

UAB „CSC TELECOM“

Juridinio asmens kodas 111818067, Geležinio Vilko g. 18A, LT-08104, Vilnius, tel. (8~5) 210 17 90, faks. (8~5) 213 17 95

Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnybai

2013-05-03 Nr. S1.1250

Algirdo g. 27A, Vilnius, Tel.: (8 5) 2105633, Faksas: (8 5) 2161564

PASTABOS KONSULTACIJAI DĖL VIEŠŲJŲ VIETINIO IR (ARBA) NACIONALINIO, IR TARPTAUTINIO TELEFONO RYŠIO PASLAUGŲ, TEIKIAMŲ VARTOTOJAMS IR PASLAUGŲ GAVĖJAMS, IŠSKYRUS VARTOTOJUS, TEIKIAMŲ FIKSUOTOJE VIETOJE, RINKOS TYRIMO REZULTATŲ PROJEKTŲ

Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnyba (toliau – Tarnyba) vykdo viešą konsultaciją dėl viešųjų vietinio ir (arba) nacionalinio, ir tarptautinio telefono ryšio paslaugų, teikiamų vartotojams ir paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamų fiksuotoje vietoje, rinkos tyrimo rezultatų projektų.

Susipažinome su konsultacijai pateiktais Tarnybos dokumentais, įskaitant Viešųjų vietinio ir (arba) nacionalinio telefono ryšio paslaugų, teikiamų vartotojams fiksuotoje vietoje, viešųjų tarptautinio telefono ryšio paslaugų, teikiamų vartotojams fiksuotoje vietoje, viešųjų vietinio ir (arba) nacionalinio telefono ryšio paslaugų, teikiamų paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, fiksuotoje vietoje, viešųjų tarptautinio telefono ryšio paslaugų, teikiamų paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, fiksuotoje vietoje, rinkų tyrimų ataskaita (toliau – Tarnybos 2013 m. ataskaita). Šiuose dokumentuose pateikta Tarnybos pozicija (nuomonė) bei ketinimai panaikinti *ex-ante* įpareigojimus TEO LT, AB mus nustebino ir sukėlė didelį susirūpinimą.

Savo pastabose atkreipdami dėmesį į kai kurias paskutiniojo rinkos tyrimo metu konstatuotas aplinkybes vertinsime ir ankstesnius Tarnybos vykdytus tų pačių rinkų tyrimus ir jų metu nustatytas problemas. Tam tikslui analizuosime 2006 metų Viešųjų vietinio ir (arba) nacionalinio telefono ryšio paslaugų, teikiamų vartotojams ir paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, fiksuotoje vietoje rinkų tyrimų ataskaitą (3 ir 5 rinkos) (toliau – Tarnybos 2006 m. 1-oji ataskaita), 2006 metų viešųjų tarptautinio telefono ryšio paslaugų, teikiamų vartotojams ir paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, fiksuotoje vietoje rinkų tyrimų ataskaitą (4 ir 6 rinkos) (toliau – Tarnybos 2006 m. 2-oji ataskaita), 2008 metų Viešųjų vietinio ir (arba) nacionalinio telefono ryšio paslaugų, teikiamų vartotojams ir paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, fiksuotoje vietoje rinkų tyrimų ataskaitą (3 ir 5 rinkos) (toliau – Tarnybos 2008 m. ataskaita).

1. Nacionalinių skambučių vartotojams rinka

Tarnyba teigia, kad, išskyrė pagrindinius rodiklius, kuriais remiantis gali būti nustatoma, ar rinkoje yra požymių, leidžiančių spręsti, kad per tiriamąjį laikotarpį 2007 m. liepos 1 d. - 2011 m. gruodžio 31 d. (toliau – Tiriamasis laikotarpis) galėjo vystytis efektyvi konkurencija.

Nesutinkame, jog šioje rinkoje vystėsi efektyvi konkurencija, įskaitant ir tai, jog rinkoje gali būti efektyvi konkurencija be šiuo metu galiojančių įpareigojimų.

1.1. Rinkos dydis ir struktūra

Tarnybos 2013 m. ataskaitoje daug dėmesio skiriama TEO LT, AB ir alternatyvių fiksuoto telefono ryšio operatorių (toliau – Alternatyvių operatorių) pajamų, abonentų skaičiaus ir pokalbių trukmės pokyčių analizei (Tarnybos 2013 m. ataskaitos 3.1.1 p.).

Teigiama, kad tiriamuoju laikotarpiu:

- bendros rinkos pajamos mažėjo, taip pat mažėjo tiek TEO LT, AB, tiek Alternatyvių operatorių pajamos, tačiau TEO LT, AB užimama rinkos dalis sumažėjo kiek mažiau nei 1 proc. ir sudarė net per 98 proc. rinkos;

- bendras abonentų skaičius mažėjo, taip pat mažėjo tiek TEO LT, AB, tiek Alternatyvių operatorių abonentų skaičius, tačiau TEO LT, AB užimama rinkos dalis pagal abonentų skaičių net šiek tiek padidėjo ir sudarė per 97 proc. rinkos;
- bendra pokalbių trukmė mažėjo ir nors TEO LT, AB pokalbių trukmė mažėjo, o Alternatyvių operatorių augo, tačiau TEO LT, AB užimama rinkos dalis sumažėjo tik 0,4 proc. ir sudarė net 99,1 proc. rinkos.

Vertindama šiuos duomenis, Tarnyba teigia, jog rinka traukiasi, o struktūra išlieka pastovi. Taip pat Tarnyba pastebi, kad rinkos dalyviai daugiausiai dėmesio skyrė šviesolaidinio ryšio arba LTE technologijomis grįstos infrastruktūros, kuri plačiausiai naudojama interneto prieigos ir kitoms duomenų perdavimo paslaugoms teikti, plėtrai, todėl laiko, kad rinkos dalyvių investavimo tendencijos rodo, kad, rinkos dalyvių vertinimu, ši rinka nevertintina kaip labai perspektyvi. Tarnyba daro išvadą, kad rinkos traukimas vertintinas kaip natūralus ir permainos šios rinkos dydžio ir struktūros kitimo tendencijose ateityje yra mažai tikėtinos. Tarnybos nuomone, struktūrinių pokyčių nebuvimas vertintinas daugiau kaip natūralaus paklausos mažėjimo, o ne galimai antikonkurencinio TEO LT, AB veikimo atitinkamoje rinkoje pasekmė. Su tokiu Tarnybos rinkos įvertinimu kategoriškai nesutinkame:

1.1.1. Investicijos į šviesolaidinį ryšių tinklą ir LTE technologijas neleidžia teigti, kad šios investicijos nėra susijusios su fiksuoto ryšio tinklu. Tarnybos 2013 m. ataskaitos 2.2 p. yra paiminėtos abi šios technologijos kaip naudojamos fiksuoto ryšio paslaugų tiekimui. Be to, pažymime, jog šios technologijos yra universalesnės ir perspektyvesnės bei suteikia gerokai daugiau galimybių fiksuoto ryšio paslaugoms. Tai Tarnybai turėtų būti puikiai žinoma, tačiau ši aplinkybė nevertinta.

Būtina pastebėti, jog fiksuoto ryšio paslaugų plėtra be investicijų į infrastruktūrą neįmanoma. Infrastruktūros diegimas ar modernizavimas yra brangus, todėl į ją investuoti daugiausia galimybių turi tik TEO LT, AB. Tai Tarnybai turėtų būti puikiai žinoma, tačiau ši taip pat aplinkybė neįvertinta.

Paiškiname, jog Alternatyvių operatorių investicijos į fiksuoto ryšio paslaugų plėtrą dėl Alternatyvių operatorių užimamos itin mažos rinkos dalies yra iš esmės labai ribotos ir lokalias, todėl šių investicijų dydis ir intensyvumas lyginant su TEO LT, AB yra neženklius. Be to, Alternatyviems operatoriams negalint perimti iš TEO LT, AB abonentų (nesant efektyvios konkurencijos) daug finansinių resursų reikalaujančios investicijos į infrastruktūrą mažai perspektyvios. Kartu pastebime, jog TEO LT, AB investicijoms nebūtina skirti vienu metu daug lėšų, kadangi bet kokių atveju TEO LT, AB prieigos tinklas dengia visą Lietuvos Respubliką, o investicijos į infrastruktūrą paprastai yra ilgalaikės.

Tai, kad investicijų kriterijų reikia vertinti kiek plačiau ir išsamiau patvirtina ir pačios Tarnybos ankstesnė praktika, pavyzdžiui, Tarnybos 2008 m. ataskaitoje nurodyta, kad „*Tam, kad naujai ateinantys operatoriai galėtų sėkmingai investuoti ir išplėtoti savo elektroninių ryšių infrastruktūras, jiems reikia įgyti pakankamai didelį galutinių paslaugų gavėjų skaičių, naudojantis istorinio operatoriaus, šiuo atveju - TEO LT, AB, elektroninių ryšių infrastruktūra, kuris generuotų pajamas, pakankamas investuoti į nuosavo tinklo plėtrą*“.

Manome, jog Tarnyba investicijų kriterijų Tarnybos 2013 m. ataskaitoje vertina neišsamiai ir neteisingai, jis turėtų būti analizuojamas ir vertinamas pagal aukščiau šiame punkte pateiktas pastabas prieinančias išvadą, jog efektyvios konkurencijos rinkoje nebuvimas, neženkli Alternatyvių operatorių užimama padėtis rinkoje bei infrastruktūros diegimui reikalingi dideli finansiniai ištekliai riboja Alternatyvių operatorių investicijas į infrastruktūrą bei fiksuoto ryšio paslaugų plėtrą.

1.1.2. Besitraukianti nagrinėjama rinka nėra naujas reiškinys, tad ji negali būti Tarnybos 2013 m. ataskaitoje įvertinta kaip aplinkybė, kuri paskutiniu metu nulėmė rinkos struktūros stagnaciją, juolab rinkos traukimasis Tiriamuoju laikotarpiu nebuvo drastiškas ir iš esmės nelabai skyrėsi nuo ankstesnių laikotarpių.

Tarnyba jau gerokai anksčiau buvo pastebėjusi, jog rinka traukiasi. Ši aplinkybė akcentuojama ir Tarnybos rengiamuose apžvalgose ir ataskaitose „*Lietuvos ryšių sektorius*“.

Besitraukianti rinka buvo fiksuojama tiek rengiant Tarnybos 2006 m. 1-ąją ir 2-ąją ataskaitas, tiek 2008 m. ataskaitą, tačiau tai nesutrukdė Tarnybai nustatyti TEO LT, AB įpareigojimus. Tačiau Tarnybos 2013 m. ataskaitoje ši aplinkybė dėl mums nesuprantamų priežasčių jau įvardyta kaip kliūtis palikti *ex-ante* reguliavimą.

Mažėjant bendrajai rinkos paklausai joje veikiantys subjektai ir toliau turėtų konkuruoti dėl abonentų. Įvertinus tai, kad nuo pat fiksuoto ryšio rinkos liberalizavimo ši rinka traukiasi išlaikydama stabilią vidinę struktūrą, mūsų manymu, tik patvirtina, jog rinkoje nėra konkurencijos, t.y. TEO LT, AB išlaiko savo vyraujančią padėtį. **Taigi, mūsų nuomone, Tiriamuoju laikotarpiu rinkos struktūrinių pokyčių nebuvimas Tarnybos 2013 m. ataskaitoje negali būti įvertintas kaip vykstantis dėl natūralaus paslaugų paklausos mažėjimo.**

Papildomai pažymėtina, jog Tarnyba taip pat turėtų atkreipti dėmesį į ankstesnes rinkų ataskaitas ir jose paminėtas įžvalgas bei pateiktus vertinimus. Ankstesnės įžvalgos ir vertinimai, mūsų nuomone, iki šiol aktualūs. Visa tai turi būti analizuojama ir Tarnybos 2013 m. ataskaitoje, iš esmės laikantis anksčiau Tarnybos suformuoto požiūrio. Pavyzdžiui, Tarnybos 2006 m. 1-oje ataskaitoje nurodyta (III dalis): „*Nors viešojo fiksuoto telefono ryšio rinkos liberalizavimas 2003 m. sudarė sąlygas naujų rinkos dalyvių atėjimui į rinką, vis tik tai neturėjo ženklios įtakos TEO LT, AB Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos daliai. TEO LT, AB Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos dalis pagal pokalbių trukmę 2002 - 2005 m. laikotarpiu sumažėjo nuo 100 proc. 2002 m. iki 99,35 proc. 2005 m., o naujųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjų rinkos dalis 2005 m. pabaigoje sudarė 0,65 proc. **Taigi, konkurencija Nacionalinių skambučių rinkoje didėja itin lėtai. Esminių rinkos charakteristikos pokyčių tendencijų rinkos tyrimo metu nenustatyta. Šie argumentai suponuoja, kad konkurencijos vystymosi perspektyva Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje yra mažai tikėtina. Siekiant užtikrinti konkurencijos vystymąsi būtina Nacionalinių skambučių Vartotojams rinką reguliuoti ex-ante. Bendroji konkurencinė teisė nesuteikia galimybių skatinti konkurencijos vystymąsi rinkoje, kuri nepasižymi konkurencijos vystymosi potencialu dėl struktūrinių barjerų tokių, kaip plačiai išvystytos infrastruktūros kontrolė, masto ekonomija, vertikali integracija. Pagal galiojantį Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymą (Žin., 1999, Nr. 30-856) (toliau - Konkurencijos įstatymas) yra taikomas tik ex-post reguliavimas ir tai nėra pakankama sąlyga ne tik užtikrinti konkurencijos vystymąsi, bet ir užtikrinti antikonkurencinių veiksmų išvengimą nagrinėjamoje rinkoje, nes tiriami įvykiai (pažeidimai) jau įvykę praeityje. Tai pagrindžia nuostatą, kad Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje tikslinga taikyti išankstinį ex-ante) reguliavimą***“.

Panašūs argumentai nurodyti ir Tarnybos 2008 m. ataskaitoje (III dalis), pakartojant ir papildomai pažymint, kad „konkurencija Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje nestiprėja. Akivaizdu, kad prieigos prie elektroninių ryšių infrastruktūros suteikimo įpareigojimai, nustatyti Atsietos prieigos rinkoje, Skambučių inicijavimo rinkoje, taip pat įpareigojimas suteikti didmeninės vietinės linijos suteikimo viešosioms telefono ryšio paslaugoms teikti paslaugą bei įpareigojimas užtikrinti abonto teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis Vartotojams teikiamos prieigos prie viešojo telefono ryšio tinklo fiksuotoje vietoje rinkoje didelę įtaką atitinkamose rinkose turinčiam ūkio subjektui TEO LT, AB, neturi pakankamo potencialo paskatinti konkurencijos vystymąsi Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje, todėl darytina išvada, kad Nacionalinių skambučių Vartotojams rinka nepasižymi charakteristikomis, kurios lemtų veiksmingos konkurencijos atsiradimo tendenciją be poreikio reguliuoti šią rinką ex ante. Rinkoje, kuriai stinga konkurencijos vystymosi potencialo dėl tokių struktūrinių barjerų kaip plačiai išvystytos infrastruktūros kontrolė, masto ekonomija, vertikali integracija, bendroji konkurencijos teisė nepajėgi paskatinti konkurencijos vystymąsi, tuo labiau, kad pagal galiojantį Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymą (Žin., 1999, Nr. 30-856) (toliau - Konkurencijos įstatymas) yra taikomas tik ex post reguliavimas, kurio šiuo atveju ne tik nepakanka sumažinti ar pašalinti kliūtis, trukdančias vystytis konkurencijai šioje rinkoje, bet ir užtikrinti antikonkurencinių veiksmų vengimą nagrinėjamoje rinkoje, nes įvykiai (pažeidimai), kuriuos tiria bendroji konkurencijos teisė, jau yra įvykę praeityje. Šie argumentai suponuoja mintį, kad konkurencijos vystymosi perspektyva Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje yra mažai tikėtina. Siekiant užtikrinti konkurencijos vystymąsi būtina Nacionalinių skambučių Vartotojams rinką reguliuoti ex ante“.

Tarnybos 2008 m. ataskaitoje taip pat nurodyta (III dalis), kad „alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjų rinkos dalys, vertinant abonentų skaičiumi ir pajamomis, nepasižymi augimo tendencija. Pavyzdžiui, tiriamuoju laikotarpiu alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams teikėjų abonentų skaičius siekė vos 2 proc. visų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų abonentų skaičiaus ir tiriamojo laikotarpio metu, tai yra nuo 2006 m. sausio 1 d. iki 2007 m. birželio 30 d. sumažėjo 0,48 procentinio punkto, taigi alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjų užimama rinkos dalis, vertinant Nacionalinių skambučių Vartotojams abonentų skaičiumi, mažėjo. Alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams teikėjų rinkos dalies, matuojant pajamų, gaunamų už Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugas, dydžiu, dinamika taip pat nerodo augimo tendencijos. Remiantis aukščiau išdėstytu, teigtina, kad alternatyvios elektroninių ryšių infrastruktūros neturi galimybių per trumpą laiką tapti vienodai

konkurencingos ir plačiai paplitusios teritorinio padengimo prasme, palyginti su TEO LT, AB infrastruktūra. Tiriamuoju laikotarpiu alternatyvių TEO LT, AB elektroninių ryšių infrastruktūrų nebuvimas pasireiškė kaip konkurencijos vystymąsi šioje rinkoje ribojantis veiksnys. RRT mano, kad nors dėl nustatytų TEO LT, AB įpareigojimo savo lėšomis užtikrinti savo abonentų teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis, įpareigojimo suteikti didmeninės vietinės linijos suteikimo viešosioms telefono ryšio paslaugoms teikti paslaugą, įpareigojimo suteikti Atsietą prieigą bei įpareigojimo suteikti prieigą Skambučių inicijavimui, stebima kliūčių pradėti veikti Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje naujiems paslaugų teikėjams mažėjimo tendencija, visgi alternatyvių elektroninių ryšių infrastruktūrų plėtojimo perspektyvų nebuvimas rodo, kad šioje rinkoje yra konkurencijos vystymosi kliūčių, lemiančių pernelyg lėtą alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjų abonentų skaičiaus ir atitinkamų pajamų dydžio augimą".

Mūsų nuomone, rinkoje iš esmės niekas nepasikeitė – rinkos struktūra iki šiol iš esmės nepakito dėl nestiprėjančios konkurencijos.

Manome, jog Tarnyba 2013 m. atskaitoje turėtų įvertinti visas Tarnybos 2006 m. 1-joje ir 2008 m. atskaitose paminėtas aplinkybes (ypač aukščiau pacituotas) ir jas traktuoti lygiai taip pat, kaip ir ankstesnėse ataskaitose.

1.1.3. Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 3 straipsnio 2 dalyje nurodyta, kad „Dominuojanti padėtis – vieno ar daugiau ūkio subjektų padėtis atitinkamoje rinkoje, kai tiesiogiai nesusiduriama su konkurencija arba kuri sudaro galimybę daryti vienpusę lemiamą įtaką atitinkamoje rinkoje veiksmingai ribojant konkurenciją. Jeigu neįrodoma priešingai, laikoma, kad ūkio subjektas (išskyrus mažmeninę prekybą besiverčiantį ūkio subjektą) užima dominuojančią padėtį atitinkamoje rinkoje, jeigu jo rinkos dalis sudaro ne mažiau kaip 40 procentų. [...] Jeigu neįrodoma priešingai, laikoma, kad mažmeninę prekybą besiverčiantis ūkio subjektas užima dominuojančią padėtį atitinkamoje rinkoje, jeigu jo rinkos dalis sudaro ne mažiau kaip 30 procentų“.

Lietuvos Respublikos konkurencijos tarybos 2000 m. gegužės 17 d. nutarime Nr. 52 „Dėl Konkurencijos tarybos paaiškinimų dėl dominuojančios padėties nustatymo“ (toliau – Nutarimas) aiškiai nurodyta, kad:

- Rinkos dalies dydis yra vienas svarbiausių kriterijų nustatant ūkio subjekto dominuojančią padėtį (Nutarimo 11 p.). Kaip minėta aukščiau, nagrinėjamu atveju TEO LT, AB užimama dalis pagal įvairius kriterijus yra net virš 98 proc. rinkos.
- Rinkos dalių pasiskirstymas tarp konkurentų yra svarbus rodiklis, rodantis esamos konkurencijos intensyvumą (Nutarimo 12 p.). Nagrinėjamu atveju likusią itin mažą rinkos dalį dalijosi net 26 subjektai (Tarnybos 2013 m. ataskaitos 2.2 p.).
- Svarbi ne tik esamos rinkos struktūros analizė, bet ir tai, kaip rinkos dalių pasiskirstymas keitėsi per tam tikrą laikotarpį - rinkos dalies stabilumas (Nutarimo 13 punktas). Pati Tarnyba pripažįsta, kad Tiriamuoju laikotarpiu rinkos struktūra išliko stabili. Pastebėtina, jog rinkos stabilumas iš esmės fiksuojamas gerokai anksčiau (Tarnybos 2006 m. 1-oje bei 2008 m. ataskaitose).
- Taip pat vertintini tikėtini rinkos struktūros pokyčiai (Nutarimo 14 punktas). Tarnyba įvardija rinką neperspektyvia ir laiko, kad joje reikšmingi ateities pokyčiai mažai tikėti. Įvertinus tai, kad TEO LT, AB tinklas pastatytas 1,5 mln. Vartotojų, t.y. gerokai didesniai abonentų skaičiui¹ (Alternatyvių operatorių tinklai nedideli ir lokalūs), taip pat Tarnybos 2006 m. 1-oje bei 2008 m. ataskaitose užfiksuotus įėjimo į rinką barjerus, kurie, mūsų nuomone, išliko iki šiol, bei TEO LT, AB visą Lietuvos Respublikos teritoriją apimančios infrastruktūros kontrolę (Alternatyvių operatorių tinklai nedideli ir lokalūs), TEO LT, AB prieigą prie finansinių išteklių, masto ir įvairovės ekonomiją bei vertikalią integraciją (Alternatyvūs operatoriai iš esmės tokių galimybių neturi, o jei ir turi, tai iš esmės neženklias lyginant su TEO LT, AB), bet kokie pokyčiai rinkoje be papildomo įpareigojimų (t.y. net ir nenaikinant esamo Tarnybos reguliavimo) neįmanomi.

TEO LT, AB užimama rinkos dalis tiek pagal pajamas, tiek pagal pokalbių trukmę, tiek pagal abonentų skaičių yra atitinkamai **98, 97 ir 99,1 proc. rinkos (!)**. Šie skaičiai rodo, kad rinkoje iš esmės nėra konkurentų, nes jų užimama padėtis absoliučiai nežymi ir nereikšminga. **TEO LT, AB laikytinas super-dominuojančiu ūkio subjektu**, o tai reiškia, kad TEO LT, AB užima tokią padėtį, kurioje TEO LT, AB tiesiogiai iš esmės

¹Tarnybos 2008 m. ataskaitos 4.1.3 p.

nesusiduria su konkurencija, o jei susiduria, tai gali daryti vienpusę lemiamą įtaką atitinkamoje rinkoje. Tai, kad rinkos struktūra iš esmės nesikeičia traukiantis pačiai rinkai, mūsų nuomone, rodo tik tai, kad TEO LT, AB kaip super-dominuojantis ūkio subjektas kontroliuoja savo padėtį rinkoje, o esami įpareigojimai ne tik privalo būti palikti, bet ir dar papildyti, nes rinkoje, kurioje dominuojantis ūkio subjektas pagal įvairius kriterijus užima 98, 97 ir 99,1 proc. rinkos, nėra ir negali būti efektyvios konkurencijos.

Manome, jog Tarnyba 2013 m. ataskaitoje turėtų įvertinti aukščiau paminėtas aplinkybes ir prieiti išvados, jos rinkos struktūra rodo, kad joje nėra efektyvios konkurencijos.

1.2. Kainų pokyčiai

Manome, jog Tarnyba netinkamai ir neišsamiai vertina kainų pokyčius rinkoje ir jų priežastis.

1.2.1. Pirmiausiai pastebėtina, kad Alternatyvių operatorių paslaugų kainos mažėjimą pirmiausiai lemė skambučio užbaigimo kainų mažėjimas – tiek TEO LT, AB tinkle, tiek judriojo telefono ryšio tinkle. Nors didmeninių paslaugų kainų mažėjimas turėjo suaktyvinti konkurenciją, tačiau tai iš esmės niekaip neįtakojo rinkos struktūros, t.y. Alternatyvių operatorių užimama rinkos dalis išliko itin maža. Manome, jog tokia situacija susiklostė dėl TEO LT, AB taikomos mažmeninės kainodaros, kurią nustato pati TEO LT, AB. **Didelę rinkos dalį užimančio subjekto kainos koregavimas, kuris užtikrina rinkos struktūros stagnaciją, manome, jog yra vienas iš požymių, kuris rodo ūkio subjekto dominavimą – galimybę daryti vienpusę lemiamą įtaką atitinkamoje rinkoje veiksmingai ribojant konkurenciją. Ši aplinkybė Tarnybos 2013 m. ataskaitoje neįvertina, todėl ją Tarnyba privalo išanalizuoti bei minėta analize ir jos vertinimu papildyti Tarnybos 2013 m. ataskaitą.**

1.2.2. Analizuojant TEO LT, AB kainas pastebėtina, kad, mūsų nuomone, TEO LT, AB vidutinė kaina, kuri nurodyta Tarnybos 2013 m. ataskaitos 3.1.2 p., nuo 2010 m. (3.1 ct/min. be PVM 2010 m., 2.7 ct/min. be PVM 2011 m.) buvo mažesnė nei TEO LT, AB skambučio užbaigimo, nediferencijuojant pagal paslaugų suteikimo laiką, kainą, kuri buvo numatyta Tarnybos direktoriaus 2009 m. gruodžio 24 d. įsakyme Nr. 1V-1519 (3,67 ct/min. be PVM 2010 m., 2,78 ct/min. be PVM 2011 m.). Tai rodo, kad **TEO LT, AB mažmenines paslaugas galimai teikė abonentams pigiau nei Alternatyviems operatoriams teikė skambučių užbaigimo paslaugą. Ši aplinkybė Tarnybos 2013 m. ataskaitoje neįvertina, todėl ją Tarnyba privalo išanalizuoti bei minėta analize ir jos vertinimu papildyti Tarnybos 2013 m. ataskaitą.**

Papildomai norime pastebėti, jog mūsų nuomone, blogiausia yra ne tai, kad Tarnybos nustatyti įpareigojimai nesuveikė tinkamai ir neužkirto kelio atsirasti aptartai padėčiai, o tai, kad Tarnyba ne tik nesiima priemonių nustatyti papildomus įpareigojimus, užkertančius kelią mažmenines paslaugas teikti pigiau nei didmeninių paslaugų kaina, bet ir ketina naikinti esamus įpareigojimus.

1.2.3. Pastebime, kad **vien tai, kad visa fiksuoto ryšio rinka konkuruoja su judriojo telefono ryšio rinka, dar nereikia, kad pačioje fiksuoto ryšio rinkoje atsirado konkurencija. Tarnybos 2013 m. ataskaitoje turi būti tiriama ir vertinama fiksuoto ryšio rinka, o ne bendra telefono ryšio rinka ar fiksuoto ryšio ir judriojo ryšio rinkų santykis.**

Mūsų nuomone, vien tai, kad judriojo telefono ryšio operatoriai taiko mažmenines kainas, kurios panašios į fiksuoto ryšio kainas (taikomas skambučių fiksuoto ryšio tinklų viduje), ir, kurios pastaruoju metu paprastai yra mažesnės nei skambučių užbaigimo judriojo telefono ryšio paslaugų kainos, nėra pagrindas teigti, kad fiksuoto ryšio rinkoje atsirado konkurencija. Analizuojant konkurenciją fiksuoto ryšio rinkoje turi būti vertinama TEO LT, AB ir Alternatyvių operatorių tarpusavio padėtis. TEO LT, AB ir Alternatyvių operatorių užimamos rinkos dalys akivaizdžiai rodo, kad tarp TEO LT, AB ir Alternatyvių operatorių nėra efektyvios konkurencijos.

Papildomai norėtume pastebėti, jog mums nesuprantama, kodėl Tarnyba nesulygina skambučių užbaigimo paslaugų kainų fiksuoto ir judriojo telefono ryšio tinkluose bei tuo pačiu leidžia judriojo telefono ryšio operatoriams taikyti tokias mažmenines kainas, kurios yra mažesnės nei skambučių užbaigimo judriojo telefono ryšio paslaugų kainos. Šios ydingos situacijos pasėkoje fiksuotas ryšys yra priverstas konkuruoti su judriojo telefono ryšio tinklu. Alternatyvūs operatoriai ir taip neturi svertų efektyviai konkuruoti su TEO LT, AB kainomis.

o įpareigojimų TEO LT, AB panaikinimas mažmeninėje rinkoje dar labiau mažins šias galimybes, nes TEO LT, AB bus sudaryta galimybė pradėti taikyti nepagrįstai žemas kainas.

1.2.4. Mažų mažiausiai keistas Tarnybos teiginys, kad fiksuoto ryšio paslaugų kainų mažėjimas rodo efektyvią konkurenciją rinkoje. Mūsų nuomone, yra neteisinga ir net absurdiška teigti, kad **Alternatyvūs operatoriai užimdami rinkos dalį, kuri skaičiuojama pagal įvairius kriterijus nuo 1 iki 3 procentų, gali efektyviai konkuruoti su TEO LT, AB.** Tarnyba turi atkreipti dėmesį į tai, kad jeigu konkurentai negali pasiūlyti geresnių kainų ir didinti savo rinkos dalį, tai turi būti laikoma, jog didžiąją rinkos dalį užimantis ūkio subjektas naudojasi galimybe daryti vienpusę lemiamą įtaką atitinkamoje rinkoje veiksmingai ribojant konkurenciją (Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 3 straipsnio 2 dalis). **Taigi, vien tai, kad superdominuojantis ūkio subjektas TEO LT, AB sumažino kainas, tai dar nereiškia, jog fiksuoto ryšio rinkoje atsirado konkurencija. Ši aplinkybė Tarnybos 2013 m. ataskaitoje neįvertina, todėl ją Tarnyba privalo išanalizuoti bei minėta analize ir jos vertinimu papildyti Tarnybos 2013 m. ataskaitą.**

1.2.5. Tarnyba analizuodama rinką turėtų atsižvelgti į ankstesniuose rinkos tyrimo ataskaitose aptartas aplinkybes ir jų vertinimą, o ypač to vertinimo priežastis (dalis jų nurodytos šių pastabų 1.1 p.).

Pavyzdžiui, Tarnybos 2006 m. 1-oje ataskaitoje (4.1.3 p.) nurodyta, kad „Vertikali integracija gali sudaryti paskatas TEO LT, AB paslaugų kainodaroje taikyti: a) nepagrįstai aukštas kainas (angl. excessive prices) ir kryžminį subsidijavimą; b) kainų diskriminavimą; c) grobuoniškas kainas (angl. predatory pricing) ir kainų spaudimą. Būdamas didžiausia Atsietos prieigos, Skambučių inicijavimo, Nacionalinio tranzito paslaugų (t.y. didmeninių paslaugų, kurios yra Nacionalinių skambučių Vartotojams sudedamosios dalys) teikėja, TEO LT, AB valdo galimybes atitinkama kainų politika siekti konkurencijos ribojimo atitinkamose mažmeninėse rinkose“.

Toliau Tarnybos 2006 m. 1-oje ataskaitoje (4.2 p.) yra išaiškinta, kad:

„a. nepagrįstai aukštų kainų (angl. excessive prices) ir kryžminio subsidijavimo pritaikymo galimybės. Tai gali būti įgyvendinta keliais būdais. Nesant kainų kontrolės, tai gali būti daroma tiesiog nepagrįstai didinant didmeninės prieigos paslaugų kainas, lyginant su paslaugos sąnaudomis. Net ir tuo atveju, kai egzistuoja kainų kontrolės mechanizmas toks, kaip kainų orientavimas į sąnaudas, tas pats tikslas gali būti pasiektas, nepagrįstai priskiriant sąnaudas didmeniniams produktams ir (ar) paslaugoms arba dėl neefektyvių (nereikalingų) sąnaudų priskyrimo didmeninėms paslaugoms, taip sukuriant įėjimo į rinką barjerus naujiems mažmeninių paslaugų teikėjams, kurie mažmenines paslaugas teikia atitinkamų didmeninių paslaugų pagrindu;

b. kainų diskriminavimo pritaikymo galimybės. Vertikaliai integruotas ūkio subjektas, turintis didelę įtaką didmeninių produktų ir (ar) paslaugų rinkoje, turi galimybę ir motyvaciją diskriminuoti kainomis, pakeldamas kainas didmeninės paslaugos gavėjams ar uždedamas jiems papildomus užmokesčius, tokiu būdu apsunkindamas mažmeninių paslaugų teikėjų, kurie mažmenines paslaugas teikia atitinkamų didmeninių paslaugų pagrindu, konkuravimo Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje galimybes.

c. grobuoniškų kainų (angl. predatory pricing) ir kainų spaudimo (angl. Margin squeeze) pritaikymo galimybės. Vertikaliai integruotas ūkio subjektas, disponuojantis teritoriniu atžvilgiu išvystyta infrastruktūra, ir turintis 99,35 proc. Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos, TEO LT, AB gali pasiūlyti grobuoniškas kainas galutininiams savo mažmeninių paslaugų gavėjams, taip sukurdamas kainų spaudimą ir stabdydamas konkurenciją mažmeninių produktų ir paslaugų rinkoje“.

Pastebime, jog šios galimybės nėra išnykusios, tačiau dėl esamo reguliavimo apribotos. Tačiau **panaikinus įpareigojimus tokiomis galimybėmis TEO LT, AB galėtų naudotis, siekdama iš rinkos išstumti Alternatyvius operatorius**, arba kaip teigiama Tarnybos 2006 m. 1-oje ataskaitoje (4.3 p.) „*TEO LT, AB turi [turės] galimybes bei ekonominį interesą vienašališkai nustatyti sau palankias paslaugų kainas ir stabdyti konkurenciją mažmeninių produktų (paslaugų) rinkoje*“. Šioje vietoje norime pastebėti, jog **tokios galimybės ne tik teorinės, bet kaip rodo ankstesnė praktika su skambučių kaina iš TEO LT, AB tinklo į Alternatyvių operatorių tinklus, labai realios**. Manome, jog Alternatyvių operatorių užimama rinkos dalis per maža, kad Tarnyba galėtų eksperimentuoti Alternatyvių operatorių likimu.

Skambučių kaina iš TEO LT, AB į Alternatyvių operatorių tinklus yra labai svarbi, tačiau ši aplinkybė dar neišvertinama, nors jos svarbą yra pripažinusi pati Tarnyba. Norime priminti, jog Tarnybos 2008 m. ataskaitoje teigiama, kad „*TEO LT, AB pasinaudodamas savo, kaip didžiausią šios rinkos dalį*

užimančio Nacionalinių skambučių Vartotojams teikėjo, padėti, pasitelkia diskriminacinę kainodarą, kad ribotų savo abonentų norą skambinti į alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjų tinklus ir, tuo pačiu, ribotų konkurencijos Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje vystymąsi. Užsitikrinęs tinklo efektą (angl. network effect), suprantamą kaip Nacionalinių skambučių Vartotojui paslaugos suvokiamo vertingumo Vartotojui padidėjimą, daugėjant abonentų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjo tinkle, TEO LT, AB nepraranda užimamos rinkos dalies bei konkurencingumo ir, taikydamas diskriminacinę kainodarą, valdo Nacionalinių skambučių Vartotojams srautus, ribodamas Vartotojų paskatas skambinti į alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjų tinklus. Tokiu būdu TEO LT, AB mažina alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams teikėjų pajamas, gaunamas už Nacionalinių skambučių Vartotojams užbaigimą šių teikėjų tinkluose. Darytina išvada, kad TEO LT, AB taikoma diskriminacinė kainodara, nustatant Nacionalinių skambučių Vartotojams kainas, sukuria konkurencijos ribojimo Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje situaciją. Iš kitos pusės, alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams teikėjų nustatytos žemesnės Nacionalinių skambučių Vartotojams kainos (2 lentelė) į kitus viešuosius fiksuoto telefono ryšio tinklus, tarp jų ir į TEO LT, AB tinklą, palyginti su TEO LT, AB nustatytomis analogiškėmis kainomis, nebus pakankama paskata pasirinkti kurį nors iš alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjų dėl nepakankamo šių teikėjų tinklų teigiamo išorinio poveikio (angl. network externality) pritraukiant naujus klientus, tai yra, šie tinklai nėra patrauklūs Vartotojui dėl nedidelio savo abonentų skaičiaus. Dėl šių priežasčių alternatyvieji Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjai, patirdami konkurencijos Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje ribojimą, negali pakankamai efektyviai konkuruoti dėl Vartotojų su TEO LT, AB. Taip pat šioje ataskaitoje nurodyta, kad „alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjų Nacionalinių skambučių Vartotojams kainos į kitus Lietuvos Respublikos viešuosius fiksuoto telefono ryšio tinklus yra orientuotos į TEO LT, AB taikomas Nacionalinių skambučių Vartotojams kainas savame tinkle. Būtent šios kainos diktuoja kainų lygį rinkoje, nes kiti Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjai, patirdami TEO LT, AB konkurencinį spaudimą dėl jo užimamos rinkos dalies, negali nustatyti analogiškų TEO LT, AB Nacionalinių skambučių Vartotojams į kitus tinklus kainų, nes negalės pritraukti abonentų, kadangi pastarieji TEO LT, AB turimiems abonentams galėtų prisiskambinti tik mokėdami didelę kainą. Darytina išvada, kad TEO LT, AB nepatiria konkurencinio spaudimo mažinti Nacionalinių skambučių Vartotojams kainų į kitus Lietuvos Respublikos viešuosius fiksuoto telefono ryšio tinklus“. Galiausiai Tarnyba konstatavo, jog „TEO LT, AB užima itin didelę Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos dalį, matuojant tiek abonentų skaičiumi, tiek Nacionalinių skambučių Vartotojams trukme, ir tai išnaudodamas taiko diskriminacinę kainodarą Nacionaliniams skambučiams Vartotojams į alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjų tinklus, nepatirdamas konkurencinio spaudimo mažinti Nacionalinių skambučių Vartotojams į kitus Lietuvos Respublikos viešuosius fiksuoto telefono ryšio tinklus, kainas, be to, RRT nėra nustačiusi įpareigojimų, ribojančių TEO LT, AB galimybes nustatyti šias kainas didesnes nei patiriamos sąnaudos (atsižvelgiant į protingumo kriterijų atitinkančią investicijų grąžą), darytina išvada, jog, apsunkindamas alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikėjų galimybes pritraukti naujus klientus, TEO LT, AB turi galių riboti konkurencijos vystymąsi šioje rinkoje“.

Papildomai atkreipiame dėmesį, jog TEO LT, AB bendrame skambučių sraute skambučiai į Alternatyvių operatorių tinklus užima nedidelę dalį, tad Tarnybos nurodytas galimas konkurencinis spaudimas iš judriojo telefono ryšio rinkos negalės iš esmės įtakoti fiksuoto ryšio abonto elgesio.

Apibendrinami tai, kas išdėstyta aukščiau, **norime pažymėti, kad *ex-ante* įpareigojimai buvo ir yra skirti sudaryti sąlygas efektyviai konkurencijai. Taigi, esami įpareigojimai tą konkurenciją minimaliai užtikrina, tačiau ji nėra tokia efektyvi kaip Tarnyba nori parodyti - TEO LT, AB užimama rinkos dalis iš esmės nesumažėjo. Tad apie jokią realią ir efektyvią konkurenciją negalima kalbėti. Panaikinus *ex-ante* įpareigojimus bus panaikinta bet kokia Tarnybos įžvelgta nežymi konkurencija, kuri atsirado ir laikosi išimtinai galiojančių įpareigojimų dėka. Vadinasi, esamus įpareigojimus reikia ne naikinti, o juos išlaikyti.**

1.3. Egzistuojanti ir potenciali konkurencija

Manome, jog Tarnyba netinkamai vertina konkurenciją rinkoje ir jos priežastis:

1.3.1. Minėjome, kad jeigu konkurentai negali pasiūlyti geresnių kainų ir didinti užimamą rinkos dalį, tai turi būti laikoma, jog ženklią rinkos dalį užimantis ūkio subjektas naudojasi galimybe daryti vienpusę lemiamą įtaką atitinkamoje rinkoje veiksmingai ribojant konkurenciją (Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 3 straipsnio 2 dalis). **Taigi, vien tai, kad super-dominuojantis ūkio subjektas TEO LT, AB sumažino ar mažins kainas, tai dar nereiškia, jog fiksuoto ryšio rinkoje atsirado konkurencija. Alternatyvūs operatoriai užimdami rinkos dalį, kuri skaičiuojama pagal įvairius kriterijus nuo 1 iki 3 procentų, niekaip negali efektyviai konkuruoti su TEO LT, AB.**

1.3.2. Taip pat buvo pastebėta, kad analizuojant TEO LT, AB kainas, mūsų nuomone, galima teigti, kad TEO LT, AB vidutinė kaina, kuri nurodyta Tarnybos 2013 m. ataskaitos 3.1.2 p., nuo 2010 m. (3.1 ct/min. be PVM 2010 m., 2.7 ct/min. be PVM 2011 m.) buvo mažesnė nei TEO LT, AB skambučio užbaigimo, nediferencijuojant pagal paslaugų suteikimo laiką, kainą, kuri buvo numatyta Tarnybos direktoriaus 2009 m. gruodžio 24 d. įsakyme Nr. 1V-1519 (3,67 ct/min. be PVM 2010 m., 2,78 ct/min. be PVM 2011 m.). Manome, jog tai rodo, kad TEO LT, AB mažmenines paslaugas galimai teikė abonementams pigiau nei Alternatyviems operatoriams teikė skambučių užbaigimo paslaugą. Ši aplinkybė Tarnybos 2013 m. ataskaitoje nevertinama, nors tai, mūsų nuomone, galimas antikoncepcinis elgesys – piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi.

1.3.3. Mums nesuprantama, kodėl Tarnyba nevertina, kad vien tai, kad visa fiksuoto ryšio rinka konkuruoja su judriojo telefono ryšio rinka, nereiškia, kad pačioje fiksuoto ryšio rinkoje atsirado konkurencija. Juk Tarnybos 2013 m. ataskaitoje turi būti tiriama ir vertinama fiksuoto ryšio rinka, o ne bendra telefono ryšio rinka.

Mūsų nuomone, vien tai, kad judriojo telefono ryšio operatoriai taiko mažmenines kainas, kurios panašios į fiksuoto ryšio kainas (taikomas skambučių fiksuoto ryšio tinklų viduje), ir, kurios pastaruoju metu paprastai yra mažesnės nei skambučių užbaigimo judriojo telefono ryšio paslaugų kainos, nėra pagrindas teigti, kad fiksuoto ryšio rinkoje atsirado konkurencija. **Įvertinus TEO LT, AB ir Alternatyvių operatorių užimamą padėtį tiriamoje rinkoje, akivaizdu, jog tarp TEO LT, AB ir Alternatyvių operatorių nėra efektyvios konkurencijos. Ši aplinkybė Tarnybos 2013 m. ataskaitoje neįvertinama, todėl ją Tarnyba privalo išanalizuoti bei minėta analize ir jos vertinimu papildyti Tarnybos 2013 m. ataskaitą.**

1.3.4. Manome, jog Tarnyba be pagrindo nevertina Tarnybos 2013 m. ataskaitoje potencialios konkurencijos pagal ūkio subjekto padėtį pačioje rinkos viduje, t.y. fiksuoto ryšio rinkos vidinės struktūros, nors tokie vertinimai buvo atliekami ankstesniuose tyrimuose. Pavyzdžiui:

- Tarnybos 2006 m. 1-osios ataskaitos 4.1.4 p. nurodyta, kad „Nors viešojo fiksuoto telefono ryšio rinkos liberalizavimas 2003 m. sudarė sąlygas naujų rinkos dalyvių atėjimui į rinką, vis tik tai neturėjo ženklios įtakos TEO LT, AB rinkos daliai. TEO LT, AB Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos dalis pagal pokalbių trukmę 2002 - 2005 m. laikotarpiu sumažėjo nuo 100 proc. 2002 m. iki 99,35 proc. 2005 m., o naujųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos paslaugų teikėjų rinkos dalis 2005 m. pabaigoje sudarė 0,65 proc. Taigi, konkurencija Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje didėja itin lėtai. Esminių rinkos charakteristikos pokyčių tendencijų rinkos tyrimo metu nenustatyta. Šie argumentai suponuoja, kad konkurencijos vystymosi perspektyva Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje yra mažai tikėtina.“
- Tarnybos 2008 m. ataskaitos 4.1.4 p. nurodyta, kad „Nors viešojo fiksuoto telefono ryšio rinkos liberalizavimas 2003 m. sudarė sąlygas naujų rinkos dalyvių atėjimui į rinką, vis tik tai neturėjo ženklios įtakos TEO LT, AB Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos dalies mažėjimui. Matuojant skambučių trukmę, TEO LT, AB Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos dalis tiriamuoju laikotarpiu išaugo nuo 99,35 proc. iki 99,79 proc., o nuo viešojo fiksuoto telefono ryšio rinkos liberalizavimo pradžios, kai TEO LT, AB turėjo 100 proc. šios rinkos, jo turima Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos dalis pagal skambučių trukmę sumažėjo vos 0,21 procentinio punkto. Alternatyviųjų Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos paslaugų teikėjų rinkos dalis 2007 m. birželio 30 d. sudarė 0,21 proc. Taigi, konkurencija Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje nestiprėja. Esminių rinkos charakteristikos pokyčių tendencijų rinkos tyrimo metu nenustatyta. Šie argumentai suponuoja, kad konkurencijos vystymosi perspektyva Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje yra mažai tikėtina.“

Turint mintyje aukščiau nurodytą Tarnybos poziciją, kuri išdėstyta 2006 m. 1-oje ataskaitoje ir 2008 m. ataskaitoje, taip pat atsižvelgus į tai, jog bendros rinkos mažėjimo tendencija nėra nauja, darytina išvada, kad Tarnybos 2013 m. ataskaitos 3.1.1 p. duomenys apie esamą rinkos struktūrą neleidžia **identifikuoti esminių**

rinkos charakteristikos pokyčių tendencijų. Vadinasi, konkurencijos vystymosi perspektyva ne tik kad nestiprėja, bet ir apskritai mažai tikėtina.

Aukščiau nurodytos aplinkybės Tarnybos 2013 m. ataskaitoje neįvertintos, todėl jas Tarnyba privalo išanalizuoti bei minėta analize ir jos vertinimu papildyti Tarnybos 2013 m. ataskaitą.

1.4. Plėtros barjerai

Tarnyba 2013 m. ataskaitoje teigia, kad „Potencialus Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų teikejas, norėdamas pradėti teikti šias paslaugas ir išvengti didelių investicijų į savo nuosavo viešojo fiksotojo ryšio tinklo infrastruktūrą, gali pasinaudoti TEO LT, AB teikiamomis su Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugomis vertikaliai susijusiomis didmeninėmis paslaugomis. [...] Apibendrinant aukščiau pateiktą informaciją, darytina išvada, kad esant reguliavimui aukščiau išvardintose su Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugomis vertikaliai susijusiose atitinkamų didmeninių paslaugų rinkose, įėjimo į Nacionalinių skambučių Vartotojams rinką barjerai mažėja, tuo pačiu mažėja ir plėtros barjerai atitinkamoje rinkoje. Tačiau dėl Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos mažėjimo tendencijos, plėtra šioje rinkoje mažai tikėtina ne dėl TEO LT, AB vykdomos veiklos, o dėl Vartotojų paklausos mažėjimo“.

Norime pastebėti, kad skirtingai nei teigia Tarnyba, **Alternatyvūs operatoriai susiduria su plėtros barjeriais ne todėl, kad rinka mažėja, o todėl, kad plėtros barjerai tebeegzistuoja nepaisant įpareigojimų didmeninėse rinkose.** Manome, jog Tarnyba realių barjerų nepastebėjo dėl to, kad pačią rinką vertino siauriau ir ne taip atidžiai kaip ankstesniuose tyrimuose:

1.4.1. Atkreipiame dėmesį, jog ankstesniuose tyrimuose buvo vertinami struktūriniai barjerai: infrastruktūros kontrolė, prieiga prie finansinių išteklių, masto ir įvairovės ekonomija, vertikali integracija. Mums nesuprantama, kodėl šios itin svarbios aplinkybės šikart nevertinamos, apsiribojant formaliu teiginiu, kad rinkoje esama įpareigojimų, kurie panaikino visus imanomus plėtros (įėjimo į rinką) barjerus.

2013 m. ataskaitoje nevertinama, bet Tarnybos 2006 m. 1-oje ataskaitoje (iš esmės ir Tarnybos 2008 m. ataskaitoje) nurodyta (4.1.3 p.):

- Infrastruktūros kontrolė.

„Tam, kad teikti Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugas konkurencinėmis sąlygomis, reikalingas platus vartotojų pasiekiamumas, kurį užtikrina teritoriniu atžvilgiu išplėtotas Prieigos tinklas. Lietuvoje didžiausią viešąjį fiksuoto telefono ryšio tinklą, o taip pat ir Prieigos tinklą, (2005 m. pabaigoje 99,08 proc. pagal turimas pagrindines linijas), dengiantį Lietuvos Respublikos teritoriją turi tik vienas operatorius - TEO LT, AB, kuris taip pat turi daugiausiai mažmeninių viešųjų fiksuoto telefono ryšio paslaugų abonentų (2005 m. pabaigoje 92,78 proc.).“

„Alternatyvios infrastruktūros per trumpą laiką neturi galimybių tapti vienodai konkurencingomis ir plačiai paplitusiomis teritorinio padengimo prasme, lyginant su TEO LT, AB infrastruktūra“.

„Kaip alternatyvą savos infrastruktūros vystymui, tyrimo respondentai nurodė galimybę naudotis nuomojama infrastruktūra, kartu pažymėdami, kad šiuo metu realiai pasinaudoti ja negalima dėl aukštų TEO LT, AB atsietos prieigos (įskaitant iš dalies atsietą prieigą) prie vietinės metalinės vytos poros linijos ar dalinės vietinės metalinės vytos poros linijos (toliau - Atsietą prieigą) kainų. [...] TEO LT, AB užimdama dominuojančią padėtį Atsietos prieigos rinkoje, turi motyvų ir galimybes sukurti nepalankias sąlygas konkurencijai mažmeninių Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų rinkoje“.

„Kita alternatyva savos infrastruktūros vystymui yra Nacionalinių skambučių Vartotojams teikimas viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo individualaus pasirinkimo ir (ar) išankstinio pasirinkimo būdu. Tačiau tokiam Nacionalinių skambučių Vartotojams teikimo būdai yra reikalinga prieiga prie atitinkamų paslaugų, o ypač prieiga prie skambučių inicijavimo viešajame telefono ryšio tinkle, teikiamame fiksuotoje vietoje, (toliau - Skambučių inicijavimas) paslaugos bei Nacionalinio tranzito paslaugos, apibrėžtos RRT atlikto Tranzito paslaugų, teikiamų viešuoju fiksuoto telefono ryšio tinklu, rinkos tyrimo metu. [...] Taigi, Nacionalinio tranzito paslaugos teikimo būtinoji sąlyga taip pat yra viešasis telefono ryšio tinklas, teikiamas fiksuotoje vietoje. Todėl Nacionalinių skambučių Vartotojams teikimas viešųjų

telefono ryšio paslaugų teikėjo individualaus pasirinkimo ir (ar) išankstinio pasirinkimo būdu neeliminuoja infrastruktūros kontrolės poveikio mažmeninių Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų rinkai".

"Įvertinus TEO LT, AB investicijų į viešąjį fiksuoto telefono ryšio tinklą dydį ir esamą šio tipo tinklo geografinį paplitimą bei mažmeninių plačiajuosčio ryšio ir viešųjų telefono ryšio paslaugų rinkose užimamas rinkos dalis bei tikslus didinti šias rinkos dalis, darytina išvada, kad šiuo metu greitai ir pigiai TEO LT, AB infrastruktūros dubliuoti neįmanoma bei gi netikslinga, o sąlygos atsirasti veiksmingai konkurencijai labai ribotos. Infrastruktūros kontrolė TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą prieš konkurentus Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugų rinkoje."

- Prieiga prie finansinių išteklių, patirtis elektroninių ryšių veikloje ir technologinis pranašumas

"Lietuvos Respublikoje veikianti TEO LT, AB kartu su susijusiais juridiniais asmenimis yra didžiausią patirtį elektroninių ryšių rinkoje turintis Lietuvos Respublikos ūkio subjektas. Be to, TEO LT, AB netiesiogiai priklauso vienai didžiausių Europoje elektroninių ryšių veiklą vykdančiai įmonei „TeliaSonera AB", kuri per savo antrinę įmonę „Amber Teleholding A/S" valdo 60 proc. TEO LT, AB akcijų. Taigi, nedidelėms (lyginant su TEO LT, AB susijusių juridinių asmenų grupe) Lietuvos Respublikos įmonėms nėra galimybių lygiaverčiai konkuruoti su TEO LT, AB valdymo, rinkodaros, technologijų, finansinių išteklių bei kitose srityse".

- Masto ir įvairovės ekonomija

"Masto ekonomija atsiranda tuomet, kai vidutinė bendroji produkto savikaina mažėja didėjant produkcijos kiekiui. Masto ekonomija, teikiant Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugas, yra galima tuomet, kai Nacionalinių skambučių Vartotojams teikėjas gali pasiekti didelį skaičių vartotojų, t.y. kai disponuoja gerai išvystytu ir didelę dalį šalies teritorijos apimančiu tinklu. TEO LT, AB gali pasinaudoti masto ekonomijos teikiama pranašumais dėl plačiai išvystyto tinklo".

"Įvairovės ekonomija atsiranda tuomet, kai bendrieji kaštai mažėja dėl keleto paslaugų teikimo vienu metu. Elektroninių ryšių rinkoje įvairovės ekonomija egzistuoja tinklo paslaugoms, nes infrastruktūros kaštai gali būti paskirstyti tarp šių paslaugų. TEO LT, AB kasmet siūlo vis daugiau mažmeninių mokėjimo planų, tokiu būdu susiedama atskiras paslaugas ir pasinaudodama įvairovės ekonomijos teikiama pranašumais. Be to, TEO LT, AB teikia ne tik mažmenines prieigos vartotojams ir Paslaugų gavėjams, viešąsias telefono ryšio paslaugas, tarp jų Nacionalinių skambučių Vartotojams ir Paslaugų gavėjams paslaugas, duomenų perdavimo paslaugas, bet ir didmenines paslaugas tokias, kaip infrastruktūros nuomos, tinklų sujungimo paslaugos ir pan., tai leidžia paskirstyti infrastruktūros kaštus įvairioms paslaugoms. Pažymėtina tai, jog nors mažmeninės prieigos vartotojams ir Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugos formuoja atskiras rinkas, vis tik jų sąsajos yra svarbios. Paprastai šios paslaugos yra viena kita papildančios ir paslaugų teikėjų, teikiančių tiek prieigos vartotojams, tiek Nacionalinių skambučių Vartotojams paslaugas, siejamos į bendrus paslaugų paketus".

"Masto ir įvairovės ekonomijos teikiama pranašumai leidžia TEO LT, AB teikti mažmenines viešąsias telefono ryšio paslaugas mažesnėmis vidutinėmis sąnaudomis, lyginant su alternatyviais paslaugų teikėjais. Tokiu būdu yra ribojamas tiek potencialių rinkos dalyvių įėjimas į rinką, tiek konkurencijos tarp rinkoje veikiančių ūkio subjektų vystymasis".

- Vertikali integracija

"Mažmeninės rinkos formavimąsi ir vystymąsi lemia rinkoje dalyvaujančių juridinių asmenų veikla ir didmeninėse rinkose, susijusiose su atitinkama mažmenine rinką".

"Nacionalinių skambučių Vartotojams paslauga pirmiausia yra susijusi su didmenine Skambučių inicijavimo paslauga bei Nacionalinio tranzito paslauga. TEO LT, AB teikiamos Skambučių inicijavimo bei Nacionalinio tranzito paslaugos yra TEO LT, AB teikiamų mažmeninių Nacionalinių skambučių Vartotojams dalis, t.y. paslaugos yra vertikalios integruotos. Pažymėtina, kad TEO LT, AB siūlomos didmeninės paslaugos (Skambučių inicijavimas ir Nacionalinis tranzitas) yra skirtos tuo pat metu tenkinti ir savo, ir kitų rinkos dalyvių poreikius. Tai reiškia, jog konkurencinė aplinka Skambučių inicijavimo ir Nacionalinio tranzito paslaugų rinkose įtakoja konkurencinę aplinką Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje. RRT atlikto Skambučių inicijavimo rinkos tyrimo duomenimis, šioje rinkoje TEO LT, AB užima

97,4 procento atitinkamos rinkos ir konkurencija joje nėra veiksminga. RRT atlikto Tranzito paslaugų, teikiamų viešuoju fiksuoto telefono ryšio tinklu, rinkos tyrimo duomenimis, Nacionalinio tranzito paslaugų rinkoje TEO LT, AB užima 97 procentus atitinkamos rinkos ir konkurencija joje tai pat nėra veiksminga.

„Paslaugų teikėjai neturintys savo infrastruktūros, Atsietos prieigos pagrindu gali teikti mažmenines viešąsias telefono ryšio (įskaitant Nacionalinių skambučių) ir plačiajuosčio ryšio paslaugas. Tokiu atveju, Atsietos prieigos paslauga yra teikiamų mažmeninių paslaugų (įskaitant Nacionalinių skambučių) dalimi. RRT atlikto Atsietos prieigos rinkos tyrimo duomenimis, šioje rinkoje TEO LT, AB 2005 m. rugsėjo 30 d. turėjo 98,84 proc. visų metalinės vytos poros linijų, reikalingų Atsietai prieigai teikti Lietuvos Respublikos teritorijoje, ir konkurencija šioje rinkoje nėra veiksminga.

„Vertikali integracijos egzistavimas suteikia TEO LT, AB ženkly pranašumą prieš kitus rinkos dalyvius, ketinančius teikti ar teikiančius mažmenines viešąsias telefono ryšio (įskaitant Nacionalinių skambučių) ir plačiajuosčio ryšio paslaugas bei sudaro nevienodas konkurencines sąlygas esantiems ir potencialiems rinkos dalyviams veikti tiek Atsietos prieigos, Skambučių inicijavimo, Nacionalinio tranzito, tiek Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkoje. TEO LT, AB, būdama didžiausia Nacionalinių skambučių Vartotojams teikėja, yra suinteresuota savo rinkos dalies atitinkamose mažmeninėse rinkose išlaikymu ir (ar) didinimu, ką ji gali įtakoti, kontroliuodama susijusias didmenines paslaugas. Vertikali integracija gali sudaryti paskatas TEO LT, AB paslaugų kainodaroje taikyti: a) nepagrįstai aukštas kainas (angl. excessive prices) ir kryžminį subsidijavimą; b) kainų diskriminavimą; c) grobuoniškas kainas (angl. predatory pricing) ir kainų spaudimą. Būdama didžiausia Atsietos prieigos, Skambučių inicijavimo, Nacionalinio tranzito paslaugų (t.y. didmeninių paslaugų, kurios yra Nacionalinių skambučių Vartotojams sudedamosios dalys) teikėja, TEO LT, AB valdo galimybes atitinkama kainų politika siekti konkurencijos ribojimo atitinkamose mažmeninėse rinkose“.

Norime atkreipti dėmesį, jog aukščiau paminėtos problemos iš esmės išliko, be tokio pobūdžio veiksniai kaip esminiai nurodomi ir Nutarimo 15-25 p. Vadinas, aukščiau cituotos problemos turi būti Tarnybos 2013 m. ataskaitoje išsamiai išanalizuotos bei įvertintas jų poveikis rinkai.

1.4.2. TEO LT, AB didmeninių paslaugų ir infrastruktūros naudojimosi kainos yra per aukštos lyginant su TEO LT, AB taikomomis mažmeninėmis kainomis. Manome, jog TEO LT, AB infrastruktūros kainos tikslingai formuojamos taip, kad jos nebūtų patrauklios Alternatyviems operatoriams, kurie yra TEO LT, AB konkurentai mažmeninėje rinkoje. Taip pat nesuprantame, kodėl Alternatyvūs operatoriai turi mokėti dideles pinigų sumas TEO LT, AB už techninių galimybių tyrimą, t.y. už tai, kad TEO LT, AB pateiktų atsakymą, ar galima pasinaudoti TEO LT, AB paslauga. **Manome, jog Tarnyba savo 2013 m. ataskaitoje turėtų išanalizuoti TEO LT, AB mažmeninę kainodarą ir TEO LT, AB infrastruktūros naudojimosi sąlygas ir kainas bei įvertinti, ar formali galimybė naudotis TEO LT, AB infrastruktūra realiai šalina patekimo į rinką ar plėtros joje barjerus.**

1.4.3. **Tarnybos 2013 m. ataskaitoje turėtų būti analizuojama ir tai, kad naudotis TEO LT, AB infrastruktūros paslaugomis nepatrauklu ir dėl to, kad TEO LT, AB yra vertikaliai integruotas** – jei Alternatyvus operatorius kreipiasi į TEO LT, AB su paklausimu dėl infrastruktūros, TEO LT, AB iš karto gali identifikuoti savo klientą, kurį Alternatyvus operatorius nori perimti. Esant tokiai situacijai TEO LT, AB gali:

- imtis išankstinių priemonių sulaukyti kliento migraciją į kitą tinklą.

TEO LT, AB iki kliento išėjimo į kitą tinklą gali detalai įvertinti jo realų paslaugų naudojimąsi (išeinančių ir įeinančių pokalbių srautus, jų struktūrą ir t.t.) bei pateikti sau pelningą ir kartu klientui individualizuotą – maksimaliai patrauklų pasiūlymą. Dėl tokių veiksmų TEO LT, AB klientas gali nebepasirinkti Alternatyvaus operatoriaus arba pareikalauti, kad Alternatyvus operatorius pagerintų tarifą. Jei Alternatyvus operatorius gerins savo pasiūlymą, jis dėl informacijos trūkumo (neturėdamas tikslių duomenų apie išeinančių ir įeinančių pokalbių srautus, jų struktūrą ir t.t.) dažnu atveju negalės pateikti klientui patrauklesnio ir kartu sau kaip operatoriui pelningo pasiūlymo. O tai reiškia, kad bet kokių atveju TEO LT, AB kaip konkurentas pasinaudojęs Alternatyvaus operatoriaus pateikta užklausa (iš esmės konfidencialia informacija) turi galimybes pasiekti sau maksimalų rezultatą: kliento išlaikymas su pagerintu, bet vis dar pelningu pasiūlymu, arba pajamų iš infrastruktūros užsitikrinimas prarandant klientą, kuris Alternatyviam operatoriui mažai pelningas arba visai nepelningas;

- riboti infrastruktūros suteikimą.

Pavyzdžiui, TEO LT, AB gali atsisakyti suteikti infrastruktūrą. Tuo tarpu bet kokie ginčai šiuo klausimu nebūtų efektyvūs net ir tuo atveju, jeigu būtų galima įrodyti, kad TEO LT, AB piktnaudžiauja savo padėtimi: ginčo iškelimas reikalauja laiko ir lėšų, o svarbiausia, abonentui paslaugos reikalingos čia ir dabar, tad jis nelikęs laukti ginčo pabaigos.

1.4.4. Manome, jog siekiant suvienodinti TEO LT, AB ir Alternatyvių operatorių konkurencines galimybes, nuo TEO LT, AB turėtų būti atskirta ir perduota visa infrastruktūra naujai įkurta TEO LT, AB įmonei, kuri dabartine infrastruktūra leistų nediskriminaciniais pagrindais naudotis visiems operatoriams, įskaitant pačią TEO LT, AB. Tai be kita ko leistų paprastai atskirti patiriamas sąnaudas infrastruktūrai ir išvengti kryžminio subsidijavimo galimybes.

2. Nacionalinių skambučių paslaugų gavėjams rinka

Tarnyba teigia, kad, išskyrė pagrindinius rodiklius, kuriais remiantis gali būti nustatoma, ar rinkoje yra požymių, leidžiančių spręsti, kad per Tiriamąjį laikotarpį galėjo vystytis efektyvi konkurencija.

Nesutinkame, jog šioje rinkoje vystėsi efektyvi konkurencija, įskaitant ir tai, jog rinkoje gali būti efektyvi konkurencija be šiuo metu galiojančių įpareigojimų.

2.1. Rinkos dydis ir struktūra

Tarnybos 2013 m. ataskaitoje daug dėmesio skiriama TEO LT, AB ir alternatyvių fiksuoto telefono ryšio operatorių (toliau – Alternatyvių operatorių) pajamų, abonentų skaičiaus ir pokalbių trukmės pokyčių analizei (Tarnybos 2013 m. ataskaitos 3.2.1 p.). Vertindama šiuos duomenis, Tarnyba teigia, jog rinka nežymiai traukiasi, o struktūra gerėja Alternatyvių operatorių naudai.

Manome, jog Tarnyba netinkamai ir neišsamiai vertina rinkos struktūrą.

Rinka liberalizuota 2003 metais, tad rinkos struktūros pokyčiai yra labai menki:

- TEO LT, AB pajamos nuo 100 proc. rinkos sumažėjo iki 95 proc. rinkos dalies pagal Tarnybos 2008 m. Ataskaitoje skelbiamus duomenis, o pagal Tarnybos 2013 m. atskaitos skelbiamus duomenis TEO LT, AB rinkos dalis sudaro 88 proc.
- TEO LT, AB abonentų skaičius nuo 100 proc. rinkos sumažėjo iki 87 proc. rinkos dalies pagal Tarnybos 2008 m. Ataskaitoje skelbiamus duomenis, o pagal Tarnybos 2013 m. atskaitos skelbiamus duomenis TEO LT, AB rinkos dalis sudaro 73 proc.
- TEO LT, AB pokalbių trukmė nuo 100 proc. rinkos sumažėjo iki 93 proc. rinkos dalies pagal Tarnybos 2008 m. Ataskaitoje skelbiamus duomenis, o pagal Tarnybos 2013 m. atskaitos skelbiamus duomenis TEO LT, AB rinkos dalis sudaro 84 proc.

Nors tam tikros konkurencijos apraiškos matyti, tačiau TEO LT, AB rinkos dalies mažėjimas yra labai lėtas ir TEO LT, AB vis dar išlaiko itin didelę rinkos dalį visais aspektais, o ypač pagal pajamas.

TEO LT, AB užimamos rinkos dalies neženklaus mažėjimas yra išimtinai sąlygotas Tarnybos nustatytų įpareigojimų. Pažymime, kad *ex-ante* įpareigojimai buvo ir yra skirti sudaryti sąlygas efektyviai konkurencijai. Taigi, esami įpareigojimai tą konkurenciją minimaliai užtikrina, tačiau ji nėra tokia efektyvi kaip Tarnyba nori parodyti - TEO LT, AB užimama rinkos dalis esmingai nesumažėjo. Tad apie jokią realią ir efektyvią konkurenciją negalima kalbėti. Panaikinus *ex-ante* įpareigojimus bus panaikinta bet kokia Tarnybos įžvelgta konkurencija, kuri atsirado ir laikosi galiojančių įpareigojimų dėka. Vadinasi, esamus įpareigojimus reikia ne naikinti, o juos išlaikyti.

Kitų argumentų nekartojame, nes jie iš esmės tapatūs 1.1 p. nurodytiems.

2.2. Kainų pokyčiai

Manome, jog Tarnyba netinkamai ir neišsamiai vertina kainų pokyčius rinkoje ir jų priežastis.

Mums nesuprantama, kokių duomenų pagrindų Tarnyba konstatavo, jog TEO LT, AB kainos yra didesnės nei Alternatyvių operatorių. Pažymime, kad Alternatyviems operatoriams labai sunku konkuruoti kainomis su TEO LT, AB. Neatmetama galimybė, jog šis kainų skirtumas yra atsiradęs dėl to, jog valstybinis sektorius, mūsų manymu, vis dar vengia aktyviai vykdyti viešuosius pirkimus atviro konkurso būdu ir galimai perka fiksuoto ryšio paslaugas senomis – didelėmis kainomis. **Todėl tikėtina, jog ši aplinkybė gali iškreipti rinkos tyrimo rezultatus, ir ją Tarnyba turėtų atskirai ištirti ir įvertinti.**

Manome, jog rinkos tyrimo rezultatus gali iškreipti TEO LT, AB taikomos akcijos, įskaitant ir trumpalaikes, kurios kelia didelį susirūpinimą – neatmetama tikimybė, kad TEO LT, AB konkretiems abonentams gali kurti specialius planus, kurie kitiems abonentams gali būti nesuteikiami dėl per trumpo akcijų galiojimo laiko.

Tarnyba teigia, jog „nebereguliuojant Nacionalinių skambučių Paslaugų gavėjams rinkos, stiprėtų fiksuotojo ir judriojo ryšio paslaugų teikėjų konkurencija kainomis Nacionalinių skambučių Vartotojams rinkos atžvilgiu. Tuo pačiu mažėtų TEO LT, AB taikomų Nacionalinių skambučių Vartotojams kainų savame tinkle ir į kitus fiksuotojo ir judriojo ryšio tinklus skirtumai, dėl ko silpnėtų spaudimas Paslaugų gavėjams užtikrinti Vartotojams ir kitiems Paslaugų gavėjams galimybę susisiekti su Paslaugų gavėjais fiksuotuoju ryšiu, o Nacionalinių skambučių Paslaugų teikėjams paslaugų kainos artėtų prie judriojo ryšio skambučių Paslaugų gavėjams kainų“. Mūsų nuomone, tai neturi nieko bendra su efektyvios konkurencijos užtikrinimu fiksuoto ryšio rinkoje. Nesuprantama kodėl, tačiau **Tarnyba nevertina, kad Alternatyvūs operatoriai neturi galimybių dempinguoti savo paslaugų net trumpuoju laikotarpiu – Alternatyvūs operatoriai neturi tokių kaip TEO LT, AB finansinių išteklių. Įpareigojimų panaikinimas sudarys galimybę teikti TEO LT, AB paslaugas pigiau nei patiriamos sąnaudos, o tokios galimybės panaudojimas akimirksniu galėtų pašalinti Alternatyvius operatorius iš rinkos.** Manome, jog ši tikėtina aplinkybė turi būti išsamiai įvertinti Tarnybos 2013 m. ataskaitoje.

Jei Tarnyba nori sumažinti fiksuoto ryšio paslaugų kainą, ji turi pirmiausiai judriojo telefono ryšio operatoriams nustatyti įpareigojimą mažmenines paslaugas teikti ne mažesne kaina nei operatorių taikomos skambučių inicijavimo ir skambučių užbaigimo kainos bei suvienodinti judriojo ir fiksuotojo ryšio paslaugų užbaigimo kainas.

Į tai, kad būtina suvienodinti didmenines kainas ne vienas fiksuoto ryšio tiekėjas buvo atkreipęs Tarnybos dėmesį. Tarnyba turi suvokti, jog judriojo ryšio operatoriai taikydami aukštesnę skambučių užbaigimo paslaugų kainą savo ryšio tinkluose dirbtinai pabrangina mažmenines fiksuoto ryšio paslaugas, ypač judriojo ryšio kryptimi, ir jas daro ne tokias patrauklias. Iš Tarnybos 2013 m. ataskaitos puikiai matyti, kad Tarnybai žinoma, jog judriojo telefono ryšio operatoriai teikia mažmenines paslaugas pigiau nei didmeninė skambučių užbaigimo paslaugų kaina judriojo ryšio tinkluose. Akivaizdu, jog tai daro tiesioginį poveikį fiksuoto ryšio abonentams ir skatina juos rinktis ne tik pigesnę, bet ir funkcionalesnę paslaugą. Taip rinkoje susiklosto ydinga situacija – fiksuotas ryšys priverstas konkuruoti su kitokio funkcionalumo paslauga. Fiksuoto ryšio abonentai, norėdami išlaikyti abonentus, turėtų prisiimti sau skambučių užbaigimo judriojo ryšio tinkle nuostolius. Tačiau tokios galimybės nėra neribotos – tuo metu judriojo telefono ryšio operatoriai gaus pelną, o fiksuoto ryšio operatoriai patirs nuostolį. Tokia situacija gali testis tol, kol fiksuoto ryšio operatoriai bankrutuos. Tad Tarnybos siekis atpiginti fiksuoto ryšio paslaugas nesulyginus skambučio užbaigimo kainų fiksuoto ir judriojo telefono ryšio tinkluose bei nenustačius judriojo telefono ryšio operatoriams įpareigojimų mažmeninėje rinkoje gali išnaikinti Alternatyvius operatorius.

Kartu norime pastebėti, jog mums **nesuprantama, kodėl Tarnyba savo ataskaitoje daug dėmesio skirdama judriojo telefono ryšio operatorių daromai įtakai fiksuoto ryšio tinkle nevertina, kad TEO LT, AB ir UAB „Omnitel“ yra susijusios bendrovės. Šios bendrovės ir jų įtaka fiksuoto ryšio rinkai bei konkurencijai joje turėtų būti vertinama kaip vieno subjekto.**

Kitų argumentų nekartojame, nes jie iš esmės tapatūs 1.2 p. nurodytiems.

2.3. *Egzistuojanti ir potenciali konkurencija*

Manome, jog Tarnyba netinkamai vertina konkurenciją rinkoje ir jos priežastis:

Pažymime, kad *ex-ante* įpareigojimai yra skirti sudaryti sąlygas efektyviai konkurencijai. Taigi, esami įpareigojimai tą konkurenciją minimaliai užtikrina, tačiau ji nėra tokia efektyvi, kaip Tarnyba nori parodyti - TEO LT, AB užimama rinkos dalis tik nežymiai sumažėjo. Tad apie jokią realią ir efektyvią konkurenciją negalima kalbėti. Vadinas, įpareigojimus ne tik būtina išlaikyti, bet ir reikia nustatyti papildomus.

Pažymėtina, jog **Tarnybos įpareigojimai apsaugo nuo iš anksto numatomo ir galimo piktnaudžiavimo. Tai, kad rinkoje atitinkamas piktnaudžiavimas nepastebimas, nereiškia, jog jis negalimas, jei įpareigojimų neliks. Tarnybos nustatytų įpareigojimų tikslas yra užkirsti kelią dominuojančio ūkio subjekto piktnaudžiavimui.**

Kitų pastabų nekartojame, nes jos iš esmės tapačios 1.3 p. nurodytoms.

2.4. *Plėtros barjerai*

Norime pastebėti, kad skirtingai nei teigia Tarnyba, Alternatyvūs operatoriai susiduria su plėtros barjerais ne todėl, kad rinka mažėja, o todėl, kad plėtros barjerai tebeegzistuoja nepaisant įpareigojimų didmeninėse rinkose. Manome, jog Tarnyba realių barjerų nepastebėjo todėl, kad pačią rinką vertino siauriau ir ne taip atidžiai kaip ankstesniuose tyrimuose.

Pastabų nekartojame, nes jos iš esmės tapačios 1.4 p. nurodytoms.

3. **Tarptautinių skambučių vartotojams ir paslaugų gavėjams rinkos**

Tarnyba teigia, kad, išskyrė pagrindinius rodiklius, kuriais remiantis gali būti nustatoma, ar rinkose yra požymių, leidžiančių spręsti, kad per Tiriamąjį laikotarpį galėjo vystytis efektyvi konkurencija.

Nesutinkame, jog šiose rinkose vystėsi efektyvi konkurencija, įskaitant ir tai, jog rinkose gali būti efektyvi konkurencija be šiuo metu galiojančių įpareigojimų.

Pastabų nekartojame, nes jos panašios 1-2 p. nurodytoms (atsižvelgiant į Tarnybos 2006 m. 2-oje ataskaitoje pateiktus duomenis ir išvadas).

Pažymime, jog nors tam tikros konkurencijos apraiškos matyti, tačiau TEO LT, AB rinkos dalies mažėjimas yra labai lėtas ir TEO LT, AB vis dar išlaiko itin didelę rinkos dalį visais aspektais.

Nors TEO LT, AB užimamos rinkos dalies neženklaus mažėjimas pastebimas, tačiau jis yra išimtinai sąlygotas Tarnybos nustatytų įpareigojimų. Šie įpareigojimai užtikrina minimalų konkurencijos lygį – toks ir yra Tarnybos nustatytų įpareigojimų tikslas.

4. **Kitos bendros pastabos**

4.1. Tarnybos 2013 m. ataskaitoje pasigedome detalesnio rinkos dalyvių tyrimų anketoje nurodytų pastabų, konkurencinės padėties vertinimo ir išsakytų pageidavimų. Viso to pasėkoje susidaro galimai nepagrįstas įspūdis, kad Alternatyvūs operatoriai yra patenkinti padėtimi nagrinėjamose rinkose ar net pageidauja, kad esmi įpareigojimai TEO LT, AB būtų panaikinti. Manome, jog **Tarnyba turėtų detaliau įvertinti rinkos dalyvių rinkos tyrimų anketoje pateiktas pastabas, konkurencinės padėties vertinimą ir išsakytus**

pageidavimus, ypač susijusius su įvardytais įėjimo į rinką barjerais, įžvelgtomis konkurencijos problemomis, abonentų elgesiu ir pan.

4.2. Hoffmann-La Roche byloje ETT išaiškino, jog labai didelės rinkos dalys pačios savaime yra dominuojančios padėties buvimo įrodymas. Dominavimas pagal Konkurencijos įstatymo 3 straipsnio 2 dalį yra tokia subjekto padėtis rinkoje, kai subjektas tiesiogiai nesusiduria su konkurencija arba kuri sudaro galimybę daryti vienpusę lemiamą įtaką rinkoje veiksmingai ribojant konkurenciją. ETT yra pasisakęs (AKZO v Commission byloje C-62/86), kad 50 % rinkos dalis gali būti laikoma labai didele. Nagrinėjamu atveju TEO LT, AB nagrinėjamosiose rinkose iš esmės beveik pagal visus kriterijus užima gerokai didesnę dalį, o kai kuriuose rinkose ši dalis siekia 98-99 proc.(!). Esant tokiam dominavimui negali būti rinkose efektyvios konkurencijos.

4.3. Tarnybos 2013 m. ataskaitoje nurodyta, kad rinkų tyrimų tikslas - siekti, kad rinkose būtų užtikrinta veiksminga konkurencija, o didelę įtaką atitinkamose rinkose turintiems ūkio subjektams būtų užkirstas kelias piktnaudžiauti įtaka rinkose. Todėl Tarnybos teiginiai, jog rinkose yra požymių, kad vystosi efektyvi konkurencija, tik patvirtina, kad tai yra pasiekta taikant Tarnybos direktoriaus nustatytus įpareigojimus. Nesant akivaizdžių pokyčių ir žymios TEO LT, AB užimamos rinkos dalies praradimo, negalima teigti, jog panaikinus įpareigojimus bus išlaikyta efektyvi konkurencija. Efektyvi konkurencija be *ex-ante* įpareigojimų rinkose, kuriose dominuojantis subjektas užima itin dideles rinkos dalis, neįmanoma.

Norime pažymėti, jog mes už efektyvią konkurenciją, tačiau šiuo metu **numatomi Tarnybos sprendimai naikinti TEO LT, AB atžvilgiu nustatytus įpareigojimus mažmeninėse rinkose, per ankstyvi. Rinkoje konkurencija vos juntama, o ją palaiko tik Tarnybos ketinami panaikinti įpareigojimai. Tai tik įrodo, kad esamus įpareigojimus reikia pildyti (plėsti), o ne naikinti.**

4.4. Viena iš pagrindinių ir šiuo metu neišspręstų problemų, trukdančių Alternatyviems operatoriams konkuruoti su TEO LT, AB, mūsų supratimu, yra susijusi su TEO LT, AB taikomomis mažmeninėmis paslaugų kainomis. Kitaip tariant, manome, jog mažmeninėje rinkoje TEO LT, AB nustatyti įpareigojimai yra nepakankami ir ne tokie efektyvūs, kaip turėtų būti. Manome, jog esami įpareigojimai neatima galimybės iš TEO LT, AB parduoti mažmenines paslaugas pigiau nei pačios TEO LT, AB taikomos didmeninių paslaugų (skambučių inicijavimas, tranzitas ir užbaigimas TEO LT, AB tinkle, ryšių kanalai ir linijos, prieiga ir t.t.) kainos ir patiriamos sąnaudos įsigyjant didmenines paslaugas (skambučių užbaigimas kito operatoriaus tinkle, tam tikrais atvejais tranzitas) ar prekes (įrangos įsigijimas) iš kitų subjektų, taip pat esami įpareigojimai neatima galimybės taikyti skirtingų mažmeninių paslaugų ir prekių subsidijavimą (abonentinis ar paslaugų mokestis, pokalbiai, įrangos pardavimas ir pan.). Kitaip tariant, esame reguliavime pasigendame Tarnybos įpareigojimų, užtikrinančių tokį TEO LT, AB mažmeninių paslaugų kainos lygį, kuris nebūtų mažesnis nei Alternatyvių operatorių išlaidų suma įsigyjant iš TEO LT, AB didmenines paslaugas, bei tokių įpareigojimų, kurie neleistų TEO LT, AB taikyti jokių paslaugų ar prekių subsidijavimo formų (įranga už simbolinį mokestį, nemokami pokalbiai už plano ar abonentinį mokestį ir pan.).

Esame ne kartą išreiškę poziciją, kad siekis mažinti TEO LT, AB didmeninių paslaugų kainas iš principo neduoda pageidaujamo rezultato rinkos struktūrai, nes Alternatyvūs operatoriai ir toliau jaučia spaudimą per TEO LT, AB taikomas mažmenines paslaugų kainas. TEO LT, AB skambučių užbaigimo paslaugų kainų mažinimas ne tik sumažina Alternatyvių operatorių pajamas iš skambučių užbaigimo, bet ir pajamas iš mažmeninių paslaugų. Tokiu būdu rinkoje konkurencijos padėtis iš esmės negerėja. Tai rodo Tarnybos 2013 m. ataskaita, kurioje kai kuriose rinkose fiksuojama iš esmės visiška rinkos struktūros stagnacija, o kitose – tik nežymūs pokyčiai. Dėl šios priežasties manytume, jog **turėtų būti detaliau, aiškiau ir griežčiau reglamentuota TEO LT, AB mažmeninių paslaugų kaina, nustatant konkrečius kriterijus mažiausiai paslaugų kainai, jos paskaičiavimui, subsidijavimo išvengimui ir viešam patikrinimui, be to turėtų būti nustatytas funkcinio atskyrimo TEO LT, AB įpareigojimas (vertikaliai integruoto ūkio subjekto TEO LT, AB visų didmeninių atitinkamų prieigų teikimo veiklos atskyrimas į naują atskirą juridinį asmenį nuo likusios šio ūkio subjekto vykdomos mažmeninės veiklos).** Papildomai norime pastebėti, jog tuo atveju, jeigu būtų nustatytas funkcinio atskyrimo įpareigojimas (jeigu realiai atskirta TEO LT, AB infrastruktūra būtų perduota naujai įkurtai TEO LT, AB įmonei), rinkoje atsirastų aiškos ir skaidrios, o svarbiausia nediskriminacinės sąlygos naudotis visą Lietuvą apimančią infrastruktūrą visiems jos pageidaujantiems subjektams, įskaitant pačią TEO LT, AB. Tai be kita ko leistų paprastai atskirti patiriamas sąnaudas infrastruktūrai ir išvengti kryžminio subsidijavimo galimybes.

4.5. Kita labai didelė ir įsisenėjusi problema, kurios Tarnyba niekaip neišsprendžia, yra susijusi su judriojo telefono ryšio tinkluose taikoma skambučių užbaigimo kaina ir judriojo telefono ryšio operatorių taikoma mažmeninė kaina. Nors formaliai tai atskiros rinkos, tačiau jei Tarnyba laiko, jog judriojo ryšio rinka daro įtaką fiksuoto ryšio rinkai, ir ši aplinkybė neva sukuria efektyvią konkurenciją fiksuoto ryšio rinkoje, tai šią problemą Tarnyba privalo spręsti, o ne eilinį kartą ignoruoti. Kartu analizuojant šią problemą turi būti atkreiptinas dėmesys į tai, kad TEO LT, AB ir UAB „Omnitel“ yra susiję asmenys.

Pirma, skambučių užbaigimo judriojo telefono ryšio tinkle paslaugų kainos dydis turėtų būti mažinamas iki skambučių užbaigimo fiksuoto telefono ryšio tinkle paslaugų kainos, t.y. taip, kaip numatyta Europos Komisijos rekomendacijose.

Dabartinės judriojo telefono ryšio operatorių taikomos skambučių užbaigimo judriojo telefono ryšio tinkle paslaugų kainos yra aukštesnės nei fiksuoto telefono ryšio operatorių taikomos skambučių užbaigimo kainos fiksuoto telefono ryšio tinkle ir tai fiksuoto telefono ryšio operatoriams, ypač Alternatyviems operatoriams, neleidžia siūlyti mažmeninių skambučių į judriojo telefono ryšio operatorius tokia kaina, kurią siūlo judriojo telefono ryšio operatoriai į visus judriojo ir fiksuoto telefono ryšio operatorių tinklu.

Antra, ir svarbiausia yra tai, kad paprastai judriojo telefono ryšio operatorių taikomos mažmeninės paslaugų kainos, mūsų supratimu, akivaizdžiai mažesnės už šių operatorių taikomas didmenines paslaugų kainas, o kartais net už skambučių užbaigimo judriojo telefono ryšio tinkle paslaugų kainas. Ši aplinkybė lemia, kad judriojo telefono ryšio paslaugų kainos abonentui yra mažesnės už fiksuoto telefono ryšio paslaugų kainas, taikomas fiksuoto telefono ryšio abonentui. Kitaip tariant, mūsų manymu, judrusis telefono ryšys nesąžiningai konkuruoja su fiksuoto telefono ryšiu, nes fiksuoto telefono ryšio paslaugos yra pakeičiamos judriojo telefono ryšio paslaugomis, o fiksuoto telefono ryšio paslaugos nėra tinkamas pakaitalas judriojo telefono ryšio paslaugoms.

Taigi, mūsų įsitikinimu, judriojo telefono ryšio operatoriams nustatytinas mažmeninėje judriojo telefono ryšio paslaugų rinkoje kainų kontrolės įpareigojimas - taikyti mažmeninę kainą, kuri būtų ne mažesnė nei šių taikomų didmeninių paslaugų kainų suma:

- skambučių inicijavimo paslaugos kaina savo tinkle;
- skambučių užbaigimo kaina savame ar kitame tinkle (įskaitant tranzitą), priklausomai nuo skambučių gavėjo.

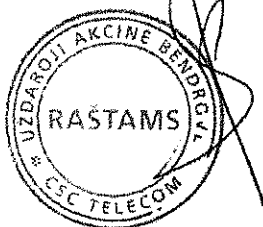
4.6. **Taip pat norime pastebėti, jog Tarnybos 2013 m. ataskaitoje pasigedome dalies mūsų užpildytoje rinkų tyrimų anketoje nurodytų problemų ir aplinkybių, kurios riboja konkurenciją, analizės bei vertinimo. Pageidautume, jog visos mūsų nurodytos problemos būtų išanalizuotos ir įvertintos, užtikrinant mūsų pateiktos informacijos bei nuomonės konfidencialumą.**

Atsižvelgiant į tai, kad išdėstyta aukščiau, informuojame, jog kategoriškai nepritariame Tarnybos 2013 m. ataskaitoje pateiktai išvadai, jog tirtose rinkose pastebėta efektyvi konkurencija, bei Tarnybos ketinimui panaikinti TEO LT, AB nustatytus įpareigojimus.

Manome, jog Tarnyba privalo atlikti papildomą ir platesnę tirtų rinkų analizę bei papildyti/pataisyti Tarnybos 2013 m. ataskaitą.

Pagarbiai

Direktorius



Maksimas Staškūnas