



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DOK2-411-1/13/KR/JP

Warszawa, 2 stycznia 2018 r.

DECYZJA nr DOK-1/2018

- I.** Na podstawie art. 105 §1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz. U. z 2017 r., poz. 1257) w związku z art. 83 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także w związku z art. 3 ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. z 2014 r. poz. 945), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **umarza postępowanie antymonopolowe** prowadzone przeciwko Polkomtel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, T-Mobile Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dawniej: Polska Telefonia Cyfrowa S.A. z siedzibą w Warszawie) oraz Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dawniej: Polska Telefonia Komórkowa Centertel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie) w sprawie podejrzenia naruszenia art. 9 ust. 2 pkt. 5 w zw. z ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez nadużywanie przez tych przedsiębiorców kolektywnej pozycji dominującej na krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej, polegające na stosowaniu cen detalicznych za połączenia głosowe wykonywane przez indywidualnych użytkowników końcowych z sieci wskazanych wyżej przedsiębiorców do sieci P4 sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie zróżnicowanych, tj. wyższych w stosunku do stosowanych przez Polkomtel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, T-Mobile Polska S.A. z siedzibą w Warszawie i Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie cen detalicznych za połączenia głosowe wykonywane przez indywidualnych użytkowników końcowych z ich sieci do sieci każdego z tych trzech przedsiębiorców, w stopniu nieuwzględniającym poziomu zróżnicowania hurtowych opłat za zakańczanie połączeń głosowych w ich sieciach oraz w sieci P4 sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.
- II.** Na podstawie art. 3 i art. 5 zdanie trzecie Rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (Dz. Urz. UE z 2003 r. nr L 1, s. 1-28, ze zm.), Prezes

Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, **stwierdza brak podstaw do działania** ze strony organu ochrony konkurencji w sprawie podejrzenia naruszenia art. 102 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana: Dz. Urz. UE z 2010 r., nr C 83, s. 47) przez Polkomtel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, T-Mobile Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dawniej: Polska Telefonia Cyfrowa S.A. z siedzibą w Warszawie) oraz Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dawniej: Polska Telefonia Komórkowa Centertel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie) poprzez nadużywanie przez tych przedsiębiorców kolektywnej pozycji dominującej na krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej, polegające na stosowaniu cen detalicznych za połączenia głosowe wykonywane przez indywidualnych użytkowników końcowych z sieci wskazanych wyżej przedsiębiorców do sieci P4 sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie zróżnicowanych, tj. wyższych w stosunku do stosowanych przez Polkomtel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, T-Mobile Polska S.A. z siedzibą w Warszawie i Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie cen detalicznych za połączenia głosowe wykonywane przez indywidualnych użytkowników końcowych z ich sieci do sieci każdego z tych trzech przedsiębiorców, w stopniu nieuwzględniającym poziomu zróżnicowania hurtowych opłat za zakańczanie połączeń głosowych w ich sieciach oraz w sieci P4 sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

UZASADNIENIE

- (1) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej: „**Prezes Urzędu**”) wszczął 18 marca 2013 r. postępowanie antymonopolowe przeciwko Polkomtel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej: „**Polkomtel**”), T-Mobile Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dawniej Polską Telefonią Cyfrową S.A. z siedzibą w Warszawie) (dalej: „**T-Mobile**”) oraz Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dawniej Polską Telefonią Komórkową Centertel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie) (dalej: „**Orange**”) w związku z podejrzeniem nadużywania przez tych przedsiębiorców kolektywnej pozycji dominującej na krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej, polegającym na stosowaniu cen detalicznych za połączenia głosowe wykonywane przez indywidualnych użytkowników końcowych z sieci wskazanych wyżej przedsiębiorców do sieci P4 sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej: „**P4**”) zróżnicowanych, tj. wyższych w stosunku do stosowanych przez Polkomtel, T-Mobile i Orange cen detalicznych za połączenia głosowe wykonywane przez indywidualnych użytkowników końcowych z ich sieci do sieci każdego z tych trzech przedsiębiorców, w stopniu nieuwzględniającym poziomu zróżnicowania hurtowych opłat za zakańczanie połączeń głosowych w ich sieciach oraz w sieci P4, co mogło przeciwdziałać ukształtowaniu się warunków niezbędnych do rozwoju konkurencji na krajowym detalicznym rynku telefonii

ruchomej i stanowi naruszenie art. 9 ust. 2 pkt. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów (dalej: „**u.o.k.k.**”) oraz art. 102 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana, Dz. Urz. UE z 2010 r. nr C 83, s. 47) (dalej: „**TFUE**”).

- (2) Postępowanie to zostało wszczęte w oparciu o informacje uzyskane w postępowaniu wyjaśniającym w sprawie wstępnego ustalenia, czy działania przedsiębiorców w zakresie świadczenia detalicznych usług telekomunikacyjnych w ruchomych publicznych sieciach telefonicznych stanowią naruszenie przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w tym czy sprawa ma charakter antymonopolowy (znak: DOK2-400-6/10/KR).
- (3) Pismem z 18 marca 2013 r. Prezes Urzędu zawiadomił Orange, Polkomtel oraz T-Mobile o wszczęciu przeciwko nim postępowania antymonopolowego w niniejszej sprawie.
- (4) W toku postępowania strony korzystały z prawa wglądu do akt.
- (5) Pismem z 27 listopada 2017 r. Prezes Urzędu zawiadomił strony o zakończeniu postępowania dowodowego oraz o możliwości zapoznania się z aktami postępowania i przedstawienia ostatecznych stanowisk w sprawie. Z możliwości przedstawienia stanowiska skorzystały wszystkie strony postępowania.
- (6) Część informacji, na których Prezes Urzędu opiera niniejszą decyzję, podlega ochronie prawnej i nie może być podana do wiadomości publicznej. Wobec powyższego informacje tego rodzaju zostaną zastąpione nawiasami kwadratowymi wraz z oznaczeniem „**[INFORMACJA CHRONIONA]**” i pozostaną niewidoczne w publicznie dostępnej treści decyzji.
- (7) Załącznik 1 do niniejszej decyzji przedstawia strukturę uzasadnienia decyzji.
- (8) Załącznik 2 do niniejszej decyzji zawiera wykaz tabel zawartych w uzasadnieniu decyzji.

Wyjaśnienie pojęć stosowanych w decyzji

- (9) **Decyzje MTR** – decyzje Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (dalej: „**Prezes UKE**”) wydane w odniesieniu do każdego z trzech operatorów telefonii komórkowej, tj. Polkomtel, T-Mobile, Orange, określające wysokość stawek MTR pobieranych przez tych operatorów.
- (10) **Decyzje SMP** (*Significant Market Power*) – decyzje Prezesa UKE stwierdzające brak skutecznej konkurencji na danym rynku oraz ustalające podmiot posiadający znaczącą pozycję rynkową.
- (11) **Indywidualny użytkownik końcowy** – osoby fizyczne, prawne i inne jednostki organizacyjne korzystające z publicznie dostępnej usługi telekomunikacyjnej lub żądające świadczenia takiej usługi dla zaspokojenia własnych potrzeb, które mają być zaspokojone poprzez świadczenie

tych usług przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego.¹ W decyzji określany również jako „użytkownik końcowy”.

- (12) **MTR** (*Mobile Termination Rate*) – stawka za zakańczanie połączeń głosowych.
- (13) **3MNO** (*Mobile Network Operator*) – trzech infrastrukturalnych operatorów telefonii ruchomej: Orange, Polkomtel, T-Mobile.
- (14) **Taryfa (oferta)** – koszyk usług telefonii ruchomej, w tym połączeń głosowych. Cennik lub cenniki dla danej taryfy zawierają ceny/stawki/opłaty (pojęcia traktowane zamiennie) detaliczne za wskazane powyżej usługi.
- (15) **Taryfa post-paid** – taryfa abonamentowa.
- (16) **Taryfa pre-paid** – taryfa przedpłacona.
- (17) **Umowa o połączeniu sieci (umowa interkonektowa)** – zawierana między dwoma operatorami telekomunikacyjnymi, których sieci mają być połączone w celu umożliwienia użytkownikom korzystającym z usług lub sieci jednego operatora komunikowania się z użytkownikami korzystającymi z usług lub sieci innego operatora albo dostępu do usług dostarczanych przez innego operatora; połączenie sieci stanowi szczególny rodzaj dostępu telekomunikacyjnego realizowanego między operatorami.² Umowa o połączeniu sieci określa warunki dostępu telekomunikacyjnego i współpracy operatorów będących stronami takiej umowy, w tym zasady ich rozliczeń, między innymi, w zakresie zakańczania połączeń głosowych.³

Prezes Urzędu ustalił następujący stan faktyczny.

1. Podmioty i działalność rynkowa, których dotyczy sprawa

- (18) Przedmiotem postępowania w niniejszej sprawie była analiza posiadania przez Orange, Polkomtel oraz T-Mobile kolektywnej pozycji dominującej na krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej oraz działania tych operatorów podejmowane w zakresie stosowania detalicznych cen za połączenia głosowe na krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej, w tym przede wszystkim kształtowania detalicznych cen połączeń głosowych do sieci P4.

¹ Por. art. 2 pkt. 50 ustawy z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. Nr 171, poz. 1800 ze zm.) (dalej: „u.p.t.”). Odniesienia do Prawa telekomunikacyjnego w niniejszej decyzji stanowią odniesienia do stanu prawnego na dzień 30 czerwca 2013 r.

² Por. art. 2 pkt. 25 u.p.t..

³ Por. art. 31 u.p.t..

1.1. Strony postępowania

(19) Stronami niniejszego postępowania było trzech operatorów publicznej ruchomej sieci telefonicznej, tj. Orange, Polkomtel i T-Mobile (dalej łącznie również jako: „**3MNO**”).

1.1.1. Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie

(20) Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dawniej: Polska Telefonía Komórkowa Centertel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie) rozpoczął działalność w 1991 r. na podstawie Zezwolenia Ministra Łączności Nr 011/91. Od jesieni 2005 r. działa na podstawie wpisu do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych.

(21) Z dniem 31 grudnia 2013 r. Telekomunikacja Polska S.A., jako spółka przejmująca, połączyła się z Polską Telefonią Komórkową Centertel sp. z o.o. oraz Orange Polska sp. z o.o. Telekomunikacja Polska S.A. wstąpiła we wszystkie prawa i obowiązki przejmowanych spółek. Jednocześnie, wraz ze wskazanym powyżej połączeniem zmianie uległa również firma „Telekomunikacja Polska S.A.” na „Orange Polska S.A.”.

(22) Orange należy do grupy kapitałowej France Telecom, która kontroluje szeroki portfel spółek działających głównie w zakresie świadczenia usług telefonii ruchomej w wielu krajach europejskich.

(23) Orange dysponuje zestawem pasm w częstotliwościach GSM 900, GSM 1800 i UMTS 2000; oferuje usługi pod marką „Orange”. Spółka świadczy usługi w systemie abonamentowym i przedpłaconym. Orange udostępnia również klientom usługi mobilnego i stacjonarnego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej.

1.1.2. Polkomtel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

(24) Polkomtel rozpoczął działalność jako infrastrukturalny operator telefonii komórkowej w 1996 r. na podstawie Koncesji nr 3/96/GSM1. Działa na podstawie wpisu do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych.

(25) Całość udziałów spółki posiada Eileme 4 AB z siedzibą w Sztokholmie, której działalność obejmuje przede wszystkim nabywanie i zarządzanie nieruchomościami oraz środkami trwałymi.

(26) Spółka dysponuje zestawem pasm w częstotliwościach GSM 900, GSM 1800 i UMTS 2000. Polkomtel oferuje usługi pod następującymi markami: *Plus*, *MixPlus*, *Simplus*, *Sami Swoi*, *iPlus*. Spółka świadczy usługi w systemie abonamentowym i przedpłaconym. Polkomtel udostępnia klientom również usługi mobilnego dostępu do Internetu iPlus oraz telefonii stacjonarnej.

1.1.3. T-Mobile Polska S.A. z siedzibą w Warszawie

- (27) T-Mobile Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dawniej: Polska Telefonia Cyfrowa S.A. z siedzibą w Warszawie) rozpoczęła działalność jako infrastrukturalny operator telefonii komórkowej w 1996 r. na podstawie Koncesji nr 2/96/GSM2. Działa na podstawie wpisu do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych.
- (28) 27 maja 2013 r. spółka zmieniła nazwę z „Polska Telefonia Cyfrowa” na „T-Mobile Polska”. Spółka należy do grupy kapitałowej Deutsche Telecom. Jedynym akcjonariuszem spółki jest Deutsche Telekom Europe B.V. z siedzibą w Maastricht (Holandia).
- (29) T-Mobile dysponuje zestawem pasm w częstotliwościach GSM 900, GSM 1800 i UMTS 2000; oferuje usługi pod markami „T-Mobile” oraz „Heyah”. Spółka świadczy usługi w systemie abonamentowym i przedpłaconym. T-Mobile udostępnia również klientom usługi mobilnego i stacjonarnego dostępu do Internetu oraz telefonii stacjonarnej.

1.2. Współpraca międzyoperatorska w zakresie realizacji połączeń głosowych

- (30) Użytkownik końcowy korzystający z usług operatora sieci komórkowej może wykonywać połączenia głosowe wewnątrz sieci tego operatora (tzw. połączenia on-net) oraz połączenia do sieci innego operatora (tzw. połączenia off-net).⁴ Połączenia on-net są inicjowane i zakańczane w sieci jednego operatora. Połączenia off-net są natomiast inicjowane w sieci jednego operatora i zakańczane w sieci innego operatora.
- (31) W celu umożliwienia wykonywania użytkownikom końcowym połączeń off-net operatorzy muszą współpracować w zakresie realizacji tych połączeń.
- (32) Współpraca ta odbywa się na szczeblu hurtowym na podstawie dwustronnych umów o połączeniu sieci (tzw. umowy interkonektowe – od „*interconnect*”), które określają warunki tej współpracy, w tym kwestie związane z opłatami jakie operatorzy uiszczają sobie wzajemnie za świadczenie na swoją rzecz usług niezbędnych do realizacji połączeń off-net.
- (33) Do realizacji połączeń off-net niezbędne jest świadczenie przez operatorów usług zakańczania połączeń głosowych w ich sieciach.
- (34) Specyfika usługi zakańczania połączeń głosowych w telefonii ruchomej polega na tym, że ze względu na uwarunkowania techniczne, może ją świadczyć wyłącznie ten operator sieci mobilnej, do którego połączenie jest skierowane.

⁴ Użytkownik sieci ruchomej może również wykonywać połączenia głosowe do sieci stacjonarnej, jednak ze względu na przedmiot niniejszej decyzji kwestia ta nie podlega dalszej analizie.

- (35) Połączenie głosowe do sieci komórkowej może być inicjowane w dowolnej sieci telekomunikacyjnej, tj. zarówno ruchomej, jak i stacjonarnej, ale zakończone musi być przez operatora sieci mobilnej, do której jest kierowane.⁵ Oznacza to, że operator sieci, którego użytkownik końcowy chce zadzwonić do użytkownika korzystającego z usług innego operatora sieci mobilnej, przykładowo do operatora A, musi nabyć od niego usługę zakończenia tego połączenia. Tylko operator A ma bowiem możliwości techniczne zakończenia skierowanego do niego połączenia głosowego – żaden inny operator takiej możliwości nie posiada.
- (36) Podsumowując, w celu umożliwienia swoim użytkownikom końcowym wykonywania połączeń do sieci ruchomych, operatorzy, z których usług korzystają ci użytkownicy, muszą kupić usługi zakańczania połączeń głosowych u operatorów poszczególnych sieci ruchomych, do których połączenia wykonywane przez użytkowników końcowych są kierowane.
- (37) W konsekwencji, działający na krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej operatorzy świadczą sobie wzajemnie usługi zakańczania połączeń głosowych w swoich sieciach (na podstawie dwustronnych umów interkonektowych).

1.3. Regulacja wysokości stawek MTR

- (38) Operator sieci ruchomej pobiera hurtowe opłaty za świadczenie usług zakańczania połączeń głosowych w swojej sieci. Opłaty te są naliczane za minutę połączenia głosowego od każdego operatora, którego użytkownicy końcowi dzwonią do sieci, w której zakańczane jest połączenie.
- (39) Wysokość opłat za świadczenie usług zakańczania połączeń głosowych w poszczególnych sieciach ruchomych (tzw. MTR) podlega w Polsce regulacji Prezesa UKE.
- (40) Regulacja wysokości stawek MTR jest wynikiem działań regulacyjnych podejmowanych przez Prezesa UKE w odniesieniu do hurtowych rynków zakańczania połączeń w poszczególnych publicznych ruchomych sieciach telekomunikacyjnych.
- (41) Wyjaśnienia przy tym wymaga, że dla każdego operatora sieci ruchomej istnieje odrębny hurtowy rynek zakańczania połączeń głosowych w jego sieci (tym samym można przyjąć, że jest tyle tych rynków ilu operatorów). Jak wskazano wcześniej wynika to z faktu, że zakończenie połączenia głosowego w sieci operatora, do którego kierowane jest połączenie, może zrealizować wyłącznie ten operator. W związku z tym na każdym hurtowym rynku

⁵ Ze względu na przedmiot niniejszej decyzji, kwestia inicjowania połączeń w sieciach stacjonarnych nie podlega dalszej analizie.

zakańczania połączeń głosowych w danej sieci ruchomej występuje tylko jeden przedsiębiorca, który posiada 100% udziałów w tym rynku.

- (42) Do 6 lipca 2009 r. regulacja rynków telekomunikacyjnych mogła być prowadzona jedynie na rynkach określonych w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z 2004 r. w sprawie określenia rynków właściwych.⁶ Od 6 lipca 2009 r. regulacja rynków telekomunikacyjnych poprzedzona musi być zdefiniowaniem przez Prezesa UKE rynku właściwego zgodnie z art. 22 u.p.t., co odbywa się po przeprowadzeniu odpowiedniej analizy rynku. Następnie Prezes UKE ustala, czy na określonym w ten sposób rynku właściwym występuje przedsiębiorca telekomunikacyjny o znaczącej pozycji rynkowej, wyznacza takiego przedsiębiorcę oraz nakłada na niego obowiązki regulacyjne przewidziane w Prawie telekomunikacyjnym.
- (43) Wśród wskazanych powyżej obowiązków regulacyjnych Prezes UKE może nałożyć na przedsiębiorcę o znaczącej pozycji rynkowej m.in. obowiązki odnoszące się do wysokości pobieranych przez niego opłat za świadczone usługi. W przypadku rynków zakańczania połączeń głosowych są to obowiązki dotyczące wysokości opłat MTR.
- (44) Prezes UKE, regulując rynki zakańczania połączeń głosowych w poszczególnych ruchomych sieciach telefonicznych, wyznaczył jako przedsiębiorców o znaczącej pozycji rynkowej, m.in. Polkomtel, T-Mobile, Orange i P4 oraz nałożył na nich obowiązki regulacyjne dotyczące pobieranych przez nich opłat MTR (szczegółowe informacje w tym zakresie przedstawiono w dalszej części decyzji).
- (45) Prezes UKE uwzględnił przy tym, że na krajowy detaliczny rynek telefonii ruchomej, oprócz 3MNO, którzy rozpoczęli działalność w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych (i z tego względu określani również jako „zasiadziali” – „*incumbent*”), około dekady później weszli również nowi operatorzy.
- (46) Jednym z takich nowych operatorów było P4 (spółka rozpoczęła działalność komercyjną w marcu 2007 r.).
- (47) Okoliczność pojawienia się nowych (tzw. późno-wchodzących) operatorów na rynku telefonii ruchomej w Polsce spowodowała, że Prezes UKE, podejmując wskazane powyżej działania regulacyjne, zdecydował się na tymczasowe zastosowanie asymetrii stawek MTR 3MNO oraz stawek MTR nowych operatorów, w tym MTR P4.⁷

⁶ Dzień 6 lipca 2009 r. był dniem wejścia w życie ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o zmianie ustawy Prawo telekomunikacyjne i niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr 85, poz. 716). Zob. również: Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 25 października 2004 r. w sprawie określenia rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty (obecnie Prezes UKE) (Dz. U. z 2004 r., Nr 242, poz. 2420).

⁷ Ze względu na przedmiot niniejszej decyzji oraz okoliczność, że pozostali – oprócz P4 – nowi operatorzy mają łącznie poniżej 1% udział na krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej, ich stawki MTR nie podlegają dalszej analizie.

- (48) Decydując o zastosowaniu asymetrii stawek MTR P4 i 3MNO (dalej również jako: „**asymetria MTR**”) Prezes UKE wskazał na okoliczność, że nowy operator rozpoczyna swoją działalność ze znacznym opóźnieniem w stosunku do zasiedziałych operatorów, a tym samym ponosi odpowiednio większe koszty świadczenia usług. Operatorzy zasiedzieli korzystają natomiast z efektu skali i zakresu, dzięki czemu mają znacznie niższe koszty i mogą oferować bardziej atrakcyjne ceny detaliczne. Korzystna dla nowego operatora asymetria MTR może natomiast w krótkim okresie pomóc w finansowaniu budowy sieci, dynamicznemu zwiększaniu bazy abonenckiej oraz uzyskaniu rozsądnej stopy zwrotu z inwestycji, co sprzyja dalszemu rozwojowi rynku.⁸
- (49) W konsekwencji, Prezes UKE uznał w 2008 r., że na ówczesnym etapie rozwoju rynku telekomunikacyjnego w Polsce, niezbędne jest utrzymanie tymczasowej asymetrii między stawkami zakańczania połączeń w sieciach 3MNO oraz nowych operatorów. Podejście takie miało na celu umożliwienie wyrównania szans nowych operatorów oraz wzmocnienie rozwoju konkurencji. Prezes UKE wskazał przy tym, że zważywszy na nierównowagę dystrybucji ruchu w sieciach zasiedziałych i nowych operatorów, środkiem szczególnie przydatnym dla osiągnięcia tych celów jest asymetryczna regulacja stawek za zakańczanie połączeń w sieciach ruchomych poszczególnych operatorów.⁹
- (50) Zastosowanie asymetrii opłat MTR operatora nowego i zasiedziałych dopuszczała również (maksymalnie przez cztery lata od rozpoczęcia przez nowego operatora działalności) Komisja Europejska w zaleceniu z 7 maja 2009 r.¹⁰
- (51) W ocenie Komisji Europejskiej tymczasowa asymetria często jest uzasadniona potrzebą promocji nowych operatorów na rynku oraz tym, że wyższe stawki mogą zachęcać do wchodzenia na rynek oraz do nowych inwestycji, a tym samym mogą poprawić konkurencję w dłuższej perspektywie czasowej.
- (52) Jednocześnie, wraz z wprowadzeniem asymetrii MTR Prezes UKE ustalił harmonogram stopniowego obniżenia asymetrii MTR P4 względem stawek MTR 3MNO aż do osiągnięcia symetrii tych stawek.
- (53) Dojście do symetrii stawek MTR P4 i 3MNO według pierwotnych założeń Prezesa UKE miało nastąpić 1 stycznia 2014 r., jednak w marcu 2010 r. termin ten został wyznaczony na rok

⁸ Stanowisko Prezesa UKE w sprawie symetrii stawek na rynku zakańczania połączeń głosowych w publicznych telefonicznych sieciach ruchomych z dnia 16 grudnia 2008 r., s. 1.

⁹ Ibidem, s. 7.

¹⁰ Zalecenie Komisji z dnia 7 maja 2009 r. w sprawie uregulowań dotyczących stawek za zakańczanie połączeń w sieciach stacjonarnych i ruchomych (2009/396/WE).

wcześniej, tj. na 1 stycznia 2013 r., zgodnie z wskazanym wcześniej zaleceniem Komisji Europejskiej z 7 maja 2009 r.¹¹

- (54) Harmonogram obniżania asymetrii MTR był realizowany od 1 lipca 2009 r. do 1 stycznia 2013 r., kiedy to, na mocy odpowiednich, opisanych poniżej, decyzji Prezesa UKE z 14 grudnia 2012 r., stawki MTR 3MNO oraz P4 zrównały się (osiągnęły symetrię).¹²

Tabela 1: Zestawienie stawek MTR (zł/min) T-Mobile, Orange, Polkomtel, P4 (styczeń 2005-styczeń 2013)

	T-Mobile	Orange	Polkomtel	P4
1/2005	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	-
2/2005	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	-
3/2005	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	-
4/2005	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	-
1/2006	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	-
2/2006	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	-
3/2006	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	0,65/0,48/0,4	-
4/2006	0,44/0,44/0,4	0,44/0,44/0,4	0,44/0,44/0,4	0,65/0,48/0,4
1/2007	0,44/0,44/0,4	0,44/0,44/0,4	0,44/0,44/0,4	0,65/0,48/0,4
2/2007	0,4*	0,4*	0,4*	0,65/0,48/0,4
3/2007	0,4	0,4	0,4	0,65/0,48/0,4
4/2007	0,4	0,4	0,4	0,65/0,48/0,4
1/2008	0,4	0,4	0,4	0,65/0,48/0,4
2/2008	0,3387*	0,3387*	0,3387*	0,65/0,48/0,4
3/2008	0,3387	0,3387	0,3387	0,65/0,48/0,4
4/2008	0,3387	0,3387	0,3387	0,65/0,48/0,4
1/2009	0,2162	0,2162	0,2162	0,65/0,48/0,4
2/2009	0,2162	0,2162	0,2162	0,65/0,48/0,4
3/2009	0,1677**	0,1677**	0,1677**	0,4042 (241% MNO)
4/2009	0,1677	0,1677	0,1677	0,4042 (241% MNO)
1/2010	0,1677	0,1677	0,1677	0,3790 (226% MNO)
2/2010	0,1677	0,1677	0,1677	0,3790 (226% MNO)
3/2010	0,1677	0,1677	0,1677	0,3522 (210% MNO)
4/2010	0,1677	0,1677	0,1677	0,3522 (210% MNO)
1/2011	0,1677	0,1677	0,1677	0,3253 (194% MNO)
2/2011	0,1677	0,1677	0,1677	0,3253 (194% MNO)
3/2011	0,1520	0,1520	0,1520	0,2721 (179% MNO)
4/2011	0,1520	0,1520	0,1520	0,2721 (179% MNO)
1/2012	0,1520	0,1520	0,1520	0,2478 (163% MNO)
2/2012	0,1520	0,1520	0,1520	0,2478 (163% MNO)

¹¹ Stanowisko Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej dotyczące asymetrii stawek za zakańczanie połączeń w sieciach ruchomych z dnia 31 marca 2010 r.

¹² Od 1 stycznia 2013 r. stawki MTR 3MNO i P4 są kalkulowane w oparciu o model bottom-up FL-LRIC (od „*Forward Looping Long Run Incremental Costs*”), czyli według zorientowanych przyszłościowo długookresowych kosztów przyrostowych usług zakańczania połączeń głosowych.

3/2012	0,1223	0,1223	0,1223	0,1798 (147% MNO)
4/2012	0,1223	0,1223	0,1223	0,1798 (147% MNO)
1/2013	LRIC***	LRIC***	LRIC***	LRIC***

* – zmiana stawki od miesiąca maja

** – zmiana stawki od miesiąca lipca

*** – od 1 stycznia 2013 r. wprowadzone zostały stawki oparte o koszty efektywnego operatora – PURE LRIC.

- (55) Zanim Prezes UKE zaczął regulować stawki MTR, były one ustalane w relacjach bilateralnych przez operatorów. Najpierw umowy interkonektowe w tym zakresie zawarli 3MNO (od drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych do marca 2007 r. na polskim rynku telefonii ruchomej działali tylko 3MNO). Gdy wchodził na rynek czwarty operator – P4, w 2006 r. zawarł on z każdym z 3MNO umowy o połączeniu sieci, które określiły jego stawki MTR na symetrycznym poziomie do stawek MTR stosowanych przez 3MNO.
- (56) Połączenie sieci P4 z sieciami poszczególnych operatorów funkcjonowało odpowiednio w oparciu o:
- umowę z Polkomtel z dnia 8 listopada 2006 r.;
 - umowę z Orange z dnia 20 listopada 2006 r.;
 - umowę z T-Mobile z dnia 20 lipca 2006 r.
- (57) Po przeprowadzeniu analiz rynków zakańczania połączeń głosowych w poszczególnych sieciach telefonii ruchomej (zgodnie z przywołaną wyżej nowelizacją Prawa telekomunikacyjnego, która weszła w życie 6 lipca 2009 r.), Prezes UKE wydał – najpierw dla Polkomtel, Orange i T-Mobile, a następnie dla P4 – decyzje stwierdzające brak skutecznej konkurencji na rynkach zakańczania połączeń w ich sieciach oraz ustalił każdego z tych operatorów jako podmiot posiadający znaczącą pozycję rynkową odpowiednio na rynku zakańczania połączeń odpowiednio w sieci każdego z nich (tzw. decyzje SMP, których zestawienie przedstawiono poniżej).

Tabela 2: Zestawienie decyzji SMP dla Polkomtel, Orange, T-Mobile, P4 na rynku 16

Polkomtel	<p>a) Decyzja nr DRTD-SMP-6043-3/06(17) z dnia 19 lipca 2006 r.;</p> <p>b) Decyzja nr DART-SMP-6043-9/08(26) z dnia 29 września 2009 r.;</p> <p>c) Decyzja nr DART-SMP-6040-8/11(65) z dnia 14 grudnia 2012 r.</p>
T-Mobile	<p>a) Decyzja nr DRTD-SMP-6043-2/06 z dnia 17 lipca 2006 r.;</p> <p>b) Decyzja nr DART-SMP- 6040-4/09(33) z dnia 29 września 2009 r.;</p> <p>c) Decyzja nr DART-SMP-6040-7/11(82) z dnia 14 grudnia 2012 r.</p>
Orange	<p>a) Decyzja nr DRTD-SMP-6043-1/06 z dnia 20 lipca 2006 r.;</p> <p>b) Decyzja nr DART-SMP- 6043-3/09(26) z dnia 29 września 2009 r.;</p> <p>c) Decyzja nr DART-SMP-6040-9/11(58) z dnia 14 grudnia 2012 r.</p>

P4	a) Decyzja nr DART-SMP-6043-10/07(34) z dnia 18 grudnia 2008 r.; b) Decyzja nr DART-SMP-6040-10/11(49) z dnia 14 grudnia 2012 r.
-----------	---

- (58) Z powyższego wynika, że Prezes UKE rozpoczął regulację rynków zakańczania połączeń głosowych w poszczególnych sieciach ruchomych w 2006 r. W pierwszej kolejności, regulacją tą objęto sieci 3MNO, w tym obniżono ich stawki MTR (pierwsza obniżka stawek MTR 3MNO miała miejsce w okresie listopad 2006-maj 2007 r. do poziomu 0,44 zł netto/min, następnie w okresie maj 2007-maj 2008 r. do poziomu 0,40 zł netto/min).
- (59) Natomiast stawka MTR P4 nie była regulowana do lipca 2009 r.
- (60) Jednocześnie, P4 nie obniżało samodzielnie stawki MTR, którą miało określoną w umowach interkonektowych z 3MNO na symetrycznym poziomie do ich stawek MTR sprzed wprowadzenia regulacji przez Prezesa UKE. Powyższe spowodowało asymetrię między stawkami MTR 3MNO i MTR P4, która wzrastała wraz z kolejnymi obniżkami MTR 3MNO do lipca 2009 r., kiedy Prezes UKE objął regulacją również stawki MTR P4, tj. nakazał ich systematyczne (co pół roku) obniżanie.
- (61) We wskazanych wyżej decyzjach SMP dla Polkomtel, T-Mobile, Orange, P4 Prezes UKE nałożył na operatorów obowiązki regulacyjne przewidziane w Prawie telekomunikacyjnym, w tym obowiązki dotyczące sposobu ustalania przez nich opłat MTR. Niemniej, oprócz decyzji SMP z 14 grudnia 2012 r., nie określał w nich konkretnej wysokości stawki MTR, którą operatorzy ci mieli pobierać za świadczenie usług zakańczania połączeń głosowych odpowiednio w swoich sieciach.
- (62) Do czasu wydania decyzji SMP z 14 grudnia 2012 r. dla Polkomtel, T-Mobile, Orange oraz P4, wysokość stawek MTR 3MNO i P4 była ustalana przez Prezesa UKE w decyzjach wydawanych na różnych podstawach prawnych (na podstawie art. 40 oraz art. 43a u.p.t.).
- (63) Wysokość stawki MTR dla Polkomtel, Orange oraz T-Mobile Prezes UKE ustalał w tzw. **decyzjach MTR**¹³ lub w tzw. **decyzjach inwestycyjnych**.¹⁴

Tabela 3: Zestawienie decyzji MTR dla Polkomtel, T-Mobile, Orange

Polkomtel	a) Decyzja nr DRTH-WKO-6042-7/06(19) z dnia 26 kwietnia 2007 r.; b) Decyzja nr DHRT-WKO-6042-6/08(11) z dnia 30 września 2008 r.; c) Decyzja nr DHRT-WWM-6093-1/09(44) z dnia 9 grudnia 2009 r.
T-Mobile	a) Decyzja nr DRTH-WKO-6042-11/06(23) z dnia 26 kwietnia 2007 r.;

¹³ Decyzje MTR z dnia 26 kwietnia 2007 r., 30 września 2008 r., 22 października 2008 r. oraz 9 grudnia 2009 r. Prezes UKE wydał na podstawie art. 40 u.p.t.

¹⁴ Decyzje inwestycyjne dla Polkomtel, T-Mobile, Orange Prezes UKE wydał na podstawie art. 43a u.p.t. i określił w nich harmonogram wysokości stawek MTR dla 3MNO, przy uwzględnieniu wartości inwestycji tych operatorów określonej w załączniku nr 1 i 1a do załącznika nr 1 do wskazanej wyżej decyzji.

	b) Decyzja nr DHRT-WKO-6042-8/08(28) z dnia 22 października 2008 r.;
	c) Decyzja nr DHRT-WWM-6093-2/09(45) z dnia 9 grudnia 2009 r.
Orange	a) Decyzja nr DRTH-WKO-6042-10/06(12) z dnia 26 kwietnia 2007 r.;
	b) Decyzja nr DHRT-WKO-6042-7/08(8) z dnia 30 września 2008 r.;
	c) Decyzja nr DHRT-WWM-6093-3/09(38) z dnia 9 grudnia 2009 r.

Tabela 4: Zestawienie decyzji inwestycyjnych dla Polkomtel, T-Mobile, Orange, P4

Polkomtel	Decyzja nr DHRT-WWM-6080-28/11(38) z dnia 25 maja 2011 r.
T-Mobile	Decyzja nr DHRT-WWM-6080-29/11(50) z dnia 29 czerwca 2011 r.
Orange	Decyzja nr DHRT-WWM-6080-30/11(30) z dnia 11 maja 2011 r.
P4	Decyzja nr DHRT-WWM-6080-31/11(38) z dnia 30 czerwca 2011 r.

- (64) We wskazanych powyżej decyzjach MTR oraz decyzjach inwestycyjnych Prezes UKE ustalił jednolitą (symetryczną) stawkę MTR dla 3MNO.
- (65) W ślad za decyzjami MTR Prezes UKE wydawał **decyzje o zmianie umowy o połączeniu sieci**, których stronami byli wskazani wcześniej trzej operatorzy (odpowiednio w relacjach dwustronnych).
- (66) Prezes UKE przedstawił również w tych decyzjach harmonogram obniżania opłat MTR 3MNO.
- (67) Inny mechanizm ustalania wysokości stawki MTR występował w odniesieniu do P4. Dla tego operatora, w miejsce decyzji MTR, Prezes UKE wydawał **decyzje zmieniające umowy o połączeniu sieci** oraz tzw. **decyzję inwestycyjną**, w których stawka za zakończenie połączenia w sieci tego operatora określona była poprzez odniesienie do stawki operatorów Polkomtel, Orange, T-Mobile, dla których wydano wskazane wcześniej decyzje MTR oraz decyzje inwestycyjne, poprzez wskazanie maksymalnej dopuszczalnej (określonej procentowo) asymetrii stawki MTR P4 wobec stawki MTR 3MNO.¹⁵
- (68) Wyjaśnić przy tym należy, że w celu umożliwienia stosowania w rozliczeniach międzyoperatorskich stawek MTR ustalonych przez Prezesa UKE w drodze decyzji MTR, inwestycyjnych lub SMP, stawki te muszą być wprowadzone do umów o połączeniu sieci. Może to nastąpić w drodze zawarcia przez operatorów aneksów do umów o połączeniu sieci lub poprzez wydanie przez Prezesa UKE decyzji zmieniających lub zastępujących umowy o

¹⁵ Decyzję dla P4 z dnia 30 czerwca 2011 r., DHRT-WWM-6080-31/11(38) Prezes UKE wydał na podstawie art. 43a u.p.t. i określił w niej procentowo asymetrię stawek MTR P4 względem stawek MTR 3MNO, określonych odpowiednio w wydanych dla nich decyzjach inwestycyjnych, przy uwzględnieniu wartości inwestycji P4 określonej w załączniku nr 1 i 1a do załącznika nr 1 do wskazanej wyżej decyzji inwestycyjnej.

połączeniu sieci (w przypadku gdy operatorom nie uda się zawrzeć aneksów w drodze negocjacji).¹⁶

- (69) Decyzje administracyjne obowiązują od dnia doręczenia ich do adresata, dlatego też stawki MTR określone w decyzjach Prezesa UKE obowiązywały najwcześniej od dnia ich doręczenia adresatom.

Tabela 5: Zestawienie decyzji zmieniających umowy o połączeniu sieci dla P4-3MNO

Decyzja Prezesa UKE	Data wydania decyzji	Data doręczenia decyzji do P4	Wysokość MTR P4	Wysokość MTR 3MNO
Tymczasowa decyzja bilateralna dla Polkomtel-P4 nr DHRT-WWM-6080-26/09(20)	17.02.2009	18.02.2009	-	od 01.07.2009 – 0,1677
Tymczasowa decyzja bilateralna dla Orange-P4 nr DHRT-WWM-6080-27/09(13)	17.02.2009	18.02.2009	-	od 01.07.2009 – 0,1677
Tymczasowa decyzja bilateralna dla T-Mobile-P4 nr DHRT-WWM-60600-247/08(12)	29.01.2009	30.01.2009	-	od 01.07.2009 – 0,1677
Tymczasowa decyzja bilateralna dla P4-Polkomtel nr DHRT-WWM-6080-38/09(45), uzupełniona decyzją z 5.08.2009 nr DHRT-WWM-6080-38/09(58)	26.06.2009	26.06.2009	Ustalenie MTR P4 w stosunku do MTR Polkomtel na poziomie: – od 01.07.2009, 241%; – od 01.01.2010, 226%; – od 01.07.2010, 210%; – od 01.01.2011, 194%; – od 01.07.2011, 179%; – od 01.01.2012, 163%; – od 01.07.2012, 147%; – od 01.01.2013, 131%; – od 01.07.2013, 116%; – od 01.01.2014, 100%;	-
Tymczasowa decyzja bilateralna dla P4-Orange nr DHRT-WWM-6080-116/09(22)	26.06.2009	26.06.2009	Ustalenie MTR P4 w stosunku do MTR PTK na poziomie: – od 01.07.2009, 241%; – od 01.01.2010, 226%; – od 01.07.2010, 210%; – od 01.01.2011, 194%;	-

¹⁶ Decyzje inwestycyjne zostały wydawane przez Prezesa UKE na podstawie art. 28 lub art. 29 u.p.t.

			<ul style="list-style-type: none"> – od 01.07.2011, 179%; – od 01.01.2012, 163%; – od 01.07.2012, 147%; – od 01.01.2013, 131%; – od 01.07.2013, 116%; – od 01.01.2014, 100%; 	
Tymczasowa decyzja bilateralna dla P4-T-Mobile nr DHRT-WWM-6080-29/09(35)	26.06.2009		<p>Ustalenie MTR P4 w stosunku do MTR T-Mobile na poziomie:</p> <ul style="list-style-type: none"> – od 01.07.2009, 241%; – od 01.01.2010, 226%; – od 01.07.2010, 210%; – od 01.01.2011, 194%; – od 01.07.2011, 179%; – od 01.01.2012, 163%; – od 01.07.2012, 147%; – od 01.01.2013, 131%; – od 01.07.2013, 116%; – od 01.01.2014, 100%; 	-
Decyzja bilateralna dla Polkomtel-P4 nr DHRT-WWM-6080-87/09(34)	16.07.2009	21.07.2009	-	od 11.08.2009 – 0,1677
Decyzja dla Orange-P4 nr DHRT-WWM-6080-85/09(16)	16.07.2009	21.07.2009	-	od 11.08.2009 – 0,1677
Decyzja bilateralna dla T-Mobile-P4 nr DHRT-WWM-6080-62/09(15)	29.06.2009	01.07.2009	-	od 22.07.2009 – 0,1677
Decyzja bilateralna dla P4-Polkomtel nr DHRT-WWM-6080-145/09(20), uzupełniona decyzją z dnia 27 stycznia 2010 nr DHRT-WWM-6080-145/09(27)	15.12.2009	15.12.2009	<p>Ustalenie MTR P4 w stosunku do MTR Polkomtel na poziomie:</p> <ul style="list-style-type: none"> – od 01.07.2009, 241%; – od 01.01.2010, 226%; – od 01.07.2010, 210%; – od 01.01.2011, 194%; – od 01.07.2011, 179%; – od 01.01.2012, 163%; – od 01.07.2012, 147%; – od 01.01.2013, 131%; – od 01.07.2013, 116%; – od 01.01.2014, 100%; 	-
Decyzja bilateralna dla P4- Orange nr DHRT-WWM-6080-142/09(18)	15.12.2009	15.12.2009	<p>Ustalenie MTR P4 w stosunku do MTR Polkomtel na poziomie:</p> <ul style="list-style-type: none"> – od 01.07.2009, 241%; – od 01.01.2010, 226%; – od 01.07.2010, 210%; 	-

			– od 01.01.2011, 194%; – od 01.07.2011, 179%; – od 01.01.2012, 163%; – od 01.07.2012, 147%; – od 01.01.2013, 131%; – od 01.07.2013, 116%; – od 01.01.2014, 100%;	
Decyzja bilateralna dla P4-T-Mobile nr DHRT-WWM-6080-143/09(34)	15.12.2009	15.12.2009	Ustalenie MTR P4 w stosunku do MTR Polkomtel na poziomie: – od 01.07.2009, 241%; – od 01.01.2010, 226%; – od 01.07.2010, 210%; – od 01.01.2011, 194%; – od 01.07.2011, 179%; – od 01.01.2012, 163%; – od 01.07.2012, 147%; – od 01.01.2013, 131%; – od 01.07.2013, 116%; – od 01.01.2014, 100%;	-

- (70) Stawki MTR P4, poza obowiązującymi od 1 stycznia 2013 r., zmieniane były odpowiednio decyzjami bilateralnymi (zastępującymi umowę o połączeniu sieci) w relacjach P4-Polkomtel/Orange/T-Mobile lub decyzją uszczegóławiającą obowiązek regulacyjny P4 (decyzje inwestycyjne).
- (71) Dopiero decyzje SMP Prezesa UKE z 14 grudnia 2012 r., wprowadzające kolejną obniżkę stawek MTR od 1 stycznia 2013 r. zostały wprowadzone w życie poprzez podpisanie aneksów między P4 a Polkomtel, T-Mobile, Orange (wszystkie poprzednie zmiany stawek MTR P4 były wprowadzane w relacje bilateralne wskazanymi powyżej decyzjami Prezesa UKE, a nie aneksami do umów o połączeniu sieci – nie dochodziło do porozumienia w zakresie aneksowania tych umów między P4 i odpowiednio Polkomtel, T-Mobile, Orange).

2. Opis praktyki

2.1. Ceny detaliczne za połączenia głosowe w telefonii ruchomej

- (72) Ceny detaliczne za połączenia głosowe do sieci komórkowych wynikają z cenników obowiązujących w ramach poszczególnych taryf oferowanych przez operatorów (na potrzeby niniejszej decyzji cenniki te określono jako „cenniki bazowe”). Praktyka operatorów wskazuje przy tym, że w ramach jednej taryfy cennik może być wielokrotnie zmieniany, przykładowo poprzez wprowadzanie tzw. cenników promocyjnych.
- (73) Ponadto, w ramach poszczególnych taryf użytkownik może korzystać z tzw. usług obniżających koszty. Są to usługi – płatne lub bezpłatne – w ramach których abonent uzyskuje,

na przykład, możliwość realizacji z góry ustalonej, dodatkowej liczby minut połączeń głosowych.

- (74) Taryfy obowiązują od dnia wprowadzenia aż do chwili, gdy korzystają z nich użytkownicy. Okres obowiązywania nie musi przy tym pokrywać się z okresem oferowania taryfy (jej aktywnej sprzedaży).
- (75) Operatorzy oferują swoje usługi w trzech systemach sprzedaży: (i) system usług przepłaconych (pre-paid, tzw. usługi „na kartę”); (ii) system abonamentowy (post-paid); (iii) system mieszany (mix).
- (76) **System usług przedpłaconych** charakteryzuje się tym, że użytkownicy końcowi opłacają z góry usługi telekomunikacyjne, z których będą korzystać w przyszłości – nabywając tzw. jednostki doładowujące.
- (77) **System abonamentowy** charakteryzuje się tym, że użytkownicy końcowi opłacają usługi telekomunikacyjne na podstawie naliczanych cyklicznie opłat abonamentowych. Użytkownik końcowy zawierając z operatorem umowę okresową w zakresie świadczenia usług telekomunikacyjnych na abonament dokonuje wyboru taryfy, według której opłaca usługi telekomunikacyjne świadczone przez operatora.
- (78) **System mieszany** polega na tym, że operator zawiera z użytkownikami końcowymi umowę na świadczenie usług telekomunikacyjnych, w ramach której użytkownik zobowiązuje się do okresowego (zwykle comiesięcznego) doładowywania konta abonenckiego minimalną liczbą doładowań zgodnie z wybranym przez siebie planem taryfowym. W przypadku braku środków na koncie koniecznych dla skorzystania z usługi telekomunikacyjnej użytkownik może doładować konto za pomocą np. kart zdrapek, przelewu, Internetu. Im częściej klient doładowuje swoje konto wybraną kwotą lub jej wielokrotnością, tym szybciej uzyskuje dostęp do specjalnych ofert operatora (np. możliwość wymiany aparatu telefonicznego na nowy).
- (79) W przypadku połączeń głosowych w **taryfach pre-paid** użytkownik końcowy co do zasady płaci za minutę połączenia głosowego według ceny wynikającej z obowiązującego go cennika.
- (80) Natomiast w przypadku połączeń głosowych w **taryfach post-paid**:
- a) minuty do operatora A mogą być wliczone w pakiet minut wynikający z abonamentu – użytkownik końcowy, który nie wydzwoni więcej niż minut niż ma wliczone w abonament, nie płaci ceny za minutę połączenia głosowego według ceny wynikającej z obowiązującego go cennika;
 - b) minuty do operatora A mogą być wliczone w pakiet minut wynikający z abonamentu – użytkownik końcowy, który wydzwoni więcej minut niż ma wliczone w

abonament, za minuty połączeń wydzwonione ponad te wliczone w abonament płaci ceny wynikające z obowiązującego go cennika;

- c) minuty do operatora A nie są wliczone w pakiet minut wynikający z abonamentu – użytkownik płaci za minutę połączenia głosowego według ceny wynikającej z obowiązującego go cennika.

2.2. Zestawienie taryf różnicujących

- (81) Prezes Urzędu poddał analizie wskazane poniżej taryfy telekomunikacyjne 3MNO, w których stawki za połączenia do sieci P4 miały charakter zróżnicowany (tj. inny niż do sieci Orange, Polkomtel, T-Mobile). W ramach tej analizy Prezes Urzędu badał różnicę kwotową między stawką detaliczną za połączenia głosowe do P4 w danej taryfie 3MNO a stawką MTR do P4 (marża ponad MTR) i porównywał tę różnicę z marżą ponad MTR dla połączeń między 3MNO.

2.2.1. Orange – analiza taryf

2.2.1.1. Orange – taryfy pre-paid

- (82) **1. Orange One** – taryfa obowiązywała od 1 września 2010 r. do odwołania.
- (83) Od wprowadzenia 1 września 2010 r taryfy Orange One. w cennikach obowiązujących w następujących okresach:
 - (i) od 01.09.2010 do 17.11.2010;
 - (ii) od 18.11.2010 do 31.12.2010;
 - (iii) od 01.01.2011 do 22.11.2011;
 - (iv) od 23.11.2011 do odwołania;

stawki detaliczne za połączenia głosowe wynosiły: do P4 0,63 zł/min, do 3MNO 0,29 zł/min.

Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w okresie obowiązywania taryfy Orange One marża ponad MTR dla połączeń do P4 była wyższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.

- (84) W ramach taryfy Orange One obowiązywały przedstawione w poniższej tabeli usługi obniżające koszty.

Tabela 6: Usługi obniżające koszty w taryfie Orange One

1. Co druga minuta gratis	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Co druga minuta połączenia jest darmowa, a więc koszt rozmowy spada nawet o 50%

	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi to 0 zł + koszt włączenia usługi (w zależności od wybranej metody, może być bezpłatnie)
	Okres obowiązywania usługi	26.05.2011-17.08.2012
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go
2. Co druga minuta gratis (2. odsłona)	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Co druga minuta połączenia jest darmowa, a więc koszt rozmowy spada nawet o 50%
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi to 0 zł + koszt włączenia usługi (w zależności od wybranej metody, może być bezpłatnie)
	Okres obowiązywania usługi	od 17.08.2012 do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go
3. Lekka minuta	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Opłata za minutę połączenia do wszystkich sieci o 10 groszy, w trakcie trwania danego połączenia. Po osiągnięciu poziomu minimum, taryfikacja zaczyna się od nowa od stawki bazowej.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	-
	Okres obowiązywania usługi	od 03.06.2011 do odwołania; 30 dni
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go
4. Wygadany Pakiet #2	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, Play, Cyfrowy Polsat, MVNO
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Pakiet 50 minut do wykorzystania na połączenia do wszystkich sieci komórkowych, na 30 dni za 9 zł
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	9 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 28.08.2012 do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP

5. Taniej do Play i CenterNet	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Centernet, Play
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Usługa obniża ceny połączeń do 29 gr/min
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi to 0 zł + koszt włączenia usługi (w zależności od wybranej metody, może być bezpłatnie)
	Okres obowiązywania usługi	od 18.03.2013 do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go, Orange Free na kartę
6. Minuty na Okrągło	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich polskich sieci komórkowych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia	Po aktywacji usługi Abonent otrzymuje Bonus za dwukrotne doładowanie konta głównego kwotą minimum 25 zł w przeciągu maksymalnie 21 dni. O wielkości i ważności Bonusu decyduje wartość drugiego doładowania: wartość drugiego doładowania / bonus / ważność bonusu 25 - 49,90 zł/ 20 minut do wszystkich sieci / 14 dni 50 - 99,90 zł/ 45 minut do wszystkich sieci/ 21 dni 100 zł i więcej/ 120 minut do wszystkich sieci/30 dni
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 17.04.2012 do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Orange One, Orange POP
7. Masz Minuty	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich polskich sieci komórkowych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia	Za każdą złotówkę wydaną na doładowanie konta Abonent otrzymuje bonus w postaci jednej minuty do wszystkich sieci (np. doładowanie 25 zł przyznaje bonus w wysokości 25 minut do wszystkich sieci). Ważność bonusu jest równa ważności doładowania, jednak nie dłużej niż 30 dni.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	1 zł/ 30 dni/ usługa cykliczna
	Okres obowiązywania usługi	od 22.08.2013 do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy	Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go

8. Numer bez Limitu	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Usługa zapewnia bezpłatne połączenia z wybranym numerem bez limitu
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	włączenie i korzystanie z usługi jest bezpłatne
	Okres obowiązywania usługi	01.07.2013-15.09.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go ze stażem powyżej 30 dni
9. Dawanie prezentów cieszy podwójnie	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	promocja dająca bonusy za doładowania – bonus można przekazać przyjacielowi lub zatrzymać sobie. Jeśli przekaze się go przyjacielowi to on się podwaja. Minuty allnet za doładowania powyżej 50 zł
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	14.11.2011-07.01.2012
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę
10. Święta w Orange na kartę	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Bonus minuty do wszystkich sieci za sumę doładowań powyżej 100 zł.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	26.11.2012-10.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę
11. Tajemnicze kody	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy

	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Bonusy / Prezenty, m.in. w postaci darmowych minut do wszystkich sieci za odgadnięcie tajemniczych kodów i wysłanie ich SMSem.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	27.04-17.05.2011 21.06-05.07.2011 24.08-13.09.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę
12. Nielimitowane rozmowy i SMSy do wszystkich sieci	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Plus, Orange, MVNO, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Nielimitowane minuty i SMS do wszystkich sieci komórkowych po doładowaniach. Ważność bonusu zależna od wartości doładowania
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	01.12.2012 - 14.01.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	abonenci Orange One
13. Darmowe pakiety minut do wszystkich sieci komórkowych	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Plus, Orange, MVNO, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Nielimitowane minuty do wszystkich sieci komórkowych po doładowaniach. Ważność bonusu zależna od wartości doładowania
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	28.05.2013 - 07.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	abonenci Orange One

(85) **2. Orange Pop** – taryfa obowiązywała od 3 września 2007 r. do odwołania.

(86) Od wprowadzenia 3 września 2007 r. taryfy Orange Pop w cennikach obowiązujących w okresach:

(i) od 03.09.2007 do 16.11.2008;

(ii) od 17.11.2008 do 05.03.2009;

(iii) od 06.03.2009 do 22.04.2009;

obowiązywały stawki: do P4 0,75 zł/min, do 3MNO 0,65 zł/min.

(87) W cenniku obowiązującym od 23.04.2009 stawki wynosiły: do P4 0,75 zł/min, do 3MNO 0,29 zł/min, czyli obniżono stawkę do 3MNO, pozostawiając cenę za połączenie do P4 bez zmian. Stawki na tym poziomie utrzymywały się w kolejnych cennikach tej taryfy, obowiązujących w okresach:

(iv) od 05.07.2009 do 18.07.2010;

(v) od 19.07.2010 do 17.11.2010;

(vi) od 18.11.2010 do 31.12.2010;

(vii) od 01.01.2011 do 22.11.2011;

(viii) od 23.11.2011 do odwołania.

(88) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Orange Pop od obniżki MTR P4 w styczniu 2010 r. marża ponad MTR dla połączeń do P4 była wyższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.

(89) W ramach taryfy Orange POP obowiązywały przedstawione w poniższej tabeli usługi obniżające koszty.

Tabela 7: Usługi obniżające koszty w taryfie Orange POP

1. Co druga minuta gratis	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Co druga minuta połączenia jest darmowa, a więc koszt rozmowy spada nawet o 50%
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi to 0 zł + koszt włączenia usługi (w zależności od wybranej metody, może być bezpłatnie)
	Okres obowiązywania usługi	26.05.2011-17.08.2012
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go
2. Co druga minuta gratis (2. odsłona)	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Co druga minuta połączenia jest darmowa, a więc koszt rozmowy spada nawet o 50%

	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi to 0 zł + koszt włączenia usługi (w zależności od wybranej metody, może być bezpłatnie)
	Okres obowiązywania usługi	od 17.08.2012 do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go
3. Lekka minuta	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Opłata za minutę połączenia do wszystkich sieci o 10 groszy, w trakcie trwania danego połączenia. Po osiągnięciu poziomu minimum, taryfikacja zaczyna się od nowa od stawki bazowej.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	-
	Okres obowiązywania usługi	od 03.06.2011 do odwołania; 30 dni
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go
4. Wygadany Pakiet	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Pakiet 30 minut do wykorzystania na połączenia do wszystkich sieci komórkowych, na 7 dni za 7,2zł
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	9 zł
	Okres obowiązywania usługi	27.09.2010-27.09.2012
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryfy Orange POP
5. Wygadany Pakiet #2	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, Play, Cyfrowy Polsat, MVNO
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Pakiet 50 minut do wykorzystania na połączenia do wszystkich sieci komórkowych, na 30 dni za 9 zł
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	9 zł
	Okres obowiązywania usługi	28.08.2012 – do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP
6. Taniej do Play i CenterNet	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Centernet, Play

	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Usługa obniża ceny połączeń do 29 gr/min
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi to 0 zł + koszt włączenia usługi (w zależności od wybranej metody, może być bezpłatnie)
	Okres obowiązywania usługi	od 18.03.2013 do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go, Orange Free na kartę
7. Minuty na Okrągło	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich polskich sieci komórkowych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Po aktywacji usługi Abonent otrzymuje Bonus za dwukrotne doładowanie konta głównego kwotą minimum 25 zł w przeciągu maksymalnie 21 dni. O wielkości i ważności Bonusu decyduje wartość drugiego doładowania: wartość drugiego doładowania/ bonus/ważność bonusu 25 – 49,90 zł/ 20 minut do wszystkich sieci/ 14 dni; 50 – 99,90 zł/ 45 minut do wszystkich sieci/ 21 dni; 100 zł i więcej/ 120 minut do wszystkich sieci/30 dni
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 17.04.2012 do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Orange One, Orange POP
8. Masz Minuty	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich polskich sieci komórkowych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Za każdą złotówkę wydaną na doładowanie konta Abonent otrzymuje bonus w postaci jednej minuty do wszystkich sieci (np. doładowanie 25 zł przyznaje bonus w wysokości 25 minut do wszystkich sieci). Ważność bonusu jest równa ważności doładowania, jednak nie dłużej niż 30 dni.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	1 zł/ 30 dni/ usługa cykliczna

	Okres obowiązywania usługi	od 22.08.2013 do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go
9. Numer bez Limitu	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Usługa zapewnia bezpłatne połączenia z wybranym numerem bez limitu
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	włączenie i korzystanie z usługi jest bezpłatne
	Okres obowiązywania usługi	01.07.2013-15.09.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go ze stażem powyżej 30 dni
10. Dawanie prezentów cieszy podwójnie	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	promocja dająca bonusy za doładowania – bonus można przekazać przyjacielowi lub zatrzymać sobie. Jeżeli przekaze się go przyjacielowi to on się podwaja. Minuty allnet za doładowania powyżej 50 zł
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	14.11.2011-07.01.2012
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę
11. Święta w Orange na kartę	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Bonus minuty do wszystkich sieci za sumę doładowań powyżej 100 zł.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	26.11.2012-10.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę
12. Tajemnicze kody	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy

	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Bonusy / Prezenty, m.in. w postaci darmowych minut do wszystkich sieci za odgadnięcie tajemniczych kodów i wysłanie ich SMSem.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	27.04-17.05.2011 21.06-05.07.2011 24.08-13.09.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę

- (90) **3. Orange Free** – taryfa obowiązywała od 2 lipca 2007 r. do odwołania.
- (91) Od wprowadzenia 2 lipca 2007 r. taryfy Orange Free w cenniku (i) obowiązującym w okresie od 02.07.2007 do 13.02.2010 zarówno za połączenia do P4, jak i do 3MNO obowiązywała stawka 1,50 zł/min.
- (92) W cenniku (ii) obowiązującym od 14.02.2010 do 17.11.2010 obniżono stawki, które wynosiły: do P4 0,75 zł/min, do 3MNO 0,29 zł/min. Stawki na tym poziomie utrzymywały się w kolejnych cennikach tej taryfy, obowiązujących w okresach:
- (iii) od 18.11.2010 do 31.12.2010;
 - (iv) od 01.01.2011 do 04.09.2011;
 - (v) od 05.09.2011 do 22.11.2011;
 - (vi) od 23.11.2011 do odwołania.
- (93) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Orange Free od obniżki MTR P4 w styczniu 2010 r. marża ponad MTR dla połączeń do P4 była wyższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (94) W ramach taryfy Orange Free obowiązywały przedstawione w poniższej tabeli usługi obniżające koszty.

Tabela 8: Usługi obniżające koszty w taryfie Orange Free

1. Dawanie prezentów cieszności podwójnie	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	promocja dająca bonusy za doładowania – bonus można przekazać przyjacielowi lub zatrzymać sobie. Jeśli przekaze się go

		przyjacielowi to on się podwaja. Minuty allnet za doładowania powyżej 50 zł
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	14.11.2011-07.01.2012
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę
2. Święta w Orange na kartę	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Bonus minuty do wszystkich sieci za sumę doładowań powyżej 100 zł.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	26.11.2012-10.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę
3. Tajemnicze kody	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Bonusy / Prezenty, m.in. w postaci darmowych minut do wszystkich sieci za odgadnięcie tajemniczych kodów i wysłanie ich SMSem.
	koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	27.04-17.05.2011 21.06-05.07.2011 24.08-13.09.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę

(95) **4. Nowe Orange Go** – taryfa obowiązywała od 19 czerwca 2007 r. do odwołania.

(96) Od wprowadzenia 19 czerwca 2007 r. taryfy Nowe Orange Go w cennikach obowiązujących w okresach:

(i) od 19.06.2007 do 16.10.2007;

- (ii) od 17.10.2007 do 06.05.2008;
- (iii) od 07.05.2008 do 16.11.2008;
- (iv) od 17.11.2008 do 15.02.2009;
- (v) od 16.02.2009 do 05.03.2009;
- (vi) od 06.03.2009 do 22.04.2009;

stawki detaliczne za połączenia głosowe wynosiły: do P4 0,75 zł/min, do 3MNO 0,60 zł/min.

(97) W cenniku (vii) obowiązującym od 23.04.2009 do 04.07.2009 obniżono stawki do 3MNO do poziomu 0,59/0,49/0,29 zł/min, pozostawiając stawkę do P4 bez zmian, tj. na poziomie 0,75 zł/min. Stawki na tym poziomie utrzymywały się w kolejnych cennikach tej taryfy, obowiązujących w okresach:

- (vii) od 05.07.2009 do 18.07.2010;
- (viii) od 19.07.2010 do 17.11.2010;
- (ix) od 18.11.2010 do 31.12.2010;
- (x) od 01.01.2011 do 22.11.2011;
- (xi) od 23.11.2011 do odwołania.

(98) Oznacza to, że mimo co półrocznych obniżek stawek MTR P4, stawka detaliczna za połączenie do P4 nie była obniżana w kolejnych cennikach obowiązujących w ramach taryfy Nowe Orange Go.

(99) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Nowe Orange Go, od obniżki MTR P4 w lipcu 2009 r. marża ponad MTR dla połączeń do P4 była wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO, w zależności od okresu oraz kwoty doładowania.

(100) W ramach taryfy Nowe Orange Go obowiązywały przedstawione w poniższej tabeli usługi obniżające koszty.

Tabela 9: Usługi obniżające koszty w taryfie Nowe Orange Go

1. Co druga minuta gratis	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Co druga minuta połączenia jest darmowa, a więc koszt rozmowy spada nawet o 50%
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi to 0 zł + koszt włączenia usługi (w zależności od wybranej metody, może być bezpłatnie)
	Okres obowiązywania usługi	26.05.2011-17.08.2012

	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go
2. Co druga minuta gratis (2. odsłona)	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Co druga minuta połączenia jest darmowa, a więc koszt rozmowy spada nawet o 50%
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi to 0 zł + koszt włączenia usługi (w zależności od wybranej metody, może być bezpłatnie)
	Okres obowiązywania usługi	od 17.08.2012 do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go
3. Lekka minuta	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Opłata za minutę połączenia do wszystkich sieci o 10 groszy, w trakcie trwania danego połączenia. Po osiągnięciu poziomu minimum, taryfikacja zaczyna się od nowa od stawki bazowej.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	-
	Okres obowiązywania usługi	03.06.2011 – do odwołania; 30 dni
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go
4. Minuty Non-Stop	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Abonent otrzymuje pulę darmowych minut do wszystkich sieci po doładowaniu; wielkość puli uzależniona jest od wysokości doładowania
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Uruchomienie nie wymaga aktywacji, a korzystanie z usługi jest bezpłatne – abonent musi jedynie doładować konto za odpowiednią kwotę
	Okres obowiązywania usługi	20.07.2010-23.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Każdy Abonent Nowe Orange Go
5. Taniej do Play i CenterNet	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Centernet, Play
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Usługa obniża ceny połączeń do 29 gr/min
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi to 0 zł + koszt włączenia usługi (w zależności od wybranej metody, może być bezpłatnie)
	Okres obowiązywania usługi	od 18.03.2013 do odwołania

	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Abonenci taryf: Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go, Orange Free na kartę
6. Masz Minuty	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich polskich sieci komórkowych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Za każdą złotówkę wydaną na doładowanie konta Abonent otrzymuje bonus w postaci jednej minuty do wszystkich sieci (np. doładowanie 25 zł przyznaje bonus w wysokości 25 minut do wszystkich sieci). Ważność bonusu jest równa ważności doładowania, jednak nie dłużej niż 30 dni.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)?	1 zł/ 30 dni/ usługa cykliczna
	Okres obowiązywania usługi	22.08.2013 – do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go
7. Numer bez Limitu	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Usługa zapewnia bezpłatne połączenia z wybranym numerem bez limitu
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	włączenie i korzystanie z usługi jest bezpłatne
	Okres obowiązywania usługi	1.07.2013-15.09.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci Orange One, Orange POP, Nowe Orange Go ze stażem powyżej 30 dni
8. Dawanie prezentów cieszy podwójnie	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	promocja dająca bonusy za doładowania – bonus można przekazać przyjacielowi lub zatrzymać sobie. Jeśli przekaze się go przyjacielowi to on się podwaja. Minuty allnet za doładowania powyżej 50 zł
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	14.11.2011-07.01.2012
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę
9. Święta w Orange na kartę	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy

	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Bonus minuty do wszystkich sieci za sumę doładowań powyżej 100 zł.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	26.11.2012-10.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę
10. Tajemnicze kody	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Bonusy / Prezenty, m.in. w postaci darmowych minut do wszystkich sieci za odgadnięcie tajemniczych kodów i wysłanie ich SMSem.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	27.04-17.05.2011 21.06-05.07.2011 24.08-13.09.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci ofert Orange na kartę
11. Minuty za minuty	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Abonent dostaje dodatkowe minuty do wszystkich sieci za każde połączenie trwające dłużej niż 2 minuty
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi to 0 zł + koszt włączenia usługi (w zależności od wybranej metody, może być bezpłatnie)
	Okres obowiązywania usługi	20.07.2010
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci Nowe Orange Go
12. Extra Minuty	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Era, Plus, Orange, fix, MVNO, Centernet, Play, Polsat Cyfrowy
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Abonent otrzymuje w prezencie za doładowanie konta Ekstra Minuty, jeśli doładowuje regularnie swoje konto co 25 dni lub częściej
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi to 0 zł + koszt włączenia usługi (w zależności od wybranej metody, może być bezpłatnie)
	Okres obowiązywania usługi	od 24.07.2013 do odwołania

	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Wszyscy abonenci Nowe Orange Go
--	---	---------------------------------

2.2.1.2. Orange – taryfy post-paid i mix

- (101) **1. Delfin, Pelikan, Pantera w Orange (abonament)** – taryfa obowiązywała od 21 kwietnia 2010 r.
- (102) Od wprowadzenia 21 kwietnia 2010 r. taryf Delfin, Pelikan, Pantera stawki detaliczne za połączenia głosowe wynosiły:
- a) w abonamencie: do P4 oraz do 3MNO 0,33/ 0,37/ 0,41/ 0,44/ 0,49/ 0,65/ 0,73/ 0,83 zł/min;
 - b) po abonamencie: do P4 0,63 zł/min, do 3MNO 0,29 / 0,49 zł.
- (103) W taryfach Delfin, Pelikan, Pantera w Orange (abonament) wyróżniono ceny obowiązujące w abonamencie i po abonamencie. Ceny w abonamencie były równe dla P4 i 3MNO. Natomiast po abonamencie ceny do P4 i 3MNO były zróżnicowane.
- (104) **2. Taryfa Delfin, Pelikan, Pantera w Orange (mix)** obowiązywała od 21 kwietnia 2010 r. do 24 maja 2011 r.
- (105) Od wprowadzenia 21 kwietnia 2010 r. taryf Delfin, Pelikan, Pantera w Orange (mix stawki detaliczne za połączenia głosowe wynosiły:
- a) w abonamencie: do P4 oraz do 3MNO 0,33/ 0,37/ 0,41/ 0,44/ 0,49/ 0,65/ 0,73/ 0,83 zł/min;
 - b) po abonamencie: do P4 0,63 zł/min, do 3MNO 0,29 / 0,49 zł.
- (106) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfach Delfin, Pelikan, Pantera w Orange (abonament i mix), od obniżki MTR P4 w lipcu 2009 r. marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO, w zależności od okresu oraz wysokości abonamentu.
- (107) W ramach taryf Delfin, Pelikan, Pantera w Orange (abonament i mix) obowiązywały przedstawione w poniższej tabeli usługi obniżające koszty.

Tabela 10: Usługi obniżające koszty w taryfach Delfin, Pelikan, Pantera w Orange (abonament i mix)

1. Zatrzymaj Czas do Wszystkich	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	wszyscy krajowi operatorzy komórkowi i stacjonarni
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent ma możliwość wykonywania połączeń głosowych wychodzących trwających do 30 minut na numery krajowych

		operatorów komórkowych oraz na numery stacjonarne, płacąc cennikową stawkę jedynie za dwie pierwsze pełne minuty tego połączenia
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Oplata miesięczna za korzystanie z Usługi wynosi 15 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 7 listopada 2011 r.
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z oferty z kwotą abonamentu co najmniej 29,90 zł
2. „Dodatkowe Pakiety Minut” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich sieci
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent otrzymuje pakiet minut na połączenia głosowe do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych Jednorazowe: 7 zł – 25 min 9 zł – 50 min 15 zł – 100 min Cykliczne – odnawiają się z każdym cyklem rozliczeniowym.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	jednorazowo 7, 9 lub 15 zł w przypadku usług jednorazowych co miesiąc 7,9,15 zł w przypadku usług cyklicznych
	Okres obowiązywania usługi	od 09.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z taryfy
3. „Pakiet Do wszystkich 20” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent otrzymuje pakiet minut na połączenia głosowe do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	jednorazowo 6 zł brutto
	Okres obowiązywania usługi	od 05.05.2010
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z taryfy
4. „Pakiet Do wszystkich 40” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich sieci
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent otrzymuje pakiet minut na połączenia głosowe do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych

Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	jednorazowo 12 zł brutto
Okres obowiązywania usługi	od 05.05.2010
Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z taryfy

- (108) **3. Taryfa Delfin II, Pelikan II, Pantera II w Orange (abonament)** – taryfa obowiązująca od 24 maja 2011 r.
- (109) Od wprowadzenia 24 maja 2011 r. taryf Delfin II, Pelikan II, Pantera II w Orange (abonament) stawki detaliczne za połączenia głosowe wynosiły:
- a) w abonamencie: do P4 oraz do 3MNO 0,27 / 0,29 / 0,30 / 0,31/ 0,33/ 0,36/ 0,40 / 0,42/ 0,67 / 0,75/ 0,83 zł/min;
 - b) po abonamencie: do P4 0,63 zł/min, do 3MNO 0,29 / 0,39 / 0,49 zł/min.
- (110) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfach Delfin, Pelikan, Pantera II (abonament) marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była w zależności od okresu wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (111) W taryfach Delfin, Pelikan i Pantera II (abonament) obowiązywały następujące usługi obniżające koszty.

Tabela 11: Usługi obniżające koszty w taryfach Delfin II, Pelikan II, Pantera II w Orange (abonament)

1. Rozmowy do Wszystkich	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	wszyscy krajowi operatorzy komórkowi i stacjonarni
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent otrzymuje pakiet minut na połączenia głosowe do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych. W ramach Usługi Abonent otrzymuje pakiet minut na połączenia głosowe do krajowych operatorów komórkowych oraz stacjonarnych do wykorzystania w okresie rozliczeniowym od 30 do 40 minut.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	opłata miesięczna za korzystanie z usługi 10 zł brutto
	Okres obowiązywania usługi	od 24 września
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z taryfy
2. Zatrzymaj Czas do Wszystkich	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	wszyscy krajowi operatorzy komórkowi i stacjonarni

	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent ma możliwość wykonywania połączeń głosowych wychodzących trwających do 30 minut na numery krajowych operatorów komórkowych oraz na numery stacjonarne, płacąc cennikową stawkę jedynie za dwie pierwsze pełne minuty tego połączenia
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna za korzystanie z Usługi wynosi 15 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 24 września
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z oferty z kwotą abonamentu co najmniej 29,90 zł
3. „Dodatkowe Pakiety Minut” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich sieci
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent otrzymuje pakiet minut na połączenia głosowe do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych Jednorazowe: 7 zł – 25 min 9 zł – 50 min 15 zł – 100 min Cykliczne – odnawiają się z każdym cyklem rozliczeniowym.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	jednorazowo 7, 9 lub 15 zł w przypadku usług jednorazowych co miesiąc 7,9,15 zł w przypadku usług cyklicznych
	Okres obowiązywania usługi	od 09.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z taryfy
4. „Pakiet Do wszystkich 20” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent otrzymuje pakiet minut na połączenia głosowe do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	jednorazowo 6 zł brutto
	Okres obowiązywania usługi	od 24.05.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z taryfy
5. „Pakiet Do wszystkich 40”	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich sieci

dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent otrzymuje pakiet minut na połączenia głosowe do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	jednorazowo 12 zł brutto
	Okres obowiązywania usługi	od 24.05.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z taryfy

- (112) **4. Taryfa Delfin II, Pelikan II, Pantera II w Orange (mix)** obowiązująca od 24 maja 2011 r.
- (113) Od wprowadzenia 24 maja 2011 r. taryf Delfin II, Pelikan II, Pantera II w Orange (mix) stawki detaliczne za połączenia głosowe wynosiły:
- a) w abonamencie: do P4 oraz do 3MNO 0,26 / 0,27 / 0,28 / 0,29 / 0,31 / 0,33 / 0,35 / 0,39 / 0,41 / 0,66 / 0,74 / 0,83 zł/min;
 - b) po abonamencie: do P4 0,63 zł/min, do 3MNO 0,29 / 0,39 / 0,49 zł/min.
- (114) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfach Delfin, Pelikan, Pantera II (mix) marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była w zależności od okresu wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (115) W taryfach Delfin, Pelikan i Pantera II (mix) obowiązywały następujące usługi obniżające koszty.

Tabela 12: Usługi obniżające koszty w taryfach Delfin II, Pelikan II, Pantera II w Orange (mix)

1. „Dodatkowe Pakiety Minut” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich sieci
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent otrzymuje pakiet minut na połączenia głosowe do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych Jednorazowe: 7 zł – 25 min 9 zł – 50 min 15 zł – 100 min Cykliczne – odnawiają się z każdym cyklem rozliczeniowym.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	jednorazowo 7, 9 lub 15 zł w przypadku usług jednorazowych co miesiąc 7,9,15 zł w przypadku usług cyklicznych
	Okres obowiązywania usługi	od 09.07.13

	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z taryfy
2. „Pakiet Do wszystkich 20” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich sieci
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent otrzymuje pakiet minut na połączenia głosowe do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	jednorazowo 6 zł brutto
	Okres obowiązywania usługi	od 24.05.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z taryfy
3. „Pakiet Do wszystkich 40” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich sieci
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent otrzymuje pakiet minut na połączenia głosowe do wszystkich krajowych sieci komórkowych oraz krajowych numerów stacjonarnych
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	jednorazowo 12 zł brutto
	Okres obowiązywania usługi	od 05.05.2010
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy, będący w trakcie korzystania z taryfy

2.2.2. Polkomtel – analiza taryf

2.2.2.1. Polkomtel – taryfy pre-paid

(116) **1. Plus na kartę** – taryfa obowiązywała od 17 maja 2012 r.

(117) Od wprowadzenia 17 maja 2012 r. taryfy Plus na kartę w cennikach obowiązujących w następujących okresach:

- (i) od 17.05.2012 do odwołania;
- (ii) od 01.07.2012 do odwołania;
- (iii) od 01.07.2013 do odwołania;

obowiązywały stawki: do P4 0,73 zł/min; do 3MNO 0,29 zł/min.

(118) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Plus na kartę marża ponad MTR dla połączeń do P4 była wyższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.

- (119) W ramach taryfy Plus na kartę Polkomtel wprowadził opisane poniżej usługi obniżające koszty.

Tabela 13: Usługi obniżające koszty w taryfie Plus na kartę

1. Promocja „Rok Darmowych Rozmów z numerem z dowolnej sieci” obowiązująca od dn. 10.01.2013 dla taryfy Plus na Kartę (zaktualizowany dla kilku taryf od 30.03.2013 r.) do 30.03.2013 r.	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich krajowych sieci komórkowych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Promocji oferowana jest usługa, w której Abonent może ustawić na swoim koncie jeden numer w sieci Plus oraz jeden numer w ramach dowolnej krajowej sieci komórkowej („Wybrany Numer”) i po zasileniu konta kwotą dla Roku Darmowych Rozmów w Plusie o wartości z przedziału 30-49,99 zł. Dla „Roku Darmowych Rozmów do Wszystkich” o wartości min. 50 zł wykonywać z Wybranym Numerem nielimitowaną liczbę połączeń głosowych przez okres jednego roku („okres ważności Usługi”) bez ponoszenia opłat.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	aktywacja usługi jest bezpłatna
	Okres obowiązywania usługi	365 dni (promocję można było aktywować w dniach od 10.01.2013 r. do 30.03.2013 r.)
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy/będący w trakcie korzystania (obejmuje Abonentów Simplus korzystających z taryfy Plus na Kartę)

- (120) **2. Simplus** – taryfa obowiązywała od 11 maja 2011 r.
- (121) Od wprowadzenia 11 maja 2011 r. taryfy Simplus w cennikach obowiązujących w następujących okresach:

- (i) od 11.05.2011 do odwołania;
- (ii) od 01.07.2012 do odwołania;
- (iii) od 01.07.2013 do odwołania;

obowiązywały stawki: do P4 0,73zł/min, do 3MNO 0,59 zł/min.

- (122) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Simplus marża ponad MTR dla połączeń do P4 była w zależności od okresu wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (123) W ramach taryfy Simplus Polkomtel wprowadził opisane poniżej usługi obniżające koszty.

Tabela 14: Usługi obniżające koszty w taryfie Simplus

<p>1. Promocja „Rok Darmowych Rozmów z numerem z dowolnej sieci” obowiązująca od dn. 10.01.2013 dla taryfy Plus na Kartę (zaktualizowany dla kilku taryf od 30.03.2013 r.) do 30.03.2013 r.</p>	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich krajowych sieci komórkowych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Promocji oferowana jest usługa, w której Abonent może ustawić na swoim koncie jeden numer w sieci Plus oraz jeden numer w ramach dowolnej krajowej sieci komórkowej („Wybrany Numer”) i po zasileniu konta kwotą dla Roku Darmowych Rozmów w Plusie o wartości z przedziału 30-49,99 zł. Dla „Roku Darmowych Rozmów do Wszystkich” o wartości min. 50 zł wykonywać z Wybranym Numerem Nielimitowaną liczbę połączeń głosowych przez okres jednego roku („okres ważności Usługi”) bez ponoszenia opłat.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	aktywacja usługi jest bezpłatna
	Okres obowiązywania usługi	365 dni (promocję można było aktywować w dniach od 10.01.2013 r. do 30.03.2013 r.)
Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy/ będący w trakcie korzystania (obejmuje Abonentów Simplus korzystających z taryfy Plus na Kartę)	
<p>2. Promocja „TANIO DO WSZYSTKICH DUŻYCH SIECI” obowiązująca od dnia 11.05.2011 r. do odwołania</p>	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do abonentów sieci komórkowych (Plus, Orange, T-Mobile), Sami Swoi, Cyfrowy Polsat oraz do abonentów sieci stacjonarnych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	opłaty za minutę krajowego połączenia głosowego do abonentów dużych sieci komórkowych (Plus, Orange, T-Mobile), do abonentów sieci Sami Swoi, do abonentów sieci Cyfrowy Polsat oraz do abonentów sieci stacjonarnych wynosi 0,29 zł (z VAT). Opłata za minutę połączenia głosowego do sieci pozostałych operatorów sieci komórkowych naliczana jest zgodnie z cennikiem taryfy Simplus w ofercie Simplus.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	opłata za każdą aktywację Usługi wynosi 2,00 zł (z VAT)
	Okres obowiązywania usługi	744 godzin (odpowiada 31 dobom), od 11.05.2011

	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy/ będący w trakcie korzystania (Abonentów Simplus korzystających z taryfy Simplus w ofercie Simplus)
3. Promocja „WYBRANE NUMERY W INNYCH SIECIACH” obowiązująca od dnia 11.05.2011 r. do odwołania	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Heyah, Orange, abonentów Cyfrowego Polsatu S.A oraz abonentów dostawców świadczących usługi telekomunikacyjne z wykorzystaniem sieci tych operatorów a także abonentów sieci stacjonarnych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Promocji oferowana jest usługa („Usługa”), w ramach której Abonent może ustawić na swoim koncie maksymalnie 5 różnych numerów abonentów T-Mobile, Heyah, Orange, abonentów Cyfrowego Polsatu S.A oraz abonentów dostawców świadczących usługi telekomunikacyjne z wykorzystaniem sieci tych operatorów a także abonentów sieci stacjonarnych. Opłata za min połączenia z Wybrany Numerem 0,19 zł (z VAT).
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	5 zł (z VAT)
	Okres obowiązywania usługi	744 godzin (odpowiada 31 dobom), od 11.05.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy/ będący w trakcie korzystania (obejmuje Abonentów Simplus korzystających z taryfy Simplus w ofercie Simplus)

(124) **3. Twój Profil** – taryfa obowiązywała od 16 września 2009 r.

(125) Od wprowadzenia 16 września 2009 r. taryfy Twój Profil w cennikach obowiązujących w następujących okresach:

- (i) od 01.01.2011 do odwołania;
- (ii) od 01.07.2012 do odwołania;
- (iii) od 01.07.2013 do odwołania;

obowiązywały stawki: do P4 0,73 zł/min, do 3MNO 0,59 zł/min.

- (126) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Twój Profil marża ponad MTR dla połączeń do P4 była w zależności od okresu wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (127) W ramach taryfy Twój Profil Polkomtel wprowadził opisaną poniżej usługę obniżającą koszty.

Tabela 15: Usługi obniżające koszty w taryfie Twój Profil

<p>1. Promocja „Rok Darmowych Rozmów z numerem z dowolnej sieci” obowiązująca od dn. 10.01.2013 dla taryfy Plus na Kartę (zaktualizowany dla kilku taryf od 30.03.2013 r.) do 30.03.2013 r.</p>	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich krajowych sieci komórkowych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Promocji oferowana jest usługa, w której Abonent może ustawić na swoim koncie jeden numer w sieci Plus oraz jeden numer w ramach dowolnej krajowej sieci komórkowej („Wybrany Numer”) i po zasileniu konta kwotą dla Roku Darmowych Rozmów w Plusie o wartości z przedziału 30-49,99 zł. Dla „Roku Darmowych Rozmów do Wszystkich” o wartości min. 50 zł wykonywać z Wybranym Numerem nielimitowaną liczbę połączeń głosowych przez okres jednego roku („okres ważności Usługi”) bez ponoszenia opłat.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	aktywacja usługi jest bezpłatna
	Okres obowiązywania usługi	365 dni (promocję można było aktywować w dniach od 10.01.2013 r. do 30.03.2013 r.)
Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy	nowy/ będący w trakcie korzystania (obejmuje Abonentów Simplus korzystających z taryfy Plus na Kartę)	
<p>2. Promocja „Profil Tanio Do Wszystkich Dużych Sieci” („Regulamin”) obowiązująca od dnia 20.07.2010 r. do odwołania</p>	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do abonentów sieci komórkowych (Plus, Orange, T-Mobile), Sami Swoi, Cyfrowy Polsat oraz do abonentów sieci stacjonarnych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	opłaty za minutę połączenia głosowego do abonentów lub użytkowników wszystkich dużych sieci komórkowych (Plus, Orange, T-Mobile) oraz do abonentów lub użytkowników sieci stacjonarnych wynosi 0,29 zł (z VAT).
	Koszt uruchomienia/korzystania z	1,50 zł (z VAT)

	usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	
	Okres obowiązywania usługi	744 godzin (odpowiada 31 dobom)
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy / będący w trakcie korzystania (obejmuje Abonentów Simplus, którzy korzystają z taryfy Twój Profil)

- (128) **4. PiszMów Dobowy** – taryfa obowiązywała od 21 maja 2010 r. do odwołania.
- (129) Od wprowadzenia taryfy 21 maja 2010 r. PiszMów Dobowy w cennikach obowiązujących w następujących okresach:
- (i) od 21.05.2010 do odwołania;
 - (ii) od 01.01.2011 do odwołania;
 - (iii) od 01.07.2012 do odwołania;
 - (iv) od 01.07.2013 do odwołania;

obowiązywały stawki: do P4 0,73 zł/min, do 3MNO 0,29 zł/min.

- (130) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie PiszMów Dobowy marża ponad MTR dla połączeń do P4 była wyższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (131) W ramach taryfy PiszMów Dobowy Polkomtel wprowadził opisaną poniżej usługę obniżającą koszty.

Tabela 16: Usługi obniżające koszty w taryfie PiszMów Dobowy

1. Promocja „Rok Darmowych Rozmów z numerem z dowolnej sieci” obowiązująca od dn. 10.01.2013 dla taryfy Plus na Kartę (zaktualizowany dla kilku taryf od 30.03.2013 r.) do 30.03.2013 r.	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich krajowych sieci komórkowych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Promocji oferowana jest usługa, w której Abonent może ustawić na swoim koncie jeden numer w sieci Plus oraz jeden numer w ramach dowolnej krajowej sieci komórkowej („Wybrany Numer”) i po zasileniu konta kwotą dla Roku Darmowych Rozmów w Plusie o wartości z przedziału 30-49,99 zł. Dla „Roku Darmowych Rozmów do Wszystkich” o wartości min. 50 zł wykonywać z Wybrany Numerem nielimitowaną liczbę połączeń głosowych przez okres jednego roku („okres ważności Usługi”) bez ponoszenia opłat.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi	aktywacja usługi jest bezpłatna

	(jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	
	Okres obowiązywania usługi	365 dni (promocję można było aktywować w dniach od 10.01.2013 r. do 30.03.2013 r.)
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy / będący w trakcie korzystania (obejmuje Abonentów Simplus korzystających z taryfy Plus na Kartę)

- (132) **5. 36,6** – taryfa obowiązywała od 6 czerwca 2008 r. do odwołania.
- (133) Od wprowadzenia 6 czerwca 2008 r. taryfy 36,6 w cennikach obowiązujących w następujących okresie od 06.06.2008 do pierwszej połowy 2010 r. obowiązywały stawki: do P4 0,60 zł/min, do 3MNO 0,60 zł/min. Od pierwszej połowy 2010 r. podwyższono stawkę do P4 z 0,60 zł/min do 0,73 zł/min, pozostawiając stawkę do 3MNO na poziomie 0,60 zł/min. Stawki w tej wysokości stosowane były w cennikach obowiązujących w okresach:
- (i) od 01.01.2011 do odwołania;
 - (ii) od 01.07.2012 do odwołania;
 - (iii) od 01.07.2013 do odwołania.
- (134) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie 36,6 marża ponad MTR dla połączeń do P4 była w zależności od okresu wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (135) W ramach taryfy 36,6 Polkomtel wprowadził opisaną poniżej usługę obniżającą koszty.

Tabela 17: Usługi obniżające koszty w taryfie 36,6

1. Promocja „Rok Darmowych Rozmów z numerem z dowolnej sieci” obowiązująca od dn. 10.01.2013 dla taryfy Plus na Kartę (zaktualizowany dla kilku taryf od 30.03.2013 r.) do 30.03.2013 r.	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	do wszystkich krajowych sieci komórkowych
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia	W ramach Promocji oferowana jest usługa, w której Abonent może ustawić na swoim koncie jeden numer w sieci Plus oraz jeden numer w ramach dowolnej krajowej sieci komórkowej („Wybrany Numer”) i po zasileniu konta kwotą dla Roku Darmowych Rozmów w Plusie o wartości z przedziału 30-49,99 zł. Dla „Roku Darmowych Rozmów do Wszystkich” o wartości min. 50 zł wykonywać z Wybrany Numerem nielimitowaną liczbę połączeń głosowych przez okres jednego roku („okres ważności Usługi”) bez ponoszenia opłat.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy	aktywacja usługi jest bezpłatna

	stały, za jakie okresy)	
	Okres obowiązywania usługi	365 dni (promocję można było aktywować w dniach od 10.01.2013 r. do 30.03.2013 r.)
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy / będący w trakcie korzystania (obejmuje Abonentów Simplus korzystających z taryfy Plus na Kartę)

- (136) **6. Sami Swoi** – taryfa obowiązywała od 1 sierpnia 2004 r. do odwołania.
- (137) W cennikach obowiązujących w ramach taryfy Sami Swoi w następujących okresach:
- (i) od 01.01.2011 do odwołania;
 - (ii) od 01.07.2012 do odwołania;
 - (iii) od 01.07.2013 do odwołania;
- obowiązywały stawki: do P4 0,73 zł/min, do 3MNO 0,67 zł/min.
- (138) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Sami Swoi marża ponad MTR dla połączeń do P4 była w zależności od okresu wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (139) W ramach taryfy Sami Swoi nie były świadczone w okresie od 1 stycznia 2011 r. usługi obniżające koszty.
- (140) **7. Plus Internet na Kartę** – taryfa obowiązywała od 26 lipca 2012 r. do odwołania.
- (141) Od wprowadzenia 26 lipca 2012 r. taryfy Plus Internet na Kartę obowiązywały stawki: do P4 0,73 zł/min, do 3MNO 0,29 zł/min.
- (142) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Plus Internet na Kartę marża ponad MTR dla połączeń do P4 była wyższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (143) W ramach taryfy Plus Internet na Kartę Polkomtel wprowadził opisaną poniżej usługę obniżającą koszty.

Tabela 18: Usługi obniżające koszty w taryfie Plus Internet na Kartę

Promocja „Tańsze połączenia w taryfie Plus na Kartę” obowiązująca od dn. 01.02.2013 r. do odwołania	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	P4 Sp. z o.o., Centernet S.A., Mobyland Sp. z o.o., Aero2 Sp. z o.o. oraz do abonentów lub użytkowników dostawców. Świadczących usługi telekomunikacyjne z wykorzystaniem sieci tych operatorów
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Promocji, opłata za minutę

		krajowego połączenia głosowego do Abonentów lub użytkowników operatorów: P4 Sp. z o.o., Centernet S.A., Mobyland Sp. z o.o., Aero2 Sp. z o.o. oraz do abonentów lub użytkowników dostawców świadczących usługi telekomunikacyjne z wykorzystaniem sieci tych operatorów wynosi 0,29 zł (z VAT).
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Włączenie promocji odbywa się automatycznie i bez dodatkowych opłat za włączenie dla wszystkich Abonentów Simplus korzystających z taryfy Plus na Kartę oraz taryfy Plus Internet na Kartę
	Okres obowiązywania usługi	automatycznie od 01.02.2013 r. do odwołania
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowi/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy / będący w trakcie korzystania (obejmuje Abonentów Simplus korzystających z taryfy Plus na Kartę oraz taryfy Plus Internet na Kartę)

2.2.2.2. Polkomtel – taryfy post-paid

- (144) **1. Taryfy Syberyjskie** – taryfa obowiązywała od 8 września 2008 r. do odwołania (nie obowiązywała dla klientów zawierających nową umowę od 12 maja 2011 r.).
- (145) W ramach Taryf Syberyjskich po przekroczeniu abonamentu obowiązywała stawka: do P4 0,73 zł/min, do 3MNO 0,58/0,48 zł/min.
- (146) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfach Syberyjskich marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była w zależności od okresu oraz wysokości abonamentu wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (147) W ramach Taryf Syberyjskich Polkomtel wprowadził opisane poniżej usługi obniżające koszty.

Tabela 19: Usługi obniżające koszty w Taryfach Syberyjskich

1. „Tańsze Połączenia” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, PTK Centertel, Plus, Sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	To usługa pozwalająca na wykorzystanie tańszych połączeń: – do wszystkich sieci (nie dotyczy P4 oraz dostawców świadczących usługi telekomunikacyjne z wykorzystaniem sieci tego operatora) albo; – do sieci Plus i sieci stacjonarnych

		wieczorami i weekendy albo; – do Swojaków albo, – do Wybranego Numeru
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Aktywacja 1,01 zł, opłata miesięczna 5,04 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 08.09.2008 do 12.05.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Syberyjskich
2 „Pakiet na rozmowy” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, PTK Centertel, P4, Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	To usługa w ramach której możliwe jest wybieranie pakietów dodatkowych minut: – Pakiet wszyscy (na połączenia do wszystkich sieci); – Pakiet wszyscy w Plusie (na połączenia do sieci Plus); – Pakiet wieczory i Weekendy w Plusie (na połączenia wieczorami i w weekendy do sieci Plus); – Pakiet 5 numerów w Plusie i na Stacjonarne (na połączenia do Swojaków w sieci Plus i w sieciach stacjonarnych); – Pakiet wybrany numer w Plusie (na połączenia z jednym wybranym numerem w Plusie)
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 10,08 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 08.09.2008 do 12.05.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Syberyjskich
3. „Syberyjski pakiet Gratis w Taryfach Syberyjskich” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Orange, P4, Plus, Sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	To oferta w ramach, której Klient może wybrać jeden z czterech pakietów minut i korzystać z niego przez okres promocyjny bez ponoszenia opłaty miesięcznej: – Syberyjski pakiet Gratis Wszyscy; – Syberyjski pakiet Gratis Wszyscy w Plusie; – Syberyjski pakiet Gratis Wieczory i Weekendy w Plusie; – Syberyjski pakiet Gratis 5 Numerów w Plusie i na stacjonarne
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Długość okresu promocyjnego bez naliczania opłaty miesięcznej za Syberyjski pakiet Gratis: – dla Syberyjska 25 – 9 okresów rozliczeniowych od aktywacji Pakietu; – dla Syberyjska 40 – 12 okresów

		rozliczeniowych od aktywacji Pakietu; – dla Syberyjska 75,90,120 – 24 okresy rozliczeniowe od aktywacji Pakietu
	Okres obowiązywania usługi	od 08.09.2008 do 12.05.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Syberyjskich
4. „Wybrany Numer w Plusie Gratis w Taryfach Syberyjskich” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi Abonent ma możliwość zdefiniowania jednego wybranego numeru telefonu w sieci Plus
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 0 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 08.09.2008 do 12.05.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Syberyjskich
5. „Cafe Plus w Taryfach Syberyjskich” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Klient ma możliwość zdefiniowania do pięciu numerów telefonów w sieci Plus, z którymi w ramach Usługi Cafe Plus po pierwszych 2 lub 1 minucie krajowego połączenia: – nie będzie obciążany opłatami, lub; – nastąpi zatrzymanie pomniejszenia liczby minut wliczonych w abonament, o ile nie zostały wykorzystane, lub; – nastąpi zatrzymanie pomniejszenia liczby minut w wykorzystywanych pakietach: Pakiet Wszyscy, Pakiet Wszyscy w Plusie, Pakiet Wieczory i Weekendy w Plusie, Pakiet 5 Numerów w Plusie i na Stacjonarne.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Bezpłatnie
	Okres obowiązywania usługi	od 08.09.2008 do 12.05.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy	Klienci korzystający z taryf Syberyjskich
6. „Swojaki w taryfach syberyjskich” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	To usługa umożliwiająca wykonywanie tańszych połączeń z wybranymi numerami w sieci Plus lub w sieciach stacjonarnych oraz wysyłanie tańszych SMS-ów do wybranych numerów w sieci Plus. Maksymalna liczba numerów w usłudze Swojaki wynosi 5.

	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Aktywacja 1,01 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 08.09.2008 do 12.05.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Syberyjskich

- (148) **2. Taryfy Do Usług** – taryfa obowiązywała od 13 maja 2011 r. do odwołania (nie obowiązywała dla klientów zawierających nową umowę od 2 października 2011 r.).
- (149) W ramach Taryf Do Usług po przekroczeniu abonamentu obowiązywała stawka: do P4 0,73 zł/min; do 3MNO 0,49/0,39/0,29 zł/min.
- (150) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfach Do Usług marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była w zależności od okresu oraz wysokości abonamentu wyższa lub równa marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (151) W ramach Taryf Do Usług Polkomtel wprowadził opisane poniżej usługi obniżające koszty.

Tabela 20: Usługi obniżające koszty w Taryfach Do Usług

1. „Stać opłata za rozmowę” dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach usługi, całkowita opłata za połączenie z numerami sieci Plus równa jest opłacie za jedną minutę połączenia zgodnie z taryfą, którą posiada Klient. Jeśli połączenie będzie trwało krócej niż jedną minutę, opłata jest równa minucie połączenia.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Usługa jest bezpłatna. Każdorazowa dezaktywacja/aktywacja kosztuje 1 zł z VAT.
	Okres obowiązywania usługi	od 13.05.2011 do 02.10.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług
2. Wybrane numery w sieci Plus i na numery stacjonarne	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach usługi, Klient może wykonywać Nielimitowaną liczbę nieodpłatnych połączeń głosowych z wybranymi numerami w sieci Plus, bądź w sieciach stacjonarnych.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Sama usługa jest bezpłatna. Zarządzanie numerami w niektórych przypadkach 1 zł.
	Okres obowiązywania usługi	od 13.05.2011 do 02.10.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług
3. Pakiet minut do wszystkich sieci,	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Orange, P4, Plus, Sieci stacjonarne

dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Do wykorzystania na krajowe połączenia głosowe niezależnie od pory dnia. Wykorzystywane przed minutami z abonamentu.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Pakiet jest bezpłatny.
	Okres obowiązywania usługi	od 13.05.2011 do 02.10.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług
4. Pakiet minut do wszystkich sieci płatny, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Orange, P4, Plus, Sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Do wykorzystania na krajowe połączenia głosowe niezależnie od pory dnia. Wykorzystywane przed minutami z abonamentu.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Pakiet jest płatny 5 zł miesięcznie
	Okres obowiązywania usługi	od 13.05.2011 do 02.10.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług
5. Wybrane numery w sieci Plus i na numery stacjonarne płatna, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach usługi, Klient może wykonywać nielimitowaną liczbę nieodpłatnych połączeń głosowych z wybranymi numerami w sieci Plus, bądź w sieciach stacjonarnych.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Koszt usługi 5 zł miesięcznie. Zarządzanie Numerami płatne w niektórych przypadkach 1 zł.
	Okres obowiązywania usługi	od 13.05.2011 do 02.10.2011
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług

- (152) **3. Taryfy Do Usług Bis** – taryfa obowiązywała od 3 października 2011 r. do odwołania (nie obowiązywała dla klientów zawierających nową umowę od 15 lipca 2013 r.).
- (153) W ramach Taryf Do Usług Bis po przekroczeniu abonamentu obowiązywała stawka: do P4 0,73 zł/min; do 3MNO 0,49/0,39/0,29 zł/min.
- (154) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfach Do Usług Bis marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była w zależności od okresu oraz wysokości abonamentu wyższa, niższa lub równa marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (155) W ramach Taryf Do Usług Bis Polkomtel wprowadził opisane poniżej usługi obniżające koszty.

Tabela 21: Usługi obniżające koszty w Taryfach Do Usług Bis

1. Swojaki w taryfach do Usług bis, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus, Sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	To usługa umożliwiająca wykonywanie tańszych połączeń z wybranymi numerami w sieci Plus lub w sieciach stacjonarnych oraz wysyłanie tańszych SMS-ów do wybranych numerów w sieci Plus. Liczba numerów możliwych do zdefiniowania w usłudze Swojaki zależy od taryfy Abonenta.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Aktywacja 1 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 03.10.2011 do 15.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług Bis
2. Strefa Plus w taryfach do Usług bis, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus, Sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	To usługa, która umożliwi wykonywanie tańszych połączeń na numery stacjonarne, numery dostępne do Internetu i numery w sieci Plus z miejsca wybranego i wskazanego przez Abonenta w procesie aktywacji usługi.
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Aktywacja 2 zł, opłata miesięczna 2 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 03.10.2011 do 15.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług Bis
3. Wybrane numery w innych sieciach, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, PTK Centertel, Plus, Sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach usługi, Klient może aktywować maksymalnie 5 numerów z sieci: – T-Mobile; – Orange; – Sami Swoi; – dostawców świadczących usługi telekomunikacyjne z wykorzystaniem sieci; powyższych operatorów, z którymi połączenia będą rozliczane zgodnie z promocyjną stawką (0,19 zł)
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	opłata miesięczna za 1 numer 5 zł, aktywacja 5 zł, zmiana listy numerów 5 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 04.08.2011 do 15.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług i Do Usług Bis
4. Bez Limitu w Plusie w	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus

taryfach Do Usług bis, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Usługa dostępna jest w taryfach Do Usług bis 99,90, Do Usług bis 199,90 i promocyjnym planie cenowym Do Usług bis 149,90. W ramach usługi można wykonywać nielimitowaną liczbę nieodpłatnych krajowych połączeń głosowych do sieci Plus.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Oplata miesięczna zależna jest od taryfy. W taryfie 99,90 – 50 zł. W taryfie 149,90-199,90 – 30 zł.
	Okres obowiązywania usługi	od 03.10.2011 do 15.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług Bis
5. Stała opłata za rozmowę w taryfach Do Usług Bis, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach usługi, całkowita opłata za połączenie z numerami sieci Plus równa jest opłacie za jedną minutę połączenia zgodnie z taryfą, którą posiada Klient. Jeśli połączenie będzie trwało krócej niż jedną minutę, opłata jest równa minucie połączenia.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	usługa jest bezpłatna. Każdorazowa dezaktywacja kosztuje 1 zł z VAT.
	Okres obowiązywania usługi	od 03.10.2011 do 15.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług Bis
6. Pakiet minut do wszystkich sieci – pakiet bezpłatny, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Orange, P4 Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Do wykorzystania na krajowe połączenia głosowe niezależnie od pory dnia określona liczba minut
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Usługa bezpłatna
	Okres obowiązywania usługi	od 03.10.2011 do 15.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług Bis
7. Wybrane numery w Plusie i na stacjonarne, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Klient może wykonywać nielimitowaną liczbę nieodpłatnych połączeń głosowych z pięcioma numerami w sieci Plus bądź w sieciach stacjonarnych.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	usługa jest bezpłatna, zarządzanie numerami w niektórych przypadkach 1 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 03.10.2011 do 15.07.2013

	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług Bis
8. Pakiet minut do wszystkich sieci – pakiet płatny, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Orange, P4 Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Do wykorzystania na krajowe połączenia głosowe niezależnie od pory dnia określona liczba minut
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 5 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 03.10.2011 do 15.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług Bis
9. Wybrane numery w Plusie i na stacjonarne - płatne, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Klient może wykonywać nielimitowaną liczbę nieodpłatnych połączeń głosowych z pięcioma numerami w sieci Plus bądź w sieciach stacjonarnych.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 5 zł, zarządzanie numerami w niektórych przypadkach 1 zł
	Okres obowiązywania usługi	od 03.10.2011 do 15.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług Bis
10. Pakiet stażowe, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Orange, P4 Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Pakiet jest wykorzystywany do wszystkich sieci, a liczba minut uzależniona jest od wielkości taryfy.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Usługa bezpłatna
	Okres obowiązywania usługi	od 03.10.2011 do 15.07.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z taryf Do Usług Bis

- (156) **4. Taryfy Rozmowne** obowiązywała od 16 lipca 2012 r. do odwołania (nie obowiązywała dla klientów zawierających nową umowę od 7 lutego 2013 r.).
- (157) W ramach Taryf Rozmownych po przekroczeniu abonamentu obowiązywała stawka: do P4 0,73 zł/min; do 3MNO 0,49/0,39/0,29 zł/min.
- (158) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfach Rozmownych marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była w zależności od okresu oraz wysokości abonamentu wyższa lub równa marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (159) W ramach Taryf Rozmownych Polkomtel wprowadził opisane poniżej usługi obniżające koszty.

Tabela 22: Usługi obniżające koszty w Taryfach Rozmownych

1. Swojaki w Taryfach Rozmownych, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	To usługa umożliwiająca wykonywanie tańszych połączeń z 5 wybranymi numerami w sieci Plus lub w sieciach stacjonarnych oraz wysyłanie tańszych SMS-ów do wybranych numerów w sieci Plus
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna (za jeden numer) bezpłatnie, aktywacja 1 zł
	Okres obowiązywania usługi	do 07.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z Taryf Rozmownych
2. Strefa Plus Taryfach Rozmownych, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus, Sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	To usługa umożliwiająca wykonywanie tańszych połączeń z 5 wybranymi numerami w sieci Plus lub w sieciach stacjonarnych oraz wysyłanie tańszych SMS-ów do wybranych numerów w sieci Plus
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 2 zł, aktywacja 1 zł
	Okres obowiązywania usługi	do 07.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z Taryf Rozmownych
3. Bez Limitu do 5-ciu w taryfach Rozmownych, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus, Sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Promocja skierowana jest do Abonentów, którzy korzystają z taryf Rozmowne 29,90, 39,90, 59, 90; W ramach Usługi „Bez Limitu do 5-ciu” Abonent ma możliwość zdefiniowania do pięciu wybranych numerów w sieci Plus lub w sieciach stacjonarnych w ramach usługi
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 5 zł, aktywacja 1 zł
	Okres obowiązywania usługi	do 07.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z Taryf Rozmownych
4. Bez Limitu do Plusa w taryfach Rozmownych, płatny, dodatkowa	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Promocja skierowana jest do Abonentów, którzy korzystają

obniżająca cenę połączenia		z taryf Rozmowne 29,90, 39,90, 59, 90; W ramach Usługi „Bez Limitu do Plusa” Abonent może wykonywać nielimitowaną liczbę nieodpłatnych połączeń krajowych
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 30/20/10 zł odpowiednio dla Taryf Rozmownych 29,90, 39,90, 59, 90
	Okres obowiązywania usługi	do 07.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z Taryf Rozmownych
5. Pakiet minut do wszystkich w taryfach Rozmownych, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Orange, P4, Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Pakiet może być wykorzystany przez Abonenta na krajowe połączenia głosowe do wszystkich sieci krajowych o dowolnej porze każdego dnia tygodnia; w Taryfach Rozmownych: <ol style="list-style-type: none"> 1. 29,90 – dodatkowa liczba minut 130; 2. 39,90 – dodatkowa liczba minut 175; 3. 59,90 – dodatkowa liczba minut 350; 4. 79,90 – dodatkowa liczba minut 450; 5. 99,90 – dodatkowa liczba minut 550; 6. 129,90 – dodatkowa liczba minut 650; 7. 159,90 – dodatkowa liczba minut 800.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 0 zł przez całą długość umowy
	Okres obowiązywania usługi	do 07.02.2013
6. Bez Limitu do 5-ciu w taryfach Rozmownych , dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci korzystający z Taryf Rozmownych
	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi „Bez Limitu do 5-ciu” Abonent ma możliwość zdefiniowania wybranych (maksymalnie pięciu) numerów/numeru w sieci Plus i w sieciach stacjonarnych w zależności od wybranej przez Abonenta Taryfy, z którymi może

		wykonywać nielimitowaną liczbę nieodpłatnych krajowych połączeń głosowych w dowolnym dniu tygodnia i o każdej porze dnia
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 5 zł (w ramach Taryfy Rozmowne 29,90)ś
	Okres obowiązywania usługi	do 07.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy	Klienci zatrzymujący się Taryfach Rozmownych
7. Pakiet „Minuty do wszystkich – pakiet płatny, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Orange, P4, Plus, Sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Pakietu „Minuty do wszystkich – pakiet płatny” Abonent otrzymuje w każdym okresie rozliczeniowym przez cały okres świadczenia usług dodatkową liczbę minut – w Taryfach Rozmownych: <ol style="list-style-type: none"> 1. 29,90 – dodatkowa liczba minut 130; 2. 39,90 – dodatkowa liczba minut 175; 3. 59,90 – dodatkowa liczba minut 350.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 10 zł
	Okres obowiązywania usługi	do 07.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci zatrzymujący się w Taryfach Rozmownych
8. Pakiet „Minuty do wszystkich – pakiet płatny, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Orange, P4, Plus, sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Pakietu „Minuty do wszystkich – pakiet płatny” Abonent otrzymuje w każdym okresie rozliczeniowym przez cały okres świadczenia usług dodatkową liczbę minut – w Taryfach Rozmownych: <ol style="list-style-type: none"> 1. 29,90 – dodatkowa liczba minut 130; 2. 39,90 – dodatkowa liczba minut 175; 3. 59,90 – dodatkowa liczba minut 350.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 10 zł
	Okres obowiązywania usługi	do 07.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy	Klienci aktywujący się w Taryfach Rozmownych
9. Nielimitowane rozmowy w Plusie –	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus

usługa płatna, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Abonent może wykonywać nielimitowaną liczbę nieodpłatnych krajowych połączeń głosowych do sieci Plus 7 dni w tygodniu o określonej porze dnia, w zależności od wybranej Taryfy (29,90, 39,90, 59,90)
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 10 zł
	Okres obowiązywania usługi	do 07.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy	Klienci aktywujący się/zatrzymujący się w Taryfach Rozmownych
10. Nielimitowane rozmowy w Plusie – usługa bezpłatna, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach usługi można wykonywać nielimitowaną liczbę nieodpłatnych połączeń głosowych w sieci Plus o określonej porze dnia w zależności od wybranej taryfy (29,90 – w godzinach 18.00-22.00; 39,90 – w godzinach 18.00-8.00; 59,90 – wieczorami i w nocy 18.00-8.00, w weekend całą dobę 79,90, 99,90, 129,90, 159,90 – całą dobę)
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 0 zł
	Okres obowiązywania usługi	do 07.02.2013
11. Pakiet „Minuty do wszystkich – bezpłatny, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy	Klienci aktywujący się/zatrzymujący się w Taryfach Rozmownych
	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Orange, P4, Plus, Sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Powiększony pakiet minut do wszystkich sieci – w Taryfach Rozmownych: <ol style="list-style-type: none"> 1. 19,90 – dodatkowa liczba minut 95 2. 29,90 – dodatkowa liczba minut 190; 3. 39,90 – dodatkowa liczba minut 300; 4. 59,90 – dodatkowa liczba minut 800.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 0 zł
12. Nielimitowane rozmowy w Plusie –	Okres obowiązywania usługi	31.10.2013 do 07.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci aktywujący się/zatrzymujący się w Taryfach Rozmownych w ofercie tylko SIM
	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Plus

usługa bezpłatna, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	W ramach Usługi „Nielimitowane rozmowy w Plusie”, Abonent może wykonywać nielimitowaną liczbę nieodpłatnych krajowych połączeń głosowych do sieci Plus 7 dni w tygodniu o określonej porze dnia
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 0 zł w okresie bezpłatnym (w Taryfach Rozmownych: 29,90 – 3 miesiące, po okresie bezpłatnym 10 zł; 39,90 – 6 miesięcy, po okresie bezpłatnym 10 zł; 59,90 – cały okres świadczenia usług bezpłatny)
	Okres obowiązywania usługi	31.10.2013 do 07.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klienci aktywujący się/zatrzymujący się w Taryfach Rozmownych w ofercie tylko SIM
13. Pakiet „Minuty do wszystkich – bezpłatny dla MNP, dodatkowa obniżająca cenę połączenia	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	T-Mobile, Orange, P4, Plus, Sieci stacjonarne
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Powiększony pakiet minut do wszystkich sieci – w Taryfach Rozmownych: 1. 19,90 – dodatkowa liczba minut 155 2. 29,90 – dodatkowa liczba minut 290; 3. 39,90 – dodatkowa liczba minut 450; 4. 59,90 – dodatkowa liczba minut 800.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	Opłata miesięczna 0 zł
	Okres obowiązywania usługi	31.10.2013 do 07.02.2013
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Klient przenoszący numer z innej sieci w taryfach Rozmownych w ofercie tylko SIM

2.2.2.3. Taryfy Polkomtel – Mix

- (160) **1. Taryfa MixV** – obowiązywała od 11 maja 2011 r. do odwołania (od 21 maja 2012 r. niedostępna dla klientów zawierających nową umowę).
- (161) W ramach taryfy MixV stawki detaliczne wynosiły odpowiednio: do P4 – 0,73 zł/min, do 3MNO – 0,49 zł/min.
- (162) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie MixV marża ponad MTR dla połączeń do P4 była w zależności od okresu niższa lub równa marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.

- (163) **2. Taryfa Mix6** – obowiązywała od 21 maja 2012 r.
- (164) W ramach taryfy Mix6 stawki detaliczne wynosiły odpowiedni: do P4 – 0,73 zł/min, do 3MNO – 0,49 zł/min. Od 1 lutego 2013 r. stawka do P4 została zrównana ze stawką do T-Mobile i Orange (0,49 zł) regulaminem promocji.
- (165) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Mix6 marża ponad MTR dla połączeń do P4 była w zależności od okresu wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.

2.2.3. T-Mobile – analiza taryf

2.2.3.1. Taryfy T-Mobile – pre-paid

- (166) **1. Nowy Tak Tak** na kartę obowiązywała od 5 listopada 2008 r.
- (167) Od wprowadzenia 5 listopada 2008 r. taryfy Nowy Tak Tak w:
- (i) cenniku obowiązującym w okresie od 5 listopada 2008 r. do 31 grudnia 2010 r. stawki detaliczne za połączenia głosowe wynosiły: do P4 0,79 zł/min, do 3MNO 0,59 zł/min.

W cennikach obowiązujących w okresach:

- (ii) od 01.01.2011 do 04.06.2011;
- (iii) od 05.06.2011 do 18.03.2013;

cena detaliczna za połączenie do P4 wzrosła z 0,79 zł/min do 0,80 zł/min, natomiast cena za połączenie do 3MNO pozostała bez zmian (0,59 zł/min).

- (168) W cenniku (iv) obowiązującym od 19 marca 2013 r. stawka detaliczna za połączenie głosowe do P4 oraz do 3MNO została zrównana i wyniosła 0,59 zł/min. Cena ta obowiązywała tylko nowych klientów taryfy Nowy Tak Tak, tj. takich, którzy rozpoczęli korzystanie z tej taryfy od 19.03.2013 r.
- (169) Natomiast dla klientów korzystających z tej taryfy przed 19 marca 2013 r., stawka detaliczna za połączenia do P4 i do 3MNO została zrównana i osiągnęła 0,59/0,57 zł/min (stawka 0,57 zł/min po 4 miesiącach w taryfie Nowy Tak Tak) na podstawie warunków oferty promocyjnej (tzw. WOP) „Równa stawka” obowiązujących od 18 maja 2013 r.

Tabela 23: Usługa obniżająca koszty w taryfie Nowy Tak Tak

Równa stawka do wszystkich sieci	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	P4, Cyfrowego Polsatu S.A., Mobyland Sp. z o.o., Aero2 Sp. z o.o. oraz do abonentów i użytkowników dostawców świadczących usługi telekomunikacyjne z wykorzystaniem
---	---	---

		sieci któregokolwiek ze wskazanych operatorów.
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	0,59 zł; 0,57 zł w ramach usługi Nowy Tak Tak po 4 miesiącach Nowy Tak Tak po 4 miesiącach
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł / 0 zł
	Okres obowiązywania usługi	Bezterminowo
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Użytkownik który włączył się do sieci do 18.03.2013

- (170) Ponadto, w ramach taryfy Nowy Tak Tak wprowadzono usługę obniżającą koszty „Nowy Tak Tak po 4 miesiącach”, która w cenniku obowiązującym w okresie od 05.11.2008 do 31.12.2010 obniżyła stawkę do 3MNO z 0,59 zł/min do 0,56 zł/min, a w cennikach obowiązujących w okresach: (ii) od 01.01.2011 do 04.06.2011, (iii) od 05.06.2011 do 18.03.2013 z 0,59 zł/min do 0,57 zł/min.
- (171) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Nowy Tak Tak marża ponad MTR dla połączeń do P4 była niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (172) W ramach taryfy Nowy Tak Tak obowiązywały również w różnych okresach oferty promocyjne, tzw. WOP (warunki oferty promocyjnej), polegające na powiększeniu kwoty doładowania, opisane w poniższej tabeli.

Tabela 24: Usługi obniżające koszty – warunki oferty promocyjnej (WOP) polegające na powiększeniu kwoty doładowania

1. WOP "Zyskujesz 10% z doładowaniem T-Mobile" (wcześniej „Zyskujesz 10% na www.doladowania.era.pl”) od 15.10.2008	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia	kwota doładowania większa o 10% do wykorzystania na dowolne usługi, po doładowaniu konta za min. 25 zł
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	do czasu wyczerpania środków z konta
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy użytkownicy
2. „Podwójne doładowanie z telefonem iPhone 3G” 24.04.2009-31.07.2009 01.08.2009-31.12.2009	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	100 zł do wykorzystania na dowolne usługi, przy doładowaniu konta za min. 100 zł , w ciągu 14 dni

		od wykonania pierwszego połączenia
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	jednorazowo
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy użytkownik, który zakupił zestaw pre-paid z telefonem iPhone 3G
3. WOP „Zwrot pieniędzy za telefon” (oferta z telefonem) od 25.07.2011 do 31.03.2013	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Dla „nowych klientów”: Klient otrzymuje bonus do wykorzystania na dowolne usługi telekomunikacyjne – stanowiący równowartość kwoty zapłaconej za telefon (w częściach, po doładowaniu konta)
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	18 miesięcy
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowi użytkownicy, taryfy Nowy Tak Tak i Hot
4. WOP „Zwrot pieniędzy za telefon dla klientów T-Mobile na kartę” od 5.12.2011 do 31.03.2013	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Klient otrzymuje bonus do wykorzystania na dowolne usługi telekomunikacyjne – stanowiący równowartość kwoty zapłaconej za telefon (w częściach, po doładowaniu konta)
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	18 miesięcy
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy / będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy użytkownicy T-Mobile na kartę, wszystkie taryfy
5. WOP „Przenies numer do T-Mobile na kartę” (wcześniej „Przenies numer do Tak Tak T-Mobile na kartę”) od 7.07.2011 do 08.09.2013	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Klient przenoszący numer od innego operatora otrzymuje bonus do wykorzystania na dowolne usługi telekomunikacyjne (120 zł) – w 6 częściach, po doładowaniu konta
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	6 miesięcy

	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy	nowi użytkownicy przenoszący numer z innej sieci, taryfy Nowy Tak Tak, Hot
6. Warunki Oferty Promocyjnej „20% więcej z doładowaniem 50 zł” w sklepach sieci Żabka i Freshmarket 01.12.2012 – 31.12.2012	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	doładowanie 50 zł powiększone o dodatkową premię kwotową 20% do wykorzystania na dowolne usługi
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	do czasu wyczerpania środków z konta
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy użytkownicy

- (173) 7. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” w sklepach sieci Żabka i Freshmarket
01.05.2013 – 31.05.2013;
01.07.2013 – 31.07.2013;
04.09.2013 – 05.11.2013.
- (174) 8. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punkcie sprzedaży detalicznej, za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Bluepay S.A.
15.04.2013 – 05.05.2013;
30.04.2013 – 05.05.2013;
04.06.2013 – 30.06.2013;
01.09.2013 – 31.10.2013.
- (175) 9. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punkcie sprzedaży Lukoil, za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Euronet Polska S.A.
01.05.2013 – 30.06.2013;
01.07.2013 – 31.07.2013;
01.08.2013 – 31.08.2013;
01.09.2013 – 31.10.2013.
- (176) 10. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punkcie sprzedaży detalicznej (sieć hipermarketów Real), za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Euronet Polska sp. z o.o.

01.05.2013 – 30.06.2013;

05.07.2013 – 31.07.2013.

(177) 11. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w sklepach sieci Pepco 06.05.2013 – 06.06.2013.

(178) 12. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w sklepach sieci Ruch S.A. 01.06.2013 – 31.07.2013.

(179) 13. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w salonikach prasowych kolporter, za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Kolporter sp. z o.o. S.K.A.

10.06.2013 – 31.07.2013;

01.08.2013 – 31.08.2013;

01.09.2013 – 31.10.2013.

(180) 14. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punktach sprzedaży detalicznej Kolporter sp. z o.o. S.K.A.

10.06.2013 – 31.07.2013;

01.08.2013 – 31.08.2013;

01.09.2013 – 31.10.2013.

(181) 15. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punktach sprzedaży detalicznej za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Euronet Polska sp. z o.o. 01.07.2013 – 30.09.2013.

(182) 16. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punktach sprzedaży detalicznej (sieć saloników prasowych Relay i Inmedio) za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Euronet Polska sp. z o.o. 02.07.2013 – 31.08.2013.

(183) 17. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punkcie sprzedaży detalicznej, za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Polski Tytoń S.A.

01.07.2013 – 31.08.2013;

01.09.2013 – 31.10.2013.

(184) 18. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punkcie sprzedaży Tesco, za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Euronet Polska S.A.

01.07.2013 – 31.08.2013;

01.09.2013 – 31.10.2013.

- (185) 19. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punkcie sprzedaży detalicznej, za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Cel-r sp. z o.o. sp. k.
01.08.2013 – 31.08.2013;
01.09.2013 – 31.10.2013.
- (186) 20. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punkcie sprzedaży detalicznej, za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Kar-Tel sp. z o.o. sp.k.
05.08.2013 – 31.08.2013;
01.09.2013 – 30.09.2013.
- (187) 21. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punkcie sprzedaży detalicznej, za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Lekkerland
05.08.2013 – 31.08.2013;
01.09.2013 – 30.09.2013.
- (188) 22. WOP „20% WIĘCEJ Z DOŁADOWANIEM 25 ZŁ” przy zakupie doładowania w punkcie sprzedaży detalicznej, za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Grupa Lew
05.08.2013 – 31.08.2013;
01.09.2013 – 30.09.2013.
- (189) 23. WOP „20% więcej z doładowaniem 25 zł” przy zakupie doładowania w punkcie sprzedaży detalicznej za pośrednictwem terminala obsługiwanego przez Payup Polska S.A. 01.09.2013 – 31.10.2013

Tabela 25: Warunki oferty promocyjnej (WOP) polegające na powiększeniu kwoty doładowania wraz z doładowaniem 25 zł przy zakupie we wskazanym punkcie sprzedaży

Oferty promocyjne wskazane w punktach 7-23 powyżej	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	doładowanie 25 zł powiększone o dodatkową premię kwotową 20% do wykorzystania na dowolne usługi
	Koszt uruchomienia / korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	do czasu wyczerpania środków z konta
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy użytkownicy

- (190) Wskazać przy tym należy, że oferty promocyjne wskazane w punktach 7-23, polegające na zwiększeniu doładowania wraz z doładowaniem 25 zł przy zakupie we wskazanym punkcie

sprzedaży, obowiązywały w ramach taryfy Nowy Tak Tak oraz w ramach poniżej opisanych taryf pre-paid Tak Tak Hot, Hot (w Hot o kilka WOP mniej, ale pozostałe pokrywają się) oraz Nowa Heyah.

- (191) **2. Tak Tak Hot** – taryfa obowiązywała od 15 lipca 2009 r. (oferowana do 4 czerwca 2011 r.).
- (192) Od wprowadzenia 15 lipca 2009 r. taryfy Tak Tak Hot w (i) cenniku obowiązującym w okresie od 15.07.2009 do 31.12.2010 stawki za połączenia wynosiły odpowiednio: do P4 0,79 zł/min, do 3MNO 0,29 zł/min; w (ii) cenniku obowiązującym w okresie od 01.01.2011 do 04.06.2011 stawki wynosiły: do P4 0,80 zł/min; do 3MNO 0,30 zł/min (zmiana stawek w wyniku podwyżki VAT z 22% na 23%).
- (193) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Tak Tak Hot marża ponad MTR dla połączeń do P4 była wyższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (194) 18 maja 2013 r. wprowadzono ofertę promocyjną, opisaną w poniższej tabeli, w ramach której zrównano stawkę detaliczną za połączenia do P4 i do 3MNO, która wyniosła 0,30 zł/min.

Tabela 26: Usługa obniżająca koszty w taryfie Tak Tak Hot

Równa stawka do wszystkich sieci	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	P4, Cyfrowy Polsat, Mobyland, Aero2 oraz do abonentów i użytkowników dostawców świadczących usługi telekomunikacyjne z wykorzystaniem sieci któregośkolwiek ze wskazanych operatorów.
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	0,30 zł
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	Od 18.05.2013, bezterminowo
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Użytkownik który włączył się do sieci do 18.03.2013

- (195) Ponadto, dla użytkowników taryfy Tak Tak Hot T-Mobile wprowadziła promocje polegające na powiększeniu kwoty doładowania, opisane w poniższej tabeli.

Tabela 27: Usługa obniżająca koszty w taryfie Tak Tak Hot

1. WOP „Zyskujesz 10% z doładowaniem T-Mobile” (wcześniej „Zyskujesz 10% na www.doladowania.era.pl”) od 15.10.2008	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	kwota doładowania większa o 10% do wykorzystania na dowolne usługi, po doładowaniu konta za min. 25 zł
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	do czasu wyczerpania środków z konta

	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy użytkownicy
2. „Podwójne doładowanie z telefonem iPhone 3G” 24.04.2009-31.07.2009 01.08.2009-31.12.2009	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	100 zł do wykorzystania na dowolne usługi, przy doładowaniu konta za min. 100 zł , w ciągu 14 dni od wykonania pierwszego połączenia
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	Jednorazowo
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	nowy użytkownik, który zakupił zestaw pre-paid z telefonem iPhone 3G
3. WOP „Zwrot pieniędzy za telefon dla klientów T-Mobile na kartę” od 05.12.2011 do 31.03.2013	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Klient otrzymuje bonus do wykorzystania na dowolne usługi telekomunikacyjne – stanowiący równowartość kwoty zapłaconej za telefon (w częściach, po doładowaniu konta)
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	18 miesięcy
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy użytkownicy T-Mobile na kartę, wszystkie taryfy
4. Warunki Oferty Promocyjnej „20% więcej z doładowaniem 50 zł” w sklepach sieci Żabka i Freshmarket 01.12.2012 - 31.12.2012	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	doładowanie 50 zł powiększone o dodatkową premię kwotową 20% do wykorzystania na dowolne usługi
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	do czasu wyczerpania środków z konta
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy użytkownicy

- (196) W ramach taryfy Tak Tak Hot obowiązywały również warunki ofert promocyjnych (WOP) polegające na zwiększeniu doładowania wraz z doładowaniem 25 zł przy zakupie we wskazanym punkcie sprzedaży, wskazane przy taryfie Nowy Tak Tak (pkt. 7-23).
- (197) **3. Taryfa Hot** – taryfa obowiązywała od 5 czerwca 2011 r.
- (198) Od wprowadzenia 5 czerwca 2011 r. taryfy Hot w cenniku (i) obowiązującym w okresie od 15.07.2009 do 18.03.2013 stawki za połączenia wynosiły odpowiednio: do P4 0,80 zł/min, do

3MNO 0,30 zł/min; w cenniku (ii) obowiązującym w okresie od 19.03.2013 stawki do P4 i do 3MNO zostały zrównane i wynosiły 0,30 zł/min. Cena ta obowiązywała tylko nowych klientów taryfy Hot, tj. takich, którzy rozpoczęli korzystanie z tej taryfy od 19.03.2013 r.

- (199) Natomiast dla klientów korzystających z tej taryfy przed 19 marca 2013 r. stawka detaliczna za połączenia do P4 i do 3MNO została zrównana i osiągnęła 0,30 zł/min na podstawie warunków oferty promocyjnej (tzw. WOP) „Równa stawka” obowiązujących od 18.05.2013, opisanych w poniższej tabeli.

Tabela 28: Usługa obniżająca koszty w taryfie

Równa stawka do wszystkich sieci	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	P4, Cyfrowy Polsat, Mobyland, Aero2 oraz do abonentów i użytkowników dostawców świadczących usługi telekomunikacyjne z wykorzystaniem sieci któregośkolwiek ze wskazanych operatorów.
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	0,30 zł
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	Od 18.05.2013, bezterminowo
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Użytkownik który włączył się do sieci do 18.03.2013

- (200) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Hot marża ponad MTR dla połączeń do P4 przed zrównaniem stawek była wyższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (201) Dla użytkowników taryfy Hot T-Mobile wprowadziło promocje polegające na powiększeniu kwoty doładowania opisane w poniższej tabeli.

Tabela 29: Usługa obniżająca koszty – Warunki oferty promocyjnej (WOP) polegające na powiększeniu kwoty doładowania

1. WOP „Zyskujesz 10% z doładowaniem T-Mobile” (wcześniej „Zyskujesz 10% na www.doladowania.era.pl”) od 15.10.2008	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	kwota doładowania większa o 10% do wykorzystania na dowolne usługi, po doładowaniu konta za min. 25 zł
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	do czasu wyczerpania środków z konta
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy użytkownicy

2. WOP „Zwrot pieniędzy za telefon dla klientów T-Mobile na kartę” od 05.12.2011 do 31.03.2013	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Klient otrzymuje bonus do wykorzystania na dowolne usługi telekomunikacyjne – stanowiący równowartość kwoty zapłaconej za telefon (w częściach, po doładowaniu konta)
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	18 miesięcy
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy	wszyscy użytkownicy T-Mobile na kartę, wszystkie taryfy
3. Warunki Oferty Promocyjnej „20% więcej z doładowaniem 50 zł” w sklepach sieci Żabka i Freshmarket 01.12.2012 - 31.12.2012	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	doładowanie 50 zł powiększone o dodatkową premię kwotową 20% do wykorzystania na dowolne usługi
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	do czasu wyczerpania środków z konta
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy użytkownicy

- (202) Ponadto, w ramach taryfy Hot obowiązywały również warunki ofert promocyjnych (WOP) polegające na zwiększeniu doładowania wraz z doładowaniem 25 zł przy zakupie we wskazanym punkcie sprzedaży, wskazane przy taryfie Nowy Tak Tak (pkt. 7-23).
- (203) **4. Taryfa Nowa Heyah** – taryfa obowiązywała od 1 marca 2010 r.
- (204) Od wprowadzenia 1 marca 2010 r. taryfy Hot w cenniku (i) obowiązującym w okresie od 01.03.2010 do 31.12.2010 stawki za połączenia wynosiły odpowiednio: do P4 0,79 zł/min, do 3MNO 0,29 zł/min; w cenniku (ii) obowiązującym w okresie od 01.01.2011 do 18.03.2013 stawka do P4 wynosiła 0,80 zł/min, a do 3MNO 0,30 zł/min. W cenniku wprowadzonym 19.03.2013 stawki do P4 i do 3MNO zostały zrównane i wynosiły 0,30 zł/min. Cena ta obowiązywała tylko nowych klientów taryfy Nowa Heyah, tj. takich, którzy rozpoczęli korzystanie z tej taryfy od 19.03.2013 r.
- (205) Natomiast dla klientów korzystających z tej taryfy przed 19.03.2013 r. stawka detaliczna za połączenia do P4 i do 3MNO została zrównana i osiągnęła 0,30 zł/min na podstawie warunków

oferty promocyjnej (tzw. WOP) „Równa stawka” obowiązujących od 18.05.2013, opisanych w poniższej tabeli.

Tabela 30: Usługa obniżająca koszty w taryfie

Równa stawka do wszystkich sieci	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	P4, Cyfrowy Polsat, Mobyland, Aero2 oraz do abonentów i użytkowników dostawców świadczących usługi telekomunikacyjne z wykorzystaniem sieci któregokolwiek ze wskazanych operatorów.
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	0,30 zł
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	0 zł
	Okres obowiązywania usługi	Od 18.05.2013, bezterminowo
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	Użytkownik który włączył się do sieci do 18.03.2013

(206) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Nowa Heyah marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była w zależności od okresu wyższa, niższa lub równa marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.

(207) Dla użytkowników taryfy Nowa Heyah T-Mobile wprowadziło promocje polegające na powiększeniu kwoty doładowania, opisane w poniższej tabeli.

Tabela 31: Usługa obniżająca koszty – Warunki oferty promocyjnej (WOP) polegające na powiększeniu kwoty doładowania

1. WOP 20% więcej na doładuj.heyah.pl 03.03.2010 - 15.03.2010 03.12.2011 - 18.12.2011 07.01.2012 - 15.01.2012	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	kwota doładowania większa o 20% do wykorzystania na dowolne usługi, po doładowaniu konta za min. 30 zł
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	do czasu wyczerpania środków z konta
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy użytkownicy Heyah
2. WOP „Przenieś numer do Heyah” od 28.12.2011 do 08.09.2013	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Bonus 6 x 20 zł po doładowaniu. Klient przenoszący numer od innego operatora otrzymuje bonus do wykorzystania na dowolne usługi

		telekomunikacyjne (120 zł) – w 6 częściach, po doładowaniu konta
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	6 miesięcy
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy	nowi użytkownicy przenoszący numer z innej sieci, taryfa Nowa Heyah
3. WOP „Happy Hours” od 14.02.2013 - 20.02.2013 11.04.2013 - 27.05.2013 28.05.2013 – 31.05.2013 (promocja polegająca na dodaniu do kwoty doładowania dodatkowych (pozapieniężnych) jednostek promocyjnych)	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	Między innymi Ekstra Złotówki do wszystkich sieci
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	Zabawa Happy Hours w Heyah na kartę polega na przyznawaniu specjalnych bonusów wszystkim Użytkownikom, którzy prawidłowo odgadną hasła z zagadek i rebusów publikowanych na profilu Heyah na portalu Facebook.
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	do czasu wyczerpania/wygaśnięcia promocyjnych jednostek
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy Użytkownicy Heyah
4. Warunki Oferty Promocyjnej „20% więcej z doładowaniem 50 zł” w sklepach sieci Żabka i Freshmarket 1.12.2012 - 31.12.2012	Do jakich sieci obniża cenę połączenia?	dowolne usługi /kierunki
	Na czym polega – o ile obniża cenę połączenia?	doładowanie 50 zł powiększone o dodatkową premię kwotową 20% do wykorzystania na dowolne usługi
	Koszt uruchomienia/korzystania z usługi (jednorazowy czy stały, za jakie okresy)	brak dodatkowych kosztów
	Okres obowiązywania usługi	do czasu wyczerpania środków z konta
	Jaki użytkownik może korzystać z usługi – nowy/będący w trakcie korzystania z taryfy?	wszyscy użytkownicy

(208) Ponadto, w ramach taryfy Nowa Heyah obowiązywały również warunki ofert promocyjnych (WOP) polegające na zwiększeniu doładowania przy zakupie wraz z doładowaniem 30 zł we wskazanym punkcie sprzedaży, (podobnie do WOP wskazanych przy taryfie Nowy Tak Tak w punktach 7-23).

2.2.3.2. Taryfy T-Mobile – post-paid

- (209) **1. Taryfy Rodzinne** – taryfa obowiązywała od 19 maja 2010 r.
- (210) Od wprowadzenia 19 maja 2010 r. Taryf Rodzinnych w cennikach obowiązujących w okresach: (i) od 19.05.2010 do 31.12.2010; (ii) od 01.01.2011 do 14.05.2013 stawki za połączenia wynosiły odpowiednio: do P4 0,59 zł/min, do 3MNO 0,39/0,30 zł/min. W cenniku obowiązującym w okresie od 15.05.2013 stawki wynosiły: do P4 i do 3MNO wynoszą 0,39/0,30 zł/min.
- (211) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfach Rodzinnych marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była w zależności od okresu oraz wysokości abonamentu wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (212) **2. Taryfa Nowa Era** – taryfa obowiązywała od 3 kwietnia 2010 r. do 18 maja 2010 r.
- (213) Od wprowadzenia 3 kwietnia 2010 r. taryfy Nowa Era w cenniku obowiązującym od 03.04.2010 do 18.05.2010 stawki za połączenia wynosiły odpowiednio: do P4 0,72 zł/min, do 3MNO 0,59/0,49 zł/min. W cenniku obowiązującym w okresie od 15.05.2013 stawki wynosiły: do P4 i do 3MNO wynoszą 0,39/0,30 zł/min.
- (214) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Nowa Era (Rodzinna) marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była w zależności od okresu wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (215) W ramach taryf post-paid T-Mobile wprowadzała usługi obniżające koszty polegające na zwiększeniu pakietu minut wliczonych w abonament.

2.2.3.3. Taryfy T-Mobile – mix

- (216) **1. Mix w Mix 25** – taryfa obowiązywała od 5 czerwca 2011 r.
- (217) Od wprowadzenia 5 czerwca 2011 r. taryfy Mix w Mix 25 w cenniku obowiązującym w okresie od 05.06.2011 do 18.03.2013 stawki za połączenia wynosiły odpowiednio: do P4 0,59 zł/min; do 3MNO 0,39/0,30 zł/min. W cenniku obowiązującym w okresie od 19.03.2013 stawki do P4 i do 3MNO wynosiły 0,39 zł/min.
- (218) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Mix w Mix 25 marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była w zależności od okresu wyższa lub niższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (219) W ramach taryfy Mix w Mix 25 obowiązywały następujące usługi obniżające koszty:
1. Bonus na start od 50 do 75 zł w zależności od wybranej opcji taryfy;

2. Pierwsze doładowanie obowiązkowe kwotą 25 zł płatne przez Operatora;
 3. 6 doładowań obowiązkowych kwotą 25 zł płatne przez Operatora (co 4 doładowanie);
 4. Każde doładowanie obowiązkowe jest podwajane. Klient dostaje 450 zł;
 5. Podwojenie 18 doładowań, abonent otrzymuje dodatkowo 450 zł;
 6. 4 bonusowe doładowania kwotą 25 zł przyznane do pierwszego i trzech kolejnych obowiązkowych doładowań;
 7. Podwojenie 24 doładowań, abonent otrzymuje dodatkowo 600 zł.
- (220) W ramach wskazanych powyżej usług nowy użytkownik otrzymywał na czas trwania umowy dodatkowe środki do wykorzystania na rozmowy do dowolnej sieci, cena połączenia obniżała się w zależności od wykorzystania.
- (221) **2. Mix w Mix 50** – taryfa obowiązywała od 5 czerwca 2011 r.
- (222) Od wprowadzenia 5 czerwca 2011 r. taryfy Mix w Mix 50 w cenniku obowiązującym w okresie od 05.06.2011 do 18.03.2013 stawki za połączenia wynosiły odpowiednio: do P4 0,59 zł/min, do 3MNO 0,30 zł/min. W cenniku obowiązującym w okresie od 19.03.2013 stawki do P4 i do 3MNO wynosiły 0,30 zł/min.
- (223) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Mix w Mix 50 marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była wyższa od marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.
- (224) W ramach taryfy Mix w Mix 50 obowiązywały następujące usługi obniżające koszty:
1. Bonus na start od 100 do 200 zł w zależności od wybranej opcji taryfy;
 2. Pierwsze doładowanie obowiązkowe kwotą 50 zł płatne przez Operatora;
 3. 6 doładowań obowiązkowych kwotą 50 zł płatne przez Operatora (co 4 doładowanie);
 4. Każde doładowanie obowiązkowe jest podwajane. Klient dostaje 900 zł;
 5. Podwojenie 18 doładowań, abonent otrzymuje dodatkowo 900 zł;
 6. 4 bonusowe doładowania kwotą 50 zł przyznane do pierwszego i trzech kolejnych obowiązkowych doładowań;
 7. Podwojenie 24 doładowań, abonent otrzymuje dodatkowo 1200 zł.
- (225) W ramach usług nowy użytkownik otrzymywał na czas trwania umowy dodatkowe środki do wykorzystania na rozmowy do dowolnej sieci.

- (226) **3. Fon w Mix** – taryfa obowiązywała od 5 czerwca 2011 r.
- (227) Od wprowadzenia 5 czerwca 2011 r. taryfy Fon w Mix w cenniku obowiązującym w okresie od 05.06.2011 do 18.03.2013 stawki za połączenia wynosiły odpowiednio: do P4 0,80 zł/min, do 3MNO 0,49 zł/min. W cenniku obowiązującym w okresie od 19.03.2013 stawki wynosiły do P4 i do 3MNO 0,49 zł/min.
- (228) Z obliczeń Prezesa Urzędu wynika, że w taryfie Fon w Mix marża ponad MTR dla połączeń do P4 po przekroczeniu abonamentu była w zależności od okresu wyższa, niższa lub równa marży ponad MTR dla połączeń do 3MNO.

2.3. Dane dotyczące działalności P4 za okres 2010-2012

- (229) Ze sprawozdań z działalności P4 wynika, że spółka z roku na rok zwiększała bazę klientów i uzyskiwała większe przychody z tytułu abonamentu, ruchu generowanego przez klientów oraz z tytułu połączeń przychodzących (rozliczenia międzyoperatorskie – interkonekt).
- (230) Jednocześnie, w związku ze zwiększeniem skali działalności P4 miał miejsce również wzrost kosztów rozliczeń międzyoperatorskich, co przedstawiono w tabeli poniżej.

Tabela 32: Dane ze sprawozdań z działalności P4 za okres 2010-2012

		2010	2011	2012
1.	Wzrost bazy klientów P4 w %	49,7%	37%	23%
2.	Wzrost przychodów P4 z tytułu abonamentu i ruchu generowanego przez klientów w %	62%	49%	37%
3.	Wzrost przychodów P4 z tytułu połączeń przychodzących (interkonekt)	33%	10%	6%
4.	Wzrost kosztów P4 z rozliczeń międzyoperatorskich (interkonekt)	46%	22%	29%

- (231) Ze wskazanych powyżej sprawozdań P4 wynika również, że 2011 r. był pierwszym rokiem od rozpoczęcia działalności P4 w marcu 2007 r., w którym przedsiębiorca ten po raz pierwszy wypracował zysk na działalności operacyjnej.
- (232) P4 w sprawozdaniach z działalności za kolejne lata (w okresie 2010-2012) wymieniało jako zdarzenie mające istotny wpływ na działalność spółki m.in. obniżanie stawek MTR zarówno swoich, jak i 3MNO, w tym proces stopniowego zmniejszania asymetrii tych stawek, wskazując jednocześnie, że proces ten jest uwzględniony w planach biznesowych P4. Równocześnie P4 w kolejnych latach w okresie 2010-2012 spodziewało się dynamicznego wzrostu liczby aktywnych klientów, w szczególności dzięki nowym elementom zwiększającym atrakcyjność oferty dla konsumentów oraz dalszemu rozwojowi, między innymi, w segmencie usług dla małych i średnich przedsiębiorców.

3. Stanowisko zawiadamiającego

(233) P4 wskazało, że praktyka 3MNO polegająca na różnicowaniu stawek detalicznych za połączenia głosowe stwarza mu bariery dla skutecznego konkurowania.

(234) W ocenie P4 utrzymywanie wysokich cen za połączenia do sieci P4 stanowiło próbę ograniczenia ruchu telekomunikacyjnego kierowanego do tej sieci poprzez wywieranie nacisku na określone zachowania użytkowników wykonujących połączenia. P4 wskazało, że skoordynowane zawyżanie cen w cennikach 3MNO oraz stosowanie w ich regulaminach i cennikach dyskryminujących zapisów takich jak „z wyjątkiem Play”, bądź „oprócz Play” miało również na celu zmniejszenie atrakcyjności sieci P4 z punktu widzenia użytkowników (stwarzanie i rozpowszechnianie wrażenia, że P4 jest operatorem „drogim”), co zwiększało tzw. efekty sieciowe działające na korzyść 3MNO, a jednocześnie na niekorzyść P4, ponieważ mogło stanowić dla potencjalnych użytkowników argument przeciwko zakupowi usług tego operatora.

Dowód: zawiadomienie P4 z 8 lutego 2010 r., k. 26.

(235) P4 podniosło również, że praktyka stosowana przez 3MNO powodowała negatywne skutki w szczególności dla użytkowników końcowych telefonii ruchomej. Stosowanie zawyżonych cen za połączenia do P4 miało być uciążliwe dla użytkowników 3MNO. Użytkownik taki nie zawsze miał bowiem wiedzieć (w szczególności w kontekście możliwości przenoszenia numerów między sieciami), że połączenie, które wykonuje jest kierowane właśnie do P4. Tym samym mógł pozostawać nieświadomy, że ponosi znacznie wyższy koszt tego połączenia.

Dowód: zawiadomienie P4 z 8 lutego 2010 r., k. 26.

(236) P4 wskazało również, że nie bez znaczenia jest fakt, że 3MNO stosowały tego rodzaju skoordynowane praktyki dyskryminujące wobec jedyne go operatora, któremu udało się z sukcesem wejść na rynek telefonii ruchomej, tj. osiągnąć udział, który choć nie stanowił rzeczywistej siły i przeciwwagi rynkowej wobec 3MNO, to pozostawał dla nich zauważalny jako potencjalne zagrożenie dla oligopolistycznego układu rynkowego. Stosując wskazaną powyżej praktykę, 3MNO miały przeciwdziałać dalszemu rozwojowi konkurencji poprzez zniekształcenie warunków dla skutecznego konkurowania.

Dowód: zawiadomienie P4 z 8 lutego 2010 r., k. 27.

(237) P4 podniosło, że znaczne zróżnicowanie stawek detalicznych pobieranych przez 3MNO za usługę połączeń wykonywanych przez ich użytkowników do sieci P4 nie miało oparcia w istniejących przesłankach ekonomicznych wynikających z kosztów świadczenia usług związanych z wysokością stawek MTR w P4 oraz w sieciach 3MNO. W ocenie P4 poziom

cen detalicznych za połączenia powinien odzwierciedlać z ekonomicznego punktu widzenia zmiany w poziomie kosztów ponoszonych przez 3MNO z tytułu świadczonych usług w zakresie przedmiotowych połączeń.

Dowód: zawiadomienie P4 z 8 lutego 2010 r., k. 48.

- (238) P4 zwróciło uwagę, że o dyskryminacyjnym charakterze praktyki świadczą również odniesienia do sieci P4 zawarte w regulaminach oraz ofertach 3MNO. P4 wskazało w szczególności na postanowienia przewidujące określoną, często promocyjną stawkę za połączenia do wszystkich krajowych sieci komórkowych z wyraźnym wskazaniem, że „oferta nie dotyczy operatora P4 sp. z o.o.”, „z wyłączeniem sieci Play”.

Dowód: zawiadomienie P4 z 8 lutego 2010 r., k. 48.

- (239) P4 rozwinęło swoje stanowisko w raporcie przedstawionym 21 kwietnia 2011 r.

Dowód: Raport [INFORMACJA CHRONIONA] z 31 stycznia 2011 r. „*Analiza dyskryminacji cenowych stawek na połączenia do P4 sp. z o.o. na podstawie ofert MIX oraz post-paid w okresie maj 2009-styczeń 2011*” (dalej: „**Raport** [INFORMACJA CHRONIONA] (2011)”), k. 70 i kolejne.

- (240) W ocenie P4, utrzymywanie przez 3MNO stawek za połączenia do P4 na zawyżonym poziomie, przy malejącej stawce MTR P4, jest tym bardziej nieuzasadnione, że fakt obniżki stawki MTR P4 znajduje swoje odzwierciedlenie w cennikach usług telekomunikacyjnych stosowanych przez Telekomunikację Polską S.A. z siedzibą w Warszawie (dalej: „**Telekomunikacja Polska**”), która wraz z obniżką MTR P4 każdorazowo obniżała ceny stosowane wobec jej użytkowników z tytułu połączeń do P4.

Dowód: zawiadomienie P4 z 21 kwietnia 2011 r., k. 55.

- (241) W kolejnym raporcie, który P4 przedstawiło na poparcie swojego stanowiska, odniesiono się do neoklasycznej teorii ekonomii i wskazano, że zgodnie z założeniami tej teorii różnicowanie cen detalicznych usług o tej samej użyteczności powinno być adekwatne do różnic w kosztach ich wytworzenia. W przypadku rynku usług mobilnych, na którym przeważającym składnikiem kosztów połączeń typu off-net są stawki MTR, cena detaliczna połączeń off-net do sieci danego operatora powinna być w przybliżeniu proporcjonalna do odpowiedniej stawki MTR.

Dowód: Raport [INFORMACJA CHRONIONA] z 13 sierpnia 2013 r. „*Metodyka kalkulacji wpływu dyskryminacji cenowych na stratę P4*” (dalej: „**Raport** [INFORMACJA CHRONIONA] (2013)”), s. 4, k. 1718.

(242) W ocenie P4 stosowanie przez 3MNO dyskryminacji cenowej P4 miało wiele następstw negatywnych dla rynku, w tym dla konsumentów i dla P4. Następstwami tymi miałyby być:

- a) obniżenie popytu na połączenia off-net wykonywane do sieci P4 i w konsekwencji stratę wynikającą z obniżenia przychodów P4;
- b) zawyżone ceny detaliczne spowodowały stratę konsumentów, którzy zapłacili za połączenia zbyt wysokie stawki;
- c) powstrzymanie się potencjalnych nowych klientów od przejścia do sieci P4 ze względu na wyższe opłaty stosowane przez 3MNO za połączenia do tej sieci, czego następstwem było wolniejsze tempo pozyskiwania nowych abonentów przez P4;
- d) efekt oddzwaniania przez abonentów P4 do abonentów innych sieci spowodował zmniejszenie przychodów hurtowych, częściowo zrekompensowany zwiększonymi przychodami z usług detalicznych.

Dowód: Raport [INFORMACJA CHRONIONA] (2013), s. 4, k. 1718.

(243) P4 wskazało jednocześnie, że rozróżnienie między segmentami pre-paid i post-paid jest o tyle istotne, że oba segmenty rynku dość znacznie różnią się między sobą pod względem konstrukcji cen detalicznych oraz mają różne parametry elastyczności cenowych.¹⁷

Dowód: Raport [INFORMACJA CHRONIONA] (2013), s. 7, k. 1721.

(244) P4 wskazała, że elastyczności cenowe popytu w przypadku połączeń w sieciach komórkowych (ruch off-net) wynoszą na polskim rynku odpowiednio:

- a) -1,51 dla usług pre-paid;
- b) -1,06 dla usług post-paid.

Dowód: Raport [INFORMACJA CHRONIONA] (2013), s. 9, k. 1723.

(245) P4 podniosło, że w przypadku segmentu post-paid strata konsumentów dotyczy jedynie minut wykorzystywanych poza abonamentem (w ramach abonamentu większość operatorów stosuje symetryczne stawki).

Dowód: Raport [INFORMACJA CHRONIONA] (2013), s. 15, k. 1729.

(246) Z punktu widzenia analizy strategii cenowej 3MNO w zakresie połączeń do P4, w cennikach pre-paid P4 wyróżniło cztery okresy:

¹⁷ Elastyczność cenowa popytu to miara zmiany względnej wielkości popytu na dany produkt/usługę w wyniku względnej zmiany ceny danego produktu/usługi (lub też innego produktu względem tego pierwszego – elastyczność krzyżowa).

- a) brak dyskryminacji cenowych – w pierwszych miesiącach działalności P4 stawki na połączenia do tej sieci były takie same jako do 3MNO i jednocześnie niższe niż stawka MTR do sieci P4;
- b) okres obniżania cen od lipca 2007 r. do kwietnia 2009 r. – 3MNO obniżali ceny połączeń w swoich ofertach (w związku z obniżkami MTR), stopniowo wprowadzając w cennikach pozycję połączeń „do P4”;
- c) okres stosowania dyskryminacji cenowych od kwietnia 2009 r. do lutego 2013 r. – 3MNO wyróżnili w swoich ofertach kierunek połączeń „do P4”, a średnia cena ustabilizowała się wstępnie na poziomie 0,58 zł/min (netto). Mimo sukcesywnych obniżek MTR do P4, średnia cena za połączenie do tej sieci wzrosła w lipcu 2010 r. do 0,60 zł/min, osiągając tym samym stan wyższy niż rok wcześniej;
- d) okres stopniowego wyrównywania cen – od stycznia 2013 r. asymetria stawek MTR została zniesiona. W lutym 2013 r. nastąpiła obniżka cen połączeń do P4 z sieci Polkomtel. Następnie, niższe ceny za połączenia do P4 wprowadzili do cenników T-Mobile i Orange. P4 wskazało przy tym, że obniżki cen za połączenia do P4 nie zostały wprowadzone automatycznie dla wszystkich abonentów – w Polkomtel i Orange należało wysłać specjalny kod skrócony, a w T-Mobile obniżka dotyczyła tylko nowych abonentów.

Dowód: Raport [INFORMACJA CHRONIONA] (2013), s. 17-18, k. 1731-1732.

- (247) W ocenie P4 istotne znaczenie dla funkcjonowania rynku telefonii ruchomej mają osiągnięte na nim efekty sieciowe oparte na zasadzie interoperacyjności. Aby skorzystać z usług telefonii ruchomej potrzeba co najmniej dwóch zainteresowanych podmiotów – osoby inicjującej połączenie oraz odbiorcy tego połączenia. Użyteczność usługi telekomunikacyjnej (usługi na rynku sieciowym) wzrasta wraz ze wzrostem liczby uczestników sieci (abonentów) – jest to tzw. bezpośredni efekt sieciowy. Użyteczność wynikająca z bezpośredniego efektu sieciowego uzyskiwana jest również na połączeniach między sieciami poszczególnych operatorów.

Dowód: Ekspertyza ekonomiczna [INFORMACJA CHRONIONA] dotycząca nadużywania kolektywnej pozycji dominującej na krajowym detalicznym rynku świadczenia usług połączeń głosowych w publicznych ruchomych sieciach telefonicznych przez Polkomtel S.A., Polską Telefonię Cyfrową S.A. oraz Polską Telefonię Komórkową Centertel sp. z o.o. (dalej: „**Ekspertyza ekonomiczna** [INFORMACJA CHRONIONA]”), s. 22, k. 920.

- (248) P4 wskazało jednocześnie, że różnicowanie cen połączeń w zależności od kierunku, tj. do jakiej sieci połączenie jest wykonywane ogranicza wskazany powyżej efekt sieciowy.

(249) W ocenie P4 do ograniczenia użyteczności usługi telekomunikacyjnej prowadzi również tzw. efekt klubowy. Efekt klubowy wyraża skłonność konsumenta do pozostawania w obrębie sieci, w której maksymalizuje uzyskiwaną użyteczność nabywanej usługi. Przykładem występowania efektu klubowego jest przywiązanie abonenta do sieci telekomunikacyjnej współużytkowanej z osobami, z którymi utrzymuje relatywnie częste kontakty.

Dowód: Ekspertyza ekonomiczna [INFORMACJA CHRONIONA], s. 23, k. 921.

(250) Narzędziem pozwalającym wzmocnić efekt klubowy jest stosowanie zawyżonych cen detalicznych na połączenia głosowe zakańczane w sieciach mniejszych operatorów.

Dowód: Ekspertyza ekonomiczna [INFORMACJA CHRONIONA], s. 24, k. 922.

(251) P4 wskazało, że ceny detaliczne usług telefonii ruchomej kształtowane są w oparciu o dwa zasadnicze elementy kosztowe:

- a) koszt rozpoczęcia połączenia oraz;
- b) koszt zakończenia połączenia.

(252) Koszt rozpoczęcia połączenia w sieci ruchomej osiąga taką samą wartość niezależnie od kierunku, w którym połączenie jest wykonywane. Z technicznego punktu widzenia, zainicjowanie połączenia zakańczanego w tej samej sieci oraz zainicjowanie połączenia zakańczanego w innej sieci, wymaga zaangażowania infrastruktury telekomunikacyjnej w takim samym stopniu i zakresie.

(253) Koszt zakończenia połączenia (MTR) ustalany jest natomiast przez Prezesa UKE. Uwzględnienie tego kosztu w cenie usługi powoduje faktyczne przeniesienie finansowania tego elementu usługi na abonenta inicjującego połączenie.

Dowód: Ekspertyza ekonomiczna [INFORMACJA CHRONIONA], s. 24, k. 922.

(254) P4 stwierdziło, że na podstawie struktury popytowej strony rynku (istotnego rozdrobnienia konsumentów) można stwierdzić, że siła przeciwważna po stronie nabywców usług jest znikoma. Z perspektywy pojedynczego konsumenta podejmowanie jakichkolwiek prób przeciwdziałania utrzymywaniu się oligopolistycznej struktury rynku może być nieracjonalne z uwagi na osiągnięte korzyści (efekt klubowy). P4 postawiło przy tym tezę, że jedynym dylematem konsumenta jest pozostać klientem 3MNO albo przejść do operatora konkurencyjnego. Przez praktyki cenowe 3MNO wybór konsumenta miał być w ocenie P4 ograniczany przez zniechęcanie do wyboru oferty operatorów konkurencyjnych.

Dowód: Ekspertyza ekonomiczna [INFORMACJA CHRONIONA], s. 38, k. 936.

(255) P4 wskazało, że koordynacja działań 3MNO widoczna jest w zakresie kształtowania cen połączeń zakańczanych w sieciach pozostałych dwóch dominantów oraz cen połączeń zakańczanych w sieci P4 (oraz jak należy przyjąć również w sieciach operatorów konkurencyjnych).

Dowód: Ekspertyza ekonomiczna [INFORMACJA CHRONIONA], s. 39, k. 39.

(256) Pismem z 5 grudnia 2013 r. P4 wskazało, że od 19 maja 2013 r. wszystkie aktualne taryfy post-paid 3MNO dla klientów indywidualnych zapewniają niedyskryminujące stawki za połączenia do P4. Od lipca 2013 r. dyskryminacja została także usunięta z taryf biznesowych. Nowe taryfy nie zostały jednak włączone automatycznie wszystkim klientom, były dostępne wyłącznie dla nowych aktywacji lub w przypadku przedłużenia umowy.

(257) W okresie przedstawiania przez P4 stanowiska, w niektórych nowowprowadzonych taryfach mix rozróżnienie cen było nadal stosowane, przykładowo w taryfie Polkomtel Mix6 dla Abonentów Plus Mix wprowadzonej 1 lipca 2013 r., w której stawka za połączenia do P4 wynosiła 73 gr/min, podczas gdy do T-Mobile, Orange i ich MVNO – 49 gr/min. Dopiero skorzystanie z promocji „Bez limitu” pozwalało użytkownikowi wykonywać połączenia do P4, T-Mobile, Orange za tą samą, zryczałtowaną miesięczną opłatą (taryfa typu no-limit). Pozostałe nowe taryfy typu mix Polkomtel i innych operatorów nie różnicowały już cen do P4.

(258) W ocenie P4, także wśród oferowanych taryf pre-paid można było znaleźć taryfy z zawyżonymi cenami połączeń do P4. Dotyczyło to taryf Orange:

- a) Free na kartę, Pop – 75 gr/min do P4 wobec 29 gr/min do Polkomtel i T-Mobile;
- b) One – 63 gr/min do P4 wobec 29 gr/min do Polkomtel i T-Mobile;
- c) Nowe Orange Go – 75 gr/min do P4 wobec 29-59 gr/min do Polkomtel i T-Mobile.

(259) Jednocześnie Orange oferowało darmową usługę „Taniej do Play i Centernet” w taryfach: Orange One, Orange Pop, Nowe Orange Go, Orange Free na kartę. Usługa obniżała koszt za minutę połączenia do P4, Centernet i innych operatorów infrastrukturalnych do 29 gr/min.

(260) P4 wskazało przy tym, że informacja o tej usłudze nie była łatwo dostępna.

(261) W taryfach pre-paid T-Mobile od 19 marca 2013 r. wprowadzono nowe, równe stawki do Polkomtel, PTK i P4. Zmiana cennika nie objęła jednak dotychczasowych użytkowników i obowiązuje tylko użytkowników, którzy pierwsze połączenie wykonali od 19 marca 2013 r.

4. Stanowiska stron

4.1. Stanowisko Orange

4.1.1. Pismo Orange z 22 grudnia 2014 r.

(262) Pismem z 22 grudnia 2014 r. Orange przedstawiło wykonany na jego zlecenie raport: „Zróżnicowanie cen w sieci Orange: porównanie cen połączeń do P4 z cenami połączeń do Polkomtela i T-Mobile” (dalej: „**raport [INFORMACJA CHRONIONA]**”), omawiający jego stanowisko w przedmiotowej sprawie.

4.1.1.1. Wysokość cen

(263) Orange wskazało, że jeżeli średnie ceny usług telefonii ruchomej były znacznie wyższe w Polsce niż w innych krajach, może to sugerować, że doszło do skutecznej współpracy na polskim rynku telefonii. Jednocześnie Orange wskazało, że średnie ceny połączeń głosowych w Polsce nie były wysokie w porównaniu do cen w innych krajach europejskich, co zdaniem Orange zaprzecza tego rodzaju współpracy.

4.1.1.2. Poziomy rentowności

(264) Jak wskazano w raporcie [INFORMACJA CHRONIONA], powszechnie przyjmuje się, że przedsiębiorcy uzyskiwaliby większe zyski, gdyby działali w zmonopolizowanej, niż gdyby ze sobą konkurowali. Mając na względzie powyższe, rentowność wyższa niż w innych krajach może sugerować istnienie milczącej koordynacji. Z raportu wynika jednocześnie, że dane o rentowności polskiego sektora telekomunikacji nie dostarczają dowodów występowania tego rodzaju wyższej rentowności.

4.1.1.3. Penetracja rynku

(265) W raporcie [INFORMACJA CHRONIONA] wskazano, że stosunkowo wysoka elastyczność cenowa popytu na polskim rynku oznacza, że stosowanie wygórowanych cen spowodowałoby znaczny spadek popytu na usługi telefonii ruchomej, a to miałyby negatywny wpływ na poziom penetracji tego rynku. Jednak, jak wskazała Orange, w latach 2009-2012 penetracja rynku telefonii ruchomej w Polsce rosła w szybkim tempie.

(266) Dane z polskiego rynku są porównywalne z odpowiednimi wskaźnikami międzynarodowymi. Porównanie to nie potwierdza, że wynikiem „skutecznej” współpracy 3MNO byłaby znacząco wyższa od przeciętnej rentowność działalności na polskim rynku.

(267) 3MNO nie mogą stosować zbyt wygórowanych cen, gdyż spowodowałyby to szybkie wejście na rynek alternatywnych operatorów, skłonnych obniżyć ceny. Gdyby udało im się zyskać klientów popyt utrzymałby się na tym samym poziomie.

4.1.1.4. Nadużycie przez wykluczenie

(268) W raporcie [INFORMACJA CHRONIONA] stwierdzono, że poziom rentowności i wyniki działalności polskich operatorów nie dają podstaw do twierdzenia, że 3MNO koordynowały swoje działania w sposób, który spowodował znaczny wzrost ich łącznego zysku. W związku z tym w raporcie odniesiono się do węższej interpretacji milczącej koordynacji, w której 3MNO miałoby koordynować działania w celu wykluczenia P4 z rynku, a jednocześnie wciąż konkurować ze sobą. Wskazano przy tym, że „[INFORMACJA CHRONIONA]” (s. 28).

(269) Zysk indywidualny z takiej współpracy jest równy różnicy między zyskiem jednego z 3MNO na rynku trzech graczy a takim zyskiem na rynku czterech graczy (gdyż wyłączenie P4 spowodowałoby powstanie rynku trzech graczy). W raporcie [INFORMACJA CHRONIONA] przedstawiono dane dotyczące EBITDA (*Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortisation*) z usług na rynku telefonii z udziałem trzech i czterech operatorów za 2012 r. (s. 29).

(270) Z danych tych wynika, że [INFORMACJA CHRONIONA].

(271) Mając na względzie powyższe, w ocenie Orange, należałoby przedstawić w przedmiotowej sprawie niezbite dowody na to, że obserwowanego zachowania nie można uznać za indywidualną strategię konkurencyjną.

(272) W raporcie [INFORMACJA CHRONIONA] wskazano jednocześnie, że [INFORMACJA CHRONIONA].

4.1.1.5. Przejrzystość rynku

(273) W raporcie [INFORMACJA CHRONIONA] analizie poddana została kwestia przejrzystości rynku. Ustalono, że ceny katalogowe i promocje są tymi elementami strategii operatorów, które można zakwalifikować jako przejrzyste. Za nieprzejrzyste uznano rabaty uznaniowe i liczbę użytkowników korzystających z danej taryfy (s. 32). Wskazano również, że branża telefonii ruchomej charakteryzuje się niestabilnością otoczenia technologicznego i poziomu kosztów, które utrudniają współpracę (s. 33).

4.1.1.6. Trwałość zewnętrzna

(274) Zdaniem Orange P4 znajdowało się na poziomie rozwoju, który dawał mu możliwość skutecznego przełamania hipotetycznej milczącej zмовы. Ponadto miało ono możliwość

zareagowania na rzekome nadużycie pozycji dominującej przez 3MNO w sposób, który zniweczyłby cel ich działań polegający na zwiększeniu zysków (s. 33).

- (275) W ocenie Orange fakt, że P4 udało się z sukcesem wejść na rynek w istotny sposób podważa zasadność twierdzenia o istnieniu kolektywnej pozycji dominującej i rzekomego jej nadużycia przez 3MNO w celu wykluczenia P4. Zdaniem [INFORMACJA CHRONIONA], znajduje to poparcie w danych obrazujących porównanie zmiany liczby abonentów P4 i liczby abonentów zasiedziałych operatorów. P4 odnotowało ciągły i szybki wzrost liczby abonentów w całym okresie 2007-2012, natomiast w przypadku 3MNO wzrost ten był znacznie mniejszy, nawet dla wszystkich 3MNO łącznie. Twierdzenie to znajduje poparcie także w analizie zmiany udziałów w rynku stosunkowo małych operatorów w różnych krajach europejskich w tym okresie oraz danych dotyczących przenoszenia numerów komórkowych (s. 33-35). Fakt, że P4 z sukcesem wszedł na rynek i osiągnął na nim istotną pozycję jest ważny dla oceny trwałości jakiegokolwiek rzekomej milczącej współpracy pomiędzy 3MNO (s. 36).
- (276) W raporcie [INFORMACJA CHRONIONA] wskazano, że Prezes UKE określił tempo stopniowej redukcji stawek z poziomu istniejącego w 2009 r. Z tego powodu początkowy poziom stawek za zakańczanie połączeń ustalonych przez P4 umożliwił mu wywieranie wpływu na stawki w stosunkowo odległej przyszłości, nawet do końca 2012 r., kiedy zniesiono asymetrię (s. 37).
- (277) W związku z tym, że stawka P4 za zakańczanie połączeń była wyższa niż stawki 3MNO aż do końca 2012 r., przez długi czas P4 mogło realizować prostą i atrakcyjną strategię niskich i równych cen za połączenia do wszystkich sieci, a taka strategia była o wiele mniej atrakcyjna (o ile w ogóle możliwa) dla 3MNO, którzy musieli ustalać wyższe ceny do P4, aby utrzymać marżę wobec wyższej stawki za zakańczanie połączeń stosowanej przez P4. Co więcej, ponieważ 3MNO miały niższe stawki za zakańczanie połączeń, P4 posiadało lepszą pozycję w odniesieniu do wprowadzania ofert z nielimitowaną liczbą połączeń głosowych do wszystkich sieci (s. 41).

4.1.1.7. Trwałość wewnętrzna

- (278) W raporcie [INFORMACJA CHRONIONA] rozważono, czy na polskim rynku zaobserwowano „odstępstwa” i „kary” od hipotetycznej zmowy milczącej. W ocenie autorów raportu w przedmiotowej sprawie ewentualne odstępstwo oznaczałoby, że jeden z 3MNO obniża ceny za połączenia do P4. Kara polegałaby na tym, że dwaj pozostali rzekomo będący w zmowie przedsiębiorcy zareagowaliby poprzez jeszcze silniejsze obniżenie stawek za połączenia do P4 (s. 42).

(279) Istnieją różne sposoby obniżania przez operatora cen za połączenia do P4, m.in. na rynku post-paid operator może rozpocząć włączanie połączeń do P4 do abonamentu w relacji 1:1 wobec połączeń do 3MNO (s. 43). W tym kontekście za istotne należy uznać, że:

- a) w lipcu 2009 r., gdy Prezes UKE zaczął regulować stawki P4 za zakańczanie połączeń, Polkomtel już oferował taryfy, w których minuty połączeń do P4 były wliczone do abonamentu w relacji 1:1 wobec połączeń do 3MNO (np. oferta „Taryfy Syberyjskie” ważna od 8 września 2008 r.);
- b) Orange jako drugi spośród 3MNO wprowadził ofertę z tą funkcją (plany taryfowe „Delfin”, „Pelikan”, „Pantera”, ważne od 21 kwietnia 2010 r.);
- c) T-Mobile jako ostatni włączył minuty połączeń do P4 do abonamentu na takiej samej zasadzie, jak połączenia do 3MNO w pierwszym kwartale 2012 r., jednak w przypadku podstawowej taryfy T-Mobile „Taryfy Rodzinne”, funkcję tę wprowadzono dopiero 15 maja 2013 r., tj. gdy ceny za połączenia do P4 poza abonamentem zrównano z cenami za połączenia do 3MNO.

(280) Na rynku post-paid operator może również obniżyć ceny połączeń do P4 poza abonamentem do poziomu cen połączeń do 3MNO (s. 44):

- a) wprowadzając ofertę z tego rodzaju funkcją w dniu 24 września 2012 r. (plany taryfowe „Smart Plan Multi”, „Smart Plan Halo”, „Smart Plan Mix”, 0,29 zł do wszystkich operatorów), Orange był pierwszym 3MNO, który podjął takie działanie;
- b) drugim operatorem podejmującym takie działanie był Polkomtel, który w dniu 8 lutego 2013 r. wprowadził taryfy OMG (zrównanie cen połączeń do wszystkich operatorów, 0,29 zł lub 0,49 zł w zależności od wartości abonamentu);
- c) T-Mobile jako ostatnie obniżyło ceny za połączenia do P4 poza abonamentem do poziomu cen za połączenia 3MNO. W dniu 15 maja 2013 r. T-Mobile wprowadziło modyfikację „Taryf Rodzinnych”, w której ceny połączeń były takie same, niezależnie od operatora odbiorcy (0,30 zł lub 0,39 zł w zależności od wartości abonamentu).

(281) Na rynku pre-paid operator może odstąpić od milczącej współpracy poprzez obniżenie cen za połączenia do P4 do poziomu cen połączeń do 3MNO (s. 45):

- a) Polkomtel pierwszy, w dniu 1 lutego 2013 r., wprowadził tę funkcję („Tańsze połączenia w taryfie Plus na Kartę”), jednak obowiązywała ona tylko do jednej taryfy („Plus na Kartę”), a nie obowiązywała do wszystkich innych starych taryf. W dniu 4 kwietnia 2013 r. Polkomtel wprowadził cztery nowe taryfy: „Plus na Kartę

Więcej”, z których wszystkie oferowały taką samą cenę za połączenia do wszystkich operatorów;

- b) Orange jako pierwszy obniżył ceny połączeń do P4 do poziomu cen połączeń do 3MNO we wszystkich taryfach (18 marca 2013 r., „Taniej do Play i Centernet”). Klienci musieli aktywować tę promocję;
- c) T-Mobile jako ostatni wprowadził tę funkcję do swojej oferty. W dniu 19 marca 2013 r. obniżono ceny w taryfach „HOT” i „Nowy Tak Tak”, ale tylko dla nowych klientów. Dla starych klientów ceny obniżono z dniem 18 maja 2015 r. w ramach promocji „Równa stawka do wszystkich operatorów w kraju”.

- (282) Pierwszy z 3MNO, wprowadzający jedną z trzech zmian polityki cenowej opisanych powyżej, mógł być uznany za odstępującego od milczącej zmowy (s. 45).
- (283) W ocenie Orange, gdyby 3MNO rzeczywiście działali w zмовie, mieliby oni bodźce do przygotowania się do niemal natychmiastowej reakcji na wszelkie odstępstwa tak, aby przyszłe kary były nieuniknione i aby milcząca współpraca na innych platformach pozostawała stabilna. Podczas gdy jeden przypadek spóźnionej reakcji można wytłumaczyć np. brakiem przygotowania, bardzo różne modele reakcji i wiele przypadków spóźnionych reakcji sugerują raczej konkurencję, a nie działanie w zмовie (s. 47).
- (284) Orange przedstawiało zarazem argumentację, zgodnie z którą twierdzi, że [INFORMACJA CHRONIONA].
- (285) W raporcie [INFORMACJA CHRONIONA] uznano, że zachowanie Orange jest zgodne z zasadami konkurencji i pozwala na pokrycie kosztów stałych. Jest ono powszechne i ma jasny cel, a jest nim odzyskanie kosztów stałych w branży, w której koszty krańcowe są bardzo niskie, koszty stałe są bardzo wysokie, a klienci niejednorodni. Do stosowania tej formy ustalania cen nie jest potrzebna milcząca współpraca i w rzeczywistości nie jest ona wcale naturalnym powodem, dla którego „screening” klientów wrażliwych i niewrażliwych na ceny jest stosowany. W ocenie Orange jego działanie było indywidualnie racjonalne, w pełni zgodne z działaniami konkurencyjnymi (s. 68).
- (286) Zdaniem Orange w kontekście niniejszej sprawy, dotyczącej rzekomego nadużycia kolektywnej pozycji dominującej, test UKE nie stanowi przekonującego narzędzia. Tymczasem wiarygodny test istnienia rzekomego efektu wykluczenia powinien odzwierciedlać wytyczne Komisji Europejskiej w sprawie szkodliwych działań o charakterze praktyki wyłączającej. W wytycznych tych wykluczenie zazwyczaj przekłada się na ustalenie, że ceny efektywne są poniżej pewnej miary kosztów. Firmę uznaje się za wykluczoną w wyniku nadużycia, jeżeli przy udziale w popycie, jakie jest jej niezbędny do konkurowania z innymi, nie może ona złożyć konkurencyjnej oferty pomimo działania na efektywnym

poziomie kosztów. Z dokumentów przekazanych w toku sprawy nie wynika, że Prezes Urzędu przeprowadził taki test (s.71).

- (287) Zdaniem Orange optymalna polityka cenowa oznacza, że więksi operatorzy powinni stosować większe zróżnicowanie cen. Ponadto zjawisko, które Prezes Urzędu nazwał „efektem oddzwaniań”, jest w rzeczywistości mechaniczną konsekwencją wzorów na ceny optymalne – fakt, że więcej połączeń jest wykonywanych z P4 do Orange niż na odwrót jest rezultatem optymalnej polityki cenowej asymetrycznych operatorów i wynikającego stąd zróżnicowania cen dużych i małych operatorów (s. 74).

4.1.2. Pismo Orange z 1 sierpnia 2017 r.

- (288) Pismem z 1 sierpnia 2017 r. Orange podtrzymało swoje wcześniejsze stanowisko z 22 grudnia 2014 r. Jednocześnie Orange wskazało, że w jego ocenie dla kompleksowej prawnokonkurencyjnej analizy sprawy niezbędne jest uwzględnienie również zmian, jakie nastąpiły na krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej po dacie zaniechania rzekomej praktyki.
- (289) W powyższym zakresie Orange wskazało m.in. że jeżeli zrzucana praktyka miałaby miejsce i nosiła znamiona działania antykonkurencyjnego, to powinno znaleźć to odzwierciedlenie w sytuacji rynkowej, w szczególności w postaci zahamowania – chociażby czasowego – wzrostu pozycji rynkowej P4. Orange wskazało, że w latach 2009-2016 P4 odnotowywało stabilny wzrost i nie doznawał jakichkolwiek wahań wskazujących na zahamowanie wzrostu udziałów rynkowych. Wahania takie nie nastąpiły ani w okresie trwania zarzucanej praktyki, ani po wyrównaniu stawek MTR.
- (290) Orange wskazało także, że porównanie ewolucji udziałów rynkowych P4 z udziałami przedsiębiorców kontestujących rynki w innych, wybranych krajach europejskich prowadzi do wniosku, że w żadnym innym Państwie Członkowskim nie miało miejsca tak skuteczne wejście na detaliczny rynek telefonii ruchomej jak w przypadku P4.

4.1.3. Pismo Orange z 13 grudnia 2017 r.

- (291) Pismem z 13 grudnia 2017 r. Orange przedstawiło ostateczne stanowisko w sprawie. Orange podtrzymało wcześniej wyrażone stanowiska oraz wniosło o umorzenie postępowania.

4.2. Stanowisko Polkomtel

- (292) Pismem z 17 kwietnia 2013 r. Polkomtel wskazał, że działał zgodnie z prawem. Polkomtel wskazał, że do przedstawionych mu zarzutów ustosunkuje się po udostępnieniu mu całego zgromadzonego materiału dowodowego.

(293) Pismem z 19 grudnia 2017 r. Polkomtel wskazał, że w sprawie brak jest dowodów na to, aby Polkomtel podejmował jakiegokolwiek niedozwolone działania, w szczególności nadużywał kolektywnej pozycji dominującej. Polkomtel wniósł o umorzenie postępowania jako bezprzedmiotowego.

4.3. Stanowisko T-Mobile

4.3.1. Pismo T-Mobile z 5 lipca 2013 r.

(294) T-Mobile wskazało, że praktycznie równocześnie z podpisywaniem w styczniu 2013 r. aneksów do umów o połączeniu sieci, uwzględniających stawki MTR w wysokości ustalonej decyzjami SMP Prezesa UKE z 14 grudnia 2012 r., niezwłocznie zaakceptowane zostało wdrożenie symetrycznych cen PAYG (*Pay-As-You-Go*) i zainicjowany został projekt mający na celu wprowadzenie takich cen. W wyniku ich realizacji 19 marca 2013 r. w ofercie T-Mobile wprowadzone zostały nowe cenniki zawierające wyrównane stawki dla klientów usług przepłaconych oraz mix. 15 maja 2013 r. zostały wdrożone zmiany stawek post-paid (s. 2).

(295) T-Mobile wskazało również, że z uwagi na liczne projekty regulacyjne dotyczące zmian w usługach T-Mobile, nie było po stronie spółki możliwości wprowadzenia symetrycznych cen PAYG wcześniej (s. 2).

(296) W ofercie T-Mobile znajdowały się w okresach wskazanych przez Prezesa Urzędu jako okresy nadmiernego różnicowania cen PAYG, również i takie taryfy, w których ceny PAYG były mniej zróżnicowane, a często symetryczne. Fakt wybrania przez klienta oferty z asymetrycznymi cenami PAYG oznacza, że właśnie ją klient postrzegał jako najlepiej dopasowaną do swoich potrzeb i możliwości.

(297) W ocenie T-Mobile nieuprawnione jest twierdzenie, że „jedna taryfa to jedna oferta” oraz stawianie znaku równości między faktem korzystania z taryfy bazowej, w której ceny PAYG są asymetryczne, a tym że klient płacił asymetryczne ceny za połączenia do P4. Klient mógł bowiem korzystać z promocji lub wykupić usługi dodatkowe umożliwiające dzwonicie do różnych operatorów w tej samej cenie (s. 4).

(298) Asymetryczne ceny za połączenia PAYG w ofercie T-Mobile nie obejmowały wyłącznie P4, ale finalnie dotyczyły wszystkich innych operatorów sieci mobilnych z asymetrią stawek MTR. Zachowanie T-Mobile nie było dyskryminacją wybranego konkurenta, ale obiektywnie konieczną reakcją na niczym nieuzasadnione zróżnicowanie stawki hurtowej P4, która nie była oparta na jakichkolwiek ekonomicznych podstawach (s. 4).

- (299) Inni dostawcy usług telekomunikacyjnych – zarówno mobilni, jak i stacjonarni – stosowali zróżnicowanie cen detalicznych za połączenia PAYG do sieci P4 (s. 4).
- (300) T-Mobile wskazało, że wśród wskazanych przez Prezesa Urzędu taryf bazowych wszystkich operatorów na przestrzeni wskazanych okresów czasu brak jest zmian w cenach za jakiegokolwiek połączenia PAYG, mimo że w badanym okresie zmianie ulegał nie tylko MTR P4, ale też stawki MTR pozostałych operatorów. W taryfach P4 od lutego 2009 r. utrzymywała się cena PAYG 0,29 gr/min za połączenie do sieci mobilnych, mimo kilkukrotnego spadku MTR T-Mobile i innych operatorów z 21,62 gr/min do 4,29 gr/min. W ocenie T-Mobile brak zmian cen PAYG w istniejących na rynku taryfach bazowych jest zatem powszechnym zachowaniem na rynku. Ceny usług są dostosowywane poprzez wprowadzanie promocji i dodatkowych usług obniżających koszty, jak również poprzez wprowadzanie nowych taryf bazowych (s. 6) .

4.3.2. Pismo T-Mobile z 13 sierpnia 2013 r.

- (301) T-Mobile podniosło, że w przygotowanej na zlecenie P4 analizie [INFORMACJA CHRONIONA] zignorowano sygnały o konkurencyjności tego rynku utożsamiając strukturę rynku z istnieniem na nim kolektywnej pozycji znaczącej, a ponadto bez żadnego badania czy głębszego uzasadnienia przyjęto bez dowodu fałszywą tezę o jednorodności produktów i przejrzystości rynku.
- (302) T-Mobile (s. 3), powołując się na raport Prezesa UKE: „Analiza cen usług telefonii ruchomej w Polsce i krajach Unii Europejskiej”, podważyło założenia analiz przygotowanych przez [INFORMACJA CHRONIONA] oraz [INFORMACJA CHRONIONA] na zlecenie P4, znajdujących się w aktach postępowania. T-Mobile wskazało w tym zakresie, że [INFORMACJA CHRONIONA], licząc „ceny efektywne”, założył że każdy abonent wydzwania 8000 minut tylko i wyłącznie do sieci P4, co stoi w sprzeczności z tezą wskazanego powyżej raportu Prezesa UKE, zgodnie z którą połączenia głosowe poza sieć (*off-net*) stanowią ok. 27% średniego ruchu głosowego. W analizie [INFORMACJA CHRONIONA] bezkrytycznie używane jest natomiast pojęcie „średnie ceny detaliczne połączeń do P4”.
- (303) T-Mobile podniosło również, że w świetle wspomnianego wcześniej raportu Prezesa UKE, istotność zróżnicowania cen detalicznych PAYG za połączenia do P4 jest marginalna.
- (304) T-Mobile wskazało również na konieczność porównania minimalnych miesięcznych kosztów poszczególnych przedsiębiorców, które znacząco różnią się od siebie zarówno dla ofert abonamentowych, jak i przepłaconych. Poziomy te różnią się w ocenie tej spółki tak znacząco,

że nie sposób mówić o jakiegokolwiek zbieżności w ofertach poszczególnych przedsiębiorców, a tym bardziej o koordynacji.

(305) T-Mobile wskazało na stopień zróżnicowania i skomplikowania swojej oferty detalicznej. W ocenie T-Mobile Prezes Urzędu pominął fakt, że warunki ofert promocyjnych dotyczących pakietów minut zastępują postanowienia taryfy bazowej dotyczące wskazanych tam pakietów minut. Ponadto, należy w ocenie T-Mobile zwrócić uwagę na załączniki cenowe zawierające ceny terminali.

(306) T-Mobile podkreśliło trzy kwestie:

- a) niewielką istotność cen połączeń PAYG w kontekście oferty detalicznej T-Mobile, biorąc pod uwagę liczbę i różnorodność poszczególnych punktów cenowych poszczególnych ofert, jak również obecność w niej paczek minut do wszystkich pozostałych dostawców usług;
- b) usunięcie różnicowania cenowego w traktowaniu połączeń do P4 w paczkach minut już w 2011 r.;
- c) brak możliwości koordynacji oferty z innymi w świetle jej złożoności i różnorodności.

(307) Zdaniem T-Mobile Prezes Urzędu powinien rozważyć czy asymetria w wymianie ruchu międzyoperatorskiego nie została wywołana przez P4 poprzez:

- a) działania marketingowe P4, które spowodowały pozyskanie klientów o szczególnym profilu (zużywających większy wolumen ruchu);
- b) wykorzystanie długotrwałej i nieuzasadnionej asymetrii stawek MTR.

4.3.3. Stanowisko T-Mobile wyrażone w Raporcie [INFORMACJA CHRONIONA] – załącznik 1 do pisma T-Mobile z 13 sierpnia 2013 r.

(308) Odnośnie do posiadania przez 3MNO kolektywnej pozycji dominującej na krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej, T-Mobile wskazało, że rynek ten nie spełnia warunków koniecznych do identyfikacji kolektywnej pozycji dominującej. T-Mobile podniosło, że polski rynek detaliczny telefonii ruchomej składa się z szerokiego zakresu zróżnicowanych i złożonych produktów, nie jest wystarczająco przejrzysty oraz charakteryzuje się dynamiką, co utrudnia osiągnięcie skoordynowanego działania.

(309) Na potwierdzenie powyższego, T-Mobile wskazało (s. 7), że operatorzy mobilni w Polsce bardzo się różnią, dlatego też ich działania nie są wystarczająco ujednolicone, aby mogli oni osiągnąć skoordynowane działanie.

- (310) T-Mobile podkreśliło, że rynek telefonii ruchomej w Polsce rozwija się w bardzo szybkim tempie, przy nieustannym wprowadzaniu nowych produktów i usług. W tym zakresie T-Mobile zwróciło uwagę na: (i) możliwości telefonów oraz popyt na smartfony rozwijają się w szybkim tempie, (ii) rosnący rynek przesyłania danych; oraz (iii) wzrastające użycie usług over-the-top (OTT) świadczonych na bazie komórkowych sieci transmisji danych (s. 7).
- (311) W ocenie T-Mobile operatorzy różnią się jednocześnie pod względem: (i) istniejącej struktury kosztowej; (ii) celów biznesowych i udziału w rynku; oraz (iii) oferowanych produktów detalicznych.
- (312) T-Mobile wskazało również, że mierniki cen detalicznych w Polsce są niskie (s. 13).
- (313) Średni przychód na użytkownika również spadł z upływem czasu i od wielu lat należy do najniższych w Europie (s. 15). Jednocześnie T-Mobile podniosło, że niższy przychód na użytkownika nie jest wynikiem niższego poziomu użytkowania (s. 17).
- (314) Zmienne wskaźniki rentowności nie przewyższają średniej – wskaźniki EBITDA polskich operatorów są zbliżone do średnich wskaźników operatorów europejskich. Brak wysokich wskaźników rentowności stanowi natomiast kolejny dowód przemawiający przeciwko niekonkurencyjności rynku (s. 20).
- (315) Poziom wskaźnika „churn” (migracji użytkowników) jest zbliżony do średniego europejskiego (s. 21). Jeżeli operatorzy telefonii ruchomej na polskim rynku uzgadniałoby swoje działania, a rynek byłby niekonkurencyjny, zmiana dostawcy usług nie przyniosłaby korzyści, a wskaźnik churn byłby o wiele niższy. Wysoki poziom migracji klientów stanowi zatem dowód na to, że rynek funkcjonuje dobrze, a klienci mają możliwość zmiany operatora i mogą uzyskać atrakcyjne oferty u dostawców konkurencyjnych.
- (316) Ponadto, T-Mobile podniosło, że operatorzy nie byłoby w stanie osiągnąć skoordynowanego działania (s. 25).
- (317) Na potwierdzenie tego stanowiska, T-Mobile wskazało, że rynek telefonii ruchomej jest złożony i brak mu przejrzystości, ze względu na: (i) dużą liczbę różnych taryf; (ii) dodatkowe czynniki pozacenowe, które wpływają na taryfy; oraz (iii) zarówno segmenty pre-paid, jak i post-paid (s. 26).
- (318) T-Mobile podniosło również, że skuteczna koordynacja wymaga zmowy co do „faktycznych” cen, jakie płacą abonenci, ponieważ to one wpływają na zyski operatorów, a nie ceny podawane w ogłoszeniu. Jeżeli brak jest wystarczającej przejrzystości kluczowych czynników wpływających na ceny faktyczne, koordynacja nie będzie możliwa. T-Mobile stwierdziło, że „faktyczne” ceny (zależne od liczby minut możliwych do wykorzystania w ramach pakietu na połączenia wewnątrz sieci oraz wychodzące poza sieć, jak również od cen pakietów i

charakterystyk użytkowania) nie są widoczne dla operatorów z uwagi na zmieniające się charakterystyki użytkowania i obniżki (s. 26-27).

- (319) T-Mobile wskazało, że istnieje duża liczba taryf typu post-paid, z których każda charakteryzuje się wieloma wymiarami (s. 27).
- (320) Typowa oferta post-paid obejmuje następujące usługi podstawowe: (i) ustaloną liczbę minut do wykorzystania na połączenia w ramach sieci i połączenia wychodzące do innych sieci; (ii) określoną liczbę SMS-ów dostępną w zakupionym pakiecie; oraz (iii) potencjalnie znaczny limit przesyłanych danych. Zmiana któregokolwiek z tych trzech wymiarów skutkowałaby zatem zmianą ceny faktycznej używanych usług.
- (321) Dla każdego rozmiaru pakietu istnieje jeszcze dalszy zestaw wariantów promocyjnych skierowanych do konsumentów. Konsument może wybrać: (i) różne promocje dające określone rabaty; (ii) możliwość zmiany limitów dostępnych w pakiecie; oraz (iii) możliwość zakupu usług dodatkowych pozwalających na obniżenie kosztów użytkowania, np. zakup nielimitowanych połączeń do tej samej sieci za 10 zł na miesiąc. W związku z tym, dokładny rozmiar pakietu podstawowego, jak i jego cena, zależą od wyborów dokonanych przez konsumenta.
- (322) Następnie pobierane są opłaty dodatkowe za usługi świadczone poza pakietami opisanymi powyżej. Są to m.in. ceny za połączenia wykonane w tej samej sieci lub poza sieć po wykorzystaniu limitu, które określa się jako ceny „poza pakietem”, czy też ceny za połączenia międzynarodowe lub roaming danych. W ten sposób pojawia się dodatkowy zestaw czynników zwiększających cenę faktyczną (s. 29).
- (323) Klientów przyciągają również inne czynniki, które nie są związane bezpośrednio z cenami w ofertach, np. koszty telefonów komórkowych, jakość i zasięg sieci, poziom obsługi klienta oraz marka. W związku z tym, porozumienie co do cen ofert nie byłoby wystarczające do zapewnienia koordynacji.
- (324) Zdaniem T-Mobile, koordynacja byłaby niemożliwa do utrzymania w jednym segmencie rynku, gdyż liczba migracji pomiędzy segmentami pre-paid i post-paid jest wysoka (s. 32-33). W segmencie post-paid złożoność taryf jest największa.
- (325) T-Mobile podniosło również, że operatorzy są niesymetryczni, tj. różnią się pod względem: (i) struktury kosztów; (ii) charakteru komercyjnego i udziału w rynku, oraz; (iii) oferowanych produktów detalicznych.
- (326) Odnosząc się do różnic w strukturze kosztów, T-Mobile wskazało na różnice w umowach hurtowych (s. 42-43).

- (327) Ten brak symetrii potencjalnie może na znacząco różne sposoby zachęcać operatorów do potencjalnej koordynacji, zmniejszając ich zdolność do osiągnięcia koordynacji korzystnej dla wszystkich stron. Na przykład, Polkomtel uzyska większe przychody z umowy roamingowej, jeżeli P4 będzie miał większą liczbę klientów. W związku z tym motywacja Polkomtel w odniesieniu do rozwoju sieci P4 na rynku detalicznym prawdopodobnie będzie znacznie inna niż motywacja T-Mobile i Orange (s. 43).
- (328) T-Mobile wskazało również, że operatorzy różnią się pod względem posiadanych zakresów częstotliwości (s. 44).
- (329) Ponadto między operatorami występują:
- (i) różnice w zdolności do oferowania zbieżnych produktów – każdy operator ma inne ścieżki dostępu do produktów, które można włączyć w pakiety telefonii ruchomej. Polkomtel jest w stanie połączyć telefonię ruchomą z telewizją, Internetem i usługami bankowymi świadczonymi przez przedsiębiorstwa znajdujące się w tej samej grupie kapitałowej;
 - (ii) różnice w kwocie zadłużenia – Polkomtel ma znacznie wyższe poziomy zadłużenia niż inni operatorzy z powodu połączenia, do którego doszło w 2011 r. Może to oznaczać, że motywacja Polkomtel będzie inna niż motywacja mniej zadłużonych operatorów, np. w przypadku, gdy Polkomtel musi działać przy zwiększonych ograniczeniach finansowych;
 - (iii) różnice w udziale rynkowym operatorów (s. 46-47).
- (330) Również różnice w ofertach detalicznych operatorów sprawiają, że osiągnięcie skoordynowanego działania przez wszystkich operatorów jest znacznie utrudnione.
- (331) T-Mobile stwierdziło ponadto, że nawet gdyby koordynacja operatorów była możliwa, nie byłoby możliwe jej utrzymanie, ponieważ operatorzy nie byłoby w stanie monitorować odstępstw innych stron cichego porozumienia z powodu: (i) liczby i złożoności taryf utrudniających monitorowanie ceny faktycznej danej taryfy; oraz (ii) istnienia znacznej proporcji ofert „niestandardowych”, które nie są widoczne dla innych operatorów (s. 50).
- (332) T-Mobile podniosło również, że przenoszenie się klientów do P4 w celu skorzystania z konkurencyjnej oferty neguje możliwość istnienia jakiegokolwiek milczącej zмовы (s. 55).
- (333) Jeżeli nawet istniałoby skoordynowane działanie między innymi operatorami, byłoby to zniwelowane dzięki temu, że klienci przenoszą się do P4 (s. 56).

4.3.4. Pismo T-Mobile z 26 listopada 2013 r.

(334) Pismem z 26 listopada 2013 r. T-Mobile przedstawiło opinię w odniesieniu do raportu [INFORMACJA CHRONIONA] sporządzonego na potrzeby P4.

Dowód: Raport [INFORMACJA CHRONIONA] „Opinia dotycząca oceny metodyki analizy zastosowanej przez firmę [INFORMACJA CHRONIONA] w raportach z zakresu dyskryminacji cenowej” – Załącznik 1 do pisma T-Mobile z 26 listopada 2013 r. (dalej: „**opinia** [INFORMACJA CHRONIONA]”), k. 2665 i kolejne.

(335) W opinii [INFORMACJA CHRONIONA] wskazano w szczególności, że:

- (i) w raporcie [INFORMACJA CHRONIONA] brak jest definicji wielu istotnych pojęć lub definicje te są nieprecyzyjne i niejednoznaczne;
- (ii) z uwagi na brak precyzji i jednoznaczności opis metodyki nie pozwala odtworzyć (powtórzyć) doświadczenia przedstawionego przez autorów raportu [INFORMACJA CHRONIONA], tj. na podstawie tego samego zbioru informacji nie ma możliwości powtórzenia obliczeń i tym samym zweryfikowania ich poprawności;
- (iii) metodyka przyjęta przez autorów raportu [INFORMACJA CHRONIONA] w kluczowych aspektach nie odpowiada podejściom stosowanym w publikacjach i raportach odnoszących się do cen usług mobilnych sporządzanych na potrzeby organów regulacyjnych, w tym Prezesa UKE;
- (iv) podstawą analizy „cen efektywnych” jest założenie o całkowicie niereprezentatywnym profilu klienta;
- (v) w odniesieniu do wielu analizowanych taryf autorzy raportu [INFORMACJA CHRONIONA] przyznają, że brak jest „dyskryminacji cenowej” do bardzo wysokiego limitu rozmów do sieci P4.

Dowód: Załącznik 2 do pisma T-Mobile z 26 listopada 2013 r. – Komentarz T-Mobile do raportu firmy [INFORMACJA CHRONIONA], k. 2690 i kolejne.

(336) Pismem z 26 listopada 2013 r. T-Mobile przedstawiło również swój komentarz do raportu [INFORMACJA CHRONIONA]. W komentarzu tym T-Mobile podważyło założenia i tezy raportu [INFORMACJA CHRONIONA].

4.3.5. Pismo T-Mobile z 5 stycznia 2016 r.

(337) Pismem z 5 stycznia 2016 r. T-Mobile przedstawiło dwa raporty ekonomiczne. Pierwszy z raportów opisywał stanowisko T-Mobile w odniesieniu do teorii szkody przedstawionej w

postanowieniu Prezesa Urzędu z 18 marca 2013 r. W ocenie T-Mobile teoria szkody nie została poparta dowodami i w związku z tym trudno jednoznacznie stwierdzić, czy zaobserwowane praktyki 3MNO miałyby jakikolwiek istotny wpływ antykonkurencyjny na P4.

- (338) Drugi z raportów przedstawionych przez T-Mobile uaktualniał wskazany powyżej raport oraz raport [INFORMACJA CHRONIONA] przedstawiony przez T-Mobile 13 sierpnia 2013 r. W raporcie tym wskazano w szczególności, że rozwój rynku od okresu rzekomego nadużycia nie wykazuje oznak, że konkurencja, a w szczególności P4, odniosły jakiegokolwiek szkody w trakcie, jak i po okresie rzekomego naruszenia. W ocenie T-Mobile osiąmane w Polsce wyniki rynkowe należą do najbardziej konkurencyjnych wśród wszystkich rynków europejskich, co stoi w sprzeczności z twierdzeniem, że polski rynek jest (był) dotknięty nadużywaniem pozycji dominującej.

4.3.6. Pismo T-Mobile z 15 grudnia 2017 r.

- (339) Pismem z 15 grudnia 2017 r. T-Mobile przedstawiło ostateczne stanowisko w sprawie. T-Mobile podtrzymało wcześniej wyrażone stanowiska oraz wniosło o wydanie decyzji niestwierdzącej zajmowania przez T-Mobile kolektywnej pozycji dominującej wraz z Orange i Polkomtel na krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej, względnie o umorzenie postępowania.

Na podstawie ustaleń poczynionych w oparciu o zgromadzony w sprawie materiał dowodowy, Prezes Urzędu zważył co następuje.

5. Przepisy mające zastosowanie w niniejszej sprawie

- (340) Ustawą z dnia 10 czerwca 2014 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. z 2014 r. poz. 945) (dalej: „**ustawa nowelizująca**”) ustawodawca dokonał nowelizacji ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.
- (341) Zgodnie z art. 3 ustawy nowelizującej, do spraw, w których postępowanie wszczęto przed dniem wejścia w życie ustawy zmieniającej, stosuje się przepisy dotychczasowe, o ile przepisy art. 4, art. 7, art. 10 i art. 11 ustawy nowelizującej nie stanowią inaczej. Powyższe zostało uwzględnione przez Prezesa Urzędu przy wydawaniu niniejszej decyzji.

6. Interes publiczny

- (342) Zgodnie z art. 1 ust. 1 u.o.k.k., ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów określa warunki rozwoju i ochrony konkurencji oraz zasady podejmowanej w interesie publicznym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów. Tym samym ustawa ta należy do sfery prawa publicznego.
- (343) Podstawą do zastosowania przez Prezesa Urzędu przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów jest uprzednie stwierdzenie, że w danej sprawie doszło do naruszenia interesu publicznoprawnego. Oznacza to, że mechanizmy służące ochronie konkurencji mogą być wykorzystane jedynie wówczas, gdy działania przedsiębiorców naruszałyby interes publicznoprawny, czyli dotyczący ogółu, a nie jednostki czy oznaczonej grupy podmiotów. Ustawa znajduje zastosowanie, gdy jest zagrożony lub naruszony interes publiczny, polegający na zapewnieniu właściwych warunków funkcjonowania rynku. Rynek funkcjonować może w sposób właściwy, gdy zapewniona jest możliwość powstania i rozwoju konkurencji.¹⁸
- (344) Ponadto, jak podkreśla Sąd Najwyższy, ochrona konkurencji – jako cel wskazany organowi ochrony konkurencji w ustawie – wymaga nie tylko reakcji na pokrzywdzenie jakiegokolwiek kontrahenta, ale również reakcji na istnienie samego stanu realnego zagrożenia dla reguł konkurencji.¹⁹ Stan takiego potencjalnego zagrożenia jest bowiem oceniany z punktu widzenia interesu publicznego jako stan niewłaściwy, a tym samym niedopuszczalny. Podkreślenia wymaga zarazem, że z punktu widzenia dopuszczalności zastosowania ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów liczba podmiotów dotkniętych skutkami praktyki ograniczającej konkurencję jest nieistotna, wystarczające jest bowiem, że zachowanie przedsiębiorcy wyczerpuje znamiona antykonkurencyjnej praktyki, a tym samym ma negatywny wpływ na konkurencję, nawet jeżeli wpływ ten jest rezultatem działań skierowanych tylko przeciw jednemu lub niewielkiej liczbie przedsiębiorców.²⁰
- (345) Sąd Najwyższy, dokonując interpretacji pojęcia interesu publicznego na gruncie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów stwierdził, że: „rozważając, czy zachodzą podstawy do wszczęcia postępowania, a następnie – po jego przeprowadzeniu – wydając odpowiednią decyzję, organ antymonopolowy musi wskazać na czym polegał interes publiczny w podjęciu interwencji w odniesieniu do konkretnej praktyki, której postępowanie dotyczyło”.²¹ W czasie

¹⁸ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 maja 2001 r., sygn. I CKN 1217/98.

¹⁹ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24 lipca 2003 r., sygn. I CKN 496/01.

²⁰ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16 października 2008 r., sygn. III SK 2/08; Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 16 listopada 2005 r., sygn. XVII Ama 97/04.

²¹ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 5 czerwca 2008 r., sygn. III SK 40/07.

postępowania i przy wydawaniu decyzji Prezes Urzędu działa jako rzecznik interesu publicznego.

- (346) Należy jednocześnie podkreślić, że interes publiczny w postępowaniu administracyjnym nie jest pojęciem jednolitym i stałym. W każdej sprawie powinien on być ustalony i skonkretyzowany. Pojęcie to należy interpretować uwzględniając „całość negatywnych skutków działań” przedsiębiorców na określonym rynku.²² Interes publiczny należy utożsamiać z naruszeniem konkurencji lub wywołaniem (możliwością wywołania) na rynku innych niekorzystnych zjawisk.²³
- (347) Działając w interesie publicznym, organ ochrony konkurencji podejmuje interwencję tam, gdzie konieczna jest ochrona zjawiska konkurencji. Jako dobro chronione wskazuje się bowiem konkurencję jako zjawisko o charakterze instytucjonalnym. Realizowana jednocześnie ochrona konsumentów, jako nabywców dóbr i usług oferowanych w warunkach konkurencji jest konsekwencją zapewnienia konkurencyjnego funkcjonowania rynku.
- (348) W niniejszej sprawie kwestionowane działania trzech operatorów telefonii ruchomej polegały na stosowaniu przez Polkomtel, T-Mobile oraz Orange zróżnicowanych cen detalicznych za połączenia głosowe wykonywane przez użytkowników końcowych z sieci tych operatorów do sieci P4, tj. wyższych w stosunku do stosowanych przez tych operatorów cen detalicznych za połączenia głosowe wykonywane przez użytkowników końcowych z ich sieci do sieci każdego z nich, w stopniu nieuwzględniającym poziomu zróżnicowania hurtowych opłat za zakańczanie połączeń głosowych w ich sieciach oraz w sieci P4.
- (349) Wskazane powyżej zachowanie 3MNO, w przypadku potwierdzenia jego antykonkurencyjnego charakteru, naruszałoby interes publiczny. Zachowanie to stało się przedmiotem zarzutu, ponieważ mogło oddziaływać na istotną dla rozwoju konkurencji zdolność nowych operatorów telekomunikacyjnych do zaistnienia na rynku i skutecznego konkurowania z operatorami zasiedziałymi. Działania 3MNO mogły sprzeciwiać się i służyć niwelowaniu skutków prokonkurencyjnej polityki Prezesa UKE, zakładającej przejściowe różnicowanie wysokości stawek MTR w zależności od daty wejścia operatora na rynek, w celu umożliwienia nowym przedsiębiorcom telekomunikacyjnym skutecznego wejścia na rynek i stworzenia im możliwości konkurowania z 3MNO.
- (350) Dla poddania analizie działań przedsiębiorców będących stronami niniejszego postępowania istotne znaczenie miał jednocześnie fakt, że posiadali oni łącznie około 87% udział w krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej pod względem liczby przychodów, oraz

²² Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24 lipca 2003 r., sygn. I CKN 496/01.

²³ Ibidem.

około 82% pod względem liczby użytkowników.²⁴ Wskazane wyżej działania 3MNO mogły tym samym wpływać nie tylko na prowadzoną przez nich i P4 działalność gospodarczą, ale również oddziaływać w istotny sposób na działalność innych przedsiębiorców, a także na użytkowników końcowych usług telefonii ruchomej.

- (351) Mając na względzie powyższe należy stwierdzić, że w niniejszej sprawie występowało uzasadnione podejrzenie, że mogło dojść do ograniczenia konkurencji na rynku właściwym, a tym samym do naruszenia interesu publicznego, co uzasadniało ingerencję Prezesa Urzędu, polegającą na zbadaniu działań Polkomtel, T-Mobile oraz Orange z punktu widzenia możliwości naruszenia zakazu nadużywania kolektywnej pozycji dominującej.

7. Status przedsiębiorcy (przedsiębiorstwa)

- (352) Zgodnie z ustawą o ochronie konkurencji i konsumentów postępowanie antymonopolowe w sprawie praktyk ograniczających konkurencję może być wszczęte wobec podmiotów posiadających status przedsiębiorcy. Niniejsze postępowanie było prowadzone w sprawie zarzutu naruszenia art. 9 ust. 2 pkt. 5 u.o.k.k., który znajduje zastosowanie w stosunku do przedsiębiorców, oraz zarzutu naruszenia art. 102 TFUE, który stosuje się do przedsiębiorstw.
- (353) Zgodnie z art. 4 pkt. 1 u.o.k.k. pod pojęciem „przedsiębiorcy” należy rozumieć przedsiębiorcę w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej, a także osobę fizyczną, osobę prawną, a także jednostkę organizacyjną niemającą osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną, organizującą lub świadczącą usługi o charakterze użyteczności publicznej, które nie są działalnością gospodarczą w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej (lit. a), osobę fizyczną wykonującą zawód we własnym imieniu i na własny rachunek lub prowadzącą działalność w ramach wykonywania takiego zawodu (lit. b), związek przedsiębiorców (lit. d).
- (354) Przez „przepisy o swobodzie działalności gospodarczej”, o których mowa w art. 4 pkt. 1 u.o.k.k., należy natomiast rozumieć przepisy ustawy z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2017 r., poz. 2168) (dalej: „**u.s.d.g.**”).
- (355) W świetle art. 4 ust. 1 u.s.d.g. za przedsiębiorcę uważa się osobę fizyczną, osobę prawną i jednostkę organizacyjną niebędącą osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Zgodnie z art. 2 u.s.d.g., działalnością gospodarczą jest natomiast zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły.

²⁴ Urząd Komunikacji Elektronicznej, *Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2012 r.*, Warszawa, czerwiec 2013, s. 26.

- (356) W unijnym prawie konkurencji odpowiednikiem pojęcia „przedsiębiorca”, które w prawie polskim określa adresatów zakazów praktyk ograniczających konkurencję, jest pojęcie „przedsiębiorstwo”. Jego zakres znaczeniowy kształtowany jest w drodze orzecznictwa i obejmuje każdą autonomiczną jednostkę organizacyjną prowadzącą samodzielnie działalność gospodarczą, nienakierowaną na zaspokajanie swoich codziennych potrzeb, bez względu na formę prawną i sposób finansowania.²⁵ Zgodnie z orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości pojęcie działalności gospodarczej charakteryzuje się oferowaniem dóbr i usług na danym rynku.²⁶ Dla uznania danego podmiotu za przedsiębiorstwo nie ma znaczenia okoliczność, czy działa on w celu osiągnięcia zysku, jak również czy powstał w celu prowadzenia działalności gospodarczej – jeżeli tylko jego działalność faktycznie wiąże się z uczestnictwem w obrocie handlowym, na który jego zachowanie wywiera lub potencjalnie może wywierać skutek, podmiot ten jest przedsiębiorstwem.²⁷
- (357) W powyższym kontekście, a zarazem mając na względzie fakt, że Polkomtel, T-Mobile oraz Orange są operatorami telekomunikacyjnymi oferującymi konsumentom m.in. usługi z zakresu telefonii ruchomej, należy uznać, że posiadają zarówno status przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w rozumieniu art. 4 pkt. 1 u.o.k.k., jak i przedsiębiorstw na potrzeby zastosowania art. 102 TFUE.

8. Rynek właściwy w sprawie

- (358) Praktyki ograniczające konkurencję ujawniają się na określonym rynku. Rynek ten nie jest rynkiem w ujęciu ogólnym (w znaczeniu ekonomicznym), ale tzw. rynkiem właściwym. Wyznaczenie rynku właściwego ma znaczenie z punktu widzenia stosowania przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, ponieważ rynek ten wyznacza płaszczyznę współzawodnictwa konkurentów w zakresie prowadzonej przez nich działalności gospodarczej na określonym obszarze geograficznym.²⁸
- (359) Przez rynek właściwy, stosownie do art. 4 pkt. 9 u.o.k.k., rozumie się: *„rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz 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”*.
- (360) Ustawowa definicja rynku właściwego wskazuje zatem na dwa aspekty, jakie powinny być brane pod uwagę przy jego określaniu – aspekt produktowy i geograficzny. Pierwszy

²⁵ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 23 kwietnia 1991 r. w sprawie C-41/90, *Höfner i Elser*, pkt. 21.

²⁶ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 11 lipca 2006 r. w sprawie C-205/03, *FENIN*, pkt. 25.

²⁷ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 13 lipca 1989 r. w sprawie 395/97, *Ministère Public v. Tournier*.

²⁸ Zob. wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 18 grudnia 2002 r., sygn. XVII Ama 19/01.

wskazuje, które towary są zaliczane do tego samego rynku właściwego, drugi natomiast pozwala na ustalenie, jaki jest zakres terytorialny tego rynku. Należy przy tym wskazać, że pod pojęciem „towaru”, w świetle art. 4 pkt. 7 u.o.k.k., rozumie się, między innymi, usługi.

- (361) W ocenie Prezesa Urzędu rynkiem właściwym, na którym działały Orange, Polkomtel oraz T-Mobile w przedmiotowej sprawie jest krajowy detaliczny rynek telefonii ruchomej. Również oddziaływanie badanej praktyki, w przypadku potwierdzenia jej ograniczającego konkurencję charakteru, odnosiłoby się do tego rynku.

8.1. Rynek produktowy

- (362) Reguły definiowania rynku właściwego w ujęciu produktowym oparte są na koncepcji substytucyjności, rozumianej jako możliwość zamiennego stosowania produktów lub usług przez nabywców, których potrzeby mają one zaspokajać. Znaczenie dla wyznaczenia rynku produktowego ma substytucyjność po stronie popytu i po stronie podaży.
- (363) Ponadto, zgodnie z orzecznictwem Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, przy określaniu rynku należy obok towaru na nim oferowanego wziąć pod uwagę szczebel obrotu (hurtowy, detaliczny).²⁹
- (364) Rynkiem produktowym w niniejszej sprawie jest **detaliczny rynek telefonii ruchomej**.
- (365) Produktem oferowanym na tym rynku są pakiety usług telefonii ruchomej, w skład których wchodzi w szczególności usługi takie jak: połączenia głosowe, wiadomości SMS, MMS, transmisja danych, przenoszenie numerów oraz inne usługi dodane. Istotą pakietów usług jest ich dostosowanie do preferencji poszczególnych grup klientów operatora (użytkowników końcowych), którzy biorą pod uwagę cenę oraz jakość całego koszyka zaoferowanych usług. Należy przy tym wskazać, że również operatorzy świadczący usługi telefonii ruchomej analizują opłacalność danej oferty detalicznej jako pakietu usług.
- (366) W konsekwencji, ze względu na specyficzny charakter produktu, jakim jest pakiet usług telefonii ruchomej, nabywca korzysta z usług w ramach wybranego pakietu u jednego operatora. Nie ma zamiennych wobec tych pakietów produktów lub usług, które zaspokoiłyby potrzeby nabywców w takim stopniu jak wskazane powyżej pakiety.
- (367) Wskazać przy tym należy, że dokonywanie analizy opłacalności danej oferty detalicznej (taryfy) jako pakietu nie wyklucza możliwości oceny przez organ ochrony konkurencji działań operatorów wobec tylko jednej z usług wchodzących w skład pakietu. Jest to zasadne szczególnie, gdy weźmie się pod uwagę, że najpopularniejszą usługą telefonii mobilnej w

²⁹ Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 23 marca 2006 r., sygn. XVII Ama 130/04.

okresie od 2009 r. do 2012 r. pozostawały połączenia głosowe – co roku ponad 90% respondentów twierdziło, że wykonywało je bardzo często (2009 – 96%, 2010 – 95,2%, 2011 – 98%, 2012 – 92,5%). Na kolejnym miejscu, jeśli chodzi o popularność poszczególnych usług telefonii ruchomych jest wysyłanie wiadomości SMS. W okresie 2009-2012 r. ponad 80% Polaków korzystało z tej formy komunikowania się (2009 – 86,4%, 2010 – 95,2%, 2011 – 80,5%, 2012 – 66,2%). Korzystanie z innych usług wchodzących w skład pakietów oferowanych na rynku telefonii ruchomej, jak np. Internetu czy wysyłania wiadomości MMS było we wskazanym wyżej okresie niezbyt popularne (Internet: 2009 – 1,5%, 2010 – 0,5%, 2011 – 8,3%, 2012 – 14,4%; MMS: 2009 – 4,6%, 2010 – 2,6%, 2011 – 23,8%, 2012 – 13,6%).³⁰ Z przedstawionych danych wynika, że połączenia głosowe stanowią istotny element taryf oferowanych przez operatorów telefonii ruchomej.

- (368) Za wyznaczeniem rynku właściwego jako detalicznego rynku telefonii ruchomej wielokrotnie opowiedziała się również Komisja Europejska w sprawach dotyczących koncentracji operatorów świadczących usługi telefonii mobilnej.³¹
- (369) Zgodnie ze stanowiskiem Komisji Europejskiej, nie jest zasadne dalsze dzielenie rynku według typu klienta, tj. (i) biznesowego i indywidualnego; (ii) korzystającego z usług pre-paid i post-paid; (iii) korzystającego z usług głosowych i transmisji danych; (iv) według rodzaju technologii, tj. 2G/GSM lub 3G/UMTS.³²
- (370) Komisja Europejska wskazała przy tym, że jakkolwiek biznesowi klienci są uważani za tzw. „heavy users” w przeciwieństwie do klientów indywidualnych, którzy korzystają z usług telefonii ruchomej w mniejszym zakresie (*more scarcely*), operatorzy oferują zasadniczo te same usługi klientom biznesowym i prywatnym. Ponadto, klienci biznesowi mogą wykonywać w ramach tej samej umowy również połączenia prywatne, indywidualni klienci mogą natomiast korzystać z usług telefonii mobilnej także w celach służbowych.³³
- (371) W odniesieniu do podziału na usługi pre-paid i post-paid, należy natomiast stwierdzić, że podział ten jest nieostry ze względu na istnienie ofert, których nie można zakwalifikować jako

³⁰ Urząd Komunikacji Elektronicznej, *Preferencje konsumentów rynku telekomunikacyjnego w latach 2009-2012*, Warszawa, styczeń 2013 r., s. 11-12.

³¹ Decyzja Komisji Europejskiej z dnia 1 marca 2010 r. w sprawie COMP/M.5650, *T-Mobile/Orange*; decyzja Komisji Europejskiej z dnia 22 grudnia 2005 r. w sprawie COMP/M.4034, *Telenor/Vodafone Sverige*; decyzja Komisji Europejskiej z dnia 20 sierpnia 2007 r. w sprawie COMP/M.4748, *T-Mobile/Orange Netherlands*; decyzja Komisji Europejskiej z dnia 24 września 2004 r. w sprawie COMP/M.3530, *Teliasonera AB/Orange A/S*; decyzja Komisji Europejskiej z dnia 16 września 2003 r. w sprawie COMP/M.3245, *Vodafone/Singlepoint*; decyzja Komisji Europejskiej z dnia 12 kwietnia 2000 r. w sprawie COMP/M.1795, *Vodafone Airtouch/Mannesmann*.

³² Decyzja Komisji Europejskiej z dnia 1 marca 2010 r. w sprawie COMP/M.5650, *T-Mobile/Orange*, pkt. 20; decyzja Komisji Europejskiej z dnia 22 grudnia 2005 r. w sprawie COMP/M.4034, *Telenor/Vodafone Sverige*, pkt. 7; decyzja Komisji z dnia 16 września 2003 r. w sprawie COMP/M.3245, *Vodafone/Singlepoint*, pkt. 12; decyzja Komisji Europejskiej z dnia 12 kwietnia 2000 r. w sprawie COMP/M.1795, *Vodafone Airtouch/Mannesmann*, pkt. 8.

³³ Decyzja Komisji Europejskiej z dnia 12 kwietnia 2000 r. w sprawie COMP/M.1795, *Vodafone Airtouch/Mannesmann*, pkt. 8.

jednoznacznie pre-paid lub post-paid, przykładowo oferty zawarcia umowy post-paid na jeden miesiąc. Ponadto, w ocenie Komisji Europejskiej, nie jest zasadne wydzielenie rynku odrębnie dla usług głosowych i transmisji danych, ponieważ wzrastający popyt na usługi transmisji danych jest naturalnie związany z efektywną komunikacją głosową oraz dobrym zasięgiem. Jednocześnie, zarówno usługi głosowe, jak i transmisja danych mogą być świadczone w technologii 2G/GSM, jak i w 3G/UMTS.³⁴

- (372) Wskazane przez Komisję Europejską okoliczności znajdują również przełożenie na detaliczny rynek telefonii ruchomej w niniejszej sprawie, którego dalszy podział nie znajduje uzasadnienia.
- (373) Stronę podaźową rynku, tj. dostawców detalicznych usług telefonii ruchomej, stanowią przedsiębiorcy telekomunikacyjni, do których należą:
- a) operatorzy ruchomych sieci telefonicznych, tzw. MNO (*Mobile Network Operator*);³⁵
 - b) operatorzy MNO korzystający z usługi roamingu krajowego;³⁶
 - c) operatorzy wirtualnych ruchomych sieci telefonicznych, tzw. MVNO (*Mobile Virtual Network Operator*), prowadzący działalność w oparciu o jeden z trzech modeli współpracy z operatorami MNO, tj.: dostawca usług, tzw. SP (*Service Provider*), zaawansowany dostawca usług, tzw. ESP (*Enhanced Service Provider*) oraz pełny MVNO (*Full MVNO*).³⁷

³⁴ Decyzja Komisji Europejskiej z dnia 1 marca 2010 r. w sprawie COMP/M.5650, *T-Mobile/Orange*, pkt. 21-24.

³⁵ MNO posiadają własną, pełną infrastrukturę tworzącą publiczną ruchomą sieć telefoniczną o zasięgu krajowym. Obecnie w Polsce jest trzech takich przedsiębiorców, tj.: Polkomtel, T-Mobile oraz Orange.

³⁶ Przedsiębiorcy telekomunikacyjni będący w pełni samodzielnymi MNO w zakresie świadczonych usług, jednak zasięg ich infrastruktury dostępowej czasowo lub trwale nie pokrywa obszaru całego kraju, a jedynie niektóre obszary (tzw. wyspowa sieć dostępowa). W związku z tym, w celu świadczenia usług w skali krajowej, operatorzy ci muszą skorzystać z sieci innego MNO, posiadającego ruchomą sieć telekomunikacyjną, uzupełniającą zasięg ich sieci w oparciu o usługę roamingu krajowego. Największym tego rodzaju operatorem w Polsce jest P4.

³⁷ **MVNO SP** jest przedsiębiorcą telekomunikacyjnym, który nie posiada własnej infrastruktury sieciowej, a z powodu braku własnego zakresu numeracyjnego i kodu sieci, nie posiada również własnych kart SIM. Korzysta on z kart SIM operatora MNO, z którym współpracuje na rynku właściwym. Taki model współpracy z MNO dopuszcza możliwość posiadania przez SP własnego systemu bilingowego, co wiąże się z jego utrzymaniem i implementacją własnych taryf detalicznych. Jego działalność sprowadza się do dostarczania usług telekomunikacyjnych pod własną marką oraz realizacji procesów związanych z marketingiem, sprzedażą i obsługą własnych użytkowników końcowych. **MVNO ESP** jest przedsiębiorcą telekomunikacyjnym posiadającym własną infrastrukturę umożliwiającą taryfikację i biling użytkowników końcowych, świadczenie usług dodatkowych oraz zarządzanie dostępem do usług. Ponadto, ESP posiada własny zakres numeracyjny z indywidualnym kodem sieci – NDC oraz dysponuje własnymi kartami SIM. Model współpracy ESP stanowi rozszerzenie modelu SP. **Full MVNO** jest przedsiębiorcą telekomunikacyjnym posiadającym infrastrukturę telekomunikacyjną, za wyjątkiem podsystemu radiowego BSS (*Base Station Subsystem*) w sieci dostępowej. Posiada on pełną infrastrukturę szkieletową realizującą funkcje komutacyjne. Infrastruktura komutacyjna pozwala mu na samodzielne zestawianie i kierowanie połączeń. Ponadto, dzięki posiadaniu elementów komutacyjnych pełny MVNO może samodzielnie realizować punkty styku z innymi operatorami sieci telekomunikacyjnych. Operator ten posiada własne centrale MSC (*Mobile Switching Centre* – centrala systemu komórkowego która realizuje podstawowe funkcje komutacyjne systemu, tj. odpowiada za zestawianie połączeń w ramach danego systemu GSM, a także połączeń pomiędzy abonentami tego systemu a abonentami zewnętrznych sieci telekomunikacyjnych. Nadzoruje ona zestawione połączenia oraz nalicza opłaty) oraz SGSN (*Serving GPRS Support Node* – węzeł sieci GSM odpowiedzialny za odpowiednie procesy). Przedsiębiorca ten w pełni kontroluje dostęp do sieci swoich

- (374) Z analizy porównawczej ofert usług na polskim detalicznym rynku telefonii ruchomej wynika, że operatorzy działający na tym rynku oferują użytkownikom końcowym praktycznie identyczny zestaw usług, po zbliżonych cenach. W ofercie operatorów znajdują się następujące usługi telefonii ruchomej: *voice* – głosowe, *data* – transmisja danych, *m2m* (*machine to machine*) – transfer danych między urządzeniami, usługi konwergentne – połączenie usług sieci mobilnych i stacjonarnych, usługi dodane, tj. SMS, MMS, wysyłanie i odbieranie faksów, poczta głosowa, roaming, e-rachunek, dostęp do mobilnego Internetu, tapety, muzyka, dzwonki.
- (375) Jednocześnie, usługi bardzo szeroko użytkowane, jakimi pozostają usługi głosowe i wiadomości SMS są w pełni jednorodne dla poszczególnych operatorów. Poza tym, również zasięg każdej z tych usług jest prawie identyczny. Operatorzy wykorzystują te same technologie do świadczenia usług transmisji danych.
- (376) W 2012 r. usługi telefonii ruchomej świadczyło w Polsce dwudziestu sześciu operatorów.³⁸ Siedmiu z nich w modelu MNO (jako operatorzy infrastrukturalni).³⁹
- (377) Stronę popytową detalicznego rynku telefonii ruchomej stanowią użytkownicy końcowi (odbiorcy) usług telefonii ruchomej.

8.2. Rynek geograficzny

- (378) Rynkiem w znaczeniu geograficznym jest obszar, na którym warunki konkurencji dotyczące danego towaru są dostatecznie jednolite i który można odróżnić od obszarów sąsiadujących przez wzgląd na odmienne warunki prowadzenia działalności oferowane przedsiębiorcom. Na wielkość rynku geograficznego mają przede wszystkim wpływ naturalne cechy badanego towaru. Na granice rynku geograficznego mogą mieć także wpływ czynniki natury prawnej, przykładowo bariery dostępu do rynku wynikające z uregulowań prawnych.
- (379) W niniejszej sprawie Prezes Urzędu uznał, że geograficzny zasięg zidentyfikowanego w sprawie rynku obejmuje terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.
- (380) Za takim wyznaczeniem rynku geograficznego przemawia fakt, że do świadczenia detalicznych usług telefonii ruchomej niezbędne jest posiadanie lub korzystanie przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych ruchomej z publicznej sieci telefonicznej na obszarze Polski. W konsekwencji, podmioty nieposiadające sieci na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej lub niekorzystające z takich sieci należących do innych przedsiębiorców nie mogą

abonentów, posiadając własne oraz systemy bilingowe. Podobnie jak ESP, pełny MVNO posiada również własne karty SIM oraz zakres numeracyjny. Model pełnego MVNO stanowi najbardziej zaawansowaną formę operatorów sieci wirtualnej.

³⁸ Urząd Komunikacji Elektronicznej, *Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2012 r.*, s. 23.

³⁹ Polkomtel, Orange, T-Mobile, P4, Centernet, Mobyland, Aero2 (operator ten świadczył tylko usługi dostępu do Internetu).

wywierać presji konkurencyjnej na przedsiębiorców telekomunikacyjnych działających w oparciu o taką sieć w Polsce.

- (381) Ponadto, Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że w świetle treści art. 10 u.p.t. działalność telekomunikacyjna jest działalnością gospodarczą regulowaną i podlega wpisowi do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych prowadzonego przez Prezesa UKE. Na podstawie uzyskanego wpisu przedsiębiorca telekomunikacyjny jest uprawniony do podjęcia oraz prowadzenia działalności wyłącznie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

9. Wpływ na handel

9.1. Ramy prawne

- (382) Stosownie do art. 3 ust. 1 Rozporządzenia nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu (Dz. Urz. UE z dnia 4 stycznia 2003 r. nr L 1) (dalej: „**Rozporządzenie 1/2003**”) w celu zapewnienia skutecznego stosowania unijnych reguł konkurencji wynikających z TFUE organy ochrony konkurencji oraz sądy państw członkowskich Unii Europejskiej (dalej: „**Państwa Członkowskie**”) zostały zobowiązane do stosowania art. 102 TFUE w sytuacji, gdy stosują krajowe prawo konkurencji w odniesieniu do praktyk, które mogą wpływać na handel między Państwami Członkowskimi.
- (383) Przesłanką zastosowania unijnego prawa konkurencji przez Prezesa Urzędu jest zatem możliwość wywarcia wpływu przez badaną praktykę na handel między Państwami Członkowskimi. Bez ustalenia spełnienia tej przesłanki organ ochrony konkurencji nie posiada kompetencji do prowadzenia postępowania w sprawie naruszenia unijnego prawa konkurencji.
- (384) Zgodnie z obwieszczeniem Komisji Europejskiej „Wytyczne w sprawie koncepcji wpływu na handel zawartej w art. 81 i 82 Traktatu”, przy ustalaniu wpływu na handel między Państwami Członkowskimi należy w szczególności przeanalizować następujące elementy:⁴⁰
- a) pojęcie „handlu między Państwami Członkowskimi”;
 - b) sformułowanie „może wpływać”;
 - c) odczuwalność wpływu na handel.

9.1.1. Pojęcie handlu między Państwami Członkowskimi

- (385) Pojęcie „handlu” jest interpretowane szeroko. Obejmuje każdy aspekt działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Przez określenie to należy rozumieć wszelkiego rodzaju

⁴⁰ Dz. Urz. UE nr C 101 z 27.04.2004 r., s. 81.

wymianę dóbr w ramach swobód rynku wewnętrznego – obrót towarami, usługami lub kapitałem.

- (386) Pojęcie „handlu” w rozumieniu art. 102 TFUE obejmuje również możliwość podjęcia działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym przez przedsiębiorstwo z innego Państwa Członkowskiego, również w postaci oddziału lub spółki zależnej.⁴¹
- (387) Ustalenie geograficznego rynku właściwego jako rynku ograniczonego do terytorium jednego Państwa Członkowskiego nie wyklucza automatycznie stosowania art. 101 oraz 102 TFUE. Nawet bowiem przy tak zakreślonym rynku geograficznym może chodzić o handel między Państwami Członkowskimi, jeżeli np. badana praktyka może prowadzić do utrwalenia się odrębności takiego rynku geograficznego i utrudniać dostęp przedsiębiorcom z innych Państw Członkowskich.

9.1.2. Pojęcie „może wpływać”

- (388) Określenie „może wpływać” oznacza, że istnieje możliwość przewidzenia z wystarczającym stopniem prawdopodobieństwa, na podstawie obiektywnych przesłanek prawnych lub faktycznych, że zakazana praktyka może mieć pośredni lub bezpośredni, rzeczywisty lub potencjalny, wpływ na wymianę handlową między Państwami Członkowskimi w sposób mogący zagrozić realizacji celów rynku wewnętrznego.⁴² Wynika stąd, że nie jest konieczne rzeczywiste istnienie wpływu na handel, wystarczy sama możliwość jego wystąpienia, a więc wystarczające jest, że antykonkurencyjne działania są w stanie (mogą) wywołać takie skutki, bez względu na to, czy rzeczywiście je wywołują.⁴³
- (389) Dla oceny wystarczającego stopnia prawdopodobieństwa wpływu na handel znaczenie mają trzy czynniki:
- a) natura produktów objętych praktyką;
 - b) pozycja przedsiębiorstw;
 - c) znaczenie przedsiębiorstw.⁴⁴

⁴¹ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 14 lipca 1981 r. w sprawie 172/80, *Züchner*, pkt 18, wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 28 stycznia 1986 r. w sprawie 161/84, *Pronuptia de Paris*, pkt 26; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 25 października 2001 r. w sprawie C-475/99, *Ambulanz Glöckner*, pkt 49; wytyczne w sprawie koncepcji wpływu na handel zawartej w art. 81 i 82 Traktatu, Dz. Urz. UE nr C 101 z 27.04.2004 r., pkt 30.

⁴² Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 23 kwietnia 2009 r. w sprawie C-425/07 P, *AEPI*, pkt. 51.

⁴³ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 14 lipca 1981 r. w sprawie 172/80, *Züchner*; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 14 grudnia 1983 r. w sprawie 319/82, *Kerpen & Terpen*.

⁴⁴ Wytyczne w sprawie koncepcji wpływu na handel zawartej w art. 81 i 82 Traktatu, Dz. Urz. UE nr C 101 z 27.04.2004 r., pkt 28.

- (390) Zdolna wywierać wpływ na handel jest również praktyka obejmująca terytorium jednego Państwa Członkowskiego odnosząca się do produktów (usług) importowanych z innego Państwa Członkowskiego.⁴⁵
- (391) Wpływ na handel może wynikać z charakteru przedsiębiorstw stosujących daną praktykę antykonkurencyjną lub przez taką praktykę poszkodowanych. W pierwszym przypadku może okazać się istotne, że wśród przedsiębiorstw o dominującej pozycji są przedsiębiorstwa z innych Państw Członkowskich.⁴⁶ Działanie obejmujące obszar jednego Państwa Członkowskiego wpływa pośrednio na handel, jeżeli oddziałuje na przedsiębiorstwo z siedzibą w innym Państwie Członkowskiego, które ma oddział w państwie objętym tym działaniem.⁴⁷
- (392) Trybunał Sprawiedliwości uznał za udowodniony wpływ na handel, gdy przedsiębiorstwa poszkodowane wskutek domniemanej praktyki ograniczającej konkurencję mają siedzibę poza granicami Państwa Członkowskiego, na terenie którego ujawnia się domniemana zakazana praktyka i gdy kontrahentami poszkodowanych przedsiębiorstw są przedsiębiorstwa z innych Państw Członkowskich.⁴⁸
- (393) Wpływ na handel dotyczy również sytuacji, w której kwestionowana praktyka dotyczy usługi niesprzedawalnej poza granicami kraju, w którym praktyka ma miejsce, jeżeli spółki zależne przedsiębiorstw prowadzą w innych Państwach Członkowskich działalność na tym samym rynku produktowym.
- (394) Wpływ praktyk antykonkurencyjnych na model handlu może być bezpośredni lub pośredni, rzeczywisty lub potencjalny. Bezpośredni wpływ na handel między Państwami Członkowskimi zazwyczaj pojawia się w odniesieniu do produktu objętego daną praktyką. Pośredni zaś ma miejsce wtedy, gdy mamy do czynienia z produktem powiązany z produktem objętym praktyką. Rzeczywisty wpływ na handel między Państwami Członkowskimi występuje wówczas, gdy praktyka już jest stosowana. Wpływ ten nie musi jednak zaistnieć, wystarczające jest, aby praktyka mogła wywołać taki wpływ.
- (395) Wpływ potencjalny to taki, co do którego istnieje wystarczający stopień prawdopodobieństwa, że może pojawić się w przyszłości. Nawet jeżeli w momencie wprowadzenia praktyki nie istniała możliwość naruszenia handlu, art. 102 TFUE ma zastosowanie, jeżeli czynniki, które prowadziły do stwierdzenia braku tego naruszenia, mogą się zmienić w niedalekiej przyszłości. Istotna pozostaje zatem zdolność praktyki do wywierania wpływu na handel

⁴⁵ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie 240/82, *Stichting Sigarettenindustrie*, pkt. 49; wyrok Sądu Pierwszej Instancji w sprawie T-7/93, *Langnese-Iglo*, pkt. 122.

⁴⁶ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawach połączonych od C-295/04 do C-298/04, *Manfredi*, pkt. 44.

⁴⁷ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie 45/85, *Verband der Sachversicherer*, pkt. 48.

⁴⁸ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-52/07, *Kanal 5 Ltd i TV 4 AB*, pkt. 23.

między Państwami Członkowskimi, nie to, czy taki wpływ rzeczywiście ma miejsce w danym momencie. Oznacza to, że aby móc zastosować art. 102 TFUE powinna istnieć możliwość wpływu praktyki na handel między Państwami Członkowskimi. Nie jest jednak konieczne, aby handel został ograniczony lub powstrzymany.⁴⁹

9.1.3. Koncepcja odczuwalnego wpływu na handel

- (396) Koncepcja odczuwalnego wpływu na handel między Państwami Członkowskimi ogranicza jurysdykcję organów do stosowania unijnego prawa konkurencji tylko do tych praktyk, które mogą powodować skutki określonej wagi. Dla stwierdzenia, że wpływ jest odczuwalny, podstawowe znaczenie ma pozycja rynkowa przedsiębiorstw.⁵⁰ Przesłanka odczuwalności wpływu na handel jest spełniona, gdy przedsiębiorstwo posiada udział w danym rynku na poziomie 5%.⁵¹
- (397) Poza pozycją rynkową, znaczenie ma również charakter danej praktyki oraz rodzaj produktu nią objętego. Próg wykazania znaczości jest z zasady niższy w przypadkach, gdy z samego charakteru praktyki wynika, że jest ona w stanie wpływać na handel między Państwami Członkowskimi.
- (398) W świetle ustalonej praktyki stosowania unijnego prawa konkurencji antykonkurencyjne działania obejmujące całe terytorium Państwa Członkowskiego, ze względu na samą swoją naturę mogą wpływać na handel. Powyższe wynika z faktu, że praktyki takie mogą umacniać podziały rynków na poziomie krajowym i tym samym utrudniać wzajemną penetrację gospodarczą, którą ułatwiać ma zawarcie przez Państwa Członkowskie Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej.⁵²

9.2. Spełnienie przesłanki wpływu na handel w niniejszej sprawie

- (399) Mając na uwadze wskazane wyżej kryteria oraz stan faktyczny niniejszej sprawy, należy stwierdzić, że w przypadku stwierdzenia praktyki objętej postawionym 3MNO zarzutem, działania Orange, Polkomtel i T-Mobile spełniałyby przesłankę znaczącego wpływu na handel między Państwami Członkowskimi.
- (400) O spełnieniu przesłanki znaczącego wpływu na handel świadczą następujące okoliczności.

⁴⁹ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji w sprawie T-141/89, *Tréfileurope*; wyrok Sądu Pierwszej Instancji w sprawie T-29/92, *Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid (SPO)*.

⁵⁰ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-306/96, *Javico International*, pkt. 17.

⁵¹ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie 107/82, *Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG*, pkt. 58.

⁵² Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-309/99, *Wouters*, pkt. 95.

9.2.1. Możliwość wyodrębnienia polskiego rynku z rynku wewnętrznego

(401) Objęta zarzutem praktyka miała odnosić się do rynku, którego obszar obejmował całe terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Obszar ten stanowi istotną część rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. Zarzucana praktyka mogła tym samym wpływać na strukturę tego rynku i stwarzać bariery wejścia i rozwoju dla operatorów telekomunikacyjnych w Polsce, w tym potencjalnie dla operatorów z innych Państw Członkowskich.⁵³

9.2.2. Możliwość oddziaływania na konkurentów

(402) Stwierdzając możliwość występowania zakłóceń naturalnych przepływów handlowych Prezes Urzędu opierał się na doktrynie wpływu pośredniego i potencjalnego.⁵⁴

(403) Pośrednie skutki działań 3MNO obejmowałyby w niniejszej sprawie ewentualną możliwość wyeliminowania z rynku obecnych na nim konkurentów oraz zniechęcania innych konkurentów do wejścia na rynek i rozwoju. W powyższym kontekście należy podkreślić, że w okresie podlegającym analizie przez Prezesa Urzędu wejścia na rynek nowych operatorów były marginalne.

(404) Hamowanie rozwoju konkurencyjnego operatora poprzez stosowanie antykonkurencyjnych praktyk, może powodować ograniczenie w tworzeniu własnej infrastruktury telekomunikacyjnej przez operatora, w którego wymierzona jest taka praktyka.

(405) W konsekwencji skutkować może to podniesieniem barier wejściowych i eliminacją dalszych konkurentów. Praktyka taka może też uderzyć również w operatorów wirtualnych, w tym zagranicznych, którzy zmuszeni są do korzystania z infrastruktury telekomunikacyjnej należącej do innego operatora. W powyższym kontekście należy mieć na uwadze, że dostęp do sieci stanowić może istotny czynnik wyboru przy podejmowaniu przez przedsiębiorstwa z innych Państw Członkowskich decyzji co do podjęcia działalności w danym Państwie Członkowskim.

(406) Przy określaniu odczuwalności wpływu danego działania na handel między Państwami Członkowskimi, należy wziąć także pod uwagę, że już sama obecność przedsiębiorcy posiadającego pozycję dominującą na terytorium całego państwa może spowodować, że penetracja tego rynku przez inne podmioty będzie utrudniona. Wystarczająca jest również sama możliwość potencjalnego wystąpienia takiego wpływu na handel między Państwami

⁵³ Decyzja Komisji Europejskiej z dnia 22 czerwca 2011 r. w sprawie COMP/39.525, *Telekomunikacja Polska*, pkt. 887.

⁵⁴ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 20 listopada 2008 r., sygn. VI ACa 384/08; wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 30 czerwca 2010 r., sygn. VI ACa 649/10; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 lutego 2010 r., sygn. III SK 28/09.

Członkowskimi. Nie jest zatem konieczne wykazanie, że dana praktyka wpływa faktycznie na przedmiotowy handel.

9.2.3. Możliwość oddziaływania na kontrahentów poza granicami Polski

- (407) Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem zdolne wywierać wpływ na handel jest działanie obejmujące terytorium jednego Państwa Członkowskiego odnoszące się do produktów (usług) importowanych z innego Państwa Członkowskiego.⁵⁵ W tym kontekście należy przede wszystkim wskazać, że Trybunał Sprawiedliwości uznał za udowodniony wpływ na handel, gdy kontrahentami przedsiębiorstw poszkodowanych przez daną praktykę ograniczającą konkurencję są przedsiębiorstwa z innych Państw Członkowskich.⁵⁶
- (408) W tym kontekście należy wskazać, że operatorzy działający na rynku polskim nawiązują kontakt i podpisują umowy z innymi operatorami działającymi w większości państw na świecie, w tym w innych Państwach Członkowskich (roaming).
- (409) W ocenie Prezesa Urzędu ewentualne umocnienie w wyniku antykonkurencyjnej praktyki pozycji 3MNO w zakresie świadczonych na obszarze Polski usług telefonii ruchomej wzmacniałoby pozycję negocjacyjną tych przedsiębiorców wobec zagranicznych przedsiębiorców (zagranicznych operatorów telekomunikacyjnych, w tym operatorów wirtualnych, a także producentów telefonów) i tym samym mogłoby wpływać na handel między Państwami Członkowskimi.

9.2.4. Przynależność 3MNO do międzynarodowych grup kapitałowych

- (410) Z punktu widzenia przesłanki wpływu na handel istotny jest również fakt, że 3MNO należą do międzynarodowych grup kapitałowych. T-Mobile należy do Deutsche Telecom, której główną działalnością jest dostarczanie usług telekomunikacyjnych oraz teleinformatycznych w wielu Państwach Członkowskich. Orange należało do grupy kapitałowej France Telecom. Z kolei udziałowcem Polkomtel było Eileme 4 AB z siedzibą w Sztokholmie.
- (411) O istnieniu wpływu rozpatrywanej w niniejszej sprawie praktyki na handel świadczy również to, że przesłanka ta obejmuje – w świetle orzecznictwa – sytuacje, w których kwestionowana praktyka dotyczy usługi niesprzedawanej poza granicami kraju, w którym praktyka ma miejsce, jeżeli spółki zależne przedsiębiorstw prowadzą w innych Państwach Członkowskich działalność na tym samym rynku produktowym. O zasadności stanowiska Prezesa Urzędu świadczy również stanowisko Komisji Europejskiej w sprawie *Industrial and medical gases*,

⁵⁵ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie 240/82, *Stichting Sigarettenindustrie*, pkt. 49; wyrok Sądu Pierwszej Instancji w sprawie T-7/93, *Langnese-Iglo*, pkt. 122.

⁵⁶ Por. wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-52/07, *Kanal 5 Ltd i TV 4 AB*, pkt. 23.

w której uznała ona, że wszelkie zmiany pozycji konkurencyjnej przedsiębiorców w jednym Państwie Członkowskim mogą mieć wpływ na pozycję grupy jako całości. Komisja Europejska oceniła, że poprawa rentowności oddziału przedsiębiorcy w jednym kraju może wpływać na handel między Państwami Członkowskimi, w szczególności poprzez zmiany w wypłacanych dywidendach oraz zapotrzebowaniu na środki inwestycyjne.⁵⁷

9.2.5. Odczuwalność wpływu na handel

- (412) Kwestia wpływu na handel praktyk podejmowanych przez zasiedziałego operatora telekomunikacyjnego posiadającego pozycję dominującą na rynku Państwa Członkowskiego podlegała rozstrzygnięciu w orzecznictwie Sądu Najwyższego.⁵⁸ W tym zakresie Sąd Najwyższy stwierdził między innymi, że: *„o możliwości wywierania wpływu na handel między państwami członkowskimi w niniejszej sprawie decyduje zarówno pozycja rynkowa powódki na rynku geograficznym obejmującym terytorium Polski, jak i treść zachowania uznawanego za praktykę ograniczającą konkurencję, to jest podwyższenie cen połączeń”*.⁵⁹
- (413) W powyższym kontekście należy uznać, że wpływ na handel zarzucanej praktyki byłby w przypadku jej stwierdzenia odczuwalny z uwagi na znaczącą pozycję rynkową 3MNO.⁶⁰ Należy wskazać, że przez cały okres stosowania zarzucanej praktyki 3MNO posiadały znaczne udziały w rynku, wynoszące w latach 2009-2013 od prawie 92% do 76% pod względem liczby użytkowników oraz od 96% do 84% pod względem przychodów.⁶¹

9.3. Istnienie podejrzenia naruszenia unijnych reguł konkurencji

- (414) Mając na względzie wskazane powyżej okoliczności należy stwierdzić, że w przypadku stwierdzenia zarzucanej w niniejszej sprawie antykonkurencyjnej praktyki posiadałaby ona odczuwalny wpływ na handel między Państwami Członkowskim.
- (415) Stosując prawo unijne, organy ochrony konkurencji Państw Członkowskich zobowiązane są do orzekania w taki sposób, w jaki orzekałaby Komisja Europejska prowadząc postępowanie. W związku z powyższym Prezes Urzędu poddając analizie działania 3MNO opierał się na ugruntowanym orzecznictwie Komisji Europejskiej oraz sądów unijnych.

⁵⁷ Decyzja Komisji w sprawie COMP/36.70,0, *Industrial and medical Gases*, pkt. 371.

⁵⁸ Wyroki Sądu w sprawie T-340/03, *France Telecom* oraz w sprawie T-271/03, *Deutsche Telekom*; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 lutego 2010 r., sygn. III SK 28/09.

⁵⁹ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 lutego 2010 r., sygn. III SK 28/09.

⁶⁰ Por. wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-306/96, *Javico International*, pkt. 17; wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-7/95 P, *John Deere Limited*, pkt. 119.

⁶¹ Na podstawie raportów Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej z lat 2009-2013.

10. Możliwość naruszenia reguł konkurencji

- (416) Zbieżne (paralelne) zachowania przedsiębiorców na rynku mogą przyjmować formę:
- (i) wystąpienia między przedsiębiorcami zgodnej woli co do koordynacji ich działań rynkowych oraz zawarcia przez nich umowy (w rozumieniu prawa ochrony konkurencji). Praktyka taka może stanowić wyraz antykonkurencyjnej zmowy wyraźnej (*explicit collusion*) i w takim przypadku może stanowić naruszenie art. 6 u.o.k.k. oraz art. 101 TFUE;
 - (ii) wystąpienia między przedsiębiorcami zgodnej woli co do koordynacji działań rynkowych oraz przyjęcia w tym zakresie decyzji związku przedsiębiorców. Praktyka taka może stanowić wyraz antykonkurencyjnej zmowy wyraźnej (*explicit collusion*) i w takim przypadku może stanowić naruszenie art. 6 u.o.k.k. oraz art. 101 TFUE;
 - (iii) świadomego zastąpienia przez przedsiębiorców zagrożeń związanych z konkurencją praktyczną współpracą. Praktyka taka może stanowić wyraz antykonkurencyjnej zmowy wyraźnej (*explicit collusion*), jednak intensywność kontaktów między przedsiębiorcami nie pozwala na stwierdzenie, że zawarli oni umowę w rozumieniu prawa ochrony konkurencji. Praktyka taka, jeżeli ma antykonkurencyjny charakter, może stanowić naruszenie art. 6 u.o.k.k. oraz art. 101 TFUE;
 - (iv) wzajemnego rozpoznania współzależności rynkowej przez przedsiębiorców posiadających na rynku kolektywną pozycję dominującą i podjęcie w tym kontekście antykonkurencyjnego działania (działanie „kolektywnie racjonalne”). Praktyka taka może stanowić formę milczącej zmowy (*tacit collusion*) i może stanowić naruszenie art. 9 u.o.k.k. oraz 102 TFUE;
 - (v) podjęcia przez przedsiębiorców działań o zbieżnym charakterze, jednak w braku porozumienia oraz braku posiadania kolektywnej pozycji dominującej lub w oderwaniu od wzajemnej oceny przez przedsiębiorców ich ewentualnej współzależności rynkowej (działanie „indywidualnie racjonalne”). Praktyka taka skutkuje paralelnością działań rynkowych, która pozostaje obojętna z punktu widzenia reguł konkurencji.
- (417) Stronom niniejszego postępowania postawiono zarzut stosowania praktyki ograniczającej konkurencję, o której mowa w art. 9 ust. 2 pkt. 5 u.o.k.k. Przepis ten stanowi, że zakazane jest nadużywanie pozycji dominującej na rynku właściwym przez jednego lub kilku

przedsiębiorców, polegające na przeciwdziałaniu ukształtowaniu się warunków niezbędnych do powstania bądź rozwoju konkurencji.

- (418) Stronom niniejszego postępowania postawiono również zarzut naruszenia art. 102 TFUE, zgodnie z którym niezgodne z rynkiem wewnętrznym i zakazane jest nadużywanie przez jedno lub większą liczbę przedsiębiorstw pozycji dominującej na rynku wewnętrznym lub na znacznej jego części, w zakresie, w jakim może to wpływać na handel między Państwami Członkowskimi.
- (419) W świetle przywołanych przepisów, w celu ustalenia, czy strony niniejszego postępowania dopuściły się naruszenia reguł konkurencji, konieczne jest przeanalizowanie kolejno dwóch przesłanek:
- a) posiadania przez strony postępowania kolektywnej pozycji dominującej na detalicznym rynku telefonii ruchomej (działania w warunkach milczącej z umowy na tym rynku);
 - b) ewentualnego nadużywania tej kolektywnej pozycji dominującej w przypadku potwierdzenia, że strony postępowania działały w warunkach milczącej z umowy.

10.1. Standard dowodowy mający zastosowanie w niniejszej sprawie

- (420) Standard dowodowy stosowany przez Prezesa Urzędu w sprawach z zakresu ochrony konkurencji nie może pozbawiać unijnych reguł konkurencji skuteczności. Należy bowiem zauważyć, że jakkolwiek w motywie 5 Rozporządzenia nr 1/2003 wskazano, że Rozporządzenie nie ma wpływu na krajowe reguły dotyczące standardu dowodowego ani na obowiązek organów i sądów krajowych wykazania relewantnych okoliczności sprawy, to krajowe reguły i obowiązki w powyższym zakresie muszą pozostawać w zgodzie z ogólnymi zasadami prawa unijnego, w szczególności z zasadą skuteczności (*effet utile*).
- (421) W powyższym kontekście należy również zauważyć, że zgodnie ze stanowiskiem sądów unijnych w sprawach z zakresu ochrony konkurencji należy przyjąć, że chociaż na poparcie zarzutu naruszenia reguł konkurencji muszą zostać przedstawione dostatecznie precyzyjne i spójne dowody, to: „(...) *nie jest niezbędne, aby każdy dowód przedstawiony przez Komisję spełniał ww. kryteria w odniesieniu do każdego aspektu naruszenia. Jest wystarczające, jeżeli materiał dowodowy, na którym opiera się organ, jako całość, spełnia to wymaganie*”.⁶²

⁶² Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 8 lipca 2004 r. w sprawach połączonych T-67/00, T-68/00, T-71/00, T-78/00, *JFE Engineering Corp. et al. v Komisja*, pkt. 180, decyzja Komisji Europejskiej w sprawie COMP/38.620, *Hydrogen Peroxide and Preborate*, pkt. 316.

- (422) Należy również wskazać, że zgodnie ze stanowiskiem Trybunału Sprawiedliwości analizowanie istnienia kolektywnej pozycji dominującej, które opiera się na badaniu szeregu czynników uważanych za wskazujące na obecność lub prawdopodobieństwo milczącej koordynacji między konkurentami jest podejściem uprawnionym.⁶³ Tym samym wykazanie występowania faktycznie istniejącej kolektywnej pozycji dominującej może opierać się na przedstawieniu zbiegu okoliczności i faktów (*indicia*) oraz dowodów pośrednich przemawiających za istnieniem takiej pozycji.
- (423) Należy jednak zauważyć, że zarzut postawiony w niniejszej sprawie dotyczy praktyki o charakterze szczególnym. Zarzut ten odnosi się do działań przedsiębiorców o charakterze zbieżnym, ale niewymagającym wykazania, że po ich stronie występował element zgodnej woli. Przedstawiony zarzut wymaga jedynie wykazania, że przedsiębiorcy działali w warunkach, w których rozpoznawali wzajemnie swoją sytuację rynkową i w tym kontekście podejmowali antykonkurencyjne praktyki rynkowe. Powyższe oznacza, że zarzucaną Polkomtel, Orange i T-Mobile praktykę (przy założeniu, że 3MNO posiadają kolektywną pozycję dominującą) odróżnia od dozwolonego paralelnego działania jedynie element wzajemnego rozpoznania ich rynkowej współzależności, podejmowania działań w tym kontekście, a zarazem nadużywanie posiadanej na rynku pozycji.
- (424) Ponadto, należy mieć na względzie fakt, że z uwagi na naturę praktyki, jaką stanowi nadużycie kolektywnej pozycji dominującej, dowody w tego rodzaju sprawach mają charakter przede wszystkim ekonomiczny.
- (425) Mając na względzie powyższe, Prezes Urzędu uznał, że jakkolwiek standard dowodowy w sprawach dotyczących zarzutu nadużycia kolektywnej pozycji dominującej pozostaje zbieżny ze standardem dowodowym wiążącym Prezesa Urzędu również w innych sprawach z zakresu ochrony konkurencji, w przedmiotowej sprawie za istotne należy uznać określenie, czy zarzucane przedsiębiorcom działania można (przy zachowaniu spójności rozumowania) wytłumaczyć w inny, przekonujący sposób niż przez przyjęcie, że działali oni w warunkach milczącej zмовы.

10.2. Pojęcie kolektywnej pozycji dominującej

- (426) Definicja prawna kolektywnej pozycji dominującej nie została sformułowana ani w prawie polskim, ani w unijnym. Na gruncie art. 4 pkt. 10 u.o.k.k. polski ustawodawca zdefiniował w sposób bezpośredni jedynie indywidualną pozycję dominującą wskazując, że jest to pozycja przedsiębiorcy, która umożliwia mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku

⁶³ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 10 lipca 2008 r. w sprawie C-413/06 P, *Bertelsmann AG i Sony Corporation of America przeciwko Komisji* (Impala II), pkt. 129.

właściwym przez stworzenie mu możliwości działania w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów.

- (427) Mając na względzie powyższe, zasadne jest oparcie analizy w zakresie posiadania przez 3MNO kolektywnej pozycji dominującej na wnioskach sformułowanych na gruncie orzecznictwa sądowego.
- (428) W tym kontekście należy w pierwszej kolejności zaznaczyć, że o ile w przypadku jednego przedsiębiorcy wyznacznikiem pozycji dominującej jest, między innymi, wielkość jego udziału w rynku oraz istnienie barier wejścia na ten rynek, o tyle w przypadku badania kolektywnej pozycji dominującej większej liczby przedsiębiorców o jej posiadaniu nie przesądza sama tylko analiza ich udziałów rynkowych, barier wejścia na rynek i innych przesłanek branżowych pod uwagę w przypadku oceny pozycji pojedynczych przedsiębiorców.
- (429) Należy bowiem wskazać, że biorąc pod uwagę orzecznictwo unijne w zakresie nadużywania kolektywnej pozycji dominującej, za nadużycie takie można uznać antykonkurencyjne wykorzystanie siły rynkowej przez dwóch lub więcej przedsiębiorców w sytuacji, w której przedsiębiorcy ci **są w stanie prowadzić wspólną politykę** na rynku i działać w dużej mierze niezależnie od swoich konkurentów, klientów oraz konsumentów.⁶⁴
- (430) W orzecznictwie unijnym koncepcja kolektywnej pozycji dominującej dotyczy zarówno spraw z zakresu kontroli koncentracji, jak i postępowań dotyczących naruszeń unijnych reguł konkurencji zakazujących niezgodnych z rynkiem wewnętrznym praktyk ograniczających konkurencję.
- (431) Za istotne w kontekście zakazu nadużywania kolektywnej pozycji dominującej należy uznać rozstrzygnięcia w sprawach:
- (i) Società Italiana Vetro SpA, Fabbrica Pisana SpA i PPG Vernante Pennitalia SpA przeciwko Komisji;⁶⁵
 - (ii) Gemeente Almelo i inni przeciwko Energiebedrijf Ijsselmij przeciwko Komisji;⁶⁶
 - (iii) Compagnie Maritime Belge Transports i inni przeciwko Komisji;⁶⁷
 - (iv) Atlantic Container Line AB i inni przeciwko Komisji.⁶⁸

⁶⁴ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji w sprawie T-342/99, *Airtours przeciwko Komisji*, pkt. 59.

⁶⁵ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji w sprawach połączonych T-68/89, T-77/89 oraz T-78/89, *Società Italiana Vetro SpA, Fabbrica Pisana SpA i PPG Vernante Pennitalia przeciwko Komisji*.

⁶⁶ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 27 kwietnia 1994 r. w sprawie C-393/92, *Gemeente Almelo i inni przeciwko Energiebedrijf Ijsselmij*.

⁶⁷ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 16 marca 2000 r. w sprawie C-395/96 P, *Compagnie Maritime Belge Transports i inni przeciwko Komisji*.

⁶⁸ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji w sprawach połączonych T-191/98, T-212/98 do T-214/98, *Atlantic Container Line i inni przeciwko Komisji*.

- (432) Natomiast w kontekście oceny kolektywnej pozycji dominującej w sprawach kontroli koncentracji należy mieć na względzie orzeczenia w sprawach:
- (i) Nestlé / Perrier SA;⁶⁹
 - (ii) Kali und Salz;⁷⁰
 - (iii) Gencor Ltd przeciwko Komisji;⁷¹
 - (iv) Airtours plc przeciwko Komisji;⁷²
 - (v) Bertelsmann AG i Sony Corporation of America przeciwko Komisji.⁷³
- (433) Jakkolwiek niniejsza sprawa dotyczy oceny działań przedsiębiorców w kontekście zakazu określonego w art. 9 u.o.k.k. oraz 102 TFEU, tj. analizy ex post, Prezes Urzędu uznał dorobek orzeczniczy wypracowany w kontekście kontroli koncentracji za istotny z punktu widzenia analizy posiadania przez Orange, Polkomtel oraz T-Mobile kolektywnej pozycji dominującej i podejmowania przez tych przedsiębiorców działań w ramach milczącej zmowy. Należy jednak podkreślić, że wnioski sformułowane w orzecznictwie w związku z analizą spraw z zakresu kontroli koncentracji wymagają dostosowania do analizy ex post, tj. faktu, że ocenie na gruncie tej analizy podlegają zdarzenia, które miały mieć miejsce na rynku. W kontekście niniejszej sprawy powyższe wiązało się z przanalizowaniem przez Prezesa Urzędu konkretnej teorii milczącej zmowy i oceny działań 3MNO w świetle tej teorii.
- (434) W powyższym kontekście należy na wstępie zauważyć, co następuje.
- (435) Zgodnie ze stanowiskiem Trybunału Sprawiedliwości wyrażonym w sprawie *Italian Flat Glass* o kolektywnej pozycji dominującej w kontekście zastosowania art. 102 TFUE można mówić, gdy dwóch lub więcej niezależnych przedsiębiorców posiada razem, poprzez umowy lub licencje, przewagę technologiczną dającą im siłę rynkową do zachowywania się w znacznej mierze niezależnie od konkurentów, kontrahentów i konsumentów.
- (436) W wyroku w sprawie *Compagnie Maritime Belge* Trybunał Sprawiedliwości rozwinął powyższe stanowisko wskazując, że o pozycji dominującej w kontekście analizy praktyk przedsiębiorców z punktu widzenia art. 102 TFUE można mówić, gdy posiada ją dwa lub

⁶⁹ Decyzja Komisji Europejskiej z dnia 22 lipca 1992 r. w sprawie IV/M.190, *Nestlé/Perrier*.

⁷⁰ Decyzja Komisji Europejskiej z dnia 14 grudnia 1993 r. w sprawie IV/M.308, *Kali und Salz/MdK/Treuhand*; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 31 marca 1998 r. w sprawach połączonych C-68/94 i C-30/95, *Republika Francuska, Société commerciale des potasses et de l'azote (SCPA) oraz Entreprise minière et chimique (EMC) przeciwko Komisji*.

⁷¹ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 25 marca 1999 r. w sprawie T-102/96, *Gencor przeciwko Komisji*.

⁷² Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 6 czerwca 2002 r. w sprawie T-342/99, *Airtours przeciwko Komisji*.

⁷³ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 10 lipca 2008 r. w sprawie C-413/06 P, *Bertelsmann AG i Sony Corporation of America przeciwko Komisji (Impala II)*.

więcej przedsiębiorstw, które są od siebie niezależne, lecz z ekonomicznego punktu widzenia występują lub działają na określonym rynku jako jeden podmiot kolektywny.⁷⁴

- (437) Orzeczenie Trybunału Sprawiedliwości we wskazanej powyżej sprawie wskazało, że podstawę stwierdzenia kolektywnej pozycji dominującej może stanowić nie tylko istnienie powiązań o charakterze strukturalnym między przedsiębiorcami – stwierdzenie takie może również dotyczyć przedsiębiorców niepowiązanych, lecz działających na rynkach, które stwarzają warunki umożliwiające milczącą zмовę.
- (438) Nie jest przy tym wymagane, by przedsiębiorcy posiadający kolektywną pozycję dominującą stosowali identyczne zachowania na rynku w każdym aspekcie.⁷⁵
- (439) Uznanie, że przedsiębiorcy posiadają kolektywną pozycję dominującą zależy tym samym od oceny ekonomicznej, w szczególności od oceny struktury rynku właściwego.⁷⁶
- (440) W orzecznictwie unijnym z zakresu kontroli koncentracji wskazuje się natomiast, że o kolektywnej pozycji dominującej można mówić, gdy z uwagi na rzeczywiste cechy rynku, każdy członek dominującego oligopolu będzie uważał za możliwe do zrealizowania i ekonomicznie rozsądne, a tym samym pożądane, postępowanie przez dłuższy czas w sposób jednolity i zgodny z rozpoznawalnym, wspólnym interesem (wspólną polityką).⁷⁷
- (441) W kontekście rozważanego w niniejszej sprawie zagadnienia nadużycia kolektywnej pozycji dominującej zasadne jest również odniesienie do orzeczenia Sądu Pierwszej Instancji w sprawie *Airtours/First Choice*.⁷⁸ W sprawie tej orzeczono, że stwierdzenie istnienia lub wzmocnienia kolektywnej pozycji dominującej na rynku oligopolistycznym wymaga wykazania takiego stopnia funkcjonalnych współzależności między uczestnikami oligopolu, który czyni nie tylko teoretycznie, ale praktycznie możliwym, że skuteczna konkurencja między nimi zostanie istotnie ograniczona przez osłabienie presji konkurencyjnej lub przez podwyższenie zdolności koordynacji.
- (442) W orzeczeniu w sprawie *Airtours/First Choice* przedstawione zostały trzy podstawowe warunki konieczne dla zaistnienia kolektywnej pozycji dominującej:⁷⁹
- a) każdy członek oligopolu zajmującego pozycję dominującą musi posiadać zdolność do obserwacji, jak zachowują się pozostali członkowie, by monitorować, czy przyjmują oni wspólną politykę. W związku z tym na rynku musi istnieć na tyle

⁷⁴ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 16 marca 2000 r. w sprawie C-395/96 P, *Compagnie Maritime Belge Transports i inni przeciwko Komisji*, pkt. 36.

⁷⁵ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie T-228/97, *Irish Sugar plc v Commission*, pkt. 66.

⁷⁶ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 16 marca 2000 r. w sprawie C-395/96 P, *Compagnie Maritime Belge Transports i inni przeciwko Komisji*, pkt. 36.

⁷⁷ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 25 marca 1999 r. w sprawie T-102/96, *Gencor przeciwko Komisji*, pkt. 277; wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 6 czerwca 2002 r. w sprawie T-342/99, *Airtours przeciwko Komisji*, pkt. 61.

⁷⁸ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 6 czerwca 2002 r. w sprawie T-342/99, *Airtours przeciwko Komisji*.

⁷⁹ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 6 czerwca 2002 r. w sprawie T-342/99, *Airtours przeciwko Komisji*.

wystarczająca przejrzystość, by wszyscy członkowie dominującego oligopolu wiedzieli, dostatecznie dokładnie i szybko, w jakim kierunku rozwija się zachowanie rynkowe pozostałych członków;

- b) musi istnieć pobudka (bodziec) do nieodchodzenia od wspólnego sposobu działania na rynku. Każdy członek dominującego oligopolu musi być świadomy, że podjęte przez niego wysoce konkurencyjne działanie zmierzające do zwiększenia jego udziału w rynku sprowokowałoby identyczne działanie ze strony pozostałych członków, więc nie mógłby on czerpać żadnych korzyści z podjętej przez siebie inicjatywy;
- c) możliwe do przewidzenia reakcje obecnych i przyszłych konkurentów, a także konsumentów nie mogą stanowić zagrożenia dla oczekiwanych rezultatów wspólnej polityki.

(443) Kryteria te pozostają zbieżne z ekonomicznym podejściem do oceny możliwości zaistnienia zmowy przedsiębiorców. Z ekonomicznego punktu widzenia przedsiębiorcy zmierzający do ograniczenia wywieranej wzajemnie na siebie presji konkurencyjnej poprzez skoordynowanie swoich zachowań rynkowych w sposób pozwalający na osiągnięcie ponadkonkurencyjnych (tj. wyższych niż realizowane w warunkach skutecznej konkurencji) zysków, napotykać na cztery problemy.

(444) **Po pierwsze**, przedsiębiorcy muszą być w stanie osiągnąć koordynację co do pożądanego zachowania rynkowego. Musi zatem istnieć zachowanie rynkowe (strategia rynkowa) korzystne dla wszystkich uczestników rynku, którzy muszą jednocześnie być w stanie zrozumieć intencje i interesy pozostałych uczestników rynku, by taką właśnie akceptowalną dla wszystkich strategię rynkową (każdy z osobna) przyjąć. Jeżeli między uczestnikami rynku zachodzą znaczące różnice co do preferowanej strategii rynkowej (tj. strategia pożądana z punktu widzenia jednych jest nie do przyjęcia dla drugich) bądź też nie są oni w stanie wystarczająco jasno komunikować sobie nawzajem swoich preferencji, koordynacja zachowań rynkowych w celu zwiększenia zysków może być znacząco utrudniona.

(445) **Po drugie**, przedsiębiorcy muszą być w stanie wzajemnie monitorować swoje zachowanie. Jeżeli nie będzie to możliwe, w szczególności gdy uczestnicy rynku nie będą mogli sprawdzić lub też będą mogli ustalić jedynie z dużym opóźnieniem, czy ich konkurenci nie oferują korzystniejszych warunków transakcji ich klientom, stabilność koordynacji zachowań rynkowych będzie w dużym stopniu ograniczona. W takiej sytuacji uczestnicy rynku będą mieli bowiem silne bodźce, by nie trzymać się (wyraźnej lub milczącej) zmowy. Z jednej bowiem strony będą mieli zachętę, by w sposób niezauważony przez konkurentów odebrać im

klientów, z drugiej będą świadomi istnienia analogicznych bodźców po stronie swoich konkurentów i związanego z tym ryzyka utraty własnych klientów.

- (446) **Po trzecie**, uczestnicy rynku muszą dysponować środkami pozwalającymi na „ukaranie” przedsiębiorców odstępujących od niekonkurencyjnej strategii (np. poprzez odebranie im klientów, wojnę cenową lub inne działania zmniejszające ich zyski). Nawet gdy przedsiębiorcy są w stanie zmówić się (w sposób wyraźny lub milczący) co do pożądanego zachowania rynkowego oraz monitorować wzajemnie swoje zachowania, to jeżeli odstępstwo od wspomnianego zachowania nie wiąże się dla przedsiębiorcy z odpowiednio wysokimi kosztami (konkurenci nie są w stanie zareagować lub też mogą to zrobić jedynie z dużym opóźnieniem), będzie on wciąż miał bodźce, by wykorzystywać niekonkurencyjne zachowanie konkurentów i przejmować ich klientów, oferując im nieco lepsze warunki transakcji.
- (447) **Po czwarte**, rynek musi być chroniony odpowiednio wysokimi barierami wejścia (wynikającymi z jego specyfiki lub też stworzonymi przez samych jego uczestników). W przeciwnym wypadku wzrost zyskowności spowodowany koordynacją zachowań rynkowych doprowadzi do wejścia na rynek nowych konkurentów, czego skutkiem będzie spadek cen do poziomu konkurencyjnego.
- (448) Niezależnie od powyższych uwag, Prezes Urzędu miał na względzie, że dokonując oceny posiadania przez przedsiębiorców statusu podmiotu kolektywnego i kolektywnej pozycji dominującej analiza w tym zakresie nie powinna przyjmować charakteru mechanicznego i oderwanego od mechanizmu, na którym miałyby się opierać hipotetyczna milcząca zmowa przedsiębiorców.
- (449) Należy bowiem wskazać, że zgodnie z orzecznictwem unijnym: *„Należy unikać mechanicznego działania polegającego na oddzielnym sprawdzaniu każdego kryterium z osobna, bez uwzględnienia ogólnego mechanizmu ekonomicznego hipotetycznej, milczącej koordynacji. W tym względzie ocena na przykład przejrzystości danego rynku nie powinna być przeprowadzana w sposób wyizolowany i abstrakcyjny, lecz w kontekście mechanizmu hipotetycznej, milczącej koordynacji. Jedynie przy uwzględnieniu tego rodzaju założenia możliwe jest bowiem zweryfikowanie, czy ewentualne czynniki przejrzystości występujące na rynku są w stanie ułatwić milcząco zdefiniowanie wspólnej linii postępowania lub umożliwić zainteresowanym konkurentom monitorowanie w odpowiedni sposób, czy przestrzegane są warunki takiej wspólnej linii działania. W tej ostatniej kwestii, dla potrzeb analizy trwałości zakładanej milczącej koordynacji, konieczne jest wzięcie pod uwagę mechanizmów kontroli ewentualnie dostępnych dla uczestników rzekomej milczącej koordynacji, w celu sprawdzenia, czy dzięki tego rodzaju mechanizmom mają oni możliwość poznania, dostatecznie dokładnie i*

natychmiastowo, zmian w zachowaniach rynkowych każdego z pozostałych uczestników takiej koordynacji”⁸⁰.

- (450) Uwagi co do potencjalnego mechanizmu milczącej zmowy w przedmiotowej sprawie przedstawione zostały w **punkcie 10.4** poniżej. Jednocześnie, mając na względzie istotne znaczenie struktury rynku dla możliwości zawarcia milczącej zmowy, w **punkcie 10.3** przedstawiono uwagi co do charakteru rynku, na którym 3MNO mieli podejmować objęte zarzutem działania.

10.3. Oligopolistyczny kontekst działalności 3MNO

- (451) Kolektywna pozycja dominująca może w szczególności zaistnieć na rynkach o strukturze oligopolistycznej. Struktura taka charakteryzuje się obecnością kilku przedsiębiorców, z których każdy posiada porównywalnie duży udział w rynku, ale żaden nie dominuje w stosunku do pozostałych. Oznacza to, że żaden z przedsiębiorców nie posiada nad pozostałymi przewagi rynkowej właściwej dla dominacji, tj. nie posiada siły rynkowej, która umożliwiłaby mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku właściwym poprzez stworzenie możliwości działania w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów.
- (452) Udział rynkowy każdego oligopolisty jest jednak na tyle duży, że zachowanie jednego z nich pozwala wywierać istotny wpływ na pozycje konkurencyjne pozostałych oligopolistów. W wyniku tej zależności decyzje dotyczące cen i produkcji podejmowane przez każdego przedsiębiorcę są w większym lub mniejszym stopniu uzależnione od oczekiwanego zachowania pozostałych oligopolistów.
- (453) Oligopolistyczna współzależność sama w sobie nie musi stanowić przeszkody dla funkcjonowania na rynku skutecznej konkurencji. Oligopolistyczna struktura rynku może jednak przyczyniać się do zaistnienia kolektywnej pozycji dominującej, która może stwarzać podstawy do antykonkurencyjnej koordynacji między przedsiębiorcami, polegającej na nadużywaniu ich pozycji rynkowej.
- (454) W ocenie Prezesa Urzędu rynek telefonii ruchomej miał w okresie poddawany analizie w niniejszym postępowaniu charakter rynku oligopolistycznego, co potencjalnie mogło ułatwiać działanie na nim w warunkach milczącej zmowy. Świadczą o tym okoliczności wskazane poniżej.

⁸⁰ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 10 lipca 2008 r. w sprawie C-413/06 P, *Bertelsmann AG i Sony Corporation of America przeciwko Komisji* (Impala II), pkt. 125-126.

10.3.1. Liczba uczestników rynku oraz stopień koncentracji rynku

- (455) Według stanu na dzień 31 grudnia 2011 r. w segmencie telefonii ruchomej działalność prowadziło 23 przedsiębiorców telekomunikacyjnych, w tym 16 operatorów sieci wirtualnych (MVNO). Niemniej, pod względem przychodów udziały w rynku w 2011 r. kształtowały się następująco: Orange 31,6%, Polkomtel 30,7%, T-Mobile 28,4%, P4 9,1%, pozostali 0,3%. Natomiast pod względem liczby użytkowników: Orange 29,2%, Polkomtel 27,9%, T-Mobile 27,7%, P4 14,1%, pozostali poniżej 1%.⁸¹
- (456) W 2012 r. usługi telefonii ruchomej w Polsce świadczyło 26 operatorów. Niemniej, pod względem przychodów udziały w 2012 r. kształtowały się następująco: Orange 30,7%, Polkomtel 30,4%, T-Mobile 26,1%, P4 12,5%, pozostali 0,3%. Natomiast pod względem liczby użytkowników: Orange 27,6%, Polkomtel 25,6%, T-Mobile 29,3%, P4 16,1%, pozostali 1,3%.⁸²
- (457) W 2013 r. usługi telefonii ruchomej świadczone były przez 26 operatorów. Niemniej, pod względem przychodów udziały w 2013 r. kształtowały się następująco: Orange 29,3%, Polkomtel 30,2%, T-Mobile 24,5%, P4 15,5%, pozostali 0,4%. Natomiast pod względem liczby użytkowników: Orange 26,9%, Polkomtel 24,8%, T-Mobile 27%, P4 18,8%, pozostali 2,5%.⁸³

Tabela 33: Udziały operatorów komórkowych – kryterium liczby użytkowników⁸⁴

	2009	2010	2011	2012 ⁸⁵	2013
Orange	30,61%	30,5%	29,2%	27,6%	26,9%
T-Mobile	29,50%	27,6%	27,7%	29,3%	27%
Polkomtel	31,33%	29,9%	27,9%	25,6%	24,8%
P4	7,70%	11%	14,1%	16,1%	18,8%
pozostali	0,87%	1,0%	1,0%	1,3%	2,5%

Tabela 34: Udziały operatorów komórkowych – kryterium przychodów⁸⁶

	2009	2010	2011	2012	2013
Orange	32,01%	31,4%	31,6%	30,7%	29,3%
T-Mobile	30,75%	29,5%	28,4%	26,1%	24,5%

⁸¹ Prezes UKE, Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego za 2011 rok, s. 26.

⁸² Prezes UKE, Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego za 2012 rok, s. 26.

⁸³ Prezes UKE, Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego za 2013 rok, s. 26.

⁸⁴ Zestawienie zbiorcze na podstawie raportów Prezesa UKE o stanie rynku telekomunikacyjnego.

⁸⁵ Prezes UKE, Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego za 2012 rok, s. 26.

⁸⁶ Zestawienie zbiorcze na podstawie raportów Prezesa UKE o stanie rynku telekomunikacyjnego.

Polkomtel	33,26%	32,7%	30,7%	30,4%	30,2%
P4	3,81%	6,1%	9,1%	12,5%	15,5%
pozostali	0,17%	0,2%	0,3%	0,3%	0,4%

- (458) W powyższym kontekście należy zauważyć, że udziały 3MNO w rynku pozostawały względnie stabilne.
- (459) Ocena stopnia koncentracji rynku może być dokonywana przy użyciu wskaźnika Herfindahla-Hirschmana definiowanego jako suma kwadratów udziałów rynkowych podmiotów prowadzących działalność na analizowanym rynku. Wskaźnik ten może przyjmować wartość od 0 do 10 000, w następujących przedziałach:
- (i) do 1000 – niewielka koncentracja rynku;
 - (ii) 1000-1800 – umiarkowana koncentracja rynku;
 - (iii) 1800-2500 – wysoka koncentracja rynku;
 - (iv) powyżej 2500 – bardzo wysoka koncentracja rynku.

Tabela 35: Wskaźnik HHI w latach 2009-2012 dla krajowego detalicznego rynku telefonii ruchomej

	HHI (według przychodów, liczone z P4)
2009	3090,95
2010	2962,71
2011	2830,42
2012	2704,11

- (460) Analiza zaprezentowanych powyżej wskaźników prowadzi do wniosku, że przedmiotowy rynek charakteryzuje się bardzo wysokim stopniem koncentracji oraz niewielkimi różnicami w udziałach rynkowych operatorów.
- (461) Mimo że na rynku telefonii ruchomej działa ponad 20 przedsiębiorców (w 2011 r. – 23, w 2012 r. – 26), 3MNO pod względem przychodów stanowią ponad 90% tego rynku (pod względem liczby użytkowników: ok. 85%).
- (462) W kontekście powyższego należy wskazać, że P4 był operatorem posiadającym motywację do stosowania konkurencyjnej strategii rynkowej i zagrażającym pozycji rynkowej 3MNO (tzw. *maverick firm*) – pozycja rynkowa P4 od 2007 r. systematycznie wzmacniała się. Inni operatorzy (tj. MVNO) posiadali marginalną pozycję rynkową.

10.3.2. Stopień symetryczności udziałów rynkowych

- (463) Udziały Orange, Polkomtel i T-Mobile na rozpatrywanym rynku pozostawały w badanym okresie (2009-2012) symetryczne.⁸⁷
- (464) Wejście na detaliczny rynek telefonii ruchomej P4 (jak również pozostałych operatorów konkurencyjnych) spowodowało jednak zmiany w strukturze udziałów utrwalonej do czasu jego wejścia w taki sposób, że segment telefonii ruchomej został z czasem zdominowany przez czterech głównych operatorów, nie trzech, jak miało to miejsce przed wejściem na rynek P4. Pozostali działający na rynku przedsiębiorcy telekomunikacyjni odgrywają znacznie mniejszą rolę.
- (465) Należy również stwierdzić, że P4 systematycznie umacniało swoją pozycję na rynku. W 2011 r. zwiększyło przychody o 49%, natomiast liczbę użytkowników o 37%. Było to wynikiem, między innymi, migracji klientów pozostałych operatorów – 71% przeniesionych numerów stanowiły numery przeniesione do sieci P4.
- (466) W 2012 r. P4 w dalszym ciągu umacniało swoją pozycję na rynku, zwiększając liczbę swoich klientów o 23% w porównaniu do 2011 r. Z kolei w 2013 r. P4 odnotowało największy wzrost liczby użytkowników – o ponad 2 mln, tj. o 23,5%.
- (467) Udziały w rynku trzech pozostałych głównych operatorów systematycznie malały, zarówno pod względem uzyskanych przychodów, jak i liczby użytkowników. 3MNO tracili również klientów w ujęciu bezwzględny. Jedynie T-Mobile odnotowało wzrost udziałów w latach 2011-2012.
- (468) Niezależnie od powyższych uwag należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że rozwój P4 i spadek pozycji trzech pozostałych głównych operatorów nie spowodował istotnych zmian w symetrii udziałów rynkowych 3MNO.

10.3.3. Bariery wejścia

- (469) Poddawany analizie rynek cechuje się wysokimi barierami wejścia, zarówno strukturalnymi (korzyści skali, zakresu, wysokie koszty utopione), jak i barierami regulacyjnymi. Należy ponadto stwierdzić, że szczególne znaczenie dla funkcjonowania na rozpatrywanym rynku właściwym jest dostęp do częstotliwości. Bez rezerwacji określonej częstotliwości świadczenie usług telefonii ruchomej jako MNO jest niemożliwe. Biorąc pod uwagę skomplikowany i czasochłonny charakter procesu przyznawania częstotliwości, szybkie wejście na rynek nowego operatora infrastrukturalnego jest zasadniczo niemożliwe.

⁸⁷ Zob. akapit (455) i kolejne.

10.3.4. Dojrzałość i stabilność rynku

- (470) Rozpatrywany w sprawie rynek znajduje się w fazie dojrzałości, którą charakteryzuje względna stabilność podaży. Wskaźnik penetracji rynku w Polsce wyniósł w 2011 r. 123,7% i przyjmował wartość poniżej średniej dla krajów UE (129,5%).⁸⁸ W 2012 r. wskaźnik ten przyjmował wartość powyżej średniej unijnej – wśród wybranych 18 krajów Unii Europejskiej Polska znalazła się na 8 miejscu ze wskaźnikiem penetracji na poziomie 132,1%, przekraczając tym samym średnią unijną o 1,4 pp.⁸⁹ W 2013 r. wskaźnik nasycenia rynku ukształtował się na poziomie 136,8%, przekraczając jednocześnie średnią unijną o 5,9 pp.⁹⁰ Od wejścia P4 w 2007 r. na rynku nie pojawił się nowy konkurent, zaś zmiany udziałów rynkowych wiążą się przede wszystkim ze zdobywaniem nowych klientów przez P4.
- (471) Dojrzałości rynku sprzyja również technologia, na której opierają się podmioty świadczące usługi telefonii mobilnej. Chociaż następuje w jej ramach znaczący postęp (poszczególne generacje technologii komórkowych niosą ze sobą istotny wzrost jakości i zakresu oferowanych usług), jednak jej specyfika powoduje, że technologie te są w stanie najefektywniej wykorzystać podmioty już na rynku istniejące, w związku z czym postęp technologiczny nie powoduje zmiany status quo na rynku telefonii mobilnej. W szczególności nie ułatwia wejścia nowym podmiotom ani nie zwiększa istotnie asymetrii między podmiotami już na rynku funkcjonującymi.
- (472) Wskazane wyżej okoliczności pokazują, że rynek telefonii mobilnej ma charakter oligopolistyczny. Od 2007 r. działa na nim czterech (wcześniej trzech) tych samych znaczących przedsiębiorców, którzy nie są w istotny sposób zagrożeni nowymi wejściami, czy też innymi zmianami istotnie podważającymi rynkowe status quo. Działania przedsiębiorców funkcjonujących w takich warunkach są współzależne, a oni sami są w stanie – w związku z częstymi interakcjami rynkowymi na przestrzeni szeregu lat – powyższe współzależności rozpoznać i odpowiednio do nich kształtować swoje strategie.

10.4. Teoria zмовy i teoria szkody

- (473) Zaangażowanie się przedsiębiorców w milczącą zмовę może umożliwiać im podwyższenie cen ponad poziom, jaki zaistniałby w warunkach skutecznej konkurencji.
- (474) Zarzut postawiony Orange, Polkomtel i T-Mobile dotyczy jednak nie stosowania zawyżonych cen w odniesieniu do wszystkich elementów taryf oferowanych konsumentom (szeroka zмова milcząca), ale określenia wysokości cen jednego z elementów tych taryf na poziomie

⁸⁸ Urząd Komunikacji Elektronicznej, *Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2011 r.*, s. 24.

⁸⁹ Urząd Komunikacji Elektronicznej, *Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2012 r.*, s. 24.

⁹⁰ Urząd Komunikacji Elektronicznej na podstawie danych pochodzących z bazy Telecom Market Matrix Analysis Mason, *Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego za 2013 rok*, s. 24.

zawyżonym, tj. stosowaniu stawek detalicznych za połączenia głosowe do sieci P4, które miały charakter nadmiernie wysoki względem stawek za połączenia między sieciami Orange, Polkomtel i T-Mobile (wąska zmowa milcząca).

- (475) Powyższe działanie mogłoby być potencjalnie ukierunkowane na niwelowanie skutków prokonkurencyjnej polityki regulacyjnej Prezesa UKE. 3MNO poprzez określenie wyższych cen detalicznych za połączenia głosowe do sieci konkurenta wchodzącego na rynek mogłyby wpływać na wysokość jego przychodów z opłat MTR. Jednocześnie poprzez ewentualne zawyżenie wspomnianych stawek detalicznych za połączenia głosowe 3MNO zmniejszalyby atrakcyjność sieci konkurenta z punktu widzenia konsumentów.
- (476) Przedmiotowa praktyka 3MNO wymierzona byłaby bezpośrednio w P4 i zmierzałaby do utrudnienia P4 umocnienia jego pozycji na krajowym detalicznym rynku telefonii ruchomej. Działanie takie pozostawałoby w interesie Orange, Polkomtel i T-Mobile, które tym samym utrzymywałyby swoją silną pozycję rynkową wykluczając z rynku P4, które działało jako podmiot kontestujący dotychczasową sytuację rynkową (*maverick firm*).
- (477) Istotą tak rozumianej praktyki byłoby nie zwiększenie zysków 3MNO osiąganych w związku ze stawkami detalicznymi za połączenia głosowe do P4 (praktyka eksploatacyjna), ale ochrona pozycji rynkowej 3MNO, utrudnianie ekspansji konkurenta na rynku i tym samym ograniczenie skutecznej konkurencji (praktyka wykluczająca).⁹¹
- (478) Sposób sformułowania powyższego zarzutu oznacza jednocześnie, że w ocenie Prezesa Urzędu Orange, Polkomtel i T-Mobile mogły podejmować działania konkurencyjne w odniesieniu do tych elementów swoich taryf, które nie dotyczyły P4 oraz że takie konkurencyjne działania nie zaprzeczałyby możliwości istnienia wąskiej zmywy milczącej. Działania rynkowe 3MNO w zakresie kształtowania cen detalicznych połączeń do sieci P4 byłyby w tych warunkach wyrazem wspólnej polityki rynkowej trzech operatorów zasiedziałych, mającej na celu obronę ich pozycji rynkowej przy wykorzystaniu środków zakazanych na gruncie reguł konkurencji.
- (479) W powyższym ujęciu możliwość i bodźce Orange, Polkomtel oraz T-Mobile do koordynacji działań oceniane byłyby w kontekście poddawanej analizie teorii milczącej zmywy. Jak bowiem wskazano w akapicie (448) analiza posiadania kolektywnej pozycji dominującej powinna przebiegać przy uwzględnieniu charakteru zarzucanej milczącej zmywy.
- (480) Należy przy tym podkreślić, że dla oceny możliwości zaistnienia milczącej zmywy istotna jest jej stabilność. Na gruncie przedstawionej powyżej teorii zmywy Prezes Urzędu przyjął, że

⁹¹ Powyższe nie wyklucza jednak, że ewentualna praktyka wykluczająca 3MNO mogła posiadać również wymiar eksploatacyjny – eksploatacyjny charakter hipotetycznej praktyki miałby jednak w tym przypadku postać skutku ubocznego działań 3MNO.

hipotetycznie 3MNO mogły osiągnąć taką stabilność w odniesieniu do stawek detalicznych za połączenia głosowe do P4, nawet jeżeli nie posiadałyby takiej możliwości w odniesieniu do innych elementów ich taryf, które mogły być skutecznie destabilizowane przez P4 działające w tym przypadku jako przedsiębiorca kontestujący sytuację rynkową poprzez wdrażanie konkurencyjnej strategii rynkowej (*maverick firm*). Powyższa hipoteza dotycząca możliwości działania przez 3MNO w warunkach milczącej zmowy analizowana jest poniżej.

10.5. Możliwość koordynacji zachowań przez 3MNO oraz ich rzeczywiste zachowanie rynkowe

- (481) Możliwość zawięzania i utrzymania milczącej zmowy zależna jest od zdolności uczestników rynku do rozwiązywania problemów, które stoją na drodze skutecznej koordynacji zachowania rynkowego. Jak zostało wskazane w akapicie (442) przedsiębiorcy muszą być w stanie uświadomić sobie istnienie wspólnej, korzystnej dla wszystkich strategii, monitorować swoje zachowania w celu wykrycia odstępstw od wspólnej strategii, skutecznie karać odstępujących od zmowy oraz zapewnić, że konkurencyjne zachowania przedsiębiorców nieuczestniczących w koordynacji – w szczególności nowe wejścia na rynek – nie doprowadzą do jej zakłócenia.
- (482) Podkreślenia wymaga, że w warunkach milczącej zmowy każdy z uczestników rynku ma silne bodźce do obniżenia ceny, ponieważ – przy braku reakcji ze strony konkurentów – zyskałby w ten sposób nowych klientów i zwiększył swoje zyski. Uczestnik zmowy nie robi tego jednak, ponieważ ma świadomość, że zachowanie takie zostanie wykryte i spotka się z odwetem konkurentów.
- (483) W dalszej części niniejszej decyzji omówione zostaną czynniki wpływające na możliwość osiągnięcia i utrzymania wspólnej strategii rynkowej przez 3MNO, następnie przeanalizowane zostanie ich rzeczywiste zachowanie rynkowe w kontekście hipotezy o koordynowaniu przez nich działań rynkowych, na koniec wskazane zostaną wnioski odnośnie do działania przez Orange, Polkomtel i T-Mobile w ramach milczącej zmowy.

10.5.1. Możliwość osiągnięcia koordynacji

- (484) Aby uczestnicy rynku byli w stanie koordynować swoje zachowania rynkowe, zwłaszcza bez możliwości wyraźnego porozumiewania się i „sformalizowania” koordynacji, musi istnieć strategia rynkowa, która będzie korzystna dla nich wszystkich i z której istnienia i korzyści płynących z niej dla siebie i konkurentów będzie sobie zdawać sprawę każdy uczestnik rynku. Im większe podobieństwo uczestników rynku w zakresie preferencji, udziałów rynkowych i innych wymiarów relewantnych dla formułowania przez nich strategii rynkowych, tym większe prawdopodobieństwo istnienia strategii pozostających w (subiektywnie postrzeganym) interesie wszystkich uczestników rynku i każdego z nich z osobna. Z kolei

duże różnice między uczestnikami rynku w wymiarach istotnych dla formułowania zachowania rynkowego mogą spowodować, że taka strategia nie będzie istnieć, z uwagi na zasadniczą sprzeczność ich interesów. Na możliwość ustalenia i przyjęcia wspólnej strategii pozytywnie wpływa również przejrzystość rynku, która pozwala na obserwację zachowań konkurentów oraz wyciągnięcie wniosków co do ich preferencji oraz oczekiwanych przyszłych zachowań na rynku.

- (485) 3MNO znajdowali się w zbliżonej sytuacji rynkowej, zwłaszcza w kontekście wejścia na rynek P4. Ich udziały rynkowe były zbliżone, a przed wejściem na rynek P4 charakteryzowały się one bardzo wysoką symetrią, przy wysokich cenach i zyskach 3MNO, co w ogólnym kontekście rynkowym, w jakim działali 3MNO należy uznać za czynnik sugerujący, że na rynku tym nie panowała intensywna konkurencja.
- (486) Wejście P4 na rynek zaburzyło tę sytuację, ponieważ P4, w celu przyciągnięcia klientów, zaoferowało niskie ceny detaliczne. Przykładowo, w segmencie pre-paid P4 wprowadziło w lutym 2009 r. nową ofertę „Play Fresh”, w której cena za minutę połączenia do każdej sieci wynosiła 0,29 zł, znacznie poniżej dotychczasowych cen konkurentów, kształtujących się na poziomie zbliżonym do 0,60 zł. Agresywne działania konkurencyjne P4 kontynuowało również w dalszym okresie działalności, przykładowo wprowadzając w marcu 2012 r. w segmencie post-paid taryfy z Nielimitowanymi połączeniami głosowymi, SMS i MMS do wszystkich sieci w ramach abonamentu (taryfa „Formuła 4.0”). Wspomniane działania zmuszały 3MNO do bardziej intensywnej konkurencji, prowadząc do obniżenia cen i zmniejszenia zysków. Tym samym w interesie wszystkich zasiedziały operatorów postrzeganych jako grupa, a jednocześnie każdego z tych operatorów z osobna, pozostawało osłabienie P4 i utrudnienie mu ekspansji rynkowej.
- (487) Jak zostało to szerzej opisane w **punkcie 10.5.2**, dotyczącym możliwości wzajemnego monitorowania swoich zachowań przez 3MNO, rynek właściwy w sprawie jest dla operatorów relatywnie przejrzysty, a występujące na nim produkty homogeniczne, co ułatwia przewidywanie zachowań konkurentów oraz odgadnięcie ich preferencji co do rozwoju sytuacji rynkowej.
- (488) Oprócz kontaktów na detalicznym rynku telefonii ruchomej operatorzy komórkowi mają ze sobą styczność także na innych rynkach (głównie hurtowych), często muszą też współpracować w celu zagwarantowania właściwego funkcjonowania swoich sieci poprzez zapewnienie im interkonektywności. Współpracy wymaga również realizacja innych obowiązków regulacyjnych, np. przenoszalność numerów (od 2009 r. uproszczona dla użytkowników końcowych). Ponadto, operatorzy współpracują w zakresie ustalania wspólnych standardów wprowadzanych na rynek technologii (np. DVB-H i LTE). Mogą

również wspólnie korzystać z jednej sieci poprzez spółki celowe (np. utworzona przez T-Mobile i Orange w ramach spółki NetWorks!). Kontakty takie sprzyjają lepszemu wzajemnemu rozpoznaniu swoich celów i strategii.

- (489) O ile funkcjonowanie P4 na rynku zasadniczo uniemożliwiało kolektywne zachowania 3MNO w odniesieniu do szeregu usług telefonii komórkowej, jeden segment tego rynku – połączenia off-net do P4 – pozostawał pod ich kontrolą. Utrzymywanie wysokich cen za takie połączenia leżało w zakresie możliwości 3MNO i mogło dawać szansę utrudnienia lub uniemożliwienia wzrostu udziałów w rynku P4.
- (490) Po pierwsze, wysokie ceny połączeń do P4 mogły powodować zmniejszenie ruchu do P4. Mając do czynienia z wysokimi cenami, klienci mogli unikać rozmów do P4 lub je skracać, co zmniejszałoby użyteczność (*utility*) uzyskiwaną przez klientów P4 (z uwagi na mniejszą liczbę i krótszy czas rozmów przychodzących) oraz przychody P4 z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich. Dodatkowo, klienci P4 mieli w takiej sytuacji bodźce do zastępowania połączeń od 3MNO do P4 połączeniami w odwrotnym kierunku: zamiast odbierać połączenie od 3MNO, klientowi P4 opłacało się oddzwanianie, w celu przeprowadzenia rozmowy po niższym koszcie dla obydwu rozmówców. Zjawisko „oddzwaniania”, prowadzące do zastępowania połączeń przychodzących do sieci P4 połączeniami z niej wychodzącymi dodatkowo zwiększałoby asymetrię w ruchu między P4 i 3MNO, zmniejszając przychody i zwiększając koszty P4 z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich.
- (491) Po drugie, wysokie koszty połączeń do P4 mogły – przy innych warunkach niezmiennych – zniechęcać klientów do przechodzenia do tego operatora, ponieważ osoby wykonujące do nich połączenia byłyby narażone na wyższe koszty, z którym to problemem nie mieliby do czynienia, gdyby pozostali klientami 3MNO.
- (492) Po trzecie, zachowanie wysokich cen detalicznych do P4 mogło również przysporzyć 3MNO dodatkowych zysków z inicjowania połączeń do P4, które wiążą się normalnie ze stosowaniem wysokich cen. Należy jednak stwierdzić, że pozostaje trudne do oszacowania, czy stosowane przez 3MNO ceny za połączenia głosowe do P4 maksymalizowały ich zyski z inicjowania tych połączeń, czy też były one ustalone na poziomie wyższym niż poziom maksymalizacji zysku (co może mieć miejsce w przypadku stosowania strategii wykluczeniowych, w ramach których podstawowym celem stosowanych cen jest zniechęcenie klientów do korzystania z usług konkurenta, nie zaś bezpośrednio osiągnięcie zysków z ich tytułu).
- (493) Utrzymywanie wysokich cen połączeń do P4 musiało się jednak również wiązać z pewnym ryzykiem dla 3MNO. Im wyższe koszty, z którymi spotykały się osoby wykonujące wiele połączeń do klientów P4, tym silniejsze miały one bodźce, by samemu przenieść się do P4, ponieważ umożliwiało im to osiągnięcie istotnych oszczędności. Z kolei osoby będące lub

zamierzające zostać klientami P4 miały silne bodźce, by namówić osoby, które często wykonują do nich połączenia, do przeniesienia się do P4. Im wyższe ceny połączeń do P4, większa liczba klientów tego operatora i korzystniejsze warunki przez niego oferowane, tym silniejsze były bodźce do przeniesienia się do P4.

(494) Strategia wysokich cen połączeń od 3MNO do P4 zachęcała również tego ostatniego operatora do intensywnego konkutowania o klientów. Po pierwsze, pozyskanie nowych użytkowników pozwalało na osiągnięcie dodatkowych przychodów mogących rekompensować zmniejszone przychody z rozliczeń międzyoperatorskich. Po drugie, zwiększenie liczby klientów podwyższało atrakcyjność sieci P4, co zwiększało wrażliwość dotychczasowych klientów 3MNO na wysokość cen połączeń do P4,⁹² zachęcając ich do przechodzenia do tego operatora i tym samym podnosząc koszty strategii utrzymywania wysokich kosztów połączeń do P4.

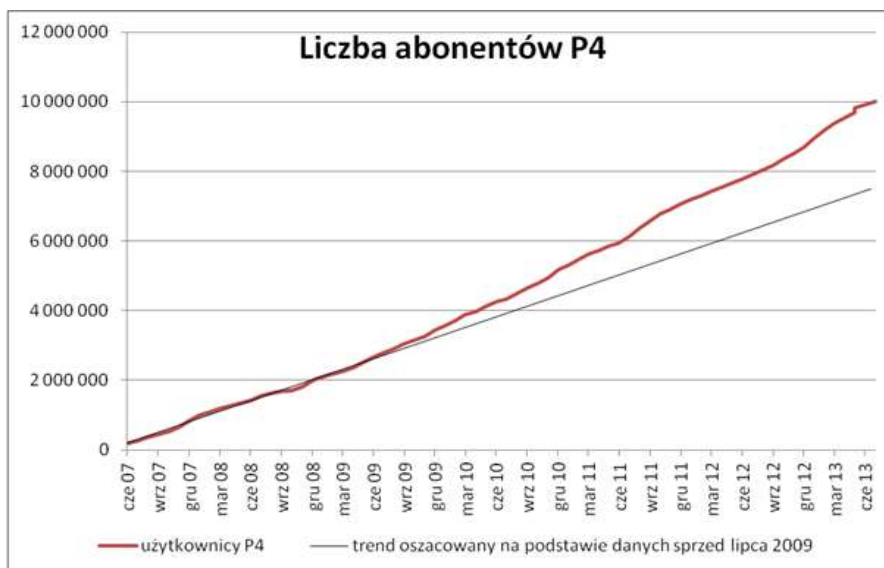
(495) To, który z przeciwstawnych efektów wysokich cen połączeń do P4:

- a) ograniczenie ekspansji P4 z uwagi na niższe przychody i wyższe koszty w ramach rozliczeń międzyoperatorskich oraz mniejszą użyteczność jego sieci w konsekwencji wyższych kosztów połączeń do niej, czy;
- b) wzrost liczby klientów P4 z uwagi na zwiększone bodźce do przechodzenia do tego operatora i namawiania do takiego kroku osób, od których często odbiera się połączenia, w celu zaoszczędzenia na kosztach połączeń do P4;

będzie dominować, było kwestią empiryczną, trudną do przewidzenia ex ante. Jak wskazują dane, bilans wspomnianych efektów okazał się pozytywny dla P4, co obrazuje poniższy wykres.

⁹² Im większy odsetek ogółu klientów stanowią klienci P4, tym więcej połączeń klienci 3MNO będą wykonywać do P4 i tym większą część budżetu na usługi telefonii mobilnej będzie stanowił koszt połączeń do tego operatora.

Wykres 1: Liczba klientów P4 oraz trend liniowy oszacowany na podstawie liczby abonentów P4 sprzed lipca 2009



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych P4

- (496) Wykres pokazuje przyrost liczby abonentów P4 w odniesieniu do trendu liniowego oszacowanego na podstawie dynamiki liczby abonentów P4 w okresie 06.2007-06.2009, tj. przed rozpoczęciem kwestionowanej praktyki stosowania wyższych cen. Wskazuje on, że liczba klientów P4 rosła w okresie stosowania kwestionowanej praktyki szybciej niż można by przewidywać na podstawie jej wcześniejszej dynamiki.
- (497) Chociaż w ujęciu ogólnym 3MNO istotnie posiadali bodźce do wykluczenia P4 z rynku lub ograniczenia jego ekspansji, strategia polegająca na zawyżaniu cen połączeń do P4 stwarzała ryzyko (jej efekty były niepewne i potencjalnie negatywne dla stosujących ją przedsiębiorców), a zakładany skutek w postaci zahamowania wzrostu P4 nie zrealizował się. Tym samym należy stwierdzić, że bodźce Orange, Polkomtel i T-Mobile do skoordynowanego działania polegającego na zawyżaniu cen połączeń do P4 w celu zahamowania wzrostu tego ostatniego operatora były ograniczone.
- (498) Ponadto, należy zwrócić uwagę, że jak wskazano w akapicie (495) 3MNO posiadali dwa przeciwstawne bodźce – z jednej strony stosowanie hipotetycznie nadmiernie wysokich cen detalicznych za połączenia głosowe do P4 mogło sprzyjać wykluczaniu tego przedsiębiorcy z rynku, z drugiej jednak strony stosowanie takich cen mogło skutkować powstawaniem po stronie części konsumentów dodatkowych bodźców do przechodzenia do P4. Co więcej, należy przyjąć, że natężenie tych dwóch efektów musiało podlegać zmianom wraz ze zmianą liczby abonentów P4. Im słabsza pozycja rynkowa operatora P4, tym mniej prawdopodobne było wytworzenie, w związku z opisaną powyżej strategią, efektów negatywnych dla 3MNO (połączenia do P4 stanowiły niewielką część budżetu klientów 3MNO). Z kolei wraz z

umacnianiem pozycji P4 na rynku bardziej ryzykowne stawało się utrzymywanie przez 3MNO nadmiernej dyskryminacji w zakresie detalicznych cen połączeń do sieci P4.

- (499) W ocenie Prezesa Urzędu powyższe dodatkowo przemawia za przyjęciem, że osiągnięcie koordynacji 3MNO w zakresie stosowania hipotetycznie nadmiernie wysokich detalicznych cen za połączenia głosowe do P4 było trudne. Wynika to z faktu, że działanie w warunkach milczącej zmowy jest łatwiejsze, gdy mechanizm zmowy jest prosty – przedsiębiorcy nie posiadają w ramach takiej zmowy możliwości komunikacji i wymiany ocen co do istotności danych bodźców, a tym samym bardziej jednoznaczne bodźce ułatwiają działanie w zмовie.

10.5.2. Możliwość monitorowania zachowań konkurentów

- (500) Produkty składające się na rynek właściwy są w dużej mierze homogeniczne. Analiza ofert operatorów działających na rynku właściwym wskazuje, że oferują oni de facto takie same usługi telekomunikacyjne (połączenia głosowe, SMS, transmisja danych) realizowane w takich samych technologiach – głównie GSM i UMTS. 3MNO dysponują przy tym sieciami ruchomymi o niemal identycznym zasięgu terytorialnym działającymi na podobnych częstotliwościach radiowych – każdy z nich posiadał rezerwację częstotliwości w pasmach: 900 MHz, 1800 MHz i 2100 MHz. Ponadto, każdy z 3MNO ma w swojej ofercie taryfy w systemie post-paid, pre-paid oraz mix, skonstruowane u poszczególnych operatorów na analogicznych zasadach. Każdy z 3MNO oferuje również usługi pozwalające, między innymi, na obniżenie kosztów korzystania z telefonu komórkowego (np. obniżenie cen połączeń głosowych lub SMS do określonych numerów).
- (501) Należy także zauważyć, że usługi, do których bezpośrednio odnosi się zarzut koordynacji (połączenia głosowe do P4), charakteryzuje wysoki stopień homogeniczności. Nie są one w żaden istotny sposób zróżnicowane, w związku z czym obserwacja zmiany ich cen nie jest zakłócona czynnikami takimi, jak ograniczona porównywalność usług świadczonych przez poszczególnych uczestników rynku.
- (502) Rynek właściwy należy również uznać za przejrzysty z punktu widzenia operatorów, co wynika przede wszystkim z faktu, że cenniki oferowanych na rynku usług są powszechnie dostępne na stronach internetowych operatorów i rozpowszechniane za pomocą różnych kanałów marketingowych. Do obowiązków nałożonych na operatorów na gruncie Prawa telekomunikacyjnego należy, między innymi, podanie do publicznej wiadomości poprzez publikację na stronie internetowej operatora regulaminu świadczenia usług telekomunikacyjnych, treści każdej proponowanej zmiany warunków umowy określonych w

regulaminie, a także cenników usług oraz treści każdej proponowanej zmiany w cenniku.⁹³ Istotne jest przy tym, że regulamin świadczenia usług telekomunikacyjnych określa świadczone usługi ze wskazaniem elementów składających się na opłatę za nie.⁹⁴

- (503) Dokonując oceny przejrzystości rynku, należy zauważyć, że operatorzy oferują dużą liczbę planów taryfowych, które mogą różnić się między sobą liczbą minut do wykorzystania na połączenia on-net i off-net, liczbą darmowych wiadomości tekstowych oraz limitem przesyłania danych. Liczba taryf dostępnych na rynku może utrudniać konsumentom ich porównywanie. Należy jednak uznać, że z punktu widzenia operatorów, jako podmiotów profesjonalnie zajmujących się opracowywaniem i oferowaniem taryf, porównywanie ich i dostosowywanie do taryf konkurentów jest łatwiejsze. O tym, że operatorzy śledzą ofertę konkurencji na bieżąco, bardzo dobrze się w niej orientują i uwzględniają przy kształtowaniu własnych ofert, świadczą ich własne wypowiedzi.
- (504) W tym kontekście należy przytoczyć stanowisko Polkomtel, który w toku postępowania wyjaśniającego poprzedzającego niniejsze postępowanie, w odpowiedzi na pytanie jakie kryteria (czynniki) bierze pod uwagę przy ustalaniu wysokości stawek detalicznych za minutę połączenia głosowego, wskazał że „[INFORMACJA CHRONIONA]”.

Dowód: pismo Polkomtel z 4 sierpnia 2010 r. (k. 141-143).

- (505) Podobne opinie wyrazili Orange i T-Mobile.

Dowód: a) pismo Orange z 2 sierpnia 2010 r., k. 144-149;
b) pismo T-Mobile z 28 lipca 2010 r., k. 125-132.

- (506) Możliwość ciągłego obserwowania i natychmiastowego reagowania na działania konkurentów potwierdzają w ocenie Prezesa Urzędu także rzeczywiste zachowania operatorów telekomunikacyjnych, takie jak reakcja Orange, Polkomtel i T-Mobile na wprowadzenie przez P4 taryf Formuła 4.0 w 2012 r.

Dowód: załącznik 1 do pisma Orange z 22 grudnia 2014 r. (akapit 2.110), k. 3047.

- (507) W powyższym kontekście nie można zgodzić się z twierdzeniami T-Mobile zawartymi w raporcie sporządzonym przez [INFORMACJA CHRONIONA] wskazującymi, że polski rynek detaliczny telefonii ruchomej jest zbyt złożony i mało przejrzysty, aby operatorzy byli w stanie skoordynować swoje działania.

Dowód: Raport sporządzony przez [INFORMACJA CHRONIONA] s. 7 i n., k. 1554 i kolejne.

⁹³ Por. art. 59, art. 60a ust. 3, a także art. 61 ust. 4 i 5 u.p.t.

⁹⁴ Por. art. 60 pkt. 2 u.p.t.

- (508) Podkreślenia jednocześnie wymaga, że dla zachowania wewnętrznej stabilności zarzucanej zmowy nie było konieczne obserwowanie przez Orange, Polkomtel i T-Mobile wszystkich elementów taryf ich poszczególnych konkurentów. Mając na względzie fakt, że zarzucana 3MNO milcząca zмова miała dotyczyć stawek detalicznych do P4, dla zachowania stabilności tej zmowy konieczne było jedynie posiadanie przez poszczególnych operatorów możliwości obserwowania polityki konkurentów w zakresie kształtowania stawek za połączenia do P4.
- (509) Mając na względzie fakt, że w ocenie Prezesa Urzędu detaliczny rynek telefonii ruchomej pozostaje dla przedsiębiorców przejrzysty, należy stwierdzić, że tym łatwiejsze jest obserwowanie przez nich działań konkurentów w odniesieniu do jednego tylko elementu ich taryf, tj. stawki detalicznej za połączenia głosowe do P4.
- (510) Tym samym należy uznać, że 3MNO mogli stosunkowo łatwo wzajemnie monitorować swoje zachowania w zakresie kształtowania cen połączeń do P4. Dane te są bowiem łatwo dla nich dostępne, a sam produkt homogeniczny, w związku z czym świadczone przez 3MNO usługi w zakresie połączeń głosowych do P4 są bezpośrednio porównywalne.

10.5.3. Możliwość skutecznego karania odstępstw od wspólnej strategii

- (511) Istnienie bodźców do zaangażowania w koordynację (w postaci wyższych zysków) nie jest wystarczające dla utrzymania się jej na rynku, z uwagi na istnienie po stronie jej uczestników bodźców do „oszukiwania” – stosowania cen niższych niż ustalone, w celu zdobycia większej liczby klientów i zwiększenia swoich zysków kosztem pozostałych uczestników porozumienia. Dopiero istnienie skutecznych środków odwetowych, pozwalających nałożyć dodatkowe koszty na przedsiębiorcę odступающего od kolektywnej strategii, ogranicza bodźce do „oszukiwania” współuczestników milczącej zmowy i zapewnia jej stabilność. Istnienie rynkowych mechanizmów odwetowych ma szczególne znaczenie dla stabilności wspólnych działań w sytuacjach takich jak niniejsza, w których dotrzymanie podjętych uzgodnień nie może być egzekwowane w sposób inny niż przyjęcie określonych zachowań rynkowych (np. na drodze sądowej).
- (512) Chociaż dla wykazania stabilności koordynacji nie jest niezbędne wskazanie konkretnego mechanizmu odwetowego, który mógłby być wykorzystany przez przedsiębiorców, to jednak konieczne jest wykazanie, że istnieją wystarczające czynniki zniechęcające do odstępstw od milczącej zmowy. Brak takich czynników sprawia, że danej grupy podmiotów nie można uznać za podmiot kolektywny, ponieważ podmioty te nie będą w stanie prowadzić wspólnej polityki rynkowej.

- (513) W powyższym kontekście należy również stwierdzić, że nie jest konieczne wykazanie, że takie mechanizmy zostały uruchomione w przeszłości – wystarczające jest wskazanie, że określona sytuacja rynkowa, w tym istniejąca struktura rynku, powodują, że zastosowanie odwetu jest możliwe.
- (514) Z drugiej jednak strony należy stwierdzić, że brak uruchomienia mechanizmów odwetowych w przeszłości w reakcji na odstępstwa od zbieżnego zachowania rynkowego może przemawiać za brakiem istnienia mechanizmów odwetowych lub brakiem istnienia samej milczącej zmowy.
- (515) W ocenie Prezesa Urzędu mechanizmy odwetowe, chociaż nie muszą być wskazane w sposób konkretny i nie musi być udowodnione faktyczne ich stosowanie, to jednak muszą mieć charakter groźby realnej, tj. nawet ogólnie zarysowany mechanizm odwetowy powinien być możliwy do zastosowania w odniesieniu do danej zmowy milczącej i w danym kontekście rynkowym.
- (516) W przedmiotowej sprawie należy stwierdzić, że Orange, Polkomtel i T-Mobile mogłyby potencjalnie wykorzystywać następujące rodzaje środków odwetowych **na detalicznym rynku telefonii ruchomej**:
- a) odwet w postaci obniżki cen lub konkurencyjnej zmiany innych parametrów taryf na detalicznym rynku telefonii ruchomej (wojna cenowa w odniesieniu do całego detalicznego rynku telefonii ruchomej);
 - b) odwet w postaci obniżki detalicznych cen połączeń do P4 w reakcji na obniżkę detalicznych cen połączeń do P4 przez innego operatora (wojna cenowa w odniesieniu do detalicznych cen połączeń do P4).
- (517) W odniesieniu do pierwszej możliwości należy zauważyć, że jak wskazano wcześniej, postawiony 3MNO zarzut dotyczy istnienia wąskiej zmowy milczącej i zgodnie z powyższą teorią zmowy jej istnienie nie wyklucza konkurencyjnych działań w odniesieniu do elementów taryf innych niż detaliczne ceny połączeń do sieci P4.
- (518) W ocenie Prezesa Urzędu zmiana parametrów taryf, które nie odnoszą się bezpośrednio do P4, nie stanowiłaby jednak skutecznego środka odwetowego.
- (519) Należy zauważyć, że działania konkurentów odnoszące się do parametrów konkurencji innych niż stawki do P4 nie mogłyby być zidentyfikowane z wystarczającym stopniem pewności przez podmiot odstępujący od milczącej zmowy jako działanie dyscyplinujące. Obniżki cen w odniesieniu do elementów taryf nieobjętych zarzucaną znową stanowiłyby element stałej gry konkurencyjnej, a co za tym idzie nie mogłyby stanowić wyraźnego sygnału o przejściu przez danego operatora do fazy karania za odstępstwo od wąskiej milczącej zmowy.

- (520) Możliwość wysyłania tego rodzaju sygnałów byłaby w szczególności niemożliwa w okresach, gdy obniżki cen w taryfach 3MNO były wymuszane przez obniżki w taryfach P4 – w okresach tych każdy sygnał wysyłany w ramach obniżki cen innych niż stawka połączeń do P4 traktowany byłby bowiem nie jako „kara” za odstępstwo od milczącej umowy, ale reakcja na działania P4.
- (521) W odniesieniu do obniżki stawek do P4 jako odwetu za odstępstwo od milczącej umowy należy natomiast stwierdzić, że działanie takie mogłoby stanowić hipotetyczny mechanizm odwetowy. Co do zasady odwet taki mógłby skutkować dwoma rodzajami „kar” dla operatora odstępującego od milczącej umowy:
- (i) spadkiem zysków wynikających z zawyżenia stawek do P4;⁹⁵
 - (ii) spadkiem w perspektywie długoterminowej zysków z całego rynku w wyniku załamania się hipotetycznej umowy i „ułatwieniem” P4 ekspansji rynkowej.
- (522) W ocenie Prezesa Urzędu pierwsza z tego rodzaju hipotetycznych „kar” nie stanowi wystarczająco silnego czynnika odstrasżającego. Należy bowiem zauważyć, że nawet w przypadku przyjęcia, że hipotetycznie nadmierne zawyżenie wysokości stawek do P4 może ograniczać jego zdolność do szybkiej ekspansji rynkowej, to nie stanowi kluczowego parametru konkurencyjnego między samymi 3MNO, na który skłonni byłiby zareagować konsumenci.⁹⁶ Tym samym, nagła obniżka przez jednego z 3MNO stawki opłaty stanowiącej jedynie jeden z wielu elementów pakietu telekomunikacyjnego (taryfy) nie spowodowałaby istotnego odpływu klientów pozostałych 3MNO do operatora odstępującego od milczącej umowy. Powyższe oznacza, że również „odwet” w postaci podobnej obniżki ze strony innych operatorów nie stanowiłby dotkliwej „kary”.
- (523) Drugi ze wskazanych powyżej rodzajów odwetu należy uznać za potencjalnie odstrasżający od ewentualnego odstąpienia od uczestnictwa w milczącej umowie.⁹⁷ Ułatwienie P4 rozwoju działalności rynkowej i w konsekwencji pogorszenie sytuacji 3MNO byłoby dla tych ostatnich niepożądane. Niemniej, odwet tego rodzaju stanowiłby skuteczny środek odstrasżający jedynie przy założeniu, że różnicowanie stawek do P4 w sposób istotny osłabiało ekspansję P4 na rynku – jak wskazano w części dotyczącej bodźców do koordynacji (punkt 10.5.1) istnienie tego efektu jest wątpliwe.

⁹⁵ Przy założeniu, że stawki te były określone na poziomie maksymalizującym zysk, a nie na poziomie wyższym niż poziom maksymalizacji zysku, zob. uwagi w akapicie (492).

⁹⁶ Kwestia ta omawiana jest szerzej w punkcie 10.6.

⁹⁷ W rozważaniach prezentowanych poniżej celowo pominięto kwestię powodów, dla których Orange, Polkomtel lub T-Mobile mieliby się decydować na odstępstwo od milczącej umowy w warunkach braku istotnej możliwości zwiększania swoich zysków poprzez „oszukiwanie” pozostałych operatorów w zakresie kształtowania stawek do P4. Rozważania te mają na celu jedynie wskazanie, czy obniżka stawek do P4 mogła stanowić mechanizm odwetowy.

- (524) Detaliczny rynek telefonii ruchomej nie jest jednak jedynym rynkiem, na którym hipotetycznie możliwe byłoby stosowanie środków odwetowych. Należy zauważyć, że fakt styczności członków hipotetycznej milczącej zmowy na wielu rynkach może zwiększać spektrum „kar”, jakie mogą być zastosowane wobec przedsiębiorców odstępujących od zmowy.
- (525) Orange, Polkomtel i T-Mobile są współobecni na wielu rynkach, na których konkurują ze sobą ceną i zakresem usług (np. na hurtowym rynku dostępu i rozpoczynania połączeń). Operatorzy ci współpracują również ze sobą w ramach współpracy bilateralnej i multilateralnej, np. na hurtowych rynkach zakańczania połączeń głosowych lub zakańczania krótkich wiadomości tekstowych (SMS) w poszczególnych sieciach, a także w zakresie roamingu krajowego.⁹⁸ Operatorzy tworzą także wspólnych przedsiębiorców dla realizacji określonych celów lub projektów związanych z ich działalnością na rynkach telekomunikacyjnych.⁹⁹ Ponadto, okresowo operatorzy ci konkurują również w przetargach na częstotliwości.
- (526) Tym samym Orange, Polkomtel, T-Mobile mogłoby potencjalnie wykorzystywać następujące rodzaje środków odwetowych **na rynkach innych niż rynek detalicznej telefonii ruchomej**:
- a) odwet w postaci zaniechania lub rezygnacji z podjęcia kooperacji z innymi operatorami (rezygnacja z zysków z prokonkurencyjnej współpracy operatorów, a zarazem uniemożliwienie pozyskiwania tego rodzaju zysków przez innych operatorów);
 - b) odwet w postaci obniżek cen na innych rynkach, na których operatorzy konkurują (wojna cenowa na rynkach innych niż rynek, na którym występuje milcząca zмова).
- (527) Praktyczna skuteczność powyższych instrumentów w niniejszej sprawie budzi jednak istotne wątpliwości. Powyższe wynika przede wszystkim z faktu, że w warunkach wąskiej zmowy milczącej zidentyfikowanie jako odwetu reakcji na rynkach innych niż rynek milczącej zmowy pozostawałoby znacząco utrudnione w warunkach braku komunikacji między przedsiębiorcami (tj. niezgodnego z prawem porozumienia ograniczającego konkurencję – Prezes Urzędu nie znajduje się w posiadaniu dowodów na istnienie takiego porozumienia). Należy tym samym stwierdzić, że ewentualne stosowanie środków odwetowych na rynkach innych niż rynek hipotetycznej zmowy milczącej pozostawałoby nieskuteczne, ponieważ podmiot, względem którego stosowany byłby odwet, nie posiadałby świadomości, że agresywne działania konkurentów są odwetem za odstępstwo od zmowy milczącej na innym rynku. Co za tym idzie, odwet taki nie mógłby spełniać funkcji dyscyplinującej.

⁹⁸ Por. decyzja Prezesa Urzędu z 13 listopada 2009 r., DOK-6/2009 (*Polkomtel/P4*).

⁹⁹ Por. decyzje Prezesa Urzędu z 16 marca 2011 r., DKK-31/11; z 8 września 2010 r., DKK-93/2010; z 5 grudnia 2008 r., DKK-94/2008.

- (528) Co więcej, materiał dowodowy nie wskazuje na to, aby 3MNO podejmowali dyskryminujące działania względem P4 na innych rynkach. W przypadku niektórych rynków (np. telewizja mobilna w technologii DVB-H) P4 nie tylko nie było dyskryminowane przez 3MNO, ale uczestniczyło w podejmowanych przez nich wspólnych działaniach.¹⁰⁰
- (529) Analizując możliwość stosowania działań odwetowych na rynku właściwym należy również zwrócić uwagę na wysoką częstotliwość interakcji między jego uczestnikami. Częste interakcje między przedsiębiorcami umożliwiają szybsze zastosowanie środków odwetowych, co sprawia, że środki takie stają się bardziej skuteczne. W warunkach milczącej zmowy szybkie zastosowanie środków odwetowych ułatwia także prawidłowe odczytanie przez przedsiębiorcę odstępującego od zmowy, że silnie konkurencyjne zachowanie konkurenta jest w istocie odwetem za odstępstwo od milczącej zmowy. Szybka reakcja na odstępstwo od milczącej zmowy ogranicza bowiem liczbę innych zdarzeń rynkowych („szum informacyjny”), które podmiot odstępujący od zmowy może błędnie powiązać z silnie konkurencyjnym zachowaniem innego uczestnika zmowy (powyższe skutkowałyby niedostrzeżeniem sygnału wysyłanego przez uczestnika milczącej zmowy, a co za tym idzie sprawiałoby, że odwet nie zostałby odczytany jako odwet, ale reakcja na inne niż odstępstwo od zmowy zdarzenie rynkowe).
- (530) W kontekście niniejszej sprawy należy stwierdzić, że interakcje między operatorami są w zasadzie ciągłe i każdy z operatorów ma możliwość szybkiego zareagowania na poczynania konkurentów.
- (531) Sytuacja taka miała miejsce, na przykład, przy wprowadzeniu w 2012 r. oferty no-limit w taryfach post-paid przez P4. P4 zapowiedziało wprowadzenie oferty pod nazwą „Formuła 4.0” będącej pierwszą w pełni ryczałtową ofertą post-paid dla indywidualnych użytkowników końcowych i obejmującej w ramach stałej opłaty miesięcznej nielimitowane standardowe krajowe połączenia głosowe, SMS i MMS do wszystkich sieci komórkowych w Polsce 28 marca 2012 r. Działanie P4 zostało uznane przez innych operatorów za „wypowiedzenie wojny”. W tym samym dniu pojawił się następujący komentarz T-Mobile: *„Na taki ruch Playa byliśmy przygotowani od dawna i nasza reakcja będzie natychmiastowa”*. 29 marca 2012 r. T-Mobile wprowadził konkurencyjną ofertę pod nazwą „T-Mobile frii”. W ciągu następných dni analogiczne oferty wprowadził Polkomtel i Orange.

Dowód: pismo P4 do Prezesa Urzędu z 26 kwietnia 2012 r. wraz z załącznikami.

¹⁰⁰ Por. stan faktyczny opisany w decyzji Prezesa Urzędu z 23 listopada 2011 r., DOK-8/2011 (DVB-H).

- (532) Poza powyższymi uwagami należy jednocześnie wskazać, że zgromadzony materiał dowodowy przedstawiający faktyczne zachowania Orange, Polkomtel i T-Mobile na rynku nie uzasadnia przekonania, że 3MNO stosowały wobec siebie wzajemnie środki odwetowe.
- (533) Jak wskazano w akapicie (514), brak stosowania ewentualnych środków odwetowych w sytuacjach odstępstw od strategii korzystnych dla wszystkich uczestników rynku (np. strategia utrzymywania wysokich cen) przemawia za przyjęciem, że podmioty nie działały w warunkach milczącej zmowy (względnie, że zмова ta okazała się nietrwała).
- (534) W tym kontekście należy zwrócić uwagę na fakt, że Orange, Polkomtel i T-Mobile nie reagowały dynamicznie na działania poszczególnych konkurentów polegające na zrównywaniu stawek połączeń do P4, tj. działania mogące być postrzegane jako odstępstwa od milczącej zmowy.¹⁰¹
- (535) W świetle powyższych rozważań należy przyjąć, że istniejące na rynku właściwym mechanizmy odwetowe mogące mieć zastosowanie w ramach rozpatrywanej strategii zawyżania cen połączeń do P4 były słabe – obniżanie tych cen miałyby niewielki wpływ na sytuację konkurentów, zaś obniżenie cen innych usług mogłoby nie zostać rozpoznane jako odwet za odstąpienie od wspólnej strategii – i nie były w praktyce używane, gdy jeden z 3MNO obniżał ceny połączeń do P4. W takiej sytuacji nawet wysoka częstotliwość interakcji i związana z nią możliwość natychmiastowego reagowania na zachowania konkurentów nie pozwala na przyjęcie, że 3MNO dysponowali skutecznymi środkami odwetowymi, pozwalającymi na podtrzymanie koordynacji własnych zachowań rynkowych w zakresie utrzymywania wysokich cen połączeń do P4.

10.5.4. Możliwość skutecznego zapobiegania zakłócaniu koordynacji przez podmioty nią nieobjęte

- (536) Działalność w modelu MNO charakteryzuje się wysokimi barierami wejścia, zarówno strukturalnymi (korzyści skali, zakresu, efekty sieciowe, wysokie koszty utopione, wysokie koszty budowy alternatywnej infrastruktury, ograniczone zasoby częstotliwości), jak i barierami regulacyjnymi. Należy także zauważyć, że z uwagi na rozproszenie strony popytowej rynku brak jest klientów lub grup klientów o pozycji negocjacyjnej dostatecznie silnej w stosunku do 3MNO, aby destabilizować ich ewentualną milczącą zmovę.
- (537) Chociaż wejście na rynek nowego podmiotu, zwłaszcza w krótkim okresie, było wysoce nieprawdopodobne, na rynku dostępne było alternatywne źródło podaży połączeń do P4, którego 3MNO nie kontrolowali. Za takie źródło należy uznać samo P4, w ramach którego sieci można było wykonywać połączenia do klientów tego operatora. Jak zostało wskazane w

¹⁰¹ Por. uwagi zawarte w pkt. 4.1.1.7.

punkcie 10.5.1, klienci, dla których koszt połączeń do P4 miał istotne znaczenie, mieli silne bodźce do przejścia do tego operatora oraz do namawiania do takiej decyzji osób często wykonujących do nich połączenia. Połączenia w ramach sieci P4 wywierały zatem pewną presję konkurencyjną na połączenia z sieci 3MNO do P4, która rosła wraz z liczbą klientów P4.

- (538) Tym samym, chociaż ani nowe wejścia, ani siła odbiorców nie stanowiły zagrożenia dla stabilności rozważanej koordynacji rynkowej w zakresie cen połączeń do P4, zagrożenie dla niej mogła stanowić możliwość wykonywania połączeń do P4 w ramach sieci tego operatora. Możliwość ta powodowała, że konsumenci wrażliwi na ceny połączeń do P4 mieli silne bodźce, by przenieść się do tego operatora, zmniejszając tym samym przychody 3MNO.¹⁰²

10.5.5. Zachowania uczestników rynku w kontekście hipotezy o istnieniu milczącej zмовы

- (539) Analiza zachowań 3MNO wskazuje na odmiennosć ich strategii względem P4. Dotyczy to w szczególności segmentu post-paid. Badając cenniki, pozornie można zaobserwować podobieństwo – ceny połączeń do P4 poza abonamentem są w badanym okresie w większości planów taryfowych wyższe niż ceny off-net do pozostałych operatorów z grupy 3MNO (pierwszy zrównanie dokonał Orange 24 września 2012 r., wprowadzając „Smart Plan”). Jednak zasadnicze znaczenie dla abonentów miał sposób traktowania połączeń do P4 w ramach abonamentu, gdyż decydując się na dany abonament mieli oni na uwadze swoje indywidualne potrzeby co do długości rozmów telefonicznych.¹⁰³ Z tych względów strategie dotyczące traktowania minut do P4 w abonamencie mogą być istotne z punktu widzenia pozycji konkurencyjnej poszczególnych operatorów.
- (540) Nie widać tu jednak koordynacji między nimi, przeciwnie, zachowują się odmiennie – Polkomtel najwcześniej włączył połączenia do P4 do abonamentu na zasadach takich samych, jak do innych operatorów (miało to miejsce 8 września 2008 r. w ofercie „Taryfy Syberyjskie”). Przez ponad rok żaden z pozostałych 3MNO nie naśladował tej strategii. Dopiero 21 kwietnia 2010 r. Orange wprowadził plany taryfowe z połączeniami do P4 rozliczanymi 1:1: „Delfin”, „Pelikan” i „Pantera”. Wreszcie T-Mobile zaczął uwzględniać połączenia do P4 na takich samych zasadach jak do 3MNO w ofertach promocyjnych w pierwszym kwartale 2011 r. (WOP Moc prezentów na zawsze 2 lutego 2011 r. z zestawienia taryf T-Mobile), natomiast w swojej podstawowej taryfie („Taryfy Rodzinne”) dopiero 15 maja 2013 r.

¹⁰² Por. uwagi w akapicie (493) i kolejnych.

¹⁰³ Zgodnie z raportem Prezesa UKE z kwietnia 2013 r. opłaty stałe stanowiły aż 93-97% struktury kosztów klientów abonamentowych.

- (541) Należy zauważyć, że takie różnice w strategiach 3MNO wskazują na to, że ceny połączeń do P4 nie były istotnym parametrem konkurencji, a utrzymywanie ich na wysokim poziomie nie powodowało znacznego odpływu klientów ani utraty zysków, w przeciwnym razie należałoby oczekiwać szybkich i zdecydowanych reakcji poszczególnych 3MNO na obniżenie cen połączeń do P4. Trudno tym samym mówić o wspólnej strategii – zachowania rynkowe 3MNO wskazują, że każdy z nich kierował się indywidualną kalkulacją opłacalności zmian cenników oraz własnymi przewidywaniami odnośnie do zachowania klientów.
- (542) Odmienne zachowania można było zaobserwować w segmencie pre-paid. Ceny połączeń do P4 w najpopularniejszych taryfach 3MNO nie reagowały znacząco na spadki stawek MTR do P4 do 2013 r., kiedy stawki MTR do P4 zostały zrównane ze stawkami zakańczania połączeń w sieciach 3MNO, zaś P4 osiągnął znaczącą liczbę klientów. Zrównanie cen połączeń do wszystkich operatorów zainicjował Polkomtel w lutym 2013 r. (Tańsze połączenia w taryfie Plus na Kartę), a we wszystkich taryfach zrównanie cen zaczęło obowiązywać od kwietnia 2013 r. (Plus na Kartę więcej). Reakcja konkurentów była szybka – 18 marca 2013 r. Orange dokonał wyrównania cen (Taniej do Play i Centernet), dzień później T-Mobile obniżył ceny dla nowych klientów taryf HOT i Nowy Tak Tak. Ceny dla dotychczasowych klientów operator ten zrównał w dwa miesiące później (Równa stawka do wszystkich operatorów w kraju).
- (543) Chociaż powyższe zachowanie – utrzymywanie cen na wysokim poziomie mimo spadających kosztów oraz ich szybkie obniżenie w reakcji na obniżki zainicjowane przez jednego z konkurentów – jest spójne z hipotezą milczącej zмовы, można je również wytłumaczyć specyfiką zachowań konsumentów w tym sektorze. W początkowym okresie działalności P4 wyższe ceny za połączenia do tej sieci odpowiadały wyższemu kosztowi związanemu z zakańczaniem zainicjowanych w niej połączeń. Reakcja cen na zmniejszenie się tych kosztów nie była natychmiastowa, ponieważ P4 nie miała początkowo wielu abonentów, a więc koszt rozmów do tej sieci nie był duży dla klientów 3MNO i dlatego nie był kluczowy dla ich wyborów.
- (544) Liczba klientów P4 jednak szybko rosła i dlatego klienci 3MNO wykonywali coraz więcej połączeń do tej sieci, w związku z czym rosło z ich punktu widzenia znaczenie kosztów połączeń do tego operatora. Dlatego też utrzymanie wysokich cen do P4 było w dłuższej perspektywie czasu niemożliwe, nawet gdyby 3MNO koordynowały swoje strategie, ponieważ prowadziłyby do coraz szybszej utraty klientów. Z tych względów, gdy jeden z 3MNO zdecydował się na obniżkę cen do P4, pozostali szybko poszli jego śladem.
- (545) Opisane zachowania uczestników rynku nie potwierdzają hipotezy o koordynacji między 3MNO, a ich zachowanie można wytłumaczyć w kontekście jednostronnej reakcji na bodźce

rynkowe. W segmencie post-paid 3MNO przyjmowali odmienne strategie w zakresie kosztów połączeń do P4 i nie wiązało się to z istotnym odpływem klientów, co nie jest spójne z istnieniem – w zakresie ceny detalicznej połączeń do P4 – relacji między 3MNO charakterystycznych dla kolektywnej dominacji. Gdyby takie relacje występowały, operatorzy ustalający wyższe ceny detaliczne na połączenia do P4 (Orange i T-Mobile w 2009 r., gdy Polkomtel oferował taryfę, która zapewniała w ramach abonamentu połączenia do P4 w takiej samej cenie jak do pozostałych 3MNO) powinni utracić znaczącą liczbę klientów na rzecz rywala przedstawiającego bardziej konkurencyjne oferty. Z kolei obserwowane zachowania w segmencie pre-paid, chociaż nie są niespójne z istnieniem koordynacji między 3MNO, dają się lepiej wyjaśnić w kontekście początkowo niewielkiego znaczenia cen połączeń do P4 dla decyzji konsumentów o wyborze operatora, które to znaczenie w trakcie ekspansji rynkowej P4 wzrosło na tyle, że utrzymywanie zróżnicowanych cen do tego operatora (zwłaszcza w sytuacji, gdy nie miało to uzasadnienia w postaci jakichkolwiek różnic w kosztach zakańczania połączeń), przestało być możliwe.

10.6. Brak podstaw do stwierdzenia naruszenia reguł konkurencji

- (546) Podsumowując powyższą analizę należy wskazać, że w ocenie Prezesa Urzędu zgromadzony w niniejszej sprawie materiał dowodowy nie wskazuje, aby istniały podstawy do stwierdzenia, że Orange, Polkomtel oraz T-Mobile działały w warunkach milczącej zмовы stosując zróżnicowanie stawek 3MNO-P4.
- (547) Powyższe wynika w pierwszej kolejności z faktu, że w ocenie Prezesa Urzędu Orange, Polkomtel i T-Mobile nie posiadały wystarczających bodźców do przyjęcia wspólnej strategii rynkowej mającej formę stosowania zawyżonych stawek detalicznych za połączenia do P4.
- (548) W ocenie Prezesa Urzędu hipotetyczne zawyżenie stawek detalicznych 3MNO-P4 mogło zmniejszać przychody P4 z rozliczeń międzyoperatorskich (MTR), zmniejszać bodźce do przechodzenia do tej sieci (z uwagi na wyższe koszty ponoszone przez osoby wykonujące połączenia do niej), jak również umożliwiać 3MNO realizację wyższych zysków. Niemniej, z drugiej strony takie hipotetyczne zawyżenie stawek stwarzało – zwłaszcza klientom wrażliwym na ceny połączeń do P4 – dodatkowe bodźce do przechodzenia do tego operatora (co zmniejszało przychody 3MNO). Hipotetyczne zawyżenie stawek detalicznych zachęcało również P4 do agresywnej konkurencji o klientów, w celu zrekompensowania niższych przychodów z MTR przychodami od klientów detalicznych i zbudowania dużej bazy klientów, zwiększającej wrażliwość klientów 3MNO na ceny połączeń do P4.
- (549) W praktyce utrzymywanie wysokich cen połączeń do P4 nie okazało się skutecznym narzędziem wstrzymywania rozwoju rynkowego P4, co potwierdza fakt, że w okresie zróżnicowania stawek P4 szybko powiększało swój udział rynkowy. Tym samym strategię

stosowania wysokich cen do P4 trudno w praktyce wyjaśnić jako działanie nastawione na wstrzymanie ekspansji rynkowej tego operatora, jedno- lub wielostronne.

- (550) Chociaż rynek jest przejrzysty, a monitorowanie zachowań konkurentów relatywnie łatwe, w ocenie Prezesa Urzędu brak było skutecznych środków odwetowych po stronie Orange, Polkomtel i T-Mobile, pozwalających na ukaranie odstępstw od ewentualnej wspólnej strategii utrzymywania wysokich cen połączeń do P4. Powyższe należy wiązać przede wszystkim z faktem istotnego utrudnienia sygnalizacji (w warunkach hipotetycznej wąskiej milczącej zmowy) przejścia do fazy dyscyplinowania oraz z ograniczoną odczuwalnością ewentualnego odwetu w postaci obniżki stawek do P4 (brak silnej reakcji konsumentów na obniżki wynikający z faktu, że stawki do P4 stanowiły jedynie jeden z wielu – i niekoniecznie najistotniejszy – element taryfy klientów 3MNO).
- (551) Nawet w przypadku przyjęcia, że stawki do P4 stanowiły istotny parametr konkurencji między operatorami, ewentualna kolektywna strategia 3MNO w zakresie utrzymywania wysokich cen połączeń do P4 mogła być podważana przez tego operatora. Wynika to z faktu, że połączenia do P4 w ramach jego sieci (on-net) mogą być postrzegane przez co najmniej część konsumentów jako substytut połączeń do P4 z sieci 3MNO (off-net). Powyższe skłaniałoby tę część konsumentów do zmiany dotychczasowego operatora (jednego z 3MNO) na P4 i tym samym zwiększało koszty wspomnianej strategii.
- (552) W kontekście przedstawionych powyżej uwag i istotnych wątpliwości co do możliwości działania Orange, Polkomtel i T-Mobile w warunkach milczącej zmowy należy również wskazać, że analiza przeprowadzona przez Prezesa Urzędu prowadzi do wniosku, że wysokie (wyższe niż wynikałoby to jedynie z dysproporcji w kosztach hurtowych) ceny połączeń do P4 w taryfach 3MNO można wytłumaczyć przez odwołanie do zjawisk innych niż bodźce Orange, Polkomtel i T-Mobile do koordynacji swoich działań.
- (553) W pierwszej kolejności należy wskazać, że w przeciwieństwie do wielu innych rynków, na rynku telefonii ruchomej konsument nabywa pakiet usług, tj. między innymi możliwość połączeń do innych użytkowników jego sieci, możliwość połączeń do użytkowników innych sieci, możliwość przesyłania danych. Uwzględniając zakres usług objętych taryfą należy stwierdzić, że koszt połączenia do określonego operatora stanowi tylko jeden z elementów wpływających na ocenę atrakcyjności oferty. W ocenie Prezesa Urzędu powyższe może mieć istotne konsekwencje z punktu widzenia zachowania konsumentów, a co za tym idzie również zachowania działających na rynku przedsiębiorców.
- (554) Jak wskazano w akapicie (522), w ocenie Prezesa Urzędu konsumenci nie mają silnych bodźców do zmiany dostawcy mobilnych usług telekomunikacyjnych w reakcji na zmiany kosztów połączeń do jednego operatora. Dotyczy to w szczególności sytuacji, gdy koszty te

odnoszą się do operatora o małej bazie klientów – wynika to w tym przypadku z faktu, że koszty te nie stanowią znacznej części budżetu konsumentów na usługi telefonii mobilnej, w związku z czym ich ewentualne oszczędności związane z obniżeniem tych kosztów nie są znaczące.

- (555) Należy również wskazać, że w związku z operacją zmiany dostawcy konsumenci ponoszą określone koszty (*switching costs*). Tym samym przy niewielkich zyskach ze zmiany dostawcy (niższych niż koszty z tym związane), krok taki może być w ocenie konsumentów nieopłacalny.
- (556) Z uwagi na powyższe nawet znaczące obniżenie cen do jednego, zwłaszcza małego operatora nie spowoduje istotnego wzrostu liczby klientów operatora dokonującego obniżki, ponieważ dla większości konsumentów nie jest to istotne kryterium wyboru oferty (oszczędności realizowane są jedynie na rzadko wykonywanych połączeniach), a zmiana operatora wiąże się z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów.
- (557) W powyższym kontekście za uzasadnione należy uznać przyjęcie, że ograniczona reakcja oferowanych przez 3MNO cen połączeń do P4 na zmiany stawek MTR mogła w przedmiotowej sprawie być w dużo większym stopniu wynikiem braku presji konkurencyjnej na ich obniżenie niż wzajemnego rozpoznania swojej współzależności przez 3MNO i działania w ramach milczącej zмовы.
- (558) Innymi słowy, utrzymywanie wyższych cen do P4 mogło być w takich warunkach „indywidualnie racjonalne” dla Orange, Polkomtel i T-Mobile, niezależnie od zachowania pozostałych uczestników rynku. Między stronami postępowania nie zachodziła bowiem – w zakresie cen połączeń do P4 – charakterystyczna dla milczącej zмовы sytuacja, w której uczestnicy rynku mają bodźce do obniżenia cen i „podebrania” klientów konkurentom, jednak nie robią tego z uwagi na przewidywanie, że zachowanie takie, chociaż być może w krótkiej perspektywie zyskowe, zostałyby szybko wykryte i spotkałoby się z odwetem konkurentów.
- (559) Tym samym w odniesieniu do cen połączeń do P4 3MNO posiadali pewną swobodę w ich kształtowaniu, także powyżej kosztów. Uzasadnione jest jednak przyjęcie, że nie było to konsekwencją działania w warunkach milczącej zмовы, ale zachowaniem „indywidualnie racjonalnym”, w kontekście ograniczonego znaczenia tej ceny dla wyboru konsumenta (w powiązaniu z kosztami zmiany dostawcy).
- (560) Obniżanie cen połączeń do P4 w reakcji na spadek MTR do P4 mogło nie być racjonalne z punktu widzenia 3MNO również z uwagi na fakt, że operatorzy ci nie byli w stanie skutecznie konkurować z P4 ceną połączeń do tego operatora, ponieważ MTR do P4 był zdecydowanie wyższy niż koszty zakańczania wewnętrznych połączeń w sieci P4. Tym samym 3MNO mogli zasadnie oczekiwać, że konsumenci najbardziej wrażliwi na ceny połączeń do P4 i tak

przeniosą się do tego operatora, natomiast w odniesieniu do konsumentów niewrażliwych na te ceny nie posiadali istotnych bodźców do ich obniżania w reakcji na spadek kosztów zakańczania połączeń do P4. Dla Orange, Polkomtel i T-Mobile strategia taka byłaby racjonalna niezależnie od zachowania konkurentów (pozostałych dwóch z 3MNO).

- (561) Fakt, że w przedmiotowej sprawie specyfika rynku nie sprzyja powstaniu i utrzymaniu wspólnej strategii 3MNO w zakresie stosowania zawyżonych cen detalicznych połączeń do P4, ich zachowania nie są spójne z taką hipotezą i można je w sposób dostatecznie przekonujący wytłumaczyć przez odwołanie do innych niż milcząca zmowa okoliczności, w szczególności „indywidualnie racjonalnych” reakcji na ograniczoną wrażliwość własnych klientów na ceny połączeń do P4, przemawia za stwierdzeniem, że stosując zróżnicowanie stawek 3MNO-P4, strony niniejszego postępowania nie działały w warunkach kolektywnej pozycji dominującej.
- (562) W tym kontekście należy wskazać, że w analizowanym w niniejszej sprawie stanie faktycznym dla stwierdzenia naruszenia art. 9 u.o.k.k. oraz art. 102 TFUE konieczne jest wystąpienie dwóch kumulatywnych przesłanek: (i) działania przedsiębiorców w warunkach kolektywnej pozycji dominującej; (ii) nadużywania tej pozycji. Ocena ewentualnego naruszenia reguł konkurencji przebiega dwuetapowo.¹⁰⁴ Przejście do drugiego etapu analizy jest uzasadnione jedynie w przypadku spełnienia przesłanki badanej w pierwszym etapie analizy. Brak możliwości przypisania 3MNO działania w warunkach kolektywnej pozycji dominującej wyklucza stwierdzenie naruszenia przepisów art. 9 ust. 2 pkt 5 w zw. z ust. 1 u.o.k.k. oraz art. 102 TFUE.
- (563) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu stwierdził, że brak jest podstaw do przeprowadzania dalszej analizy co do ewentualnej „nadmierności” zróżnicowania stawek detalicznych za połączenia głosowe w sieciach 3MNO-P4. Nadmierność taka, nawet gdyby istniała, nie mogłaby się stać przedmiotem zarzutu nadużycia kolektywnej pozycji dominującej – w sytuacji takiej wciąż niespełniona pozostawałaby pierwsza przesłanka uzasadniająca działanie ze strony organu ochrony konkurencji, tj. zaangażowanie przedsiębiorców w milczącą zowę.

11. Umorzenie postępowania i stwierdzenie braku podstaw do działania

11.1. Umorzenie postępowania

- (564) Wobec braku podstaw do przyjęcia, że strony niniejszego postępowania działały w warunkach milczącej zowy, a ponadto przy jednoczesnym istnieniu istotnych podstaw do przyjęcia, że

¹⁰⁴ Zob. uwagi w akapicie (419).

zachowania i zjawiska zachodzące na rozpatrywanym w sprawie rynku właściwym mogły stanowić wynik „indywidualnie racjonalnych” działań Orange, Polkomtel i T-Mobile, Prezes Urzędu uznał prowadzone postępowanie za bezprzedmiotowe.

- (565) Należy przy tym zauważyć, że ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów nie reguluje zagadnienia bezprzedmiotowości postępowania. Zgodnie jednak z art. 83 u.o.k.k. w sprawach nieuregulowanych w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów do postępowań przed Prezesem Urzędu stosuje się przepisy ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz. U. z 2017 r., poz. 1257) (dalej: „**k.p.a.**”). Z tych względów Prezes Urzędu stwierdził, że ma zastosowanie art. 105 §1 k.p.a., zgodnie z którym, gdy postępowanie z jakiegokolwiek przyczyny stało się bezprzedmiotowe w całości albo w części, organ wydaje decyzję o umorzeniu postępowania odpowiednio w całości albo w części.
- (566) Bezprzedmiotowość postępowania w rozumieniu kodeksu postępowania administracyjnego oznacza, że brak jest któregoś z elementów materialnego stosunku prawnego i wobec tego nie można wydać decyzji rozstrzygającej sprawę co do istoty. Gdy zaistnieją takie okoliczności, umorzenie postępowania jest obligatoryjne, niezależne od woli bądź uznania organu.
- (567) Należy stwierdzić, że w kontekście ustalonego stanu faktycznego oraz prawa materialnego brak jest podstaw do przyjęcia, że spełniona została materialnoprawa przesłanka konieczna do stwierdzenia, że strony niniejszego postępowania określając wysokość stawek detalicznych do P4 działały wykorzystując kolektywną pozycję dominującą. Mając na względzie fakt, że powyższa przesłanka nie została spełniona należało stwierdzić, że brak jest podstaw do wydania w niniejszej sprawie rozstrzygnięcia stwierdzającego stosowanie praktyki ograniczającej konkurencję.
- (568) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu uznał za konieczne umorzenie niniejszego postępowania w zakresie zarzutu naruszenia art. 9 ust. 2 pkt. 5 w zw. z ust. 1 u.o.k.k., zgodnie z art. 105 §1 k.p.a. w związku z art. 83 u.o.k.k.
- (569) W związku z powyższym Prezes Urzędu orzekł jak w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.

11.2. Brak podstaw do działania

- (570) Zgodnie z art. 3 Rozporządzenia Rady (WE) Nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2003 w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji zawartych w art. 81 i 82 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (Dz. Urz. UE z 2003 r. nr L 1, s. 1), jeżeli krajowy organ ochrony konkurencji stosuje krajowe prawo konkurencji do praktyk zakazanych w rozumieniu art. 101 TFUE, które mogą wpływać na handel między Państwami Członkowskimi lub stosuje krajowe przepisy do praktyk zakazanych w rozumieniu art. 102 TFUE, stosuje również odpowiednio art. 101 lub 102 TFUE.

- (571) W świetle art. 5 Rozporządzenia 1/2003 organy ochrony konkurencji Państw Członkowskich mają uprawnienie do stosowania art. 101 i 102 TFUE. Jednocześnie przepis ten wskazuje zamknięty katalog decyzji, które może wydać organ ochrony konkurencji Państwa Członkowskiego stosując art. 101 i 102 TFUE.
- (572) Zgodnie z art. 5 Rozporządzenia 1/2003 organ ochrony konkurencji Państwa Członkowskiego może wydać następujące rodzaje decyzji:
- a) domagającą się zaprzestania naruszenia (stwierdzająca praktykę);
 - b) zarządzającą środki tymczasowe;
 - c) akceptującą zobowiązania przedsiębiorcy;
 - d) nakładającą grzywny lub okresowe kary pieniężne lub inne kary przewidziane w krajowych przepisach prawa.
- (573) Zgodnie natomiast z treścią art. 5 zdanie 3 Rozporządzenia 1/2003 krajowy organ ochrony konkurencji w przypadku nieposiadania dowodów dających podstawę do zastosowania w sprawie zakazu porozumień antykonkurencyjnych lub też zakazu nadużywania pozycji dominującej na rynku właściwym, o których mowa odpowiednio w art. 101 oraz art. 102 TFEU, posiada kompetencje do zakończenia prowadzonego postępowania przez stwierdzenie, że nie ma podstaw do działania z jego strony.
- (574) Mając na względzie powyższe oraz fakt, że w ocenie Prezesa Urzędu brak jest podstaw do przyjęcia, że Orange, Polkomtel i T-Mobile działały w warunkach milczącej zмовy, należy stwierdzić – na podstawie art. 5 zdanie 3 Rozporządzenia 1/2003 – że w sprawie niniejszej brak jest podstaw do działania przez Prezesa Urzędu w oparciu o art. 102 TFUE.
- (575) Należy przy tym zauważyć, że w zakresie, w jakim niniejsze postępowanie dotyczyło podejrzenia naruszenia art. 102 TFUE, nie ma zastosowania art. 105 §1 k.p.a. W orzecznictwie Sądu Najwyższego wskazuje się, że zgodnie z art. 288 TFUE, bezpośredniemu stosowaniu podlega art. 5 zdanie 3 Rozporządzenia 1/2003, zgodnie z którym w razie ustalenia przez krajowy organ ochrony konkurencji, że przesłanki zakazu praktyki nadużywania pozycji dominującej ustanowionego w art. 102 TFUE nie zostały spełnione należy zdecydować, że nie ma podstaw do działania ze strony tego organu.¹⁰⁵
- (576) Mając na względzie powyższe, Prezes Urzędu orzekł jak w sentencji.
- (577) Zgodnie z art. 81 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z art. 479²⁸ §2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. Nr 43, poz. 296 ze zm.) oraz art. 11 ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r. o zmianie ustawy

¹⁰⁵ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 czerwca 2011 r., sygn. akt III SK 2/09.

o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. z 2014 r., poz. 945), od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **w terminie miesiąca** od dnia doręczenia niniejszej decyzji.

*Z upoważnienia
Prezesa Urzędu Ochrony
Konkurencji i Konsumentów*

Otrzymują:

1. **Orange Polska S.A.**
reprezentowana przez:
[INFORMACJA CHRONIONA]

2. **Polkomtel sp. z o.o.**
ul. Konstruktorska 4
02-676 Warszawa
reprezentowana przez:
[INFORMACJA CHRONIONA]

3. **T-Mobile Polska S.A.**
ul. Marynarska 12
02-674 Warszawa
reprezentowana przez:
[INFORMACJA CHRONIONA]

Załącznik 1

Struktura uzasadnienia decyzji

1.	PODMIOTY I DZIAŁALNOŚĆ RYNKOWA, KTÓRYCH DOTYCZY SPRAWA	4
1.1.	Strony postępowania	5
1.1.1.	Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie	5
1.1.2.	Polkomtel sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	5
1.1.3.	T-Mobile Polska S.A. z siedzibą w Warszawie	6
1.2.	Współpraca międzyoperatorska w zakresie realizacji połączeń głosowych	6
1.3.	Regulacja wysokości stawek MTR	7
2.	OPIS PRAKTYKI	16
2.1.	Ceny detaliczne za połączenia głosowe w telefonii ruchomej	16
2.2.	Zestawienie taryf różnicujących	18
2.2.1.	Orange – analiza taryf	18
2.2.1.1.	Orange – taryfy pre-paid	18
2.2.1.2.	Orange – taryfy post-paid i mix	33
2.2.2.	Polkomtel – analiza taryf	38
2.2.2.1.	Polkomtel – taryfy pre-paid	38
2.2.2.2.	Polkomtel – taryfy post-paid	46
2.2.2.3.	Taryfy Polkomtel – Mix	58
2.2.3.	T-Mobile – analiza taryf	59
2.2.3.1.	Taryfy T-Mobile – pre-paid	59
2.2.3.2.	Taryfy T-Mobile – post-paid	71
2.2.3.3.	Taryfy T-Mobile – mix	71
2.3.	Dane dotyczące działalności P4 za okres 2010-2012	73
3.	STANOWISKO ZAWIADAMIAJĄCEGO	74
4.	STANOWISKA STRON	80
4.1.	Stanowisko Orange	80
4.1.1.	Pismo Orange z 22 grudnia 2014 r.	80
4.1.1.1.	Wysokość cen	80
4.1.1.2.	Poziomy rentowności	80
4.1.1.3.	Penetracja rynku	80
4.1.1.4.	Nadużycie przez wykluczenie	81
4.1.1.5.	Przejrzystość rynku	81
4.1.1.6.	Trwałość zewnętrzna	81

4.1.1.7.	Trwałość wewnętrzna	82
4.1.2.	Pismo Orange z 1 sierpnia 2017 r.	85
4.1.3.	Pismo Orange z 13 grudnia 2017 r.	85
4.2.	Stanowisko Polkomtel	85
4.3.	Stanowisko T-Mobile	86
4.3.1.	Pismo T-Mobile z 5 lipca 2013 r.	86
4.3.2.	Pismo T-Mobile z 13 sierpnia 2013 r.	87
4.3.3.	Stanowisko T-Mobile wyrażone w Raporcie [INFORMACJA CHRONIONA] – załącznik 1 do pisma T-Mobile z 13 sierpnia 2013 r.	88
4.3.4.	Pismo T-Mobile z 26 listopada 2013 r.	92
4.3.5.	Pismo T-Mobile z 5 stycznia 2016 r.	92
4.3.6.	Pismo T-Mobile z 15 grudnia 2017 r.	93
5.	PRZEPISY MAJĄCE ZASTOSOWANIE W NINIEJSZEJ SPRAWIE	93
6.	INTERES PUBLICZNY	94
7.	STATUS PRZEDSIĘBIORCY (PRZEDSIĘBIORSTWA)	96
8.	RYNEK WŁAŚCIWY W SPRAWIE	97
8.1.	Rynek produktowy	98
8.2.	Rynek geograficzny	101
9.	WPLYW NA HANDEL	102
9.1.	Ramy prawne	102
9.1.1.	Pojęcie handlu między Państwami Członkowskimi	102
9.1.2.	Pojęcie „może wpływać”	103
9.1.3.	Koncepcja odczuwalnego wpływu na handel	105
9.2.	Spełnienie przesłanki wpływu na handel w niniejszej sprawie	105
9.2.1.	Możliwość wyodrębnienia polskiego rynku z rynku wewnętrznego	106
9.2.2.	Możliwość oddziaływania na konkurentów	106
9.2.3.	Możliwość oddziaływania na kontrahentów poza granicami Polski	107
9.2.4.	Przynależność 3MNO do międzynarodowych grup kapitałowych	107
9.2.5.	Odczuwalność wpływu na handel	108
9.3.	Istnienie podejrzenia naruszenia unijnych reguł konkurencji	108
10.	MOŻLIWOŚĆ NARUSZENIA REGUŁ KONKURENCJI	109
10.1.	Standard dowodowy mający zastosowanie w niniejszej sprawie	110
10.2.	Pojęcie kolektywnej pozycji dominującej	111
10.3.	Oligopolistyczny kontekst działalności 3MNO	117
10.3.1.	Liczba uczestników rynku oraz stopień koncentracji rynku	118
10.3.2.	Stopień symetryczności udziałów rynkowych	120
10.3.3.	Bariery wejścia	120

10.3.4.	Dojrzałość i stabilność rynku _____	121
10.4.	Teoria zмовy i teoria szkody _____	121
10.5.	Możliwość koordynacji zachowań przez 3MNO oraz ich rzeczywiste zachowanie rynkowe _____	123
10.5.1.	Możliwość osiągnięcia koordynacji _____	123
10.5.2.	Możliwość monitorowania zachowań konkurentów _____	128
10.5.3.	Możliwość skutecznego karania odstępstw od wspólnej strategii _____	130
10.5.4.	Możliwość skutecznego zapobiegania zakłócaniu koordynacji przez podmioty nią nieobjęte _____	135
10.5.5.	Zachowania uczestników rynku w kontekście hipotezy o istnieniu milczącej zмовy _____	136
10.6.	Brak podstaw do stwierdzenia naruszenia reguł konkurencji _____	138
11.	UMORZENIE POSTĘPOWANIA I STWIERDZENIE BRAKU PODSTAW DO DZIAŁANIA _____	141
11.1.	Umorzenie postępowania _____	141
11.2.	Brak podstaw do działania _____	142

Załącznik 2

Zestawienie tabel zawartych w decyzji

Tabela 1: Zestawienie stawek MTR (zł/min) T-Mobile, Orange, Polkomtel, P4 (styczeń 2005-styczeń 2013) _	10
Tabela 2: Zestawienie decyzji SMP dla Polkomtel, Orange, T-Mobile, P4 na rynku 16 _____	11
Tabela 3: Zestawienie decyzji MTR dla Polkomtel, T-Mobile, Orange _____	12
Tabela 4: Zestawienie decyzji inwestycyjnych dla Polkomtel, T-Mobile, Orange, P4 _____	13
Tabela 5: Zestawienie decyzji zmieniających umowy o połączeniu sieci dla P4-3MNO _____	14
Tabela 6: Usługi obniżające koszty w taryfie Orange One _____	18
Tabela 7: Usługi obniżające koszty w taryfie Orange POP _____	23
Tabela 8: Usługi obniżające koszty w taryfie Orange Free _____	27
Tabela 9: Usługi obniżające koszty w taryfie Nowe Orange Go _____	29
Tabela 10: Usługi obniżające koszty w taryfach Delfin, Pelikan, Pantera w Orange (abonament i mix) _____	33
Tabela 11: Usługi obniżające koszty w taryfach Delfin II, Pelikan II, Pantera II w Orange (abonament) _____	35
Tabela 12: Usługi obniżające koszty w taryfach Delfin II, Pelikan II, Pantera II w Orange (mix) _____	37
Tabela 13: Usługi obniżające koszty w taryfie Plus na kartę _____	39
Tabela 14: Usługi obniżające koszty w taryfie Simplus _____	40
Tabela 15: Usługi obniżające koszty w taryfie Twój Profil _____	42
Tabela 16: Usługi obniżające koszty w taryfie PiszMów Dobowy _____	43
Tabela 17: Usługi obniżające koszty w taryfie 36,6 _____	44
Tabela 18: Usługi obniżające koszty w taryfie Plus Internet na Kartę _____	45
Tabela 19: Usługi obniżające koszty w Taryfach Syberyjskich _____	46
Tabela 20: Usługi obniżające koszty w Taryfach Do Usług _____	49
Tabela 21: Usługi obniżające koszty w Taryfach Do Usług Bis _____	51
Tabela 22: Usługi obniżające koszty w Taryfach Rozmownych _____	54
Tabela 23: Usługa obniżająca koszty w taryfie Nowy Tak Tak _____	59
Tabela 24: Usługi obniżające koszty – warunki oferty promocyjnej (WOP) polegające na powiększeniu kwoty doładowania _____	60
Tabela 25: Warunki oferty promocyjnej (WOP) polegające na powiększeniu kwoty doładowania wraz z doładowaniem 25 zł przy zakupie we wskazanym punkcie sprzedaży _____	64
Tabela 26: Usługa obniżająca koszty w taryfie Tak Tak Hot _____	65
Tabela 27: Usługa obniżająca koszty w taryfie Tak Tak Hot _____	65
Tabela 28: Usługa obniżająca koszty w taryfie _____	67
Tabela 29: Usługa obniżająca koszty – Warunki oferty promocyjnej (WOP) polegające na powiększeniu kwoty doładowania _____	67

Tabela 30: Usługa obniżająca koszty w taryfie _____	69
Tabela 31: Usługa obniżająca koszty – Warunki oferty promocyjnej (WOP) polegające na powiększeniu kwoty doładowania _____	69
Tabela 32: Dane ze sprawozdań z działalności P4 za okres 2010-2012 _____	73
Tabela 33: Udziały operatorów komórkowych – kryterium liczby użytkowników _____	118
Tabela 34: Udziały operatorów komórkowych – kryterium przychodów _____	118
Tabela 35: Wskaźnik HHI w latach 2009-2012 dla krajowego detalicznego rynku telefonii ruchomej _____	119