



Orange Polska

Analiza i możliwe scenariusze rozwoju rynku telekomunikacyjnego w Polsce

Październik 2012

Podsumowanie



Scenariusze rozwoju rynku zostały zdefiniowane w oparciu o wyniki analizy trzech obszarów

Podejście do projektu





Podsumowanie

Działania regulacyjne

- 1 **Podjęte w przeszłości działania regulatora doprowadziły do zwiększenia konkurencji i obniżek cen, nie zachęcając jednak operatorów alternatywnych do rozwijania własnej infrastruktury:**
 - W 2005 r. Polska odznaczała się niską penetracją szerokopasmowego Internetem (głównie DSL), wysokimi cenami i dominującą pozycją operatora zasiedziałego
 - Główne działania regulacyjne UKE były nakierowane na zwiększenie konkurencji i zmniejszenie cen dla użytkowników końcowych
 - Jedną z flagowych inicjatyw Regulatora było również zawarcie w 2009 r. Porozumienia TP-UKE, która pomogła TP przewyciężyć plany funkcjonalnej separacji i wprowadziła znaczący poziom przejrzystości na rynku
 - Ceny BSA i LLU osiągnęły porównywalny poziom, prowadząc z jednej strony do redukcji cen DSL, a z drugiej do wykorzystania w ograniczonym stopniu LLU jako alternatywy dla BSA/produktów odsprzedażowych w porównaniu do innych rynków UE
 - Działania regulatora doprowadziły do redukcji cen i zmniejszenia udziałów rynkowych TP i zwiększenia przeciętnego poziomu penetracji Internetem szerokopasmowym w Polsce. Jednakże poziom ten (w szczególności penetracji DSL) jest ciągle jednym z najniższych w Europie.

Rynek

- 2 **Powolny spadek rynku w obszarze tradycyjnych usług stacjonarnych:**
 - Dynamika polskiego rynku telekomunikacyjnego pokazuje powolny spadek wartości usług stacjonarnych
- 3 **Zmiany w horyzoncie konkurencyjnym, z rosnącą rolą operatorów mobilnych i kablowych:**
 - Rosnąca konkurencja, szczególnie ze strony operatorów kablowych i mobilnych, uderza w operatorów stacjonarnych
- 4 **Niezaadresowana potrzeba rozwoju infrastruktury:**
 - Przed Polską stoi wiele wyzwań związanych z rozwojem infrastruktury sieciowej i wymagających wysokich nakładów inwestycyjnych
- 5 **Niski popyt na detaliczny dostęp do Internetu:**
 - Wymagana dalsza stymulacja popytu na Internet i poprawa umiejętności wśród obywateli

Dośw. między-narodowe

- 6 **Międzynarodowe regulacje i doświadczenia rynkowe do rozważania na polskim rynku:**
 - Oparta na strategiach regulatorów i analizie skutecznych przypadków rynkowych wiedza, która potencjalnie może być przydatna na gruncie polskim (np. wybór właściwego sponsoringu, zapewnienie przejrzystości informacji dotyczących ewolucji sieci, zapobieganie geograficznym dysproporcjom, zachęty regulacyjne dla konkurencji infrastrukturalnej, wzrost popytu na usługi)

Dwa podstawowe scenariusze dla przyszłego rozwoju rynku:

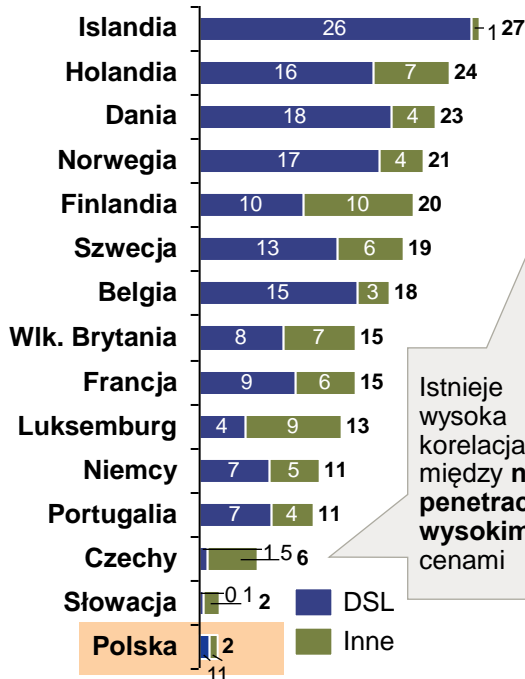
(I) status quo, (II) zbiór możliwych do podjęcia działań wspierających rozwój rynku



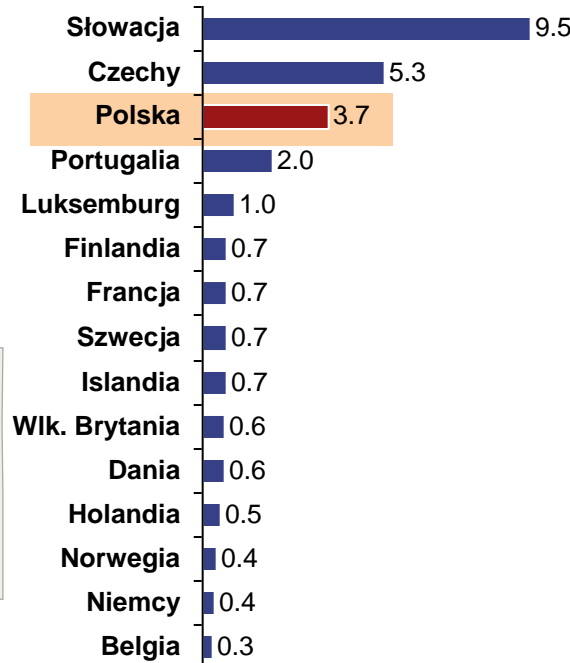
W 2005 r. Polska charakteryzowała się niską penetracją Internetu szerokopasmowego (głównie DSL), wysokimi cenami i dominującą pozycją operatora zasiedziałego

Polski rynek telekomunikacyjny w 2005 r.

Dostępności szerokopasmowe na 100 mieszkańców

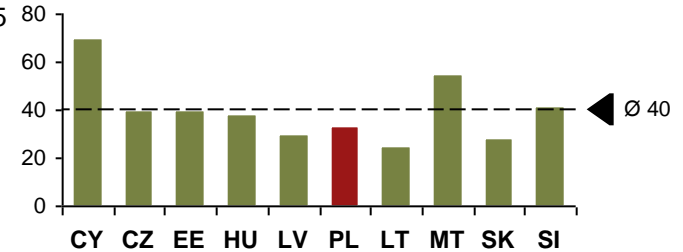


Relacja miesięcznej opłaty za usługę DSL do przeciętnego wynagrodzenia (%)

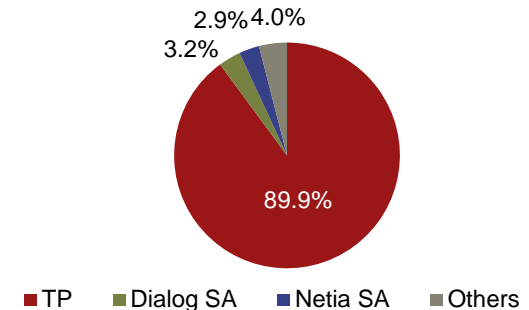


Istnieje wysoka korelacja między niską penetracją a wysokimi cenami

Penetracja telefonii stacjonarnej w krajach, które wstąpiły do EU w 2004 roku – liczba linii na 100 mieszkańców



Abonenci telefonii stacjonarnej – porównanie udziałów rynkowych [%]



Po przeanalizowaniu sytuacji rynkowej, UKE zdecydował o podjęciu kroków mających na celu ukierunkowanie rozwoju rynku



Najważniejsze działania Regulatora miały na celu zwiększenie konkurencji i obniżenie cen dla użytkowników końcowych

Wpływ działań regulacyjnych na aspekt biznesowy

Aspekt biznesowy wg. głównych celów Regulatora

Priorytet

		Konkurencyjność	Ceny	Penetracja	Zakres świadczonych usług	Jakość usług	
Główne działania regulacyjne	RIO	Wysoki wpływ	Średni wpływ	Średni wpływ	Średni wpływ	Niski wpływ	
	Obszar analizy	WLR	Wysoki wpływ	Wysoki wpływ	Wysoki wpływ	Wysoki wpływ	Średni wpływ
		LLU	Wysoki wpływ	Wysoki wpływ	Średni wpływ	Średni wpływ	Średni wpływ
		BSA	Wysoki wpływ	Wysoki wpływ	Wysoki wpływ	Wysoki wpływ	Średni wpływ
		RLLO	Średni wpływ	Średni wpływ	Średni wpływ	Średni wpływ	Średni wpływ
	NP	Wysoki wpływ	Średni wpływ	Niski wpływ	Średni wpływ	Niski wpływ	
	ROI	Średni wpływ	Średni wpływ	Średni wpływ	Niski wpływ	Niski wpływ	

Legenda

■ Wysoki wpływ

■ Średni wpływ

■ Niski wpływ



Flagową inicjatywą regulatora było zawarcie Porozumienia TP-UKE, które pomogło przewyciężyć plany separacji funkcjonalnej

Porozumienie TP-UKE: podsumowanie

Perspektywa UKE

- Interwencje UKE (łącznie z wysokimi karami) nie były w pełni efektywne
- Podążając za przykładem innych krajów, które borykają się z podobnymi problemami, UKE rozważało podział funkcjonalny TP na dwie niezależne spółki, z których jedna zajmowałaby się świadczeniem usług dostępu do infrastruktury stronom zainteresowanym, a druga skupiłaby się na sprzedaży usług klientom końcowym
- Doświadczenia innych krajów dot. separacji operatorów telekomunikacyjnych (np. Wlk. Brytania, Włochy) nie zachęcają do wprowadzania tak radykalnych rozwiązań (z powodów ogromnych nakładów czasu i kosztów finansowych)
- Przeanalizowano alternatywne rozwiązania
- OA podnieśli problem dyskryminacji, braku przejrzystości działań TP i braku kontroli nad opieką konsumencką nad dzieloną infrastrukturą
- Komisja Europejska wszczęła sprawę przeciwko TP dotyczącą:
 - Nadużywania dominującej pozycji na rynku
 - Ograniczania dostępu do swojej sieci

Ostateczne wyniki

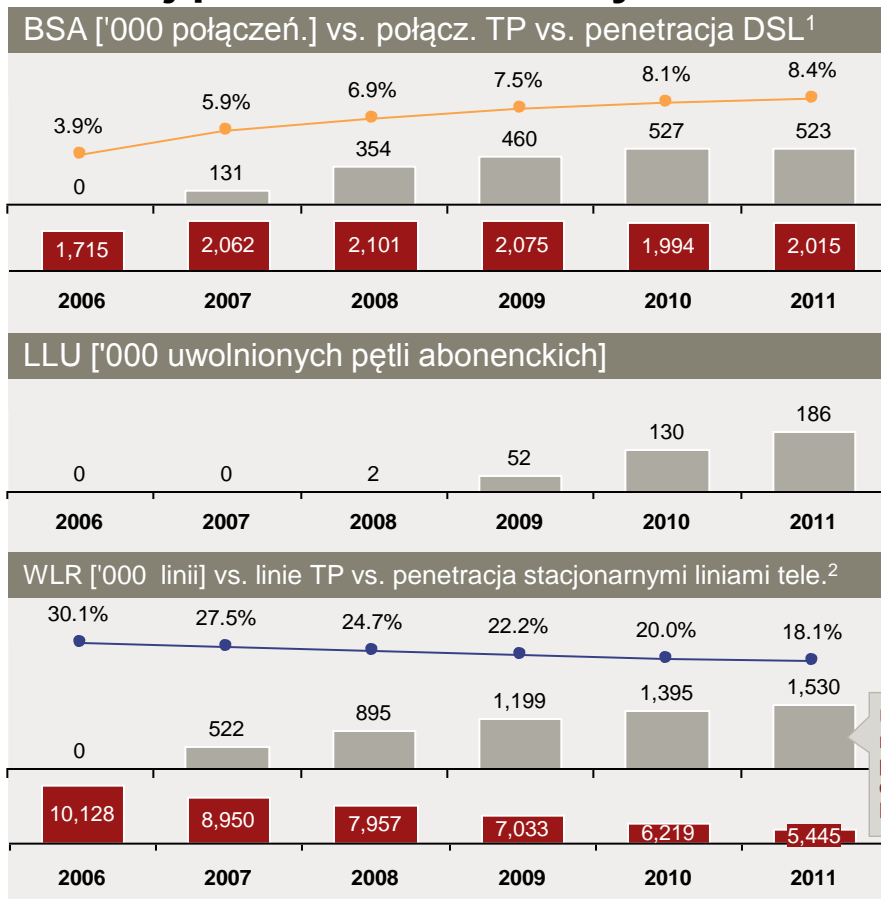
- Po intensywnych negocjacjach, UKE i TP podpisały 3-letnie porozumienie. Aby uniknąć separacji, TP podjęły różne działania mające na celu wzrost poziomu przejrzystości i udziału ich infrastruktury na rynku telekomunikacyjnym
- Głównymi obszarami, których dotyczyło Porozumienie były:
 - Poprawa standardów i reguł współpracy z operatorami alternatywnymi
 - Wdrożenie programu inwestycyjnego
 - Nowe standardy ochrony danych operatorów alternatywnych
 - Wdrożenie logicznego podziału na detal i hurt w TP
 - System KPI dla rynku hurtowego

Według niezależnych, kwartalnych analiz, TP w sposób efektywny wypełnia wymogi Porozumienia we wszystkich obszarach



W wyniku nałożonych regulacji, wzrósł poziom wykorzystania produktów BSA/WLR; użycie LLU zaczęło rosnać ostatnio

Rozwój produktów hurtowych



1. Linie szerokopasmowe na 100 mieszkańców (szybkość powyżej 144kbps)
 2. Stacjonarne linie telefoniczne na 100 mieszkańców
 Źródło: UKE, TP, ITU, A.T. Kearney

Komentarze

- Liczba alternatywnych operatorów dostarczających hurtowe usługi korzystających z infrastruktury TP

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BSA	2	10	13	13	12	14
LLU		3	4	5	7	8
WLR	1	11	13	15	15	17

99.6% pętli używanych jedynie przez jednego OA

- Dostarczane w 2006 r. szerokopasmowe BSA miały max. 512 Kb/s, a w 2011 r. do 20 Mbit/s

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BSA	512 Kb/s	6 Mb/s	6 Mb/s	6 Mb/s	20 Mb/s	20 Mb/s

Używany również przez operatorów kablowych

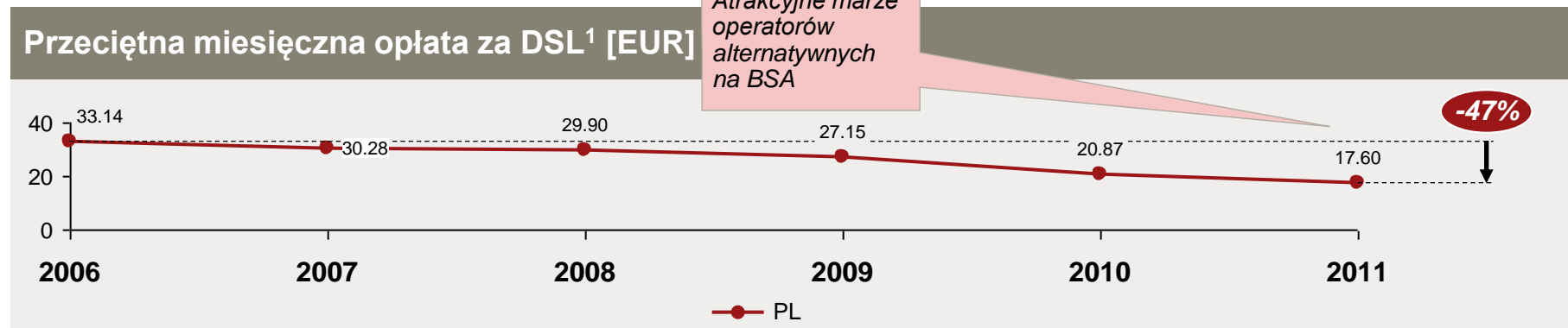
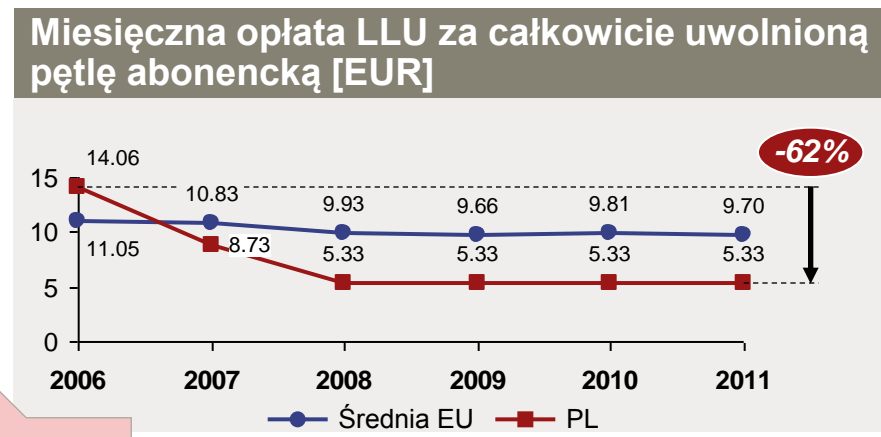
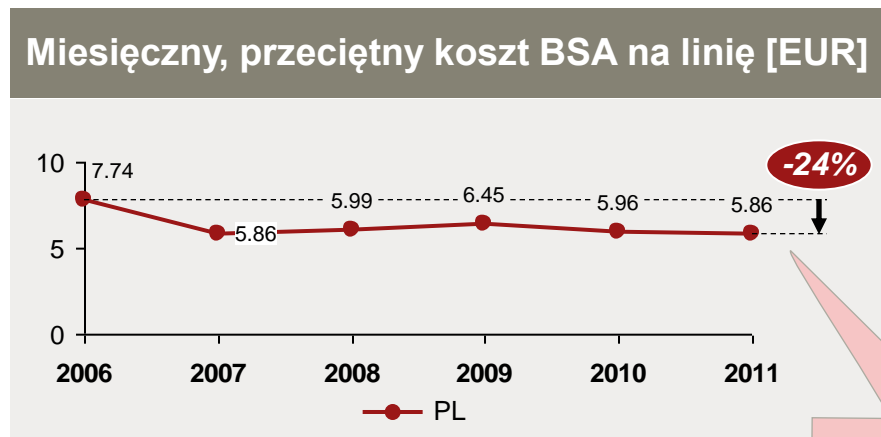
40 Mb/s i 80 Mb/s były dostępne lecz nie używane przez operatorów alternatywnych

- Penetracja telefonii stacjonarnej
- Penetracja DSL
- Inni
- TP



Ceny BSA i LLU ustalono na porównywalnie niskim poziomie, co doprowadziło do redukcji cen DSL z jednej strony...

Porównanie cen BSA, LLU i DSL

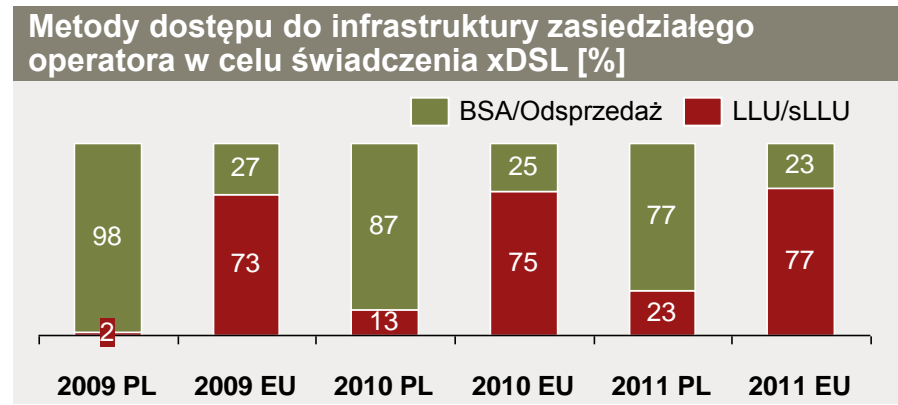
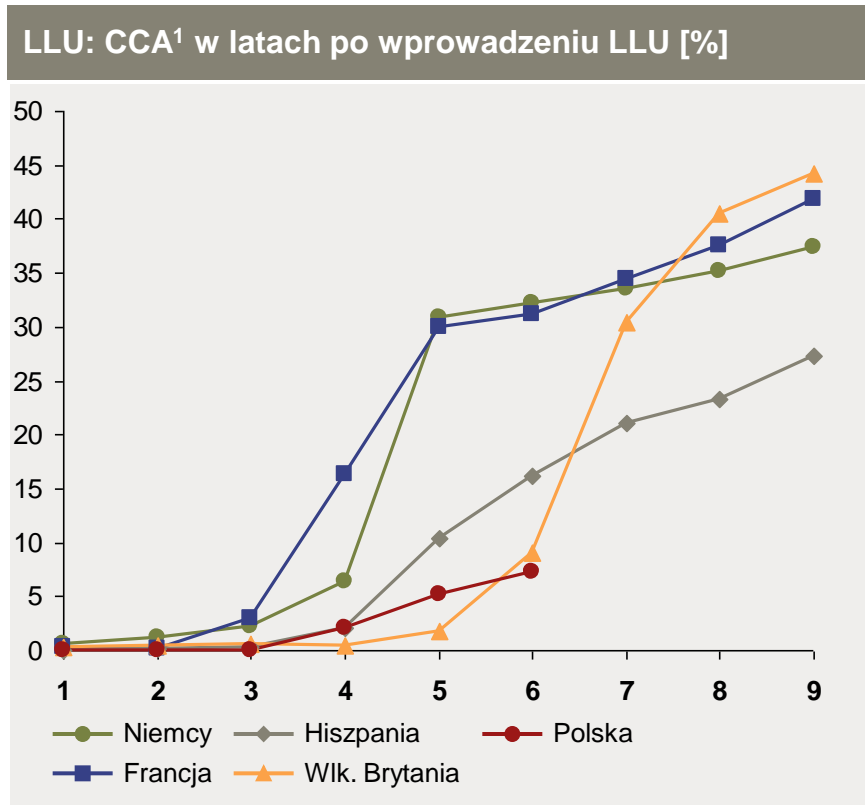


Kluczowe konkluzje: porównywalne poziomy cenowe dla BSA i LLU, atrakcyjne marże operatorów alternatywnych na BSA

1. Przeciętne taryfy operatorów na szerokopasmowy dostęp, prędkość: 6Mbps, umowa na 24 miesiące. Kurs: 1 EUR do 4.13 PLN
 Źródło: TP, Digital Agenda Scoreboard, A.T. Kearney



... oraz niskiego użycia LLU w porównaniu do BSA / odsprzedaży w porównaniu do innych rynków UE



LLU vs. BSA/Odsprzedaż

- Alternatywni operatorzy w Polsce nadal preferują użycie BSA/ odsprzedaży, ponieważ nie wymagają one znacznego wysiłku inwestycyjnego
- W rezultacie, konkurencja infrastrukturalna między dostawcami xDSL jest bardzo ograniczona

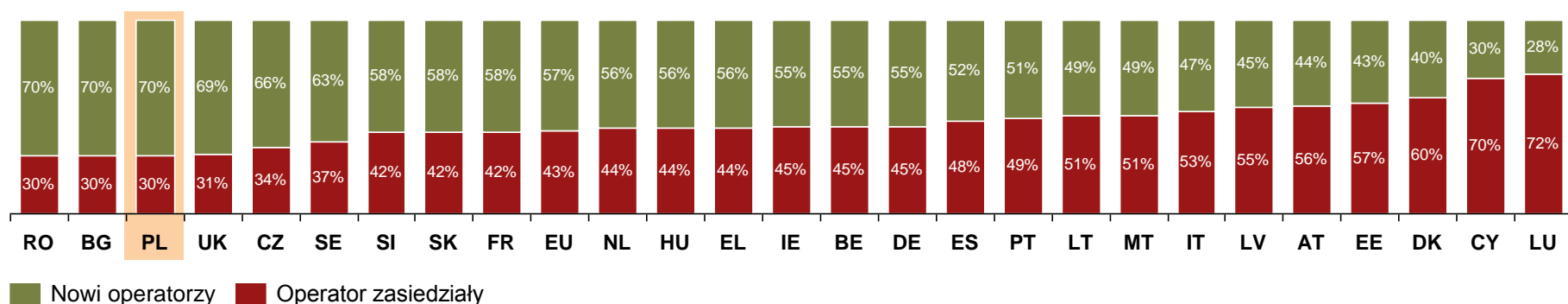
W ciągu ostatnich lat udział LLU nieznacznie rośnie, ale nadal pozostaje w tyle za innymi krajami Europy

1. CCA – Competitive Copper Access (Konkurencja w dostępie do łączy miedzianych) (BSA, produkty odsprzedane, LLU) – włączając połączenia operatora zasiedziatego
Źródło: UKE, Digital Agenda Scoreboard, A.T. Kearney

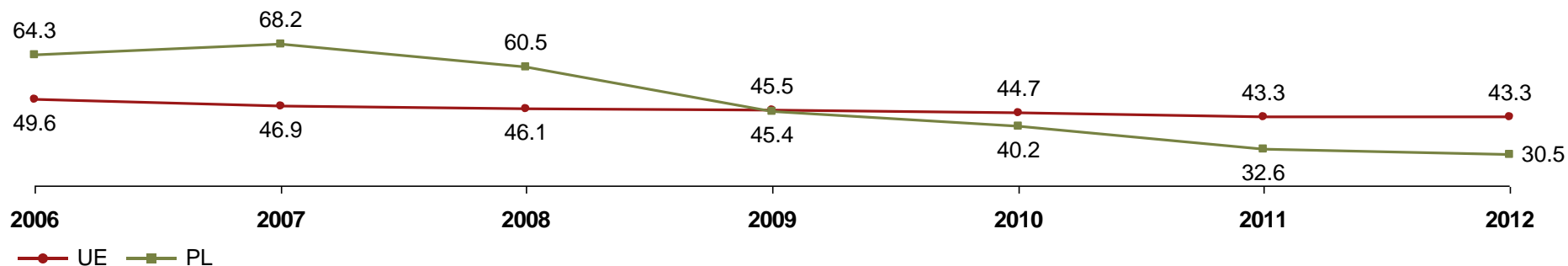


Warunki regulacyjne doprowadziły do redukcji udziałów operatora zasiedziałego i wzmocniły pozycję nowych graczy

Linie szerokopasmowe(fixed) ¹ – udziały rynkowe operatora (%), styczeń 2012



Udziały operatorów zasiedziałych w rynku usług szerokopasmowych (%)



Udział rynkowy operatora zasiedziałego wciąż spada, osiągając jeden z najniższych poziomów w UE

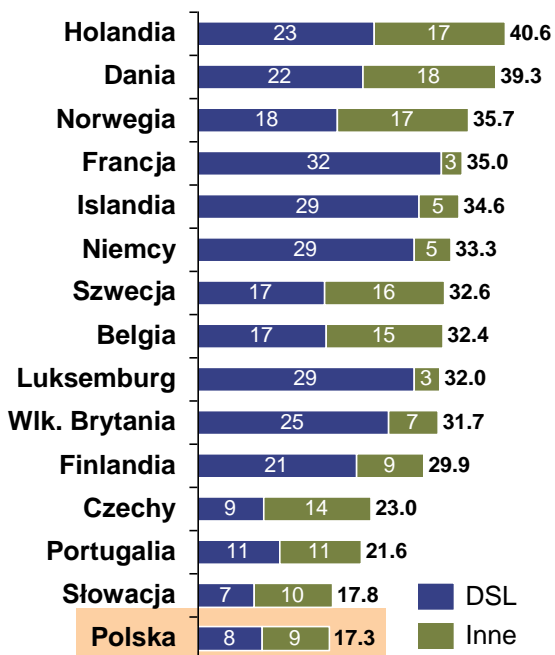
1. Stałe linie szerokopasmowe – włączając xDSL, CATV, światłowody i niemobilne technologie o prędkości powyżej 144 kbps
 Źródło: Digital Agenda Scoreboard, A.T. Kearney



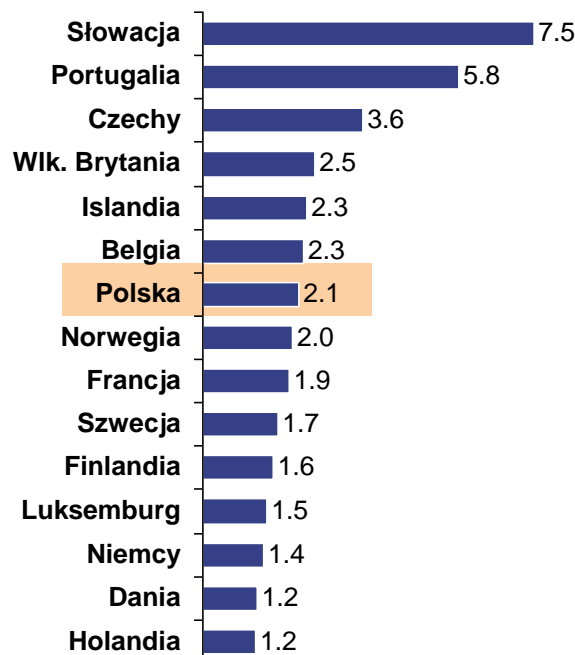
Działania Regulatora doprowadziły do spadku cen i udziału rynkowego TP oraz do umiarkowanego wzrostu penetracji Internetem szerokopasmowym

Polski rynek telekomunikacyjny w 2011

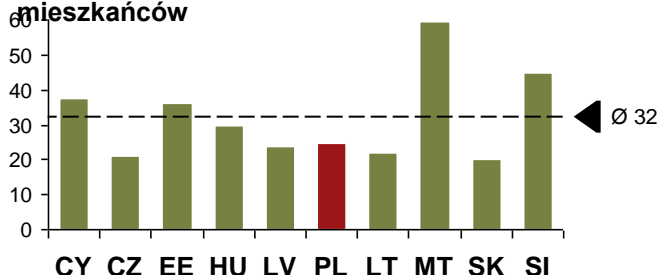
Dostępność szerokopasmowa na 100 mieszkańców



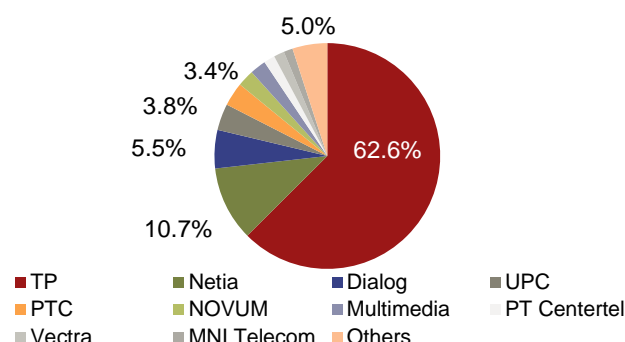
Relacja miesięcznej opłaty za usługę DSL do przeciętnego wynagrodzenia (%)



Penetracja telefonii stacjonarnej w krajach, które wstąpiły do EU w 2004 roku – liczba linii na 100 mieszkańców



Abonenci telefonii stacjonarnej – porównanie udziałów rynkowych [%]

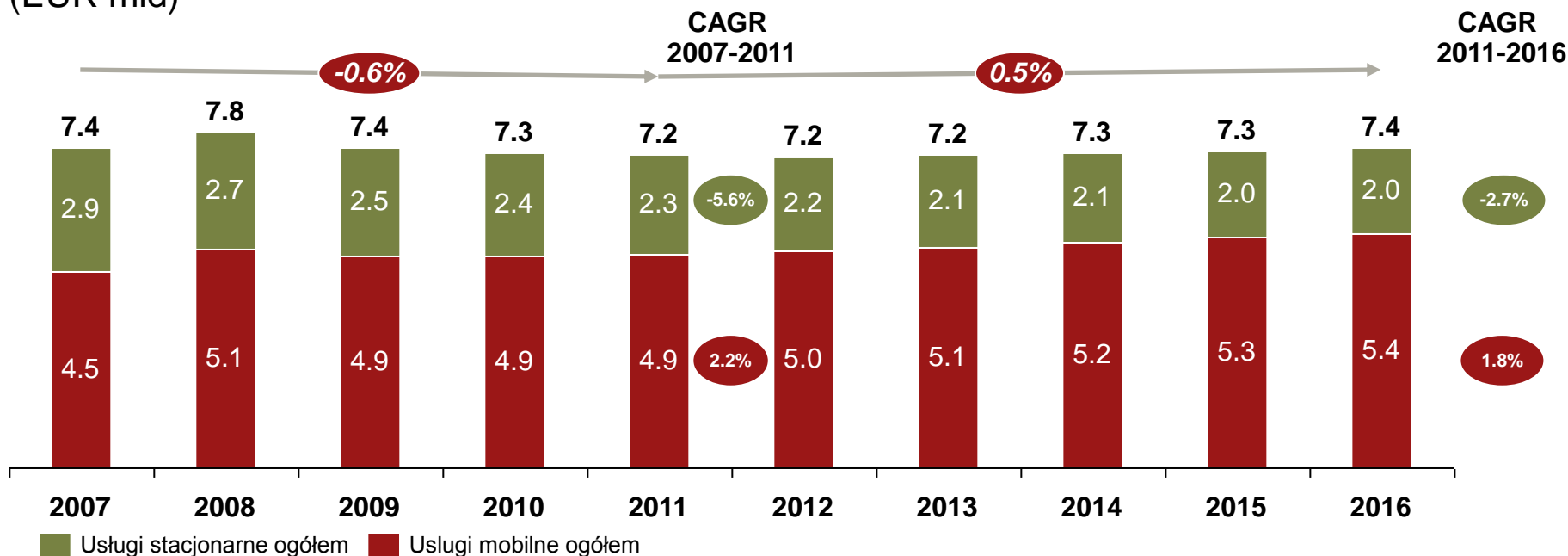


Pomimo różnych zachęt regulacyjnych, penetracja stałym dostępem do Internetu (szczególnie DSL) w Polsce należy do najniższych w Europie



Dynamika polskiego rynku telekomunikacyjnego pokazuje powolny spadek usług stacjonarnych i powolny wzrost mobilnych

Polski rynek telekomunikacyjny¹: wydatki na usługi dostępu (EUR mld)



Konkluzje

- Postępujący trend spadku stacjonarnych usług na rynku (dalszy spadek jest oczekiwany szczególnie w obszarze tradycyjnej komunikacji głosowej)
- Rosnące przychody z usług mobilnych kompensują spadek na rynku stacjonarnym
- Spadek cen operatorów mobilnych i silna konkurencja na rynku mobilnym pociągnie za sobą zmniejszenie wydatków na stacjonarne linie telefoniczne
- Zmiany struktury cenowej opłaty na ryczałtową

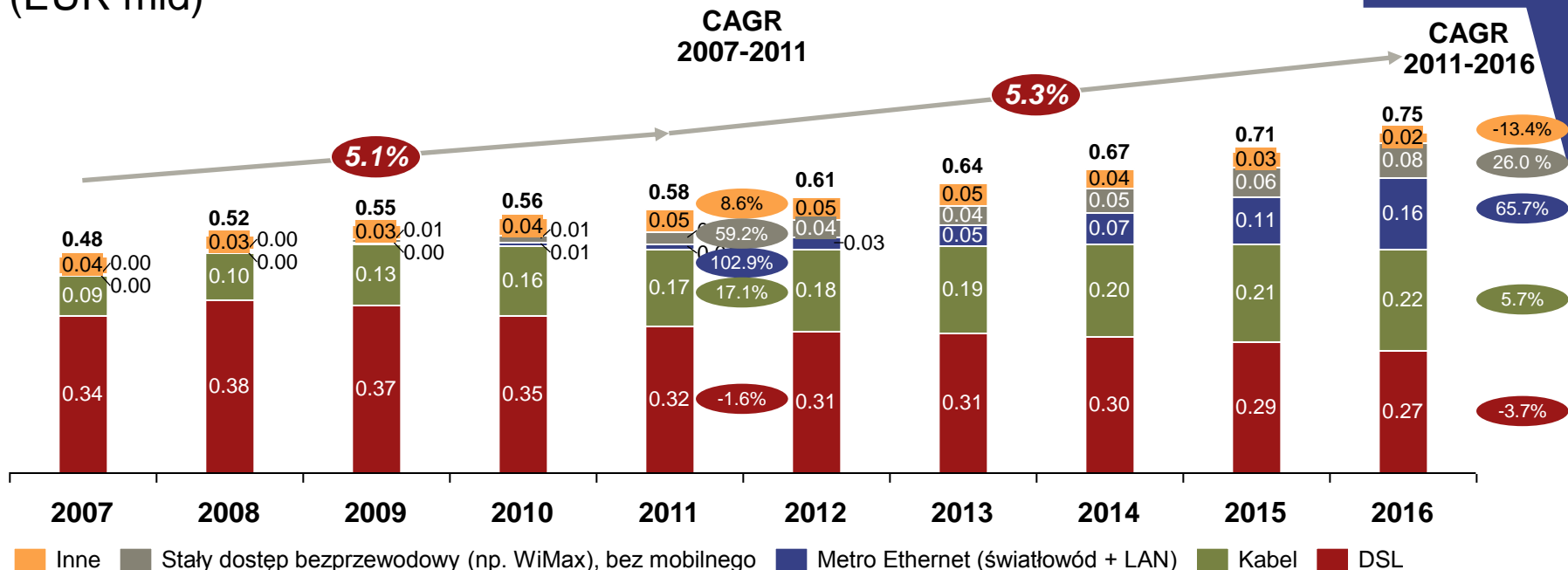
1. Usługi stacjonarne obejmują: tradycyjną komunikację głosową, VoIP, przesył danych stałymi liniami – szerokopasmowy (włączając kablowy) dostęp do Internetu, usługi Ethernet, IP-VPN, usługi dzierżawy łącza i inne usługi związane z obsługą danych

Usługi mobilne obejmują: mobilne usługi głosowe, przesył danych kanałami mobilnymi – aparat telefoniczny, przesył danych kanałami mobilnymi – laptop/PC

Źródło: IDC (kwiecień 2012), Kurs (EUR 0,72 do USD 1), A.T. Kearney

W przypadku stałego łącza szerokopasmowego¹ w Polsce, DSL spada, a sieci kablowe i Ethernet² (światłowód + LAN) rosną

Stale łącze szerokopasmowe: wydatki na usługi dostępu (EUR mld)



Dynamika rozwoju sieci światłowodowych zależy głównie od zachęt inwestycyjnych

Konkluzje

- Od 2008 przychody za DSL w ciągu kilku kolejnych lat zmniejszały się. Nadal oczekuje się niewielkiego wzrostu w ilości podłączeń, jednak nie znajdzie to odbicia w przychodach
- Nagły wzrost w ciągu ostatnich lat zanotowali operatorzy kablowi (oczekiwana kontynuacja trendu)
- Najsilniejszy wzrost zanotowała sieć światłowodowa Metro Ethernet, ale główną przyczyną takiej sytuacji jest bardzo niski pułap startowy

1. Stale łącza szerokopasmowe – włączając xDSL, połączenia kablowe, światłowód i inne nie-mobilne technologie o prędkości powyżej 144 kbp/s

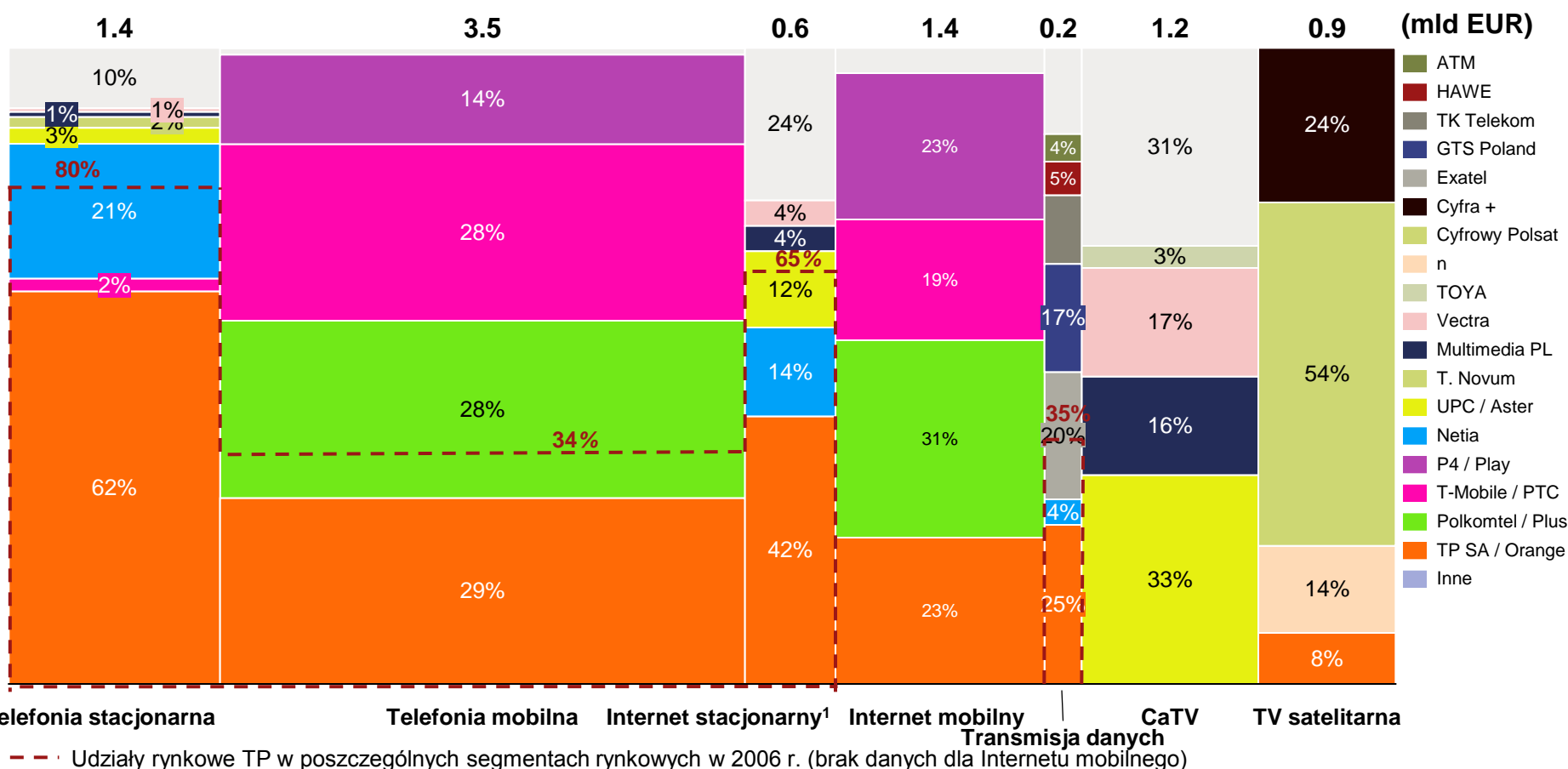
2. Połączenia Ethernet Internet, pod warunkiem, że typ światłowodu to *fiber-to-the-curb* (tzn. jeśli mowa o światłowodowej sieci miejskiej) i końcowym połączeniem jest połączenie Ethernet LAN bez użycia dodatkowych technologii takich jak DSL lub modemem kablowym.

Źródło: IDC (kwiecień 2012), kurs (EUR 0,72 do USD 1), A.T. Kearney



Rosnąca konkurencja zagraża pozycji TP we wszystkich kluczowych segmentach

Kluczowi gracze na polskim rynku telekomunikacyjnym



1. DSL, połączenia kablowe, LAN/Ethernet, WLAN

Uwagi: Całość udziałów rynkowych w podziale na liczbę użytkowników

Źródło: IDC (dane dot. wielkości rynku telekomunikacyjnego), UKE, Paul Budde Comm, raporty spółek, A.T. Kearney



Porównując rok 2006 i 2011 można wysnuć kilka konkluzji dotyczących zmian na horyzoncie konkurencyjnym w Polsce

Podsumowanie horyzontu rynku telekomunikacyjnego w Polsce (2006 vs. 2011)

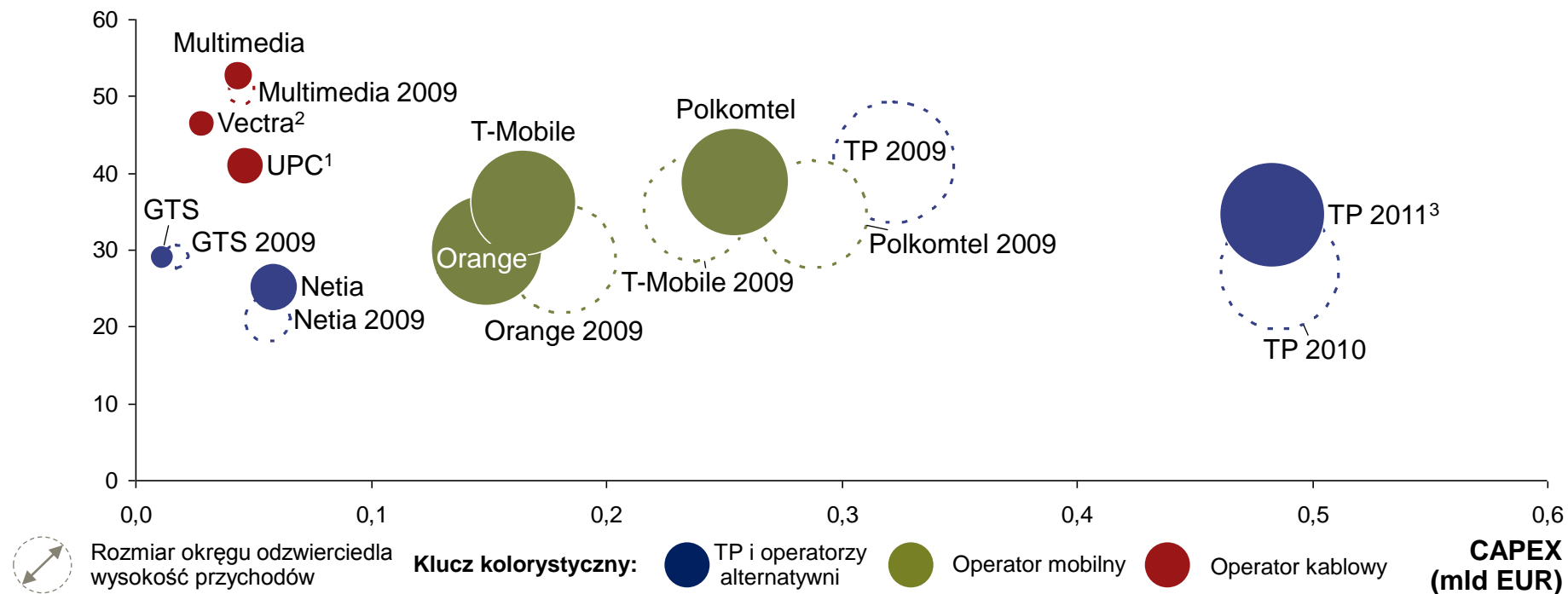
	Główne trendy	Komentarze
<p>Telefonia mobilna Internet mobilny</p>	<p>Sektor usług mobilnych gwałtownie rośnie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Usługi mobilne zastępują sektor usług telefonii stacjonarnych i częściowo stacjonarnego Internetu • Gwarantują transmisję danych • Pozwalają na łatwy dostęp do treści dzięki rozwojowi technologii • Zapotrzebowanie na usługi online rośnie
<p>CaTV</p>	<p>Sektor telewizji kablowej gwałtownie rośnie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Usługa telewizji kablowej szybko rośnie (także migracja klientów do telewizji cyfrowej) • Brak zagrożenia ze strony publicznej telewizji cyfrowej – która ma zostać wprowadzona w Polsce dopiero w 2013 • Brak regulacji dot. operatorów kablowych (brak obowiązku dzielenia infrastruktury) • Kluczowe czynniki sukcesu operatora kablowego obejmują: początkową przewagę organizacyjną – brak kosztów „zasiedziałych” – i konkurencyjną (ceny, brak regulacji), łatwy dostęp do klienta w miastach, ograniczone wymagania dot. nakładów inwestycyjnych w kontekście oferowania szybkiego Internetu szerokopasmowego, atrakcyjne treści
<p>Telefonia stacjonarna Internet stacjonarny</p>	<p>Wzrasta konkurencja w segmencie telefonii stacjonarnej i Internetu</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rosnąca konkurencja na polu telefonii stacjonarnej i Internetu prowadzi do rosnącej szybkości oferowanego Internetu i niższych cen • W miarę dojrzewania rynku sieci IP tradycyjne usługi głosowe zostały częściowo wchłonięte przez segment VoIP, w mniejszym stopniu także przez segment mobilny • Fuzje i przejęcia / konsolidacja wśród operatorów alternatywnych i operatorów kablowych na rynku usług stacjonarnych to wynik optymalizacji kosztów i synergii przychodów
<p>Telefon, Internet, CaTV</p>	<p>Rosnąca popularność wielousługowych ofert</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rośnie liczba klientów korzystających z pakietu usług, co prowadzi do wzrostu przeciętnego przychodu w przeliczeniu na użytkownika • W ofertach wielu operatorów kablowych usługa telefonii stacjonarnej często jest usługą dodatkową



W Polsce operatorzy kablowi wykazują najwyższą marżę EBITDA w porównaniu do tradycyjnych operatorów stacjonarnych

Kluczowi operatorzy alternatywni, operatorzy kablowi i mobilni w porównaniu do TP (2011 vs. 2009)

Marża EBITDA (%)



1. UPC Poland (dane za rok 2010), szacunkowy CAPEX obliczony w oparciu o stosunek CAPEX do przychodów UPC CEE przemnożony przez przychody UPC Polska

2. Vectra (dane za rok 2010), CAPEX oszacowany jako średnia stosunku CAPEX do przychodów UPC oraz Multimediów przemnożona przez przychody

3. TP 2011 EBITDA została dostosowana poprzez odjęcie jednorazowych wpływów wynikających ze sprzedaży EMITEL'a, wynoszących 1,183 mln PLN (raportowana marża EBITDA wyniosła 46,8% w stosunku do 27,1% w 2010 roku). Przychody ze sprzedaży EMITEL'a zostały również wyłączone z przychodów segmentu stacjonarnego (przychody segmentu wraz ze sprzedażą EMITEL'a wyniosły 2,010 mld EUR)

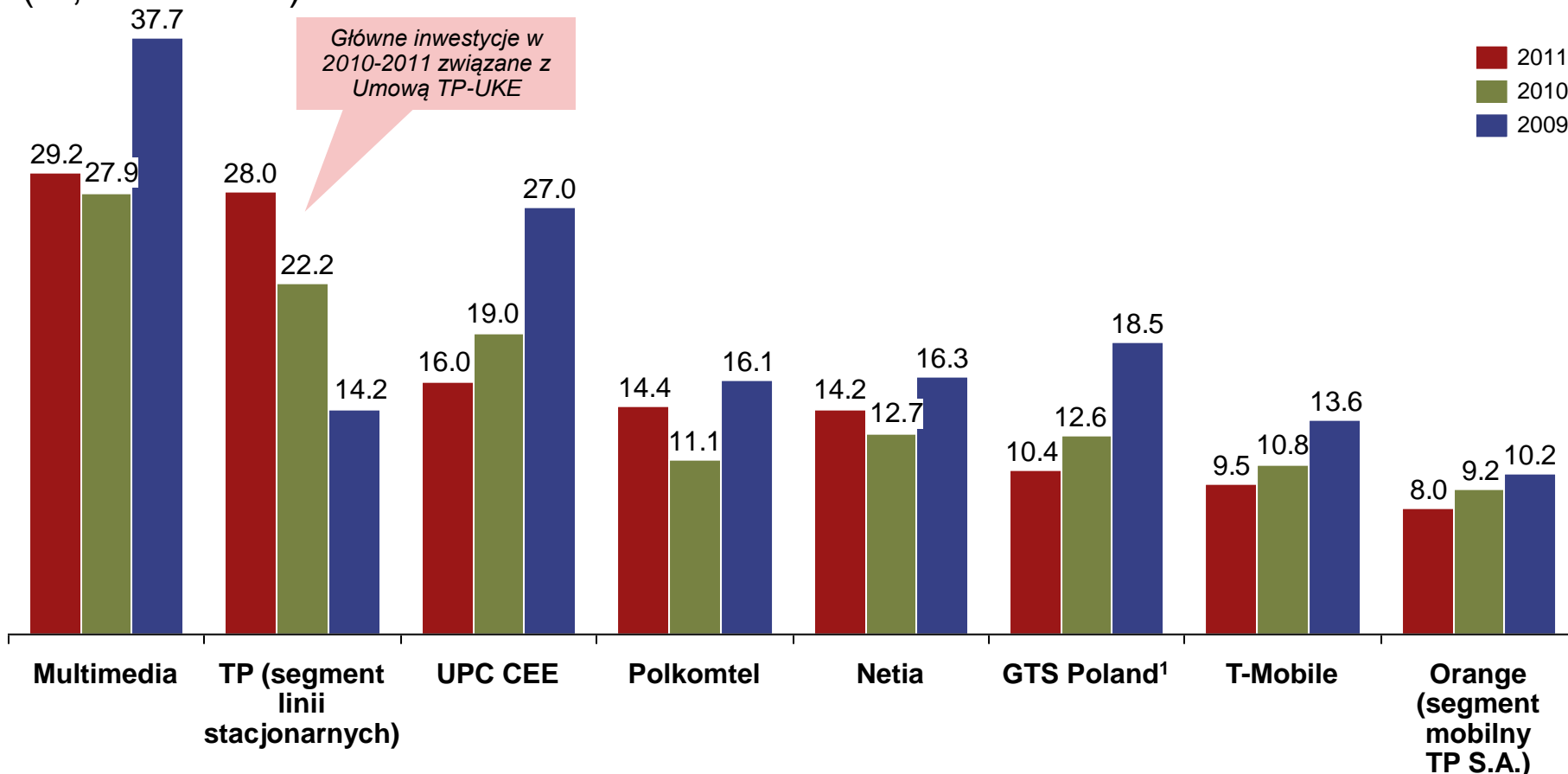
Źródło: ISI, strony spółek, Telix



Nakłady inwestycyjne TP w porównaniu do przychodów, podobnie jak u operatorów kablowych, są znacząco wyższe niż u operatorów alternatywnych

CAPEX do przychodów – podsumowanie

(%, 2009-2011)



1. GTS Polska 2010 CAPEX szacowania w oparciu o relację GTS CEE CAPEX do przychodu, wg. danych podanych przez spółki
Źródło: Notoria, strony internetowe spółek, A.T. Kearney

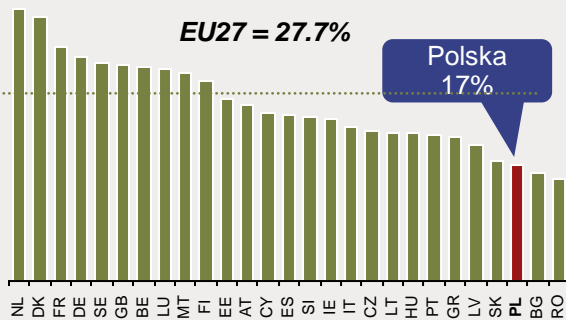


Polska stoi przed licznymi wyzwaniami infrastrukturalnymi i popytowymi

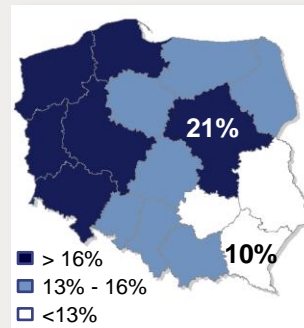
Główne obszary wyzwań rynku telekomunikacyjnego

Wybór

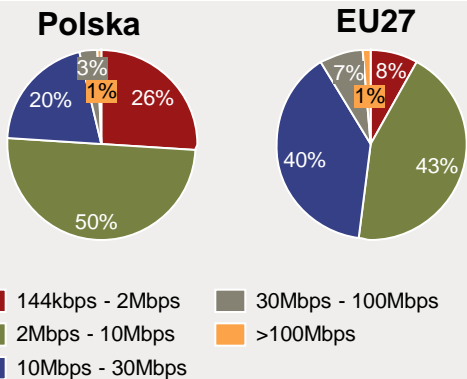
Stale łącze szerokopasmowe na 100 mieszkańców w EU27, 2011



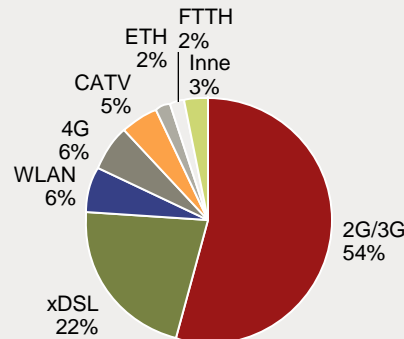
Penetracja Internetem w Polsce – ujęcie geograficzne



Stale łącza szerokopasmowe wg. szybkości, 2011



Udział technologii w inwestycjach 2011



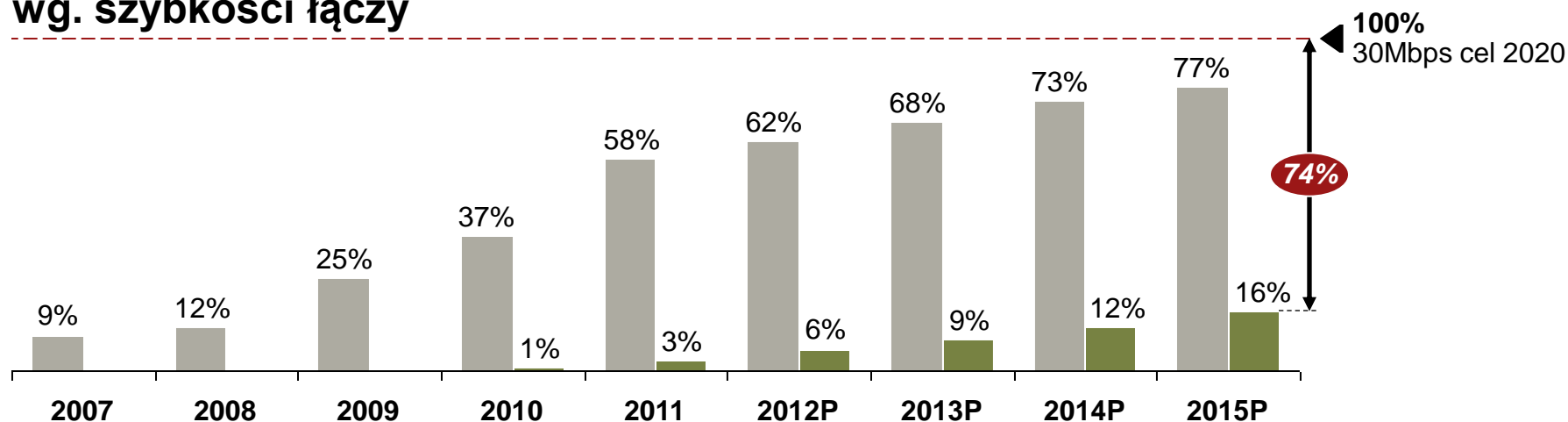
Wyzwania

- **Optymalne wykorzystanie istniejącej infrastruktury** i wykorzystanie istniejącego potencjału
 - Zapewnienie wymaganego zwrotu ze zrealizowanych inwestycji w obliczu niepewnego otoczenia regulacyjnego (np. w związku z dostępem do sieci światłowodowej) przy jednoczesnym zachowaniu konkurencji w lokalizacjach o spadającej zyskowności
- Realizacja inwestycji bazujących na **optymalnych technologiach**
 - Przewidywanie ryzyka i wykorzystywanie możliwości wynikających z **konkurencji w segmencie mobilnym i stacjonarnym**



Istnieje duża różnica między celami Europejskiej Agendy Cyfrowej 2020 a spodziewanym rozwojem penetracji, wynikającym z aktualnych planów inwestycyjnych i popytowych

Pokrycie stacjonarną siecią szerokopasmową w Polsce wg. szybkości łączy



- Pokrycie dostępem ≥ 2Mbps
- Pokrycie dostępem ≥ 30 Mbps

Komentarze

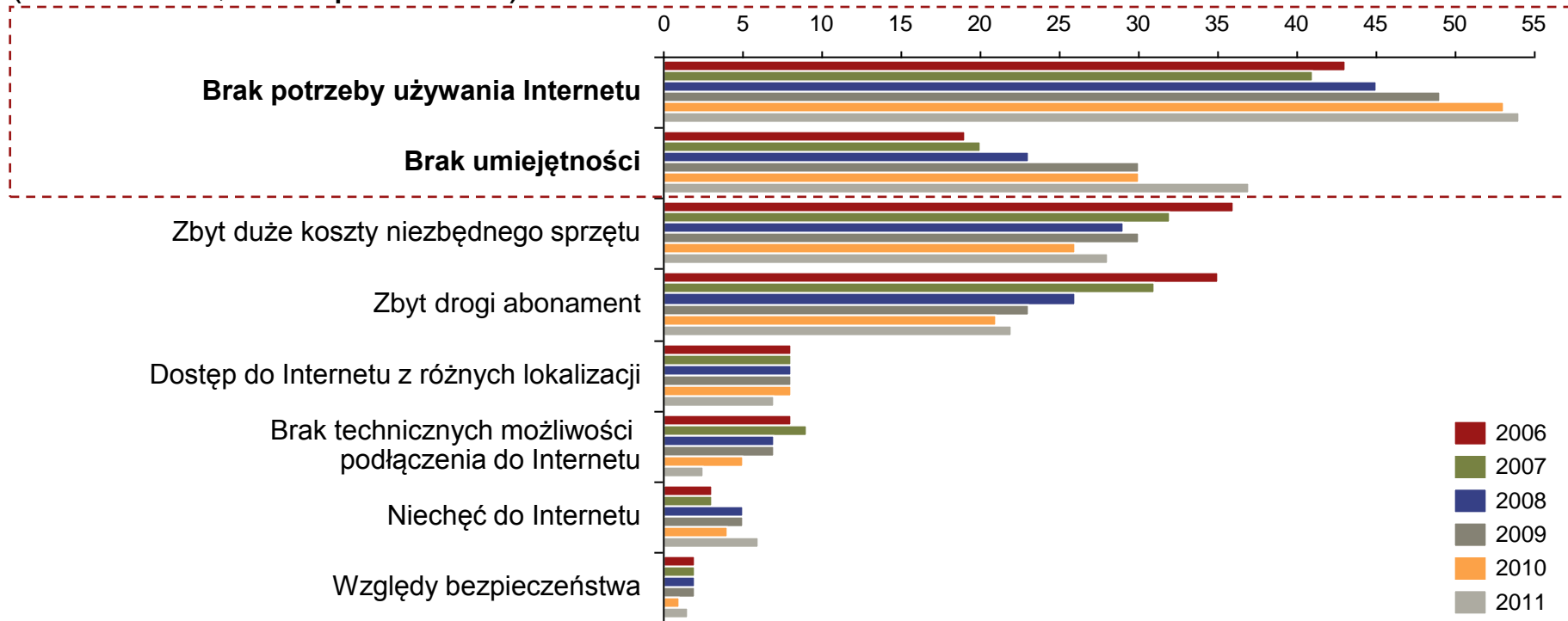
Sytuacja w Polsce:

- Programy szerokopasmowe są opóźnione, a ich realizacja częściowo zagrożona (np. Sieć Szerokopasmowa Polski Wschodniej)
- Oznacza to, że fundusze UE na te programy mogą nie zostać w pełni wykorzystane
- Regulator oraz inne jednostki publiczne zaczynają wywierać presję na rozwój sieci szerokopasmowej



Fundamentalnym wyzwaniem w Polsce jest dalsza stymulacja popytu na Internet oraz poprawa umiejętności obywateli

Powody nieposiadania Internetu w domu (2006-2011, % odpowiedzi¹)



Notuje się znaczący spadek w obszarze postrzegania przez klientów kosztów internetu

1. Respondentami były jedynie osoby nie posiadające dostępu do Internetu w domu
 Źródło: GUS Badanie wykorzystania ICT w gospodarstwach domowych i przedsiębiorstwach, 2010, 2011



W oparciu o doświadczenia międzynarodowe określono szereg czynników mogących przyśpieszyć wzrost penetracji Internetu szerokopasmowego w Polsce

5 czynników zidentyfikowanych w oparciu o dośw. międzynarodowe

Wybór

i

Wybór właściwego modelu sponsoringu dla wdrożenia sieci szerokopasmowej o wysokiej prędkości:

- **Redukcja kosztów budowy sieci** przez prywatne programy wspólnych inwestycji, np. inwestycje finansowane przez kilku operatorów
- **Wspieranie partnerskiej współpracy** pomiędzy operatorami w celu optymalnego używania dzielonej sieci
- **Rozważenie publicznego współfinansowania** inwestycji w nowe technologie (NGA, NGN)

ii

Zapewnienie dobrego dostępu do informacji dotyczącej sieci i jej ewolucji w celu **poprawy koordynacji inwestycji**

np. zapewnienie warunków uzupełniania i wykorzystania Systemu Informacji Geograficznej (GIS)

iii

Wprowadzenie rozwiązań mających na celu ograniczenie dysproporcji geograficznych, np.:

- **Rządowy program wsparcia dla** rozwoju dostępu do szerokopasmowego Internetu w obszarach o niskiej gęstości zaludnienia, uwzględniający wykorzystanie funduszy UE i administracji publicznej
- **Spójne podejście władz lokalnych** do planowania i realizacji inwestycji

iv

Rozważenie dodatkowych zachęt regulacyjnych dla wzrostu konkurencji infrastrukturalnej, np.:

- Działania regulacyjne w oparciu o różnicowanie geograficzne
- Obowiązek udostępniania (jeśli to tylko możliwe) wszelkich kanałów i infrastruktury pasywnej
- Czasowe ograniczenie działań regulacyjnych, aby umożliwić rozwój nowoczesnej infrastruktury

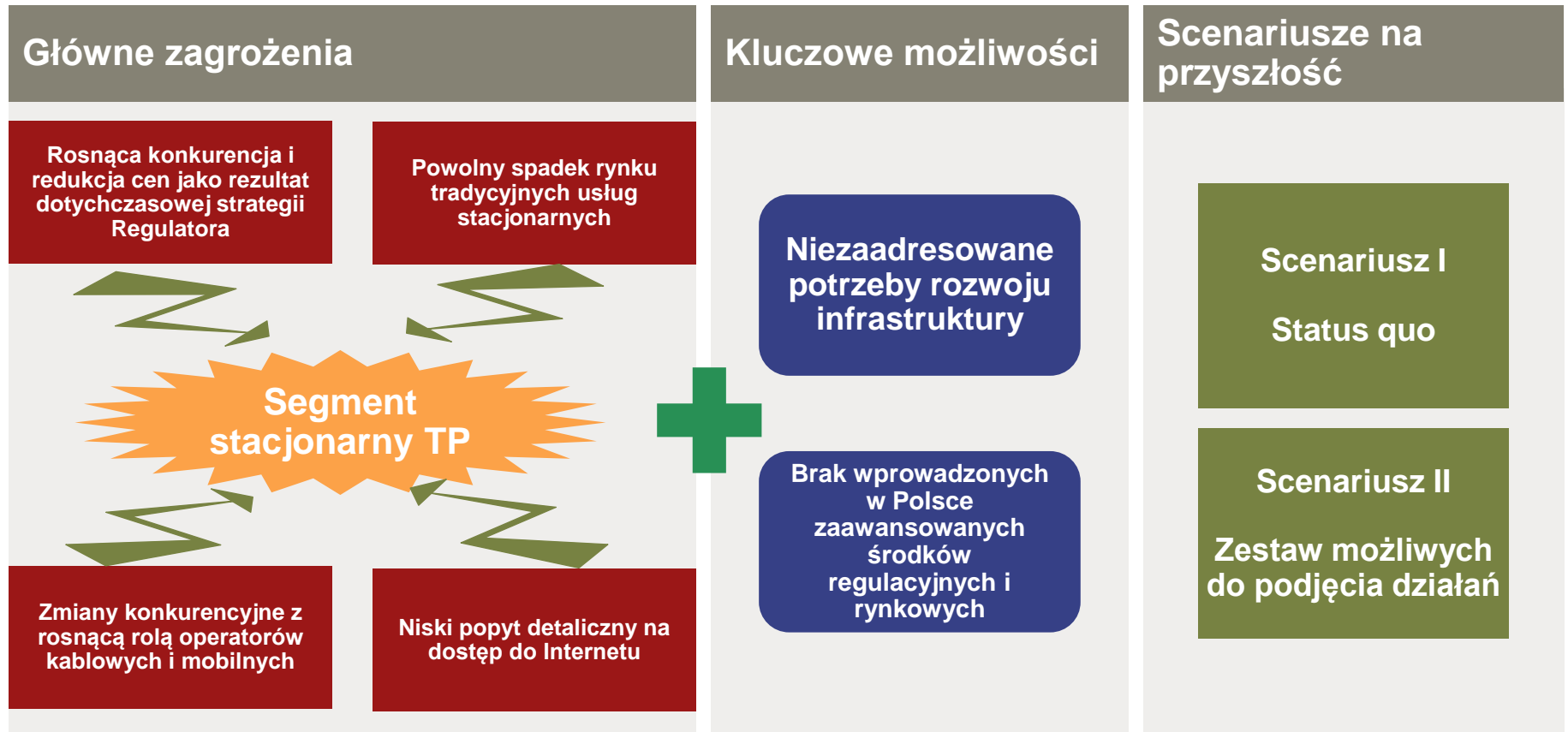
v

Wprowadzenie zachęt prowadzących do zwiększenia popytu na usługi

- Stymulowanie popytu przed rozwojem sieci światłowodowej
- Wprowadzenie zachęt po stronie odbiorców (np. e-administracja, edukacja)



Zagrożenia i możliwości rozwoju segmentu usług stacjonarnych doprowadziły do zidentyfikowania dwóch głównych scenariuszy



Rozwój scenariuszy działań strategicznych jest kluczowy dla podjęcia kroków prowadzących do realizacji celów Agendy Cyfrowej



Brak działań doprowadzi do spadku pozycji operatorów usług stacjonarnych i uniemożliwi osiągnięcie celów Agendy Cyfrowej

Główne zagrożenia

Kluczowe możliwości

Scenariusze na przyszłość

Opis

- Regulacje skupiają się tradycyjnie jedynie na operatorze zasiedziałym i osłabiają pozycję rynkową TP oraz zniechęcają TP do inwestycji w infrastrukturę
- Tradycyjni operatorzy stacjonarni tracą na spadku wartości rynku (szczególnie spadku przychodów ze stacjonarnych usług głosowych i DSL) prowadzących do:
 - Braku/ bardzo ograniczonych inwestycji w zaawansowaną infrastrukturę (jedynie utrzymanie istniejących łączy)
 - Inicjatyw redukcji kosztów (włączając redukcję etatów)
- Operatorzy kablowi powoli zyskują na znaczeniu, skupiając się na atrakcyjnych obszarach o dużym potencjale rynkowym
- Mobilny dostęp szerokopasmowy staje się substytutem stacjonarnego dostępu do usług szerokopasmowych
- Niski poziom koordynacji prac nad tworzeniem i wykorzystaniem pasywnej infrastruktury między technologiami / graczami nie wspiera prac inwestycyjnych
- Niewielka stymulacja strony popytowej

Wpływ na rynek

Nieznaczne zmiany w pokryciu i penetracji siecią szerokopasmową

Scenariusz I:
Status quo



Działania przewidziane w scenariuszu II mogą umożliwić rozwój sieci szerokopasmowej i osiągnięcie celów Cyfrowej Agendy

Główne zagrożenia

Kluczowe możliwości

Scenariusze na przyszłość

Opis

1. **Wprowadzenie narodowej strategii rozwoju sieci szerokopasmowej, uwzględniającej zapewnienie finansowania:**
 - Zachęcenie partnerów do współpracy w zakresie rozwoju infrastruktury
 - Dofinansowanie publiczne wybranych obszarów
 - Wykorzystanie funduszy strukturalnych UE
2. **Ustanowienie stabilnych ram regulacyjnych:**
 - Analiza rynkowa biorąca pod uwagę bieżący i przyszły scenariusz rozwoju rynku uwzględniający sieci wybudowane z funduszy unijnych, LTE oraz różny poziom konkurencji w wybranych regionach geograficznych
 - Prowadzenie polityki sprzyjającej wdrażaniu nowych technologii np. symetryczne regulowanie wszystkich operatorów infrastrukturalnych przez na czas X lat, regulacje dla LTE (np. zachęty do wdrażania na obszarach wiejskich, gdzie nie istnieje uzasadnienie biznesowe do wprowadzania innych technologii i wolność w obszarach o wysokim popycie / konkurencji)
 - Łatwy dostęp do informacji o rozwoju i dostępności sieci
 - Koordynowanie prac publicznych w celu redukcji kosztów rozwoju sieci
 - Segmentacja geograficzna regulacji (w tym cen detalicznych)
 - Współużytkowanie kanalizacji i pasywnej infrastruktury
 - Zachęty regulacyjne dla rozwoju konkurencji opartej na infrastrukturze i rozwoju sieci światłowodowej
3. **Stymulowanie rozwoju i popytu na nowoczesne usługi on-line** (np. umiejętności cyfrowe, e-zdrowie, inteligentne domy, e-administracja)

Wpływ na rynek

Silny wzrost pokrycia i penetracji siecią szerokopasmową

Scenariusz II:

Zestaw możliwych do podjęcia działań