



Krajowa Izba Gospodarcza Elektroniki i Telekomunikacji

Warszawa, 8th January 2013

KIGEiT/38/01/2013

**DG Communications Networks,
Content and Technology
European Commission
B-1049 Brussels
Belgium**

Niniejszym Krajowa Izba Gospodarcza Elektroniki i Telekomunikacji (dalej „**KIGEiT**” lub „**Izba**”) pragnie przedstawić stanowisko w sprawie konsultacji w sprawie zalecenia dotyczącego rynków telekomunikacyjnych ogłoszonych przez Komisję Europejską w dniu 16 października 2012 r.

Poniżej odnieśliśmy się do poszczególnych pytań zadanych w *Questionnaire for the public consultation on the revision of the recommendation on relevant markets*.

Question 1: *What are the technological developments in the electronic communications sector at the EU level as of 2007 that have an influence on how the markets should be defined in the revised Recommendation from an ex ante perspective?*

Odnosząc się do powyższego pytania, Izba chciałaby zwrócić uwagę na dwie kwestie związane z rozwojem technologii:

- a) Rozwój usług mobilnego dostępu do sieci Internet;
- b) Rozwój sieci NGA

Ad. a) Rozwój usług mobilnego dostępu do sieci Internet;

Niewątpliwie od 2007 wzrasta penetracja usług mobilnego dostępu do sieci Internet. Jednocześnie wprowadzenie technologii LTE pozwala stwierdzić, że w przyszłości usługi mobilnego dostępu do sieci Internet mogą być pełnym substytutem w stosunku do usług stacjonarnego dostępu do sieci Internet. Izba podkreśla jednak, że celowo Izba używa słowa „w przyszłości”. Obserwując bowiem rozwój usług mobilnego dostępu do sieci Internet w Polsce należy wskazać na kilka spostrzeżeń charakteryzujących te usługi:

- W krajach takich jak Polska, gdzie infrastruktura stacjonarna nie jest rozwinięta w wystarczającym stopniu, usługi mobilnego dostępu do sieci

Internet cieszą się dużą popularnością wypełniając lukę wynikającą z braku infrastruktury; Stąd też penetracja usług mobilnych w takich krajach jest stosunkowo wysoka co pokazuje także Digital Agenda Scoreboard;

- Usługi te nie stanowią jednak w żaden sposób substytutu w stosunku do usług dostępu stacjonarnego ze względu na a) stosowanie przez operatorów komórkowych limitów danych, które ograniczają możliwość korzystania z usługi dla użytkowników końcowych; b) brak zapewnienia odpowiedniego QoS oraz dużą podatność usług na czynniki wewnętrzne (jak poziom wykorzystania sieci operatora, czyli liczba zalogowanych użytkowników), jak i zewnętrzne (jak przede wszystkim warunki propagacji) c) ograniczone zasoby częstotliwości oraz możliwości technologiczne usług. Powyższe tezy potwierdza obserwacja sprzedaży usług m
- Niewątpliwie wprowadzenie technologii LTE stanowi krok w kierunku zwiększenia substytucyjności tych usług. Izba podkreśla jednak, że na obecnym etapie rozwoju usługi LTE trudno ją uznawać za substytut usług stacjonarnych ze względu na: a) istnienie limitów transferu danych b) ograniczony zasób pasma możliwego do wykorzystania (w Polsce ciągle trwa proces zwalniania i przyznawania częstotliwości, które mogą być wykorzystywane do świadczenia usług w technologii LTE).

Stąd też, zdaniem Izby, traktowanie mobilnego dostępu do sieci Internet jako substytutu dostępu szerokopasmowego wydaje się przedwczesne. Niemniej jednak, ponieważ organy regulacyjne w wielu krajach UE będą musiały rozstrzygać tą kwestię wydaje się zasadne, aby stanowisko KE w tym zakresie było jasne i precyzowało jakie warunki powinny spełniać usługi, aby mogły zostać potraktowane jako substytut w analizie danego rynku. Pozwoli to także zharmonizować podejście do rynków właściwych w ramach UE.

Ad. b) Rozwój sieci NGA

Należy w tym zakresie zwrócić uwagę na postępujący w Europie rozwój sieci NGA umożliwiających świadczenie usług dostępu szerokopasmowego dostępu do Internetu o wysokich przepływnościach. W szczególności należy zwrócić uwagę na znaczne skracanie miedzianych pętli abonenckich oraz pojawienie się pętli abonenckich wykorzystujących technologię światłowodową. Niewątpliwie proces ten jest znacznie bardziej zaawansowany dziś, aniżeli w 2007 r.

Związana jest z tym stopniowa regulacja infrastruktury światłowodowej, co zostało *expressis verbis* wskazane w Zaleceniach KE z 2009 r. Wraz z regulacją sieci światłowodowych należących do operatora o znaczącej pozycji rynkowej niezbędne jest także zapewnienie OA dostępu do każdego elementu infrastruktury umożliwiającego zapewnienie dostępu do Abonentów.

W Polsce, mimo nałożenia obowiązku regulacyjnego na Rynku 4 jeszcze w 2010 roku w zakresie obowiązku zapewnienia dostępu do sieci światłowodowych, Prezes UKE nie zatwierdził jeszcze oferty ramowej w tym zakresie. Podkreślamy, że mimo faktycznych wakacji regulacyjnych (trwających już ponad dwa lata), operator SMP (TP) wciąż nie rozpoczął inwestycji w sieci wykorzystujące technologię światłowodową na szeroką skalę.

Powyższe przeczy tezie postulowanej często przez operatorów SMP, jakoby deregulacja przyspieszała inwestycje w nowoczesne sieci telekomunikacyjne i tym samym może przyczynić się do realizacji celów zawartych w Europejskiej Agencji Cyfrowej. W ocenie Izby, dane z poszczególnych rynków pokazują, że rozwój infrastruktury światłowodowej jest silnie skorelowany z poziomem konkurencyjności poszczególnych rynków, a co za tym idzie regulacje poprawiające konkurencyjność na rynku działają dodatnie na rozwój infrastruktury.

Kolejna niezwykle istotna kwestia związana z rozwojem sieci światłowodowych to kwestia rachunku ekonomicznego i odpowiedź na pytanie na ile zasadne i potrzebne jest duplikowanie takich sieci? Wydaje się, że koszty budowy sieci NGA są na tyle wysokie, że wydaje się niemożliwym wybudowanie więcej niż jednej infrastruktury światłowodowej na obszarze całego kraju przy jednoczesnym zapewnieniu opłacalności inwestycji. Jednocześnie bezdyskusyjna jest teza, że wybudowanie takiej infrastruktury bez pomocy publicznej jest możliwe jedynie przez operatorów zasiedziałych dysponujących największą bazą klientów oraz najbardziej rozwiniętą infrastrukturą jak przede wszystkim kanalizacja. Stąd też bez regulacji sieci NGA niemożliwe jest zapewnienie warunków konkurencji na rynku dostępu szerokopasmowego.

Question 2: *What are the changes in structure and functioning of the relevant markets (e.g. supply and demand side developments, bundles, convergence, geographic scope), which should be reflected in the revised Recommendation from an ex ante perspective?*

Odnosząc się do zmian na rynku telekomunikacyjnym w zakresie określania rynków właściwych, należy w szczególności zwrócić uwagę na następujące aspekty: i) trudności związane z regulacjami usług hurtowych mających swoje odpowiedniki w usługach detalicznych świadczonych w ramach ofert wiązanych, ii) trudności związane z próbami deregulacji określonych obszarów geograficznych przez NRA iii) coraz silniejsza kowergencja usług oraz wzrost roli contentu jako elementu usług świadczonych drogą elektroniczną.

Oferty wiązane

Przedsiębiorcy telekomunikacyjni, realizując zapotrzebowanie konsumentów, coraz częściej oferują oferty wiązane składające się np. z usługi dostępu szerokopasmowego dostępu do Internetu, usługi telewizyjnej oraz usługi telefonicznej (realizowanej coraz częściej przez usługę VoIP). Część z tych usług nie będzie podlegała regulacjom (w Polsce aktualnie np. usługa telewizyjna). Podmioty SMP mogą w takiej sytuacji świadczyć usługi abonenckie mające swoje odpowiedniki pośród usług hurtowych po kosztach niższych niż określone przez NRA opłaty hurtowe. Wynika to z faktu, że NRA, bez odpowiednich narzędzi, nie jest w stanie zweryfikować kosztów świadczenia usług nie podlegających regulacjom.

Innymi słowy, operator SMP może stosować subsydiowanie skrośne i sztucznie zaniżać ceny usług nieregulowanych przedstawiane NRA, np. w celu przeprowadzenia Testów Margin Squeeze lub Testów Price Squeeze i badania konkurencyjności rynku. Operatorzy alternatywni w takiej sytuacji w praktyce nie będą w stanie przygotować detalicznej oferty konkurencyjnej do oferty tego operatora SMP opartej na regulowanych usługach hurtowych operatora SMP.

Remedium na ten problem byłoby poddanie obowiązkowi kosztowym (a nie zapewnienia dostępu), o których mowa w art. 13 dyrektywy o dostępie, wszystkich usług świadczonych przez operatora SMP wraz z usługami mającymi swój odpowiednik wśród usług regulowanych (w ofercie wiązanej). Np. jeżeli w danym kraju regulowany jest Rynek 5 (Usługa BSA), poza regulacjami zaś pozostają usługi telewizyjne i VoIP, NRA powinien mieć możliwość weryfikacji kosztowej usługi telewizyjnej i VoIP sprzedawanej w pakiecie z usługą szerokopasmowego dostępu do Internetu. Brak rzetelnych informacji kosztowych o usługach dodatkowych (niepodlegających regulacjom) grozi zachwianiem konkurencyjności rynków regulowanych, gdyż operator SMP może sprzedawać usługi objęte regulacjami w pakiecie z usługami nieobjętymi regulacjami (w znaczeniu dostarczać własnej jednostce detalicznej) poniżej ceny, jaką pobiera za tę samą usługę od operatorów alternatywnych.

Rynki geograficzne

Zdaniem Izby wydzielenie rynków geograficznych może prowadzić do zakłócenia konkurencji. Jest to spowodowane faktem, że w praktyce ewentualna deregulacja dotyczyć będzie obszarów, na których istnieje największe zagęszczenie ludności i tym samym największe zainteresowanie korzystaniem z usług telekomunikacyjnych. Zwykle są to obszary miejskie, gdzie konsumenci wykazują również większe zainteresowanie nowocześniejszymi i droższymi usługami telekomunikacyjnymi, a zatem przynoszącymi większy zysk.

W związku z wysokim ARPU oraz znaczną gęstością zaludnienia, na obszarach tych wszelkie inwestycje w infrastrukturę telekomunikacyjną są najbardziej opłacalne.

Wyłączenie tych obszarów z regulacji (np. z Rynku 5 i pozostawienie regulacji na Rynku 4) zaburzy wspinaczkę mniejszych przedsiębiorców telekomunikacyjnych po drabinie inwestycyjnej. Brak możliwości świadczenia usług przez operatorów alternatywnych (czyli konkurowania z operatorem SMP) na niższych stopniach drabiny inwestycyjnej, uniemożliwia tym OA rozpoczęcie inwestycji w infrastrukturę na szerszą skalę.

Podkreślić należy, że zapewnienie komercyjnego świadczenia usług hurtowych przez operatora SMP na obszarach wyłączonych z rynku właściwego nie umożliwi OA zbudowania bazy abonenckiej na tych obszarach, a w konsekwencji wejścia na kolejne szczeble drabiny inwestycyjnej. Naszym zdaniem operator SMP nie będzie miał interesu w świadczeniu usług hurtowych (bez przymusu regulacyjnego) na warunkach umożliwiających OA stworzenie oferty konkurencyjnej.

Jednakże, jeżeli zostanie dopuszczona możliwość wyłączenia określonych obszarów z rynku właściwego, naszym zdaniem obszary te powinny być analizowane z punktu widzenia struktury sieci operatora SMP. Oznacza to, że obszary wyłączane z zakresu regulowanego rynku właściwego powinny pokrywać się z obszarem sieci obsługiwany przez Przełącznicę Główną (PG) albo analiza powinna następować per budynek. Każdy inny podział kraju na obszary objęte rynkiem właściwym (lub obszary z różnymi obowiązkami regulacyjnymi operatora SMP), czyli np. na obszary gminne, mija się z celem deregulacji. Związane jest to przede wszystkim z możliwością korzystania z usługi BSA i LLU na obszarach związanych z PG – a nie np. z podziałem administracyjnym kraju.

iii) konwergencja usług

Obserwując rynek w Polsce można wskazać, że przed 2007 r. operatorzy telekomunikacyjni byli skoncentrowani na sprzedaży usług głosowych i dostępu szerokopasmowego. Operatorzy kablowi sprzedawali głównie usługi telewizyjne oraz coraz mocniej wchodził w sprzedaż usług dostępu szerokopasmowego do Internetu, a także w usługi głosowe w sieci stacjonarnej. Z kolei platformy satelitarne świadczyły wyłącznie usługi telewizyjne. Także technologie świadczenia poszczególnych usług były stosunkowo jednorodne, chociaż silną pozycję zdobywały już usługi VoIP. Rynek A.D. 2013 charakteryzuje się tym, że wszystkie te podmioty sprzedają zarówno usługi telekomunikacyjne (głos, dostęp do Internetu), jak i usługi telewizyjne. Jednocześnie technologie dostępu do poszczególnych usług także uległy radykalnej zmianie, czego skutkiem jest sprzedaż poprzez dostęp szerokopasmowy także usług głosowych, czy telewizyjnych. Powyższa kwestia jest o tyle istotna, że silna pozycja rynkowa na jednym rynku właściwym daje danemu podmiotowi duże możliwości przenoszenia swojej siły rynkowej na inne rynki, pozwalając tym samym na osiągnięcie przewag konkurencyjnych w stosunku do innych podmiotów, które nie mają tak mocnej pozycji rynkowej. Niestety kwestia ta nie znajduje praktycznie żadnego odzwierciedlenia w analizie rynkowej.

Question 3: *Can you identify any market bottlenecks which in your view cannot be addressed by ex ante regulation via a revision of the Recommendation alone? How in your view can such market bottlenecks be addressed?*

Naszym zdaniem istnieją co najmniej trzy elementy, które należy uznać za nieprawidłowo funkcjonujące na rynku telekomunikacyjnym: i) wprowadzanie na rynek regulowany hurtowy nowych usług oraz ii) badanie cen usług świadczonych przez operatora SMP z wykorzystaniem Testów MS oraz Testów PS iii) coraz większa tendencja operatorów do stosowania ofert lojalnościowych, które skutkują praktycznie wyeliminowaniem migracji pomiędzy operatorami, a tym samym utrwaleniem silnej pozycji operatora o znaczącej pozycji rynkowej, który posiada największą bazę klientów.

W Polsce aktualnie usługi hurtowe, objęte obowiązkiem regulacyjnym wynikającym z decyzji NRA (Prezesa UKE), są oferowane OA z opóźnieniem w stosunku do Części detalicznej TP. Brak uregulowanego przepisami (nawet niewiązującymi) Procesu Time-to-Market (TTM) utrudnia OA w Polsce egzekwowanie od TP oraz Prezesa UKE informacji w zakresie nowych usług hurtowych w terminie umożliwiającym przygotowanie oferty detalicznej i jej uruchomienie w tym samym terminie co Część detaliczna TP, co znacząco utrudnia rozwój konkurencyjnego rynku telekomunikacyjnego w Polsce.

Zwracamy również uwagę na problemy związane z przeprowadzaniem przez NRA Testów MS oraz Testów PS. W Polsce wykształciła się praktyka badania opłat hurtowych i detalicznych TP za pomocą Testów MS oraz Testów PS w formie „nieoficjalnych” działań Prezesa UKE. W związku z tym OA (oraz organizacje społeczne reprezentujące ich interesy) nie tylko nie mogą na bieżąco brać w nich udziału oraz weryfikować proces ich przeprowadzania, lecz także pozbawieni są możliwości kontroli instancyjnej przeprowadzonego Testu MS/PS oraz kontroli sądowej takiego Testu.

Powyższe problemy częściowo mogą one zostać uregulowane w Zaleceniu (np. w preambule Zalecenia), jednakże naszym zdaniem zasadne byłoby również ogólne opisanie Procesu TTM oraz Testów MS/PS w rekomendacjach przygotowywanych

przez KE oraz BEREC. Ujednoczenie tych procesów na rynku europejskim z pewnością korzystnie wpłynęłoby na funkcjonowanie wspólnego rynku telekomunikacyjnego.

Oferty lojalnościowe

W ocenie Izby jedną z form obrony operatorów posiadających znaczącą pozycję rynkową, a co za tym idzie dużą bazę kliencką przed regulacjami, a w konsekwencji przed odejściem klientów jest stosowanie umów z konsumentami, które przewidują związanie klienta kontraktem terminowym za zerwanie którego abonent narażony jest na sankcje. Oczywiście praktyka taka sama w sobie nie może być uznana za zabronioną, czy nieuzasadnioną. Niemniej jednak przy jej stosowaniu trzeba zwrócić uwagę na dwa aspekty:

- a) po pierwsze nieadekwatność kar za zerwanie umowy w stosunku do korzyści przyznanych abonentom. Niejednokrotnie przychody z danego kontraktu (jest to szczególnie widoczne na rynku telefonii ruchomej) przez cały okres jego trwania są niższe, aniżeli wysokość kary za zerwanie takiego kontraktu;
- b) konsekwencją upływu okresu lojalnościowego jest odnowienie kontraktu na kolejny okres lojalnościowy.

W tym zakresie trzeba mieć na uwadze, że w sytuacji rynków, gdzie operator zasiedziały korzystał z przewagi pierwszego wchodzącego na rynek takie działania skutkują w dużej mierze „zamrożeniem” bazy abonenckiej takiego podmiotu i niewielkimi migracjami klientów pomiędzy dostawcami usług. Niestety jakiegokolwiek regulacje na rynku właściwym praktycznie nie mają wówczas wpływu na zachowania na tym rynku, gdyż klient i tak jest ograniczony w możliwości zmiany dostawcy usługi.

Question 4: *In your opinion, is the three criteria test, as defined in the Recommendation, an appropriate instrument in defining the relevant markets susceptible to ex ante regulation or would alternative means to identify relevant markets be more suitable?*

Naszym zdaniem „test trzech kryteriów” jest odpowiednim instrumentem umożliwiającym OA zidentyfikowanie rynków właściwych które powinny zostać poddane regulacji.

Question 5: *Should, in your view, criteria be added or removed from the list or should the criteria be formulated in a different manner? Should additional guidance be given to the existing criteria?*

Naszym zdaniem KE w porozumieniu z BEREC powinna opracować „przewodnik” po teście trzech kryteriów, który ujednoczyci zasady poddawania regulacjom nowych rynków na obszarze UE.

Question 6: *How, in your view, can legal certainty be best ensured in identifying the markets susceptible to ex ante regulation?*

W tym zakresie pragniemy podnieść następujące kwestie: i) częstotliwość analiz rynków właściwych, ii) długość procedury analizy rynków właściwych (aż do wydania decyzji regulacyjnej) oraz iii) ewentualne zdjęcie (lub ograniczenie) obowiązków regulacyjnych z operatora SMP.

Odnosząc się do częstotliwości analiz rynków telekomunikacyjnych podkreślamy, że analizy te powinny być przeprowadzane regularnie. Niedopuszczalna jest sytuacja, w której NRA poddaje kolejnej analizie rynki telekomunikacyjne mając na uwadze wyłącznie partykularne interesy operatora SMP.

Jednocześnie, niezmiernie ważne jest, aby decyzje nakładające obowiązki na operatorów SMP były wydawane na jak najbardziej aktualnych danych. W związku z tym proces zbierania danych, ich analizy oraz formalnego przeprowadzenia postępowania administracyjnego powinien zavrzeć się w jak najkrótszym czasie – co jednak nie może negatywnie wpłynąć na jakość tych decyzji.

Na koniec zwracamy uwagę KE na konieczność zapewnienia możliwości świadczenia usług Abonentom przez OA w sytuacji zdjęcia z operatora SMP obowiązków regulacyjnych na danym rynku właściwym. W związku z regularnymi analizami rynków prowadzonymi przez NRA OA działają w stanie permanentnej niepewności co do warunków korzystania z regulowanych usług hurtowych. Naszym zdaniem w decyzjach regulacyjnych (nakładających obowiązki regulacyjne na operatorów SMP) zawsze powinny znajdować się postanowienia dotyczące konieczności zapewnienia dostępu co najmniej w zakresie w jakim jest on świadczony (na jaki OA złożyli do operatora SMP zamówienia) na dzień wydania decyzji. Ewentualna deregulacja (czy to całego rynku właściwego, czy też wyłączenie obszarów z rynku właściwego) powinna odbywać się z opóźnieniem, tak aby OA również mieli czas na dostosowanie się do nowych warunków rynkowych.

Question 7: *In your opinion, should the scope of any relevant market(s) identified in the Recommendation be changed? If yes, please explain why, referring to the relevant market(s) concerned.*

Question 8: *If the answer to the previous question is yes, please specify the qualitative and quantitative impact of such changed scope on consumers (users), competition, and development of the internal market. Please provide separate reasoning for each market subject to a new scope.*

Naszym zdaniem, wobec pojawiających się wątpliwości w działalności regulacyjnej Prezesa UKE, definicja Rynku 4 powinna zostać rozszerzona o wskazanie, że Rynek 4 obejmuje także świadczenie usługi transmisji danych (tzw. usługa VULA - Virtual Unbundled Local Access). Zwracamy uwagę, że usługa VULA została już wprowadzona do ofert ramowych w kilku krajach UE.

Powyższe jest szczególnie istotne w kontekście regulacji dostępu FttH. Operatorzy SMP kwestionują ekonomiczną zasadność budowania sieci w architekturze P2P, zwracając uwagę na opłacalność budowania sieci światłowodowych w architekturze P2MP. W Polsce operator SMP (TP) uważa także, że w przypadku sieci FttH P2MP, uwalniany powinien być jedynie fragment łącza od zakończenia sieci do do pierwszego ODF poprzedzającego zwielokrotniające urządzenie pasywne (Splitter optyczny). Przyjęcie takiego rozwiązania przez Prezesa UKE w praktyce spowoduje

deregulację Rynku 4 w zakresie świadczenia dostępu do infrastruktury zbudowanej w architekturze FttH.

Zwracamy również uwagę na konieczność regulacji usługi VoIP w ramach Rynku 1 (rynek detaliczny). Wobec polepszającej się jakości sieci IP, usługa VoIP jest coraz bardziej atrakcyjną alternatywą (zarówno dla operatorów, jak i Abonentów) wobec klasycznej telefonii (POTS oraz ISDN). W Polsce operator SMP stopniowo przenosi Abonentów z klasycznej telefonii na telefonię VoIP, czym *de facto* ucieka spod regulacji. Poniżej prezentujemy porównanie liczby Abonentów TP korzystających z klasycznej telefonii i telefonii VoIP:

	koniec 4Q2011	koniec 1Q2012	koniec 2Q2012	koniec 3Q2012
POTS + ISDN	5445 tys.	5145 tys.	4920 tys.	4730 tys.
VoIP	71 tys.	152 tys.	209 tys.	264 tys.

źródło: Raport bieżący Telekomunikacji Polskiej S.A. z dnia 16 października 2012 r. nr 126/2012, <http://www.orange-ir.pl/~media/Files/T/Telekom-Polska/pdf/current-report/RB%20126-2012%20Szacunki%20wynik%C3%B3w%203Q2012.pdf>?

Powyższe oznacza, że TP świadczy coraz więcej usług VoIP, powoli rezygnując z walki o Abonenta na rynku klasycznej telefonii (zjawisko to występuje najczęściej jeżeli TP świadczy danemu Abonentowi równoległe usługi dostępu do Internetu szerokopasmowego). W dłuższej perspektywie czasowej istnieje ryzyko, że może to doprowadzić do sytuacji, w której TP (wbrew sytuacji faktycznej) w analizach dokonywanych przez Prezesa UKE nie będzie posiadała znaczącej pozycji rynkowej na Rynku 1.

W tym miejscu ponownie podkreślamy konieczność objęcia obowiązkami kosztowymi wszystkich usług świadczonych przez operatora SMP w ramach tzw. ofert wiązanych. Tylko w ten sposób NRA będzie miał narzędzia pozwalające zidentyfikować występowanie zjawiska margin squeeze oraz price squeeze.

Question 9: *On the basis of the three criteria test carried out at EU level, should any of the markets listed in the Recommendation be removed from the list in the revised Recommendation? If yes, please provide comprehensive reasoning thereof.*

Question 10: *If the answer to the previous question is yes, please specify the qualitative and quantitative impact of such removal of markets on consumers (users), competition, and development of the internal market. Please provide separate reasoning for each market you propose to delete from the list.*

Naszym zdaniem z listy rynków właściwych, określonych w zaleceniu z 2007 r. żaden rynek nie powinien być usunięty.

Question 11: *On the basis of the three criteria test carried out at EU level, should any of the markets regulated by NRAs on the basis of national circumstances (such as SMS termination or broadcasting transmission services) be added to the list in the revised Recommendation from an ex ante perspective? If yes, please provide comprehensive reasoning thereof.*

Question 12: *If the answer to the previous question is yes, please specify the qualitative and quantitative impact of adding those market(s) on consumers (users), competition, and*

development of the internal market. Please provide separate reasoning on the impacts for each market you propose to add to the list.

Question 13: *On the basis of the three criteria test carried out at EU level, can any other markets be indentified that should be added to the list in the revised Recommendation, from an ex ante perspective? If yes, please provide comprehensive reasoning thereof.*

Question 14: *If the answer to the previous question is yes, please specify the qualitative and quantitative impact of the relevant markets(s) you propose to add on consumers (users), competition, and development of the internal market. Please provide separate reasoning on the impacts for each market you propose to add to the list.*

KIGeIT zwraca uwagę, że KE powinna rozważyć poddanie regulacjom rynku usługi wymiany ruchu IP typu peering. Zwracamy uwagę, że aktualnie podmioty zajmujące znaczącą pozycję (na rynku krajowym, europejskim oraz światowym) dyktują ceny oraz warunki w zakresie wymiany ruchu IP mniejszym operatorom. Oznacza to wykorzystywanie znaczącej pozycji przez tych operatorów
Naszym zdaniem zasadne byłoby podjęcie dyskusji na poziomie europejskim mającej na celu poddanie regulacjom usług wymiany ruchu IP przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych.

Ponadto Izba postuluje prowadzenie analiz rynków wiązanych. Jak wskazaliśmy powyżej jest to silnie powiązane z konwergencją usług. W ocenie Izby Operatorzy mając odpowiednią infrastrukturę i zasoby mają naturalne przewagi nad innymi graczami, zwłaszcza wchodzącymi na rynek. W konsekwencji mogą oni przenosić swoją silną pozycję rynkową z jednego rynku na inne rynki, gdzie w danym momencie mogą nie posiadać znaczącej pozycji rynkowej. Niemniej jednak warunki pozwolą im na osiągnięcie takiej pozycji rynkowej w określonej perspektywie czasowej. Wprowadzenie odpowiednich regulacji mogłoby zapobiegać ukształtowaniu się warunków ograniczających konkurencję.

Dodatkowo Izba wnosi o jasne potwierdzenia, że rynek nr 4 zawiera w sobie kanalizację i ciemne włókna (i to w dodatku nie tylko służące do uwolnienia dostępu do lokalnych pętli abonenckich). Kwestia ta czasem budzi wątpliwości, a tym samym jednoznaczne stanowisko KE powinno być pomocne.

Dodatkowo wydaje się, że zgodnie ze zmianami w Dyrektywach właściwa jest zmiana rynków 1 i 2 zgodnie z zasadą neutralności technologicznej tj. poprzez wyeliminowanie odniesienia do rynku publicznej sieci telefonicznej, ale wraz ze wzrostem znaczenia usług VOiP określenie tych rynków, jako rynków rozpoczynania i zakończenia połączeń w stacjonarnej publicznej sieci telekomunikacyjnej.

III.8. Any other issues

Na zakończenie pragniemy zwrócić uwagę KE na kwestię rozwoju konkurencyjnego stacjonarnego rynku telekomunikacyjnego w Polsce na przestrzeni ostatnich lat.

Regulacje w Polsce (poczynając od usługi WLR) rozpoczęły się około 2006 r. Od około 2011 r. (decyzja Prezesa UKE nakładająca obowiązki regulacyjne na TP na Rynku 5 z dnia 28 kwietnia 2011 r.) Prezes UKE, naszym zdaniem niezasadnie, podejmuje próby zdjęcia z TP części obowiązków regulacyjnych.

Jednocześnie podkreślić należy, że udział operatora zasiedziałego (TP) na rynku stacjonarnego dostępu do Internetu wynosi wciąż powyżej 60 %, a na łączach TP OA świadczą usługi abonenckie na bazie usługi BSA oraz LLU na zaledwie 22,3% ogółu łączy xDSL (sieć światłowodowa TP w Polsce praktycznie nie istnieje), z czego PTK Centertel (spółka będąca w grupie TP), posiada 29,9 % rynku usługi BSA (*źródło: Raport Prezesa UKE o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2011 roku z czerwca 2012 r.*)

Podobnie wygląda sytuacja na rynku telefonii stacjonarnej. OA świadczą usługę WLR na 1518 tys. łączy, zaś usługę LLU na 187 tys. łączy (niektóre z nich mogą się pokrywać), czyli w sumie na 1705 tys. łączy. Grupa TP świadczy tylko usługę telefonii stacjonarnej na 5195 tys. łączy. Oznacza to, że OA świadczą głosowe usługi detaliczne w oparciu o usługi hurtowe TP na zaledwie 24,7 % łączy TP (*źródło: Raport bieżący Telekomunikacji Polskiej S.A. z dnia 16 października 2012 r. nr 126/2012*).

Mając na uwadze powyższe dane należy podkreślić, że rynek telekomunikacyjny w Polsce jest wciąż na niskim poziomie rozwoju. Nowe Zalecenie w zakresie rynków właściwych powinno uwzględniać konieczność dalszego rozwoju konkurencji w Polsce. Kwestia ta jest o tyle istotna, że obserwując poszczególne kraje UE można dojść do wniosku, że poziom rozwoju konkurencji w tych krajach jest zdecydowanie różnorodny. Wynika to także z zaszczości historycznych, jak chociażby daty liberalizacji rynków (dla przypomnienia w Polsce taka liberalizacja zaczęła się de facto w 2006 r.). Jednocześnie, jak wskazaliśmy wyżej, silna konkurencja stanowi najlepszą gwarancję dla rozwoju infrastruktury i realizacji celów wynikających z Agendy Cyfrowej. Dlatego też, dokonując rewizji zaleceń, Komisja powinna mieć na uwadze wskazane wyżej różnice w stopniu rozwoju poszczególnych rynków oraz poziomie ich konkurencyjności.



Stefan Kamiński
President of The Executive Board