



Warszawa, dnia 2019 r.

**PREZES  
URZĘDU KOMUNIKACJI ELEKTRONICZNEJ**

**Marcin Cichy**

*DR.SMP.6041.1.2019*

**Orange Polska S.A.**  
Aleje Jerozolimskie 160  
02-326 Warszawa

**Polska Izba Komunikacji Elektronicznej**  
ul. Przemysłowa 30  
00-450 Warszawa

**Krajowa Izba Gospodarcza Elektroniki  
i Telekomunikacji**  
ul. Stępińska 22/30  
00-739 Warszawa

**DECYZJA**

Na podstawie art. 23 ust. 1 pkt 2 oraz art. 23 ust. 2, w związku z art. 22 ust. 1 oraz art. 206 ust. 1 ustawy z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (tekst jednolity: Dz. U. z 2018 r., poz. 1954, ze zm., dalej „ustawa Prawo telekomunikacyjne” lub „Pt”), w związku z art. 104 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz. U. z 2018 r., poz. 2096, ze zm., dalej „kpa”):

- I. określam rynek właściwy, jako hurtowy rynek usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, na obszarach gminnych, określonych w Załączniku nr 1 do niniejszej decyzji (dalej również „51 obszarów rynku 3a/2014”);
- II. stwierdzam, że na hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, na obszarach gminnych, określonych w Załączniku nr 1 do niniejszej decyzji, występuje skuteczna konkurencja;
- III. uchylam na 51 obszarach rynku 3a/2014, wszystkie obowiązki regulacyjne nałożone decyzją Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (dalej także „Prezes UKE” lub „Regulator”) z dnia 30 grudnia 2010 r. (znak: DART-SMP-6040-2/10(52), dalej „Decyzja

SMP 2010”) na Telekomunikację Polską S.A. z siedzibą w Warszawie (obecnie: Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie)<sup>1</sup>;

- IV. określam termin uchylecia obowiązków regulacyjnych, o których mowa w pkt III, na okres 2 lat od dnia doręczenia Orange Polska S.A. niniejszej decyzji, z wyjątkiem obowiązku, o którym mowa w pkt IV ppkt 1 Decyzji SMP 2010, który w odniesieniu do uzasadnionych wniosków przedsiębiorców telekomunikacyjnych o zapewnienie im dostępu telekomunikacyjnego, złożonych po doręczeniu OPL niniejszej decyzji, podlega uchyleciu z dniem doręczenia OPL niniejszej decyzji.
- V. Decyzja niniejsza, stosownie do art. 206 ust. 2aa Pt w związku z art. 206 ust. 2 pkt 2 Pt, podlega natychmiastowemu wykonaniu.
- VI. Załącznik nr 1 - 51 obszarów gminnych hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji – stanowi integralną część niniejszej decyzji.
- VII. Załącznik nr 2 - Dane stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa – stanowi integralną część niniejszej decyzji.
- VIII. Załącznik nr 3 - Komentarz Prezesa UKE do stanowisk zgłoszonych przez uczestników postępowania konsultacyjnego, jakie zostało przeprowadzone w dniach od 10 stycznia 2019 r. do 11 lutego 2019 r. – stanowi integralną część niniejszej decyzji.

## UZASADNIENIE

### 1 Przebieg postępowania

Po przeprowadzeniu analizy hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, pismem z dnia 2 stycznia 2019 r. Prezes UKE zawiadomił Orange o wszczęciu postępowania mającego na celu:

- a) określenie rynku właściwego, zgodnie z prawem konkurencji, uwzględniając uwarunkowania krajowe oraz w największym możliwym stopniu zalecenie Komisji i wytyczne, o których mowa w art. 19 ust. 3 Pt, w zakresie wyrobów i usług telekomunikacyjnych, zwanego dalej „rynkiem właściwym”,
- b) ustalenie, czy na rynku właściwym występuje przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorcy telekomunikacyjni zajmujący kolektywną pozycję znaczącą,
- c) wyznaczenie przedsiębiorcy telekomunikacyjnego o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorców telekomunikacyjnych zajmujących kolektywną pozycję znaczącą, w przypadku stwierdzenia, że na rynku właściwym nie występuje skuteczna konkurencja oraz nałożenia na tego przedsiębiorcę lub przedsiębiorców

---

<sup>1</sup> W dalszej części niniejszej decyzji zamiennie stosowane będą nazwy „Orange”, „Orange Polska S.A.”, „OPL” oraz „Spółka” na określenie Orange Polska S.A., w tym także działającej poprzednio pod nazwą Telekomunikacja Polska S.A. i zwanej dalej również „TP” lub „TP S.A.”.

telekomunikacyjnych zajmujących kolektywną pozycję znaczącą obowiązków regulacyjnych,

- d) utrzymanie, zmianę albo uchylenie obowiązków regulacyjnych nałożonych na przedsiębiorcę telekomunikacyjnego o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorców telekomunikacyjnych zajmujących kolektywną pozycję znaczącą przed przeprowadzeniem analizy rynku.

Pismem z dnia 4 stycznia 2019 r. OPL przedstawiła stanowisko w sprawie okresu przejściowego utrzymania obowiązków regulacyjnych uzupełnione o ekspertyzę dotyczącą skutków utrzymania obowiązków regulacyjnych na konkurencyjnych rynkach w ramach analizy BSA i LLU opracowaną przez Comper Fornalczyk&Wspólnicy sp. z o.o. oraz o opinię prawną przygotowaną przez prof. S. Piątka w sprawie sposobu uchylenia obowiązków regulacyjnych przez Prezesa UKE.

Pismem z dnia 10 stycznia 2019 r. Prezes UKE zawiadomił Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej „Prezes UOKiK”) o rozpoczęciu w tym dniu postępowania konsultacyjnego dotyczące projektu decyzji.

W dniach od 10 stycznia 2019 r. do 11 lutego 2019 r. przeprowadzone zostało postępowanie konsultacyjne dotyczące projektu niniejszej decyzji.

Pismem z dnia 10 stycznia 2019 r. (data wpływu do Urzędu Komunikacji Elektronicznej 14 stycznia 2019 r.) Polska Izba Komunikacji Elektronicznej (dalej „PIKE”) złożyła wniosek o dopuszczenie do udziału w niniejszym postępowaniu.

Pismem z dnia 31 stycznia 2019 r. (data wpływu do Urzędu Komunikacji Elektronicznej 4 lutego 2019 r.) Netia S.A. złożyła wniosek o dopuszczenie do udziału w niniejszym postępowaniu.

Pismem z dnia 7 lutego 2019 r. Prezes UKE postanowił o dopuszczeniu PIKE do udziału w niniejszym postępowaniu.

Pismem z dnia 22 lutego 2019 r. (data wpływu do Urzędu Komunikacji Elektronicznej 27 lutego 2019 r.) Krajowa Izba Gospodarcza Elektroniki i Telekomunikacji (dalej „KIGEiT”) złożyła wniosek o dopuszczenie do udziału w niniejszym postępowaniu.

Pismem z dnia 4 marca 2019 r. Prezes UKE zawiadomił Netię S.A. o tym, że nie przysługuje jej status strony w niniejszym postępowaniu.

Pismem z dnia 25 marca 2019 r. Prezes UKE postanowił o dopuszczeniu KIGEiT do udziału w niniejszym postępowaniu.

Pismem z dnia 9 kwietnia 2019 r. (data wpływu do Urzędu Komunikacji Elektronicznej 12 kwietnia 2019 r.) KIGEiT złożyła stanowisko dotyczące projektów rozstrzygnięć Prezesa UKE na hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji (3a).

W dniu 25 kwietnia 2019 r. Prezes UKE notyfikował Komisji Europejskiej (dalej „KE”) projekt decyzji.

Pismem z dnia 6 maja 2019 r. (data wpływu do Urzędu Komunikacji Elektronicznej 6 maja 2019 r.) KE zwróciła się o przekazanie dodatkowych informacji w związku z notyfikacją projektu decyzji.

Pismem z dnia 7 maja 2019 r. (data wpływu do Urzędu Komunikacji Elektronicznej 10 maja 2019 r.) KIGEiT zwróciła się z wnioskiem o dołączenie do materiału dowodowego sprawy wskazanych w tym wniosku dokumentów.

Pismem z dnia 9 maja 2019 r. (data wpływu do Urzędu Komunikacji Elektronicznej 14 maja 2019 r.) KIGEiT zwróciła się z wnioskiem o przeprowadzenie postępowania dowodowego poprzez:

1. doprecyzowanie kryterium konkurencyjności nr 1 w ten sposób, aby jednoznacznie wskazywało czy do liczby operatorów zaliczają się operatorzy świadczący usługi w oparciu o dostęp hurtowy LLU i/lub BSA,
2. jednoznaczne wskazanie z czego wynikają różnice w ilości operatorów świadczących usługi dostępu szerokopasmowego na niektórych obszarach gminnych pomiędzy projektem decyzji nakładającej obowiązki regulacyjne na rynku 3a, a projektem decyzji regulacyjnej na rynku 3b,
3. szczegółowe określenie wpływu tego kryterium na wartości dodatkowych kryteriów konkurencyjności, czyli wskazanie, w jaki sposób zmiana przedmiotowego kryterium na danym obszarze gminnym wpływa na zmianę poszczególnych, pozostałych kryteriów konkurencyjności na tym oraz na innych obszarach gminnych.

Pismem z dnia 9 maja 2019 r. (data wpływu do Urzędu Komunikacji Elektronicznej 14 maja 2019 r.) KIGEiT zwróciła się z wnioskiem o przeprowadzenie postępowania dowodowego poprzez wykazanie wartości poszczególnych nakładów inwestycyjnych, długości zmodernizowanej lub nowowyzbudowanej sieci FTTx Orange Polska S.A oraz liczby gospodarstw domowych objętych zasięgiem tej sieci:

1. odrębnie dla każdego z 9 obszarów gminnych rynku 3b/2014, wskazanych w Załączniku nr 2 do projektu decyzji Prezesa UKE nr DR.SMP.6040.2.2019, w okresie od dnia 1 stycznia 2014 r. do dnia 31 grudnia 2018 r.,
2. odrębnie dla każdego z 51 obszarów gminnych rynku 3a/2014, wskazanych w Załączniku nr 1 do projektu decyzji Prezesa UKE nr DR.SMP.6040.1.2019, w okresie od dnia 1 stycznia 2014 r. do dnia 31 grudnia 2018 r.,
3. odrębnie dla każdego ze 151 obszarów gminnych rynku 3b/2014, wskazanych w Załączniku nr 1 do projektu decyzji Prezesa UKE nr DR.SMP.6040.2.2019, w okresie od dnia 1 stycznia 2014 r. do dnia 31 grudnia 2018 r.,
4. łącznie dla całego kraju, w okresie od dnia 1 stycznia 2014 r. do dnia 31 grudnia 2018 r.

Pismem z dnia 9 maja 2019 r. (data wpływu do Urzędu Komunikacji Elektronicznej 14 maja 2019 r.) KIGEiT zwróciła się z wnioskiem o przeprowadzenie postępowania dowodowego poprzez:

1. przeprowadzenie symulacji wpływu zmiany wysokości progu oceny konkurencyjności z 65% na 70%, 75%, 80%, 85% oraz 90%,

2. wskazanie dowodu w postaci dokumentów bądź opracowań uzasadniających tezę, że próg 65% pozwala przyjąć, że operator będzie w stanie podjąć ryzyko inwestycyjne oraz o wyjaśnienie o jakiego typu inwestycje chodzi i na czym miałyby one polegać,
3. przedstawienie dokumentów lub opracowań uzasadniających, że zasadne jest pominięcie w analizie konkurencyjności segmentu biznesowego oraz przeprowadzenie analizy wpływu włączenia tego segmentu na wynik analizy,
4. ponowne przeliczenie wartości kryterium nr 3 z dokładnością do jednego gospodarstwa domowego, zamiast do jednego budynku,
5. przedstawienie wartości kryterium 3 w rozwinięciu do drugiego miejsca po przecinku, dla każdej z analiz, o których mowa w pkt 1 i 3 powyżej.

Pismem z dnia 9 maja 2019 r. (data wpływu do Urzędu Komunikacji Elektronicznej 14 maja 2019 r.) KIGEiT zwróciła się z wnioskiem o:

1. przedstawienie przez Prezesa UKE dodatkowych danych liczbowych w zakresie kryterium nr 3, ujętego w Tabeli nr 4,
2. przedstawienie danych źródłowych wykorzystanych w przedmiotowej analizie rynku 3a w zakresie liczby lokali mieszkalnych (lub budynków) w gminie oraz liczby lokali mieszkalnych (lub budynków) w gminie, w których istnieje infrastruktura co najmniej trzech operatorów – dla wszystkich obszarów gminnych.

Pismem z dnia 9 maja 2019 r. Prezes UKE udzielił dodatkowych informacji żądanych przez KE.

W dniu 24 maja 2019 r. KE wydała decyzję, w której zaakceptowała notyfikowany projekt rozstrzygnięcia.

Pismem z dnia 24 maja 2019 r. (data wpływu do Urzędu Komunikacji Elektronicznej 27 maja 2019 r.) KIGEiT zwróciła się z wnioskiem o zawieszenie postępowania.

Zawiadomieniem z dnia 10 lipca 2019 r., Prezes UKE poinformował KIGEiT o pozostawieniu bez rozpoznania wniosku z dnia 24 maja 2019 r. o zawieszenie postępowania.

Pismem z dnia 10 lipca 2019 r., Prezes UKE wezwał Orange do przekazania informacji w zakresie ilości wniosków o dostęp do sieci oraz procesu migracji do sieci światłowodowej.

Pismem z dnia 30 lipca 2019 r., Orange przekazała odpowiedź na wezwanie Prezesa UKE z dnia 10 lipca 2019 r.

Pismem z dnia 2 sierpnia 2019 r., Orange przekazała swoje stanowisko dot. wniosków dowodowych złożonych przez KIGEiT w postępowaniach z zakresu rynku 3a i 3b.

### **Ustalenia Prezesa UKE są następujące:**

Zgodnie z art. 206 ust. 1 Pt postępowanie przed Prezesem UKE prowadzone jest na podstawie kpa ze zmianami wynikającymi z Pt oraz ustawy z dnia 7 maja 2010 r. o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych (tekst jednolity: Dz. U. z 2017 poz. 2062, z późn. zm., dalej „Megaustawa”).

Na wstępie należy odnieść się do zmiany firmy strony niniejszego postępowania, tj. zmiany firmy OPL z: „Telekomunikacja Polska S.A.” na „Orange Polska S.A.”.

W ramach prowadzonego postępowania Prezes UKE na podstawie danych z Krajowego

Rejestru Sądowego ustalił, że wspomniana zmiana firmy nastąpiła z dniem 31 grudnia 2013 r., tj. z chwilą wpisu do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego (sygn. akt: Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego: WA.XII NS-Rej.KRS/66229/13/931). W świetle art. 12 ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz. U. z 2017 r., poz. 1577, z późn. zm., dalej „ksh”) z chwilą wpisu do rejestru spółka akcyjna uzyskuje osobowość prawną i staje się podmiotem praw i obowiązków aż do czasu wykreślenia spółki z rejestru w związku z jej likwidacją. Jednocześnie, zgodnie z art. 321 § 1 ksh, każda zmiana obligatoryjnych elementów statutu spółki akcyjnej podlega zgłoszeniu do sądu rejestrowego i jest wpisywana do rejestru, nie prowadząc natomiast do wykreślenia spółki z rejestru i jej likwidacji. W świetle powyższych okoliczności należy wskazać, że sama zmiana firmy, pod którą funkcjonuje obecnie OPL, nie doprowadziła do zmiany podmiotu, którego dotyczyła Decyzja SMP 2010.

Zgodnie z art. 21 ust. 1 Pt Prezes UKE przeprowadza analizę rynku w zakresie wyrobów i usług telekomunikacyjnych.

Zgodnie z art. 22 ust. 1 Pt po przeprowadzeniu analizy, o której mowa w art. 21 ust. 1 Pt, Prezes UKE przeprowadza postępowanie w celu:

- 1) określenia rynku właściwego, zgodnie z prawem konkurencji, uwzględniając uwarunkowania krajowe oraz w największym możliwie stopniu Zalecenie Komisji i wytyczne, o których mowa w art. 19 ust. 3 Pt, w zakresie wyrobów i usług telekomunikacyjnych,
- 2) ustalenia, czy na rynku właściwym występuje przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorcy telekomunikacyjni zajmujący kolektywną pozycję znaczącą,
- 3) wyznaczenia przedsiębiorcy telekomunikacyjnego o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorców telekomunikacyjnych zajmujących kolektywną pozycję znaczącą, w przypadku stwierdzenia, że na rynku właściwym nie występuje skuteczna konkurencja oraz nałożenia na tego przedsiębiorcę lub przedsiębiorców telekomunikacyjnych zajmujących kolektywną pozycję znaczącą obowiązków regulacyjnych,
- 4) utrzymania, zmiany albo uchylenia obowiązków regulacyjnych nałożonych na przedsiębiorcę telekomunikacyjnego o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorców telekomunikacyjnych zajmujących kolektywną pozycję znaczącą przed przeprowadzeniem analizy rynku.

Przepis art. 22 ust. 2 Pt stanowi natomiast, że przez obowiązek regulacyjny rozumie się obowiązek, o którym mowa w art. 34, art. 36-40, art. 42, art. 44, art. 44b, art. 45, art. 46 lub art. 72 ust. 3 Pt.

Zgodnie z art. 23 ust. 1 pkt 2 lit. a - c Pt, jeżeli po przeprowadzeniu postępowania, o którym mowa w art. 22 ust. 1 Pt, Prezes UKE ustali, że na danym rynku właściwym nie występuje przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorcy telekomunikacyjni zajmujący kolektywną pozycję znaczącą, Prezes UKE wydaje decyzję, w której:

- a) określa rynek właściwy w sposób określony w art. 22 ust. 1 pkt 1 Pt,

- b) stwierdza, że na tym rynku właściwym występuje skuteczna konkurencja,
- c) oraz uchyla nałożone obowiązki regulacyjne,

- jeżeli na tym samym rynku właściwym występował przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorcy telekomunikacyjni zajmujący kolektywną pozycję znaczącą, którzy utracili tę pozycję.

Jednocześnie, zgodnie z art. 23 ust. 2 Pt, Prezes UKE w decyzji, o której mowa powyżej, określa termin uchylecia obowiązków regulacyjnych, uwzględniając sytuację działających na rynku przedsiębiorców telekomunikacyjnych objętych tą decyzją.

Zgodnie z przepisem art. 25a ust. 1 ustawy Prawo telekomunikacyjne, przedsiębiorca telekomunikacyjny zajmuje znaczącą pozycję rynkową, jeżeli na rynku właściwym samodzielnie posiada pozycję ekonomiczną odpowiadającą dominacji w rozumieniu przepisów prawa wspólnotowego. Z kolei zgodnie z art. 25a ust. 2 Pt, Prezes UKE przy ocenie pozycji rynkowej przedsiębiorcy telekomunikacyjnego na rynku właściwym bierze pod uwagę kryteria wymienione w Wytycznych Komisji w sprawie analizy rynku i ustalania znaczącej pozycji rynkowej, w ich aktualnym brzmieniu, o których mowa w art. 19 ust. 3 Pt.

Aktualnie obowiązującymi są Wytyczne Komisji Europejskiej nr 2018/C 159/01 dotyczące analizy rynku i oceny znaczącej pozycji rynkowej na podstawie unijnych ram regulacyjnych sieci i usług łączności elektronicznej (Dz. Urz. UE z 7 maja 2018, C 159, str. 1–15, dalej „Wytyczne” lub „Wytyczne Komisji”). Zgodnie z Wytycznymi Komisji (motyw 54) rozpatrując pozycję rynkową przedsiębiorstwa, ważne jest, aby uwzględnić jego udział w rynku oraz jego konkurentów, jak również presję wywieraną przez konkurentów w perspektywie średnioterminowej. Udział w rynku może stanowić dla krajowych organów regulacyjnych pierwszą użyteczną informację na temat struktury rynku i względnego znaczenia różnych działających na nim przedsiębiorstw.

Do przykładowych kryteriów wymienianych przez Komisję Europejską w Wytycznych, które mogą służyć ocenie zdolności przedsiębiorstwa do zachowania w znacznym stopniu w sposób niezależny od konkurencji, klientów i konsumentów, należą m.in.:

- bariery wejścia na rynek,
- bariery ograniczające ekspansję,
- bezwzględna i względna wielkość przedsiębiorstwa,
- kontrola infrastruktury, której nie da się łatwo powielić,
- atuty technologiczne i handlowe lub przewaga technologiczna i handlowa,
- brak wyrównawczej siły nabywczej lub jej niski poziom,
- ułatwiony lub uprzywilejowany dostęp do rynków kapitałowych/zasobów finansowych,
- zróżnicowanie produktów/usług (na przykład łączenie produktów lub usług w pakiety),
- korzyści skali,
- korzyści zakresu,
- bezpośrednie i pośrednie efekty sieciowe,
- integracja pionowa,

- wysoko rozwinięta sieć dystrybucji i sprzedaży,
- zawarcie długoterminowych i trwałych porozumień o dostępie,
- nawiązanie stosunków umownych z innymi uczestnikami rynku, które mogą doprowadzić do zamknięcia dostępu do rynku,
- brak potencjalnej konkurencji.

Zgodnie z motywem 58 Wytycznych Komisji źródłem pozycji dominującej może być kombinacja kryteriów wymienionych powyżej<sup>2</sup>. Oznacza to, że pozycja dominująca nie musi opierać się na stwierdzeniu łącznego występowania wszystkich kryteriów wymienionych w Wytycznych Komisji.

W myśl art. 25a ust. 4 Pt, Prezes UKE przy ustalaniu, czy dwóch lub więcej przedsiębiorców telekomunikacyjnych zajmuje kolektywną znaczącą pozycję na rynku właściwym ocenia cechy rynku właściwego, w szczególności udział przedsiębiorców w tym rynku oraz jego przejrzystość.

Jednocześnie, zgodnie z przepisem art. 25a ust. 5 Pt, jeżeli ocena nie wskazuje na brak kolektywnej pozycji znaczącej dwóch lub więcej przedsiębiorców telekomunikacyjnych, dodatkowo stosuje się w szczególności następujące kryteria:

- 1) niską elastyczność popytu,
- 2) podobne udziały rynkowe,
- 3) wysokie prawne lub ekonomiczne bariery dostępu do rynku,
- 4) integrację pionową, której towarzyszy zbiorowa odmowa dostaw,
- 5) brak równoważącej siły nabywczej,
- 6) brak potencjalnej konkurencji

- które nie muszą być spełnione łącznie.

Wytyczne Komisji w kontekście pozycji kolektywnej odwołują się do orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, wskazując, że:

„(67) Sąd uznał w sprawie *Airtours*, że do ustalenia zbiorowej pozycji dominującej niezbędne jest spełnienie następujących trzech łącznych warunków:

- po pierwsze, każdy z uczestników dominującego oligopolu musi mieć możliwość dowiedzenia się, w jaki sposób zachowują się pozostali członkowie, aby móc monitorować, czy przyjmują jednakową linię postępowania. Nie wystarczy, by wszyscy uczestnicy dominującego oligopolu byli świadomi tego, że współzależne zachowanie na rynku jest korzystne dla każdego z nich, ale każdy uczestnik musi również mieć możliwość dowiedzenia się, czy pozostali operatorzy przyjmują taką

---

<sup>2</sup> Wytyczne Komisji (motyw 58): „Jeśli powyższe kryteria uwzględnia się osobno, niekoniecznie muszą one decydować o ustaleniu znaczącej pozycji rynkowej. Takie ustalenie musi opierać się na kombinacji czynników.”.



samą strategię i czy się jej trzymają. Zatem rynek powinien być dostatecznie przejrzysty dla wszystkich członków dominującego oligopolu, aby mogli oni dowiedzieć się wystarczająco dokładnie i szybko o zmianach w zachowaniach rynkowych każdego z pozostałych członków;

- po drugie, sytuacja, w której ma miejsce cicha koordynacja, musi być stabilna na przestrzeni czasu, tj. musi istnieć bodziec do trwałego stosowania jednakowej linii postępowania na rynku. Wszyscy uczestnicy dominującego oligopolu mogą skorzystać tylko wówczas, gdy wszyscy postępują podobnie. Pojęcie odwetu za zachowania odbiegające od przyjętej jednakowej linii postępowania jest więc nierozdzielnie związane z taką sytuacją. Aby zbiorowa pozycja dominująca była trwała, muszą istnieć odpowiednie środki zniechęcające, które zapewniają długoterminowy bodziec trwałego stosowania jednakowej linii postępowania, co oznacza, że każdy z uczestników dominującego oligopolu musi mieć świadomość, że każde jego działanie o charakterze ostro konkurencyjnym mające na celu zwiększenie udziału w rynku spowoduje identyczne działania ze strony pozostałych, tak że nie odniesie żadnych korzyści ze swojego posunięcia;
- po trzeciej, aby wykazać istnienie pozycji dominującej w sposób wystarczający z prawnego punktu widzenia, należy również ustalić, że dające się przewidzieć reakcje obecnych i przyszłych konkurentów, a także klientów, nie zaszkodzą wynikom, których oczekuje się w ramach stosowania jednakowej linii postępowania.

(68) W sprawie Impala II Trybunał Sprawiedliwości potwierdził, że te kryteria pozwalają wskazać warunki, w obecności których istnieje zwiększone prawdopodobieństwo wystąpienia cichej (milczącej) koordynacji. Według Trybunału Sprawiedliwości taka cicha zmowa jest bardziej prawdopodobna, jeżeli konkurenci mogą łatwo dojść do wspólnego rozumienia, w jaki sposób powinna funkcjonować koordynacja, w szczególności w zakresie elementów, które mogą stanowić centralny punkt planowanej koordynacji. Jednocześnie Trybunał wskazał, że należy unikać mechanicznego działania polegającego na oddzielnym sprawdzaniu każdego kryterium z osobna, bez uwzględnienia ogólnego mechanizmu ekonomicznego hipotetycznej cichej koordynacji. Cechy rynku muszą zostać ocenione poprzez odniesienie się do tego mechanizmu hipotetycznej koordynacji.

(78) Jak stwierdził Trybunał Sprawiedliwości w sprawie Impala II, struktura rynku sprzyjająca powstaniu cichej zmowy może się charakteryzować nie tylko przejrzystością rynku, ale także koncentracją na rynku i jednorodnością produktów. W drodze ekstrapolacji można na podstawie orzecznictwa lub wcześniejszych decyzji regulacyjnych ustalić inne cechy, które mogą prowadzić do tych samych wniosków. Niewyczerpujący wykaz cech rynku, które krajowe organy regulacyjne mogą wziąć pod uwagę podczas dokonywania oceny poszczególnych przypadków, zawiera przykładowo udziały w rynku, elastyczność popytu, integrację pionową, zgodność kosztów i wyników, całościowy zasięg sieci, rentowność oraz poziomy średniego przychodu na użytkownika, względną symetrię operatora i powiązane podobieństwo działalności detalicznej. Nie proponuje się jednak żadnego wyczerpującego wykazu. Znaczenie tych parametrów należy ponadto ustalić i ocenić indywidualnie dla każdego przypadku, uwzględniając okoliczności występujące w danym państwie. Jeżeli krajowe organy regulacyjne chcą wykorzystać pewne parametry, czerpiąc inspirację

z wyników przeglądu ex post praktyk konkurencyjnych i połączeń, powinny to uczynić uwzględniając specyfikę regulacji ex ante w sektorze łączności elektronicznej w celu określenia w danych okolicznościach, czy cechy charakterystyczne rynku właściwego są takie, że każdy z uczestników danego dominującego oligopolu będzie uważał za możliwe, ekonomicznie racjonalne, a zatem wskazane, przyjąć – w sposób trwały – jednakową linię postępowania na rynku.”

Jak wskazują Wytyczne Komisji (motyw 13), wykonując analizę rynku zgodnie z art. 16 dyrektywy 2002/21/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wspólnych ram regulacyjnych sieci i usług łączności elektronicznej (dalej także „dyrektywa ramowa”), krajowe organy regulacyjne prowadzą perspektywiczne, strukturalne oszacowanie rynku właściwego w stosownym okresie. Z założenia regulacja ex-ante ma doprowadzić do wykreowania konkurencyjnego rynku telekomunikacyjnego i zapobiegać potencjalnym zniekształceniom konkurencji w przyszłości, jak również wspierać efektywne inwestowanie w nową i ulepszoną infrastrukturę oraz dostęp do niej.

Stosownie do normy art. 25c pkt 1 ustawy Prawo telekomunikacyjne, rozstrzygnięcia, o których mowa w art. 23 Pt wydawane są przez Prezesa UKE po zasięgnięciu opinii Prezesa UOKiK wydanej w formie postanowienia. Natomiast zgodnie z art. 25c pkt 2 Pt ww. rozstrzygnięcia ogłasza się na stronie podmiotowej Biuletynu Informacji Publicznej Urzędu Komunikacji Elektronicznej. Ponadto zgodnie z art. 25c pkt 3 Pt wspomniane rozstrzygnięcia powinny w jak największym stopniu uwzględniać opinie i wspólne stanowiska przyjmowane przez BEREC (ang. Body of European Regulators for Electronic Communications).

Definiując rynek właściwy Prezes UKE uwzględnił wspólne stanowisko BEREC pt. „BEREC Common Position on geographical aspects of market analysis (definition and remedies)” co zostało omówione w pkt 2.4.1 niniejszej decyzji.

Wskazać także trzeba, że w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej z dnia 17 grudnia 2018 r. opublikowane został oficjalny tekst dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/1972 z dnia 11 grudnia 2018 r. ustanawiającej Europejski kodeks łączności elektronicznej (dalej także „EKŁE”).

Wszedł on w życie 20 grudnia 2018 r. Od tej daty liczy się również 2 letni termin implementacji, przez państwa członkowskie Unii Europejskiej, tej dyrektywy.

Jednakże na dzień wydania niniejszej decyzji, zapisy EKŁE nie zostały jeszcze wdrożone do polskiego porządku prawnego, a tym samym podstawą przeprowadzenia tego postępowania są przepisy Pt w ich aktualnym brzmieniu, które zaś stanowią implementację m.in. dyrektywy ramowej, czy dyrektywy o dostępie.

## **2 Definicja rynku właściwego**

### **2.1 Prawne podstawy dla analizy rynków właściwych**

Przez „rynek właściwy” rozumie się zgodnie z art. 4 pkt 9 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (tekst jednolity: Dz. U. z 2018 r. poz. 798, dalej „ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów”), rynek towarów (w tym rzeczy i usług na podstawie art. 4 pkt 7 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów), które ze względu

na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty. Dodatkowo, towary te są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji.

Rynki właściwe podlegające analizie i regulacji określa Prezes UKE stosownie do dyspozycji art. 22 ust. 1 Pt zgodnie z prawem konkurencji, uwzględniając uwarunkowania krajowe oraz w największym możliwym stopniu zalecenie Komisji i wytyczne, o których mowa w art. 19 ust. 3 Pt, w zakresie wyrobów i usług telekomunikacyjnych.

Wytyczne Komisji, którymi, zgodnie z art. 19 ust. 3 Pt, powinien kierować się Prezes UKE przy analizie rynków właściwych i ustalaniu pozycji znaczącej, przewidują, iż zgodnie z ramami regulacyjnymi definicja rynków właściwych i ocena znaczącej pozycji rynkowej powinna opierać się na tych samych metodach, jak to ma miejsce w przypadku unijnego prawa konkurencji.

Natomiast obecnie obowiązującym zaleceniem Komisji Europejskiej, które Prezes UKE obowiązany jest uwzględnić, dotyczącym właściwych rynków produktów i usług zgodnie z art. 15 ust. 1 dyrektywy ramowej jest Zalecenie z dnia 11 października 2014 r. w sprawie rynków właściwych w zakresie produktów i usług telekomunikacyjnych w sektorze łączności elektronicznej podlegających regulacji ex ante zgodnie z dyrektywą 2002/21/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wspólnych ram regulacyjnych sieci i usług łączności elektronicznej (Dz. Urz. UE L 295, dalej: „Zalecenie 2014”).

Rynek będący przedmiotem analizy w niniejszym postępowaniu zdefiniowany został w Zaleceniu 2014 jako hurtowy rynek usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji (tzw. rynek 3a/2014).

Zaznaczyć przy tym należy, że w uprzednio obowiązującym zaleceniu Komisji Europejskiej dotyczącym właściwych rynków produktów i usług zgodnie z art. 15 ust. 1 dyrektywy ramowej (w Zaleceniu Komisji 2007/879/WE z dnia 17 grudnia 2007 r. w sprawie właściwych rynków produktów i usług w sektorze łączności elektronicznej podlegających regulacji ex ante zgodnie z dyrektywą 2002/21/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wspólnych ram regulacyjnych sieci i usług łączności elektronicznej (Dz. Urz. UE L 344, zwane dalej „Zaleceniem 2007”) odpowiednikiem rynku 3a/2014 był rynek hurtowego (fizycznego) dostępu do infrastruktury sieciowej (w tym dostępu dzielonego lub w pełni uwolnionego) w stałej lokalizacji (tzw. rynek 4/2007). Zgodnie bowiem z wyjaśnieniami Komisji Europejskiej zawartymi w Nocie wyjaśniającej<sup>3</sup> do Zalecenia 2014, rynek 4/2007 z Zalecenia 2007 odpowiada wprost nowemu rynkowi 3a/2014 z Zalecenia 2014<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT EXPLANATORY NOTE Accompanying the document Commission Recommendation on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services

<sup>4</sup> Nota wyjaśniająca, str. 53: Each of the markets in the current edition of the Recommendation corresponds to a market present in the 2007 edition. Therefore, NRAs should continue to apply a three-year market review cycle if they have previously conducted a notified market analysis on the basis of the 2007 Recommendation. For the sole purpose of assessing the expiry of the three-year period mentioned in Article 16(6)(a) of the Framework Directive, NRAs should consider that market 1 corresponds to market 3 of the 2007 Recommendation, market 2 corresponds to market 7 of the

Rynek ten znajduje się w górę łańcucha dostaw względem hurtowego rynku usługi centralnego dostępu w stałej lokalizacji dla produktów rynku masowego (rynek 3b/2014) – dawny hurtowy rynek dostępu szerokopasmowego. Mimo różnic w nazwie rynku w Zaleceniu 2007 i Zaleceniu 2014 należy wskazać, że pod względem produktowym są to te same rynki. Komisja Europejska dokonała zmiany nazwy tego rynku, ponieważ uzasadnione było to zachodzącymi zmianami na rynku telekomunikacyjnym (w szczególności: rozwój sieci NGA, produktów dostępu wirtualnego) co spowodowało, że wyróżnikiem rynku 3a/2014 i 3b/2014<sup>5</sup> nie jest już przede wszystkim „fizyczność” dostępu (jak to było w przypadku Zalecenia 2007), ale poziom sieci, na którym uzyskiwany jest dostęp (poziom lokalny w przypadku WLA<sup>6</sup> oraz centralny w przypadku WCA<sup>7</sup>).

Mając na uwadze wyżej opisany związek rynku 3a/2014 z rynkiem 4/2007 Prezes UKE wskazuje, że rynek 4/2007 został poddany regulacji Prezesa UKE Decyzją SMP 2010. We wspomnianej decyzji Prezes UKE określił rynek właściwy jako krajowy rynek świadczenia usług hurtowego (fizycznego) dostępu do infrastruktury sieciowej (w tym dostępu dzielonego lub w pełni uwolnionego) w stałej lokalizacji, który w zakresie produktowym nie różni się od rynku określonego niniejszą decyzją. Mimo, że niniejsza decyzja określa inny zakres geograficzny rynku właściwego w stosunku do Decyzji SMP 2010, to biorąc pod uwagę treść Postanowienia Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 8 lutego 2018 r. sygn. akt. VII AGz 219/18 należy uznać, że podział geograficzny rynku właściwego nie powoduje, że powstaje nowy rynek właściwy inny niż wcześniej regulowany decyzjami Prezesa UKE (w tym przypadku Decyzją SMP 2010).

*Zgodnie z Notą Wyjaśniającą do Zalecenia 2014 aktualnie rynek WLA składa się głównie z produktów dostępu fizycznego lub pasywnego, które umożliwiają łączność internetową i powiązane usługi przesyłu danych. Uwolnienie pętli miedzianych (LLU) oraz uwolnienie podpętli miedzianych (SLU) - choć w ograniczonym zakresie - to nadal najbardziej odpowiednie produkty dostępne w całej Unii<sup>8</sup>.*

*Z kolei w Nocie wyjaśniającej do Zalecenia 2007 wskazano m.in., że zasady prawa konkurencji są niewystarczające, by skorygować zagrożenia na rynku pętli lokalnych, ponieważ wymogi dotyczące zgodności interwencji z prawem na tym rynku są daleko idące (np. potrzeba prowadzenia szczegółowej księgowości, oceny kosztów i monitorowania warunków, w tym parametrów technicznych). Rynek pętli lokalnych, który jest odpowiednikiem lokalnego dostępu fizycznego lub dostępu infrastrukturalnego dla celów świadczenia detalicznych usług szerokopasmowych, spełnia zatem test trzech kryteriów i nadal i podlega regulacji ex ante<sup>9</sup>.*

---

2007 Recommendation, market 3a corresponds to market 4 of the 2007 Recommendation, market 3b corresponds to market 5 of the 2007 Recommendation, and market 4 corresponds to market 6 of the 2007 Recommendation.

<sup>5</sup> Hurtowy rynek usługi centralnego dostępu w stałej lokalizacji dla produktów rynku masowego

<sup>6</sup> "Wholesale Local Access at a fixed location" – rynek 3a zaleceń z 2014 r.

<sup>7</sup> "Wholesale Central Access at a fixed location" – rynek 3b zaleceń z 2014 r.

<sup>8</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE, Brussels 9.10.2014 r. (str. 42): At present the WLA market primarily consists of physical or passive access products enabling transmission of internet and related data services. Copper loop unbundling (LLU) and copper sub-loop unbundling (SLU) – although on a limited scale – are still the most relevant access products used throughout the Union.

<sup>9</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE, Brussels 13.11.2007 r. (str. 32): Thirdly, competition law would be insufficient to redress the market failure on the local loop market, as the compliance requirements of intervention in this market are extensive (including the need for detailed accounting, assessment of costs and monitoring of

Zatem pod względem produktowym Komisja Europejska definiuje rynek 3a/2014 analogicznie do rynku 4/2007.

Przechodząc do uzasadnienia sposobu określenia rynku właściwego w niniejszym postępowaniu Prezes UKE wskazuje, że zgodnie z pkt 24 Wytycznych Komisji użycie terminu „rynek właściwy” oznacza opisywanie produktów lub usług, z których składa się taki rynek, oraz ocenę obszaru geograficznego tego rynku. Rynek składa się zatem z produktów lub usług, przy czym pojęcia te są stosowane zamiennie. Z uwagi na powyższe oraz uwzględniając praktykę obrotu gospodarczego na rynku telekomunikacyjnym (na którym działalność telekomunikacyjna polega co do zasady na świadczeniu usług), Prezes UKE zdecydował się określić analizowany i objęty niniejszą decyzją rynek jako rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, na obszarach gminnych, określonych w Załączniku nr 1 do niniejszej decyzji. Przy czym, biorąc pod uwagę ww. argumentację, należy podkreślić, że jest to ten sam rynek, który został określony w pkt 3a załącznika do Zalecenia 2014, ograniczony pod względem geograficznym do 51 określonych obszarów gminnych.

*Zgodnie z Zaleceniem 2014 (motyw 7) zarówno dla Komisji, jak i dla krajowych organów regulacyjnych punktem wyjścia dla określenia rynków hurtowych, które miałyby podlegać regulacji ex ante, jest analiza odpowiadających im rynków detalicznych. Analizy tej dokonuje się poprzez rozpatrzenie, w ujęciu prognostycznym i dla danego horyzontu czasowego, substytucyjności po stronie popytu oraz, w stosownych przypadkach, po stronie podaży.*

Mając na względzie powyższe, Prezes UKE uznał za celowe przeanalizowanie w szczególności, jakie usługi i produkty wchodzi w skład hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, objętego niniejszą decyzją, zarówno na poziomie detalicznym, jak i hurtowym.

## **2.2 Rynek produktowy na szczeblu detalicznym**

### **2.2.1 Usługi oferowane użytkownikom końcowym**

Zgodnie z Wytycznymi Komisji właściwy rynek produktów/usług składa się z tych produktów i usług, które są w sposób wystarczający wymienne lub zastępowalne, nie tylko ze względu na ich obiektywne cechy, za pomocą których są one szczególnie dogodnie dla zaspokojenia stałych potrzeb konsumentów, ze względu na ich ceny lub zamierzony cel użytkowania, lecz również ze względu na warunki konkurencji i/lub struktury podaży i popytu na danym rynku.

Produkty lub usługi, które są tylko w małym lub względnym stopniu wymienne ze sobą nawzajem, nie mogą być zaliczane do tego samego rynku. Dlatego też, Prezes UKE powinien rozpocząć proces określania właściwych rynków produktów lub usług poprzez pogrupowanie produktów i usług, z których konsumenci korzystają w tych samych celach, a których to (produktów i usług) funkcjonalność jest postrzegana podobnie<sup>10</sup>.

Mając to na uwadze, Prezes UKE, dla hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, określił odpowiadający mu rynek na szczeblu detalicznym. Prezes UKE uznał, iż rynkiem detalicznym w tym przypadku jest rynek usługi transmisji danych i dostępu do

---

terms and conditions including technical parameters). The local loop market, which is equivalent to physical or infrastructure-based local access for the purpose of supplying retail broadband service, hence meets the three-criteria test and continues to be susceptible to ex ante regulation.

<sup>10</sup> Wytyczne, pkt 2.2.1 (ust. 44 i 45).

Internetu, świadczonej z wykorzystaniem technologii przewodowych i bezprzewodowych oraz mobilnych.

Postępująca konwergencja na rynku detalicznym powoduje, że z punktu widzenia przyszłości rynku i zastępowalności usługa transmisji danych i dostępu do Internetu będzie zawierała w sobie następujące usługi:

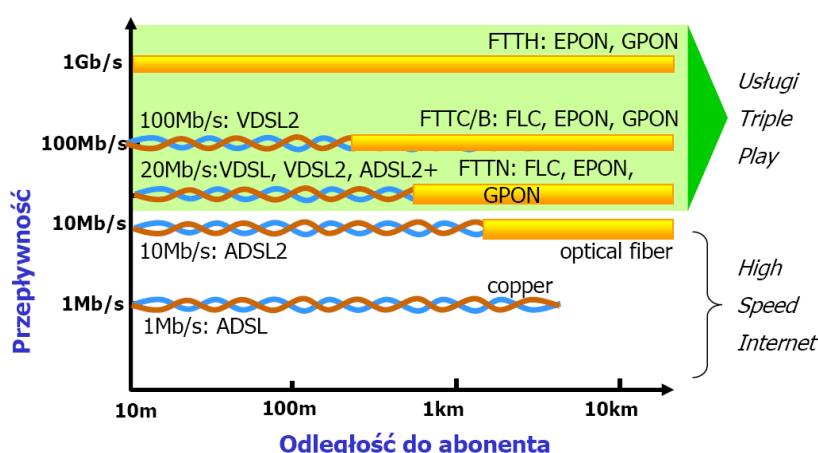
- a) wykonywanie i odbieranie połączeń telefonicznych miejscowych, strefowych, międzystrefowych, międzynarodowych oraz do/z sieci ruchomych,
- b) usługę faksu,
- c) wykonywanie połączeń telefonicznych do numerów alarmowych, do numerów niegeograficznych, do numerów audiotekstowych,
- d) Internet szerokopasmowy,
- e) dostęp do usług multimedialnych typu video na żądanie (VOD – ang. Video On Demand, wideo na życzenie) i IPTV (ang. Internet Protocol Television, telewizja internetowa),
- f) telewizję strumieniową o rozdzielczości standardowej SDTV,
- g) telewizję strumieniową o rozdzielczości wysokiej HDTV (lub lepszej).

Nowe możliwości usług świadczonych na bazie stacjonarnej sieci dostępowej wymagają odpowiedniej infrastruktury, a co za tym idzie, wysokich przepływności łączy.

Świadczenie zaprezentowanych powyżej usług zakłada wykorzystanie wyższych przepływności do i od użytkownika końcowego. W przypadku wykorzystania skrętki miedzianej dla świadczenia usług szerokopasmowych wymagane jest stosowanie krótkich linii dostępowych, ze względu na wysoką tłumienność technologii miedzianej dla dużych częstotliwości i zmniejszającą się dostępność przepływności łączy w technologii xDSL wraz ze wzrostem długości łączy. Problem ten jest ograniczany w sieciach NGA poprzez wykorzystanie technologii światłowodowych, które znacząco skracają długość skrętki miedzianej lub całkowicie ją eliminują.

Rysunek 1

#### Przepływności dla różnych technologii NGA



Źródło: UKE.

Obecnie na terenie Polski usługi głosowe oraz transmisji danych i dostępu do Internetu dla użytkowników końcowych świadczone są poprzez następujące technologie i media:

- skrętka miedziana w sieciach PSTN (ang. Public Switched Telephone Network, publiczna komutowana sieć telefoniczna), (usługi POTS, ISDN, xDSL);
- kabel koncentryczny w sieciach kablowych (HFC/DOCSIS<sup>11</sup>) (usługi telewizji analogowej i cyfrowej, dostęp do Internetu, telefonia VoIP);
- dostęp radiowy (WiMax, WLL, CDMA i inne);
- systemy WLAN/LAN;
- FTTx (FTTC, FTTB, FTTH);
- sieci mobilne (GSM, UMTS, LTE).

### 2.2.2 Stacjonarny dostęp szerokopasmowy na rynku detalicznym

Do analizowanych technologii zapewniających stacjonarny szerokopasmowy dostęp zaliczono:

- technologię xDSL (w tym DSL, ADSL, ADSL2, ADSL2+, VDSL),
- poprzez modem kablowy (w tym powszechnie wykorzystywaną przez operatorów sieci kablowych technologię HFC (DOCSIS),
- FTTx (FTTC, FTTB, FTTH),
- dostęp LAN Ethernet,
- stacjonarny dostęp bezprzewodowy WLAN Ethernet,
- inne (w tym stacjonarny dostęp bezprzewodowy FWA, stacjonarny dostęp CDMA i inne niewymienione powyżej).

Tabela 1

**Główne wskaźniki dotyczące stacjonarnego dostępu szerokopasmowego w latach 2014 – 2017, wg stanu na koniec każdego roku**

	2014	2015	2016	2017
<b>Liczba ludności</b>	38 502 396	38 478 602	38 432 992	38 432 992
<b>Liczba gospodarstw domowych</b>	13 520 500	13 520 500	14 081 000	14 081 000
<b>Liczba stacjonarnych łączy szerokopasmowych</b>	7 100 753	7 160 409	7 042 470	7 053 333
<b>Penetracja ogółem – dostęp stacjonarny</b>	18,44%	18,61%	18,32%	18,35%
<b>Penetracja ogółem w gospodarstwach domowych</b>	52,52%	52,96%	50,01%	50,09%

Źródło: UKE, GUS.

Najwięksi operatorzy telekomunikacyjni, dostarczający usługi szerokopasmowe konsumentom na terenie Polski, najczęściej wykorzystują do tego celu dwie technologie – technologię xDSL oraz technologię HFC. Pierwsza z nich, wykorzystująca jako medium fizyczne parę przewodów miedzianych, stosowana jest powszechnie przez Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie oraz operatorów alternatywnych świadczących usługi szerokopasmowego dostępu w oparciu o własne zasoby sieciowe lub w oparciu o lokalne pętle abonenckie uwolnione przez Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (zwanej też „Orange Polska S.A.” lub „OPL”) w trybie BSA (ang. Bitstream Access) lub w trybie LLU (ang. Local Loop Unbundling). Kolejną bardzo popularną technologią jest technologia HFC, wykorzystywana przez operatorów kablowych. Technologia HFC wykorzystywana jest

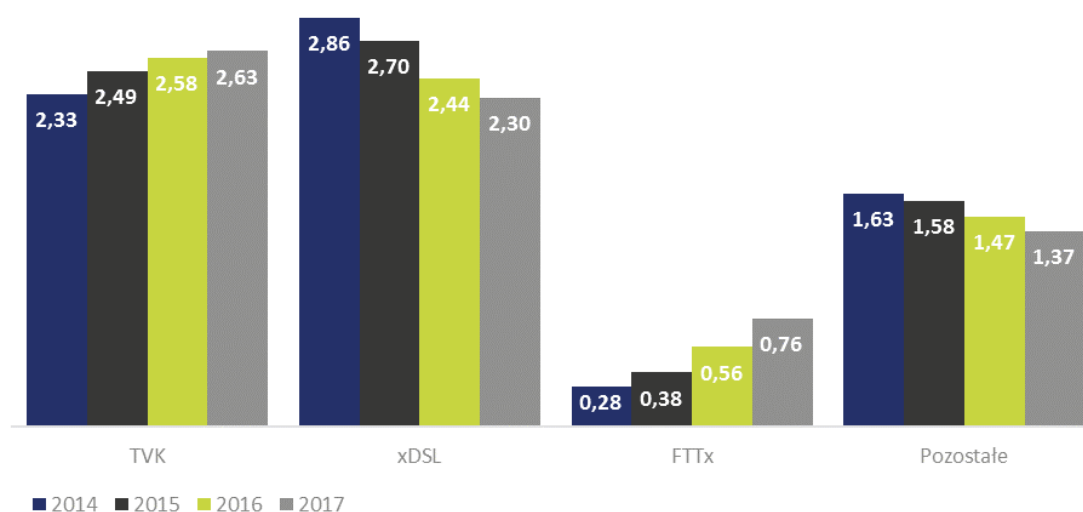
<sup>11</sup> HFC/DOCSIS, tu: sieci kablowe oparte na kablach koncentrycznych lub w technologii mieszanej, czyli światłowodowo-koncentrycznej.

powszechnie przez: UPC Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, Netia S.A. z siedzibą w Warszawie, Vectra S.A. z siedzibą w Gdyni, VECTRA Investments Sp. z o.o. Sp. J. z siedzibą w Warszawie, Multimedia Polska S.A z siedzibą w Gdyni, Multimedia Polska - Południe S.A. z siedzibą w Gdyni, INEA S.A. z siedzibą w Poznaniu i TOYA Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi. Na przestrzeni kilku ostatnich lat można zauważyć wyraźny trend wzrostowy wykorzystania sieci operatorów kablowych do sprzedaży usługi dostępu do Internetu. Obecnie (wg. stanu na grudzień 2017 r.) jest to technologia najbardziej popularna w Polsce.

Kolejną pod względem popularności technologią stacjonarną jest dostęp realizowany w oparciu o sieci światłowodowe; obserwujemy systematyczny wzrost łączy. Na przestrzeni lat 2014 - 2017 nastąpił niemal trzykrotny wzrost liczby usług dostępu do Internetu na sieciach FTTx. Pozostałe technologie stacjonarne (tj. LAN, WLAN i inne) wykorzystywane przez operatorów telekomunikacyjnych do świadczenia użytkownikom końcowym usług szerokopasmowego dostępu stanowią zaledwie 19,4% wszystkich technologii, w oparciu o które zestawiono łącza szerokopasmowe.

Wykres 1.

**Liczba łączy (w mln sztuk) stacjonarnego dostępu szerokopasmowego na rynku detalicznym w poszczególnych technologiach za lata 2012 - 2017 r.**

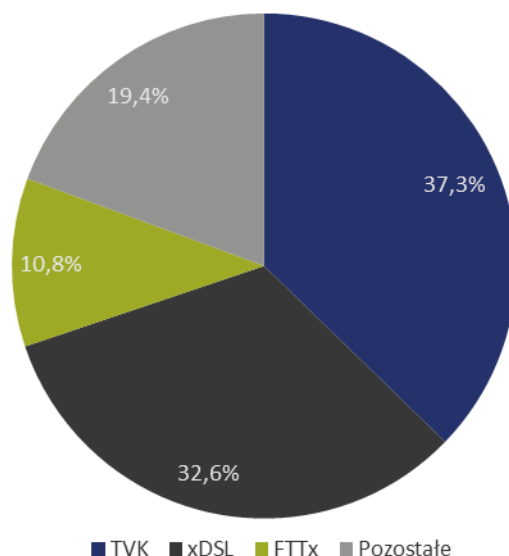


Źródło: UKE.



Wykres 2

**Udział procentowy liczby łączy stacjonarnego dostępu szerokopasmowego w poszczególnych technologiach na koniec grudnia 2017 r.**



Źródło: UKE.

Obecnie najczęściej stosowaną technologią celem zapewnienia konsumentom stacjonarnego dostępu szerokopasmowego jest technologia zapewniająca dostęp przez sieci kablowe - 37,3%; następnie xDSL - 32,6% udziału i kable światłowodowe – 10,8%.

Łącza oparte na skrętce miedzianej nie są już najpopularniejszą formą uzyskania dostępu szerokopasmowego w Polsce. Obecnie największa liczba użytkowników końcowych stacjonarnego dostępu szerokopasmowego obsługiwana jest przez łącza oparte na technologii DOCSIS.

### **2.2.3 Mobilny dostęp szerokopasmowy na rynku detaliczny**

Niewątpliwie należy także zwrócić uwagę na rosnącą ilość użytkowników końcowych szerokopasmowego dostępu mobilnego, co jest związane z poprawiającą się jakością usług oferowanych w sieciach mobilnych na przestrzeni kilku ostatnich lat. Szerokopasmowy dostęp mobilny jest czasem jedyną formą dostępu do Internetu na terenach wiejskich lub jedyną alternatywą w stosunku do usługi dostępu szerokopasmowego na przestarzałych sieciach miedzianych.

Tabela 2

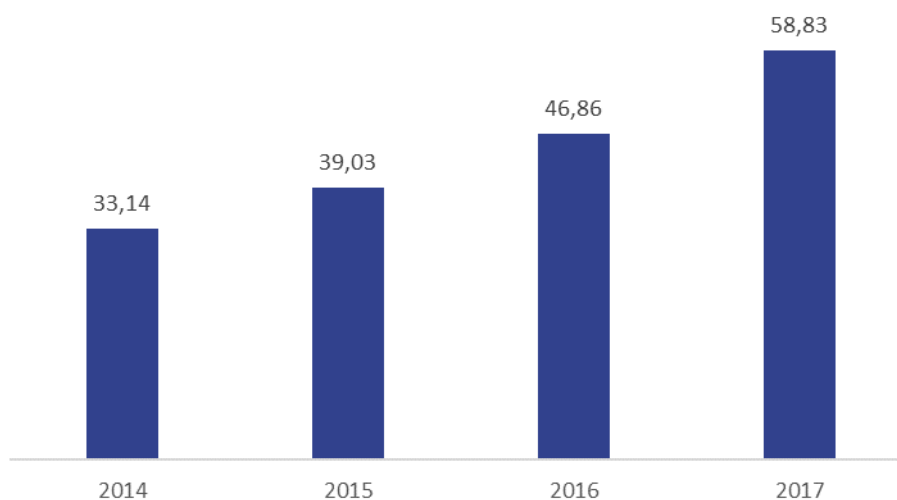
**Główne wskaźniki dotyczące mobilnego dostępu szerokopasmowego w latach 2014 – 2017, wg stanu na koniec każdego roku**

	2014	2015	2016	2017
<b>Liczba ludności</b>	38 502 396	38 478 602	38 432 992	38 432 992
<b>Liczba gospodarstw domowych</b>	13 520 500	13 520 500	14 081 000	14 081 000
<b>Liczba mobilnych łączy szerokopasmowych</b>	33 144 307	39 033 209	46 864 265	58 830 410
<b>Penetracja ogółem – dostęp mobilny</b>	86,08%	101,44%	121,94%	153,07%
<b>Penetracja ogółem w gospodarstwach domowych</b>	245,14%	288,70%	332,82%	417,80%

Źródło: UKE, GUS.

Wykres 3

**Liczba sprzedanych dostępu mobilnych (w mln sztuk) w latach 2014 - 2017, wg stanu na koniec każdego roku**



Źródło: UKE.

Na rynku dostępu szerokopasmowego w Polsce pojawiają się nowe kierunki rozwoju. Jeden z nich polega na znacznym wzroście liczby sprzedanych modemów 3G/LTE przez operatorów telefonii ruchomej. Na przestrzeni badanego okresu czasu, grudzień 2014 r. – grudzień 2017 r., liczba aktywnych kart, modemów wzrosła o niemal 26 mln sztuk.

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że mobilne usługi szerokopasmowe oparte na technologii 3G/LTE nie są póki co uznawane za substytucyjne w stosunku do stacjonarnych usług szerokopasmowych.

Istotnym czynnikiem określającym możliwą substytucyjność usług szerokopasmowego dostępu do Internetu w sieciach mobilnych względem usług szerokopasmowych dostarczanych za pomocą sieci przewodowych jest szybkość zestawionej sesji (łącza), jakość oraz ciągłość trwania usługi. Prędkości jakie użytkownik może osiągnąć w przypadku usług

mobilnych są teoretyczne, ponieważ rzeczywista szybkość transmisji jest ograniczana co najmniej kilkoma czynnikami:

- jakością połączenia radiowego zależną od odległości pomiędzy terminalem użytkownika a zespołem nadawczo - odbiorczym oraz od przeszkód terenowych pomiędzy nimi,
- ilością użytkowników będących w zasięgu tej samej stacji nadawczo - odbiorczej,
- ilością danych wysyłanych i odbieranych przez użytkowników,
- warunków atmosferycznych,
- lokalizacji użytkownika w sieci mobilnej operatora.

Nie bez znaczenia pozostają również kwestie limitów transferu, jakie operatorzy sieci 3G/LTE w dalszym ciągu narzucają abonentom przy podpisywaniu umów na świadczenie usług telekomunikacyjnych. w chwili przekroczenia limitu drastycznie spada prędkość transferu danych, a w części przypadków uzależnionych od wybranego rodzaju abonamentu lub systemu przedpłaty za usługi, konsument jest zobowiązany wnieść za każdą jednostkę przesłanych danych opłatę zgodną z cennikiem usług telekomunikacyjnych operatora.

Prędkości transmisji danych możliwe do osiągnięcia w sieciach mobilnych zależą od wielu czynników. Są one związane m. in. z kanałem transmisyjnym, w którym jest wolna przestrzeń, jak również z budową i założeniami samego systemu. Na jakość przesyłu danych w kanale transmisyjnym wpływ mają panujące warunki atmosferyczne. Z kolei sam system zakłada współdzielenie ograniczonych zasobów, czyli pasma częstotliwości, przez wielu użytkowników. Oznacza to, że wzrost liczby użytkowników korzystających z transmisji danych powoduje rozdzielenie tych zasobów i spadek prędkości. Dodatkowo negatywny wpływ na jakość i prędkość transmisji danych ma liczba realizowanych połączeń telefonicznych, co dotyczy szczególnie sieci 3G. Usługa połączenia głosowego jest realizowana w czasie rzeczywistym, a to oznacza że ma wyższy priorytet wykonania względem usługi transmisji danych.

Rzeczywiste prędkości i jakość usług mobilnych daleko odbiegają od charakterystyki usług stacjonarnych, zwłaszcza w sieciach kablowych, gdzie użytkownicy mają w ofercie prędkości do 250 Mb/s, podczas gdy w usługach mobilnych rzeczywiste prędkości (jak pokazują testy) znacznie mniejsze<sup>12</sup>, są obecnie osiągalne jedynie w przypadku sieci LTE.

W kwestii jakości usług podkreślenia wymaga fakt, że z uwagi na znacznie gorsze parametry dotyczące utraty pakietów i ich opóźnień, większość łączy mobilnych w praktyce nie nadaje się do zastosowania do nowych gier online oraz może sprawiać istotne utrudnienia w bezproblemowym dostępie do streamingu mediów HD (w tym telewizji internetowej HD). Dostęp ten, w przeciwieństwie do szybkiego stacjonarnego Internetu, będzie też stwarzał problemy w przypadku działania gier i aplikacji przetwarzanych w chmurze (ang. cloud computing). Nie wydaje się też, aby stosowane obecnie limity pobierania danych w sieciach ruchomych były w stanie sprostać powyższym zastosowaniom.

Prowadzi to do wniosku, że obecnie nie można mówić o wzajemnej pełnej substytucji obu tych usług, ma tu co najwyżej miejsce substytucja częściowa i raczej jednostronna (po stronie

---

<sup>12</sup> Zgodnie z wynikami opublikowanego w biuletynie BIP UKE i przeprowadzonego na zlecenie UKE Raportu z badania porównawczego wartości wskaźników jakoś usług w sieciach ruchomych na głównych trasach kolejowych w Polsce, z 28 grudnia 2016 r., [https://archiwum.uke.gov.pl/files/?id\\_plik=25288](https://archiwum.uke.gov.pl/files/?id_plik=25288)

stacjonarnego dostępu do Internetu). Dodatkowo prowadzone dotychczas przez Prezesa UKE badania i analizy nie wykazały istnienia substytucyjności usługi mobilnego i stacjonarnego dostępu do Internetu. Z uwagi na fakt, że obserwowany postęp technologiczny w obszarze technologii mobilnych oraz stacjonarnych jest bardzo silny, prowadzone jest obecnie badanie konsumenckie oraz analiza zagadnienia substytucyjności Internetu stacjonarnego i Internetu mobilnego mająca na celu zbadanie zjawiska substytucyjności usług mobilnych i stacjonarnych w bieżących warunkach technologiczno-rynkowych.

W związku z brakiem pełnej substytucji usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji i usług mobilnych Prezes UKE nie włączył technologii mobilnych w zakres analizowanego rynku 3a/2014.

### **2.3 Rynek produktowy na poziomie hurtowym**

Zalecenie 2014 opiera się na dyrektywie ramowej i ma na celu określenie tych rynków produktów i usług, na których regulację *ex ante* można uznać za uzasadnioną zgodnie z art. 15 ust. 1 dyrektywy ramowej. Zalecenie 2014 odróżnia następujące rynki hurtowe powiązane z omówionym wyżej rynkiem detalicznym:

- a) hurtowy rynek usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji,
- b) hurtowy rynek usługi centralnego dostępu w stałej lokalizacji dla produktów rynku masowego.

#### **2.3.1 Rozdzielność hurtowych rynków właściwych**

Obecne Zalecenie 2014 odróżnia hurtowy rynek usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji - WLA (z ang. Wholesale Local Access) od hurtowego rynku centralnego dostępu w stałej lokalizacji dla produktów rynku masowego – WCA (z ang. Wholesale Central Access).

*„W związku z pojawieniem się nie fizycznych (lub wirtualnych) produktów dostępu, nie wydaje się już odpowiednie poleganie na rozróżnieniu pomiędzy dostępem fizycznym i nie fizycznym w celu wyznaczenia granic rynkowych pomiędzy różnymi rodzajami produktów dostępu hurtowego wykorzystywanymi w celu świadczenia detalicznych usług szerokopasmowych. Właściwsze wydaje się być rozróżnienie produktów hurtowych powielających funkcjonalnie kluczowe cechy tradycyjnego dostępu fizycznego i dostępu do pętli lokalnej (przy czym takie produkty potencjalnie są dostarczane jako produkty nie fizyczne lub wirtualne) od innych form dostępu.”<sup>13</sup>*

WLA został zdefiniowany jako rynek obejmujący produkty dostępu zapewniające podmiotom ubiegającym się o dostęp większą i bardziej elastyczną kontrolę nad łączami dostępowymi a rynek WCA jako obejmujący produkty dostępu zapewniające podmiotom ubiegającym się o dostęp mniej bezpośrednią i bardziej standardową kontrolę nad łączem dostępowym. Komisja przedstawia zasadniczą różnicę występującą między tymi rynkami: *„Aktualnie rynek WLA składa się głównie z produktów dostępu fizycznego lub pasywnego, umożliwiających*

---

<sup>13</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE, Brussels, 9/10/2014 (2014\710\UE), str. 41: “In view of the emergence of non-physical (or virtual) access products, it seems no longer appropriate to rely on the distinction between physical and non-physical access in order to draw the market boundaries between the different types of wholesale access products available to provide retail broadband services. It seems more appropriate to differentiate between those wholesale products functionally replicating the key features of traditional physical and local unbundling access (with such products potentially being delivered as non-physical or virtual products) from other forms of access.”

łączność internetową i powiązane usługi przesyłu danych<sup>14</sup>. Uwolnione pętle miedziane (LLU) oraz uwolnione podpętle miedziane (SLU) - choć w ograniczonym zakresie - są nadal najbardziej odpowiednimi produktami dostępowymi w całej Unii. Jak dotąd doświadczenia wynikające z procedury art. 7 nie wykazały znaczących przerw w łańcuchu substytucji porównując usługi szerokopasmowe aktualnej generacji z tymi zapewnianymi przez światłowód. Dlatego dostęp do sieci FTTH, FTTB oraz FTTC/VDSL (punkt - punkt lub punkt - multipunkt) powinien być uważany za funkcjonalnie równoważny w stosunku do tradycyjnego uwolnienia pętli miedzianej.<sup>15</sup> oraz: „W porównaniu do produktów dostępu WLA, produkty dostępu WCA są zazwyczaj zapewniane podmiotom ubiegającym się o dostęp na wyższej i bardziej scentralizowanej warstwie w architekturze sieci<sup>16</sup>, i mogą być wykorzystywane do zapewniania usług detalicznych w modelu best effort zarówno dla klientów indywidualnych jak i instytucjonalnych. Pozostaje prawdopodobne, że istnieje łańcuch substytucji pomiędzy usługami bitstream opartymi na DSL i miedzi<sup>17</sup> oraz usługami bitstream opartymi na światłowodzie zapewnianymi przez sieci FTTH i FTTC/VDSL w perspektywie krótko i średniookresowej.”<sup>18</sup> Rynki usług WLA (podstawowe hurtowe usługi LLU i SLU) i WCA (podstawowe usługi hurtowe WLR i BSA) są osobnymi rynkami, a usługi te nie mają cech substytutów.

W Polsce nadal bardziej popularne są usługi WLR i BSA - obie wprowadzające jedynie mechanizmy konkurencji cenowej. Usługa LLU – dostępu do lokalnej pętli abonenckiej (oraz SLU – dostępu do lokalnej podpętli abonenckiej) bazująca na infrastrukturze i uruchamiająca mechanizmy konkurencji opartej także o innowacyjność, póki co jest nadal mało popularna. Dodatkowo należy zauważyć, iż liczba uwolnionych pętli i podpętli z roku na rok maleje. Należy wskazać, że regulacja usług WLR, decyzją Prezesa UKE DHRT.SMP.6041.5.2017.92 z dnia 26 września 2018 r. została uchylona z zachowaniem 2-letniego okresu przejściowego.

Tabela 3

**Ilość odsprzedanych łączy WLR, BSA, uwolnionych pętli i podpętli w latach 2014 – 2017, wg stanu na koniec każdego roku**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 1.)**

Źródło: UKE.

---

<sup>14</sup> Należy jednak pamiętać, że zasadniczo uwzględnianie infrastruktur inżynierskich na rynku nie jest uzasadnione biorąc pod uwagę brak ich substytucyjności przy pomocy produktów dostępowych w zakresie transmisji. Niemniej jednak dostęp do takiej infrastruktury stanowi pomocniczy środek zaradczy w stosunku do usług na rynku WLA.

<sup>15</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE, Brussels, 9/10/2014 (2014\710\UE), str. 42: “At present the WLA market primarily consists of physical or passive access products enabling transmission of internet and related data services<sup>54</sup>. Copper loop unbundling (LLU) and copper sub-loop unbundling (SLU) – although on a limited scale – are still the most relevant access products used throughout the Union. So far experience under the Article 7 procedure has not shown significant breaks in the chain of substitution when comparing current-generation broadband services to those provided over optical fibre. Therefore, access to a FTTH, FTTB or FTTC/VDSL (either point-to-point or point-to-multipoint) network should be considered as functionally equivalent to traditional copper LLU.”

<sup>16</sup> w warstwie 3, czyli zazwyczaj odnoszącej się do regionalnych i krajowych punktów przekazania.

<sup>17</sup> Na przykład ADSL, ADSL2, ADSL2+ i VDSL.

<sup>18</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE, Brussels, 9/10/2014 (2014\710\UE), str. 42: “Compared to WLA access products, WCA access products are typically provided to the access seekers at a higher and more central layer in the network architecture<sup>57</sup>, and can be used to provide best-effort retail services to both residential and non-residential customers. It remains likely that there is a chain of substitution between copper DSL-based bitstream services<sup>58</sup> and fibrebased bitstream services provided over FTTH and FTTC/VDSL networks in the near- to medium-term future.”

Hurtowe usługi WLR i BSA, mimo malejącego ich znaczenia, cieszą się większą popularnością niż usługa LLU. W krajach o porównywalnej populacji i należących do Unii Europejskiej, na rynkach hurtowych, dominuje usługa LLU. Powodem takiej sytuacji są przede wszystkim czynniki cenowe – relacje cenowe pomiędzy usługami BSA/WLR i LLU.

### **2.3.2 Definicja hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji**

Zgodnie z art. 19 ust. 3 Pt, Prezes UKE, definiując rynek, uwzględnia aktualne zalecenie Komisji Europejskiej w sprawie właściwych rynków produktów i usług w sektorze łączności elektronicznej.

Opierając się na Wytycznych Komisji i biorąc pod uwagę warunki rynku polskiego, do hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji (określonego w sentencji niniejszej decyzji) Prezes UKE zaliczył następujące technologie dostępowe:

- Lokalne pętle i podpętle oparte o skrętkę miedzianą,
- Lokalne pętle i podpętle oparte o światłowód:
  - na odcinku od abonenta do pierwszego zwielokrotniającego lub rozdzielającego sygnał urządzenia aktywnego lub pasywnego (np. splitter optyczny) dla rozwiązań FTTH,
  - na odcinku od szafy dostępowej do przyłączonego węzła sieci operatora udostępniającego LLU dla rozwiązań FTTC i FTTB,
  - lub na innym odcinku należącym do obwodu łączącego zakończenie sieci z punktem dostępu do stacjonarnej publicznej sieci telekomunikacyjnej, w szczególności przełącznicą główną, lub innym równoważnym urządzeniem dla rozwiązań FTTx.

Na lokalnych pętlach i podpętlach, opartych zarówno o skrętkę miedzianą jak i światłowód, mogą być świadczone następujące usługi dla użytkownika końcowego:

- szerokopasmowy dostęp do Internetu,
- telewizja cyfrowa,
- VoIP,
- IPTV,
- monitoring,
- inne usługi bazujące na IP.

Dla korzystania z wyżej wymienionych usług w zależności od wymagań odbiorcy, końcówka abonencka może przyjąć formę od prostego modemu do zaawansowanego set-top box, wyposażonego w szereg udogodnień dla klienta końcowego. Ponadto wielousługowe węzły dostępowe (MSAN - Multi Service Access Node) mogą obsługiwać jednocześnie zarówno klientów przyłączonych z wykorzystaniem skrętki miedzianej jak i światłowodu i są połączone do sieci szkieletowej z wykorzystaniem łączy światłowodowych i protokołów z rodziny Gigabit Ethernet. Szerzej opisane w rozdziałach: 2.3.3 (Skrętka miedziana) i 2.3.4 (Kable światłowodowe).

Zbliżony zakres usług oferują także operatorzy sieci kablowych, w szczególności:

- szerokopasmowy dostęp do Internetu,
- usługi telewizyjne.

Należy jednak wyraźnie podkreślić, że operatorzy kablowi ograniczają z reguły swój obszar działania wyłącznie do terenów wysoce zurbanizowanych i z uwagi na to brak jest sieci

kablowych po stronie popytowej na terenach o rzadkiej zabudowie (w tym terenach wiejskich). Po stronie podaży należy zauważyć, że sieci kablowe cechują się także innymi właściwościami niż sieci oparte o skrętkę miedzianą czy światłowód i posiadają inną topologię sieci. z uwagi na odmienną technologię i inny czas wejścia na rynek, sieci kablowe rozwinęły się głównie na terenach wysoko zurbanizowanych i osiedlach mieszkaniowych. z uwagi na koszty implementacji wątpliwe jest, aby sieci te dynamicznie rozwinęły się w najbliższej przyszłości na terenach o niższej gęstości zaludnienia. Uwolnienie sieci kablowych nie wydaje się możliwe z technologicznego punktu widzenia ani też uzasadnione ekonomicznie z uwagi na topologię sieci HFC, co zostało szerzej opisane poniżej w rozdziale 2.3.5 (Sieci kablowe). Wobec powyższego usługa równa uwolnieniu lokalnej pętli abonenckiej nie może być obecnie oferowana w sieciach kablowych.

Przy określaniu produktów na hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji Prezes UKE wziął także pod uwagę lokalne pętle i podpętle realizowane za pomocą dostępu radiowego. Obecnie skala występowania bezprzewodowych pętli lokalnych jest niewielka i w związku z tym nie mogą one stanowić substytutu dostępu fizycznego, charakteryzującego się następującymi cechami (kluczowe cechy dostępu fizycznego):

- lokalnym dostępem,
- kontrolą nad prędkością transmisji do i od klienta,
- kontrolą nad połączeniem i transmisją danych,
- kontrolą nad sprzętem zainstalowanym w siedzibie klienta oraz zdalnym dostępem do niego.

W Polsce usługi dostępu radiowego pokrywają znaczny teren kraju i dostępne są głównie na terenach o niższej gęstości zaludnienia.

Z uwagi jednak na ograniczenia technologii radiowych, ich niską popularność, jak również ograniczenia wynikające ze współużytkowania pasma radiowego, niższą niezawodność i dostępność, nie mogą być uznane za równoważne technologie dostępu w stosunku do pętli miedzianej czy światłowodowej. Zakłada się brak substytucyjności po stronie popytu pomiędzy miedzianymi lub światłowodowymi pętlami lokalnymi a bezprzewodowymi pętlami lokalnymi z powodów mniejszej maksymalnej przepływności w technologii bezprzewodowej w przeliczeniu na jednego użytkownika, braku możliwości zapewnienia minimalnej przepływności, niższych oferowanych parametrów, jakości i dostępności usługi oraz ograniczonej dostępności pomimo znacznego zasięgu geograficznego. Właściwości techniczne lokalnej pętli abonenckiej bezprzewodowej i przewodowej są różne i nie mogą być traktowane jako substytuty. W technologii miedzianej oraz światłowodowej odcinek pomiędzy lokalem klienta, a najbliższym obiektem operatora jest dobrze wyodrębniony i może być traktowany jako niezależny element sieci, do której (lub do dowolnej jej części) może być zapewniony dostęp. W technologiach dostępu radiowego ten odcinek to obszar obsługi stacji bazowej. Cechą tych technologii jest to, że wszystkie elementy łączy muszą ze sobą ściśle współpracować i nie jest praktycznie uzasadnione ani możliwe niezależne wykorzystanie poszczególnych jego części czy ich wydzielenie dla wyłącznego użytku operatora korzystającego.

Podsumowując, biorąc pod uwagę uwarunkowania występujące na polskim rynku telekomunikacyjnym, dostępne rozwiązania alternatywne zarówno w technologiach przewodowych (dostęp kablowy za pomocą sieci kablowej), jak i bezprzewodowych (WiMax,

bezprzewodowy dostęp radiowy WLL<sup>19</sup>, dostęp satelitarny), nie stanowią substytutu usługi dostępu do infrastruktury sieciowej w stałej lokalizacji.

Substytutu usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji nie stanowią zatem:

- usługi centralnego dostępu w stałej lokalizacji dla produktów rynku masowego,
- dostęp kablowy za pomocą sieci kablowej HFC(DOCSIS),
- bezprzewodowy dostęp radiowy (np. WiMAX, WLL, LMDS, CDMA, VSAT, WiFi).

Opisane powyżej produkty występujące na hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji to produkty fizycznego uwolnienia dające operatorom alternatywnym możliwość budowania i różnicowania swoich ofert detalicznych w największym zakresie. Jednak w sytuacji, gdzie fizyczne uwolnienie jest niemożliwe ze względów technicznych lub ekonomicznych lub gdzie wdrożenie uwolnienia SLU utrudniałoby realizację pełnych korzyści z wektorowania VDSL2, Prezes UKE uznał, że dostęp oparty na niefizycznych lub wirtualnych produktach na analizowanym rynku, może być substytutem dostępu fizycznego, gdy produkty te wykazują funkcjonalności równoważne lub porównywalne do kluczowych cech uwolnienia fizycznego. w tym zakresie, wszelkie takie niefizyczne lub wirtualne hurtowe produkty dostępne powinny być uznawane za część rynku WLA, gdy zostaną spełnione łącznie następujące warunki opisane w Nocie Wyjaśniającej z dnia 9 października 2014 r.

Nota Wyjaśniająca z dnia 9 października 2014 r. do Zalecenia Komisji<sup>20</sup> przedstawia warunki, które muszą być spełnione łącznie, aby hurtowe produkty dostępne oparte na niefizycznych lub wirtualnych produktach na analizowanym rynku, mogły zostać porównane do funkcjonalności LLU w odniesieniu do parametrów istotnych dla podmiotów ubiegających się o dostęp i mogły być uznane za część rynku WLA:

- *„Dostęp występuje lokalnie. Oznacza to, że ruch jest przekazywany na poziomie, który jest znacznie bliżej lokalu klienta niż dostęp na poziomie krajowym lub regionalnym przyznawany zwykle wraz z tradycyjnym dostępem bitstream. Taka „lokalność” jest zazwyczaj podawana w scenariuszu, gdzie dostęp jest przyznawany w lub blisko centrali/MDF (w tym nowo wybudowanej ODF) lub skrzynce ulicznej<sup>21</sup>. Lecz o ile wirtualny produkt dostępowy powinien mieć na celu skuteczną replikację LLU, liczba punktów wzajemnych połączeń niekoniecznie musi być równoważna liczbie punktów wzajemnych połączeń w sieci miedzianej.*
- *Dostęp jest ogólny i dostarcza podmiotom ubiegającym się o dostęp przepustowość przesyłu obojętną na rodzaj usługi i w praktyce niewspółdzieloną, tj. zapewniającą gwarantowane szerokości pasma zgodnie z potrzebami podmiotów ubiegających się o dostęp, przy czym odpowiednie wnioski o dostęp podlegają zasadzie proporcjonalności i zazwyczaj nie wymagają od operatora o znaczącej pozycji rynkowej wdrożenia nowej infrastruktury fizycznej<sup>22</sup>. Niewspółdzielony dostęp wymaga zasadniczo utworzenia dedykowanego połączenia logicznego pomiędzy obiektami klienta a punktem przekazania. Właściwości techniczne połączenia (w szczególności łącza dosyłowe pomiędzy skrzynką uliczną i centralą oraz wymiarowanie przepustowości) powinny być ograniczone wyłącznie przez właściwe możliwości wdrożonych technologii dostępowych oraz wsparcie usług podobnych do LLU (np. w stosownych przypadkach multicast).*

---

<sup>19</sup> WLL – Wireless Local Loop.

<sup>20</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE, Brussels, 09/10/2014 (2014|710|UE).

<sup>21</sup> w warstwie 2 siedmio-warstwowego modelu protokołów łączności („Warstwa łącza danych”) Międzynarodowej Organizacji Normalizacyjnej (ISO).

<sup>22</sup> Patrz sprawa C-556/12 TDC A/S przeciwko Teleklagenævnet, wyrok z dnia 19 czerwca 2014 r., jeszcze nieopublikowany.



*Podmioty dążące do uzyskania dostępu muszą mieć wystarczającą kontrolę nad siecią przesyłową, aby taki produkt był uważany za funkcjonalny substytut LLU i aby umożliwiał różnicowanie produktu i innowacyjność w sposób podobny do LLU. w związku z tym, kontrola podmiotów dążących do uzyskania dostępu nad elementami sieci szkieletowej, funkcjonalnościami sieci, procesem operacyjnym i biznesowym, a także usługami i systemami pomocniczymi (np. urządzeniami w lokalu klienta) powinna umożliwiać wystarczającą kontrolę nad specyfikacją produktu użytkownika końcowego oraz jakością świadczonych usług (np. różne parametry jakości obsługi).”<sup>23</sup>*

### **2.3.3 Skrętka miedziana**

Powszechnie dostępną technologią wspierającą rozwój rynku lokalnego dostępu w stałej lokalizacji dla produktów rynku masowego jest nadal technologia xDSL. Termin xDSL (x Digital Subscriber Line) jest terminem zbiorowym dla wszystkich technologii cyfrowych linii abonenckich, wykorzystujących wiele schematów modulacji w transmisji danych przez symetryczne linie miedziane. W skład technologii xDSL wchodzi takie technologie jak: IDSL<sup>24</sup>, HDSL<sup>25</sup>, SDSL<sup>26</sup>, SHDSL<sup>27</sup>, ADSL<sup>28</sup>, VDSL<sup>29</sup>. Spośród wymienionych technologii najpopularniejszą w Polsce technologią dostępową jest technologia ADSL. Technologia ta charakteryzuje się asymetrycznym podziałem przepustowości kanałów w górę i w dół.

Łącza miedziane są w chwili obecnej powszechnie wykorzystywanym medium, do świadczenia usług hurtowego dostępu szerokopasmowego. Dostęp do tych usług jest realizowany poprzez strumień bitów. Główne elementy definiujące dostęp do strumienia bitów to:

- szerokopasmowe łącze dostępowe pomiędzy помещением klienta dostarczane przez operatora dominującego a punktem styku sieci,

---

<sup>23</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE, Brussels, 09/10/2014 (2014|710|UE), str. 43-44:

- “Access occurs locally. This means that traffic is handed over at a level which is much closer to the customer premises than access at the national or regional level as generally granted with traditional bitstream access. Such “localness” is typically given in a scenario where access is granted at or close to the central office/MDF (including newly built ODF) or the street cabinet<sup>55</sup>. However, while the virtual access product should aim to replicate LLU effectively, the number of interconnection points does not necessarily need to be equivalent to the copper network's points of interconnection.
- Access is generic and provides access seekers with a service-agnostic transmission capacity uncontended in practice, i.e. providing guaranteed bandwidths according to the access seekers’ needs, whereby respective access requests are subject to the principle of proportionality, and would normally not require the SMP operator to deploy new physical infrastructure<sup>56</sup>. Uncontended access requires in principle the establishment of a dedicated logical connection between the customer facilities and the point of handover. The technical features of the connection (backhaul connecting the street cabinet and central office and capacity dimensioning in particular) should only be limited by the inherent capabilities of the access technologies deployed and support LLU-like services (e.g. multicast where appropriate).
- Access seekers need to have sufficient control over the transmission network to consider such a product to be a functional substitute to LLU and to allow for product differentiation and innovation similar to LLU. In this regard, the access seekers' control of the core network elements, network functionalities, operational and business process as well as the ancillary services and systems (e.g. customer premises equipment) should allow for a sufficient control over the end user product specification and the quality of service provided (e.g. varying QoS parameters).”

<sup>24</sup> IDSL - ISDN Digital Subscriber Link.

<sup>25</sup> HDSL - High bit rate Digital Subscriber Line.

<sup>26</sup> SDSL - Single line Digital Subscriber Line.

<sup>27</sup> SHDSL - Single pair High speed Digital Subscriber Line.

<sup>28</sup> ADSL - Asymmetric Digital Subscriber Line.

<sup>29</sup> VDSL - Very high speed Digital Subscriber Line.

- zdolność transmisyjna dla danych szerokopasmowych w obu kierunkach pozwalająca nowym operatorom na rynku oferowanie swoich własnych usług o wartości dodanej użytkownikom końcowym,
- nowi operatorzy na rynku mają możliwość odróżnienia swoich usług poprzez zmianę (bezpośrednio lub pośrednio) charakterystyk technicznych i/lub wykorzystanie swojej własnej sieci,
- dostęp do strumienia bitów jest produktem hurtowym składającym się z części DSL (połączenie dostępowe) i usługi „backhaul”.

Obecnie sieć dostępową opartą o skrętkę miedzianą dostępna jest na terenie całej Polski i jest jednym z podstawowych mediów wykorzystywanym dla dostarczenia usług szerokopasmowych. Prezes UKE uznał za zasadne włączenie do rynku 3a/2014 technologii xDSL.

Należy mieć jednak na względzie, że w najbliższych latach popularność tej technologii dostępowej do lokalizacji użytkownika końcowego w oparciu będzie jednak maleć. Prędkości oferowane przez technologie xDSL są wprawdzie coraz wyższe, lecz nadal realnie osiągnięte prędkości zależą od topologii sieci, długości lokalnej pętli lub bliskości punktów wymiany itp. Obecnie technologia ADSL2+ umożliwia przesyłanie danych do użytkowników końcowych z prędkością do 28 Mb/s, zakładając odpowiednią odległość do multipleksa DSLAM. Wdrożenie VDSL2 umożliwia zaoferowanie prędkości wynoszących nawet 100 Mb/s, ale na krótkich odległościach. Zakres prędkości dostępu oferowanych na poziomie detalicznym zazwyczaj uzależniony jest od zapotrzebowania użytkowników, możliwości technologicznych i przepustowości sieci oraz konkurencji detalicznej ze strony innych operatorów działających w oparciu o alternatywną infrastrukturę teleinformatyczną.

Prezes UKE uznał za zasadne włączenie technologii xDSL do analizowanego rynku właściwego.

#### **2.3.4 Kable światłowodowe**

Kable światłowodowe powoli, ale systematycznie wypierają kable miedziane w sieci dostępowej. Poniżej przedstawiono dwie koncepcje zastosowania kabli światłowodowych w sieciach dostępowych.

##### **Model FTTC/FTTB<sup>30</sup> – Fiber to the Cabinet/ Fiber to the Building**

Kable światłowodowe znajdują szerokie zastosowanie w modelu FTTC i FTTB, w którym dzięki zamianie kabli miedzianych na światłowód możliwe było skrócenie długości pętli miedzianej. Instalacje światłowodowe FTTC odpowiadają w topologii miedzianej sieci dostępowej kablowi magistralnemu, który prowadzony jest pomiędzy PG a szafą kablową. Wprowadzenie kabli światłowodowych wraz z wyniesionymi urządzeniami agregującymi w modelu FTTC umożliwiło eliminację ograniczeń miedzianych sieci dostępowych związanych z maksymalną odległością użytkownika końcowego od PG.

Koncepcja FTTB, zakładająca doprowadzenie światłowodu do szafy dostępowej znajdującej się przy lub w budynku, nie różni się pod względem technologicznym od FTTC. Jediną różnicą w stosunku do FTTC jest skrócenie pętli miedzianej. Instalacja kabla światłowodowego do szafy kablowej równoległe do istniejącego kabla magistralnego z jednoczesnym jego

<sup>30</sup> Ang. Fiber to the Cabinet (światłowód do szafy kablowej), Fiber to the Building (światłowód do budynku). Niejednokrotnie spotkać można oznaczenia FTTC jako Fiber to the Curb a FTTCab jako Fiber to the Cabinet.

pozostawieniem umożliwi operatorowi, zarówno udostępniającemu, jak i korzystającemu z LLU, dalsze świadczenie usług szerokopasmowych z poziomu PG lub świadczenie takich usług z poziomu szafy dostępowej. Instalacja szafy dostępowej powoduje skrócenie odległości pomiędzy użytkownikiem końcowym a sprzętem aktywnym i umożliwia zaoferowanie usług o wyższej przepływności.

Instalacja kabla światłowodowego do szafy kablowej zamiast miedzianego kabla przez operatora udostępniającego LLU wiąże się z następującymi następstwami:

- w przypadku zamiany istniejącego kabla magistralnego na kabel światłowodowy, operator, dotychczas korzystający z LLU na PG, nie może nadal korzystać z LLU z poziomu PG z uwagi na likwidację kabla magistralnego od PG do szafy dostępowej. W celu utrzymania swoich dotychczasowych klientów musi ich zmigrować na usługę BSA lub doprowadzić własną infrastrukturę do szafy dostępowej celem podłączenia uwolnionych podpętli abonenckich,
- w przypadku nowej instalacji, która poprzednio nie była dołączona do PG, nowi potencjalni abonenci nie będą dostępni dla operatora korzystającego z LLU z poziomu PG. Dla świadczenia im usług operator korzystający z LLU będzie zmuszony do korzystania z BSA lub do zainstalowania własnych urządzeń w szafie.

Instalacja własnej szafy dostępowej przez operatora korzystającego z LLU obok szafy dostępowej operatora udostępniającego LLU, w celu skorzystania z uwolnionej podpętli, lub umieszczenie własnych urządzeń w szafie dostępowej operatora zasiedziatego wiąże się z koniecznością zapewnienia przez operatora korzystającego z SLU transmisji od swojej nowej szafy dostępowej do swojego węzła oraz zapewnieniem zasilania szafy w energię elektryczną. Dodatkowe koszty związane z budową umożliwiają jednocześnie ograniczenie kosztów operacyjnych operatora korzystającego związane z wynajmem przestrzeni kolokacyjnej w lokalizacji PG niższymi kosztami korzystania z podpętli zamiast pętli miedzianej. Należy jednak pamiętać, że instalacja własnej szafy dostępowej przez operatora alternatywnego zwiększa jego koszty na skutek konieczności zapewnienia zasobów teletransmisyjnych i zasilania szafy w energię elektryczną. Opłacalność takiego przedsięwzięcia jest w znacznym stopniu zależna od występowania efektu skali, a więc liczby użytkowników końcowych, którzy będą aktywnie korzystali z usług na danej szafie dostępowej.

Szafa dostępową może być podłączona z wykorzystaniem własnego kabla światłowodowego operatora korzystającego lub kabla światłowodowego operatora udostępniającego LLU. Z uwagi na mniejszą liczbę potencjalnie dostępnych użytkowników końcowych z poziomu szafy kablowej niż z poziomu PG, bardziej korzystne i sprzyjające działaniom konkurencyjnym rozwiązanie dla operatora korzystającego może stanowić usługa backhaul (dosył).

Mając na uwadze postępującą migrację kabli światłowodowych w dół sieci dostępowej (od sieci rdzeniowej w kierunku abonenta) można stwierdzić, iż:

- kable światłowodowe pełnią rolę medium transmisyjnego umożliwiającego połączenie użytkowników przyłączonych do szaf dostępowych z wyższymi warstwami sieci,
- kable światłowodowe w modelu FTTC/FTTB sieci dostępowej są substytutem części pętli miedzianej od szafy kablowej do PG, a co za tym idzie kable te są substytutem części lokalnej pętli abonenckiej,

- część abonentów operatora udostępniającego infrastrukturę nie jest dostępna z poziomu dużych PG znajdujących się w lokalizacjach central PSTN, co ogranicza atrakcyjność inwestycji z wykorzystaniem LLU,
- skrócenie pętli miedzianej umożliwia operatorowi udostępniającemu LLU zaoferowanie użytkownikom usług szerokopasmowych o wyższych przepływnościach niż możliwości techniczne operatorów korzystających z LLU w lokalizacji PG,
- skrócenie pętli miedzianej przez operatora udostępniającego LLU oraz zaoferowanie na skróconej pętli usług szerokopasmowych może przy jednoczesnym dalszym oferowaniu usług przez operatorów korzystających z LLU z poziomu PG w negatywny sposób wpłynąć na jakość usług oferowanych przez operatorów korzystających z LLU z poziomu PG z uwagi na współdzielenie kabli rozdzielczych. Aby temu zapobiec konieczne jest umożliwienie zainstalowania swojej szafy dostępowej przez operatora korzystającego z LLU lub własnych urządzeń oraz umożliwienie mu przyłączenia tej szafy do szafy operatora udostępniającego LLU i włókien światłowodowych dla zapewnienia transmisji do sieci,
- statystycznie mniejsza liczba abonentów dostępnych z poziomu pojedynczych szaf dostępowych, w odniesieniu do głównych PG, nawet przy jednoczesnej niedostępności tych abonentów z poziomu PG, może zniechęcać przedsiębiorców telekomunikacyjnych do instalacji szafy dostępowej i doprowadzania alternatywnych kabli światłowodowych duplikujących istniejącą infrastrukturę. Atrakcyjność takiej instalacji wzrasta w przypadku umożliwienia współdzielenia kabli światłowodowych zapewniających usługę backhaul (dosył),
- kable światłowodowe operatora świadczącego LLU dochodzące do szaf dostępowych są niezbędnym elementem umożliwiającym zestawienie transmisji (usługa backhaul (dosył)) pomiędzy szafą dostępową operatora korzystającego z LLU, a jego siecią rdzeniową, co umożliwia mu konkutowanie na zbliżonych warunkach z operatorem świadczącym LLU oraz zaoferowanie usług o wyższej przepustowości niż w przypadku korzystania z kolokacji na PG.

Zasięg geograficzny występowania technologii FTTC/B jest zgodny z zasięgiem geograficznym występowania miedzianej sieci dostępowej i docelowo może obejmować teren całej Polski.

Technologia FTTH – Fiber to the Home<sup>31</sup>

Rozwiązania FTTC/B, polegające na doprowadzaniu kabla światłowodowego do szafy dostępowej, znacząco ograniczają długość skrętki miedzianej, lecz jej nie eliminują z ostatniego odcinka pętli lokalnej. Rozwiązania FTTH polegają na doprowadzeniu kabla światłowodowego do lokalu użytkownika końcowego.

Rozwiązania FTTH mogą być realizowane w modelach:

- punkt-punkt (np. AON), gdzie każdy użytkownik podłączony jest za pomocą dedykowanego włókna światłowodowego do dedykowanego portu urządzenia aktywnego,

---

<sup>31</sup> Ang. Fiber to the Home, światłowód do domu.

- punkt-wielopunkt (xPON), gdzie sygnał z jednego portu urządzenia aktywnego rozdzielany jest do poszczególnych użytkowników (np. 64 lub 128) z wykorzystaniem pasywnych splitterów optycznych.

Biorąc pod uwagę obecny poziom występowania technologii FTTC/FTTB i FTTH, Prezes UKE stoi na stanowisku iż:

- zasadne jest włączenie kabli światłowodowych używanych w modelu FTTC/FTTB do rynku właściwego na odcinku od węzła sieci do szafy dostępowej z uwagi na substytucyjność kabli światłowodowych i kabli miedzianych na odcinku od PG do szafy dostępowej,
- zasadne jest włączenie kabli światłowodowych używanych w modelu FTTH do rynku właściwego na odcinku od użytkownika końcowego do:
  - najbliższego splittera optycznego lub najodleglejszego od użytkownika końcowego ODF poprzedzającego najbliższy splitter optyczny w przypadku sieci PON,
  - najbliższego urządzenia aktywnego lub najdalszego od użytkownika końcowego ODF poprzedzającego urządzenie aktywne w przypadku sieci AON;
- zasadne jest włączenie do rynku właściwego kabli i infrastruktury sieciowej używanych na innym odcinku należącym do obwodu łączącego zakończenie sieci z punktem dostępu do stacjonarnej publicznej sieci telekomunikacyjnej, w szczególności przełącznicą główną, koncentratorem lub równoważnym urządzeniem dla zastosowań FTTx, z uwagi na substytucyjność tych rozwiązań do rozwiązań bazujących na technologii xDSL,
- korzystanie z uwolnionych kabli światłowodowych w modelu FTTC nie wyklucza możliwości korzystania z kabli światłowodowych w modelu FTTH, jak również korzystanie z uwolnionych kabli w sieci FTTH nie wyklucza korzystania z kabli w modelu FTTC,
- modele AON, PtP lub PON mogą być stosowane we wszystkich rozwiązaniach FTTx.

W przypadku budynków wielorodzinnych np. bloków mieszkalnych, budynków biurowych lub innego przeznaczenia zakłada się, że punkt udostępnienia uwolnionego odcinka włókna światłowodowego znajdować się może bezpośrednio w budynku lub jego pobliżu.

W przypadku indywidualnej zabudowy mieszkaniowej zakłada się, że punktem dostępowym może być:

- szafa dostępowa,
- studnia kablowa,
- skrzynka lub puszka kablowa,
- inne dostępne miejsca zakończenia odcinków kabli światłowodowych, w których można dokonać przełączenia i udostępniania włókna światłowodowego.

Prezes UKE uznał za zasadne włączenie technologii FTTx do analizowanego rynku właściwego.

### **2.3.5 Sieci kablowe**

Infrastruktura teleinformatyczna operatorów kablowych znajduje się głównie w obszarach silnie zurbanizowanych największych miast i powiela ona częściowo infrastrukturę operatora zasiedziałego w zakresie dostępnych lokali mieszkalnych. Należy jednak zaznaczyć,

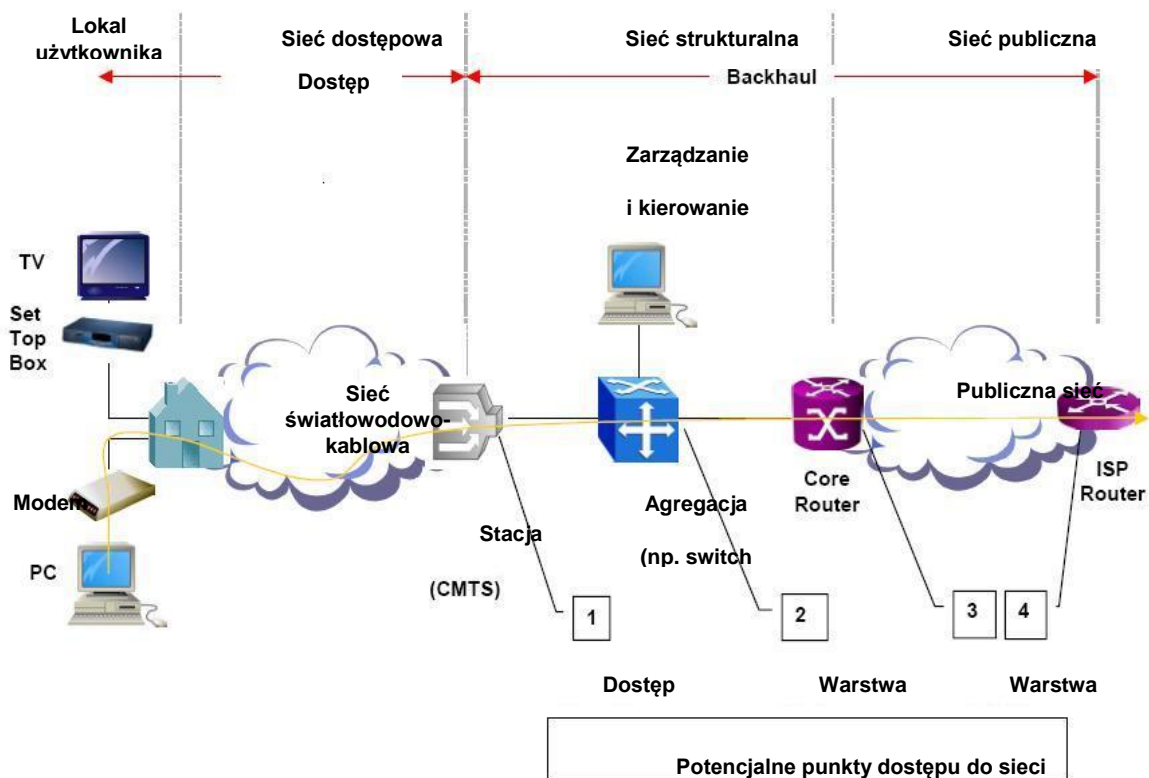
iż infrastruktura operatorów kablowych skoncentrowana jest głównie na wielorodzinnych blokach mieszkalnych i nie obejmuje zwykle swoim zasięgiem:

- budynków biurowych i instytucji publicznych,
- zabudowy indywidualnej na przedmieściach miast,
- zabudowy indywidualnej w mniejszych miejscowościach i wsiach.

Należy zaznaczyć, że wydzielenie indywidualnie używanej części okablowania w sieci kablowej od użytkownika końcowego do najbliższego punktu dystrybucyjnego jest wprawdzie możliwe ale technicznie trudne w realizacji i na dzień dzisiejszy nie jest ekonomicznie opłacalne dla operatora korzystającego. Potencjalnym ekwiwalentem takiego odcinka kablowego w sieci opartej o skrętkę miedzianą jest odcinek przyłącza abonenckiego (ang. drop wire) od puszki/skrzynki abonenckiej do gniazdka abonenckiego. Mimo iż nie jest możliwe wydzielenie indywidualnego odcinka okablowania od użytkownika końcowego w technologii HFC na dłuższym odcinku niż do najbliższego punktu dystrybucyjnego (ze względu na jednoczesne korzystanie ze wspólnych pasm częstotliwości i wspólnych odcinków kabla przez wszystkich przyłączonych użytkowników w danym segmencie sieci kablowej) to dla sieci kablowych możliwe jest wydzielenie transmisji do abonentów hurtowych w warstwie 3 – IP. Oznacza to, że operatorzy korzystający mogą korzystać z usług dostępu do strumienia bitów, przy czym są to usługi klasy best - effort – takie jak oferowane abonentom operatora kablowego. Punkt dostępu do usługi może być świadczony zarówno na poziomie CMTS, jak i na każdym poziomie w sieci IP. Czyli dla rynku lokalnego dostępu w stałej lokalizacji dla produktów rynku masowego możliwe jest świadczenie usługi dostępu w sieci HFC, w technologii DOCSIS. W chwili obecnej obserwujemy niewielkie zainteresowanie operatorów alternatywnych korzystaniem z usług hurtowych świadczonych przez sieci kablowe. Poniższy rysunek pokazuje kilka możliwych poziomów dostępu do infrastruktury w sieciach kablowych.

Rysunek 2

**Schemat przedstawiający podstawowe punkty dostępu (przekazania ruchu) do usługi w sieci kablowej**



Źródło: UKE na podstawie ERG Common Position ERG (03) 33rev2.

Poziom IP ([3]) poprzez dostęp do routera szkieletowego umożliwia wykorzystanie przez operatora korzystającego systemów zarządzania i monitoringu operatora udostępniającego. Kolejny poziom znajduje się w punkcie agregującym sygnał [2]. Poziom ten pozwala już na większą dowolność, jeśli chodzi o sprzęt jaki operator alternatywny musiałby zainstalować. Ostatnim punktem jest CMTS<sup>32</sup>[1], od którego rozpoczyna się część dostępową infrastruktury. Dostęp na tym poziomie wydaje się być najbardziej atrakcyjny i być może pożądanym w przyszłości.

Obserwujemy także, że postępująca modernizacja sieci HFC ma poważne konsekwencje dla konkurencji na detalicznym rynku dostępu do szerokopasmowego Internetu. Na obszarach działania operatorów sieci opartych na kablach koncentrycznych, aby móc dopasować swoje oferty do ofert operatorów sieci kablowych, operatorzy tradycyjnej sieci telefonii stacjonarnej (w szczególności Orange Polska S.A.) modernizują swoje sieci miedziane do NGA. Dodatkowo, modernizacja sieci opartych na kablach koncentrycznych do poziomu DOCSIS 3.0, umożliwiającego wysokie szerokości pasma, zazwyczaj do 100Mb, połączona z zastosowaniem światłowodu bliżej użytkownika końcowego, ma już miejsce w Polsce. Obecnie opracowywana jest nowa generacja standardów – DOCSIS 3.1, która ma zapewniać jeszcze większą szerokość pasma.

<sup>32</sup> CMTS ang. Cabel Modem Termination System; Transmisji poprzez Modem Kablowy

W chwili obecnej brak jest jednak potencjalnego zainteresowania operatorów telekomunikacyjnych korzystaniem z usług hurtowych jakie mogłyby być świadczone przez operatorów sieci kablowych, gdyż:

- specyfika sieci kablowych uniemożliwia odniesienie korzyści skali przez operatora korzystającego w przypadku udostępniania ostatniego odcinka kabla pomiędzy użytkownikiem końcowym a najbliższym koncentratorem,
- operatorzy alternatywni zainwestowali już w dostosowanie się do usług oferowanych przez Orange Polska S.A. W ramach oferty BSA lub LLU i koszt zmiany lub dodania kolejnego dostawcy jest nieuzasadniony ekonomicznie
- sieci kablowe częściowo duplikują infrastrukturę Orange Polska S.A. oferując dostęp jedynie do części gospodarstw domowych na terenie aglomeracji miejskich, głównie budynków wielomieszkaniowych, podczas gdy Orange Polska S.A. obejmuje swoim zasięgiem obszar prawie całego kraju niezależnie od rodzaju miejscowości i typu zabudowy. Jest więc rzeczą mało prawdopodobną, aby operatorzy kablowi obsługiwali znaczną liczbę gospodarstw domowych niedostępnych poprzez sieć operatora zasiedziałego, co uzasadniałoby ewentualne korzystanie z ich sieci,
- w przypadku operatorów sieci kablowych nie występuje efekt skali podobny jak w sieci Orange Polska S.A.,
- abonenci indywidualni posiadający modemy xDSL nie mogą z nich skorzystać w sieciach kablowych.

Także Zalecenie Komisji nie zakłada, na tym etapie rozwoju, włączenia do rynku właściwego infrastruktury sieci kablowych, co zostało stwierdzone w Nocie Wyjaśniającej: „*W przypadku braku istniejącego lub potencjalnego dostępu hurtowego opartego na TVK, krajowe organy regulacyjne powinny jednak ocenić pośrednie ograniczenia wynikające z TVK i innych platform. Doświadczenie wynikające z procedury art. 7 pokazuje jednak, że, uwzględniając ograniczenia techniczne operatorów sieci kablowych świadczenia usług dostępu hurtowego na poziomie lokalnym na skalę porównywalną do operatorów sieci miedzianych lub światłowodowych, mało prawdopodobne jest, aby presja z ich strony była w tej chwili wystarczająco silna, żeby ograniczać ceny produktów WLA na poziomie krajowym lub nawet lokalnym*”<sup>33</sup>

W związku z powyższym Prezes UKE, podzielając stanowisko KE, uznaje, iż w chwili obecnej nie ma podstaw do twierdzenia, że elementy sieci kablowych stanowią substytut skrętki miedzianej czy kabli światłowodowych oraz że nie ma przesłanek dla uznania, iż elementy sieci kablowych mogą być technicznie oraz praktycznie uwolnione (brak także oferty dostępowej operatorów kablowych analogicznej do usługi LLU).

Wobec powyższego elementy sieci dostępowych HFC nie są włączane do definicji analizowanego rynku.

---

<sup>33</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE, Brussels, 09/10/2014 (2014|710|UE), str. 44: “In the absence of existing or potential CATV-based wholesale access, NRAs should nevertheless assess indirect constraints stemming from CATV and other platforms. However, experience under the Article 7 procedure has shown that, given the technical limitations of cable operators concerning the provision of wholesale access at local level on a scale which is comparable to copper or fibre-based network operators, such constraints are at this moment unlikely to be strong enough to constrain the pricing of WLA products at national level or even at sub-national level.”



### 2.3.6 Kanalizacja kablowa

Nieunikniony rozwój sieci dostępowych następnej generacji (NGA) wniesie dodatkowe wyzwania dla dotychczasowych operatorów alternatywnych. Implementacja rozwiązań FTTH (zarówno xPON jak i PtP czy AON) zmieni obecny model sieci dostępowej. Alternatywne rozwiązanie oparte o VDSL2 wiąże się natomiast ze skracaniem miedzianego odcinka pętli lokalnej poprzez implementację szaf dostępowych wyposażonych w DSLAM oraz układanie światłowodów do szaf (FTTC) co również zmienia architekturę i topologie istniejących sieci dostępowych.

W efekcie zmian technologicznych niezależnie od wybranej technologii mogą występować ryzyka z uwagi na możliwą migrację do sieci NGA, co może w znacznym stopniu ograniczyć atrakcyjność oferty dostępu do lokalnej pętli abonenckiej z biznesowego punktu widzenia.

Koszty związane z pracami budowlanymi w przeliczeniu na koszt abonenta w sieci dostępowej jest stosunkowo wysoki. Operator zasiedziały może w dużej części używać swej istniejącej infrastruktury teletechnicznej dla ograniczenia kosztów inwestycji w modernizację sieci dostępowej, podczas gdy operatorzy alternatywni za wyjątkiem sporadycznych przypadków nie mają takich możliwości. Operatorzy alternatywni mogą wydzierżawiać infrastrukturę od operatora zasiedziałego. W przypadku konieczności budowy własnej kanalizacji w terenie zurbanizowanym, operatorzy alternatywni, muszą konkurować o miejsce w dostępnym pasie ziemi z innymi mediami np. sieciami wodnymi, kanalizacyjnymi, gazowymi, energetycznymi, burzowymi, ciepłowniczymi. Operator zasiedziały może natomiast zwiększyć dostępną pojemność swojej kanalizacji poprzez częściową likwidację kabli miedzianych i zastąpienie ich światłowodami lub poprzez wprowadzenie mikro kanalizacji dla zwiększenia liczby światłowodów prowadzonych w jednym otworze kanalizacji.

Większość regulatorów wyklucza kanalizację kablową z definicji rynku z uwagi na inną jej charakterystykę i naturę od infrastruktury transmisyjnej, jaką tworzą np. kable miedziane i światłowody, natomiast bierze pod uwagę uwzględnienie dostępu do kanalizacji kablowej jako obowiązku na hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji – jako środka zaradczego na problemy związane z częściowym lub całkowitym zastępowaniem kabli miedzianych przez światłowody i związanym z tym skróceniem lub zanikiem miedzianej pętli lokalnej oraz barierami w rozwoju sieci NGA.

Prezes UKE nie rozpatruje dostępu do kanalizacji kablowej jako substytutu dostępu do usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, lecz jako środek zaradczy przeciwko stwierdzonym problemom w rozwoju konkurencji na hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji. Problemy te związane są ze skracaniem i zanikaniem miedzianej lokalnej pętli abonenckiej, spowodowanym powszechnością zastosowań FTTC, jak również zapobieganiem sytuacjom, w których istniejąca miedziana sieć dostępowa nie spełnia wymagań dla świadczenia usług szerokopasmowych. Podobne funkcje ma też spełniać dostęp do alternatywnych elementów sieci w postaci ciemnych włókien światłowodowych<sup>34</sup> oraz usługi typu backhaul (dosoł).

---

<sup>34</sup> Ciemne włókna światłowodowe to nieużywane włókna światłowodowe przez operatora, a zainstalowane w celu zapewnienia rezerwy do ewentualnego wykorzystania w przyszłości.

## 2.4 Rynek geograficzny

Zgodnie z Wytycznymi Komisji „właściwy rynek geograficzny obejmuje obszar, na którym dane przedsiębiorstwa są zaangażowane w proces popytu i podaży właściwych produktów i usług, na którym to obszarze warunki konkurencji są podobne lub wystarczająco jednorodne i który to obszar można odróżnić od obszarów sąsiadujących, gdzie przeważające warunki konkurencji są znacząco różne.”<sup>35</sup> Podobną definicję rynku geograficznego zawiera art. 4 pkt 9 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Zgodnie z tą definicją rynek geograficzny oznacza obszar, na którym, ze względu na rodzaj i właściwości towarów, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji.

W Nocie Wyjaśniającej do Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 9 października 2014 r. stwierdzono, że: „O ile w przeszłości, ze względów historycznych rynki geograficzne łączności elektronicznej odpowiadały zazwyczaj terytorium danego państwa członkowskiego, zakres geograficzny zdefiniowanego rynku może zasadniczo być lokalny, regionalny, krajowy lub nawet obejmować obszary ponad granicami poszczególnych państw członkowskich<sup>36</sup>. Należy wziąć pod uwagę zakres potencjalnej sieci operatora o znaczącej pozycji rynkowej, a także to, czy ten potencjalny operator o znaczącej pozycji rynkowej działa równomiernie na obszarze całej swojej sieci, czy też ma do czynienia ze znacząco różnymi warunkami konkurencji w takim stopniu, że jego działania są ograniczone na niektórych obszarach, zaś na innych nie. Różna presja konkurencyjna, zróżnicowana w zależności od regionu, może się przejawiać na dwa odmienne sposoby.”<sup>37</sup>

Analiza przeprowadzona przez Prezesa UKE wskazuje na lokalny zasięg hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji (w szczególności jest to obszar obejmujący 51 obszarów gminnych<sup>38</sup>, określonych w Załączniku nr 1 do niniejszej decyzji). Rynek określony niniejszą decyzją charakteryzuje się odmienną strukturą obejmującą udziały operatorów, duplikacją infrastruktury oraz dostępnością alternatywnych usług (co zostało wykazane w analizie w pkt. 3 niniejszej decyzji) od warunków konkurencji panujących na drugim lokalnym hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji obejmującym obszar całej Polski z wyłączeniem 51 obszarów gminnych, określonych w Załączniku nr 1. 51 obszarów rynku 3a/2014 charakteryzuje się przede wszystkim brakiem zidentyfikowania operatora o pozycji znaczącej na hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji. z kolei rynek obejmujący pozostałe obszary (obszar Polski z wyłączeniem 51

---

<sup>35</sup> Wytyczne Komisji (pkt 56); (...) the relevant geographic market comprises an area in which the undertakings concerned are involved in the supply and demand of the relevant products or services, in which area the conditions of competition are similar or sufficiently homogeneous and which can be distinguished from neighbouring areas in which the prevailing conditions of competition are appreciably different.

<sup>36</sup> Zgodnie z Artykułem 15(4) dyrektywy ramowej, po konsultacji z krajowymi organami regulacyjnymi i uwzględniając w jak największym stopniu opinię BEREC, Komisja może przyjąć decyzję określając rynki ponadnarodowe.

<sup>37</sup> Nota wyjaśniająca, str. 53: Whilst, in the past, for historic reasons, geographic markets for electronic communications, usually corresponded to the territory of a particular Member State, the geographic scope of a defined market can in principle be local, regional, national or even covering territories across the borders of individual Member States<sup>20</sup>. Account has to be taken of the scope of the potential SMP operator's network and whether that potential SMP operator acts uniformly across its network area or whether it faces appreciably different conditions of competition to a degree that its activities are constrained in some areas but not in others. Differing competitive pressure, varying from region to region, could manifest itself in two different ways.

<sup>38</sup> Obszarami gminnymi są: gmina miejska, gmina wiejska, miasto w gminie miejsko-wiejskiej oraz obszar wiejski w gminie miejsko-wiejskiej.

obszarów rynku 3a/2014) cechuje się silną pozycją Orange Polska S.A i brakiem presji konkurencyjnej ze strony innych operatorów. W związku z powyższym, Prezes UKE zdefiniował dwa lokalne hurtowe rynki usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, z czego jeden obejmuje 51 obszarów gminnych, a drugi pozostałe obszary gminne Polski.

#### **2.4.1 Podstawy wyróżniania rynku lokalnego i użyte kryteria**

Do przeprowadzenia analizy wykorzystano jednostkę zasadniczego podziału terytorialnego Polski tj. obszar gminny<sup>39</sup>. Wybór tej jednostki (obszaru gminnego) wynika z faktu, że zastosowanie takiego poziomu szczegółowości analizy najlepiej odzwierciedla faktyczne warunki panujące na detalicznym rynku usługi dostępu szerokopasmowego. Obszar gminy pokrywa zarówno część wiejską gminy, jak również miasto w tym obszarze. Każdy z tych obszarów jest w analizie traktowany osobno jako obszar gminny. Wyższe wskaźniki dla miast w ten sposób nie zaburzają niższych wskaźników dla obszarów wiejskich.

Zgodnie z dokumentem wypracowanym przez BEREC „BEREC Common Position on geographical aspects of market analysis (definition and remedies)”, jednostkami, które mogą być brane pod uwagę przy segmentacji geograficznej rynku, mogą być m.in. jednostki administracyjne. Ważne jest, aby jednostki te:

1. miały jasne i stabilne granice, które mogą być łatwo zrozumiałe dla wszystkich uczestników rynku;
2. były mniejsze niż krajowe i wzajemnie wykluczające się;
3. odzwierciedlały sprzedawane usługi;
4. były na tyle małe, aby warunki konkurencyjne nie różniły się zbyt wiele a jednocześnie na tyle duże, aby racjonalnym było – zarówno dla NRA jak i operatorów przekazywanie danych oraz prowadzenie analiz.

Obszary gminne spełniają wszystkie wskazane powyżej warunki, gdyż:

1. Granice obszarów gminnych są stabilne (nie ulegają zmianom) a jednocześnie jasne dla wszystkich uczestników rynku, w tym w szczególności dla konsumentów;
2. Obszary gminne są mniejsze od obszaru kraju. Obszary gminne wzajemnie się wykluczają, gdyż obszar żadnej z gmin nie pokrywa się z obszarem innej gminy;
3. Ewentualne różnice w ofercie detalicznej odzwierciedlane są na obszarach gmin a nie na obszarach PG. Jeżeli następuje różnicowanie ofert detalicznych (np. inne opcje usługi, inne ceny), to oferta taka z pewnością nie jest kierowana do mieszkańców z obszaru danego PG OPL. Obszarem, na którym wprowadzane są odmienne oferty są właśnie gminy, jako obszary, których granice są czytelne dla odbiorców tych ofert. Operatorzy (zarówno Orange Polska S.A. jak i operatorzy alternatywni) nie stosują różnicowania ofertowego nawet w odniesieniu do własnych obszarów infrastrukturalnych, co dopiero do obszarów infrastrukturalnych innego operatora;
4. Gminy są najmniejszymi jednostkami administracyjnymi w Polsce. W ramach niektórych gmin występować mogą również dzielnice, ale dotyczy to tylko dużych aglomeracji i tym samym taki podział nie jest możliwy do zastosowania w skali całego kraju. Przyjęcie do analizy obszarów gminnych oznacza przyjęcie

---

<sup>39</sup> ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa (Dz.U. z 1998, nr 96, poz. 603 z późn. zm.).

najmniejszego z możliwych obszarów administracyjnych Polski. Obszary gminne są jednak na tyle duże, aby prowadzenie analiz na tych obszarach było racjonalne.

Prezes UKE stwierdził, iż na terenie Polski występują obszary gminne, na których zidentyfikowane zostały odmienne warunki rynkowe na rynku hurtowym uwzględniające sytuację panującą na poziomie detalicznym w zakresie możliwości korzystania z usługi dostępu szerokopasmowego. Różne warunki i bariery występujące na obszarach gminnych kraju uzasadniają podział tych obszarów na odrębne rynki właściwe. Należy zaznaczyć, że zidentyfikowane różnice w warunkach rynkowych na obszarach rynku 3a/2014 są na tyle trwałe, że stanowią one podstawę do wydzielenia odrębnych rynków lokalnych. Rozbieżności te wynikają z odmiennego stopnia rozwoju konkurencji, w tym konkurencji infrastrukturalnej.

Prezes UKE dokładnie zbadał stopień konkurencji na analizowanym rynku dla poszczególnych obszarów gminnych i pojawiające się na nich problemy rynkowe. W tym celu dokonano analizy poszczególnych obszarów gminnych ze względu na następujące kryteria:

Kryteria użyte celem wyróżnienia obszarów gminnych w pełni konkurencyjnych:

1. na danym obszarze gminnym działa przynajmniej trzech operatorów świadczących detaliczną usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu;
2. na danym obszarze gminnym udział procentowy liczby klientów Orange Polska S.A. na rynku dostępu lokalnego w stałej lokalizacji na poziomie detalicznym do całości liczby klientów nie przekracza 40%;
3. zachodzi sytuacja, w której przynajmniej 65% lokali na danym obszarze gminnym posiada dostęp do infrastruktury przynajmniej trzech operatorów;
4. nie więcej niż 10% lokali na danym obszarze gminnym nie posiada dostępu do Internetu.

#### Kryteria 1 i 3

To kryteria infrastrukturalne. Aby konkurencję uznać za skuteczną Prezes UKE przyjął, że na terenie gminy musi działać przynajmniej trzech operatorów oraz przynajmniej trzech z nich ma dostęp do co najmniej 65% lokali mieszkalnych - daje to realną możliwość skorzystania przez potencjalnego Klienta z oferty co najmniej trzech operatorów i powoduje, że konkurencja jest realna a dostawcy usług są zmuszeni konkurować ze sobą tak ofertą, jakością jak i ceną. Próg 65% dostępności do lokali mieszkalnych wydaje się być logiczny – taki próg pozwala przyjąć, iż operator będzie skłonny podjąć ryzyko inwestycyjne a jednocześnie nie jest on przesadnie zawyżony.

#### Kryterium 2

Przyjęcie progu 40% jako maksymalnego udziału procentowego liczby usług największego operatora do całości liczby usług świadczonych w gminie wynika bezpośrednio z zapisów Ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów. Zgodnie z zapisami we wspomnianej Ustawie jako pozycję dominującą rozumie się pozycję przedsiębiorcy, która umożliwia mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku właściwym przez stworzenie mu możliwości działania w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów; domniemywa się, że przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku właściwym przekracza 40%. Przyjęcie w Ustawie tej progu 40% jest zgodne z przyjętą linią orzecznictwa sądów w Unii Europejskiej a także wytycznymi Komisji

Europejskiej w zakresie analiz rynków właściwych.

#### Kryterium 4

Założenie takie nie dopuszcza sytuacji, w której mimo spełnienia wszystkich trzech wcześniejszych kryterium na terenie danej gminy zbyt duża liczba lokali mieszkalnych nadal nie posiada dostępu do usług szerokopasmowych.

Wszystkie powyższe cztery kryteria razem stanowią unikalny zbiór warunków pozwalający na wyselekcjonowanie tych obszarów gminnych, na których istnieje realna konkurencja, żaden z operatorów nie jest dominantem oraz zdecydowana większość lokali mieszkalnych posiada dostęp do usług szerokopasmowych.

W analizie przyjęto założenie o dostępności infrastruktury na poziomie budynku. Oznacza to, iż w zasięgu sieci danego operatora są wszystkie lokale mieszkalne w budynkach, w których wykazał on przynajmniej jedną aktywną usługę dostępu stacjonarnego do usług szerokopasmowych.

#### **2.4.2 Wyniki oceny warunków konkurencji**

Wyniki analizy dla rynku detalicznego wykazują, że spośród 3099 obszarów gminnych w Polsce, objętych badaniem, na 51 obszarach rynku 3a/2014, wskazanych w Załączniku nr 1, kryteria przyjęte do oceny stopnia konkurencji są spełnione łącznie. z kolei na pozostałych obszarach rynku 3a/2014 przynajmniej jedno z kryteriów nie zostało spełnione – można zatem wyróżnić dwie grupy, odpowiadające dwóm ryнком lokalnym:

##### Grupa I

51 obszarów gminnych określonych w Załączniku nr 1 do niniejszej decyzji. Kryteria opisane w pkt. 2.4.1. niniejszej decyzji pozwalają na wyróżnienie obszarów gminnych w pełni konkurencyjnych. Na podstawie analizy można stwierdzić, że obszary gminne zaliczone do tej grupy cechują się następującymi charakterystykami:

1. przeciętna liczba aktywnie działających operatorów świadczących detaliczną usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu wynosi aż 16;
2. przeciętny udział procentowy liczby klientów Orange Polska S.A. na rynku dostępu lokalnego w stałej lokalizacji na poziomie detalicznym do całości liczby klientów wynosi tylko 13,8%;
3. przeciętny poziom duplikacji sieci wynosi 72,5%;
4. przeciętna dostępność usług to aż 98,4%.

##### Grupa II

Obszar całego kraju, z wyłączeniem 51 obszarów gminnych określonych w Załączniku nr 1 do niniejszej decyzji. Pozostałe obszary gminne – obszary gminne, na których, zgodnie z kryteriami opisanymi w pkt. 2.4.1. niniejszej decyzji nie można stwierdzić dostatecznego poziomu konkurencji i występuje operator SMP – Orange Polska S.A. Na podstawie analizy można stwierdzić, że obszary gminne zaliczone do Grupy II cechują się następującymi charakterystykami:

1. przeciętna liczba aktywnie działających operatorów świadczących detaliczną usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu wynosi 5;

2. przeciętny udział procentowy liczby klientów Orange Polska S.A. na rynku dostępu lokalnego w stałej lokalizacji na poziomie detalicznym do całości liczby klientów wynosi 64,1%;
3. przeciętny poziom duplikacji sieci wynosi zaledwie 5,6%;
4. przeciętna dostępność usług to jedynie 74,3%

Wyniki analizy wartości kryteriów wskazanych w pkt. 2.4.1. niniejszej decyzji potwierdzają słuszność wyróżnienia dwóch grup (dwóch typów) obszarów gminnych. Pomiedzy obiema Grupami występują bowiem znaczne różnice w poziomie konkurencji tak usługowej jak i infrastrukturalnej.

W związku z powyższym Prezes UKE zdecydował się określić zasięg geograficzny analizowanego w niniejszej decyzji rynku jako lokalny obejmujący obszar Polski z wyłączeniem 51 obszarów rynku 3a/2014, określonych w Załączniku nr 1 do niniejszej decyzji.

### **3 Ocena konkurencyjności**

#### **3.1 Warunki konkurencji na dwóch rynkach lokalnych**

Prezes UKE dokładnie zbadał stopień konkurencji na detalicznym rynku usług lokalnego dostępu w stałej lokalizacji dla poszczególnych obszarów gminnych i pojawiające się na nich problemy rynkowe. Analiza na detalicznym rynku usług lokalnego dostępu w stałej lokalizacji odnosi się do usług szerokopasmowych. Stacjonarne usługi głosowe nie zostały uwzględnione w analizie, ponieważ są usługami schodzącymi i z tego względu nie są obecnie i nie będą w przyszłości docelowymi rynkami detalicznymi, na których planują działać operatorzy telekomunikacyjni zainteresowani inwestowaniem we własną infrastrukturę bądź jej zakupem na rynku hurtowym usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji. W tym celu dokonano analizy poszczególnych obszarów gminnych ze względu na kryteria wymienione w pkt. 2.4.1. niniejszej decyzji.

Popyt na rynku hurtowym na usługę dostępu lokalnego w stałej lokalizacji bezpośrednio zależy od popytu na usługę dostępu szerokopasmowego na rynku detalicznym. Oznacza to, że problemy i warunki występujące na rynku detalicznym mają też bezpośredni wpływ na analizowany rynek hurtowy. Aby zatem ocenić warunki panujące na rynku hurtowym, dokonano oceny warunków na detalicznym rynku usług dostępu szerokopasmowego. W tym celu została przeprowadzona odpowiednia analiza na tym rynku na podstawie danych otrzymanych od operatorów telekomunikacyjnych, zgromadzonych w SIIS, wg stanu na koniec 2017 r.

Na podstawie przyjętych kryteriów (opisanych w punkcie 2.4.1.) obszary gminne w Polsce wykazały różne warunki konkurencji (patrz punkt 2.4.2), które mają trwały charakter i stanowią podstawę do zdefiniowania odrębnych rynków lokalnych. Analiza udziałów na rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji na poziomie detalicznym, a także poziomu duplikacji sieci dostępowej i liczby działających na danym obszarze operatorów wykazała, że na 51 obszarach gminnych rynku 3a/2014 wskazanych w Załączniku nr 1 do niniejszej decyzji występuje wysoki poziom konkurencji na rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji na poziomie detalicznym i nie można wskazać operatora SMP. Na każdym z tych obszarów działa przynajmniej trzech operatorów oraz udziały Orange Polska S.A. są mniejsze niż 40%. Dodatkowo na wspomnianych 51 obszarach rynku 3a/2014 przynajmniej 65% lokali posiada

dostęp do usług szerokopasmowych dostarczanych przez przynajmniej trzech operatorów i jednocześnie nie więcej niż 10% lokali nie ma możliwości zakupu usługi dostępu szerokopasmowego.

Wyniki analizy dla rynku detalicznego wykazują, że spośród 3099 obszarów gminnych w Polsce, objętych badaniem, na 51 obszarach rynku 3a/2014, wskazanych w Załączniku nr 1, kryteria przyjęte do oceny stopnia konkurencji są spełnione łącznie. z kolei na pozostałych obszarach rynku 3a/2014 przynajmniej jedno z kryteriów nie zostało spełnione.

W poniższej tabeli przedstawiono zbiorczo wartości poszczególnych kryteriów użytych w analizie stopnia konkurencji na detalicznym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji dla 51 obszarów rynku 3a/2014.

Tabela 4

**Wartości kryteriów uwzględnionych w analizie stopnia konkurencji na rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji na poziomie detalicznym dla 51 obszarów rynku 3a/2014 wskazanych w Załączniku nr 1, na koniec 2017 r.**

LP.	WOJEWÓDZTWO	POWIAT	GMINA	KOD TERC	Kryt.1	Kryt.2	Kryt.3	Kryt.4
1	DOLNOŚLĄSKIE	BOLESŁAWIECKI	BOLESŁAWIEC	0201011	8	20%	65%	4%
2	DOLNOŚLĄSKIE	DZIERŻONIOWSKI	PIESZYCE	0202034	5	13%	75%	2%
3	DOLNOŚLĄSKIE	GŁOGOWSKI	GŁOGÓW	0203011	12	10%	79%	1%
4	DOLNOŚLĄSKIE	KAMIENNOGÓRSKI	KAMIENNA GÓRA	0207011	8	7%	81%	0%
5	DOLNOŚLĄSKIE	LUBIŃSKI	LUBIN	0211011	16	6%	85%	1%
6	DOLNOŚLĄSKIE	OLEŚNICKI	OLEŚNICA	0214011	8	8%	68%	3%
7	DOLNOŚLĄSKIE	POLKOWICKI	POLKOWICE	0216044	11	5%	79%	3%
8	DOLNOŚLĄSKIE	ZGORZELECKI	ZGORZELEC	0225021	8	19%	67%	2%
9	DOLNOŚLĄSKIE	JELEŃSKA	JELEŃSKA	0261011	15	19%	67%	1%
10	DOLNOŚLĄSKIE	WROCŁAW	WROCŁAW	0264011	74	22%	65%	1%
11	KUJAWSKO-POMORSKIE	ŻNIŃSKI	BARCIN	0419014	8	16%	66%	3%
12	KUJAWSKO-POMORSKIE	BYDGOSZCZ	BYDGOSZCZ	0461011	35	25%	65%	1%
13	LUBELSKIE	KRAŚNICKI	KRAŚNIK	0607011	11	14%	66%	1%
14	LUBELSKIE	ŁĘCZYŃSKI	ŁĘCZNA	0610034	9	4%	77%	3%
15	LUBELSKIE	ŚWIDNICKI	ŚWIDNIK	0617011	16	4%	81%	3%
16	LUBUSKIE	ŻARSKI	ŻARY	0811021	10	11%	69%	3%
17	ŁÓDZKIE	KUTNOWSKI	ŻYCHLIN	1002114	9	11%	77%	2%
18	ŁÓDZKIE	ŁĘCZYCKI	ŁĘCZYCA	1004011	10	22%	66%	1%
19	MAŁOPOLSKIE	KRAKOWSKI	SKAWINA	1206114	13	11%	66%	1%
20	MAŁOPOLSKIE	OLKUSKI	OLKUSZ	1212054	14	15%	82%	1%
21	MAZOWIECKIE	KOZIENICKI	KOZIENICE	1407054	7	21%	69%	1%
22	MAZOWIECKIE	OSTROŁĘKA	OSTROŁĘKA	1461011	11	27%	65%	3%
23	MAZOWIECKIE	PŁOCK	PŁOCK	1462011	14	12%	73%	2%
24	MAZOWIECKIE	WARSZAWA	WARSZAWA	1465011	137	18%	65%	4%
25	OPOLSKIE	BRZESKI	LEWIN BRZESKI	1601044	7	18%	75%	0%
26	OPOLSKIE	KLUCZBORSKI	KLUCZBORK	1604024	9	16%	74%	1%
27	OPOLSKIE	OPOLSKI	OZIMEK	1609084	5	20%	89%	1%
28	PODKARPACKIE	LEŻAŃSKI	NOWA SARZYNA	1808054	9	13%	85%	1%
29	PODKARPACKIE	MIELECKI	MIELEC	1811011	11	5%	67%	3%

LP.	WOJEWÓDZTWO	POWIAT	GMINA	KOD TERC	Kryt.1	Kryt.2	Kryt.3	Kryt.4
30	PODKARPACKIE	STALOWOWOLSKI	STALOWA WOLA	1818011	19	7%	72%	1%
31	PODLASKIE	BIAŁYSTOK	BIAŁYSTOK	2061011	33	17%	74%	1%
32	PODLASKIE	ŁOMŻA	ŁOMŻA	2062011	19	18%	65%	1%
33	PODLASKIE	SUWAŁKI	SUWAŁKI	2063011	10	17%	68%	2%
34	POMORSKIE	KWIDZYŃSKI	KWIDZYN	2207011	9	14%	69%	1%
35	POMORSKIE	PUCKI	HEL	2211011	8	7%	70%	1%
36	ŚLĄSKIE	CIESZYŃSKI	SKOCZÓW	2403104	8	18%	67%	2%
37	ŚLĄSKIE	GLIWICKI	KNURÓW	2405011	15	15%	73%	1%
38	ŚLĄSKIE	KŁOBUCKI	KRZEPICE	2406024	6	20%	75%	2%
39	ŚLĄSKIE	JASTRZĘBIE-ZDRÓJ	JASTRZĘBIE-ZDRÓJ	2467011	18	18%	68%	3%
40	ŚLĄSKIE	SIEMIANOWICE ŚLĄSKIE	SIEMIANOWICE ŚLĄSKIE	2474011	15	5%	79%	1%
41	ŚLĄSKIE	ŚWIĘTOCHŁOWICE	ŚWIĘTOCHŁOWICE	2476011	13	6%	80%	1%
42	ŚLĄSKIE	TYCHY	TYCHY	2477011	25	10%	71%	2%
43	WARMIŃSKO-MAZURSKIE	ELBLĄG	ELBLĄG	2861011	14	25%	71%	1%
44	WIELKOPOLSKIE	PILSKI	PIŁA	3019011	13	5%	75%	1%
45	WIELKOPOLSKIE	TURECKI	DOBRA	3027034	6	9%	82%	2%
46	WIELKOPOLSKIE	KALISZ	KALISZ	3061011	17	14%	65%	2%
47	ZACHODNIOPOMORSKIE	CHOSZCZEŃSKI	CHOSZCZNO	3202024	7	10%	80%	1%
48	ZACHODNIOPOMORSKIE	MYŚLIBORSKI	BARLINEK	3210014	7	23%	70%	1%
49	ZACHODNIOPOMORSKIE	POLICKI	POLICE	3211044	10	14%	69%	1%
50	ZACHODNIOPOMORSKIE	WAŁECKI	WAŁCZ	3217011	6	11%	72%	2%
51	ZACHODNIOPOMORSKIE	ŚWINOUJŚCIE	ŚWINOUJŚCIE	3263011	11	9%	73%	1%

Źródło: UKE.

Kryt.1 - liczba aktywnie działających operatorów świadczących detaliczną usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Kryt.2 - udział procentowy liczby klientów największego z aktywnie działających operatorów na rynku lokalnego dostępu w stałej lokalizacji na poziomie detalicznym do całości liczby klientów wynosi.

Kryt.3 - przeciętna dostępność usług.

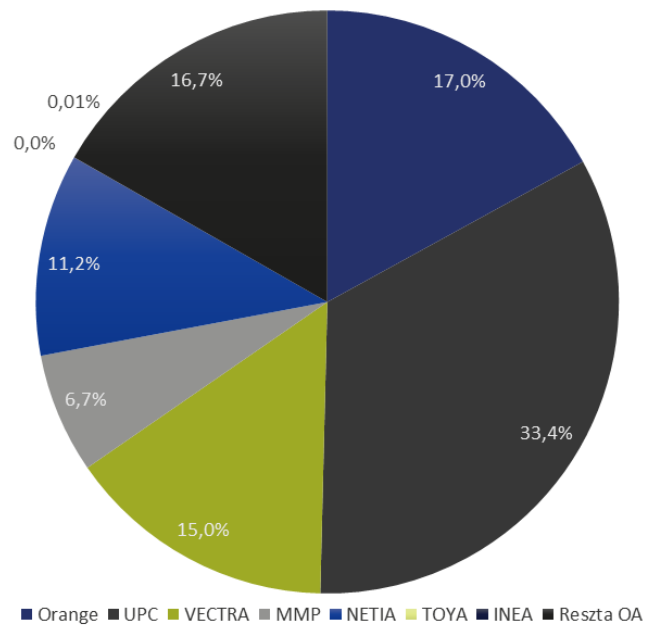
Kryt.4 - % lokali mieszkalnych będących w zasięgu sieci, na której może być świadczona usługa szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Na wyróżnionych 51 obszarach rynku 3a/2014 udział procentowy liczby klientów Orange Polska S.A. do całkowitej liczby klientów na detalicznym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji nie przekracza w żadnym przypadku 27% (zakładany próg odciążenia 40%), średnio wynosi on zaledwie 13,8% a w przypadku 86,3% obszarów zawiera się w przedziale poniżej 20% udziałów.



Wykres 4

**Średni udział Orange i pozostałych operatorów na 51 obszarach gminnych rynku 3a/2014 na koniec 2017 r.**

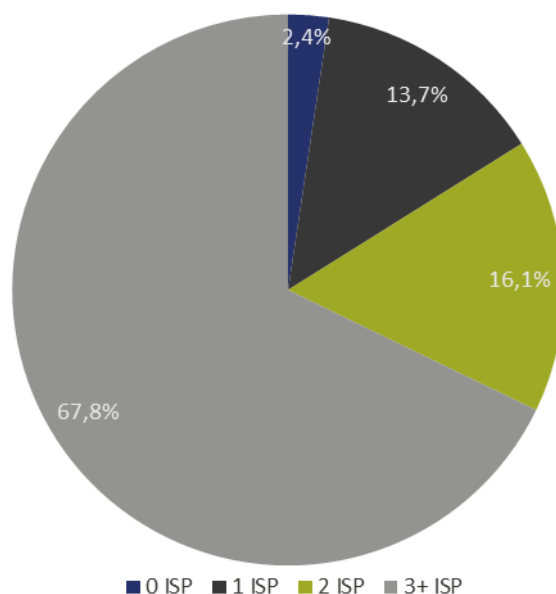


Źródło: UKE.

Kolejne wyniki wskazują, że na 51 obszarach rynku 3a/2014 przeciętny poziom duplikacji sieci wynosi 72,5% a przeciętna dostępność usług to aż 98,4%. Na terenie 51 na rynku 3a/2014 konkurencyjnych obszarów gminnych ponad 98% usług jest świadczonych z wykorzystaniem własnej infrastruktury operatorów. Usługi centralnego dostępu w stałej lokalizacji (BSA) stanowiły na koniec 2017 r. 1,1% wszystkich stacjonarnych przewodowych usług świadczonych na tych obszarach, zaś usługi lokalnego dostępu (LLU) zaledwie 0,8%. Przedstawiają to dwa poniższe wykresy.

Wykres 5

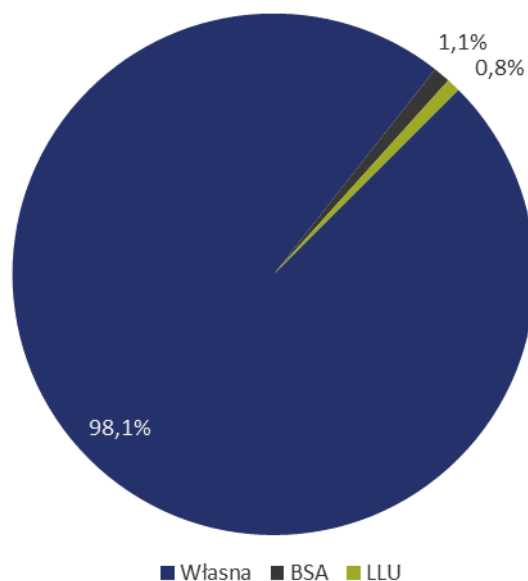
**Rozkład duplikacji sieci na 51 obszarach gminnych rynku 3a/2014 na koniec 2017 r.**



Źródło: UKE.

Wykres 6

**Rozkład własności mierzony liczbą usług na 51 obszarach gminnych rynku 3a/2014 na koniec 2017 r.**

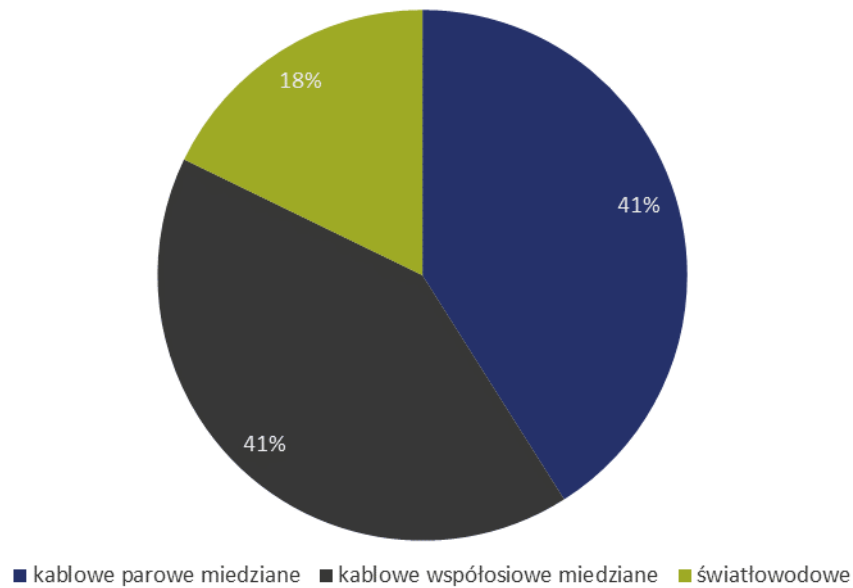


Źródło: UKE.

Na 51 obszarach rynku 3a/2014 najpopularniejszą technologią jest HFC (DOCSIS) wykorzystywana m.in. do świadczenia usług szerokopasmowych konsumentom przez operatorów sieci kablowych. 51 obszarów rynku 3a/2014 pokrywa, w większości przypadków te obszary, gdzie operatorzy kablowi wybudowali własną, przystosowaną do świadczenia nowoczesnych usług infrastrukturę. Zarówno z medium kablowego miedzianego współosiowego jak i z medium kablowego miedzianego parowego korzysta 41%, a z usług świadczonych na medium światłowodowym jedynie 18%.

Wykres 7

**Rozkład medium technologii dostępowych pod względem wykorzystania przez klientów końcowych na 51 obszarach gminnych rynku 3a/2014 na koniec 2017 r.**

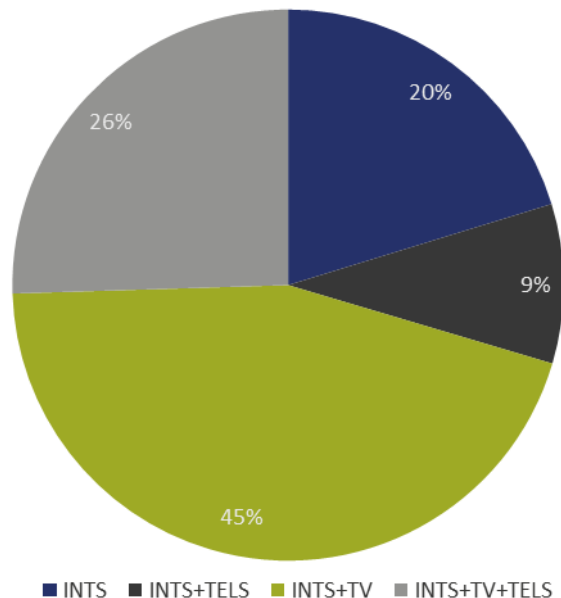


Źródło: UKE.

Najbardziej popularnym pakietem usług jest pakiet łączący w sobie usługę dostępu do Internetu szerokopasmowego i usługę TV, co jest oczywiście konsekwencją rozpowszechnienia technologii DOCSIS – pakiety tego typu kupuje aż 45% użytkowników końcowych.

Wykres 8

**Najbardziej popularne pakiety usług na 51 obszarach rynku 3a/2014 na koniec 2017 r.**



Źródło: UKE.

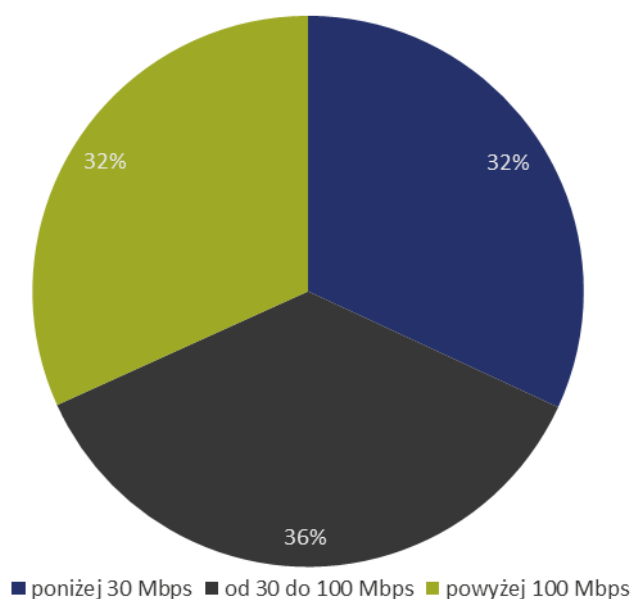
Na obszarach uznanych za konkurencyjne najbardziej popularnym pakietem usług jest dostęp do Internetu oferowany z usługą telewizyjną. Tylko 29% oferowanych na tych

terenach pakietów stanowią: sam dostęp do Internetu oraz dostęp do Internetu oferowanym z usługą telefonii stacjonarnej. Wynika to z dobrze rozwiniętego zasięgu działania technologii DOCSIS.

Kolejną konsekwencją wysokiej dostępności technologii DOCSIS na 51 obszarach rynku 3a/2014 jest fakt iż użytkownicy końcowi mają możliwość zakupu usługi dostępu szerokopasmowego o wyższych przepływnościach (w odróżnieniu od możliwości zakupu usługi dostępu szerokopasmowego w technologii xDSL powszechnej na pozostałych obszarach rynku 3a/2014). Aż 68% wszystkich użytkowników końcowych korzysta z dostępu szerokopasmowego o przepływności powyżej 30 Mb/s.

Wykres 9

**Rozkład prędkości świadczonych usług dostępu do Internetu w 51 obszarach gminnych rynku 3a/2014**



Źródło: UKE.

### 3.2 Ceny detalicznego szerokopasmowego dostępu do Internetu

Przedstawione opracowanie zostało dokonane na podstawie danych przekazanych wg stanu na dzień 31-go grudnia 2017 przez operatorów Multimedia Polska S.A., UPC Polska Sp. z o.o., Orange Polska S.A., INEA S.A., Netia S.A., Telefonía Dialog Sp. z o.o., VECTRA S.A. i TOYA Sp. z o.o. Celem analizy jest dokonanie przeglądu cen usług oferowanych przez operatorów z uwzględnieniem typu świadczonych usług, prędkości Internetu, gęstości zabudowy mieszkaniowej i konkurencyjności gminy. Wybrano Internet stacjonarny jako usługę wiodącą, ponadto przeanalizowano pakiety:

- Internet stacjonarny i telewizja,
- Internet stacjonarny i telefonia stacjonarna,
- Internet stacjonarny, telewizja i telefonia stacjonarna.

Na podstawie przesłanych danych zostały wyliczone średnie miesięczne koszty korzystania z usługi, które uwzględniały miesięczny abonament (w cenie promocyjnej lub standardowej).

Nie uwzględniono opłat jednorazowych i cyklicznych:

- opłaty za instalację urządzenia,
- opłaty za aktywację usługi,
- opłaty cykliczne (inne niż opłaty abonamentowe), jeśli takie zostały wskazane przez operatorów.

Dodatkowe opłaty za usługę nie zostały uwzględnione w miesięcznym koszcie ponoszonym przez użytkownika, ponieważ nie otrzymaliśmy pełnych danych i abonament zostałby sztucznie zawyżony.

W celach porównawczych dokonano pogrupowania ofert pod względem przepływności łącza:

- do 30 Mb/s włącznie,
- od 30 Mb/s do 100 Mb/s włącznie,
- powyżej 100 Mb/s.

Ponadto został sprawdzony wpływ miejsca zamieszkania na oferowaną cenę za usługi telekomunikacyjne. Przeanalizowano oferty w oparciu o gęstość zabudowy mieszkaniowej:

- do 10 mieszkań,
- od 10 mieszkań włącznie

Przyjęte założenia:

- Dane od operatorów Netia S.A. i Telefonii Dialog Sp. z o.o. zostały skonsolidowane
- Przepustowość pobieranych i wysyłanych danych mobilnych przedstawiona jest w Mb,
- Miesięczny abonament uwzględnia rabaty,
- Do celów porównawczych przy obliczaniu usługi telewizji uwzględniano oferty liczące do 85 kanałów telewizyjnych lub od 85 do 160 kanałów telewizyjnych,
- Liczba kanałów u operatora UPC Polska sp. z o.o. została przyporządkowana na podstawie nazwy pakietu telewizyjnego,
- Nie grupowano danych pod względem liczby cykli rozliczeniowych.

### 3.2.1 Internet stacjonarny

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s

Koszty ponoszone przez polskich użytkowników Internetu mieszkających na terenie nieregulowanym zostały porównane pod kątem operatora, który umożliwia dostęp do usług.

Wyższą stawkę w gminach o wysokim poziomie konkurencji ponosili klienci operatora **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 2.)**. Za usługę o przepływności do 30 Mb/s użytkownicy tego przedsiębiorcy musieli zapłacić **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 3.)**. Niższe ceny otrzymali klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 4.)** na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 5.)**.

Wykres 10

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości do 30 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 6.)**

Źródło: UKE

Koszty ponoszone przez użytkowników Internetu zostały porównane zarówno pod kątem przepływności łącza jak również gęstości zabudowy mieszkaniowej, w której jest świadczona usługa.

Klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 7.**) płacili za ww. usługę w zabudowie do 10 mieszkań średnio (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 8.**). Znacznie mniejsze opłaty za ten sam abonament mieli (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 9.**) na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 10.**). Klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 11.**) mieszkający w gęstszej zabudowie 10 mieszkań i więcej za usługę Internetu o przepustowości do 30 Mb/s płacili miesięcznie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 12.**). Średnia cena za ww. usługę u (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 13.**) w zabudowie 10 mieszkań i więcej kształtowała się na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 14.**).

Wykres 11

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości do 30 Mb/s w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 15.)**

Źródło: UKE

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/

Za usługę dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s w gminach z wysoką konkurencją wyższe opłaty ponosili użytkownicy operatora (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 16.**) - (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 17.**). (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 18.**) oferowali usługę na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 19.**).

Wykres 12

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 30 Mb/s do 100 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 20.)**

Źródło: UKE

Niższe koszty za usługę dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s ponosili klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 21.**) mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 22.**). Wyższe opłaty za ww. usługę ponosili konsumenci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 23.**) w zabudowie do 10 mieszkań (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 24.**). Klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 25.**) za usługę dostępu do Internetu o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili opłaty w wysokości (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 26.**). Niższą stawkę za ww. usługę

płacili użytkownicy u **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 27.)** mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 28.)**.

Wykres 13

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 30 Mb/s do 100 Mb/s w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 29.)**

Źródło: UKE

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s Średnia cena za Internet o przepływności od 100 Mb/s kształtowała się dla klientów operatora **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 30.)** na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 31.)**. Koszty tej usługi były niższe u **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 32.)** i wynosiły **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 33.)**.

Wykres 14

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 100 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 34.)**

Źródło: UKE

Wyższe koszty za usługę Internetu o przepustowości od 100 Mb/s ponosili użytkownicy, którzy mieszkają w zabudowie 10 mieszkań i więcej. Klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 35.)** płacili za ww. usługę średnio **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 36.)**. Znacznie niższe opłaty za ten sam abonament w gęstszej zabudowie mieli **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 37.)** na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 38.)**. Natomiast klienci mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań za usługę dostępu do Internetu o przepływności od 100 Mb/s płacili **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 39.)** średnio **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 40.)**. Użytkownicy mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań ponosili niższe opłaty za ww. usługę u **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 41.)** **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 42.)**.

Wykres 15

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 100 Mb/s w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 43.)**

Źródło: UKE

### **3.2.2 Pakiet Internet stacjonarny i telefonia stacjonarna**

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s z telefonią

W przypadku usług wiązanych składających się z Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s oraz usług głosowych większe koszty ponosili konsumenci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 44.)** na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2,**

**pkt 45.).** Znacząco niższe opłaty ponosili użytkownicy (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 46.)** w wysokości (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 47.)**.

Wykres 16

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telefonią dla prędkości do 30 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 48.)**

Źródło: UKE

Za usługę dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s z usługami głosowymi klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 49.)** mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili wyższe koszty na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 50.)**. Konsumenci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 51.)** w mniejszej zabudowie do 10 mieszkań za ww. usługę płacili (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 52.)**. Klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 53.)** za usługę dostępu do Internetu o przepływności do 30 Mb/s z telefonią w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili opłaty w wysokości (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 54.)**. Wyższą stawkę za ww. usługę płacili użytkownicy u (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 55.)** mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 56.)**.

Wykres 17

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telefonią dla prędkości do 30 Mb/s w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 57.)**

Źródło: UKE

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telefonią

Koszty usługi wiązanej składającej się z Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s oraz telefonii wśród klientów operatorów innych niż (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 58.)** były niższe miesięcznie o ponad (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 59.)**. W badanym okresie użytkownicy usług od (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 60.)** płacili średnio (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 61.)**.

Wykres 18

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telefonią dla prędkości od 30 Mb/s do 100 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 62.)**

Źródło: UKE

W przypadku ofert usługi wiązanej składającej się z Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telefonią klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 63.)** mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań ponosili opłaty w wysokości (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 64.)**. Niższe opłaty za ww. usługę w mniejszej zabudowie płacili użytkownicy (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 65.)** (**Tajemnica**



**przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 66.)**. Za usługę związaną dostępem do Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s z usługami głosowymi klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 67.)** mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej płacili abonament na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 68.)**. Niższy koszt ww. pakietu ponieśli klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 69)**, mieszkający w gęstszej zabudowie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 70.)**.

Wykres 19

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telefonią dla prędkości od 30 Mb/s do 100 Mb/s w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 71.)**

Źródło: UKE

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telefonią

Wyższe opłaty płacili konsumenci Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telefonią od **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 72.) (Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 73.)**. Znacznie niższe koszty za powyższy pakiet ponosili użytkownicy usług od **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 74.)** na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 75.)**.

Wykres 20

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telefonią dla prędkości od 100 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 76.)**

Źródło: UKE

Klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 77.)** za usługę dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telefonią w gęstszej zabudowie płacili średnio **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 78.)**. Niższe opłaty za usługi związane składających się z Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s oraz usług głosowych ponosili konsumenci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 79.)** w zabudowie do 10 mieszkań **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 80.)**. Klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 81.)** za usługę dostępu do Internetu o przepływności od 100 Mb/ w zabudowie do 10 mieszkań ponosili opłaty w wysokości **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 82.)**. Niższą stawkę za ww. usługę płacili użytkownicy u **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 83.)** mieszkający w gęstszej zabudowie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 84.)**.

Wykres 21

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telefonią dla prędkości od 100 Mb/s w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 85.)**

Źródło: UKE

### 3.2.3 Pakiet Internet stacjonarny i telewizja

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s z telewizją

W przypadku usług wiązanych składających się z Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s oraz telewizji z ilością do 85 kanałów wyższe koszty ponosili konsumenci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 86.**) na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 87.**). Niższe opłaty ww. pakietu płacili użytkownicy (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 88.**) (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 89.**). W przypadku pakietów składających się z Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s oraz telewizji od 85 do 160 kanałów wyższe opłaty również ponosili klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 90.**) (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 91.**) miesięcznie. Średnie stawki za powyższy pakiet u (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 92.**) wynosiły (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 93.**). Klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 94.**) wybierający usługi wiązane składające się z Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s oraz telewizji muszą zapłacić za pakiet z większą ilością kanałów jedynie niecałe (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 95.**) więcej. W przypadku (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 96.**) ta różnica jest większa i wynosi ok. (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 97.**).

Wykres 22

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telewizją dla prędkości do 30 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 98.)**

Źródło: UKE

Za usługę dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s z telewizją do 85 kanałów klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 99.**) mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili niższe koszty na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 100.**). Wyższe opłaty za ww. usługę ponosili konsumenci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 101.**) w mniejszej zabudowie do 10 mieszkań (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 102.**). Klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 103.**) za usługę dostępu do Internetu o przepływności do 30 Mb/s z telewizją do 85 kanałów mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili opłaty w wysokości (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 104.**). Wyższą stawkę za ww. usługę płacili użytkownicy u (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 105.**) mieszkający w mniejszej zabudowie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 106.**).

Wykres 23

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości do 30 Mb/s z telewizją do 85 kanałów w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 107.)**

Źródło: UKE

Za usługę Internetu o przepustowości do 30 Mb/s z telewizją od 85 do 160 kanałów konsumenci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 108.**) mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili niższe koszty na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr**

**2, pkt 109.)**. Znacznie niższe opłaty za ten sam abonament mieli **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 110.)** na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 111.)**. Klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 112.)** mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań za usługę Internetu o przepustowości do 30 Mb/s z telewizją od 85 do 160 kanałów płacili miesięcznie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 113.)**. Średnia cena za ww. usługę u **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 114.)** w zabudowie do 10 mieszkań wynosiła **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 115.)**.

Wykres 24

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości do 30 Mb/s z telewizją od 85 kanałów do 160 kanałów w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 116.)**

Źródło: UKE

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telewizją

Za pakiet usług wiązanych składających się z Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s oraz telewizji z ilością do 85 kanałów wyższe koszty ponosili konsumenci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 117.)** **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 118.)**. Niższe stawki za powyższy pakiet otrzymywali użytkownicy **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 119.)** na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 120.)**. W przypadku pakietów składających się z Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s oraz telewizji od 85 do 160 kanałów wyższe opłaty ponosili klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 121.)** **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 122.)**. Znacznie niższe opłaty ww. pakietu płacili użytkownicy **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 123.)** **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 124.)**.

Wykres 25

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telewizją dla prędkości od 30 Mb/s do 100 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 125.)**

Źródło: UKE

Za usługę wiążaną dostępu do Internetu stacjonarnego o przepustowości od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telewizją do 85 kanałów klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 126.)** mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili niższe koszty na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 127.)**. Wyższe opłaty za ww. usługę ponosili konsumenci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 128.)** w mniejszej zabudowie do 10 mieszkań **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 129.)**. Klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 130.)** za usługę dostępu do Internetu o przepustowości do 30 Mb/s do 100 Mb/s z telewizją do 85 kanałów w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili opłaty w wysokości **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 131.)**. Wyższą stawkę za ww. usługę płacili użytkownicy u **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 132.)** mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 133.)**.

Wykres 26

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telewizją do 85 kanałów w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 134.)**

Źródło: UKE

Klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 135.**) płacili za usługę Internetu o przepustowości od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telewizją od 85 do 160 kanałów w gęstszej zabudowie średnio (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 136.**). Znacznie mniejsze opłaty za ten sam abonament w zabudowie 10 mieszkań i więcej mieli (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 137.**) na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 138.**). Natomiast klienci mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań za usługę dostępu do Internetu o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telewizją od 85 do 160 kanałów płacili (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 139.**) średnio (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 140.**). Niższą stawkę za ww. usługę płacili użytkownicy u (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 141.**) mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 142.**).

Wykres 27

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telewizją od 85 kanałów do 160 kanałów w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 143.)**

Źródło: UKE

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telewizją

W przypadku ofert usługi wiązanej składającej się Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telewizją do 85 programów telewizyjnych znacznie wyższe opłaty ponosili klienci operatora (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 144.**) (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 145.**). Niższe opłaty za ww. usługę musieli zapłacić użytkownicy (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 146.**) (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 147.**). Za usługę związaną dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telewizją od 85 do 160 programów telewizyjnych wyższe ceny mieli klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 148.**) (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 149.**). Koszt ww. usługi kształtował się u (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 150.**) na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 151.**).

Wykres 28

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telewizją dla prędkości od 100 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 152.)**

Źródło: UKE

Za usługę dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telewizją do 85 kanałów klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 153.**) mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili niższe koszty na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 154.**). Wyższe opłaty za ww. usługę płacili konsumenci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 155.**) w mniejszej zabudowie do 10 mieszkań (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 156.**). Klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 157.**) za usługę dostępu do Internetu o przepływności od 100 Mb/s z telewizją do 85 kanałów w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili opłaty w wysokości (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 158.**). Niższą stawkę za ww. usługę płacili użytkownicy u (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 159.**) mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 160.**).

Wykres 29

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 100 Mb/s z telewizją do 85 kanałów w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 161.)**

Źródło: UKE

Niższe koszty za usługę dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telewizją od 85 do 160 kanałów ponosili klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 162.**) mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 163.**). Wyższe opłaty za ww. usługę ponosili konsumenci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 164.**) w zabudowie do 10 mieszkań (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 165.**). Klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 166.**) za usługę dostępu do Internetu o przepływności od 100 Mb/s z telewizją od 85 do 160 kanałów w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili opłaty w wysokości (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 167.**). Niższą stawkę za ww. usługę płacili użytkownicy u (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 168.**) mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 169.**).

Wykres 30

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 100 Mb/s z telewizją od 85 kanałów do 160 kanałów w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 170.)**

Źródło: UKE

### **3.2.4 Pakiet Internet stacjonarny, telefonia i telewizja**

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s z telefonią i telewizją

Wyższe koszty pakietu triple play z Internetem o przepływności do 30 Mb/s z telefonią i telewizją do 85 kanałów ponosili klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 171.**) na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 172.**). Niższe opłaty mieli użytkownicy (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 173.**), gdzie usługa za ww. pakiet kosztowała (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 174.**). W pakiecie telewizji od 85 do 160 kanałów z telefonią i Internetem stacjonarnym o przepływności do 30 Mb/s koszty

ponoszone przez klientów (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 175.**) wyniosły (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 176.**) oraz (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 177.**) przez użytkowników (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 178.**).

Wykres 31

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telefonią i telewizją dla prędkości do 30 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 179.)**

Źródło: UKE

Za usługę związaną dostępem do Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s z telefonią i telewizją do 85 kanałów klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 180.**) mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili wyższe koszty na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 181.**). Niższe opłaty za ww. usługę ponosili konsumenci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 182.**) w mniejszej zabudowie do 10 mieszkań (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 183.**). Klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 184.**) za usługę dostępu do Internetu o przepływności do 30 Mb/s z telefonią i telewizją do 85 kanałów w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili opłaty w wysokości (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 185.**). Wyższą stawkę za ww. usługę płacili użytkownicy u (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 186.**) mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 187.**).

Wykres 32

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości do 30 Mb/s z telefonią i telewizją do 85 kanałów w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 188.)**

Źródło: UKE

Za pakiet usług związanych składających się z Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s z usługami głosowymi oraz telewizją od 85 do 160 kanałów niższe koszty ponosili konsumenci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 189.**) mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 190.**). Wyższe stawki za powyższy pakiet otrzymywali użytkownicy (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 191.**) mieszkający w gęstszej zabudowie na poziomie (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 192.**). W przypadku pakietu składającego się z Internetu stacjonarnego o przepływności do 30 Mb/s z telefonią i telewizją od 85 do 160 kanałów niższe opłaty ponosili klienci (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 193.**) mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 194.**). Wyższe opłaty za ww. pakiet płacili użytkownicy (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 195.**) (**Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 196.**).

Wykres 33

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości do 30 Mb/s z telefonią i telewizją od 85 do 160 kanałów w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 197.)**

Źródło: UKE

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telefonią i telewizją

Za usługę związaną z dostępem do Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telewizją do 85 kanałów i telefonią wyższe opłaty ponosili klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 198.) (Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 199.)**.

Niższe stawki za powyższy pakiet otrzymywali użytkownicy **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 200.)** na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 201.)**.

W przypadku pakietów składających się z Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s, telewizji od 85 do 160 kanałów i telefonii wyższe opłaty ponosili klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 202.) (Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 203.)**. Niższe opłaty ww. pakietu płacili użytkownicy **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 204.) (Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 205.)**.

Wykres 34

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telefonią i telewizją dla prędkości od 30 Mb/s do 100 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 206.)**

Źródło: UKE

Niższe ceny za usługę Internetu o przepustowości od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telefonią i telewizją do 85 kanałów ponosili konsumenci mieszkający w gęstszej zabudowie. Klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 207.)** ponosili opłatę za ww. usługę związaną w zabudowie 10 mieszkań i więcej na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 208.)**. Wyższe opłaty za ten sam abonament płacili konsumenci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 209.)** mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 210.)**. Użytkownicy **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 211.)** mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań za usługę Internetu o przepustowości od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telefonią i telewizją do 85 kanałów płacili miesięcznie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 212.)**. Średnia cena za ww. usługę u **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 213.)** w zabudowie 10 mieszkań i więcej wynosiła **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 214.)**.

Wykres 35

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telefonią i telewizją do 85 w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 215.)**

Źródło: UKE

Za usługę dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telefonią i telewizją od 85 do 160 kanałów klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2,**

**pkt 216.)** mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili niższe koszty na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 217.)**. Wyższe opłaty za ww. usługę ponosili konsumenci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 218.)** w mniejszej zabudowie do 10 mieszkań **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 219.)**. Klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 220.)** za usługę dostępu do Internetu o przepływności od 30 Mb/s do 100 Mb/ z telefonią i telewizją od 85 do 160 kanałów w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili opłaty w wysokości **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 221.)**. Wyższą stawkę za ww. usługę płacili użytkownicy u **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 222.)** mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 223.)**.

Wykres 36

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 30 Mb/s do 100 Mb/s z telefonią i telewizją od 85 do 160 kanałów w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 224.)**

Źródło: UKE

Oferty dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telefonią i telewizją

W przypadku ofert usługi związanej składającej się z Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telewizją do 85 kanałów i telefonią klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 225.)** ponosili opłaty na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 226.)**. Niższe opłaty za ww. usługę musieli zapłacić użytkownicy **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 227.)** **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 228.)**. Za usługę związaną dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telewizją od 85 do 160 kanałów i telefonią niższe ceny otrzymali klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 229.)** **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 230.)**. Wyższy koszt ww. pakietu ponieśli klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 231.)** na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 232.)**.

Wykres 37

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego z telefonią i telewizją dla prędkości od 100 Mb/s w podziale na Orange Polska S.A. oraz pozostałych operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 233.)**

Źródło: UKE

Klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 234.)** płacili za usługę Internetu o przepływności od 100 Mb/s z telefonią i telewizją do 85 kanałów w zabudowie do 10 mieszkań średnio **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 235.)**. Niższe opłaty za ten sam abonament mieli **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 236.)** na poziomie **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 237.)**. Natomiast klienci mieszkający w zabudowie 10 mieszkań i więcej za usługę dostępu do Internetu o przepływności od 100 Mb/s z telefonią i telewizją do 85 kanałów płacili **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 238.)** średnio **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 239.)**. Użytkownicy



mieszkający w gęstszej zabudowie ponosili niższe opłaty za ww. usługę u **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 240.) (Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 241.)**.

Wykres 38

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 100 Mb/s z telefonią i telewizją od 85 w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 242.)**

Źródło: UKE

Za usługę wiążaną dostępu do Internetu stacjonarnego o przepływności od 100 Mb/s z telefonią i telewizją od 85 do 160 kanałów klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 243.)** mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań ponosili miesięczną opłatę w wysokości **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 244.)**. Wyższe opłaty za ww. usługę ponosili konsumenci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 245.)** w zabudowie 10 mieszkań i więcej **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 246.)**. Klienci **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 247.)** za usługę dostępu do Internetu o przepływności od 100 Mb/s z telefonią i telewizją od 85 do 160 kanałów w zabudowie 10 mieszkań i więcej ponosili opłaty w wysokości **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 248.)**. Średnia cena za ww. usługę u **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 249.)** mieszkający w zabudowie do 10 mieszkań wynosiła **(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 250.)**.

Wykres 39

**Średni miesięczny koszt usługi Internetu stacjonarnego dla prędkości od 100 Mb/s z telefonią i telewizją od 85 do 160 kanałów w podziale na gęstość zabudowy mieszkaniowej oraz operatorów**

**(Tajemnica przedsiębiorstwa – Zał. nr 2, pkt 251.)**

Źródło: UKE

Przeprowadzona analiza wykazała, że za pojedynczą usługę dostępu do Internetu, jak również za pakiety double play z dostępem do Internetu, wyższe koszty ponoszą klienci operatora Orange. Jednakże klienci usług triple play ponoszą porównywalne koszty, niezależnie od operatora, szczególnie dla wyższych prędkości.

### 3.3 Podsumowanie

Wartości poszczególnych kryteriów użytych w analizie stopnia konkurencji na rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji dla 51 obszarów rynków 3a/2014 wskazują jednoznacznie, że obszary te charakteryzują się: niskimi udziałami Orange Polska S.A., dużym stopniem duplikacji sieci operatorów telekomunikacyjnych, dużą dostępnością usług dostępu szerokopasmowego do Internetu. Prezes UKE stwierdził, że warunki konkurencji na wyróżnionych 51 obszarach rynku 3a/2014 zostały spełnione i wskazane obszary można uznać za skutecznie konkurencyjne.

Na wyróżnionych 51 obszarach rynku 3a/2014 udział procentowy liczby klientów Orange Polska S.A. do całkowitej liczby klientów na detalicznym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji nie przekracza w żadnym przypadku 27% (zakładany próg odcięcia 40%), średnio wynosi on zaledwie 13,8% a w przypadku 86,3% obszarów zawiera się w przedziale 0%-20%. Udziały operatorów pod względem liczby klientów na koniec grudnia 2017 r. na 51 obszarach rynku 3a/2014 wskazują na wysoki i wyrównany poziom konkurencji. Najwięksi

dostawcy usług mają następujące udziały rynkowe: UPC Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie – 33,4%, Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie – 17%, Vectra S.A. z siedzibą w Gdyni – 15%, Netia S.A. z siedzibą w Warszawie – 11,2 % oraz Multimedia Polska S.A. z siedzibą w Gdyni – 6,7%. Na wyróżnionych 51 obszarach rynku 3a/2014 występuje wysoki poziom konkurencji na poziomie detalicznym, który nie uzasadnia regulacji ex ante hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji oraz wskazuje na brak pozycji znaczącej Orange Polska S.A. na tym rynku. W związku z wysokim poziomem duplikacji infrastruktury oraz niskimi udziałami Orange Polska S.A. na poziomie detalicznym na 51 obszarach rynku 3a/2014, konsumenci mają wybór pomiędzy kilkoma dostawcami usług dostępu do Internetu. Na tych obszarach Orange Polska S.A. jest w pozycji uniemożliwiającej działania niezależnie od klientów, konkurentów i konsumentów.

Na obszarze Polski z wyłączeniem 51 obszarów rynku 3a/2014 nie można stwierdzić wysokiego poziomu konkurencji na rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji. W przypadku 73,6% z tych obszarów, udział Orange Polska S.A. przekracza poziom 40% na rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji na koniec grudnia 2017 r. oraz aż w przypadku blisko połowy obszarów udziały Orange Polska S.A. mieszczą się w przedziale 80% - 100%. Stopień konkurencyjności jest niski.

Niska konkurencja infrastrukturalna i ograniczenia sieci xDSL wpływają na to, że klienci wybierają zwykle pakiety o przepływnościach stosunkowo niskich (aż 41% to pakiety o przepływnościach do 30Mb/s). Niska konkurencja infrastrukturalna skutkuje także brakiem możliwości swobodnego wyboru innego operatora. Zwiększenie ceny usługi dostępu do Internetu oferowanej przez Orange Polska S.A. nie wpłynie na odejście klientów, gdyż nie mają oni realnej możliwości zmiany operatora.

Zarówno na 51 obszarach rynku 3a/2014 jak i pozostałych obszarach rynku 3a/2014 technologie HFC (DOCSIS), xDSL oraz Ethernet (LAN) wykazują wzajemną substytucję, która jednak ma silniejszy charakter na 51 obszarach rynku 3a/2014 z uwagi na wysokie wskaźniki duplikacji infrastruktury telekomunikacyjnej. Skutkuje to łatwą dostępnością klientów do podobnych usług świadczonych przez różnych operatorów w różnych technologiach dostępowych i jednoznacznie wpływa korzystnie na ofertę, np.: łącze o wyższej przepływności w niższej cenie, szerszy pakiet usług w tej samej/porównywalnej cenie.

Prezes UKE stwierdził, że warunki konkurencji na pozostałych obszarach rynku 3a/2014 zostały spełnione, nie można potwierdzić skutecznej konkurencji. Pozostałe obszary rynku 3a/2014 Prezes UKE uznaje za niekonkurencyjne i stwierdza na nich obecność podmiotu o znaczącej pozycji rynkowej – Orange Polska S.A.

#### **4 Analiza rynku pod kątem występowania przedsiębiorcy telekomunikacyjnego o znaczącej pozycji rynkowej**

##### **4.1 Prawne podstawy ustalenia czy na rynku właściwym występuje przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji rynkowej**

Następnym etapem postępowania, o którym mowa w art. 22 ust. 1 Pt jest ustalenie, czy na rynku właściwym występuje przedsiębiorca lub przedsiębiorcy telekomunikacyjni o znaczącej pozycji rynkowej. Jeżeli Prezes UKE ustali, że na rynku właściwym występuje przedsiębiorca lub przedsiębiorcy telekomunikacyjni o znaczącej pozycji rynkowej, wydaje decyzję przewidzianą w ustawie (art. 24 Pt). Natomiast, jeżeli po przeprowadzeniu postępowania, o którym mowa w art. 22 Pt Prezes UKE ustali, że na rynku właściwym nie występuje

przedsiębiorca lub przedsiębiorcy o znaczącej pozycji rynkowej, Prezes UKE wydaje postanowienie lub decyzję, w których określa rynek właściwy, w sposób określony w art. 22 ust. 1 pkt 1 Pt, oraz stwierdza, że na tym rynku właściwym występuje skuteczna konkurencja (art. 23 ust. 1 pkt 1 i 2 Pt).

Ustawa Prawo telekomunikacyjne zawiera definicje pozycji znaczącej oraz kolektywnej pozycji znaczącej. Zgodnie z art. 25a ust. 1 ustawy Prawo telekomunikacyjne: „*przedsiębiorca telekomunikacyjny zajmuje znaczącą pozycję rynkową, jeżeli na rynku właściwym samodzielnie posiada pozycję ekonomiczną odpowiadającą dominacji w rozumieniu przepisów prawa wspólnotowego*”. z kolei art. 25a ust. 3 Pt stwierdza, że „*dwóch lub więcej przedsiębiorców telekomunikacyjnych zajmuje kolektywną pozycję znaczącą, jeżeli nawet przy braku powiązań organizacyjnych lub innych związków między nimi posiadają na rynku właściwym pozycję ekonomiczną odpowiadającą dominacji w rozumieniu przepisów prawa wspólnotowego*”.

Powyższe regulacje są zgodne z przepisami prawa wspólnotowego w kwestiach związanych z pojęciem dominacji, o której mowa w art. 102 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, zwanego dalej także „TFUE” (tekst skonsolidowany, uwzględniający zmiany wprowadzone Traktatem z Lizbony, Dziennik Urzędowy UE C 115 z 9 maja 2008 r., str. 47 - 201). Jak wynika z orzecznictwa Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości<sup>40</sup>, „*pozycja dominująca, o której mowa w tym artykule [82 dawnego Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, zwanego dalej także „TWE”, obecnie art. 102 TFUE], oznacza pozycję siły ekonomicznej posiadanej przez danego przedsiębiorcę, która umożliwia mu powstrzymanie skutecznej konkurencji na danym rynku poprzez swobodę zachowania się w dużej mierze niezależnie od konkurentów, klientów (dostawców) i w końcu konsumentów*”. W punkcie 5 Wytycznych Komisji, stwierdza się, że Komisja oraz krajowe organy regulacyjne, zwane dalej także NRA (ang. National Regulatory Authority), muszą: „*opierać się na zasadach prawa konkurencji i metodologiach służących definiowaniu rynków, podlegających regulacji ex-ante oraz określeniu czy przedsiębiorstwo posiada znaczącą pozycję rynkową na tych rynkach*”.

Zgodnie z art. 25a ust. 2 ustawy Prawo telekomunikacyjne Prezes UKE, przy ocenie pozycji rynkowej przedsiębiorcy telekomunikacyjnego na rynku właściwym, bierze pod uwagę kryteria wymienione w Wytycznych Komisji. Zgodnie z pkt 77 Wytycznych Komisji, to krajowe organy regulacyjne mają zdecydować, które kryteria są najbardziej odpowiednie dla zmierzenia obecności na rynku. Wymienione w Wytycznych Komisji kryteria mają więc pomagać Regulatorowi w dokonaniu całościowej analizy rynku, są one przykładowe i stanowią katalog otwarty.

Oznacza to więc, że Prezes UKE może posłużyć się innymi kryteriami, które w jego ocenie decydują o uznaniu, że na określonym rynku właściwym dany przedsiębiorca ma znaczącą pozycję rynkową (SMP) lub że rynek ten jest skutecznie konkurencyjny i nikt nie posiada na nim pozycji SMP, dostosowując jednocześnie te kryteria i ich wybór do sytuacji panującej na różnych obszarach geograficznych rynku właściwego.

Zgodnie z Wytycznymi Komisji przy regulacji ex ante siłę rynkową przedsiębiorcy należy mierzyć w odniesieniu do:

---

<sup>40</sup> Case 27/76; [1978] ECR 207; [1978] 1 CMLR 429 za Urzędem Ochrony Konkurencji i Konsumentów: Problem nadużywania pozycji dominującej w świetle przepisów i orzecznictwa wspólnotowego, Warszawa 2003, str. 46.

- możliwości, z jaką dany przedsiębiorca jest w stanie podnosić ceny ograniczając produkcję, bez ponoszenia znaczących strat z tytułu sprzedaży lub przychodów,
- istnienia potencjalnej konkurencji, która mogłaby ograniczyć tego przedsiębiorcę.

W tym celu należy badać różne kryteria, poczynając od udziałów rynkowych na poziomie detalicznym i hurtowym, jako główny punkt wyjścia analizy. Należy bowiem podkreślić, że bardzo duże udziały, przez co rozumie się udziały powyżej 40%, tylko w wyjątkowych sytuacjach mogą nie przesądzać o znaczącej pozycji rynkowej<sup>41</sup>: „w praktyce podejmowania decyzji przez Komisję, obawy o występowanie samodzielnej dominacji zwykle pojawiają się w przypadku, gdy przedsiębiorstwo ma udziały w rynku powyżej 40%”<sup>42</sup>. Natomiast „zgodnie z ugruntowanym orzecznictwem, bardzo duże udziały w rynku – przekraczające 50 % - są same w sobie, pomijając wyjątkowe okoliczności, dowodem na istnienie pozycji dominującej”<sup>43</sup>. Warunkiem jest to, aby przy takich udziałach konkurenci nie byli w stanie osłabić przedsiębiorcy dominującego poprzez przejęcie jego klientów, oferując im niższe ceny. Dlatego badane są też inne kryteria, aby potwierdzić zdolność przedsiębiorcy o udziałach powyżej 40% do zachowania w znacznym stopniu w sposób niezależny od konkurencji, klientów i konsumentów (wykazując, że ww. warunek jest spełniony). Przy udziałach poniżej 40% kryterium udziałów nie musi być decydujące, więc zbadanie innych kryteriów staje się konieczne w odniesieniu do całościowej oceny pozycji SMP (nie służy więc ono jedynie wykazaniu, że udział rynkowy powyżej 40% jest decydujący).

Niniejsza analiza prowadzona jest również w aspekcie przyszłościowym, mając na celu określenie możliwości regulacyjnych ex ante na rynku 3a/2014. Może więc prowadzić do wyników odmiennych niż te, które wynikałyby z zastosowania reguł konkurencji ex post (w rozumieniu ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów). Przedmiotem niniejszej analizy nie jest bowiem badanie zachowań rynkowych przedsiębiorców w przeszłości, w szczególności pod kątem potencjalnego nadużywania pozycji dominującej lub zawierania niedozwolonych przez prawo konkurencji porozumień ograniczających konkurencję. Analizy dokonywane przez Prezesa UKE różnią się także od przyszłościowo zorientowanych analiz, które przeprowadzają organy ochrony konkurencji podczas badania koncentracji przedsiębiorstw. Powyższe potwierdzają Wytyczne Komisji w punkcie 27, zgodnie z którym „punktem wyjściowym dla przeprowadzenia analizy rynku dla celów art. 15 Dyrektywy ‘Ramowej’ nie jest istnienie porozumienia czy praktyk uzgodnionych, objętych zakresem art. 81 TWE [obecnie art. 101 TFUE] ani koncentracja objęta zakresem rozporządzenia o fuzji, ani też domniemane nadużycie dominacji rynkowej objęte zakresem art. 82 TWE [obecnie art. 102 TFUE], lecz podstawą powinna być kompleksowa, zorientowana przyszłościowo ocena struktury i funkcjonowania badanego rynku.”<sup>44</sup>.

Jednocześnie należy podkreślić, że „wyznaczenie przedsiębiorstwa jako posiadającego znaczącą pozycję rynkową na rynku zdefiniowanym dla celów regulacji ex ante nie oznacza automatycznie, iż przedsiębiorstwo to zajmuje także dominującą pozycję na rynku określaną

<sup>41</sup> Zgodnie z art. 4 pkt 10 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów „domniemywa się, że przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku właściwym przekracza 40 %”.

<sup>42</sup> Wytyczne Komisji, pkt 75.

<sup>43</sup> Tamże.

<sup>44</sup> „The starting point for carrying out a market analysis for the purpose of Article 15 of the framework Directive is not the existence of an agreement or concerted practice within the scope of Article 81 EC Treaty, nor a concentration within the scope of the Merger Regulation, nor an alleged abuse of dominance within the scope of Article 82 EC Treaty, but is based on an overall forward-looking assessment of the structure and the functioning of the market under examination.”

*dla celów art. 82 TWE [obecnie art. 102 TFUE] lub podobnych przepisów krajowych. (...). Po prostu wskazuje ono na to, iż z perspektywy strukturalnej i w krótkim bądź średnim okresie operator ma i będzie miał na zidentyfikowanym rynku właściwym wystarczającą pozycję rynkową, aby móc zachowywać się do pewnych granic, niezależnie od konkurencji, klientów i konsumentów”<sup>45</sup>.*

Powyższe przesądza o tym, że niniejsze rozstrzygnięcie pozostaje bez wpływu na ustalenia innych organów w zakresie ochrony konkurencji, w szczególności ustalenia Komisji Europejskiej poczynione na podstawie art. 102 TFUE.

#### **4.2 Udział przedsiębiorcy w rynku właściwym**

Punktem wyjścia do analizy występowania podmiotu bądź podmiotów o znaczącej pozycji rynkowej jest analiza udziałów rynkowych. Kryterium to ma zasadnicze znaczenie jako wyznacznik dominacji rynkowej i jest najczęściej wykorzystywanym kryterium oceny posiadania pozycji znaczącej na rynku właściwym, a jednocześnie stanowi wiarygodny i bardzo ważny argument w analizie siły rynkowej przedsiębiorców.

Kryterium wykazało, że Orange Polska S.A. na przedmiotowym rynku właściwym jest obecnie jedynym przedsiębiorcą, który oferuje hurtową usługę lokalnego dostępu w stałej lokalizacji. Żaden inny operator infrastrukturalny, na koniec 2017 r. nie wprowadził do swojej oferty produktu hurtowego LLU.

Na 51 obszarach rynku 3a/2014 istnieje znacząca duplikacja sieci dostępowych przez alternatywnych operatorów telekomunikacyjnych. Ponadto, Orange Polska S.A. jako jedyny podmiot działający na rynku właściwym posiadałby na nim 100% udział, oferując nawet nieznacznym wolumen usług z punktu widzenia konkurencji na poziomie detalicznym tego rynku. Z taką sytuacją mamy do czynienia na 51 obszarach rynku 3a/2014, gdzie liczba usług świadczonych z wykorzystaniem LLU w całości ofert detalicznych jest znikoma, natomiast fakt świadczenia usług LLU tylko przez Orange Polska S.A., skutkuje tym, że operator ten mimo braku znaczącego wpływu na rynek detaliczny, posiada 100% udziałów w sprzedaży LLU na 51 obszarach rynku 3a/2014.

Operatorzy alternatywni stanowią w tym przypadku potencjalną i realną konkurencję dla Orange Polska S.A.

Na skutek bezpośredniego związku poziomu detalicznego rynku świadczenia usług stacjonarnego szerokopasmowego dostępu do Internetu z hurtowym rynkiem 3a/2014, na ocenę pozycji znaczącej pod kątem kryterium udziałów na poziomie hurtowym ma wpływ rozkład udziałów na poziomie detalicznym na 51 obszarach rynku 3a/2014. Wpływ ten osłabia pozycję ekonomiczną Orange Polska S.A., pomimo 100% udziału w sprzedaży usług hurtowych lokalnego dostępu w stałej lokalizacji. Operatorzy alternatywni stanowią w tym przypadku potencjalną i realną konkurencję dla Orange Polska S.A.

---

<sup>45</sup> Punkt 30 Wytycznych: “The designation of an undertaking as having SMP in a market identified for the purpose of ex ante regulation does not automatically imply that this undertaking is also dominant for the purpose of Article 82 EC Treaty or similar national provisions. (...) It merely implies that, from a structural perspective, and in the short to medium term, the operator has and will have, on the relevant market identified, sufficient market power to behave to an appreciable extent independently of competitors, customers, and ultimately consumers.”

Należy stwierdzić, że 100% udziałów na hurtowym rynku dostępu lokalnego w stałej lokalizacji na 51 obszarach rynku 3a/2014 (zgodnie ze stanem na koniec 2017 r.) nie stanowi miarodajnego kryterium w zakresie stwierdzenia znaczącej pozycji rynkowej Orange Polska S.A. Oznacza to, że powyższe kryterium, z przyczyn stwierdzonych również w pkt. 2.2.3, i pkt. 4, nie przesądza o występowaniu podmiotu o znaczącej pozycji rynkowej na 51 obszarach rynku 3a/2014.

Natomiast, z całą pewnością można stwierdzić, że to właśnie mali dostawcy ISP budują konkurencję usługową i infrastrukturalną dla konsumentów względem lidera usług dostępu do Internetu w Polsce, jakim jest Orange Polska S.A., pomimo że w ujęciu krajowym nie stanowią dla niego realnego zagrożenia. W wielu obszarach konsumenci mają dostęp do co najmniej trzech dostawców Internetu, a nierzadko nawet do więcej operatorów. Z uwagi na ograniczony obszar działania małych dostawców ISP w naturalny sposób powstały na obszarze Polski „wyspy infrastrukturalne” czy też „wyspy usługowe”. Z przeprowadzonej analizy rynku wynika, że takimi „wyspami” jest 51 obszarów rynku 3a/2014, o czym mogą świadczyć dane zawarte w poniższej tabeli – przedstawiającej zasięgi trzech operatorów posiadających największy obszarze sieci, działających na terenie danej gminy.

Tabela 5.

**Zasięgi trzech największych operatorów telekomunikacyjnych pod względem obszaru gminy objętego siecią o na 51 obszarach rynku 3a/2014**

LP.	WOJEWÓDZTWO	POWIAT	GMINA	KOD TERC	Zasięg 1 ISP	Zasięg 2 ISP	Zasięg 3 ISP
1	DOLNOŚLĄSKIE	BOLESŁAWIECKI	BOLESŁAWIEC	0201011	94%	74%	74%
2	DOLNOŚLĄSKIE	DZIERŻONIOWSKI	PIESZYCE	0202034	90%	90%	87%
3	DOLNOŚLĄSKIE	GŁOGOWSKI	GŁOGÓW	0203011	94%	88%	76%
4	DOLNOŚLĄSKIE	KAMIENNOGÓRSKI	KAMIENNA GÓRA	0207011	99%	94%	77%
5	DOLNOŚLĄSKIE	LUBIŃSKI	LUBIN	0211011	95%	91%	82%
6	DOLNOŚLĄSKIE	OLEŚNICKI	OLEŚNICA	0214011	95%	81%	68%
7	DOLNOŚLĄSKIE	POLKOWICKI	POLKOWICE	0216044	94%	87%	81%
8	DOLNOŚLĄSKIE	ZGORZELECKI	ZGORZELEC	0225021	97%	85%	72%
9	DOLNOŚLĄSKIE	JELEŃSKA	JELEŃSKA GÓRA	0261011	95%	78%	56%
10	DOLNOŚLĄSKIE	WROCŁAW	WROCŁAW	0264011	93%	66%	33%
11	KUJAWSKO-POMORSKIE	ŻNIŃSKI	BARCIN	0419014	96%	69%	66%
12	KUJAWSKO-POMORSKIE	BYDGOSZCZ	BYDGOSZCZ	0461011	98%	70%	53%
13	LUBELSKIE	KRAŚNICKI	KRAŚNIK	0607011	89%	67%	66%
14	LUBELSKIE	ŁĘCZYŃSKI	ŁĘCZNA	0610034	89%	82%	76%
15	LUBELSKIE	ŚWIDNICKI	ŚWIDNIK	0617011	82%	80%	79%
16	LUBUSKIE	ŻARSKI	ŻARY	0811021	89%	81%	81%
17	ŁÓDZKIE	KUTNOWSKI	ŻYCHLIN	1002114	97%	82%	78%
18	ŁÓDZKIE	ŁĘCZYCKI	ŁĘCZYCA	1004011	98%	80%	66%
19	MAŁOPOLSKIE	KRAKOWSKI	SKAWINA	1206114	94%	90%	54%
20	MAŁOPOLSKIE	OLKUSKI	OLKUSZ	1212054	94%	69%	64%
21	MAZOWIECKIE	KOZIENICKI	KOZIENICE	1407054	98%	84%	69%
22	MAZOWIECKIE	OSTROŁĘKA	OSTROŁĘKA	1461011	95%	65%	62%
23	MAZOWIECKIE	PŁOCK	PŁOCK	1462011	95%	79%	76%
24	MAZOWIECKIE	WARSZAWA	WARSZAWA	1465011	93%	79%	56%

LP.	WOJEWÓDZTWO	POWIAT	GMINA	KOD TERC	Zasięg 1 ISP	Zasięg 2 ISP	Zasięg 3 ISP
25	OPOLSKIE	BRZESKI	LEWIN BRZESKI	1601044	99%	95%	77%
26	OPOLSKIE	KLUCZBORSKI	KLUCZBORK	1604024	99%	84%	49%
27	OPOLSKIE	OPOLSKI	OZIMEK	1609084	99%	98%	89%
28	PODKARPACKIE	LEŻAJSKI	NOWA SARZYNA	1808054	99%	86%	55%
29	PODKARPACKIE	MIELECKI	MIELEC	1811011	90%	82%	66%
30	PODKARPACKIE	STALOWOWOLSKI	STALOWA WOLA	1818011	98%	88%	70%
31	PODLASKIE	BIAŁYSTOK	BIAŁYSTOK	2061011	92%	45%	37%
32	PODLASKIE	ŁOMŻA	ŁOMŻA	2062011	95%	57%	52%
33	PODLASKIE	SUWAŁKI	SUWAŁKI	2063011	93%	71%	67%
34	POMORSKIE	KWIDZYŃSKI	KWIDZYN	2207011	95%	80%	73%
35	POMORSKIE	PUCKI	HEL	2211011	99%	75%	50%
36	ŚLĄSKIE	CIESZYŃSKI	SKOCZÓW	2403104	96%	79%	77%
37	ŚLĄSKIE	GLIWICKI	KNURÓW	2405011	98%	65%	25%
38	ŚLĄSKIE	KŁOBUCKI	KRZEPICE	2406024	93%	93%	79%
39	ŚLĄSKIE	JASTRZĘBIE-ZDRÓJ	JASTRZĘBIE-ZDRÓJ	2467011	95%	75%	68%
40	ŚLĄSKIE	SIEMIANOWICE ŚLĄSKIE	SIEMIANOWICE ŚLĄSKIE	2474011	97%	83%	77%
41	ŚLĄSKIE	ŚWIĘTOCHŁOWICE	ŚWIĘTOCHŁOWICE	2476011	85%	58%	34%
42	ŚLĄSKIE	TYCHY	TYCHY	2477011	94%	80%	62%
43	WARMIŃSKO-MAZURSKIE	ELBLĄG	ELBLĄG	2861011	99%	81%	78%
44	WIELKOPOLSKIE	PILSKI	PIŁA	3019011	94%	88%	75%
45	WIELKOPOLSKIE	TURECKI	DOBRA	3027034	93%	89%	0%
46	WIELKOPOLSKIE	KALISZ	KALISZ	3061011	96%	82%	55%
47	ZACHODNIOPOMORSKIE	CHOSZCZEŃSKI	CHOSZCZNO	3202024	94%	93%	84%
48	ZACHODNIOPOMORSKIE	MYŚLIBORSKI	BARLINEK	3210014	95%	90%	75%
49	ZACHODNIOPOMORSKIE	POLICKI	POLICE	3211044	98%	85%	70%
50	ZACHODNIOPOMORSKIE	WAŁECKI	WAŁCZ	3217011	96%	82%	81%
51	ZACHODNIOPOMORSKIE	ŚWINOUJŚCIE	ŚWINOUJŚCIE	3263011	97%	81%	49%

Źródło: UKE

Konkurencja na rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji na poziomie detalicznym istotnie ogranicza swobodę działania przedsiębiorcy o dużych udziałach na poziomie hurtowym 51 obszarów rynku 3a/2014 (Orange Polska S.A.), utrudniając mu postępowanie w dużej mierze niezależne od klientów, konkurentów i konsumentów.

Także udziały trzech największych operatorów telekomunikacyjnych na detalicznym rynku usług stacjonarnego dostępu szerokopasmowego dla 51 obszarów rynku 3a/2014 potwierdzają wysoki poziom konkurencji.

Tabela 6.

**Udziały trzech największych operatorów telekomunikacyjnych na 51 obszarach rynku 3a/2014  
w porównaniu do udziałów Orange Polska S.A.**

LP.	WOJEWÓDZTWO	POWIAT	GMINA	KOD TERC	Udział 1 ISP	Udział 2 ISP	Udział 3 ISP	Udział OPL
1	DOLNOŚLĄSKIE	BOLESŁAWIECKI	BOLESŁAWIEC	0201011	51%	28%	20%	20%
2	DOLNOŚLĄSKIE	DZIERŻONIOWSKI	PIESZYCE	0202034	65%	18%	13%	13%
3	DOLNOŚLĄSKIE	GŁOGOWSKI	GŁOGÓW	0203011	58%	22%	10%	10%
4	DOLNOŚLĄSKIE	KAMIENNOGÓRSKI	KAMIENNA GÓRA	0207011	62%	21%	9%	7%
5	DOLNOŚLĄSKIE	LUBIŃSKI	LUBIN	0211011	55%	29%	9%	6%
6	DOLNOŚLĄSKIE	OLEŚNICKI	OLEŚNICA	0214011	66%	14%	12%	8%
7	DOLNOŚLĄSKIE	POLKOWICKI	POLKOWICE	0216044	55%	27%	9%	5%
8	DOLNOŚLĄSKIE	ZGORZELECKI	ZGORZELEC	0225021	44%	36%	19%	19%
9	DOLNOŚLĄSKIE	JELENIA GÓRA	JELENIA GÓRA	0261011	39%	30%	19%	19%
10	DOLNOŚLĄSKIE	WROCŁAW	WROCŁAW	0264011	27%	22%	17%	22%
11	KUJAWSKO-POMORSKIE	ŻNIŃSKI	BARCIN	0419014	37%	36%	16%	16%
12	KUJAWSKO-POMORSKIE	BYDGOSZCZ	BYDGOSZCZ	0461011	44%	25%	12%	25%
13	LUBELSKIE	KRAŚNICKI	KRAŚNIK	0607011	35%	14%	14%	14%
14	LUBELSKIE	ŁĘCZYŃSKI	ŁĘCZNA	0610034	47%	27%	17%	4%
15	LUBELSKIE	ŚWIDNICKI	ŚWIDNIK	0617011	42%	21%	18%	4%
16	LUBUSKIE	ŻARSKI	ŻARY	0811021	49%	38%	11%	11%
17	ŁÓDZKIE	KUTNOWSKI	ŻYCHLIN	1002114	30%	22%	18%	11%
18	ŁÓDZKIE	ŁĘCZYCKI	ŁĘCZYCA	1004011	55%	22%	13%	22%
19	MAŁOPOLSKIE	KRAKOWSKI	SKAWINA	1206114	44%	21%	14%	11%
20	MAŁOPOLSKIE	OLKUSKI	OLKUSZ	1212054	50%	19%	15%	15%
21	MAZOWIECKIE	KOZIENICKI	KOZIENICE	1407054	53%	22%	21%	21%
22	MAZOWIECKIE	OSTROŁĘKA	OSTROŁĘKA	1461011	30%	27%	22%	27%
23	MAZOWIECKIE	PŁOCK	PŁOCK	1462011	46%	29%	12%	12%
24	MAZOWIECKIE	WARSZAWA	WARSZAWA	1465011	53%	18%	14%	18%
25	OPOLSKIE	BRZESKI	LEWIN BRZESKI	1601044	47%	32%	18%	18%
26	OPOLSKIE	KLUCZBORSKI	KLUCZBORK	1604024	36%	21%	16%	16%
27	OPOLSKIE	OPOLSKI	OZIMEK	1609084	42%	32%	20%	20%
28	PODKARPACKIE	LEŻAJSKI	NOWA SARZYNA	1808054	52%	33%	13%	13%
29	PODKARPACKIE	MIELECKI	MIELEC	1811011	43%	38%	9%	5%
30	PODKARPACKIE	STALOWOWOLSKI	STALOWA WOLA	1818011	44%	36%	7%	7%
31	PODLASKIE	BIAŁYSTOK	BIAŁYSTOK	2061011	17%	17%	15%	17%
32	PODLASKIE	ŁOMŻA	ŁOMŻA	2062011	30%	28%	18%	18%
33	PODLASKIE	SUWAŁKI	SUWAŁKI	2063011	47%	19%	17%	17%
34	POMORSKIE	KWIDZYŃSKI	KWIDZYN	2207011	60%	14%	13%	14%
35	POMORSKIE	PUCKI	HEL	2211011	57%	20%	8%	7%
36	ŚLĄSKIE	CIESZYŃSKI	SKOCZÓW	2403104	47%	29%	18%	18%



LP.	WOJEWÓDZTWO	POWIAT	GMINA	KOD TERC	Udział 1 ISP	Udział 2 ISP	Udział 3 ISP	Udział OPL
37	ŚLĄSKIE	GLIWICKI	KNURÓW	2405011	37%	15%	14%	15%
38	ŚLĄSKIE	KŁOBUCKI	KRZEPICE	2406024	58%	20%	19%	20%
39	ŚLĄSKIE	JASTRZĘBIE-ZDRÓJ	JASTRZĘBIE-ZDRÓJ	2467011	57%	18%	18%	18%
40	ŚLĄSKIE	SIEMIANOWICE ŚLĄSKIE	SIEMIANOWICE ŚLĄSKIE	2474011	64%	11%	10%	5%
41	ŚLĄSKIE	ŚWIĘTOCHŁOWICE	ŚWIĘTOCHŁOWICE	2476011	44%	13%	13%	6%
42	ŚLĄSKIE	TYCHY	TYCHY	2477011	52%	12%	10%	10%
43	WARMIŃSKO-MAZURSKIE	ELBLĄG	ELBLĄG	2861011	57%	25%	17%	25%
44	WIELKOPOLSKIE	PILSKI	PIŁA	3019011	58%	31%	5%	5%
45	WIELKOPOLSKIE	TURECKI	DOBRA	3027034	61%	28%	9%	9%
46	WIELKOPOLSKIE	KALISZ	KALISZ	3061011	68%	14%	9%	14%
47	ZACHODNIOPOMORSKIE	CHOSZCZEŃSKI	CHOSZCZNO	3202024	50%	38%	10%	10%
48	ZACHODNIOPOMORSKIE	MYŚLIBORSKI	BARLINEK	3210014	70%	23%	3%	23%
49	ZACHODNIOPOMORSKIE	POLICKI	POLICE	3211044	78%	14%	5%	14%
50	ZACHODNIOPOMORSKIE	WAŁECKI	WAŁCZ	3217011	69%	17%	11%	11%
51	ZACHODNIOPOMORSKIE	ŚWINOUJŚCIE	ŚWINOUJŚCIE	3263011	58%	20%	9%	9%

Źródło: UKE

Na 51 obszarach rynku 3a/2014 średnie udziały dla pierwszego operatora wynoszą około 50%, dla dwóch następnych w kolejności odpowiednio: 24% i 14%. Najczęściej obserwowaną sytuacją, w przypadku tych obszarów, jest silna pozycja operatora telewizji kablowej przejawiająca się wysokim udziałem w rynku.

Przedstawiona powyżej sytuacja na rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji pokazuje, że udziały Orange Polska S.A. na poziomie hurtowym w żaden sposób nie odzwierciedlają rzeczywistej pozycji ekonomicznej tego operatora na 51 obszarach rynku 3a/2014, która nie ma charakteru dominacji. Stan rynku detalicznego ma tu więc bezpośrednie przełożenie na stan hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji w 51 obszarach rynku 3a/2014, w szczególności bardzo niski popyt na usługi hurtowe LLU oferowane przez Orange Polska S.A. oraz ich znikome znaczenie dla efektywnej konkurencji na wskazanych 51 obszarach rynku 3a/2014, co dowodzi, że regulacja hurtowa nie jest tu uzasadniona ani konieczna.

Kryterium należy zatem uznać za niespełnione.

#### **4.3 Wsokie i trwałe bariery wejścia na rynek właściwy**

Jak wskazuje Komisja w Zaleceniu 2014, zważywszy na dynamiczną naturę i funkcjonowanie rynków łączności elektronicznej, w toku analizy tego kryterium należy uwzględnić możliwości likwidacji barier w dostępie do rynku w odpowiednim horyzoncie czasowym. Zgodnie z Zaleceniem 2014 przeanalizowano dwa rodzaje barier: bariery strukturalne oraz bariery prawno-regulacyjne.

##### **Bariery strukturalne**

Komisja Europejska w Nocie wyjaśniającej zauważa, iż: „Strukturalna bariera wejścia istnieje wtedy, gdy stan technologii oraz charakter sieci, wraz z powiązaną strukturą kosztów, i/lub poziom popytu są takie, że tworzą asymetryczne warunki pomiędzy operatorami, uniemożliwiając wejście na rynek lub rozszerzenie działalności konkurentów.”<sup>46</sup>

Komisja stwierdza także: „Nie wystarczy zbadać, czy wejście na rynek miało miejsce lub może w ogóle nastąpić, konieczne jest raczej zbadanie, czy nowe wejścia mogą być wystarczająco szybkie i stabilne przy braku regulacji, tak aby mogły one ograniczyć pozycję rynkową. Wejście na niewielką skalę (np. na ograniczonym obszarze geograficznym) nie może być uznane za wystarczające w przypadku, gdy rynek jest szerszy, ponieważ może ono nie wywrzeć znaczącej presji na przedsiębiorstwo (przedsiębiorstwa) dominujące.”<sup>47</sup>

Do typowych barier strukturalnych, na jakie natrafić mogą przedsiębiorcy na rynkach telekomunikacyjnych należą m.in. koszty „utopione”, kontrola operatorów działających na rynku nad trudną do powielenia infrastrukturą, ich przewaga technologiczna, łatwy bądź uprzywilejowany dostęp do rynków kapitałowych bądź zasobów finansowych, ekonomie zakresu, ekonomie skali czy integracja pionowa działających na nim przedsiębiorców.

Powiązana bariera strukturalna może także występować tam, gdzie świadczenie usługi wymaga elementu sieci, który nie może zostać technicznie powielony, lub gdy koszt takiego powielenia sprawia, że jest to nieopłacalne dla konkurencji.

Na 51 obszarach rynku 3a/2014 mamy do czynienia z wysokim poziomem duplikacji alternatywnych sieci telekomunikacyjnych. Konsumenci mają wybór oferty od różnych dostawców na warunkach konkurencyjnych.

Podsumowując analizę niniejszego kryterium należy jednak uznać, że bariery strukturalne na 51 obszarach rynku 3a/2014 są dużo niższe niż na pozostałych obszarach kraju. Na konkurencyjnych obszarach hurtowego rynku lokalnego dostępu w stałej lokalizacji pozycja Orange Polska S.A. jest znacząco osłabiona przez rozwinięte alternatywne infrastruktury telekomunikacyjne. W efekcie Orange Polska S.A. musi także zabiegać o klienta hurtowego oraz podejmować działania zmierzające do zwiększenia atrakcyjności zarówno swojej oferty detalicznej, jak i hurtowej, co stanowi cechy charakterystyczne rynku konkurencyjnego.

## **Bariery prawno-regulacyjne**

Bariery prawne wynikają z legislacyjnych, administracyjnych lub innych działań podejmowanych przez państwo, które w sposób bezpośredni oddziałują na warunki wejścia i/lub na pozycję operatorów na rynku właściwym.

---

<sup>46</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE, Brussels, 09/10/2014 (2014|710|UE), str. 9: a structural barrier to entry exists when the state of the technology and the nature of the network, with its associated cost structure, and/or the level of demand, are such that they create asymmetric conditions between operators, preventing market entry or expansion of competitors.

<sup>47</sup> COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT, EXPLANATORY NOTE, Brussels, 09/10/2014 (2014|710|UE), str. 9: It is not sufficient to examine whether entry has occurred or is likely to occur in the market at all, but rather it is necessary to examine whether new entries can be sufficiently immediate and stable in the absence of regulation, so that they can limit market power. Small-scale entry (e.g. in a limited geographic area) may not be considered sufficient where the market is wider, since it may be unlikely to exercise an appreciable constraint on the dominant undertaking(s).

Co do zasady do najpoważniejszych barier o charakterze prawnym ograniczającym prowadzenie i rozwijanie działalności przez nowych operatorów na rynkach telekomunikacyjnych należą bariery związane z budową infrastruktury telekomunikacyjnej, w szczególności lokalnymi planami zagospodarowania przestrzennego (lub ich brakiem), prawem budowlanym, prawem ochrony środowiska oraz rozpoczęciem działalności na rynku telekomunikacyjnym.

Należy zwrócić uwagę, że zmniejszenie barier prawnych, w szczególności w zakresie związanym z budową infrastruktury telekomunikacyjnej, nastąpiło w związku z wejściem w życie Megaustawy. Określa ona:

- formy i zasady wspierania inwestycji telekomunikacyjnych, w tym związanych z sieciami szerokopasmowymi;
- zasady działalności w zakresie telekomunikacji jednostek samorządu terytorialnego oraz podmiotów wykonujących zadania z zakresu użyteczności publicznej;
- zasady dostępu do infrastruktury telekomunikacyjnej, i innej infrastruktury technicznej, finansowanej ze środków publicznych;
- prawa i obowiązki inwestorów, właścicieli, użytkowników wieczystych nieruchomości, osób, którym przysługuje spółdzielcze prawo do lokalu, zarządców nieruchomości oraz lokatorów, w szczególności w zakresie dostępu do nieruchomości, w celu zapewnienia warunków świadczenia usług telekomunikacyjnych;
- zasady lokalizowania regionalnych sieci szerokopasmowych oraz innej infrastruktury telekomunikacyjnej.

Megaustawa zawiera rozwiązania sprzyjające rozwojowi społeczeństwa informacyjnego, realizowane poprzez zniesienie barier dla inwestycji i stworzenie rozwiązań prawnych stymulujących rozwój sieci regionalnych oraz budowę infrastruktury telekomunikacyjnej.

Ponadto działalność na rynku telekomunikacyjnym jest działalnością regulowaną i podlega wpisowi do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Niemniej jednak Prezes UKE wskazuje, że uzyskanie wpisu do rejestru jest warunkiem formalnym prowadzenia działalności i do uzyskania wpisu wystarczy przedłożenie Prezesowi UKE stosownych dokumentów wraz z wnioskiem o wpis do rejestru. Uzyskanie wpisu nie jest natomiast uzależnione od spełnienia szczególnych kryteriów, które w jakikolwiek sposób utrudniałyby uzyskanie stosowanego zezwolenia. Wspomniane wymaganie prawne nie może być traktowane zatem jako trwała bariera prawna, która w istotny sposób utrudniałaby lub uniemożliwiała wejście na rynek właściwy.

Należy więc stwierdzić, że analizowany rynek właściwy nie charakteryzuje się występowaniem istotnych barier o charakterze prawnym i regulacyjnym.

#### **4.4 Ekonomia skali**

Ekonomia skali (korzyści skali) to zjawisko obniżania przeciętnych kosztów całkowitych w miarę zwiększania skali produkcji lub też zmniejszania się przeciętnych kosztów stałych przy rosnącej wielkości produkcji. Ekonomie skali są charakterystyczną cechą przemysłów sieciowych, w których wysokie koszty stałe niemożliwe do uniknięcia odgrywają kluczową rolę w strukturze kosztów i gdzie działalność podmiotów opiera się o kosztowną infrastrukturę. Koszty te ponoszone są bowiem niezależnie od rozmiarów produkcji.

Nie budzi wątpliwości, iż rynek telekomunikacyjny, podobnie jak inne rynki o charakterze sieciowym charakteryzują się występowaniem korzyści skali. Sieciowy charakter hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji (do prowadzenia działalności na tym rynku konieczne jest posiadanie sieci) determinuje występowanie na nim ekonomii skali.

Ekonomia skali nie stanowi bariery rynkowej w sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo rozpoczynające działalność jest w stanie zainwestować w konkurencyjną w stosunku do innych graczy rynkowych sieć pod względem powierzchniowym, obejmującym zbliżoną liczbę użytkowników. Nowy przedsiębiorca telekomunikacyjny musi wejść na rynek z dużą produkcją usług, aby być konkurencyjnym pod względem kosztów w stosunku do przedsiębiorców istniejących na rynku. Rozwój sieci dostępowej, alternatywnej w stosunku do Orange Polska S.A. wiąże się z wysokimi kosztami, które powodują, że ekonomia skali nabiera dużego znaczenia. Znaczna część tych kosztów to koszty utracone, tzn. część kosztów niezbędnych do poniesienia celem wejścia na rynek, które nie mogą zostać odzyskane w momencie wyjścia z rynku. Koszty te ponoszone są nie tylko niezależnie od wielkości produkcji, ale także niezależnie od tego czy produkuje się, czy też nie. W momencie wejścia na rynek przedsiębiorstwo musi podjąć decyzję o poniesieniu kosztów utopionych. Te nieponiesione jeszcze koszty utopione określane są jako perspektywiczne koszty utopione (stanowią one inwestycję). Konieczne jest, by decyzja o podjęciu działalności na danym rynku przez operatora alternatywnego brała pod uwagę ww. koszty, które operator zasiedziały zdążył już ponieść, co tworzy asymetrię na rynku pomiędzy Orange Polska S.A. a operatorami alternatywnymi. W tym kontekście należy zauważyć, iż żaden operator alternatywny nie zbuduje własnej sieci jedynie w celu świadczenia usługi dostępu do lokalnej pętli i podpętli abonenckiej, gdyż to co stanowi dla niego impuls do inwestycji, to zyskowność na rynku detalicznym.

Z korzyści skali korzystają więc wszyscy przedsiębiorcy dysponujący infrastrukturą sieciową i oferujący usługi na rynku. Wielkość tych korzyści zależy od takich czynników jak wolumen sprzedaży, zasięg sieci czy efektywność organizacyjna. Biorąc pod uwagę wyłącznie kryterium wolumenu sprzedaży duży przedsiębiorca będzie miał zawsze przewagę nad mniejszym, tym bardziej, że na korzyść dużych przedsiębiorców działają efekty sieciowe.

Na analizowanym rynku hurtowe usługi dostępu do infrastruktury sieciowej świadczone są jedynie przez Orange Polska S.A., dzięki posiadanej rozległej infrastrukturze dostępowej osiąga ona korzyści skali. Pozwalają one na redukcję kosztów jednostkowych związanych ze świadczeniem usługi dostępu.

Na konkurencyjnych obszarach gminnych operatorzy alternatywni posiadają dużo lepiej rozwiniętą sieć własną niż na pozostałych obszarach, a słabsza pozycja Orange Polska S.A. na rynku detalicznym sprawia, że ekonomia skali na 51 obszarach rynku 3a/2014 nie umacnia pozycji tego operatora na rynku właściwym. Odwrotna sytuacja zachodzi na pozostałych obszarach gminnych kraju, na których Orange Polska S.A. ma przewagę nad pozostałymi operatorami, posiadając dużo lepiej rozbudowaną sieć oraz dużo większą bazę klientów detalicznych. Na wielu z tych obszarów nieopłacalne jest budowanie własnej sieci przez operatorów alternatywnych, dlatego świadczenie detalicznych usług dostępu do Internetu opierają na produktach hurtowych Orange Polska S.A.

Na konkurencyjnych 51 obszarach rynku 3a/2014 nie zostało stwierdzone, aby Orange Polska S.A. (lub inny przedsiębiorca telekomunikacyjny) osiągał znaczne i istotne dla jego pozycji ekonomicznej korzyści skali.

#### **4.5 Ekonomia zakresu**

Kolejnym wskaźnikiem służącym ocenie występowania przedsiębiorcy telekomunikacyjnego lub przedsiębiorców telekomunikacyjnych o znaczącej pozycji rynkowej są korzyści zakresu, które obrazują wyższą efektywność kosztową produkcji szerszego asortymentu produktów lub świadczenia szerszego zakresu usług przy wykorzystaniu składników wytwórczych przedsiębiorstwa. Oznacza to, że przedsiębiorca wytwarzając kilka różnych produktów łącznie uzyskuje niższy średni koszt wytworzenia tych produktów, niż gdyby wytwarzał je osobno. W telekomunikacji ekonomie zakresu realizowane są poprzez świadczenie coraz większej liczby usług wykorzystujących tę samą infrastrukturę.

Ekonomie zakresu wiążą się przede wszystkim, z możliwością wykorzystania dotychczas posiadanej infrastruktury, sieci dystrybucyjnej czy bazy klientów do rozszerzenia działalności telekomunikacyjnej. Dla oceny tego kryterium pomocne mogą być informacje uwzględniające liczbę rynków właściwych, na których ten przedsiębiorca świadczy usługi oraz stopień różnorodności oferty.

Z ekonomią zakresu najczęściej mamy do czynienia, gdy produkty lub usługi wytwarzane lub dostarczane przez konkretnego przedsiębiorcę telekomunikacyjnego opierają się o wspólne procesy bądź infrastrukturę. Korzyści zakresu występują często u tych przedsiębiorców, którzy posiadają rozległą i rozwiniętą technologicznie sieć telekomunikacyjną, gdyż może ona być wykorzystywana do dostarczania jednocześnie wielu produktów bądź usług. Przedsiębiorcy dzięki temu generują dodatkowe przychody bez konieczności inwestycji w istniejącą sieć. Osiąganie przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego korzyści zakresu na danym rynku właściwym wzmacnia jego pozycję na tym rynku i stanowi istotną barierę wejścia na dany rynek właściwy oraz czynnik utrudniający skuteczną konkurencję. Im większe korzyści zakresu osiąga konkretny przedsiębiorca, tym większe jest prawdopodobieństwo, że zajmuje on pozycję znaczącą na danym rynku.

Na 51 obszarach rynku 3a/2014, operatorzy alternatywni posiadają rozwiniętą własną sieć dostępową umożliwiającą świadczenie usług związanych w pakiety na bazie tej samej infrastruktury. Dodatkowo występowanie dużej liczby potencjalnych klientów sprawia, że przedsiębiorcy, aby posiadać, konkurencyjną w stosunku do innych, ofertę na rynku i przyciągnąć do siebie klientów, nie skupiają się wyłącznie na świadczeniu detalicznej usługi dostępu do Internetu. Odwrotna sytuacja zachodzi na pozostałych obszarach gminnych, gdzie dominującą infrastrukturą jest sieć Orange Polska S.A., która ze względu na wielkość i zasięg własnej sieci korzysta z ekonomii zakresu na pozostałym obszarze kraju.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że na 51 obszarach rynku 3a/2014 nie występuje operator, który posiadałby znaczącą przewagę nad pozostałymi przedsiębiorcami z racji wykorzystywania ekonomii zakresu.

#### **4.6 Pionowe zintegrowanie przedsiębiorcy**

Ściśle powiązane z korzyściami zakresu są korzyści wynikające z pionowego zintegrowania przedsiębiorcy. Pionowe zintegrowanie przedsiębiorcy wzmacnia jego pozycję na wszystkich rynkach właściwych, na których jest on obecny i stanowi czynnik utrudniający skuteczną konkurencję. Jeśli konkretny przedsiębiorca telekomunikacyjny jest pionowo zintegrowany, może to wzmacniać jego pozycję na danym rynku na dwa sposoby. Pierwszy z nich polega na tym, że dzięki kontroli nad rynkami powiązanymi przedsiębiorca może utrudniać nowym konkurentom wejście na dany rynek właściwy, a operatorom już działającym na tym rynku – utrudniać skuteczną konkurencję i powiększanie udziałów rynkowych. Rynki powiązane z danym rynkiem właściwym oznaczają w tym przypadku rynki znajdujące się powyżej (upstream markets, np. rynki półproduktów lub rynki hurtowe) lub poniżej (downstream markets, np. rynki produktów końcowych lub rynki detaliczne) w łańcuchu dostaw. Drugim sposobem jest ograniczanie przez przedsiębiorcę warunków konkurencji na kontrolowanych rynkach powiązanych, dzięki przenoszeniu na te rynki swojej pozycji znaczącej z rynku właściwego.

Rynki powiązane z hurtowym rynkiem usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, definiowane zgodnie z Zaleceniem 2014:

- Poziom rynku hurtowego (powiązanie poziome):
  1. Hurtowy rynek usługi zakańczania połączeń w poszczególnych publicznych sieciach telefonicznych w stałej lokalizacji (1/2014).
  2. Hurtowy rynek usługi centralnego dostępu w stałej lokalizacji dla produktów rynku masowego (3b/2014).
  3. Hurtowy rynek usługi dostępu wysokiej jakości w stałej lokalizacji (4/2014).

Orange Polska S.A. świadczy usługi hurtowe na trzech rynkach hurtowych powiązanych z rynkiem właściwym (świadczy to o zintegrowaniu pionowym Orange Polska S.A.), co potencjalnie mogłoby wzmacniać jej pozycję ekonomiczną na 51 obszarach rynku 3a/2014. Należy jednak zaznaczyć, że obecność innych podmiotów infrastrukturalnych na przedmiotowym rynku właściwym znacznie osłabia pozycję Orange Polska S.A. i sprawia, że podmiot ten musi nieustannie podejmować działania, aby dorównać konkurencji.

Oznacza to, że pionowe zintegrowanie Orange Polska S.A. nie jest w stanie istotnie umocnić pozycji ekonomicznej tego podmiotu w obliczu silnych czynników strukturalnych i presji konkurencyjnej, ograniczającej pozycję rynkową Orange Polska S.A. na 51 obszarach rynku 3a/2014.

#### **4.7 Brak albo niewielki poziom równoważącej siły nabywczej**

Kryterium braku potencjalnej konkurencji służy do pomiaru zdolności danego przedsiębiorstwa, co do którego zachodzi istotne przypuszczenie o posiadaniu pozycji znaczącej, do zachowania się w sposób niezależny od konkurentów. Wówczas należy badać, czy dane przedsiębiorstwo może być powstrzymane od niezależnych zachowań przez potencjalnych konkurentów – takich, którzy w danej chwili nie istnieją, ale którzy mogliby się na danym rynku dość łatwo pojawić.

Kryterium to pozwala zbadać prawdopodobieństwo pojawienia się na danym rynku

właściwym nowych operatorów, opierając się na założeniu, że przedsiębiorcy nie działający w chwili obecnej na tym rynku mogą w perspektywie krótkookresowej zdecydować się na wejście na hurtowy rynek usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, na skutek wystąpienia na nim niewielkiego, ale stałego wzrostu cen.

Na 51 obszarach rynku 3a/2014 panuje stan wysokiej duplikacji infrastrukturalnej, chociaż obecnie inne podmioty poza Orange Polska S.A. nie oferują hurtowych usług lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, to potencjalnie byłyby one w stanie wejść na rynek z takimi usługami.

Ponadto z powodu istnienia silnie rozbudowanej infrastruktury operatorów alternatywnych na 51 obszarach rynku 3a/2014 oraz, jak to zostało wcześniej wykazane, powiązania rynku hurtowego z detalicznym, na obszarach tych możemy mówić również o występowaniu pośredniej konkurencji. Wynika to z faktu, że klient może przestać korzystać z usług Orange Polska S.A. na rzecz innego operatora świadczącego usługę szerokopasmowego dostępu do Internetu w oparciu o własną sieć. Taka sama sytuacja może zajść, gdy klient będzie niezadowolony z jakości bądź warunków finansowych będąc abonentem operatora świadczącego swoje usługi na bazie hurtowej usługi dostępu lokalnego w stałej lokalizacji. W obu powyższych przypadkach Orange Polska S.A. może stracić pośrednio lub bezpośrednio użytkownika końcowego. Silnie rozbudowana sieć własna operatorów alternatywnych daje większą możliwość abonentowi w wyborze oferty oraz ogranicza swobodę działania Orange Polska S.A., utrudniając jej w dużej mierze postępowanie niezależnie od klientów, konkurentów i konsumentów.

Na 51 obszarach rynku 3a/2014 występuje potencjalna bezpośrednia konkurencja dla Orange Polska S.A. na rynku hurtowym. Ponadto z powodu istnienia rozbudowanej sieci operatorów alternatywnych oraz bezpośredniego powiązania rynku hurtowego z detalicznym, na analizowanych konkurencyjnych obszarach gminnych występuje pośrednia konkurencja na rynku właściwym. Oznacza to, że na 51 obszarach rynku 3a/2014 powyższe kryterium nie zostało spełnione, tj. nie wskazuje ono na żaden podmiot posiadający znaczącą pozycję rynkową.

#### **4.8 Wnioski dotyczące ustalenia braku skutecznej konkurencji i wyznaczenia przedsiębiorcy o pozycji znaczącej**

Z przeprowadzonej analizy hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, na obszarach gminnych, określonych w Załączniku nr 1 do niniejszej decyzji wynika co następuje:

- po stronie podażowej w chwili obecnej działa jeden podmiot, Orange Polska S.A., świadczący hurtowe usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji innym podmiotom;
- na analizowanym rynku występuje potencjalna konkurencja, gdyż można stwierdzić zdolność innych przedsiębiorców do rozpoczęcia świadczenia hurtowych usług lokalnego dostępu w stałej lokalizacji;
- występuje jeden podmiot (Orange Polska S.A), który w efekcie nałożonego obowiązku regulacyjnego świadczenia usług LLU, posiadający obecnie wysoki bezwzględny udział w rynku właściwym. Biorąc jednak pod uwagę rzeczywiste

udziały Orange Polska S.A. na rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji na poziomie detalicznym - (13,8%), niską sprzedaż usług LLU oraz analizę innych kryteriów oceny znaczącej pozycji rynkowej, nie ma podstaw do stwierdzenia, iż na 51 obszarach rynku 3a/2014 występuje podmiot o znaczącej pozycji rynkowej.

Wyniki analizy rynku pod kątem występowania przedsiębiorcy telekomunikacyjnego o znaczącej pozycji rynkowej na rynku właściwym, prowadzą do wniosku, iż nie można wskazać takiego przedsiębiorcy. Nie potwierdzają jednoznacznie istnienia przedsiębiorcy telekomunikacyjnego o znaczącej pozycji rynkowej następujące kryteria:

- 1) Istnienie barier wejścia na rynek – analiza przeprowadzona przez Prezesa UKE wskazuje, iż na 51 obszarach rynku 3a/2014 istnieją niskie bariery wejścia na rynek, które nie umacniają wystarczająco pozycji ekonomicznej żadnego z przedsiębiorców telekomunikacyjnych na tych obszarach.
- 2) Ekonomia skali – pomimo posiadania przez Orange Polska S.A. 100% udziałów na rynku właściwym posiadana pozycja i udziały na rynku detalicznym oraz pozycja konkurentów sprawiają, że operator ten nie jest w stanie umocnić swojej pozycji dzięki ekonomii skali, zagrażając rozwojowi konkurencji na 51 obszarach rynku 3a/2014.
- 3) Ekonomia zakresu – z przeprowadzonej analizy wynika, że na 51 obszarach rynku 3a/2014 nie występuje operator, który posiadałby znaczącą przewagę nad pozostałymi przedsiębiorcami z racji wykorzystywania ekonomii zakresu.
- 4) Brak potencjalnej konkurencji – na 51 obszarach rynku 3a/2014 występuje potencjalna bezpośrednia konkurencja dla Orange Polska S.A. Z powodu istnienia rozbudowanej sieci operatorów alternatywnych oraz bezpośredniego powiązania rynku hurtowego z detalicznym, na analizowanych konkurencyjnych obszarach gminnych występuje pośrednia konkurencja na rynku właściwym zdecydowanie osłabiająca pozycję ekonomiczną Orange Polska S.A.
- 5) Brak albo niewielki poziom równoważącej siły nabywczej – jak wykazała analiza istnieje pośrednia równoważąca siła rynkowa w postaci klienta jakim jest Grupa Netia oraz ich użytkowników końcowych. Ponadto klienci korzystający z usług dostępu do Internetu na bazie LLU w 51 obszarach rynku 3a/2014 w przeważającej mierze mają wybór pomiędzy wieloma alternatywnymi dostawcami.
- 6) Brak konkurencji – realnej i potencjalnej - Na 51 obszarach rynku 3a/2014 występuje potencjalna bezpośrednia konkurencja dla Orange Polska S.A. na rynku hurtowym. Ponadto z powodu istnienia rozbudowanej sieci operatorów alternatywnych oraz bezpośredniego powiązania rynku hurtowego z detalicznym, na analizowanych konkurencyjnych obszarach gminnych występuje pośrednia konkurencja na rynku właściwym.

Jak wynika z powyższego zestawienia, jedynym kryterium, które mogłoby stanowić przesłankę za regulacją 51 obszarów rynku 3a/2014, jest kryterium udziałów rynkowych. Choć jest to podstawowe kryterium służące do oceny występowania na danym rynku znaczącej pozycji rynkowej, to analiza udziałów na poziomie detalicznym (w tym ofert świadczonych w oparciu o usługę hurtowego dostępu lokalnego w stałej lokalizacji) oraz innych kryteriów wskazuje, iż zarówno konkurencji, kontrahencji, jak i konsumenci istotnie



oddziałują na pozycję ekonomiczną Orange Polska w ten sposób, że podmiot ten nie może działać w znacznym stopniu niezależnie od nich. Przejawia się to niskim wolumenem sprzedaży ofert dostępu do Internetu opartych na usługach LLU oraz ok. 13,8% udziałów Orange Polska S.A. na poziomie detalicznym analizowanego rynku właściwego.

Z przeprowadzonej analizy wynika, iż wielu operatorów infrastrukturalnych ma swobodną możliwość świadczenia usług na analizowanym rynku na zasadach rynkowych. Ponadto nie mają oni potrzeby korzystania z usług dostępowych do sieci Orange Polska S.A., gdyż posiadają własną infrastrukturę telekomunikacyjną, umożliwiającą świadczenie konkurencyjnych usług detalicznych szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Nie ma zatem podstaw do uznania Orange Polska S.A. za podmiot posiadający znaczącą pozycję na 51 obszarach rynku 3a/2014. Znaczący udział Orange Polska S.A. w hurtowym rynku świadczenia usług lokalnego dostępu w stałej lokalizacji wynika z faktu, iż Orange Polska S.A. jako jedyny przedsiębiorca jest zobowiązany świadczyć na tych obszarach regulowane usługi LLU, a więc nawet jedna oferta sprzedaży LLU sprawiłaby, że Orange Polska S.A. posiadałaby 100% udziałów w tym rynku, który to wskaźnik w żaden sposób nie przekładałby się na faktyczną dominację na tym rynku, uwzględniając całościową i kompleksową jego ocenę. Taka sytuacja występuje obecnie 51 obszarach rynku 3a/2014, gdzie występuje niska sprzedaż ofert dostępu do Internetu świadczonych w oparciu o usługę LLU.

Z powyższego wynika także, że na przedmiotowym rynku właściwym nie mamy do czynienia z przypadkiem istnienia kolektywnej pozycji znaczącej. Zgodnie z art. 25a ust. 3 Pt dwóch lub więcej przedsiębiorców zajmuje kolektywną pozycję znaczącą, jeżeli nawet przy braku powiązań organizacyjnych lub innych związków między nimi posiadają na rynku właściwym pozycję ekonomiczną odpowiadającą dominacji w rozumieniu przepisów prawa wspólnotowego. Warunkiem koniecznym zaistnienia kolektywnej pozycji znaczącej jest więc występowanie na rynku właściwym co najmniej dwóch przedsiębiorców telekomunikacyjnych, świadczących na nim usługi wchodzące w zakres tego rynku. Z ustaleń Prezesa UKE wynika jednak, że poza Orange Polska S.A. na koniec 2017 r. na 51 obszarach rynku 3a/2014 żaden inny przedsiębiorca telekomunikacyjny nie świadczy hurtowych usług lokalnego dostępu w stałej lokalizacji. Jednakże analiza innych kryteriów oceny pozycji rynkowej, poza udziałami, wykazała, że Orange Polska S.A., mimo bardzo dużych udziałów, nie ma możliwości zachowania się na 51 obszarach rynku 3a/2014 w sposób niezależny od konkurencji, klientów i konsumentów.

Z analizy hurtowego rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, na obszarach gminnych, określonych w Załączniku nr 1 do niniejszej decyzji wynika więc, że na 51 obszarach rynku 3a/2014 nie może występować dominacja dwóch lub więcej przedsiębiorców (kolektywna pozycja znacząca). Tym samym nie zachodzi tu konieczny warunek występowania kolektywnej pozycji znaczącej (obecność przynajmniej 2 podmiotów na rynku właściwym), a więc dalsze badanie czy dwóch lub więcej przedsiębiorców zajmuje kolektywną pozycję znaczącą 51 obszarach rynku 3a/2014 byłoby bezprzedmiotowe.

Podsumowując, przeprowadzona przez Prezesa UKE analiza nie pozwala na stwierdzenie, że na 51 obszarach rynku 3a/2014 występuje przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorcy telekomunikacyjni zajmujący kolektywną pozycję znaczącą.

W opinii Prezesa UKE, mając na względzie przytoczone w niniejszej decyzji wyniki analizy, należy uznać na obecnym etapie rozwoju brak zasadności regulacji ex ante analizowanego rynku.

Niniejsze ustalenia Prezesa UKE nie wygaszają ustawowego obowiązku przeprowadzania kolejnych analiz. Jeśli w toku następnych analiz rynkowych zostanie stwierdzony brak skutecznej konkurencji, organ regulacyjny będzie zobligowany do nałożenia na przedsiębiorcę (przedsiębiorców) posiadających pozycję znaczącą odpowiednich obowiązków regulacyjnych.

## **5 Uchylenie nałożonych obowiązków regulacyjnych zastosowanych przez Prezesa UKE wobec Orange Polska S.A.**

Zgodnie z art. 23 ust. 1 pkt 2 Pt Prezes UKE, po przeprowadzeniu postępowania, o którym mowa w art. 22 ust. 1 Pt, w przypadku ustalenia, że na rynku właściwym nie występuje przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorcy telekomunikacyjni zajmujący kolektywną pozycję znaczącą, wydaje decyzję, w której:

- a) określa rynek właściwy w sposób określony w art. 22 ust. 1 pkt 1,
- b) stwierdza, że na tym rynku właściwym występuje skuteczna konkurencja,
- c) uchyla nałożone obowiązki regulacyjne,

- jeżeli na tym samym rynku właściwym występował przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorcy telekomunikacyjni zajmujący kolektywną pozycję znaczącą, którzy utracili tę pozycję.

W związku z brzmieniem powyżej omawianego przepisu art. 23 ust. 1 pkt 2 Pt, Prezes UKE analizując zasadność uchylenia ciążących na przedsiębiorcy telekomunikacyjnym (w tym przypadku Orange Polska S.A.) obowiązków regulacyjnych, przeanalizował następujące przesłanki:

1. tożsamość rynku właściwego określonego w Decyzji SMP 2010 z rynkiem właściwym będącym przedmiotem analizy, w wyniku której wydana została niniejsza decyzja tj. hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji na obszarach gminnych, określonych w Załączniku nr 1, do niniejszej decyzji;
2. brak na określonym rynku właściwym będącym przedmiotem analizy, w wyniku której wydana została niniejsza decyzja (tj. hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji na obszarach gminnych, określonych w Załączniku nr 1, do niniejszej decyzji), przedsiębiorcy telekomunikacyjnego o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorców telekomunikacyjnych zajmujących kolektywną pozycję znaczącą, który to brak wynika z utraty pozycji znaczącej przez tego przedsiębiorcę lub przedsiębiorców.

Ad. 1 Jak to zostało już wskazane w uzasadnieniu niniejszej decyzji (w kontekście prawnych podstaw analizy rynku właściwego) rynek właściwy określony w Decyzji SMP 2010 jest rynkiem tożsamym względem rynku określonego niniejszą decyzją. Prezes UKE wskazuje bowiem, że biorąc pod uwagę charakterystykę produktową (usługi wchodzące w zakres rynku) rynku właściwego opisanego w decyzji Prezes UKE określił go w sposób tożsamy, jako rynek zdefiniowany w Decyzji SMP 2010. W kontekście obszaru geograficznego należy wskazać, na treść Postanowienia Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 8 lutego 2018 r. sygn. akt. VII AGz 219/18 zgodnie z którym podział geograficzny rynku właściwego nie powoduje, że powstaje nowy rynek właściwy inny niż wcześniej regulowany decyzjami Prezesa UKE (w tym przypadku Decyzją SMP 2010). Zatem rynek właściwy określony w Decyzji SMP 2010 odpowiada w pełni rynkowi właściwemu określonymu w niniejszej decyzji. W związku z powyższym uznać należy, że spełniona została pierwsza z wymienionych powyżej przesłanek, umożliwiających Prezesowi UKE uchylenie nałożonych na Orange Polska S.A. Decyzją SMP 2010 obowiązków regulacyjnych, określonych w sentencji tejże decyzji.

Ad. 2 W celu uchylenia obowiązków regulacyjnych nałożonych na OPL Decyzją SMP 2010, konieczne jest ponadto stwierdzenie, że na tym samym rynku właściwym występuje skuteczna konkurencja. Stwierdzić również w tym zakresie należy, że zgodnie z Decyzją SMP 2010 przedsiębiorcą o znaczącej pozycji rynkowej na rynku właściwym był Orange Polska S.A., który obecnie utracił tę pozycję. Brak występowania na rynku właściwym tj. hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, przedsiębiorcy o znaczącej pozycji rynkowej, po przeprowadzeniu szczegółowej analizy rynku, wykazany został natomiast we wcześniejszych fragmentach uzasadnienia niniejszej decyzji. Dodać należy, że stwierdzenie utraty przez Orange Polska S.A. pozycji znaczącej wynika z analizy występowania przedsiębiorcy o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorców zajmujących kolektywną pozycję znaczącą, które wskazują, że hurtowy rynek usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, jest rynkiem skutecznie konkurencyjnym (pkt II sentencji decyzji) tj. takim, na którym obecnie nie występuje przedsiębiorca o znaczącej pozycji rynkowej lub przedsiębiorcy zajmujący kolektywną pozycję znaczącą. Mając to na uwadze Prezes UKE wskazuje, że tym samym spełniona została druga z wyżej wymienionych przesłanek umożliwiających Prezesowi UKE uchylenie obowiązków regulacyjnych nałożonych na Orange Polska S.A. w Decyzji SMP 2010.

W związku ze stwierdzeniem zaistnienia, określonych w art. 23 ust. 1 pkt 2 Pt przesłanek uchylenia obowiązków regulacyjnych, Prezes UKE uchylił na mocy niniejszej decyzji (pkt III sentencji) ciążące na Orange Polska S.A. obowiązki regulacyjne, o których mowa w Decyzji SMP 2010, tj.:

1. obowiązek zapewnienia dostępu telekomunikacyjnego z art. 34 ust. 1 i ust. 2 Pt,
2. obowiązek niedyskryminacji z art. 36 Pt,
3. obowiązek przejrzystości z art. 37 ust. 1 i ust. 2 Pt,
4. obowiązek rachunkowości regulacyjnej z art. 38 ust. 1 Pt,
5. obowiązek ustalania opłat z art. 40 ust. 1 Pt,

## 6. obowiązek oferty ramowej z art. 42 ust. 1 Pt.

W związku ze stwierdzeniem zaistnienia przesłanek do uchylenia ustalonych dla OPL obowiązków regulacyjnych i koniecznością podjęcia rozstrzygnięcia, o którym mowa w art. 23 ust. 2 Pt Prezes UKE w niniejszej decyzji określił termin uchylenia obowiązków regulacyjnych, ciążących na Orange Polska S.A. na mocy Decyzji SMP 2010. Zgodnie z art. 23 ust. 2 Pt przy określaniu terminu uchylenia obowiązków regulacyjnych Prezes UKE jest zobowiązany uwzględnić sytuację działających na danym rynku właściwym przedsiębiorców telekomunikacyjnych, objętych decyzją o uchyleniu obowiązków regulacyjnych. Konieczne jest zatem określenie kręgu działających na analizowanym rynku właściwym przedsiębiorców telekomunikacyjnych, którzy są objęci niniejszą decyzją.

Odnosząc się do przesłanki działania przedsiębiorcy telekomunikacyjnego na danym rynku właściwym podkreślić należy, że przedsiębiorca telekomunikacyjny działający na hurtowym rynku właściwym może nie tylko w charakterze operatora dostarczającego usługę hurtową, jakim na analizowanym rynku jest Orange Polska S.A., ale także w charakterze dostawcy usług detalicznych opartych o usługę hurtową.

Rozpatrując natomiast przesłankę objęcia decyzją o uchyleniu obowiązków regulacyjnych przedsiębiorców telekomunikacyjnych stwierdzić należy, że chodzi tutaj nie tylko o adresata decyzji, ale także o podmioty, na których sytuację rozstrzygnięcie podjęte przedmiotową decyzją wpływa. Mając to na uwadze, należy stwierdzić, że uchylenie obowiązków regulacyjnych ciążących na OPL może wpływać na prawa innych przedsiębiorców telekomunikacyjnych w ten sposób, że przedsiębiorcy ci zostaną pozbawieni możliwości korzystania z dotychczas regulowanej usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji. Należy bowiem mieć na uwadze, że co do zasady odzwierciedleniem danego obowiązku regulacyjnego jest uprawnienie przysługujące określonym podmiotom w związku z obowiązywaniem tych obowiązków regulacyjnych. Chodzi tu przykładowo o obowiązek równego traktowania, czy obowiązek polegający na ustalaniu opłat z tytułu dostępu telekomunikacyjnego w oparciu o ponoszone koszty. Oba te obowiązki zostały nałożone na Orange Polska S.A. w Decyzji SMP 2010. Z uwagi na powyższe w ocenie Prezesa UKE zasadne w omawianym zakresie jest uznanie, że niniejsza decyzja wpływa również na sytuację innych działających na rynku przedsiębiorców telekomunikacyjnych, którzy korzystają ze świadczonej przez Orange Polska S.A. regulowanej usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji. Uchylenie obowiązków regulacyjnych nałożonych na OPL w Decyzji SMP 2010 będzie bowiem skutkowało wobec tych przedsiębiorców telekomunikacyjnych utratą możliwości dalszego korzystania z usług OPL na dotychczasowych, regulowanych zasadach.

Przechodząc do uzasadnienia w zakresie uwzględnienia sytuacji działających na rynku przedsiębiorców telekomunikacyjnych, objętych niniejszą decyzją z uwzględnieniem powyżej poczynionych wywodów wskazać należy, że Prezes UKE zdecydował o określeniu terminu uchylenia obowiązków regulacyjnych, o których mowa w pkt III sentencji niniejszej decyzji, na okres 2 lat od dnia jej doręczenia Orange Polska S.A, z wyjątkiem obowiązku, o którym mowa w pkt IV ppkt 1 Decyzji SMP 2010, który w odniesieniu do uzasadnionych wniosków przedsiębiorców telekomunikacyjnych o zapewnienie im dostępu telekomunikacyjnego,

złożonych po doręczeniu OPL niniejszej decyzji, podlega uchyleniu z dniem doręczenia OPL niniejszej decyzji (pkt IV sentencji niniejszej decyzji).

Przyjęcie dwuletniego okresu jest zasadne ze względu na interes przedsiębiorców, którzy zawarli umowy z OPL przed dniem doręczenia niniejszej decyzji. Zgodnie z art. 56 ust. 4a Pt okres umowy na czas określony zawartej z konsumentem nie może być dłuższy niż 24 miesiące. Utrzymanie przez OPL dostępu hurtowego, w zakresie wskazanym w niniejszej decyzji, na dotychczasowych warunkach przez okres 2 lat pozwoli zatem operatorom alternatywnym (zwanym dalej również „OA”) na dalsze świadczenie usług i jednocześnie da im czas na migrację swoich klientów. Z kolei użytkownicy końcowi zyskają czas na wybór nowej oferty usług na maksymalnie korzystnych dla nich warunkach, jak również będą mogli w większości przypadków korzystać z usług dotychczasowego dostawcy przez okres, na jaki została zawarta umowa. Określony w niniejszej decyzji termin uchylenia obowiązków regulacyjnych (2 lata) jest jednocześnie możliwie krótki, tak aby nie stanowił nieuzasadnionego obciążenia w stosunku do OPL, który to operator nie jest już podmiotem o znaczącej pozycji na hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji.

Wprowadzony w niniejszej decyzji termin uchylenia obowiązków regulacyjnych pozwoli również ograniczyć możliwość wystąpienia potencjalnych naruszeń interesów użytkowników usług telekomunikacyjnych oraz negatywnych skutków dla konkurencji na rynku, co oznacza równocześnie, że podjęte rozstrzygnięcie sprzyja realizacji celów Pt, o których mowa w art. 1 ust. 2 pkt 1 i 4 Pt oraz celów regulacyjnych, o których mowa w art. 189 ust. 2 pkt 1 lit. a i b Pt.

Jednocześnie, w stosunku do obowiązku, o którym mowa w pkt IV ppkt 1 Decyzji SMP 2010, w odniesieniu do uzasadnionych wniosków przedsiębiorców telekomunikacyjnych o zapewnienie im dostępu telekomunikacyjnego, złożonych po doręczeniu OPL niniejszej decyzji, Prezes UKE uznał, że obowiązek ten podlega uchyleniu z dniem doręczenia niniejszej decyzji OPL. Wynika to z faktu, że w przypadku rynku właściwego utrzymanie obowiązków regulacyjnych ma na celu przede wszystkim zapewnienie OA oraz ich dotychczasowym klientom detalicznym ciągłości wcześniej podpisanych umów (a opartych na Usługach WLA) oraz zapewnienie OA odpowiedniego czasu na migrację swoich klientów, a nie utrzymywanie w dalszym ciągu możliwości dokonywania przez OA aktywacji nowych klientów w oparciu o Usługi WLA. Wskazać należy także, że w przypadku takiego ustanowionego dostępu zastosowanie mają pozostałe obowiązki regulacyjne, które podlegają uchyleniu w okresie 2 lat od doręczenia niniejszej decyzji OPL.

Podsumowując, dwuletni termin uchylenia obowiązków regulacyjnych o których mowa w pkt III sentencji niniejszej decyzji, z wyjątkiem obowiązku, o którym mowa w pkt IV ppkt 1 Decyzji SMP 2010, w odniesieniu do uzasadnionych wniosków przedsiębiorców telekomunikacyjnych o zapewnienie im dostępu telekomunikacyjnego, złożonych po doręczeniu OPL niniejszej decyzji, będzie uwzględniał zarówno sytuację przedsiębiorców telekomunikacyjnych korzystających z hurtowych usług oferowanych na hurtowym rynku usługi lokalnego dostępu w stałej lokalizacji, na obszarach gminnych, określonych w Załączniku nr 1 do niniejszej decyzji – przede wszystkim potrzebę zapewnienia odpowiedniego czasu na zakończenie umów zawartych z klientami oraz migrację, jak

i konieczność możliwie szybkiego uchylecia obowiązków ciążących na OPL, który to przedsiębiorca telekomunikacyjny nie posiada już na rynku właściwym znaczącej pozycji.

Tym samym, we wskazanym 2 letnim okresie, obowiązują nałożone w Decyzji SMP 2010 obowiązki regulacyjne z wyjątkiem obowiązku, o którym mowa w pkt IV ppkt 1 Decyzji SMP 2010, który w odniesieniu do uzasadnionych wniosków przedsiębiorców telekomunikacyjnych o zapewnienie im dostępu telekomunikacyjnego, złożonych po doręczeniu OPL niniejszej decyzji, podlega uchyleciu z dniem doręczenia OPL niniejszej decyzji.

## **6 Odniesienie do podań, wniosków i zarzutów wniesionych przez strony oraz uczestników postępowania**

Prezes UKE odniósł się do zgłoszonych przez strony oraz uczestników postępowania konsultacyjnego twierdzeń, wniosków i żądań, a w szczególności do zarzutów zawartych w stanowiskach konsultacyjnych.

Komentarz Prezesa UKE do stanowisk zgłoszonych przez uczestników postępowania konsultacyjnego, jakie zostało przeprowadzone w dniach od 10 stycznia 2019 r. do 11 lutego 2019 r. stanowi Załącznik nr 3 do niniejszej decyzji.

W dniu 24 maja 2019 r. KE wydała decyzję, w której zaakceptowała notyfikowany projekt rozstrzygnięcia. Komisja zgodziła się z ustaleniami poczynionymi przez Prezesa UKE, jednocześnie przedstawiła uwagi w trybie art. 7 ust. 3 dyrektywy ramowej. Należy wskazać, że KE rozpatrzyła łącznie dwie notyfikacje Prezesa UKE dotyczące rynku 3a tj. projekt decyzji stwierdzającej skuteczną konkurencję na 51 obszarach gminnych (nr postępowania DR.SMP.6041.1.2019) i projekt decyzji nakładającej obowiązki regulacyjne na rynku 3a wyłączeniem 51 obszarów gminnych (nr postępowania: DR.SMP.6040.1.2019) poprzez wydanie jednej decyzji.

Uwagi Komisji:

### **1. Dot. kryterium definicji rynku**

Zdaniem KE, w decyzji nie zostało wyjaśnione dlaczego zostały wybrane te same kryteria, w tym wielkość progów przypisanych do danego kryterium, które były zastosowane w poprzedniej analizie rynkowej.

Według KE zastosowane przez Prezesa UKE podejście do geograficznej segmentacji rynku zdaje się być raczej normatywne i statyczne. Według KE, takie podejście powoduje, że nawet nieznaczne zmiany paramentów wybranych progów mogą mieć znaczenie na liczbę obszarów gminnych zakwalifikowanych jako obszary konkurencyjne bądź jako obszary, na których występuje operator o znaczącej pozycji rynkowej.

KE uważa, że wysokość progów można byłoby dostosować w taki sposób, aby były mniej restrykcyjne, przy jednoczesnym zagwarantowaniu konkurencji na danym analizowanym obszarze gminnym. Proponowane progi (udział OPL w rynku poniżej 40%, 3 operatorów o zasięgu 65%) wydają się stosunkowo wysokie, zaś przyjęte podejście w analizie było zbyt „ostrożne”. Zdaniem Komisji, w ramach następnego przeglądu, należy wziąć pod uwagę rozwój rynku (perspektywa krótko i średnio terminowa) co może wpłynąć na poziom konkurencyjności na danym obszarze gminnym. KE zachęca Prezesa UKE do tego, aby przy

ustalaniu progów na potrzeby wyznaczenia rynku w swoim ostatecznym środku już na tym etapie brał pod uwagę skutki tych progów dla oceny znaczącej pozycji rynkowej, poprzez uwzględnienie ewentualności, że OPL może zachowywać się niezależnie od zachowań jego konkurentów i ostatecznie – konsumentów. Ponadto KE zwraca się do Prezesa UKE o przedstawienie w jego ostatecznym środku dodatkowego dokładnego uzasadnienia zastosowanych progów poprzez skoncentrowanie się na tym, w jaki sposób działalność operatora o znaczącej pozycji rynkowej jest ograniczona na obszarach konkurencyjnych, a nie na obszarze niekonkurencyjnym. Komisja zachęca Prezesa UKE do rozważenia – przy kolejnych przeglądach rynku – dokonania weryfikacji wybranych kryteriów, aby zadbać o to, by odpowiednio odzwierciedlały one rozwój sytuacji rynkowej, w tym do rozważenia uwzględnienia bardziej dynamicznych lub behawioralnych elementów, takich jak ceny regionalne lub rabaty, różne modele konsumpcji, zmiany operatora itp., a także możliwości dostosowania progów stosowanych w ramach kryteriów segmentacji geograficznej w celu skorygowania zasięgu obszaru konkurencyjnego.

Odpowiadając na powyższe uwagi KE, Prezes UKE stwierdził, że zastosowanie 4 kryteriów pozwala na zidentyfikowanie obszarów o podobnym i jednorodnym (wysokim) poziomie konkurencji. Dzięki przyjętym kryteriom Prezes UKE jest stanie wyróżnić grupę obszarów, na których poziom konkurencji jest wysoki oraz grupę obszarów, na których poziom konkurencji jest niski. Przyjęta segmentacja geograficzna daje pewność, że obszary w ramach danej grupy są podobne pod względem poziomu konkurencji na nich panującej. Następnie tak wyszczególnione grupy obszarów zostały przeanalizowane pod kątem występowania operatora o znaczącej pozycji rynkowej. Przyjęte kryteria wyznaczenia obszarów gminnych, w których poziom konkurencji jest wysoki są tożsame z kryteriami jakie były użyte w analizie z 2014 r. Kontynuacja podejścia analitycznego gwarantuje stabilność polityki regulacyjnej co jest niewątpliwie korzystne z punktu widzenia tak operatora zasiedziatego jak i operatorów alternatywnych. Te same kryteria zostały dobrane w taki sposób, aby jednoznacznie mogły wskazać obszary o wysokim poziomie konkurencji, uwzględniając jak najwięcej istotnych aspektów rzutujących na obraz konkurencji, którymi bez wątplenia są zarówno udziały operatorów, rozwój i dostępność ich infrastruktury, a co za tym idzie również usług oraz liczba przedsiębiorców, która tworzy obraz konkurencji na rynku. W innym przypadku wyniki analizy mogłyby pokazać zaburzony obraz rynku. Prezes UKE ustalił, iż na terenie Polski występują obszary gminne, na których zidentyfikowane zostały odmienne warunki rynkowe na rynku hurtowym uwzględniające sytuację panującą na poziomie detalicznym w zakresie możliwości korzystania z usługi dostępu szerokopasmowego. Różne warunki i bariery występujące na obszarach gminnych kraju uzasadniają podział tych obszarów na odrębne rynki właściwe. Należy zaznaczyć, że zidentyfikowane różnice w warunkach rynkowych na obszarach rynku 3a i 3b są na tyle trwałe, że stanowią one podstawę do wydzielenia odrębnych rynków lokalnych. Rozbieżności te wynikają z odmiennego stopnia rozwoju konkurencji, w tym konkurencji infrastrukturalnej.

Kryteria te stanowią więc unikalny zbiór warunków pozwalający na wyselekcjonowanie tych obszarów gminnych, na których istnieje realna konkurencja, żaden z operatorów nie jest dominantem oraz zdecydowana większość lokali mieszkalnych posiada dostęp do usług szerokopasmowych.

Wykorzystywane kryteria są dalej aktualne, ponieważ umożliwiają segmentację geograficzną rynku, która nie tylko spełnia wymogi zaleceń, ale jednocześnie pozwala otrzymać realny obraz rynku i konkurencji panującej na danym obszarze.

Należy jednak podkreślić, że Prezes UKE nie wyklucza, w kolejnym przeglądzie rynku, zmiany podejścia do przyjętych założeń do analizy ekonomicznej, mającej na celu wykazanie, czy na danym terenie występuje skuteczna konkurencja. Każda analiza jest przeprowadzana z uwzględnieniem uwarunkowań krajowych oraz specyfiki danego rynku.

## **2. Kontrola cen dostępu w oparciu o technologię światłowodową**

Komisja przyjmuje do wiadomości, że Prezes UKE zamierza wprowadzić – w oparciu o metodę LRIC+ według modelu top-down – rygorystyczną regulację cen dostępu w oparciu o technologię światłowodową. Komisja zwraca uwagę, że krajowe organy regulacyjne powinny decydować nie o nałożeniu lub utrzymaniu regulowanych cen hurtowego dostępu do aktywnych hurtowych produktów NGA, lecz o nałożeniu na operatora o znaczącej pozycji rynkowej rygorystycznego obowiązku niedyskryminacji w odniesieniu do pasywnych i aktywnych hurtowych produktów NGA oraz o zapewnieniu możliwości technicznego powielenia i ekonomicznego odtworzenia regulowanych produktów, pod warunkiem że faktyczne wykorzystanie pasywnych produktów hurtowych wyższego szczebla lub niefizycznych lub wirtualnych produktów hurtowych oferujących równorzędne funkcje bądź obecność alternatywnej infrastruktury stwarzają wyraźną presję cenową na poziomie detalicznym. Komisja zauważa ponadto, że chociaż wykorzystanie regulowanych produktów jest ograniczone, alternatywna infrastruktura prawdopodobnie będzie istotnym źródłem presji konkurencyjnej dla OPL nawet na obszarze, na którym operator ten ma znaczącą pozycję rynkową. Prawdopodobne jest, że obecność alternatywnej infrastruktury zmusi OPL do inwestycji, aby dostosować wydajność sieci tego operatora do poziomu wydajności sieci operatorów alternatywnych. Ponadto OPL prawdopodobnie musi dostosować swoje ceny detaliczne do cen konkurentów regionalnych – nawet jeżeli te konkurencyjne sieci są rozdrobnione i nie są obecne w każdym miejscu – zwłaszcza wówczas, gdy OPL stosuje krajowe ceny detaliczne.

W związku z tym Komisja zwraca się do Prezesa UKE o ponowne rozważenie jego stanowiska w sprawie konieczności rygorystycznej regulacji cen dostępu w oparciu o technologię światłowodową oraz o dodatkowe uzasadnienie proporcjonalności wybranych środków regulacyjnych w ostatecznym środku. Jeżeli Prezes UKE uzna, że mimo wszystko konieczna jest rygorystyczna regulacja cen dostępu w oparciu o technologię światłowodową, Komisja zachęca Prezesa UKE do dalszego rozważenia możliwości zróżnicowania obowiązków regulacyjnych, dopuszczając elastyczność cenową przynajmniej na tych obszarach, gdzie występuje istotna presja konkurencyjna ze względu na obecność alternatywnej infrastruktury.

Odnosząc się do powyższego Prezes UKE wskazuje, że:

- Prezes UKE w notyfikowanych projektach rozstrzygnięć dla obu rynków kontynuuje podejście zastosowane w 2014 r. przy regulacji rynku BSA (dawny rynek 5/2007) – tj. deregulacja części obszaru kraju i pozostawienie regulacji (w tym kosztowej, także w odniesieniu do FTTH) na pozostałym obszarze. Podejście to gwarantuje pewność oraz stałość polityki regulacyjnej na istotnych, z punktu widzenia rynku telekomunikacyjnego, rynkach właściwych.



- Na obszarach, które mają być poddane regulacji, system kontroli cen jest niezbędnym środkiem celem zapewnienia konkurencji na rynku 3a i 3b. Należy zauważyć, że na obszarach, gdzie nie występuje skuteczna konkurencja, Orange posiada silną pozycję ekonomiczną. Operator zasiedziały posiada trudną do powielenia infrastrukturę i może kontrolować opłaty za dostęp do usług WLA i WCA. Brak regulacji, a przede wszystkim kontroli cen przez Prezesa UKE może skutkować ograniczeniem przez Orange dostępu do tego typu usług dla OA. Środek kontroli cen ma więc charakter prewencyjny. Ma za zadanie zniechęcić podmiot dominujący do działań dyskryminujących. Dostęp innych przedsiębiorców telekomunikacyjnych do sieci OPL po regulowanych stawkach oraz możliwość świadczenia - w oparciu o ten dostęp - konkurencyjnych usług detalicznych jest istotny z punktu widzenia zapewniania użytkownikom maksymalnych korzyści w zakresie różnorodności, ceny i jakości usług telekomunikacyjnych. Konkurencja wymusza na przedsiębiorcach konieczność stałej walki o klienta, co pozytywnie wpływa na jakość usług (np.: większe przepływności łącza, lepsza obsługa klienta), ich różnorodność (np.: pakiety usług, większa możliwość dopasowania usług do potrzeb konkretnego klienta) czy ich cenę (np.: niższe ceny danych usług lub w tej samej cenie lepsze usługi).
- Mimo pozostawienia w 2014 r. regulacji kosztowej sieci światłowodowej jej zasięg w Polsce radykalnie wzrósł (według OPL we wrześniu 2018 r. w jej zasięgu było ponad 3 mln gospodarstw domowych).
- Analiza rynku 3a i 3b pozwoliła na wyodrębnienie obszarów, na których ze względu m.in. na istnienie alternatywnych infrastruktur występuje presja konkurencyjna. Na obszarach tych Prezes UKE całkowicie odstąpił od regulacji (nie tylko kosztowej) uznając je za skutecznie konkurencyjne.
- Regulacja kosztowa, nie tylko kabli miedzianych, ale również światłowodów jest w pełni uzasadniona. W chwili obecnej, szereg inwestycji jest realizowanych w oparciu o światłowody, która staje się technologią dominującą w stosunku do technologii miedzianej -ze względu na możliwość oferowania dostępu do Internetu o większej przepływności.

Prezes UKE uznał, iż ww. podejście do kalkulacji kosztów zapewni spójność kalkulacji na obu rynkach właściwych oraz przejrzystość i przewidywalność stosowanej regulacji dla wszystkich zainteresowanych podmiotów.

## **7 Odniesienie do Załączników stanowiących integralną część niniejszej Decyzji**

Poza omówionym powyżej Załącznikiem nr 1 oraz 3, integralną część niniejszej decyzji, stanowi również Załącznik nr 2 – Dane stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa, który to załącznik zawiera przekazane przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych na żądanie Prezesa UKE dane, wykorzystane dla celów niniejszego postępowania i zastrzeżone przez tych przedsiębiorców jako stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa.

## **8 Rygor natychmiastowej wykonalności decyzji**

Zgodnie z art. 206 ust. 2 pkt 2 i art. 206 ust. 2aa ustawy Prawo telekomunikacyjne, decyzje

w sprawie uchylenia obowiązków regulacyjnych podlegają natychmiastowemu wykonaniu.  
Mając powyższe na uwadze, niniejsza decyzja podlega natychmiastowemu wykonaniu.

### **POUCZENIE**

Stosownie do art. 206 ust. 2 pkt 2 ustawy Prawo telekomunikacyjne w związku z art. 479<sup>58</sup> § 1 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (tekst jednolity: Dz. U. z 2018 r., poz. 1360, ze zm. zwanej dalej „k.p.c.”) od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, wnoszone za pośrednictwem Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej, w terminie dwutygodniowym od dnia doręczenia decyzji.

Od odwołania od niniejszej decyzji pobiera się opłatę stałą w kwocie 100 zł, na podstawie art. 32 ust. 3 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (t.j.: Dz. U. z 2018 r., poz. 300, zwanej dalej „Ustawą o kosztach sądowych”).

Strona może ubiegać się o zwolnienie od kosztów sądowych stosownie do przepisów Tytułu IV Ustawy o kosztach sądowych lub przyznanie pomocy prawnej z urzędu stosownie do przepisów Części I Tytułu V Działu II k.p.c.

Otrzymuje:

**Załącznik nr 1****51 obszarów rynku 3a/2014**

LP.	WOJEWÓDZTWO	POWIAT	GMINA	KOD TERC
1	DOLNOŚLĄSKIE	BOLESŁAWIECKI	BOLESŁAWIEC	0201011
2	DOLNOŚLĄSKIE	DZIERŻONIOWSKI	PIESZYCE	0202034
3	DOLNOŚLĄSKIE	GŁOGOWSKI	GŁOGÓW	0203011
4	DOLNOŚLĄSKIE	KAMIENNOGÓRSKI	KAMIENNA GÓRA	0207011
5	DOLNOŚLĄSKIE	LUBIŃSKI	LUBIN	0211011
6	DOLNOŚLĄSKIE	OLEŚNICKI	OLEŚNICA	0214011
7	DOLNOŚLĄSKIE	POLKOWICKI	POLKOWICE	0216044
8	DOLNOŚLĄSKIE	ZGORZELECKI	ZGORZELEC	0225021
9	DOLNOŚLĄSKIE	JELEŃSKA GÓRA	JELEŃSKA GÓRA	0261011
10	DOLNOŚLĄSKIE	WROCŁAW	WROCŁAW	0264011
11	KUJAWSKO-POMORSKIE	ŻNIŃSKI	BARCIN	0419014
12	KUJAWSKO-POMORSKIE	BYDGOSZCZ	BYDGOSZCZ	0461011
13	LUBELSKIE	KRAŚNICKI	KRAŚNIK	0607011
14	LUBELSKIE	ŁĘCZYŃSKI	ŁĘCZNA	0610034
15	LUBELSKIE	ŚWIDNICKI	ŚWIDNIK	0617011
16	LUBUSKIE	ŻARSKI	ŻARY	0811021
17	ŁÓDZKIE	KUTNOWSKI	ŻYCHLIN	1002114
18	ŁÓDZKIE	ŁĘCZYCKI	ŁĘCZYCA	1004011
19	MAŁOPOLSKIE	KRAKOWSKI	SKAWINA	1206114
20	MAŁOPOLSKIE	OLKUSKI	OLKUSZ	1212054
21	MAZOWIECKIE	KOZIENICKI	KOZIENICE	1407054
22	MAZOWIECKIE	OSTROŁĘKA	OSTROŁĘKA	1461011
23	MAZOWIECKIE	PŁOCK	PŁOCK	1462011
24	MAZOWIECKIE	WARSZAWA	WARSZAWA	1465011
25	OPOLSKIE	BRZESKI	LEWIN BRZESKI	1601044
26	OPOLSKIE	KLUCZBORSKI	KLUCZBORK	1604024
27	OPOLSKIE	OPOLSKI	OZIMEK	1609084
28	PODKARPACKIE	LEŻAJSKI	NOWA SARZYNA	1808054
29	PODKARPACKIE	MIELECKI	MIELEC	1811011
30	PODKARPACKIE	STAŁOWOWOLSKI	STAŁOWA WOLA	1818011
31	PODLASKIE	BIAŁYSTOK	BIAŁYSTOK	2061011
32	PODLASKIE	ŁOMŻA	ŁOMŻA	2062011
33	PODLASKIE	SUWAŁKI	SUWAŁKI	2063011
34	POMORSKIE	KWIDZYŃSKI	KWIDZYN	2207011
35	POMORSKIE	PUCKI	HEL	2211011
36	ŚLĄSKIE	CIESZYŃSKI	SKOCZÓW	2403104
37	ŚLĄSKIE	GLIWICKI	KNURÓW	2405011
38	ŚLĄSKIE	KŁOBUCKI	KRZEPICE	2406024
39	ŚLĄSKIE	JASTRZĘBIE-ZDRÓJ	JASTRZĘBIE-ZDRÓJ	2467011

LP.	WOJEWÓDZTWO	POWIAT	GMINA	KOD TERC
40	ŚLĄSKIE	SIEMIANOWICE ŚLĄSKIE	SIEMIANOWICE ŚLĄSKIE	2474011
41	ŚLĄSKIE	ŚWIĘTOCHŁOWICE	ŚWIĘTOCHŁOWICE	2476011
42	ŚLĄSKIE	TYCHY	TYCHY	2477011
43	WARMIŃSKO-MAZURSKIE	ELBLĄG	ELBLĄG	2861011
44	WIELKOPOLSKIE	PILSKI	PIŁA	3019011
45	WIELKOPOLSKIE	TURECKI	DOBRA	3027034
46	WIELKOPOLSKIE	KALISZ	KALISZ	3061011
47	ZACHODNIOPOMORSKIE	CHOSZCZEŃSKI	CHOSZCZNO	3202024
48	ZACHODNIOPOMORSKIE	MYŚLIBORSKI	BARLINEK	3210014
49	ZACHODNIOPOMORSKIE	POLICKI	POLICE	3211044
50	ZACHODNIOPOMORSKIE	WAŁECKI	WAŁCZ	3217011
51	ZACHODNIOPOMORSKIE	ŚWINOUJŚCIE	ŚWINOUJŚCIE	3263011

## **Załącznik nr 2**

Dane stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa