

# *Ceny usług telefonicznych w sieciach stacjonarnych w Polsce*

*Barbara Bartoszevska*

*Mirosław Fereniec*

*Przedstawiono porównanie cen usług telefonicznych świadczonych za pośrednictwem sieci stacjonarnych w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem zmian cen w 2004 roku, oraz odniesiono je do cen analogicznych usług w krajach Unii Europejskiej. Do porównania cen za usługi telefoniczne i ich struktury w poszczególnych krajach wykorzystano metodę koszykową OECD.*

*rynek telekomunikacyjny, ceny usług telefonicznych, dostawca usług, metoda koszykowa OECD*

## **Wprowadzenie**

Zasadniczym celem wprowadzanych w Polsce, począwszy od 1990 roku, nowych regulacji prawnych jest zwiększanie konkurencji na rynku telekomunikacji. Nie jest to oczywiście jedyny cel, bowiem konkurencja ta ma przynieść wymierne korzyści dla klientów korzystających z usług, między innymi umożliwi ona:

- rozszerzenie asortymentu oferowanych usług,
- poprawę jakości tych usług,
- znaczące obniżenie cen.

W niniejszym artykule, ze względu na ograniczone ramy, nie udzielono odpowiedzi na pytanie, czy polityka regulacyjna wpływająca na rozwój konkurencji przyniosła pozytywne rezultaty we wszystkich omówionych tu obszarach. Autorzy ograniczyli swoje badania jedynie do zagadnień kształtowania się cen i to w okresie 2001–2004, w którym zakończono proces liberalizacji, ze szczególnym uwzględnieniem zmian cen w 2004 roku. Zaprezentowano ceny usług w sieciach stacjonarnych świadczonych przez poszczególnych dostawców usług (zgodnie z ustawą *Prawo telekomunikacyjne* [9], przedsiębiorca telekomunikacyjny uprawniony do świadczenia usług telekomunikacyjnych jest definiowany jako dostawca usług), także na tle europejskich dostawców usług. Przedstawienie koszyków w ujęciu krajowym oraz międzynarodowym lepiej zobrazuje, jakie naprawdę korzyści i na jakich obszarach odnieśli klienci.

Bardziej szczegółowe wyniki badań, dotyczące analizy kształtowania się cen za usługi telefoniczne zawiera wykonana w Instytucie Łączności praca badawcza *Analiza zmian cen podstawowych usług telefonicznych w Polsce w latach 1998–2003, ze szczególnym uwzględnieniem zmian w 2003 roku, na tle wybranych krajów europejskich* [1].

## Ceny na rynku polaczen telefonicznych swiadczonych w sieciach stacjonarnych w Polsce

### Oplaty za przylaczenie linii abonenckiej

Oplata za przylaczenie linii abonenckiej<sup>1</sup> do sieci jest jednorazowa oplata pobierana przez dostawcow uslug na podstawie zawieranej przez strony umowy o korzystanie z abonamentu. Kazdy z analizowanych dostawcow uslug ma identyczne oplaty za przylaczenie we wszystkich planach taryfowych.

Oplaty za przylaczenie linii abonenckiej do sieci w TP SA oraz w Telefonii Dialog SA (zwanej dalej Dialog) od maja 2001 r., a w Netii SA (zwanej dalej Netia) od pazdziernika 2001 r. do konca 2004 r. utrzymywaly sie na tym samym poziomie (tabl. 1<sup>2</sup>). Bez zmian pozostaly takze oplaty za instalacje

Tabl. 1. Oplaty (ceny w zł z VAT) za przylaczenie linii abonenckiej (stan na 31.12)

Dostawcy uslug	2000 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
TP SA	561,20	366,00	366,00	366,00	366,00
Dialog	561,20	317,20	317,20	317,20	317,20
Netia	561,20	244,00	122,00	122,00	122,00

drugiej oraz trzeciej linii abonenckiej. Klienci czesto korzystali z licznych promocji, w ktorych oplaty za przylaczenie do sieci ksztaltowaly sie na znacznie nizszym poziomie niz oplaty podawane w cennikach.

W Tele2 oraz w Energis Polska Sp. z o.o. (zwanej dalej Energis) nie ma oplat za przylaczenie linii abonenckiej.

### Oplaty abonamentowe

W TP SA od wrzesnia 2001 r. do konca 2004 r. wysokość podstawowych oplat abonamentowych ulegla zmianie. Ceny abonamentow w planach taryfowych rozliczanych za jednostke taryfikacyjna wahaly sie od 28,06 zł (*Plan Socjalny*) do 67,10 zł (*Plan Aktywny*). Natomiast oplaty abonamentowe we wprowadzonych w 2003 r. w TP SA planach sekundowych zawieraly sie miedzy 45,14 zł (*Plan TP Dom*) i 85 zł (*Plan Darmowe Wieczory i Weekendy*).

W Netii od pazdziernika 2001 r. do konca 2004 r. oplaty abonamentowe utrzymywaly sie na tym samym poziomie. Ceny abonamentow wahaly sie od 23,18 zł (*Taryfa Spokojna*) do 54,90 zł (*Taryfa Efektywna*).

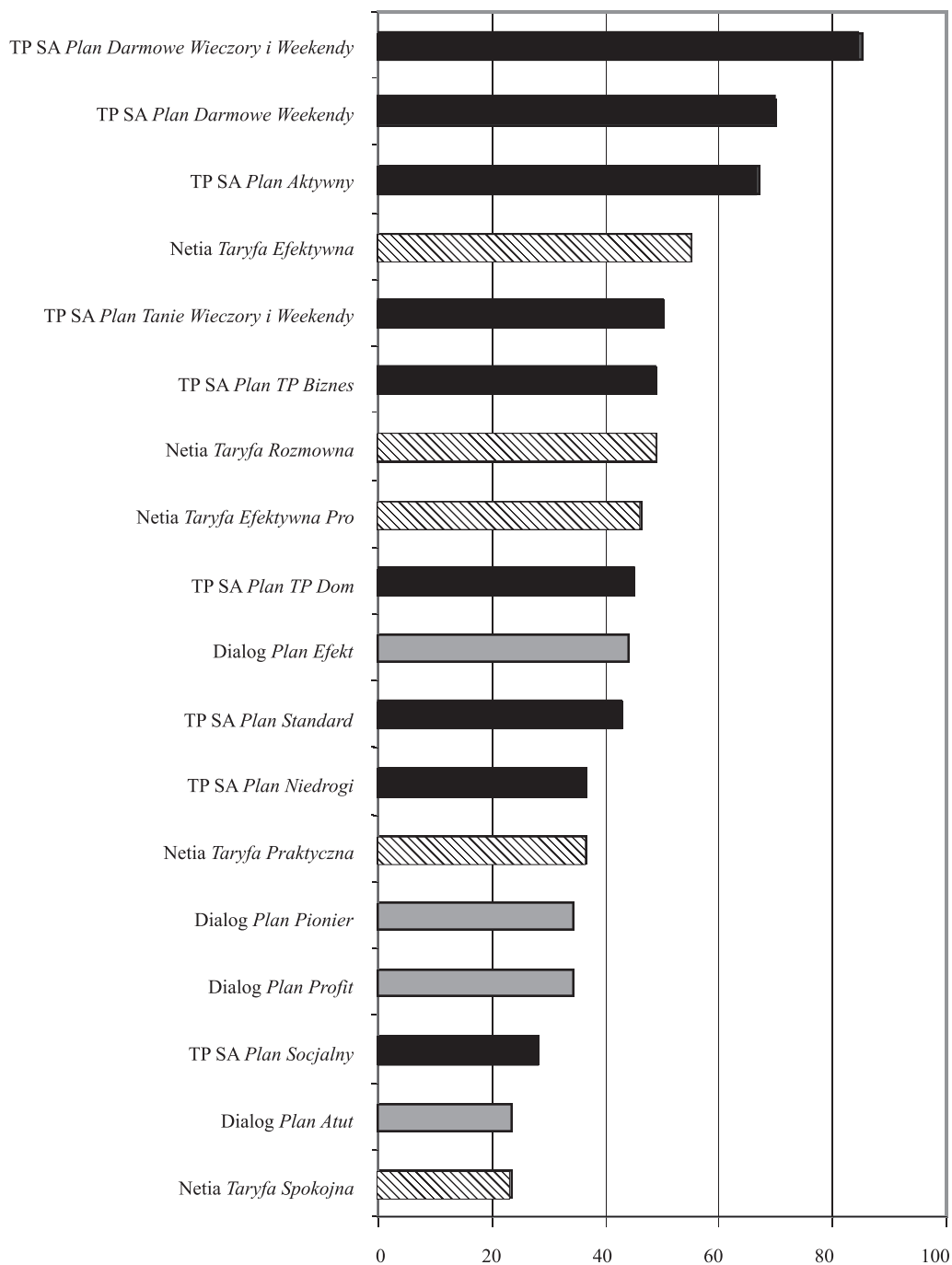
W Dialogu od marca 2002 r. do wrzesnia 2004 r. wysokość oplat abonamentowych pozostawala na tym samym poziomie. Najnizszy abonament kosztowal 20,74 zł (*Plan Atut*), a najwyzszy 43,92 zł (*Plan Efekt*). W pazdzierniku 2004 r. wzrosla cena abonamentu w *Planie Atut* do 23,18 zł.

W pozostalych planach taryfowych ceny abonamentow do konca 2004 r. nie ulegly zmianie.

Pod koniec 2004 r. plany taryfowe z najnizszymi abonamentami zaferowali tacy dostawcy uslug, jak Netia (*Taryfa Spokojna*) oraz Dialog (*Plan Atut*). Wsród planow taryfowych TP SA najtanszy byl

<sup>1</sup> W niniejszym artykule, tak jak przyjeto w Unii Europejskiej, ceny za uslugi telefoniczne dla abonentow biznesowych podano bez VAT-u, a dla abonentow mieszkaniowych - z VAT-em. Natomiast w przypadku braku roznicowania oplat dla abonentow biznesowych oraz mieszkaniowych ceny przedstawiono z VAT-em.

<sup>2</sup> Wszystkie informacje dotyczace cen podane w tablicach lub na rysunkach zaczerpnieto z materialow dostawcow uslug.



Rys. 1. Ceny abonamentów (w zł z VAT) w ofercie poszczególnych dostawców usług (stan na 31.12.2004 r.)

abonament w *Planie Socjalnym*. Natomiast wiekszosc planow taryfowych z najwyzszymi abonamentami wystepowala przede wszystkim w ofercie TP SA. Byly to nastepujace plany taryfowe: *Plan Darmowe Wieczory i Weekendy*, *Plan Darmowe Weekendy* oraz *Plan Aktywny*.

Porownanie cen abonamentow (oplat miesiecznych) obowiazujacych 31.12.2004 r. w ofercie wybranych dostawcow uslug przedstawiono na rys. 1.

## **Opłaty za połączenia w ruchu krajowym**

### **Opłaty za połączenia miejscowe i wewnątrzstrefowe**

W latach 2001–2004 wszyscy dostawcy uslug rozliczali opłaty za połączenia miejscowe i wewnątrzstrefowe zarówno w jednostkach taryfikacyjnych (3 minuty połączenia miejscowego lub wewnątrzstrefowego w godzinach 8.00–22.00 oraz 6 minut w godzinach 22.00–8.00 we wszystkie dni tygodnia), jak i z dokladnoscia co do sekundy. W planach rozliczanych sekundowo najczesciej byla naliczana oplata za zainicjowanie polaczenia, a nastepnie oplata za faktyczny czas trwania polaczenia. Wyjatkiem stanowiły tu plany taryfowe Energisu oraz Netii *Taryfa Efektywna Pro*, w ktorych nie bylo oplaty za zainicjowanie polaczenia.

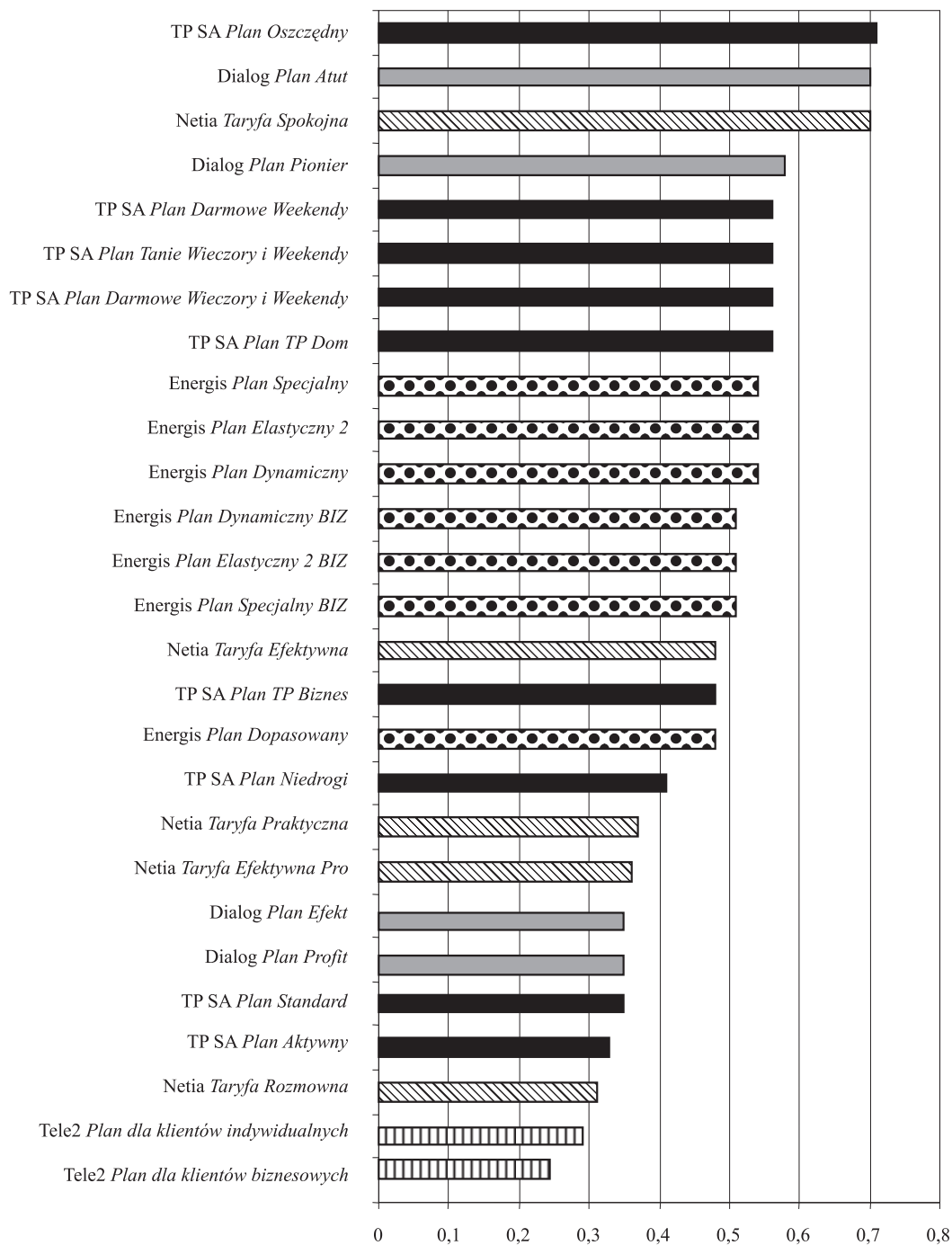
Wszyscy dostawcy uslug utrzymali ceny polaczen miejscowych do konca 2004 r. na poziomie z 2001 r. (z wyjatkiem zmian, jakie nastapily w 2004 r. w sekundowym *Planie TP Biznes* TP SA oraz w *Planie Atut Dialogu*). Ceny za polaczenia miejscowe w Dialogu byly zblizone do stawek obowiazujacych w TP SA, a w Netii, Tele2 oraz Energisie te roznicze w stosunku do TP SA byly bardziej zauwazalne.

W grudniu 2004 r. najnizsze ceny za 3-minutowe polaczenia miejscowe i wewnątrzstrefowe w szczycie oferowal Tele2 w planach taryfowych skierowanych do klientow zarówno biznesowych, jak i indywidualnych. Natomiast wzrod planow taryfowych z najwyzszymi oplacami za polaczenia miejscowe wyroznil sie przede wszystkim *Plan Oszczedny* TP SA. Jednakze roznicze w oplacach za polaczenia miejscowe w *Planie Oszczednym* TP SA oraz w planach taryfowych innych dostawcow uslug z najwyzszymi oplacami za polaczenia miejscowe (Netia – *Taryfa Spokojna*) oraz (Dialog – *Plan Atut*) byly nieznaczne. Mozna wiec stwierdzic, ze ceny uslug za polaczenia miejscowe proponowane przez alternatywnych dostawcow uslug byly tańsze o 6–27% od cen TP SA.

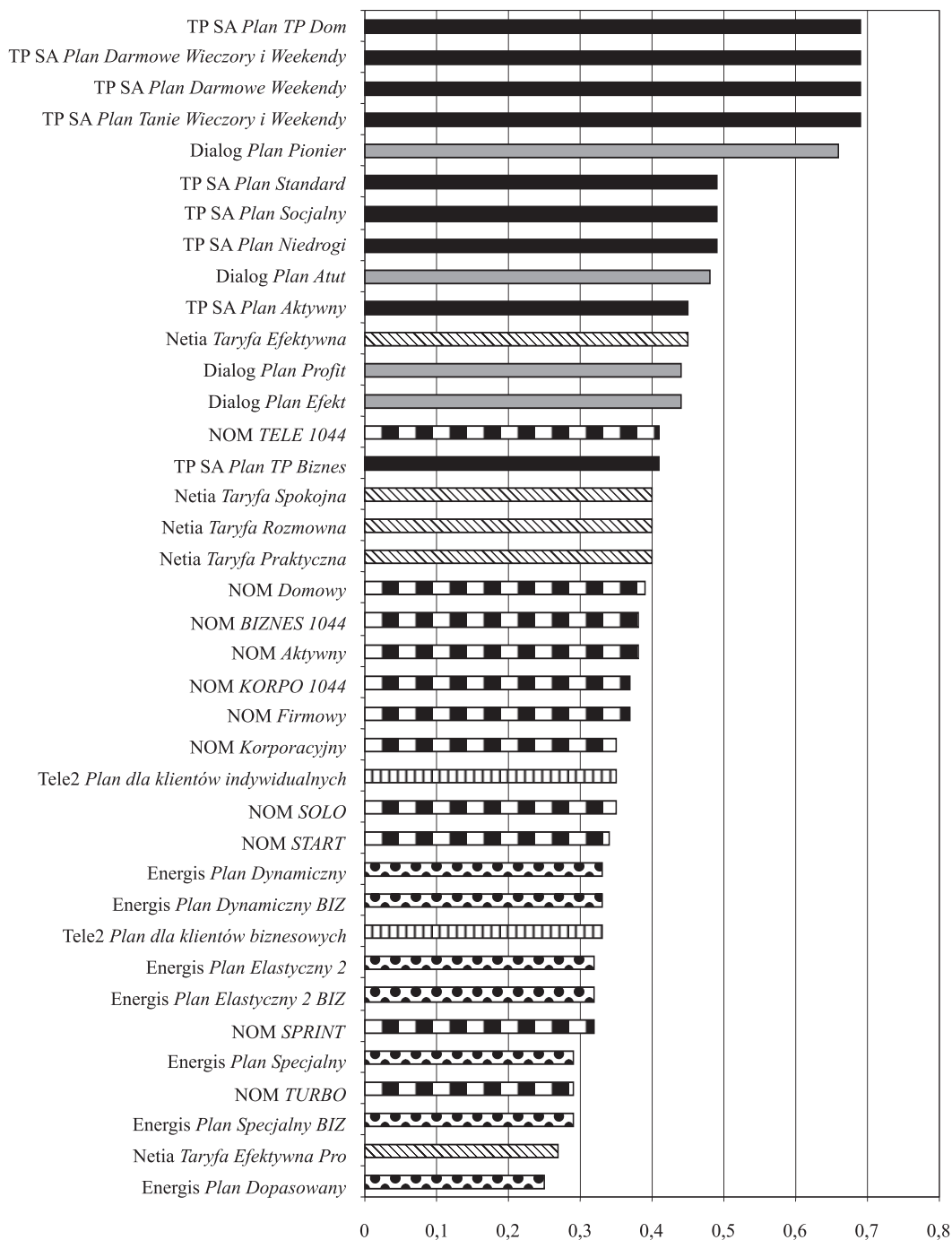
Porownanie oplat za polaczenia miejscowe oferowane przez wybranych dostawcow uslug przedstawiono na rys. 2. Dane zawieraja laczna oplate za zainicjowanie polaczenia (jesli istnieje) i trzyminutowe polaczenie w godzinach szczytu.

### **Opłaty za połączenia międzystrefowe**

Wprowadzenie konkurencji w zakresie uslug międzystrefowych napotykalo na wiele barier. Utrudnienia byly spowodowane przede wszystkim przecigajacymi sie negocjacjami w sprawie ustalenia warunkow polaczenia sieci alternatywnych dostawcow uslug z infrastruktura TP SA. Pierwszym operatorem, ktory rozpoczel (1 lipca 2001 r.) swiadczenie uslug polaczen międzystrefowych konkurencyjnych wobec TP SA, byl Niezalezny Operator Międzystrefowy Sp. z o.o. (NOM). Od 1 sierpnia 2001 r. na rynek międzystrefowych uslug telekomunikacyjnych weszla Netia, a na przełomie trzeciego i czwartego kwartalu 2001 r. pojawil sie Energis [6]. W marcu 2002 r. konkurencja na rynku polaczen międzystrefowych powiekszyla sie, doszli bowiem kolejni dostawcy, a mianowicie: Dialog oraz Tele2. Alternatywni dostawcy uslug zaferowali opłaty za polaczenia telefoniczne, konkurencyjne wobec cen TP SA. Niestety koniecznosc podpisywania przez uzytkownikow umow z Netia i Energisem na swiadczenie uslug międzystrefowych znacznie utrudnila dzialalnosc tych dostawcow. Początkowo umowa nie byla potrzebna tylko w przypadku korzystania z uslug NOM. Wybór dostawcy mogl



Rys. 2. Porównanie opłat (w zł z VAT) za połączenia miejscowe oferowane przez wybranych dostawców usług (stan na 31.12.2004 r.)



Rys. 3. Porównanie opłat (w zł z VAT) za połączenia międzystrefowe oferowane przez wybranych dostawców uslug (stan na 31.12.2004 r.)

byc dokonywany doraźnie przed kazdym polaczeniem telefonicznym, przez wybranie numeru *Dostepu do sieci* (potocznie zwanego prefiksem). Prawo telekomunikacyjne okreslilo takze mozliwosc zlecenia przez abonenta stalej preselekcji dostawcy uslug miedzystrefowych, tj. wykonywania wszystkich polaczen miedzystrefowych za jego posrednictwem bez koniecznosci wybierania numeru dostepowego [7].

Obecnie, oprócz Telekomunikacji Polskiej SA, najbardziej znaczącymi dostawcami uslug na rynku polaczen miedzystrefowych są: Netia, Energis, NOM oraz Tele 2. Aby skorzystac z uslug alternatywnych dostawców, jest konieczne podpisanie z nimi umow o świadczeniu uslug miedzystrefowych. Zawarcie umowy nie jest związane z dodatkowymi kosztami, ale użytkownicy często są zobowiązani do regulowania minimalnej opłaty miesiecznej, która w Netii – w zależności od wybranego planu taryfowego – wynosiła od 20 zł do 300 zł netto, a w Energisie – w zależności od wybranego planu taryfowego – kształtowała się od 100 zł do 500 zł netto. Jeśli abonent w ciągu miesiaca korzystał z uslug za sumę niższą niż opłata minimalna, musiał zapłacić rachunek w wysokości minimalnej, a jeśli na sumę wyższą, to płacił za wykorzystane uslugi.

W 2004 r. ceny polaczen miedzystrefowych stosowane przez TP SA, z wyjątkiem zmian w *Planie TP Biznes*, pozostały nie zmienione na poziomie z 2002 roku. Zauważalne natomiast były duże różnice cen polaczen miedzystrefowych między TP SA a alternatywnymi dostawcami uslug. Wzrost konkurencji w istotny sposób wpłynął zatem na obniżenie cen polaczen na rynku miedzystrefowym.

W grudniu 2004 r. najniższą opłatę za minutę polaczenia miedzystrefowego w godzinach szczytu w dni powszednie zaproponował Energis w nowo wprowadzonym planie taryfowym *Dopasowany*. Natomiast plany taryfowe z najwyższymi opłatami za minutę polaczenia miedzystrefowego występowały w ofercie TP SA: *Plan Darmowe Wieczory i Weekendy*, *Plan Darmowe Weekendy*, *Plan Tanie Wieczory i Weekendy* oraz *Plan TP Dom*.

Ta stabilizacja w taryfach TP SA, dotycząca cen za polaczenia miejscowe i miedzystrefowe, świadczy o tym, że TP SA w latach 2001–2004, będąc pewna swej dominującej pozycji na rynku telekomunikacyjnym, nie prowadziła z alternatywnymi dostawcami uslug walki konkurencyjnej w zakresie cen. Natomiast alternatywni dostawcy uslug stosowali ceny niższe od cen TP SA, aby przyciągnąć do swoich sieci więcej nowych klientów. Ceny alternatywnych dostawców uslug były niższe o 2,4–39% od cen oferowanych w TP SA.

Porównanie opłat za polaczenia miedzystrefowe oferowane przez wybranych dostawców uslug zestawiono na rys. 3. Dane zawierają opłatę za minutę polaczenia miedzystrefowego w godzinach szczytu.

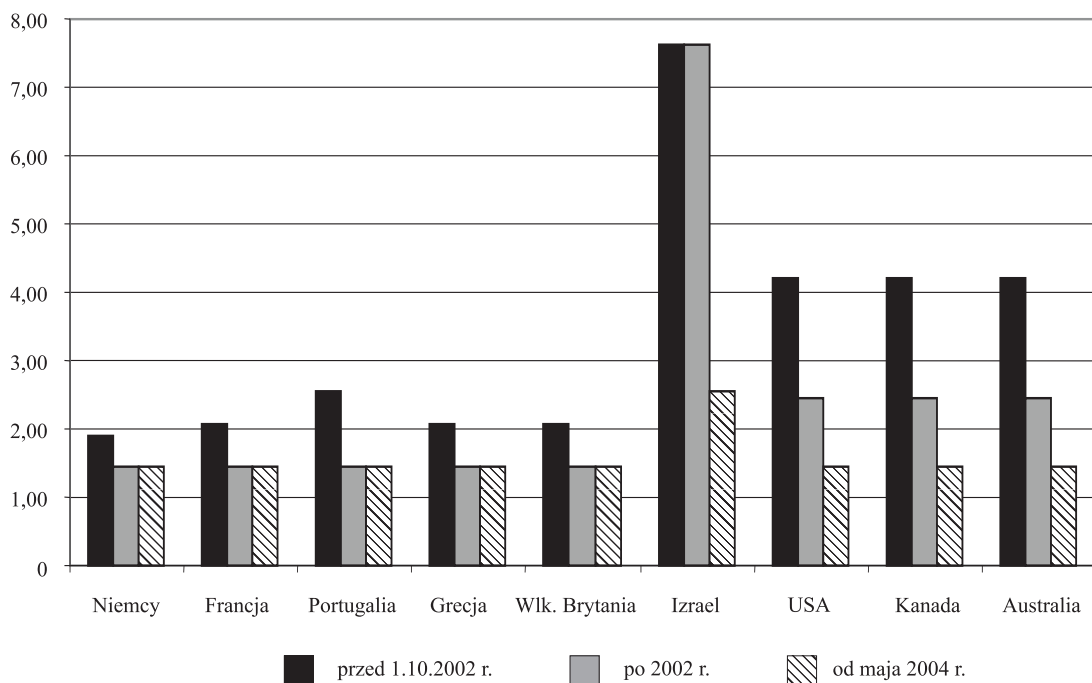
### **Opłaty za polaczenia miedzynarodowe**

Do 2002 r. w TP SA ceny polaczen miedzynarodowych raczej nie uległy zmianom. Pierwsze oznaki dostosowywania się Telekomunikacji Polskiej do przyszłej konkurencji na rynku można było zauwazyc dopiero w 2002 r., kiedy firma ta w pewnym zakresie obniżyła ceny oraz zwiększyła liczbę stref taryfowych. TP SA dokonala takze podziału na polaczenia wykonywane z telefonu stacjonarnego w kraju do telefonu stacjonarnego za granicą i polaczenia z telefonu stacjonarnego w kraju do telefonu w sieci komórkowej operatora zagranicznego. W październiku 2002 r. obniżono nawet o 43% ceny polaczen do 33 krajów świata, w tym do krajów Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Kanady i Australii [3]. Kolejna obniżka cen polaczen miedzynarodowych nastapila 1 maja 2004 r. Ujednolicono wówczas stawki za polaczenia miedzynarodowe do dotychczasowych i nowych krajów członkowskich

Unii Europejskiej (1,46 zł z VAT). Tyle samo kosztowały połączenia do Stanów Zjednoczonych, Australii i Kanady.

W dniu 1 stycznia 2003 r. został uwolniony rynek połączeń międzynarodowych w Polsce. Do końca 2004 r. konkurenci Telekomunikacji Polskiej, według informacji TP SA, przejęli 29,8% połączeń telefonicznych inicjowanych w sieci TP SA. Największe udziały w rynku połączeń międzynarodowych wśród alternatywnych dostawców usług mieli: Energis, Tele2, Dialog, Długie Rozmowy, Netia1 oraz NOM.

Pomimo znacznych obniżek cen połączeń międzynarodowych w TP SA pod koniec 2004 r. wciąż uwidaczniały się duże różnice cen połączeń międzynarodowych oferowanych przez Telekomunikację Polską SA a innych dostawców usług, osiągające nawet 57,4% (Chiny – Energis). Najmniejsze różnice cenowe w stosunku do TP SA miał Dialog. Ceny połączeń międzynarodowych do większości krajów europejskich były takie same, jak w TP SA. Jedynie cena do Chin w Dialogu była o 35,5% niższa od ceny oferowanej w TP SA. Pozostali dostawcy usług proponowali rozmowy tańsze o 9,0–57,4%. Sporadycznie ceny oferowane w TP SA były korzystniejsze niż u alternatywnych dostawców usług, np. ceny za połączenia do Algierii w TP SA były nawet o 36,7% niższe niż w Energisie.



**Rys. 4.** Zmiana cen (w zł z VAT) połączeń międzynarodowych TP SA do wybranych krajów przed i po 1 października 2002 r. oraz po 1 maja 2004 r. (dane TP SA)

Kształtowanie się cen połączeń TP SA przed i po 1 października 2002 r. oraz po 1 maja 2004 r. do wybranych krajów zilustrowano na rys. 4. Dane zawierają opłatę za minutę połączenia międzynarodowego w godzinach szczytu.



## Porównanie cen usług telefonicznych w sieciach stacjonarnych w Polsce metodą koszykową OECD

Za najbardziej reprezentatywną metodę stosowaną w międzynarodowych porównaniach taryf powszechnie uznaje się metodę cenowych koszyków telekomunikacyjnych OECD (*Organization for Economic Cooperation and Development* – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju). Z tego względu tę metodę zastosowano w niniejszym artykule do porównywania cen usług telefonicznych świadczonych w Polsce przez różnych operatorów oraz do ich odniesienia do cen w innych krajach europejskich. Definicje różnego rodzaju koszyków zawarto w uzgodnionym w 2000 r. dokumencie *OECD Telecommunications Basket definitions* [4]. W pracy wykorzystano definicje następujących koszyków: koszyka połączeń krajowych (*National OECD Basket*) i wspólnego koszyka (*Composite OECD Basket*).

W metodzie koszykowej OECD oddzielnie oblicza się koszyki opłat dla abonentów instytucjonalnych (biznesowych) oraz mieszkaniowych (domowych). Koszyki dla abonentów biznesowych nie zawierają VAT, natomiast koszyki dla użytkowników domowych są liczone z VAT-em. Każdy z tych koszyków jest sumą dwóch koszyków składowych: koszyka opłat stałych oraz koszyka opłat za użytkowanie sieci (za połączenia). Na koszyk opłat stałych składają się opłaty: za instalację oraz roczna opłata abonamentowa. Koszyk opłat za użytkowanie sieci zawiera opłaty za ustaloną liczbę rozmów danego typu, o określonym rozkładzie tygodniowym i odległościowym, w zależności od rodzaju abonenta (biznesowy czy mieszkaniowy).

Zgodnie z metodyką obliczeń, dotyczącą koszyka połączeń krajowych oraz wspólnego koszyka, poniżej zaprezentowano zmiany cen usług telefonicznych, świadczonych za pośrednictwem sieci stacjonarnych w Polsce na przestrzeni lat 2000–2004.

### **Koszyk połączeń krajowych OECD**

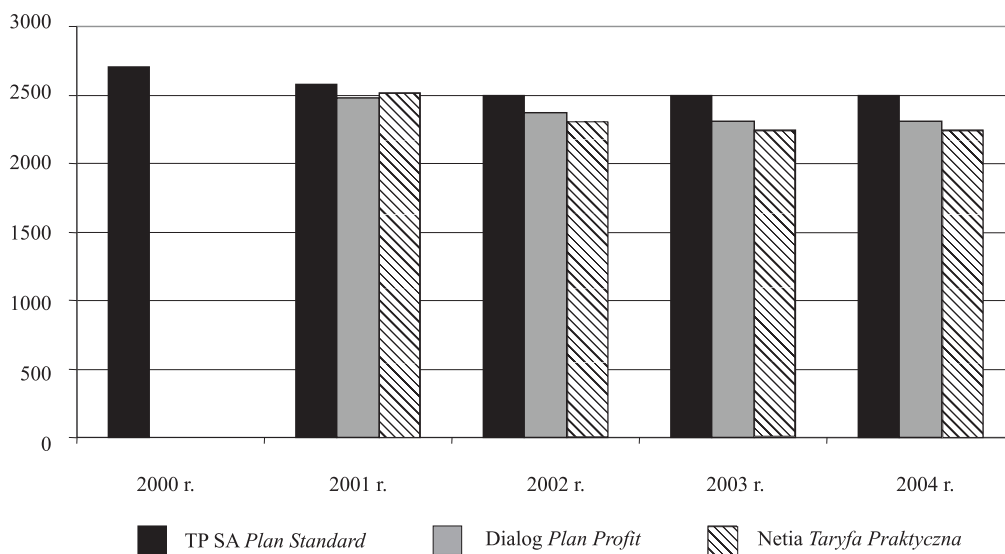
Obliczeń cen usług telekomunikacyjnych w Polsce dla TP SA (dostawcy dominującego na rynku telefonii stacjonarnej) dokonano za lata 2000–2004. Natomiast od połowy 2001 r., tj. od momentu zaistnienia konkurencji na rynku połączeń międzystrefowych, koszyki obliczono także dla Netii oraz Dialogu. Wszystkie wyniki obliczeń zaprezentowano w ujęciu rocznym. Przy wyliczeniach koszyka krajowego nie uwzględniono połączeń do sieci komórkowych oraz połączeń międzynarodowych. Wyniki koszyka krajowego podano w złotych. Aby zachodzące w czasie zmiany poziomów opłat mogły być porównywalne dla różnych operatorów, spośród oferowanych przez każdego dostawcę różnorodnych planów taryfowych wybrano do porównań po jednej taryfie tak, aby miały one zbliżone opłaty: za minutę połączenia krajowego, za przyłączenie oraz za abonament. W efekcie porównywano następujące plany taryfowe:

- TP SA – *Plan Standard*,
- Dialog – *Plan Profit*,
- Netia – *Taryfa Praktyczna* (do wyliczeń za 2001 r., gdy nie istniała jeszcze *Taryfa Praktyczna* wykorzystano dane z *Taryfy Niebieskiej*).

Wartości koszyka krajowego biznesowego wybranych dostawców usług w Polsce w latach 2000–2004 przedstawiono na rys. 5.

Na przestrzeni lat 2000–2004 nie zaobserwowano zbyt dużych różnic w kształtowaniu się koszyka krajowego dla abonentów instytucjonalnych. Koszyk TP SA miał największą wartość w 2000 r.

W latach 2002–2004 jego wartosc utrzymywala sie na stalym poziomie. Koszyki Netii oraz Dialogu byly nizsze od koszyka TP SA. W 2004 r. wartosci koszykow Netii oraz Dialogu pozostaly nie zmienione na poziomie z 2003 roku, przy czym koszyk Netii byl nizszy o ponad 10% od koszyka TP SA, koszyk Dialogu zas o prawie 8%. Rownice w wartosciach koszykow TP SA i alternatywnych dostawcow uslug byly spowodowane przede wszystkim wyzszyimi oplatami abonamentowymi oraz za przyklaczenie stosowanymi w TP SA. Oprócz tego, w TP SA obowiazowywaly wyzsze oplaty za polaczenia miedzystrefowe w porownaniu z Netią oraz Dialogiem (TP SA – 0,40 zł bez VAT w szczycie, Netia – 0,33 zł bez VAT w szczycie, a Dialog – 0,36 zł bez VAT w szczycie – dane z 2004 r.).

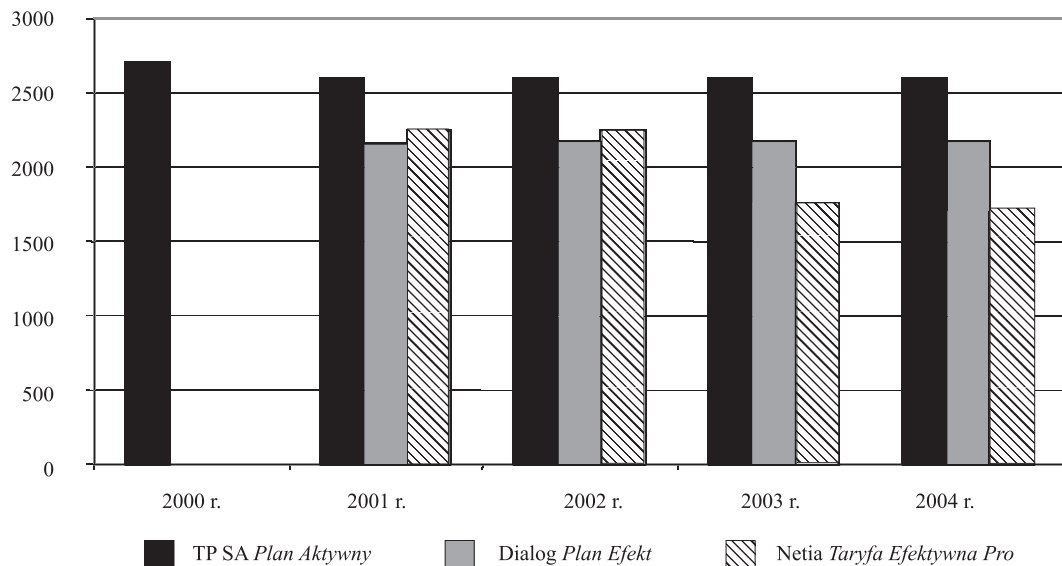


Rys. 5. Wartości koszyka krajowego biznesowego OECD (ceny w zł bez VAT uśrednione w skali roku) wybranych dostawców usług w Polsce w latach 2000–2004 [2, 5]

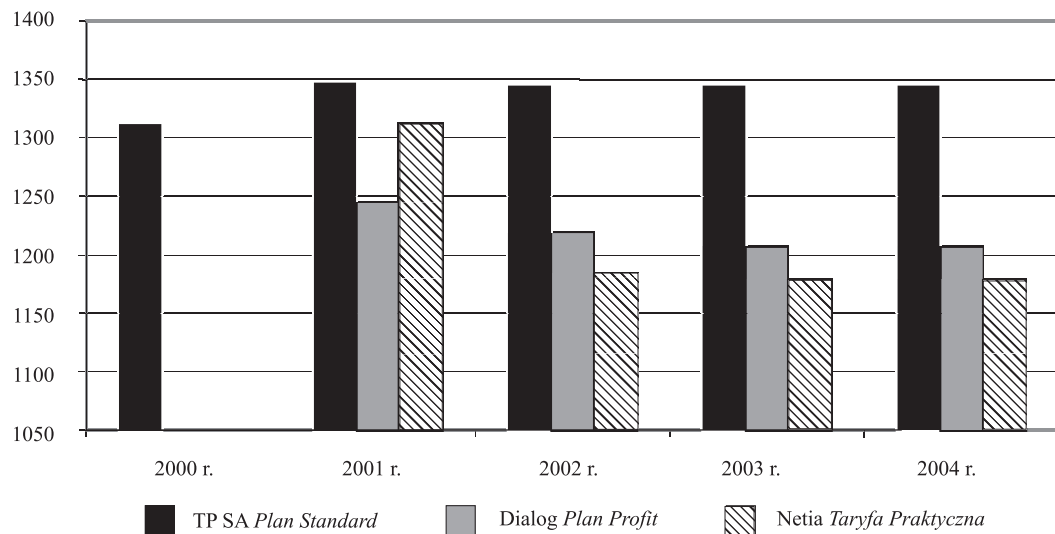
W celu uzyskania jak największych obniżek kosztów za usługi telefoniczne w firmach klienci biznesowi najczęściej wybierali plany taryfowe z najniższymi opłatami za minutę połączenia krajowego. Na rys. 6 podano wartości koszyka krajowego biznesowego, obliczone dla planów taryfowych z najniższymi opłatami za minutę połączenia krajowego. Do obliczeń tych koszyków wybrano następujące plany taryfowe oferowane przez każdego z operatorów:

- TP SA – Plan Aktywny,
- Dialog – Plan Efekt,
- Netia – Taryfa Efektywna Pro (do wycień za lata 2001–2002 wykorzystano dane z Taryfy Rozmownej).

Z analizy tych danych wynika, że koszyki TP SA od 2001 roku utrzymywaly sie na stalym poziomie. Koszyki Netii oraz Dialogu byly zdecydowanie nizsze od koszyka TP SA. Koszyk Dialogu w latach 2001–2004 byl o ponad 16% nizszy od koszyka TP SA. Natomiast koszyk Netii w latach 2001–2002 byl o ponad 13% nizszy od koszyka TP SA, a w latach 2003–2004 znajdowal sie o wiecej niz 32% ponizej wartosci koszyka TP SA. Wynikalo to z otwarcia rynku polaczen miedzystrefowych, bowiem konkurenci TP SA zaczeli stosowac nizsze ceny niz dominujacy dostawca uslug.



**Rys. 6.** Wartości koszyka krajowego biznesowego OECD, dla planów taryfowych z najniższymi opłatami za minutę połączenia krajowego (ceny w zł bez VAT), oferowanego przez wybranych dostawców usług w Polsce w latach 2000–2004 [2, 5]



**Rys. 7.** Wartości koszyka krajowego mieszkaniowego OECD (ceny w zł z VAT) wybranych dostawców usług w Polsce w latach 2000–2004 [2, 5]

Na rys. 7 zaprezentowano wartosci koszyka krajowego mieszkaniowego oferowanego przez wybranych dostawcow uslug w Polsce w latach 2000–2004.

Na przestrzeni lat 2000–2004 mozna dostrzec duze zroznicowanie w zakresie wartosci koszykow mieszkaniowych alternatywnych dostawcow uslug w stosunku do koszyka TP SA. Porownujac koszyki TP SA, mozna stwierdzic, ze z wyjatkiem 2000 roku wartosc koszyka krajowego mieszkaniowego TP SA praktycznie nie ulegala zmianie. Wzrost cen stawek abonamentowych w 2001 r. byl glownym powodem wzrostu wartosci koszyka mieszkaniowego TP SA. Wartosci koszykow Netii oraz Dialogu utrzymywaly sie na poziomie wyraznie nizszym niz w TP SA. Szczegolnie bylo to widoczne w latach 2002–2004. W 2004 r. wartosc koszyka mieszkaniowego Netii byla o ponad 12% nizsza od koszyka TP SA, koszyk Dialogu za o ponad 10% nizszy.

Znacznie nizsze wartosci koszykow krajowych mieszkaniowych Netii oraz Dialogu niz koszykow TP SA swiadcza o tym, ze TP SA w latach 2001–2004 nie prowadzila z alternatywnymi dostawcami uslug walki konkurencyjnej w zakresie cen. Firma ta byla pewna swej mocnej pozycji, a zatem do konca 2004 r. nie obnizyla cen za polaczenia miejscowe ani miedzystrefowe. Ponadto opłaty abonamentowe oraz za instalacje w analogicznym okresie byly takze zdecydowanie wyzsze w TP SA niz w Netii i Dialogu.

### **Wspólny koszyk OECD**

Koniecznosc uwzględnienia, oprócz polaczen krajowych w sieci stacjonarnej, takze polaczen miedzynarodowych oraz polaczen do sieci komorkowych, spowodowala wprowadzenie tzw. wspólnego koszyka OECD. Podobnie, jak przy koszykach krajowych, wspólne koszyki biznesowe nie zawieraja podatku VAT, natomiast przy obliczeniach koszykow mieszkaniowych VAT jest wliczony i zarowno koszyk biznesowy, jak i koszyk mieszkaniowy jest suma dwuch koszykow skladowych: koszyka oplat stalych oraz koszyka za uzytkowanie sieci.

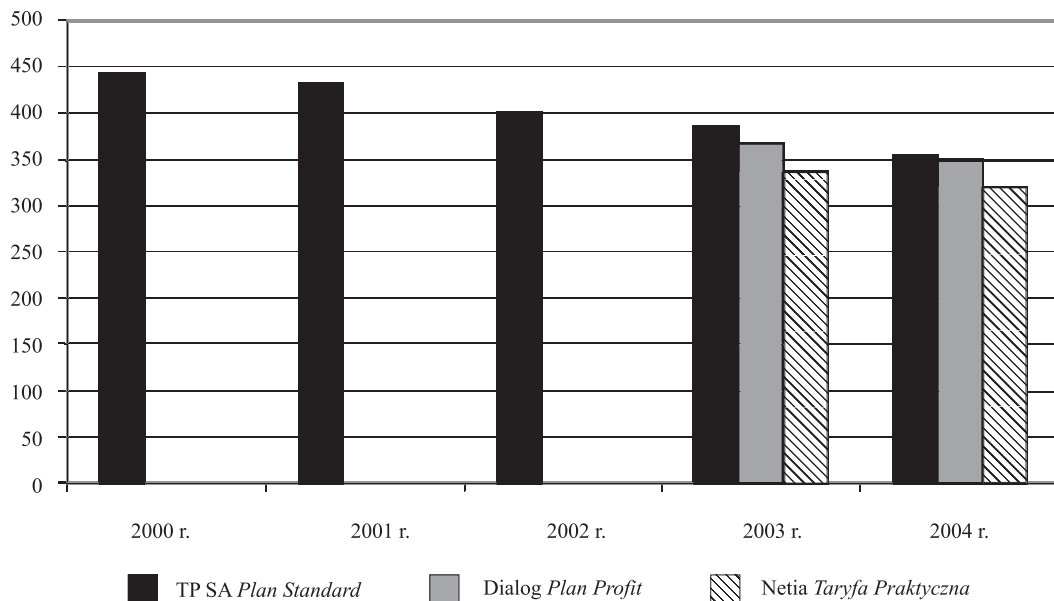
Poslugujac sie metoda koszykowa, dokonano wyliczen srednich miesiecznych kosztow uslug telekomunikacyjnych w Polsce w latach 2000–2004. Do wyliczen byly brane dane TP SA za lata 2000–2004, a od 2003 r., kiedy to uwolniono rynek polaczen miedzynarodowych, w wyliczeniach uwzględniono takze ceny obowiazujace w Dialogu oraz w Netii.

Wyliczenia przeprowadzono dla nastepujacych planow taryfowych:

- TP SA – *Plan Standard*,
- Dialog – *Plan Profit*,
- Netia – *Taryfa Praktyczna*.

Na rys. 8 przedstawiono miesieczne wartosci koszyka wspólnego biznesowego wybranych dostawcow uslug w Polsce w latach 2000–2004.

W tym okresie srednie miesieczne koszty za uslugi telekomunikacyjne przecietnego uzytkownika instytucjonalnego byly najwyzsze w 2000 r. Od 2001 r. mozna zauwazyc stalý spadek srednich kosztow ponoszonych przez biznesowego abonenta TP SA. Różnica między najwyzszymi srednimi kosztami na uslugi telefoniczne w 2000 r., a najnizszymi w 2004 r. wyniosla w TP SA 20%. W latach 2003–2004 wspólny koszyk biznesowy Dialogu, jak i Netii byly nizsze od koszyka TP SA. W 2003 r. wspólny koszyk Dialogu byl o 5,5% nizszy od koszyka TP SA, a Netii o 16%.



**Rys. 8.** Miesięczne wartości wspólnego koszyka biznesowego OECD (ceny w zł bez VAT) wybranych dostawców usług w Polsce w latach 2000–2004 [2, 5]

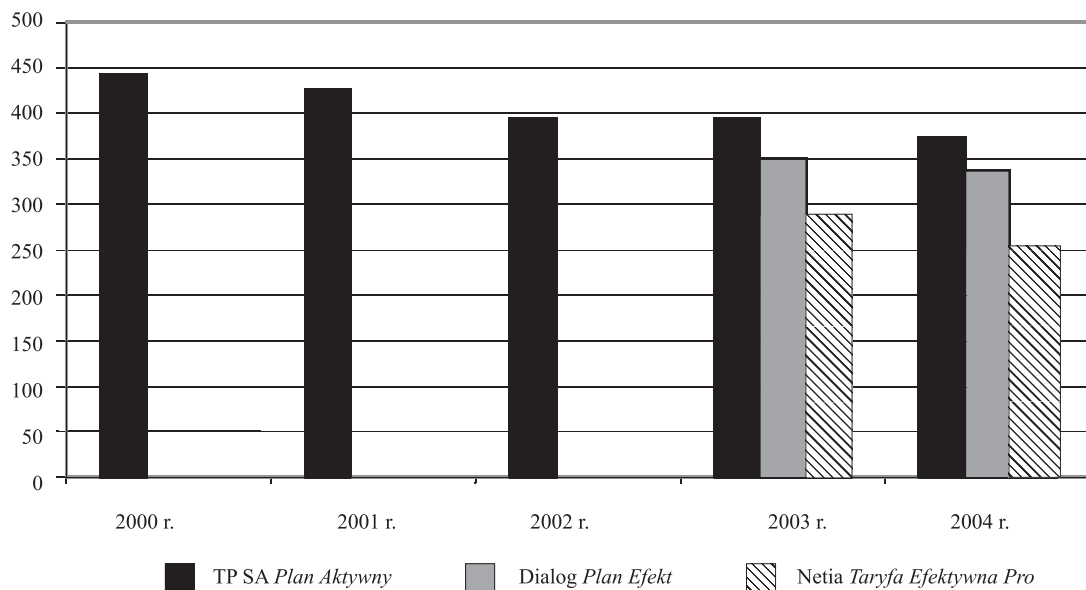
Natomiast w 2004 r. różnica między wartościami koszyka Dialogu i TP SA była bardzo nieznaczna, w Netii ta różnica wyniosła 10%. Niższe wartości koszyków biznesowych alternatywnych dostawców usług zostały spowodowane otwarciem rynku połączeń międzystrefowych oraz międzynarodowych, bowiem konkurenci TP SA zaczęli stosować niższe ceny niż dominujący dostawca usług na powyższych rynkach.

Na rys. 9 podano wartości wspólnego koszyka biznesowego dla planów taryfowych z najniższymi opłatami za minutę połączenia krajowego. Do obliczeń wybrano następujące plany taryfowe oferowane przez każdego z operatorów:

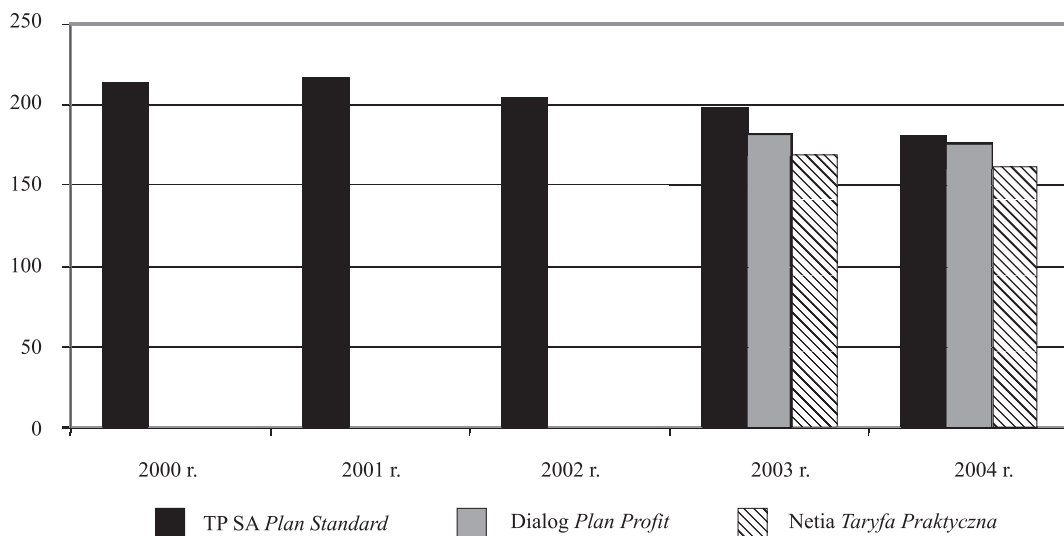
- TP SA – Plan Aktywny,
- Dialog – Plan Efekt,
- Netia – Taryfa Efektywna Pro.

Miesięczne koszty za usługi telekomunikacyjne przeciętnego użytkownika biznesowego były najwyższe w 2000 r. W kolejnych latach można było zaobserwować obniżenie kosztów abonenta biznesowego TP SA. W 2004 r. ten spadek w stosunku do 2000 roku wyniósł prawie 16%. Koszyki Dialogu i Netii w latach 2003–2004 były niższe od koszyków TP SA. Wspólny koszyk Dialogu był niższy o ponad 11% w 2003 r. oraz o prawie 10% w 2004 r. od koszyka TP SA. Natomiast wspólny koszyk Netii znajdował się w 2003 r. prawie 28% poniżej koszyka TP SA, a w 2004 r. 33% poniżej koszyka TP SA.

W TP SA obowiązywały wyższe opłaty za połączenia międzystrefowe, opłaty abonamentowe oraz opłaty za instalację niż w Dialogu i w Netii. Na rys. 10 przedstawiono miesięczne wartości wspólnego koszyka mieszkaniowego wybranych dostawców usług w Polsce w latach 2000–2004.



**Rys. 9.** Miesięczne wartości wspólnego koszyka biznesowego OECD, dla planów taryfowych z najniższymi opłatami za minutę połączenia krajowego (ceny w zł bez VAT), oferowane przez wybranych dostawców usług w Polsce w latach 2000–2004 [2, 5]



**Rys. 10.** Miesięczne wartości wspólnego koszyka mieszkaniowego OECD (ceny w zł z VAT) w latach 2000–2004 w Polsce [2, 5]

W tym okresie srednie miesieczne koszty za uslugi telefoniczne ponoszone przez przecietnego abonenta mieszkaniowego TP SA byly najwyzsze w 2001 r. Pocawszy od 2002 r. mozna bylo zaobserwować spadek w kosztach za uslugi telefoniczne abonentów TP SA. Różnica między wartościami koszyków w 2001 r. a w 2004 r. wyniosła około 16,5%. Jak widać z rys. 10, wartości wspólnych koszyków mieszkaniowych Netii i Dialogu w 2003 r. oraz w 2004 r. były nieco niższe niż w TP SA. W 2003 r. koszyk Dialogu był o 8%, a Netii o prawie 15% niższy niż w TP SA, natomiast w 2004 r. koszyk Dialogu znajdował się już tylko 2,5% poniżej wartości koszyka w TP SA, a Netii 11% poniżej.

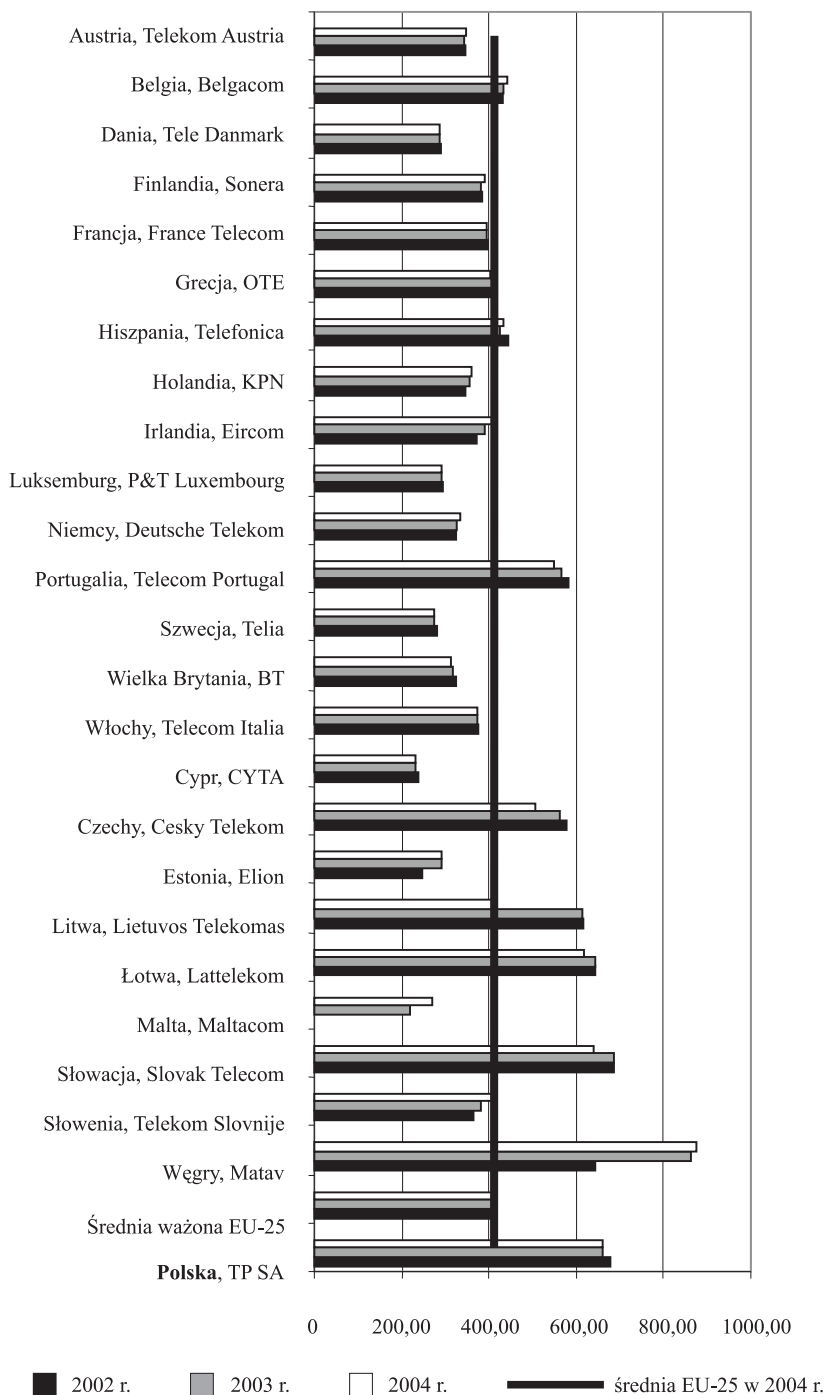
Z analizy wyżej wymienionych danych wynika, że TP SA do końca 2000 r. nie obawiała się konkurencji i dopiero fakt formalnego otwarcia rynku połączeń międzystrefowych w Polsce (połowa 2001 r.) oraz rynku połączeń międzynarodowych (styczeń 2003 r.) spowodował, że TP SA podjęła działania obniżające poziom cen świadczonych usług telekomunikacyjnych. Jednakże mimo tych obniżek ceny oferowane przez alternatywnych dostawców usług kształtowały się na poziomie niższym niż w TP SA.

## Porównanie cen obowiązujących w Polsce za usługi telefonii stacjonarnej z cenami w krajach Unii Europejskiej z wykorzystaniem metody koszykowej OECD

W celu prezentacji cen usług telekomunikacyjnych w Polsce z cenami stosowanymi przez dostawców usług telekomunikacyjnych w krajach Unii Europejskiej posłużono się, podobnie jak poprzednio, metodą koszykową OECD. Wyniki porównań międzynarodowych zostały podane w euro z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej (PPP – *Purchasing Power Parities*). Zgodnie z metodyką OECD, wartość koszyka obliczona w walucie krajowej jest mnożona przez kurs wymienny waluty, uwzględniający różnice w sile nabywczej walut krajowych. Wzięcie pod uwagę w obliczeniach parytetu siły nabywczej lepiej odzwierciedla rzeczywisty poziom dostępności do usług, gdyż ujmuje się wtedy realną siłę nabywczą w danym kraju. Można też dokładniej określić, ile usług telefonicznych można nabyć za określony dochód, przypadający na jednego mieszkańca. Jak wiadomo, średni poziom dochodów obywateli w Polsce jest niższy niż w większości krajów Unii Europejskiej. Przyniesione dane uwidaczniają dysproporcje między kosztami usług telefonicznych w Polsce, a szczególnie kosztami w tych krajach, w których usługi telefonii stacjonarnej są najtańsze.

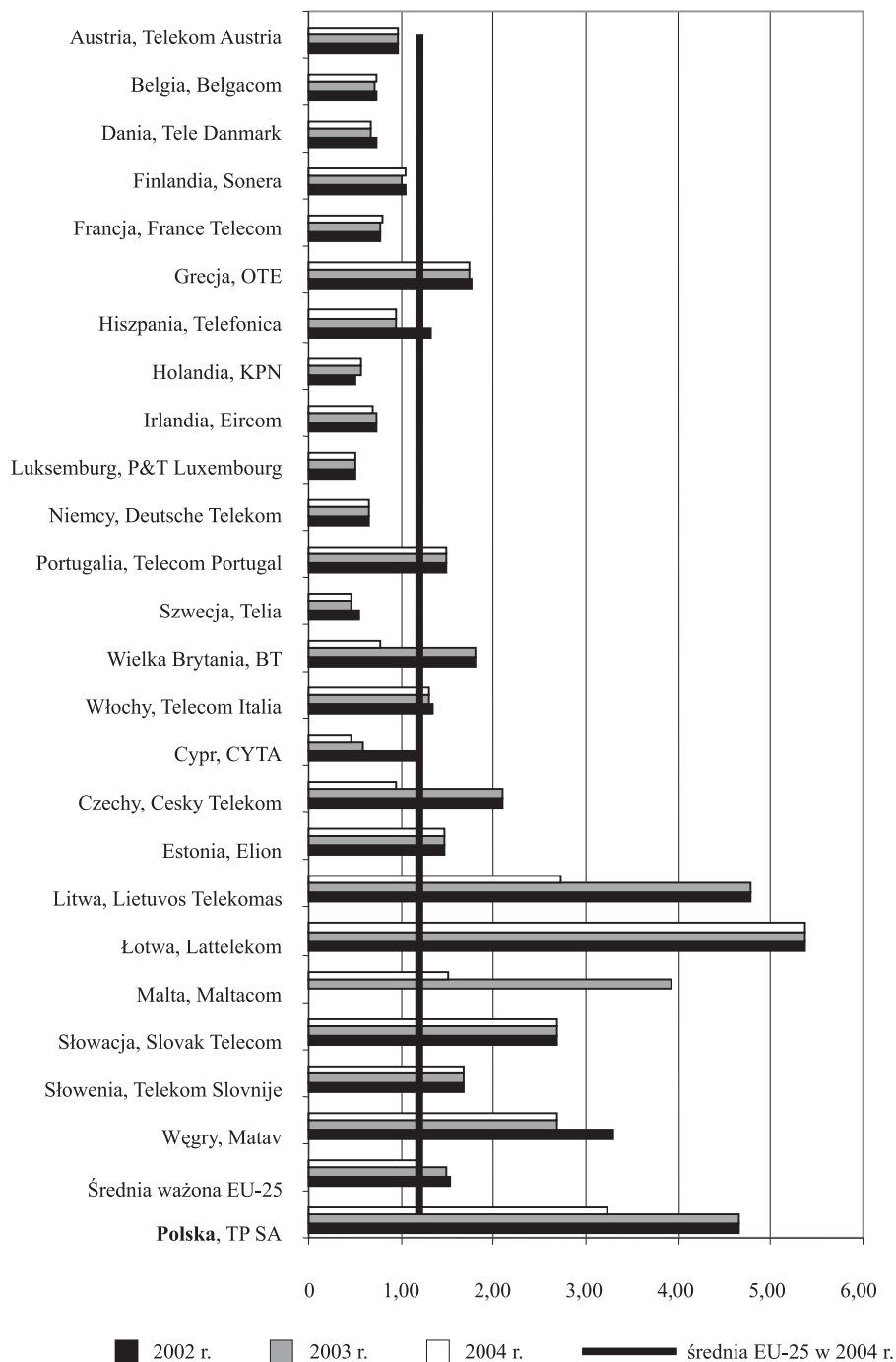
Z uwagi na ograniczoną objętość artykułu zaprezentowano jedynie wykresy koszyka krajowego mieszkaniowego OECD (rys. 11) oraz koszyka międzynarodowego mieszkaniowego OECD (rys. 12).

Z porównań wartości koszyka krajowego mieszkaniowego OECD (*OECD National Residential Basket*) oraz międzynarodowego koszyka mieszkaniowego OECD (*OECD International Residential Basket*) wynika, że w latach 2002–2004 w Polsce dostępność cenowa, z uwzględnieniem poziomu siły nabywczej, należała do jednych z najniższych wśród badanych krajów. Usługi telefoniczne w Polsce były przeciętnie dwukrotnie droższe od średniej europejskiej. W 2004 r. wyższe koszty usług telefonicznych od kosztów w Polsce były tylko na Węgrzech (koszyk krajowy mieszkaniowy OECD) oraz na Łotwie (koszyk międzynarodowy mieszkaniowy OECD).



Rys. 11. Wartości koszyka krajowego mieszkaniowego OECD (w euro/PPP z VAT) w latach 2002–2004 [8]





Rys. 12. Wartości koszyka międzynarodowego mieszkaniowego OECD (w euro/PPP z VAT) w latach 2002–2004 [8]

## Podsumowanie

Wprawdzie proces liberalizacji rynku telefonii stacjonarnej w Polsce został zakończony w 2003 r. uwolnieniem rynku połączeń międzynarodowych, jednak rynek ten jest cały czas zdominowany przez bardzo silnego dostawcę usług telekomunikacyjnych, czyli Telekomunikację Polską SA. Szacuje się, że udział TP SA w rynku usług telefonii stacjonarnej w grudniu 2004 r. kształtował się na poziomie około 84%<sup>①</sup>.

Konkurencja w zakresie świadczenia usług na rynku połączeń lokalnych, mimo że rynek ten został otwarty najwcześniej, bo już w 1991 r., jest nadal mało efektywna. Monopol TP SA na rynku połączeń międzystrefowych (do połowy 2001 r.) oraz międzynarodowych (do 2003 r.) w poważnym stopniu ograniczał możliwość działania alternatywnych dostawców usług również na rynku lokalnym. Alternatywni dostawcy usług, jeżeli chcieli przekazywać i odbierać połączenia spoza obszaru objętego ich sieciami, musieli podłączyć swoje sieci do sieci TP SA, ponieważ była ona jedynym dostawcą usług telekomunikacyjnych działającym na terenie całego kraju. Opłaty płacone TP SA za używanie jej sieci były istotnym elementem ceny jednostkowej połączenia telefonicznego alternatywnego dostawcy usług. Możliwości alternatywnych dostawców usług, którzy chcieliby zaoferować usługi po atrakcyjniejszych cenach niż TP SA, były bardzo ograniczone. Według danych TP SA, udział tego dostawcy w rynku dostępow lokalnych wynosił 89,9% (stan w grudniu 2004 r.). Największe udziały w rynku połączeń lokalnych, poza TP SA, mają: Dialog, Netia, Tele2 oraz Energis.

Otwarcie rynku połączeń międzystrefowych, chociaż z dużym opóźnieniem w stosunku do rynku połączeń lokalnych, spowodowało, że nowi dostawcy usług mogli zaoferować bardziej atrakcyjne ceny połączeń telefonicznych, konkurencyjne wobec cen TP SA. Z danych TP SA wynika, że do grudnia 2004 r. udział TP SA w obsłudze ruchu międzystrefowego zmniejszył się do 80,0%. Głównymi konkurentami TP SA na rynku połączeń międzystrefowych są: Tele2, Netia, Energis oraz NOM.

Podobnie stało się po otwarciu rynku połączeń międzynarodowych. Nowi dostawcy usług telekomunikacyjnych zaproponowali abonentom znacznie bardziej atrakcyjne ceny niż TP SA. Sześciu alternatywnych dostawców: Dialog, Długie Rozmowy, Energis, Netia1, NOM i Tele2, według informacji TP SA, przejęło do grudnia 2004 r. 29,8% rynku połączeń międzynarodowych.

Ceny za usługi telefoniczne w sieci TP SA, z wyjątkiem opłat za połączenia międzynarodowe, od maja 2001 r. do końca 2004 r. utrzymywały się na tym samym poziomie. Zauważalne zmiany w cenach za usługi telefoniczne w sieci TP SA nastąpiły w przypadku połączeń międzynarodowych. Pierwsza obniżka cen za połączenia międzynarodowe została przeprowadzona w październiku 2002 r., a kolejna w maju 2004 r.

Natomiast ceny za usługi telefoniczne, proponowane przez alternatywnych dostawców usług, były ustalane na nieco niższym poziomie niż ceny oferowane przez dominującego na rynku dostawcę usług. Potwierdzają to badania cen usług świadczonych w sieciach stacjonarnych metodą koszykową OECD. Wartości koszyków Netii oraz Dialogu kształtowały się na poziomie niższym od wartości koszyka TP SA, co było spowodowane przede wszystkim wyższymi opłatami abonamentowymi oraz za przyłączenie stosowanymi w TP SA. Oprócz tego TP SA miała wyższe opłaty za połączenia międzystrefowe oraz międzynarodowe.

Ponadto z porównania cen obowiązujących w Polsce za usługi telefonii stacjonarnej z cenami w krajach UE wynika, że dostępność cenowa do usług telefonicznych w Polsce (w ujęciu parytetu

<sup>①</sup> Obliczenia wykonano na podstawie estymacji, przeprowadzonych w Instytucie Łączności.

siły nabywczej) w latach 2002–2004 była na znacznie niższym poziomie niż w większości krajów Unii Europejskiej. Stanowi to potwierdzenie powszechnego odczucia, że w Polsce ceny usług telefonicznych są bardzo wysokie.

## Wnioski

Porównując ceny usług telefonicznych w sieciach stacjonarnych w Polsce, można sformułować następujące wnioski.

- Ceny usług świadczonych przez dostawców usług telekomunikacyjnych systematycznie się obniżają. Kierunek jest więc właściwy, jedynie tempo zmian pozostawia wiele do życzenia. Doświadczenia innych krajów europejskich wskazują, że jest to początkowa faza procesu obniżek. Proces ten powinien być na bieżąco monitorowany, gdyż dominująca w dalszym ciągu pozycja TP SA i korzystanie przez nią ze swoistej premii monopolistycznej może powodować przyłączenie się do tych działań pozostałych dostawców usług telekomunikacyjnych chętnych również do współuczestnictwa w konsumpcji tej premii, szczególnie gdy koniecznie musi być przeznaczona ona na cele rozwojowe.
- Ceny, jako narzędzie walki konkurencyjnej między dostawcami usług telekomunikacyjnych, były wykorzystywane w umiarkowany sposób. W większym zakresie w walce o klienta dostawcy usług wspomagali się dywersyfikacją tych cen, a także zakresem oferowanych usług i ich jakością.
- Ceny świadczonych usług są w dalszym ciągu bardzo wysokie i zdecydowanie odbiegają od cen unijnych. Po pewnym czasie powinny one zbliżyć się do cen unijnych, co z kolei powinno bardzo ucieszyć konsumentów.
- Wdrożenie regulacji europejskich do systemu prawnego w Polsce wymusza na dostawcach usług telekomunikacyjnych kalkulowanie cen na podstawie rzeczywistych kosztów. Największe różnice cenowe między TP SA a pozostałymi dostawcami usług, dotyczące szczególnie cen połączeń międzynarodowych, świadczą jednak o możliwości obniżki kosztów, a zatem i cen.
- Uwolnienie rynku spowodowało obniżenie cen świadczonych usług. Największe korzyści odnieśli klienci w zakresie usług międzynarodowych, nieco mniejsze w odniesieniu do usług między-strefowych, a najmniejsze w przypadku cen połączeń lokalnych. Jak łatwo zauważyć, jest to odzwierciedlenie dochodowości poszczególnych płaszczyzn ruchu.

## Bibliografia

- [1] Bartoszewska B., Fereniec M.: *Analiza zmian cen podstawowych usług telefonicznych w Polsce w latach 1998–2003, ze szczególnym uwzględnieniem zmian w 2003 roku, na tle wybranych krajów europejskich*. Warszawa, Instytut Łączności, 2004
- [2] Kraśniewski R., Kubasik J., Kachlicki Z.: *System taryfikacji połączeń w sieciach telekomunikacyjnych*. Poznań, Politechnika Poznańska, Instytut Elektroniki i Telekomunikacji, 1993
- [3] Martusewicz J., Stachowiak M.: *Porównanie wysokości taryf za połączenia międzynarodowe przed i po 1 stycznia 2003 roku*. Biuletyn URTiP, 2003, nr 1(4)
- [4] *OECD Telecommunications Basket definitions*. Teligen, June 2000
- [5] *Performance Indicators for Public Telecommunications Operators*. ICCP Series, no. 22, OECD, Paris, 1990

- [6] Stachowiak M.: *Porównanie wysokości taryf za połączenia międzystrefowe w Polsce i Europie*. Biuletyn URTiP, 2003, nr 3(6)
- [7] Strzałkowski J.: *Analiza procesu liberalizacji rynku telefonii stacjonarnej w Polsce (część I)*. Biuletyn URTiP, 2004, nr 2
- [8] *Telecoms Price Developments from 1998 to 2004*. Teligen, October 2004
- [9] *Ustawa z dnia 16 lipca 2004 r. „Prawo telekomunikacyjne”*. Dz.U., 2004, nr 171, poz. 1800

### Barbara Bartoszevska



Mgr Barbara Bartoszevska (1962) – absolwentka Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (1993); pracownik Przedsiębiorstwa Handlu Zagranicznego Polservice (1983–2002) oraz Instytutu Łączności w Warszawie (od 2003); zainteresowania naukowe: zagadnienia rozwoju rynku telekomunikacyjnego.  
e-mail: B.Bartoszevska@itl.waw.pl

### Miroslaw Fereniec



Miroslaw Fereniec (1957) – absolwent Wydziału Finansów i Statystyki Szkoły Głównej Planowania i Statystyki (1982); pracownik Ministerstwa Finansów (1982–1989), Biura Handlu Zagranicznego „Polcolor” w Piasecznie (1989–1990), Ministerstwa Łączności (1990–1998) oraz pracownik naukowy Instytutu Łączności w Warszawie (od 1999); zainteresowania naukowe: problematyka rozwoju rynku telekomunikacyjnego, rozliczeń międzyoperatorских oraz taryf telekomunikacyjnych.  
e-mail: M.Fereniec@itl.waw.pl