



**KRAJOWA IZBA KOMUNIKACJI ETHERNETOWEJ**

ul. Lindleya 16

02-013 Warszawa

Tel. + 48 22 29 28 700, Fax +48 22 29 28 701

e-mail: [biuro@kike.pl](mailto:biuro@kike.pl), [grap@kike.pl](mailto:grap@kike.pl), <http://www.kike.pl>

KRS 0000316678, REGON: 141637224, NIP 9512270210

Warszawa, dnia 14 lipca 2015 roku

**ID KIKE: GRAP-472/15**

**STANOWISKO KIKE W ZAKRESIE PUBLICZNYCH KONSULTACJI  
DOTYCZĄCYCH PROPOZYCJI CENNIKA USŁUG ORAZ WZORU UMOWY  
RAMOWEJ I WZORÓW UMÓW SZCZEGÓŁOWYCH OPERATORA  
INFRASTRUKTURY LUBELSKIEJ REGIONALNEJ SIECI SZEROKOPASMOWEJ**

W związku z konsultacjami dotyczącymi propozycji treści cennika usług oraz wzoru Umowy Ramowej i Umów Szczegółowych Operatora Infrastruktury Lubelskiej Sieci Szerokopasmowej (OLSS), oraz w nawiązaniu do rozmowy z dnia 14 lipca 2015 r., Krajowa Izba Komunikacji Ethernetowej (KIKE) poniżej przedstawia swoje stanowisko.

Przede wszystkim należy wskazać, że założeniem powstania Regionalnych Sieci Szerokopasmowych było upowszechnienie i ułatwienie dostępu do usług opartych na NGA oraz doprowadzenie do sytuacji, że koszty inwestycji w ostatnią milę, czyli do użytkownika końcowego, realizowane przez przedsiębiorstwa komercyjne (w tym również Członków KIKE), ulegną znaczącej poprawie ekonomicznej, ponieważ ten ostatni odcinek (ostatnia mila) jest m.in. kluczowym elementem dla realizacji celów Europejskiej Agendy Cyfrowej (EAC) i Narodowego Planu Szerokopasmowego (NPS).

Zrealizowana inwestycja, jako Regionalna Sieć Szerokopasmowa, choć niewątpliwie w wielu przypadkach skróci ostatni odcinek do użytkownika końcowego, powodując zmniejszenie obciążenia finansowego po stronie CAPEX dla budowy ostatniej mili, to jednak przedstawiony cennik spowoduje znaczące obciążenie po stronie OPEX, czyli stałych kosztów operacyjnych i zdaniem KIKE zaproponowany przez OLSS poziom cen nie daje możliwości zaoferowania dla użytkownika końcowego akceptowalnych cen.

Pierwszym z krytycznych punktów pojawiających się w cenniku OLSS to pierwszą pozycją cennika, która wyznacza opłatę za nadzór operatora infrastruktury w wysokości 70 PLN netto za godzinę, za osobę. Zdaniem KIKE jej irracjonalność w wysokości stawki, metodyce wyznaczania per godzinę/osoba oraz uznaniowości rozpoczęcia i zakończenia naliczenia, wobec już bardzo wysokich opłat aktywacyjnych staje się być poważnym, logicznym i percepcyjnym ograniczeniem popytu na te usługi wśród Operatorów.

Zasadne jest zlikwidowanie takiej pozycji lub ryczałtowe zawarcie jej w opłatach aktywacyjnych, jednorazowych. Zdaniem KIKE poziom opłat jednorazowych aktywacyjnych jest na tyle wysoki, że opłaty za nadzór wydają się już w nie wliczone. Zdaniem KIKE, obniżenie opłaty za nadzór lub wycofanie takiej pozycji z cennika zlikwiduje również potencjalne pola konfliktów.

Kolejna kwestia dotyczy opłaty za ciemne włókna. Zdaniem KIKE choć opłaty te są na poziomie rynku hurtowego, to ich poziom przy wykorzystaniu dla klienta indywidualnego jest nieakceptowalny. Przy analizie cennika każdy przedsiębiorca będzie podejmował decyzję na podstawie możliwości wygenerowania przychodu na danej dzierżawie czyli marży, co w powiązaniu z dominującą technologią GPON i jej cechami w postaci braku możliwości naprzemiennego zastosowania włókno - transmisja - włókno, całkowicie eliminuje ekonomicznie ciemne włókno na odcinku od splitera do gniazda optycznego użytkownika końcowego. Transmisja dla GPON na odcinku OLT - ONT wyeliminowana zostanie zaś technologicznie gdyż jak wyżej wspomniano nie można przepleść włókien transmisją na innych urządzeniach. Jeszcze gorsza relacja ekonomiczna wystąpi przy chęci wynajmu pełnej rury lub zaciągu własnego przewodu optycznego dla tego celu. Co prawda lepsza relacja ekonomiczna może wystąpić na odcinku OLT - splitter dla dzierżawionego ciemnego włókna, jednak tylko na wysokim splicie i krótkich odcinkach dzierżawy pomiędzy OLT - splitter, to jednak ciągle nie ma możliwości, aby domknąć kosztowo taki model praktycznie w każdym przypadku.

Ważną kwestią jest również to, jaka jest możliwa ilość gospodarstw domowych do obsłużenia na danym terenie oraz jaka jest odległość od najbliższego węzła Polski Wschodniej.

W tym miejscu należy zadać sobie pytanie czy OLSS mając kilka miejscowości położonych na jednej trasie przewiduje „wyjście” z jednego punktu do innej miejscowości.

W zasadzie przedstawiony cennik daje możliwość ekonomiczną korzystania przez operatorów ostatniej mili tylko dla transmisji hurtowych pomiędzy operatorami lub dużymi węzłami

własnymi operatorów, a zdaniem KIKE nie tylko taki był cel budowy Regionalnych Sieci Szerokopasmowych.

Kolejna kwestia dotycząca sposobu liczenia upustu per mieszkaniec zamiast gospodarstwo domowe na danej miejscowości, wydaje się być również nietrafiona i dająca uznaniowość wyznaczania rabatu. Biorąc pod uwagę, że celem zakończenia inwestycji FTTH jest obiekt budowlany a nie abonent, nazwany mieszkańcem w cenniku, to kolejny argument na niewłaściwe określenie podstawy dla rabatu.

Ponadto wskazać należy, że same opusty zaproponowane przez OLSS również są kwestią dyskusyjną. Porównując zaproponowane opusty OLSS z funkcjonującymi już na rynku np. WSS, oraz odnosząc je do opłat abonamentowych wskazać należy że warunki te nie są konkurencyjne. Porównując dwie sieci RSS można zauważyć, że wyższa opłata i niższy opust w cenniku zaproponowanym przez OLSS dadzą nam wyższe stawki a przez to obszary mniej zurbanizowane nie będą brane pod uwagę w planach biznesowych przedsiębiorców.

#### Opłaty związane z Dzierżawą Ciemnych Włókien

WSS			OLSS	
Przepustowość	Opłata jednorazowa [pln]	Opłata abonamentowa za 1 km [pln]	Opłata jednorazowa [pln]	Opłata abonamentowa za 1 km [pln]
1J	1 000	100	1 000	110
2J	1 000	130	1 000	160

#### Opusty związane z Dzierżawą Ciemnych Włókien

WSS			OLSS	
Lp.	Miejscowości	Opust do opłat abonamentowych	Miejscowości	Opust do opłat abonamentowych
1	Od 0-449 mieszkańców	50%	Od 0-499 mieszkańców	20%
2	Od 450-649 mieszkańców	25%	Od 500-749 mieszkańców	15%
3	Od 650-999 mieszkańców	10%	Od 750-999 mieszkańców	10%

Odnosząc się do Opustów związanych z zawarciem umowy, zdaniem KIKE również nie daje oczywistych zachęt, gdyż rozpoczyna się dopiero powyżej umów dwuletnich, a kończy na abstrakcyjnych 60 miesiącach. Konfrontując te czasy z ustawowym brakiem możliwości podpisania umowy z klientem indywidualnym na dłużej niż 24 miesiące staje się tym bardziej irracjonalne.

Zdaniem KIKE, poziomy cen kolokacji ustalone są na rynkowym poziomie, czego nie można powiedzieć o cenach transmisji przy wartościach poniżej 1 Gb/s, których poziom jest nieakceptowalny nawet na rynku B2B, gdzie operatorzy świadczą usługi firmom. W takim

przypadku próba nałożenia marży wydaje się być niemożliwa w ofercie dla firmy jako użytkownika końcowego.

Wskazać należy, że przygotowany cennik jak i fakt występowania innych czynników rynkowych, w tym kosztów inwestycyjnych ostatniej mili oraz opłat publiczono - prawnych, doprowadzi do wzrostu cen na usługi telekomunikacyjne do poziomów europejskich, które w modelu usług triple play oscylują wokół 50 Euro. Opłaty za energię elektryczną średnio oscylują właśnie na takim poziomie gdzie wliczone są opłaty przesyłowe jako koszty pośrednie. Zdaniem KIKE, tak wysokie ceny mogą nie zostać zaakceptowane przez rynek z racji na relatywnie wysokie opłaty za inne media w tym energię, występujące w polskich gospodarstwach domowych. Taka polityka cofnie popyt na usługi wysokiej jakości zastępując potrzeby gospodarstw domowych tanimi substytutami najprawdopodobniej radiowymi.

Reasumując, zdaniem KIKE powyższy cennik należy ponownie przeanalizować również pod kątem możliwości tworzenia ofert dla użytkowników końcowych przez operatorów ostatniej mili. W ocenie KIKE obecny cennik spowoduje sporadyczne chęci zakupowe jedynie na niezbędnych odcinkach.

Z poważaniem,

**Mariusz Budner**

**Członek Zarządu KIKE**

Grupa Robocza

ds. Administracji Publicznej KIKE