

Najpierw Aster, teraz Polkomtel i Dialog, być może jeszcze Exatel – to operatorzy telekomunikacyjni, którzy lada chwila mogą zmienić właścicieli. Dla klientów oznacza to lepsze oferty, ale lawinowy spadek cen rozmów – już niekoniecznie.

Telefonia Dialog, dolnośląski operator należący do KGHM, a wraz z nim pół miliona jego klientów, szykuje się do zmiany właściciela, a być może także marki.

Takie mogą być konsekwencje przejęcia przez jednego z dwóch operatorów – Netii i MNI – które w piątek złożyły wiążące oferty na kupno spółki. Sprzedaż Dialogu to kolejny przykład trwającej od ponad pół roku konsolidacji polskiego rynku telekomunikacyjnego.

Konsolidacja teoretycznie powinna zmniejszyć konkurencję i powstrzymać spadek cen. Jednak nie tym razem. Dlaczego? Ponieważ – jak mówi Tomasz Kulisiewicz, główny analityk firmy doradczej Audytel – mamy do czynienia z kurczącym się rynkiem telefonii stacjonarnej i nasyconym rynkiem internetowym z dużym udziałem operatora zasiedziałego, czyli Telekomunikacji Polskiej.

– W takiej sytuacji, gdyby Dialog przejęła Netia, doszłoby do dalszego wzmocnienia operatorów alternatywnych w stosunku do TP. Pozwoliłoby to im skuteczniej konkurować z Telekomunikacją, co akurat miałoby pozytywny wpływ na sytuację klientów dzięki lepszym ofertom – podkreśla. Według niego klienci mogą się spodziewać, że choć ceny usług będą spadać, to już nie tak dynamicznie jak kiedyś. Jednak może się zwiększyć przepustowość łączы internetowych.

Największy wpływ na sytuację klientów będzie mieć sprzedaż Polkomtela. Według Kulisiewicza najciekawiej z tej perspektywy zapowiada się przejęcie operatora przez Zygmunta Solorza-Żaka. Powstałaby w ten sposób pierwsza znacząca przeciwwaga dla TP.

Zdaniem Kulisiewicza razem z Cyfrowym Polsatem Polkomtel mógłby stworzyć zupełnie nową jakość. – Szybki [internet](#) LTE plus szeroka oferta telewizyjna mogą dać miks, jakiego dotychczas nie było. Pod względem cen nie spodziewałbym się jednak gwałtownych spadków, ponieważ grupę czekają kosztowne [inwestycje](#) – mówi.

Jeśli Plus nie zmieni właściciela, bardzo zyskać mogą klienci konkurencyjnych sieci. Zwłaszcza T-Mobile i Orange. Kulisiewicz przypomina, że obie spółki będą wspólnie budować sieć, co może obniżyć ich koszty nawet o 30 proc. A to pozwoli na kolejne uatrakcyjnienie ofert niższymi cenami. – Polkomtel, który będzie musiał ponosić koszt inwestycji samodzielnie, nie będzie mógł tak rozpieszczać klientów – dodaje Kulisiewicz.

Paweł Puchalski, szef analityków BZ WBK, uważa, że gdyby konsolidacji dokonywał nowy agresywny gracz na polskim rynku, mógłby wprowadzić nową jakość i nowe ceny. Ale po podmiotach przejmujących oczekuje raczej prób osiągnięcia maksymalnych korzyści z transakcji.

– W związku z tym nie spodziewałbym się szybkich i istotnych zmian w cennikach, być może jedynie oferta stanie się odrobinę bogatsza. W dłuższym terminie faktycznie klient będzie płacił mniej – koszt podstawowych usług będzie niezmienny, a coraz więcej obecnie płatnych dodatków będzie dodawanych bezpłatnie – tłumaczy Paweł Puchalski.

PRAWO

Jak zmienić operatora

Zasady zmiany operatora, zarówno komórkowego, jak i kablowego, reguluje prawo telekomunikacyjne. Zgodnie z nim jeśli klient posiada umowę z operatorem nieobjętą żadną promocją, może ją zerwać bezkosztowo. Wypowiedzenie trwa wówczas od 30 do 45 dni. Jeśli klienta obowiązuje okres promocji, zerwanie umowy wiąże się z zapłatą kary. Można jej uniknąć jedynie wtedy, gdy operator w trakcie umowy zmienia jej warunki. Jeśli na przykład wprowadza nowe zapisy w regulaminie, klient może rozwiązać umowę bez żadnych kosztów.