecza technicznego, rozległej sieci oraz dużej liczby użytkowników, nie zawsze mogą zaoferować usługi na porównywalnych – do takich jak TP S.A. – świadczy w ramach promocji - warunkach cenowych.