

Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnybai

2013-05-03 Nr. 189

Algirdo g. 27A, Vilnius, Tel.: (8 5) 2105633, Faksas: (8 5) 216 564

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.

Susipažinę su konsultacijai pateiktais Tarnybos dokumentais, teikiame savo pastabas dėl ketinimo panaikinti TEO LT, AB (toliau – TEO) nustatytus įpareigojimus.

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. galėjo vystytis efektyvi konkurencija.

Manome, kad Tarnyba be pakankamo pagrindo teigia, jog šioje rinkoje vystėsi efektyvi konkurencija, ir prieina išvadą, kad rinkoje gali būti efektyvi konkurencija be šiuo metu galiojančių įpareigojimų.

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“.

Nagrinėjamu atveju TEO 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 konkurencijos. Tai reiškia, kad TEO užima tokią padėtį, kurioje tiesiogiai iš esmės nesusiduria su konkurencija, o jei susiduria, tai gali daryti vienpusę lemiamą įtaką atitinkamoje rinkoje.

Esminė problema, net ir esant Tarnybos reguliavimui ir įpareigojimams TEO, yra ta, kad TEO abonentai skambindami į kitų operatorių (pvz. UAB „Nacionalinis telekomunikacijų tinklas“) fiksuoto ryšio tinklus moka žymiai daugiau nei skambindami į TEO tinklą.

Dažniausiai pasitaikantis atvejis, kai UAB „Cgates“, siūlydama klientams fiksuotos telefonijos paslaugas, susiduria su aiškiai kliento išreikšta nuostata, jog jo draugai ir giminaičiai, kurie turi TEO fiksuotą ryšį, jam skambins žymiai brangiau nei iki užsisakius UAB „Cgates“ telefonijos paslaugas. Tokia situacija susiklostė dėl TEO taikomos mažmeninės kainodaros, kai TEO taiko tokius planus, kuriuose nurodoma, jog skambučiai į TEO tinklą yra įskaičiuojami į abonentinį mokestį arba skambučiai į TEO tinklą yra įskaičiuojami į nemokamas valandas. Tuo tarpu skambučiai į kitus fiksuoto ryšio tinklus nėra įtraukti į abonentinį mokestį ar nemokamas valandas. Tokie TEO veiksmai, net ir esant dabartiniam reguliavimui, iš esmės užkerta kelią konkurencijai susidaryti. Mums yra žinoma, kad TEO turi telefonijos paslaugų planus, kuriuose skambučiai į alternatyvius tinklus yra įtraukiami į abonentinį mokestį, tačiau tokių TEO klientų yra labai mažas kiekis. TEO nėra įpareigota ir

nesiima jokių aktyvių veiksmų, kad kuo daugiau TEO klientų turėtų galimybę į kitus fiksuotus tinklus skambinti palankesnėmis sąlygomis. Tokiu būdu, UAB „Cgates“, kaip ir kiti alternatyvūs operatoriai, norėdama parduoti telefonijos paslaugas TEO klientui privalo pasirūpinti, kad tokio kliento draugai ar giminaičiai būtų informuoti apie galimybę iš TEO tinklo į kitus fiksuoto telefonijos ryšio tinklus skambinti palankesnėmis sąlygomis. Tokiu būdu pardavimo procesas pasidaro per daug reikalaujanti tiek žmoniškųjų tiek finansinių išteklių, o ir plėtra yra sunkiai įgyvendinama.

Primintina, kad jau 2008 m. Tarnybos ataskaitoje minėta problema yra nurodyta: „*TEO LT, AB pasinaudodamas savo, kaip didžiausią šios rinkos dalį užimančio Nacionalinių skambučių Vartotojams teikėjo, padėtimi, 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.*“

Be to, analizuojant TEO kainas pastebėtina, kad, TEO 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 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 mažmenines paslaugas galimai teikė abonementams pigiau nei alternatyviems operatoriams teikė skambučių užbaigimo paslaugą.

Todėl tenka apgailestauti, kad Tarnybos nustatyti įpareigojimai nesumažino TEO dominavimo, o Tarnybos ketinimas naikinti esamus įpareigojimus iš esmės panaikins net teorinę galimybę atsirasti konkurencijai.

Reikėtų pažymėti, kad *ex-ante* įpareigojimai yra skirti sudaryti sąlygas efektyviai konkurencijai. Taigi, esami įpareigojimai tą konkurenciją minimaliai užtikrina, tačiau ji nėra pakankamai efektyvi. TEO užimama rinkos dalis iš esmės nesumažėjo. Todėl, įpareigojimus ne tik būtina išlaikyti, bet ir reikia nustatyti papildomus.

Atsižvelgiant į tai, kad išdėstyta aukščiau, UAB „Cgates“ nepitaria Tarnybos 2013 m. ataskaitoje pateiktais išvadais, jog tirtose rinkose pastebėta efektyvi konkurencija, bei Tarnybos ketinimui panaikinti TEO nustatytus įpareigojimus.

Pagarbiai

Generalinis direktorius



Paulius Dambrauskas