

**LIETUVOS RESPUBLIKOS  
RYŠIŲ REGULIAVIMO TARNYBA**

TVIRTINU  
Direktorius

---

**VARTOTOJAMS IR PASLAUGŲ GAVĖJAMS, IŠSKYRUS VARTOTOJUS,  
TEIKIAMOS PRIEIGOS PRIE VIEŠOJO RYŠIŲ TINKLO FIKSUOTOJE  
VIETOJE RINKŲ TYRIMAS**

20\_\_ m. \_\_\_\_\_ d. Nr. (43.4) LD-\_\_\_\_\_  
Vilnius

## TURINYS

<b>1. ĮVADAS .....</b>	<b>4</b>
<b>1.1. ELEKTRONINIŲ RYŠIŲ RINKŲ TYRIMŲ TEISINIS PAGRINDAS LIETUVOS RESPUBLIKOJE.....</b>	<b>4</b>
<b>1.2. RINKŲ TYRIMŲ APŽVALGA.....</b>	<b>5</b>
<b>1.3. RINKŲ TYRIMO EIGA.....</b>	<b>6</b>
<b>2. RINKŲ APIBRĖŽIMAS .....</b>	<b>9</b>
<b>2.1. RINKŲ PRADINĖS PASLAUGOS APIBRĖŽIMAS .....</b>	<b>9</b>
<b>2.2. RINKŲ PASLAUGŲ TEIKIMO BŪDAI .....</b>	<b>10</b>
<b>2.3. PRIEIGOS VARTOTOJAMS PASLAUGŲ RINKOS APIBRĖŽIMAS .....</b>	<b>12</b>
2.3.1. PRIEIGOS VARTOTOJAMS PASLAUGŲ RINKOS APIBRĖŽIMAS IKI RINKOS GEOGRAFINĖS TERITORIJOS VERTINIMO .....	12
2.3.1.1. Priegos vartotojams paslaugų pakeičiamumas paklausos atžvilgiu .....	13
2.3.1.2. Priegos vartotojams paslaugų pakeičiamumas pasiūlos atžvilgiu.....	20
2.3.2. PRIEIGOS VARTOTOJAMS PASLAUGŲ RINKOS GEOGRAFINĖS TERITORIJOS APIBRĖŽIMAS.....	24
<b>2.4. PRIEIGOS PASLAUGŲ GAVĖJAMS PASLAUGŲ RINKOS APIBRĖŽIMAS .....</b>	<b>26</b>
2.4.1. PRIEIGOS PASLAUGŲ GAVĖJAMS PASLAUGŲ RINKOS APIBRĖŽIMAS IKI RINKOS GEOGRAFINĖS TERITORIJOS VERTINIMO .....	26
2.4.1.1. Priegos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumas paklausos atžvilgiu.....	27
2.4.1.2. Priegos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumas pasiūlos atžvilgiu.....	33
2.4.2. PRIEIGOS PASLAUGŲ GAVĖJAMS PASLAUGŲ RINKOS GEOGRAFINĖS TERITORIJOS APIBRĖŽIMAS .....	37
<b>2.5. TRIJŲ KRITERIJŲ TESTAS .....</b>	<b>39</b>
2.5.1. TRIJŲ KRITERIJŲ TESTAS PRIEIGOS VARTOTOJAMS RINKOJE .....	40
2.5.1.1. Pirmasis kriterijus: kliūtys, kurios trukdo pradėti veikti atitinkamoje rinkoje ir (ar) vystytis konkurencijai joje.....	40
2.5.1.2. Antrasis kriterijus: ar rinka pasižymi tokiomis charakteristikomis, kurios lemia veiksmingos konkurencijos atsiradimo tendenciją be poreikio taikyti įpareigojimus, nurodytus Lietuvos Respublikos elektroninių ryšių įstatymo 17 straipsnyje .....	45
2.5.1.3. Trečiasis kriterijus: bendrosios konkurencijos teisės pakankamumas sumažinti ar pašalinti kliūtis, kurios trukdo pradėti veikti rinkoje ir (ar) vystytis konkurencijai joje, ir (ar) įtvirtinti veiksmingą konkurenciją atitinkamoje rinkoje.....	56
2.5.2. TRIJŲ KRITERIJŲ TESTAS PRIEIGOS PASLAUGŲ GAVĖJAMS RINKOJE.....	56
2.5.2.1. Pirmasis kriterijus: kliūtys, kurios trukdo pradėti veikti atitinkamoje rinkoje ir (ar) vystytis konkurencijai joje.....	56
2.5.2.2. Antrasis kriterijus: ar rinka pasižymi tokiomis charakteristikomis, kurios lemia veiksmingos konkurencijos atsiradimo tendenciją be poreikio taikyti įpareigojimus, nurodytus Lietuvos Respublikos elektroninių ryšių įstatymo 17 straipsnyje .....	61
2.5.2.3. Trečiasis kriterijus: bendrosios konkurencijos teisės pakankamumas sumažinti ar pašalinti kliūtis, kurios trukdo pradėti veikti rinkoje ir (ar) vystytis konkurencijai joje, ir (ar) įtvirtinti veiksmingą konkurenciją atitinkamoje rinkoje.....	72
<b>2.6. RINKŲ, KURIŲ CHARAKTERISTIKOS GALI PATEISINTI ĮPAREIGOJIMŲ, NURODYTŲ LIETUVOS RESPUBLIKOS ELEKTRONINIŲ RYŠIŲ ĮSTATYMO 17 STRAIPSNYJE, TAIKYMĄ .....</b>	<b>73</b>
<b>3. TYRIMAS, AR KONKURENCIJA, ATITINKAMOJE RINKOJE YRA VEIKSMINGA IR KONKURENCIJOS PROBLEMŲ NUSTATYMAS.....</b>	<b>74</b>
<b>3.1. TYRIMAS, AR KONKURENCIJA PRIEIGOS VARTOTOJAMS RINKOJE YRA VEIKSMINGA .....</b>	<b>74</b>
3.1.1. TYRIMAS, AR KONKURENCIJA YRA VEIKSMINGA, ATSIŽVELGIANT Į NUSTATYTUS KRITERIJUS .....	74
3.1.1.1. Rinkos struktūra .....	74

3.1.1.2.	Iėjimo į rinką barjerai .....	75
3.1.1.3.	Vertikaliai susijusios paslaugos .....	77
3.1.1.4.	Potenciali konkurencija .....	79
3.1.2.	KONKURENCIJOS PROBLEMŲ NUSTATYMAS.....	81
<b>3.2.</b>	<b>DIDELĘ ĮTAKĄ PRIEIGOS VARTOTOJAMS RINKOJE TURINČIŲ ŪKIO SUBJEKTŲ ĮVARDIJIMAS .....</b>	<b>81</b>
<b>3.3.</b>	<b>TYRIMAS, AR KONKURENCIJA PRIEIGOS PASLAUGŲ GAVĖJAMS RINKOJE YRA VEIKSMINGA.....</b>	<b>83</b>
3.3.1.	TYRIMAS, AR KONKURENCIJA YRA VEIKSMINGA, ATSIŽVELGIANT Į NUSTATYTUS KRITERIJUS .....	83
3.3.1.1.	Rinkos struktūra .....	83
3.3.1.2.	Iėjimo į rinką barjerai .....	84
3.3.1.3.	Vertikaliai susijusios paslaugos .....	86
3.3.1.4.	Potenciali konkurencija .....	88
3.3.2.	KONKURENCIJOS PROBLEMŲ NUSTATYMAS.....	90
<b>3.4.</b>	<b>DIDELĘ ĮTAKĄ PRIEIGOS PASLAUGŲ GAVĖJAMS RINKOJE TURINČIŲ ŪKIO SUBJEKTŲ ĮVARDIJIMAS.</b>	<b>90</b>

#### **4. ĮPAREIGOJIMŲ ATITINKAMOJE RINKOJE NUSTATYMAS, PAKEITIMAS IR (ARBA) PANAIKINIMAS.....92**

<b>4.1.</b>	<b>ĮPAREIGOJIMŲ PRIEIGOS VARTOTOJAMS RINKOJE NUSTATYMAS, PAKEITIMAS IR (ARBA) PANAIKINIMAS.....</b>	<b>93</b>
4.1.1.	VIEŠŲJŲ TELEFONO RYŠIO PASLAUGŲ TEIKĖJO PASIRINKIMO UŽTIKRINIMAS .....	94
4.1.2.	PRIEIGOS VARTOTOJAMS PASLAUGŲ REGULIAVIMAS .....	95
4.1.2.1.	Kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimo pakeitimas .....	95
4.1.2.2.	Įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnybos nustatytas Apskaitos atskyrimo taisykles.....	97
4.1.3.	DIDMENINĖS VIETINĖS LINIJOS ĮPAREIGOJIMAI.....	98
4.1.3.1.	Įpareigojimas teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas.....	98
4.1.3.2.	Nediskriminavimo įpareigojimas .....	99
4.1.3.3.	Skaidrumo įpareigojimo pakeitimas.....	100
4.1.3.4.	Kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas .....	101
4.1.3.5.	Apskaitos atskyrimo įpareigojimas .....	103
<b>4.2.</b>	<b>ĮPAREIGOJIMŲ PRIEIGOS PASLAUGŲ GAVĖJAMS RINKOJE NUSTATYMAS, PAKEITIMAS IR (ARBA) PANAIKINIMAS.....</b>	<b>104</b>
4.2.1.	VIEŠŲJŲ TELEFONO RYŠIO PASLAUGŲ TEIKĖJO PASIRINKIMO UŽTIKRINIMAS .....	105
4.2.2.	PRIEIGOS PASLAUGŲ GAVĖJAMS PASLAUGŲ REGULIAVIMAS .....	106
4.2.2.1.	Kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimo pakeitimas .....	106
4.2.2.2.	Įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnybos nustatytas Apskaitos atskyrimo taisykles.....	108
4.2.3.	DIDMENINĖS VIETINĖS LINIJOS ĮPAREIGOJIMAI.....	109
4.2.3.1.	Įpareigojimas teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas.....	109
4.2.3.2.	Nediskriminavimo įpareigojimas .....	110
4.2.3.3.	Skaidrumo įpareigojimo pakeitimas.....	111
4.2.3.4.	Kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas .....	112
4.2.3.5.	Apskaitos atskyrimo įpareigojimas .....	114
1	Priedas .....	116
2	Priedas .....	117
3	Priedas .....	118
4	Priedas .....	120
5	Priedas .....	121
6	Priedas .....	122
7	Priedas .....	124
8	Priedas .....	126

## 1. ĮVADAS

### 1.1. Elektroninių ryšių rinkų tyrimų teisinis pagrindas Lietuvos Respublikoje

2004 m. gegužės 1 d. įsigaliojęs Lietuvos Respublikos elektroninių ryšių įstatymas (toliau – Įstatymas), perkėlė Europos Sąjungos reguliavimo sistemos (angl. *New Regulatory Framework*) nuostatas į nacionalinę teisę.

Pagal Įstatymo 14 straipsnio 1 dalį, konkurencijos priežiūros elektroninių ryšių srityje Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnyba (toliau – Tarnyba) siekia, kad būtų sudarytos sąlygos veiksmingos konkurencijos elektroninių ryšių srityje egzistavimui ir plėtrai bei sąlygos, užkertančios kelią ūkio subjektams piktnaudžiauti savo įtaka rinkoje.

Įstatymo 16 straipsnio 1 dalis numato, kad Tarnybos atliekamo rinkos tyrimo tikslas – siekti, kad elektroninių ryšių srityje būtų užtikrinta veiksminga konkurencija, o didelę įtaką turintiems ūkio subjektams būtų užkirstas kelias piktnaudžiauti savo įtaka rinkoje. To paties straipsnio 20 dalis nustato, kad atlikdama rinkos tyrimą, kurio metu sprendžia, ar ūkio subjektas turi didelę įtaką atitinkamoje rinkoje, ir nustatydamą įpareigojimus didelę įtaką rinkoje turintiems ūkio subjektams, Tarnyba atsižvelgia į atitinkamas tarptautinių sutarčių ir (arba) susitarimų nuostatas ir pagal kompetenciją užtikrina šių sutarčių bei (arba) susitarimų laikymąsi ir įgyvendinimą Lietuvos Respublikoje.

Įstatymo 16 straipsnio 1 dalyje yra nurodyta, kad Tarnyba nustato rinkos tyrimo taisykles. Rinkos tyrimo taisyklės yra patvirtintos Tarnybos direktoriaus 2004 m. rugsėjo 17 d. įsakymu Nr. 1V-297 „Dėl Rinkos tyrimo taisyklių patvirtinimo“ (toliau – Taisyklės).

Tarnyba atlieka Vartotojams teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo<sup>1</sup> fiksuotoje vietoje rinkos ir Paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje rinkos (toliau abi kartu – Rinkos) tyrimą vadovaudamasi:

1. 2002 m. kovo 7 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2002/21/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų bendrosios reguliavimo sistemos (Pagrindų direktyva) (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 13 skyrius, 29 tomas, p. 349) su paskutiniais pakeitimais, padarytais 2009 m. lapkričio 25 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2009/140/EB (OL 2009 L 337, p. 37) (toliau – Pagrindų direktyva);

2. Įstatymu;

3. Taisyklėmis;

4. Tarnybos direktoriaus 2014 m. lapkričio 20 d. įsakymu Nr. 1V-1595 „Dėl Vartotojams ir paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje rinkų tyrimo“

ir atsižvelgdama į:

1. 2002 m. Komisijos gairės dėl rinkos tyrimo nustatant didelę įtaką rinkoje pagal Bendrijos elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų reguliavimo sistemą (toliau – Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairės);

2. 2008 m. spalio 15 d. Komisijos rekomendaciją 2008/850/EB dėl Europos Parlamento ir Tarybos direktyvos 2002/21/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų bendrosios reguliavimo sistemos 7 straipsnyje numatytų pranešimų, terminų ir konsultacijų (OL 2008 L 301, p. 23) (toliau – Pranešimų rekomendacija);

<sup>1</sup> 2011 m. atlikus Įstatymo pakeitimus, atitinkamai sąvoka „viešasis telefono ryšio tinklas“ buvo panaikinta, o sąvokos „viešasis ryšių tinklas“ apibrėžimas pakeistas, todėl šioje Vartotojams ir paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje rinkų tyrimo ataskaitoje vartojama sąvoka „viešasis ryšių tinklas“.

3. Europos Reguliotojų Grupės (angl. *European Regulators Group*, ERG) elektroninių ryšių tinklams ir paslaugoms bendrą poziciją dėl požiūrio į tinkamas priemones naujoje reguliavimo sistemoje (ERG (03) 30 rev1 ir ERG (06) 33) (toliau – Bendra pozicija dėl priemonių);

4. Europos Reguliotojų Grupės dokumentą „Trijų kriterijų taikymo gairės“ (angl. *Guidance on the Application of the three criteria test*<sup>2</sup>) (toliau – Trijų kriterijų taikymo gairės).

Pagal Įstatymo 16 straipsnio 3 dalį, Tarnyba atlieka rinkos tyrimą Europos Komisijai priėmus rekomendaciją, nustatančią atitinkamas produktų ir paslaugų rinkas, arba sprendimą, nustatantį Europos Sąjungos rinką, arba pakeitus šiuos teisės aktus, o pagal šio straipsnio 9 dalį, Tarnyba privalo atlikti atitinkamos rinkos tyrimą ne rečiau kaip vieną kartą per 3 metus nuo ankstesnio galutinio sprendimo dėl šios rinkos tyrimo rezultatų priėmimo, tuo atveju, jeigu atitinkama rinka anksčiau buvo tirta, arba ne rečiau kaip vieną kartą per 2 metus Europos Komisijai pakeitus rekomendaciją, nustatančią atitinkamas produktų ir paslaugų rinkas, jeigu atitinkama rinka nebuvo tirta. Tarnyba, suderinusi su Europos Komisija, turi teisę pratęsti šioje dalyje nustatytą 3 metų terminą, bet ne ilgiau kaip 3 papildomais metais.

Pagal Įstatymo 16 straipsnio 4 dalį, Tarnyba turi teisę atlikti rinkos tyrimą:

- 1) suinteresuotų ūkio subjektų prašymu;
- 2) valstybės ar savivaldybių institucijų prašymu;
- 3) savo iniciatyva.

Įstatymo 16 straipsnio 2 dalyje nustatyta, kad rinkos tyrimo procedūrą sudaro šie etapai:

- 1) atitinkamos rinkos (produktų (paslaugų) ir geografinės), kurios charakteristikos gali pateisinti įpareigojimų, nurodytų Įstatymo 17 straipsnyje, taikymą, apibrėžimas;
- 2) tyrimas, ar konkurencija atitinkamoje rinkoje yra veiksminga, ir, jeigu konkurencija nėra veiksminga, didelę įtaką atitinkamoje rinkoje turinčių ūkio subjektų įvardijimas;
- 3) Įstatymo 17 straipsnyje nurodytų įpareigojimų nustatymas, pakeitimas ir (arba) panaikinimas didelę įtaką atitinkamoje rinkoje turintiems ūkio subjektams.

## 1.2. Rinkų tyrimų apžvalga

2005 m. lapkričio 29 d. – 2006 m. lapkričio 24 d. laikotarpiu buvo atliktas Vartotojams ir paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo telefono ryšio tinklo fiksuotoje vietoje rinkų tyrimas (tiriamasis laikotarpis: 2002 m. sausio 1 d. – 2005 m. gruodžio 31 d.) (toliau – 2006 m. rinkų tyrimas). 2006 m. rinkų tyrimas buvo pradėtas vadovaujantis Tarnybos direktoriaus 2005 m. lapkričio 29 d. įsakymu Nr. 1V-1041 „Dėl Mažmeninių fiksuoto telefono ryšio rinkų tyrimų“. Atlikus 2006 m. rinkų tyrimą, ūkio subjektas TEO LT, AB, kartu su susijusiais juridiniais asmenimis, buvo pripažintas turinčiu didelę įtaką Vartotojams teikiamos prieigos prie viešojo telefono ryšio tinklo fiksuotoje vietoje rinkoje (toliau – 2006 m. prieigos vartotojams rinka) ir Paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo telefono ryšio tinklo fiksuotoje vietoje rinkoje (toliau – 2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinka). Šių rinkų tyrimų rezultatai patvirtinti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymu Nr. 1V-1216 „Dėl Vartotojams teikiamos prieigos prie viešojo telefono ryšio tinklo fiksuotoje vietoje rinkos apibrėžimo“, Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymu Nr. 1V-1218 „Dėl Paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo telefono ryšio tinklo fiksuotoje vietoje rinkos apibrėžimo“, Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymu Nr. 1V-1217 „Dėl ūkio subjekto TEO LT, AB, turinčio didelę įtaką Vartotojams teikiamos prieigos prie viešojo telefono ryšio tinklo fiksuotoje vietoje rinkoje“ (toliau – 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymas Nr. 1V-1217) ir Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymu Nr. 1V-1219 „Dėl ūkio subjekto TEO LT, AB, turinčio didelę įtaką Paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo telefono ryšio tinklo fiksuotoje vietoje rinkoje“ (toliau – 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymas

<sup>2</sup> ERG (08) 21 Galutinis pranešimas apie 3 kriterijų testą 080604  
[http://www.erg.eu/streaming/erg\\_08\\_21\\_erg\\_rep\\_3crit\\_test\\_final\\_080604.pdf?contentId=545221&field=ATTACHED\\_FILE](http://www.erg.eu/streaming/erg_08_21_erg_rep_3crit_test_final_080604.pdf?contentId=545221&field=ATTACHED_FILE)

Nr. 1V-1219)<sup>3</sup>. Ūkio subjektui TEO LT, AB 2006 m. prieigos vartotojams ir 2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinkose buvo nustatyti šie įpareigojimai:

1. ūkio subjektas TEO LT, AB privalo Abonento teisės naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis užtikrinimo tvarkos ir sąlygų aprašo, patvirtinto Tarnybos direktoriaus 2005 m. lapkričio 28 d. įsakymu Nr. 1V-1037 „Dėl Abonento teisės naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis užtikrinimo tvarkos ir sąlygų aprašo patvirtinimo“, nustatyta tvarka ir sąlygomis savo lėšomis užtikrinti savo abonento teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis (Įstatymo 33 straipsnis);

2. kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas (Įstatymo 32 straipsnis);

3. įpareigojimas tvarkyti apskaitą (Įstatymo 32 straipsnis);

4. Didmeninės vietinės linijos suteikimo viešosioms telefono ryšio paslaugoms teikti (angl. *Wholesale Line Rental* arba WLR) (toliau – Didmeninė vietinė linija) įpareigojimas (Įstatymo 32 straipsnis);

5. nediskriminavimo įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu (Įstatymo 19 straipsnis);

6. skaidrumo įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu (Įstatymo 18 straipsnis);

7. kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu (Įstatymo 23 straipsnis);

8. apskaitos atskyrimo įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu (Įstatymo 20 straipsnio 1 dalis).

Šis Rinkų tyrimas pradėtas vadovaujantis Įstatymo 16 straipsnio 4 dalies 3 punktu Tarnybos direktoriaus 2014 m. lapkričio 20 d. įsakymu Nr. 1V-1595 „Dėl Vartotojams ir paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje rinkų tyrimo“.

### 1.3. Rinkų tyrimo eiga

2014 m., vadovaujantis Įstatymo 16 straipsnio 4 dalies 3 punktu, buvo pradėtas Rinkų tyrimas, kurio tiriamasis laikotarpis yra 2006 m. sausio 1 d. – 2014 m. rugsėjo 30 d. (toliau – Tiriamasis laikotarpis). Rinkų tyrimo tikslas – įvertinti, ar konkurencija Rinkose yra veiksminga ir, jei konkurencija nėra veiksminga, imtis tinkamų priemonių sudaryti sąlygas vystyti konkurencijai jose.

Atsižvelgiant į Rinkų tyrimo ataskaitos (toliau – Ataskaita) 1.1 skyriuje pateiktą informaciją, Rinkų tyrimą sudarys šie etapai:

1. atitinkamų rinkų, kurių charakteristikos gali pateisinti įpareigojimų, nurodytų Įstatymo 17 straipsnyje, taikymą, apibrėžimas;

2. tyrimo, ar konkurencija atitinkamose rinkose yra veiksminga ir, jeigu konkurencija nėra veiksminga, didelę įtaką atitinkamoje rinkoje turinčių ūkio subjektų įvardijimas;

3. Įstatymo 17 straipsnyje nurodytų įpareigojimų nustatymas, pakeitimas ir (arba) panaikinimas didelę įtaką atitinkamoje rinkoje turintiems ūkio subjektams.

Pirmajame Rinkų tyrimo etape yra apibrėžiamos atitinkamos rinkos. Pagal Taisyklių 15 punktą, atitinkamos rinkos bus apibrėžiamos apibūdinant jas sudarančius produktus (paslaugas) ir įvertinant šių rinkų geografinę aprėptį, atsižvelgiant į pradinį produktus (paslaugas) ir pradinę geografinę teritoriją. Atitinkamas rinkas sudarys visi produktai (paslaugos), kurie yra pakankamai pakeičiami tarpusavyje, atsižvelgiant į jų objektyvias charakteristikas, kainas ir (ar) paskirtį, taip pat į konkurencijos sąlygas ir paklausos bei pasiūlos struktūrą atitinkamoje tiriamoje rinkoje.

<sup>3</sup> 2006 m. rinkų tyrimo ataskaitą ir Tarnybos direktoriaus įsakymus galima rasti Tarnybos interneto svetainėje, adresu: <http://www.rtt.lt/lt/verslui/konkurencijos-prieziura/rinku-tyrimai.html>.



Atitinkamos rinkos geografinė aprėptis yra geografinė teritorija, kurioje atitinkami ūkio subjektai dalyvauja atitinkamų produktų (paslaugų) pasiūloje bei paklausoje, kurioje konkurencijos sąlygos yra panašios ar pakankamai homogeniškos ir kuri gali būti atskirta nuo kaimyninių teritorijų, kuriose vyraujančios konkurencijos sąlygos yra pastebimai skirtingos.

Įstatymo 16 straipsnio 3 dalyje nurodyta, kad Tarnyba atlieka rinkos tyrimą Europos Komisijai priėmus rekomendaciją, nustatančią atitinkamas produktų ir paslaugų rinkas, arba sprendimą, nustatantį Europos Sąjungos rinką, arba pakeitus šiuos teisės aktus. Europos Komisija 2014 m. spalio 9 d. priėmė rekomendaciją 2014/710/ES dėl elektroninių ryšių sektoriaus atitinkamų produktų ir paslaugų rinkų, kurioms gali būti taikomas *ex ante* reguliavimas pagal Europos Parlamento ir Tarybos direktyvą 2002/21/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų bendrosios reguliavimo sistemos (OL 2014 L 295, p. 79) (toliau – 2014 m. Rekomendacija), kuri pakeitė 2007 m. gruodžio 17 d. Komisijos rekomendaciją 2007/879/EB dėl elektroninių ryšių sektoriaus atitinkamų produktų ir paslaugų rinkų, kurioms gali būti taikomas *ex ante* reguliavimas pagal Europos Parlamento ir Tarybos direktyvą 2002/21/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų bendrosios reguliavimo sistemos (OL 2007 L 344, p. 65) (toliau – 2007 m. Rekomendacija).

2014 m. Rekomendacijos priede Europos Komisija neapibrėžė Rinkų. Tačiau pagal 2014 m. Rekomendacijos 2 punktą, nacionalinės reguliavimo institucijos (šiuo atveju – Tarnyba), nustatydamos kitas rinkas, nei 2014 m. Rekomendacijos priede nurodytos rinkos, turi atlikti trijų kriterijų testą, kad būtų įrodyta, jog *ex ante* reguliavimas yra būtinas. Įrodžius, kad nagrinėjama rinka tenkina visus tris trijų kriterijų testo vertinimo kriterijus, ji laikoma rinka, kurioje gali būti taikomas *ex ante* reguliavimas (Įstatymo 17 straipsnyje nurodytas reguliavimas) pagal Pagrindų direktyvą. Priešingu atveju, *ex ante* reguliavimas negali būti taikomas.

Atsižvelgiant į anksčiau pateiktą informaciją, pirmajame Rinkų tyrimo etape bus atlikti tokie veiksmai:

1. atitinkamų rinkų apibrėžimas iki atitinkamos rinkos geografinės teritorijos vertinimo;
2. atitinkamų rinkų geografinės teritorijos vertinimas;
3. atitinkamų rinkų apibrėžimas;
4. vertinimas, ar atitinkamų rinkų charakteristikos gali pateisinti įpareigojimų, nurodytų Įstatymo 17 straipsnyje, taikymą;
5. rinkų, kurių charakteristikos gali pateisinti įpareigojimų, nurodytų Įstatymo 17 straipsnyje, taikymą, apibrėžimas.

Antrajame Rinkų tyrimo etape bus vertinama, ar konkurencija apibrėžtose rinkose yra veiksminga ir, jeigu konkurencija nėra veiksminga, bus įvardijami didelę įtaką atitinkamose rinkose turintys ūkio subjektai. Įstatymo 3 straipsnio 70 dalyje nurodyta, kad „*Veiksminga konkurencija – situacija atitinkamoje rinkoje, kai nėra didelę įtaką toje rinkoje turinčių ūkio subjektų.*“ Įstatymo 15 straipsnio 1 dalyje nurodyta, kad „*Ūkio subjektas laikomas turinčiu didelę įtaką atitinkamoje rinkoje, jei jis vienas ar kartu su kitais ūkio subjektais užima padėtį, prilygintiną dominuojančiai, t. y. tokią ekonominės galios padėtį, kuri suteikia jam galią elgtis pakankamai nepriklausomai nuo konkurentų, klientų ir, galiausiai, vartotojų.*“ Ar konkurencija atitinkamose rinkose yra veiksminga, vertinama atsižvelgiant į Didelės įtakos rinkoje nustatymo gaires.

Trečiajame Rinkų tyrimo etape didelę įtaką atitinkamoje rinkoje turintiems ūkio subjektams bus nustatomi, pakeičiami ir (arba) panaikinami Įstatymo 17 straipsnyje nurodyti įpareigojimai.

Tarnyba, siekdama surinkti Rinkų tyrimui reikalingą informaciją, 2014 m. gruodžio 5 d. raštu Nr. (43.4)-1B-4308 „Dėl rinkų tyrimo anketos“ informavo vartotojams teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje paslaugų (toliau – Prieigos vartotojams paslaugos) teikėjus, paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje paslaugų (toliau – Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos) teikėjus ir kitus elektroninių ryšių paslaugų teikėjus (toliau visi kartu – respondentai) apie Tarnybos interneto svetainėje skelbiamą Rinkų tyrimo anketą (toliau – Anketa). Rinkų tyrimo metu buvo apklausti 29 respondentai, kurių sąrašas yra pateiktas Ataskaitos 1 Priede. Anketoje Tarnyba pateikė klausimus, kuriais siekiama

surinkti duomenis, padėsiančius įvertinti Tiriamuoju laikotarpiu vyravusias veiklos sąlygas Rinkose.

Pagal Taisyklių 10 punktą, „Tarnyba, atlikdama rinkos tyrimą, gali naudotis bet kuria turima ar prieinama informacija apie atitinkamą rinką ir (ar) ūkio subjektus, taip pat ir kitų rinkos tyrimų metu surinkta informacija, ūkio subjektų pareikštais vertinimais, kita informacija, reikalinga rinkos tyrimui atlikti“. Atsižvelgiant į tai, šiam Rinkų tyrimui atlikti naudojamos Anketos, kitų Tarnybos atliktų rinkų tyrimų metu surinkta informacija (įskaitant 2006 m. rinkų tyrimą), Bendrųjų vertimosi elektroninių ryšių veikla sąlygų aprašo, patvirtinto Tarnybos direktoriaus 2005 m. balandžio 8 d. įsakymu Nr. 1V-340 „Dėl Bendrųjų vertimosi elektroninių ryšių veikla sąlygų aprašo patvirtinimo“, nustatyta tvarka ir sąlygomis pateikta informacija, taip pat kita Tarnybos turima ar viešai paskelbta informacija.

Vadovaujantis iš respondentų gauta ir kita viešai prieinama informacija, toliau Tarnybos parengtoje Ataskaitoje pateikiama anksčiau nurodytų Rinkų tyrimo procedūros etapų analizė.



## 2. RINKŲ APIBRĖŽIMAS

Atsižvelgiant į Įstatymo 16 straipsnio 2 dalį pirmasis Tarnybos atliekamo Rinkų tyrimo procedūros etapas yra atitinkamos rinkos (produktų (paslaugų) ir geografinės), kurios charakteristikos gali pateisinti Įstatymo 17 straipsnyje nurodytų įpareigojimų taikymą, apibrėžimas. Atsižvelgiant į tai, Tarnyba pirmiausia turi apibrėžti atitinkamas rinkas. Kaip buvo nurodyta Ataskaitos 1.3 skyriuje, Rinkos bus apibrėžiamos tokiais etapais:

1. atitinkamų rinkų apibrėžimas iki atitinkamos rinkos geografinės teritorijos vertinimo;
2. atitinkamų rinkų geografinės teritorijos vertinimas;
3. atitinkamų rinkų apibrėžimas;
4. vertinimas, ar atitinkamų rinkų charakteristikos gali pateisinti įpareigojimų, nurodytų Įstatymo 17 straipsnyje, taikymą;
5. rinkų, kurių charakteristikos gali pateisinti įpareigojimų, nurodytų Įstatymo 17 straipsnyje, taikymą, apibrėžimas.

Atsižvelgiant į anksčiau aprašytą procedūrą, toliau šiame Ataskaitos skyriuje Tarnyba apibrėš Rinkas arba kitą (-as) atitinkamą (-as) rinką (-as).

### 2.1. Rinkų pradinės paslaugos apibrėžimas

2006 m. rinkų tyrimas buvo atliktas atsižvelgiant į 2003 m. vasario 11 d. Europos Komisijos rekomendacijos 2003/311/EB dėl atitinkamų produktų ir paslaugų rinkų elektroninių ryšių srityje, reikalaujančių *ex ante* reguliavimo pagal Europos Parlamento ir Tarybos direktyvą 2002/21/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir paslaugų bendrosios reguliavimo sistemos (OL 2003 L 114, p. 45) (toliau – 2003 m. Rekomendacija) reikalavimus. 2003 m. Rekomendacijos aiškinamajame memorandume<sup>4</sup> Rinkų paslaugos buvo apibrėžtos kaip prisijungimo arba prieigos suteikimas (fiksuotoje vietoje) prie viešojo telefono ryšio tinklo siekiant inicijuoti ar gauti telefono skambučius ir susijusias paslaugas (angl. „<...> can be described as the provisions of a connection or Access (at fixed location or address) to the public telephone network for the purpose of making and/or receiving telephone calls and related services.“).

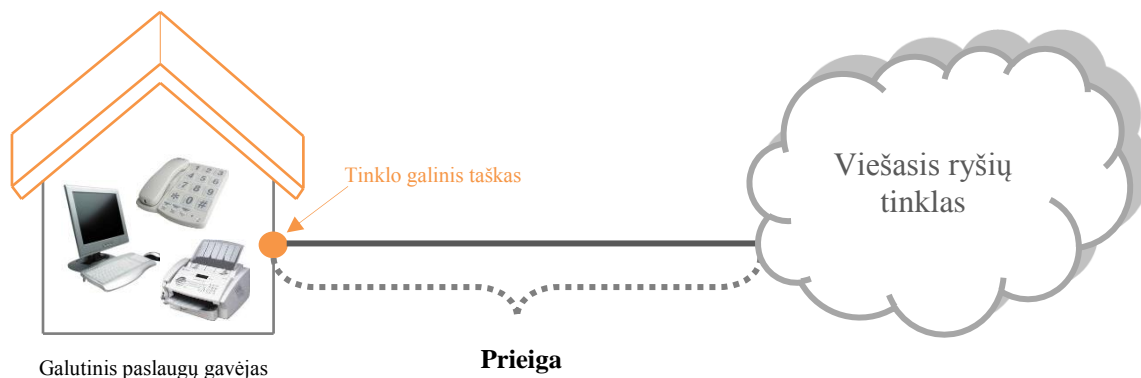
2003 m. Rekomendaciją pakeitė 2007 m. Rekomendacija. 2007 m. Rekomendacijos aiškinamajame memorandume<sup>5</sup> Rinkų paslaugos buvo apibrėžtos kaip ir 2003 m. Rekomendacijos aiškinamajame memorandume. Tačiau 2007 m. Rekomendacijoje sąvoka „viešasis telefono ryšio tinklas“ (angl. *public telephone network*) buvo pakeista į „viešasis ryšių tinklas“ (angl. *public network*).

Viešasis ryšių tinklas Įstatymo 3 straipsnio 74 dalyje apibrėžiamas kaip „<...> elektroninių ryšių tinklas, kuris visiškai ar daugiausia naudojamas viešosioms elektroninių ryšių paslaugoms teikti, įskaitant elektroninių ryšių tinklą, kuriuo galima perduoti informaciją iš vieno tinklo galinio taško į kitą.“ Įstatymo 3 straipsnio 65 dalyje nurodyta, kad tinklo galinis taškas yra „<...> fizinis taškas, kuriame suteikiama galimybė prijungti abonentą įrangą prie viešojo ryšių tinklo. Tinkluose, kuriuose atliekamas maršruto parinkimas arba komutavimas, tinklo galinis taškas identifikuojamas konkrečiu tinklo adresu, kuris gali būti susietas su abonto telefono ryšio numeriu arba

<sup>4</sup> 2003 m. Rekomendacijos aiškinamasis memorandumas (angl. *Explanatory memorandum accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services*).

<sup>5</sup> 2007 m. Rekomendacijos aiškinamasis memorandumas (angl. *Explanatory note accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services*).

pavadinimu.“ Atsižvelgiant į anksčiau nurodytas aplinkybes, pradinės Rinkų paslaugos gali būti suprantamos, kaip galutiniam paslaugų gavėjui<sup>6</sup> suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje viešosioms telefono ryšio paslaugoms<sup>7</sup>, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti (žr. 1 pav.).



**1 pav.** Bendroji Rinkų paslaugų teikimo schema.

Rinkų paslaugų pavadinimuose 2003 m. Rekomendacijos priedo 1 ir 2 punktuose bei 2007 m. Rekomendacijos priedo 1 punkte yra įvardijami du galutinių paslaugų gavėjų tipai, kuriems teikiamos Rinkų paslaugos:

- vartotojai. Vartotojas Įstatymo 3 straipsnio 69 dalyje apibrėžiamas kaip „fizinis asmuo, kuris naudojasi ar pareiškia norą naudotis viešosiomis elektroninių ryšių paslaugomis nesusijusiems su jo amatu, verslu ar profesija tikslams, tai yra vartotojo asmeniniais, šeimos ar namų ūkio poreikiams tenkinti“. Vartotojai yra fiziniai asmenys.

- paslaugų gavėjai, išskyrus vartotojus, (toliau – paslaugų gavėjai). Paslaugų gavėjas Įstatymo 3 straipsnio 33 dalyje apibrėžiamas kaip „asmuo, kuriam teikiamos viešosios elektroninių ryšių paslaugos ar kuris kreipėsi dėl jų teikimo“. Paslaugų gavėjai yra juridiniai asmenys.

Vadovaujantis anksčiau pateikta informacija, Tarnyba konstatuoja, kad:

- pradinės Prieigos vartotojams paslaugos yra suprantamos kaip vartotojui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti.

- pradinės Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra suprantamos kaip paslaugų gavėjui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti.

## 2.2. Rinkų paslaugų teikimo būdai

Anketose respondentų buvo prašoma pateikti informaciją apie Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, kurios buvo teiktos Lietuvos Respublikos teritorijoje Tiriamuoju laikotarpiu. Išanalizavus Anketose pateiktą informaciją, Tarnyba nustatė, kad Tiriamuoju laikotarpiu ir Rinkų tyrimo metu Prieigos vartotojams paslaugos buvo teikiamos 5 būdais (žr. 1 lentelę):

<sup>6</sup> „Galutinis paslaugų gavėjas – paslaugų gavėjas, kuris neteikia viešųjų ryšių tinklą ar viešųjų elektroninių ryšių paslaugų“ (Įstatymo 3 straipsnio 23 dalis).

<sup>7</sup> „Viešosios telefono ryšio paslaugos – visuomenei prieinamos paslaugos, skirtos tiesiogiai arba netiesiogiai siųsti ir gauti nacionalinius arba nacionalinius ir tarptautinius skambučius naudojant atitinkamą telefono ryšio numerį ar numerius, nurodytus Nacionaliniame telefono ryšio numeracijos plane“ (Įstatymo 3 straipsnio 78 dalis).

- metalinė vytos poros linija, naudojant grandinių komutaciją (angl. *Public Switched Telephone Network* arba PSTN ir angl. *Integrated Services Digital Network* arba ISDN) (toliau – PSTN technologija ir ISDN technologija) ir naudojant paketų komutaciją (angl. *Voice over Internet Protocol* arba VoIP) (toliau – VoIP technologija);
- bendraašio kabelio linija, naudojant VoIP technologiją. Bendraašio kabelio linijomis dažniausiai perduodami audiovizualiniai signalai, t. y. jos yra naudojamos kabelinės televizijos (toliau – KTV) paslaugoms teikti. Norint šiomis linijomis teikti viešąsias telefono ryšio paslaugas, turi būti naudojama VoIP technologija, kurios pagrindu būtų realizuojamas balso perdavimas;
- šviesolaidinė ryšio linija, nutiesta iki galutinio paslaugų gavėjo patalpos (angl. *Fibre to the Home* arba FTTH), naudojant VoIP technologiją;
- neekranuotos vytos poros linija (angl. *Unshielded Twisted Pair* arba UTP) (toliau – UTP), naudojant VoIP technologiją. UTP dažniausiai yra naudojamos vietinių tinklų (angl. *Local Area Network* arba LAN) ir šviesolaidinių ryšio linijų, nutiestų iki pastato (angl. *Fibre to the Building* arba FTTB), tinklams steigti;
- belaidžio ryšio linija, naudojant belaidžio ryšio duomenų perdavimo technologijas (angl. *Wireless Fidelity* arba WiFi, angl. *Worldwide Interoperability for Microwave Access* arba WiMAX) (toliau – WiFi ir WiMAX). Pastebėtina, kad norint kai kuriomis belaidžio ryšio linijomis (naudojant WiFi ir WiMAX) teikti viešąsias telefono ryšio paslaugas, turi būti naudojamos VoIP technologiją, kurių pagrindu būtų realizuojamas balso perdavimas, arba ISDN technologiją.

Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos Tiriamuoju laikotarpiu ir Rinkų tyrimo metu taip pat buvo teikiamos 5 būdais (žr. 1 lentelę):

- metalinė vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN ir VoIP technologijas;
- bendraašio kabelio linija, naudojant VoIP technologiją;
- šviesolaidinė ryšio linija, naudojant VoIP technologiją;
- UTP linija, naudojant VoIP technologiją;
- belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN ir VoIP technologijas.

**1 lentelė.** Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo būdai ir naudojamos technologijos.

Prieigos vartotojams paslaugos	Metalinė vytos poros linija	Bendraašio kabelio linija	Šviesolaidinė ryšio linija	UTP linija	Belaidžio ryšio linija
PSTN technologija	×				
ISDN technologija	×				
VoIP technologija	×	×	×	×	×
Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos	Metalinė vytos poros linija	Bendraašio kabelio linija	Šviesolaidinė ryšio linija	UTP linija	Belaidžio ryšio linija
PSTN technologija	×				
ISDN technologija	×				×
VoIP technologija	×	×	×	×	×

Anksčiau nurodyti Rinkų paslaugų teikimo būdai ir 2014 m. Rekomendacijos aiškinamajame memorandume<sup>8</sup> pateikta informacija parodo, kad Rinkų paslaugos gali būti teikiamos įvairiais būdais, naudojant skirtingas technologijas. Taip pat svarbu išskirti, kad Rinkų paslaugos gali būti teikiamos tiek nuosava, tiek naudojantis kito operatoriaus teikiama viešojo ryšių

<sup>8</sup> 2014 m. Rekomendacijos aiškinamasis memorandumas (angl. *Explanatory note accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Market within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services*) <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/news/explanatory-note-accompanying-commission-recommendation-relevant-product-and-service-markets>

tinklo infrastruktūra, nepriklausomai nuo to, koku anksčiau nurodytu būdu teikiamos Rinkų paslaugos. Pažymėtina, kad Rinkų tyrimo objektas yra fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo. Todėl tik elektroninių ryšių paslaugų teikėjai, suteikiantys fizinį prisijungimą prie viešojo ryšių tinklo, savo turima nuosava viešojo ryšių tinklo infrastruktūra gali sudaryti galimybę kitiems elektroninių ryšių paslaugų teikėjams teikti elektroninių ryšių paslaugas arba patys teikti atitinkamas elektroninių ryšių paslaugas. Atsižvelgiant į tai, toliau šioje Ataskaitoje bus nagrinėjama tik nuosavybės teise priklausanti viešojo ryšių tinklo infrastruktūra, naudojama Rinkų paslaugoms teikti.

### **Išvados:**

Šiame Rinkų tyrime Tarnyba apibrėžė 2 Rinkų paslaugų tipus:

1. Prieigos vartotojams paslaugos yra suprantamos kaip vartotojui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti.
2. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra suprantamos kaip paslaugų gavėjui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti.
3. Tiriamuoju laikotarpiu Prieigos vartotojams paslaugos buvo teikiamos 5 būdais (metaline vytos poros linija, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija, UTP linija ir belaidžio ryšio linija), naudojant 3 technologijas (PSTN, ISDN ir VoIP).

## **2.3. Prieigos vartotojams paslaugų rinkos apibrėžimas**

### **2.3.1. Prieigos vartotojams paslaugų rinkos apibrėžimas iki rinkos geografinės teritorijos vertinimo**

Produkto (paslaugos) rinkos apibrėžimo tikslas yra nustatyti visus produktus ir (arba) paslaugas, kurie pirkėjų požiūriu yra tinkamas pakaitalas vienas kitam pagal jų savybes, naudojimą ir kainas. Ataskaitos 2.1 skyriuje buvo pateiktas pradinis Prieigos vartotojams paslaugų apibrėžimas, o Ataskaitos 2.2 skyriuje (žr. 1 lentelę) buvo nustatyta, kokiais būdais Tiriamuoju laikotarpiu ir Rinkų tyrimo metu buvo teikiamos Prieigos vartotojams paslaugos, t. y.:

- metaline vytos poros linija;
- bendraašio kabelio linija;
- šviesolaidine ryšio linija;
- UTP linija;
- belaidžio ryšio linija.

Apibrėžiant atitinkamą paslaugos rinką yra analizuojamos konkrečios paslaugos pakeičiamumas paklausos ir pasiūlos atžvilgiais. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 44 punkte rekomenduojama išanalizuoti ne tik, ar palyginamos teikiamų paslaugų charakteristikos, ar lyginamos paslaugos naudojamos tiems patiems vartotojų tikslams, t. y. šiuo atveju, ar Prieigos vartotojams paslaugų kainos yra palyginamos, bet ir atkreipti dėmesį į šių paslaugų konkurencines sąlygas bei į pasiūlos ir paklausos struktūrą. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 45 punkte numatyta, kad skirtingi būdai (fizine prasme), vartotojo požiūriu naudojami tai pačiai paslaugai teikti ir atitinkantys vartotojo poreikius, gali būti įtraukti į nagrinėjamą atitinkamą rinką.

Vadovaujantis anksčiau pateikta informacija, toliau šiame skyriuje tirinama, ar Ataskaitos 2.2 skyriuje nustatyti Prieigos vartotojams paslaugų teikimo būdai ir naudojamos technologijos yra pakeičiami vieni kitais ir, ar Prieigos vartotojams paslauga gali būti pakeičiama kita paslauga.

### 2.3.1.1. Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumas paklausos atžvilgiu

Siekiant įvertinti paslaugų pakeičiamumą paklausos atžvilgiu analizuojama, ar tam tikros paslaugos yra tinkami pakaitalai šių paslaugų gavėjui pagal jų savybes, naudojimą ir kainas. Pačią Prieigos vartotojams paslaugų paklausą formuoja galutinis paslaugų gavėjas – vartotojas, kuris perka iš konkretaus operatoriaus Prieigos vartotojams paslaugą tam, kad galėtų naudotis viešosiomis telefono ryšio paslaugomis.

Pradinė Prieigos vartotojams paslauga buvo apibrėžta kaip vartotojui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti. Apibendrinus galima teigti, kad vartotojas, gaudamas Prieigos vartotojams paslaugą turi fizinį prisijungimą prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje. Operatoriai fizinį prisijungimą prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje suteikia skirtingais būdais ir technologijomis. Atsižvelgiant į tai, toliau bus nagrinėjamas skirtingų Prieigos vartotojams paslaugų teikimo būdų ir naudojamų technologijų pakeičiamumas iš paklausos pusės galutinio paslaugų gavėjo (vartotojo) atžvilgiu. Taip pat Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumas iš paklausos pusės bus nagrinėjamas atsižvelgiant į teikiamų paslaugų kainų dydį, pakeičiamumą su Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis ir vartotojams teikiamos prieigos prie viešojo judriojo ryšio tinklo paslaugomis.

#### Funkcionalumas

Metalinė vytos poros linija. Metalinės vytos poros linijos yra daugiausia naudojama viešojo ryšių tinklo infrastruktūra viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti, kadangi metalinių vytos poros linijų tinklas yra labiausiai išplėtotas visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje. Prieigos vartotojams paslaugos metaline vytos poros linija Tiriamuoju laikotarpiu buvo teikiamos naudojant PSTN, ISDN ir VoIP technologijas. Galima išskirti, kad ISDN technologija yra kelių rūšių, tačiau teikiant Prieigos vartotojams paslaugas naudojama ISDN BRA (angl. *Basic Rate Access* arba BRA) technologija – 128 kbit/s pagrindinės spartos linija, kuri yra dviejų 64 kbit/s spartos kanalų ekvivalentas. ISDN BRA technologija suteikia galimybę vienu metu naudotis dviem paslaugomis, pavyzdžiui, balso ir duomenų perdavimo paslaugomis. Taip pat, ISDN BRA garantuoja spartesnį (iki 128 kbit/s, kai naudojami abu kanalai, ir iki 64 kbit/s, kai naudojamas vienas kanalas) duomenų perdavimą nei PSTN technologija, kuri užtikrina tik iki 56 kbit/s spartos duomenų perdavimą. VoIP technologija užtikrina viešųjų telefono ryšio paslaugų teikimą duomenų perdavimo tinklais (tarp jų ir metaline vytos poros linija) naudojant interneto protokolą (angl. *Internet Protocol* arba IP) (toliau – IP). Naudojant VoIP technologiją balsas verčiamas į duomenų paketus, todėl turi būti naudojami IP pagrindu veikiantys galiniai įrenginiai. Visos trys technologijos užtikrina viešųjų telefono ryšio paslaugų, tarp jų balso perdavimo tarp tinklo galinių taškų, taip pat kitų elektroninių ryšių paslaugų, tokių kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gavimą. Todėl laikantis Įstatymo 2 straipsnyje nurodyto technologinio neutralumo principo, Prieigos vartotojams paslaugos teikiamos metaline vytos poros linija naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją yra tarpusavyje pakeičiamos.

Bendraašio kabelio linija. Bendraašio kabelio linijos plačiausiai naudojamos KTV tinklams steigti, kurių pagrindinė paskirtis yra audiovizualinių signalų perdavimas (mokamos televizijos paslaugų teikimas). Tačiau šiomis linijomis, naudojant VoIP technologiją, yra teikiamos ir viešosios telefono ryšio paslaugos, taip pat kitos elektroninių ryšių paslaugos, tokios kaip faksimilių bei duomenų perdavimas. Norint bendraašio kabelio linijomis teikti minėtas paslaugas, naudojami IP pagrindu veikiantys galiniai įrenginiai arba PSTN technologijos galiniai įrenginiai pajungiami per atskirą, analoginius signalus į IP paketus, verčiantį įtaisą. Balsas, jį suspaudžiant ir suskaidant į IP paketus, perduodamas kartu su bendru duomenų srautu. Viešųjų telefono ryšio paslaugų teikimui užtenka minimalios 64 Kb/s duomenų perdavimo spartos. Svarbu pažymėti, kad Prieigos



naudotojams paslaugų teikiamų bendraašio kabelio linijomis savybės ir funkcionalumas yra analogiškos Prieigos vartotojams paslaugų teikiamų metalinėmis vytos poros linijomis savybėms ir funkcionalumui.

Šviesolaidinė ryšio linija ir UTP linija. Prieigos vartotojams paslaugos Tiriamuoju laikotarpiu taip pat buvo teikiamos šviesolaidinėmis ryšio linijomis bei UTP linijomis, naudojant VoIP technologiją. Šiomis linijomis dažniausiai yra teikiamos interneto prieigos paslaugos, tačiau operatoriai siūlo ir kitas plačiajuosčio ryšio paslaugas, tarp jų Prieigos vartotojams paslaugas, naudojant VoIP technologiją. Todėl teikiant Prieigos vartotojams paslaugas yra naudojami VoIP technologijos pagrindu veikiantys galiniai įrenginiai arba PSTN technologijos galiniai įrenginiai, kurie pajungiami per atskirą, analoginius signalus į IP paketus verčiantį, įtaisą.

Analizuojant pagal funkcionalumą, metaline vytos poros linija, bendraašio kabelio linija, šviesolaidinė ryšio linija bei UTP linija teikiamos Prieigos vartotojams paslaugos yra identiškos. Todėl visomis šiomis linijomis teikiamas Prieigos vartotojams paslaugas galima laikyti pakeičiamomis paklausos atžvilgiu.

Belaidžio ryšio linija. Belaidžio ryšio linijos taip pat naudojamos Prieigos vartotojams paslaugų teikimui. Šiomis linijomis Prieiga vartotojams buvo teikiama naudojant belaidžio ryšio duomenų perdavimo standartus – WiFi ar WiMAX. Šios technologijos, kitaip vadinamos belaidžio ryšio standartais, naudoja OFDMA (angl. *Orthogonal Frequency Division Multiplexing Access* arba OFDMA) radijo signalų moduliacijos technologijas. Svarbu išskirti, kad belaidžio ryšio linija iš prigimties yra skirta duomenų perdavimui, todėl teikiant Prieigos vartotojams paslaugas, naudojami VoIP technologijos pagrindu veikiantys galiniai įrenginiai, kurie pajungiami per atskirą, analoginius signalus į IP paketus, verčiantį įtaisą. Funkcionalumo prasme Prieigos vartotojams paslaugos teikiamos belaidžio ryšio linija naudojant duomenų perdavimo belaidžio ryšio standartus (WiFi ar WiMAX) yra simetriškai pakeičiamos Prieigos vartotojams paslaugomis teikiamomis anksčiau aprašytomis linijomis.

Apibendrinus galima teigti, kad Prieigos vartotojams paslaugos iš paklausos pusės yra pakeičiamos viena su kita nepriklausomai nuo to, kokių būdu jos yra teikiamos. Tai patvirtina 2 lentelėje pateikta informacija, iš kurios matyti, kad 2014 m. III ketv. pabaigoje Prieigos vartotojams paslaugos buvo teikiamos ne vienu būdu, o penkiais: metaline vytos poros linija, belaidžio ryšio linija, šviesolaidinė ryšio linija, bendraašio kabelio linija ir UTP linija.

**2 lentelė.** Prieigos vartotojams paslaugų pasiskirstymas pagal teikimo būdą, 2006 m. ir 2014 m. III ketv., tūkst. vnt. ir proc.

Teikimo būdas	2006 m.		2014 m. III ketv.	
	tūkst. vnt.	proc.	tūkst. vnt.	proc.
Metalinė vytos poros linija	573,0	99,9	386,8	97,09
Belaidžio ryšio linija	0,1	0,02	0,3	0,07
Bendraašio kabelio linija	0,1	0,02	0,2	0,06
Šviesolaidinė ryšio linija	0,1	0,02	10,8	2,72
UTP linija	0,2	0,04	0,2	0,06

Daugiausia Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų buvo teikiama naudojant metalinę vytos poros liniją. Tokiu būdu teikiamos Prieigos vartotojams paslaugos sudarė 97,1 proc. visų 2014 m. III ketv. pabaigoje teiktų Prieigos vartotojams paslaugų. Svarbu išskirti, kad nors metalinės vytos poros linijos pirmauja pagal panaudojimą, pastebimos šių linijų skaičiaus mažėjimo tendencijos, t. y. Tiriamuoju laikotarpiu tokiu būdu teikiamų Prieigos vartotojams paslaugų skaičius sumažėjo 35,6 proc. arba 204,2 tūkst. linijų. Svarbu atkreipti dėmesį, kad kitų rūšių linijų, tokių kaip belaidžio ryšio linijų, bendraašio kabelio linijų, UTP linijų, šviesolaidinių ryšio linijų, naudojimas Prieigos vartotojams paslaugų teikimui išaugo ir, sudariusios tik 0,1 proc. visų 2006 m. teiktų Prieigos vartotojams paslaugų, 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė 2,9 proc. Galima išskirti Prieigos vartotojams paslaugų, teiktų šviesolaidinė ryšio linija augimą. Šiomis linijomis teiktų Prieigos



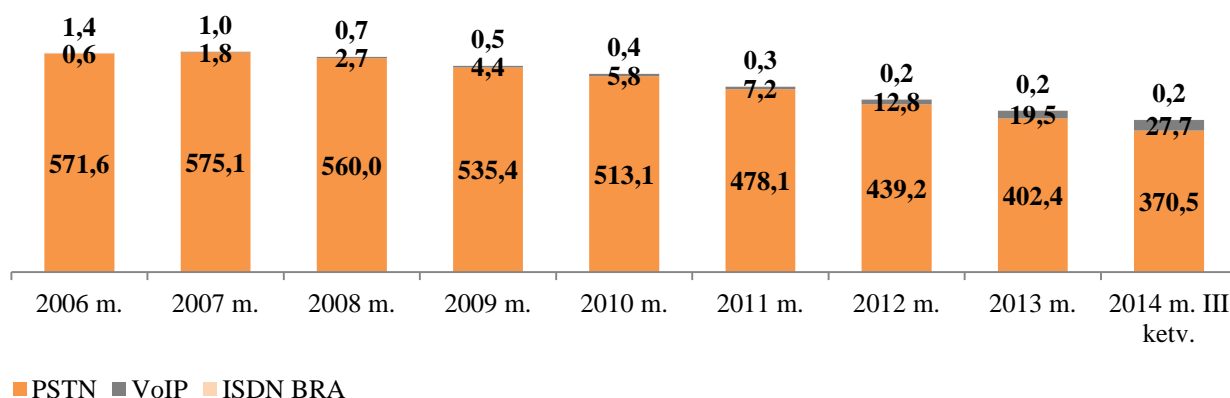
naudotojams paslaugų skaičius Tiriamuoju laikotarpiu išaugo 108 kartus. Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad šviesolaidinės ryšio linijos, bendraašio kabelio linijos vis dažniau yra naudojamos Prieigos vartotojams paslaugų teikimui ir ilgainiui gali pakeisti metalines vytos poros linijas, kurios šiuo metu sudaro plačiausiai išvystytą viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą viešosioms telefono ryšio paslaugoms teikti, taip pat ir Prieigos vartotojams paslaugoms teikti.

Atsižvelgiant į anksčiau pateiktą informaciją, Prieigos vartotojams paslaugos, nepriklausomai nuo jų teikimo būdo, yra laikomos pakeičiamomis iš paklausos pusės funkcionalumo atžvilgiu. Tačiau, teikiant Prieigos vartotojams paslaugas, svarbu ne tik teikimo būdas, bet ir naudojamos technologijos. Todėl aktualu įvertinti, ar Tiriamuoju laikotarpiu buvo naudojamos visos aptartos technologijos, kad jas būtų galima laikyti pakeičiamomis iš paklausos pusės.

Kaip matyti iš 2 paveiksle pateiktos informacijos, Tiriamuoju laikotarpiu Prieigos vartotojams paslaugos buvo teikiamos naudojant anksčiau aptartas PSTN, ISDN BRA ir VoIP technologijas. 2014 m. III ketv. pabaigoje didžioji dalis (93,0 proc.) Prieigos vartotojams paslaugų buvo teikiamos naudojant PSTN technologiją. Tačiau teiktų Prieigos vartotojams paslaugų naudojant PSTN technologiją skaičius Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo 35,2 proc. arba 201,1 tūkst. vnt. ir 2014 m. III ketv. pabaigoje sudarė 370,5 tūkst. vnt.

ISDN BRA technologijos naudojimas taip pat pasižymėjo mažėjimu. Bendrai Tiriamuoju laikotarpiu Prieigos vartotojams paslaugų, teiktų naudojant ISDN BRA technologiją, skaičius sumažėjo 85,7 proc. arba 1,2 tūkst. vnt. ir 2014 m. III ketv. pabaigoje šios paslaugos 152 vnt. sudarė 0,05 proc. visų teiktų Prieigos vartotojams paslaugų.

Skirtingai nei PSTN ir ISDN BRA technologijos, VoIP technologija pasižymėjo augimo tendencijomis. Tiriamuoju laikotarpiu Prieigos vartotojams paslaugų, naudojant VoIP technologiją, skaičius išaugo 46,2 karto ir 2014 m. siekė 27,7 tūkst. vnt.



**2 pav.** Prieigos vartotojams paslaugų pasiskirstymas pagal naudojamą technologiją, 2006 – 2013 m. ir 2014 m. III ketv., tūkst. vnt.

Atsižvelgiant į tai, kaip Tiriamuoju laikotarpiu kito Prieigos vartotojams paslaugų pasiskirstymas pagal naudojamą technologiją, galima teigti, kad, nepriklausomai nuo naudojamos technologijos, Prieigos vartotojams paslaugos yra pakeičiamos tarpusavyje iš paklausos pusės funkcionalumo atžvilgiu.

### Kainos

Įvertinus Prieigos vartotojams paslaugų teikimą pagal teikimo būdus ir naudojamas technologijas, svarbu aptarti šių paslaugų kainų aspektus. Vartotojo požiūriu, perkant atitinkamas

paslaugas, nėra itin svarbu, koku būdu jos teikiamos, dažniausiai didžiausias dėmesys yra skiriamas kainoms ir teikiamų paslaugų atitikimui vartotojų išskeltiems reikalavimams.

Kaip ir minėta anksčiau, teikdami Prieigos vartotojams paslaugas operatoriai naudoja skirtingus šių paslaugų teikimo būdus (metalinę vytos poros liniją, belaidžio ryšio liniją, bendraašio kabelio liniją, šviesolaidinę ryšio liniją ar UTP liniją). Tačiau operatoriai netaiko Prieigos vartotojams paslaugoms kainų diferencijavimo pagal teikimo būdą, t. y. nepriklausomai nuo naudojamo teikimo būdo visos Prieigos vartotojams paslaugų kainos yra vienodos. Tai patvirtina respondentų atsakymai į Anketoje pateiktą klausimą: „*Prašome nurodyti, ar diferencijuojate teikiamos Prieigos vartotojams kainas pagal teikimo būdą (metalinę vytos poros liniją, belaidžio ryšio liniją, bendraašio kabelio liniją, šviesolaidinę ryšio liniją ir (ar) kt.) ar technologiją (ISDN, PSTN ir (ar) kt.)?*“ Visi Prieigos vartotojams paslaugas teikiantys operatoriai nurodė, kad teikiamų Prieigos vartotojams paslaugų kainos nėra diferencijuojamos pagal teikimo būdą, t. y. kainos yra vienodos nepriklausomai nuo to, ar Prieigos vartotojams paslaugos teikiamos metaline vytos poros linija, belaidžio ryšio linija, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija, UTP linija. Tačiau 3 respondentai nurodė, kad diferencijavimą taiko atsižvelgiant į naudojamą technologiją: PSTN, ISDN BRA ar VoIP. Kaip buvo nurodyta anksčiau, naudojant ISDN BRA technologiją, galutiniam paslaugų gavėjui, šiuo atveju vartotojui, yra suteikiama 128 Kb/s spartos duomenų perdavimo paslauga, kuri yra dviejų 64 Kb/s spartos kanalų ekvivalentas. Todėl naudojant ISDN BRA technologiją, vartotojui, perkančiam Prieigos vartotojams paslaugą, suteikiama galimybė vienu metu naudotis dviem paslaugomis, pavyzdžiui, balso ir duomenų perdavimo paslaugomis. Atsižvelgiant į tai, kad ISDN BRA technologija užtikrina du balso perdavimo kanalus, atitinkamai Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai gali taikyti didesnę paslaugos kainą, pavyzdžiui, kaip už dviejų Prieigos vartotojams paslaugų suteikimą, nei naudojant PSTN ar VoIP technologiją.

Svarbu išskirti, kad vartotojai dažniausiai perka viešąsias telefono ryšio paslaugas už tam tikrą mėnesinį užmokestį, o ne atskirą Prieigos vartotojams paslaugą. Todėl į mėnesinį užmokestį už viešąsias telefono ryšio paslaugas yra įtraukiamas Prieigos vartotojams paslaugoms taikomas abonentinis (linijos) užmokestis bei tam tikras vartotojo pasirinktas mokėjimo planas, kuris skiriasi priklausomai nuo suteikiamų minučių kiekio. Atsižvelgiant į tai, vartotojas moka mėnesinį užmokestį, kuris skiriasi pagal mokėjimo planą, tačiau nepriklauso nuo Prieigos vartotojams paslaugų teikimo būdo ir naudojamos technologijos. Taip pat, pradedant teikti Prieigos vartotojams paslaugas, yra taikomi vienkartiniai įdiegimo užmokesčiai, kurie yra identiški, nepriklausomai nuo Prieigos vartotojams paslaugų teikimo būdo ar naudojamos technologijos. Svarbu pažymėti, kad, jei vartotojas su Prieigos vartotojams paslaugų teikėju sudaro terminuotą paslaugų teikimo sutartį, anksčiau minėti vienkartiniai įdiegimo užmokesčiai dažniausiai nėra taikomi.

Apibendrinus pateiktą informaciją, galima teigti, kad Prieigos vartotojams paslaugos, vertinant pagal kainos kriterijų, yra pakeičiamos tarpusavyje paklausos atžvilgiu. Kainų skirtumai, atsirandantys dėl skirtingos technologijos naudojimo, neturi įtakos pakeičiamumui paklausos atžvilgiu, nes Prieigos vartotojams paslaugos teikiamos naudojant ISDN BRA technologiją nors ir yra brangesnės nei Prieigos vartotojams paslaugos teikiamos naudojant PSTN ar VoIP technologiją, tačiau jos atitinkamai suteikia daugiau balso kanalų.

#### Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis

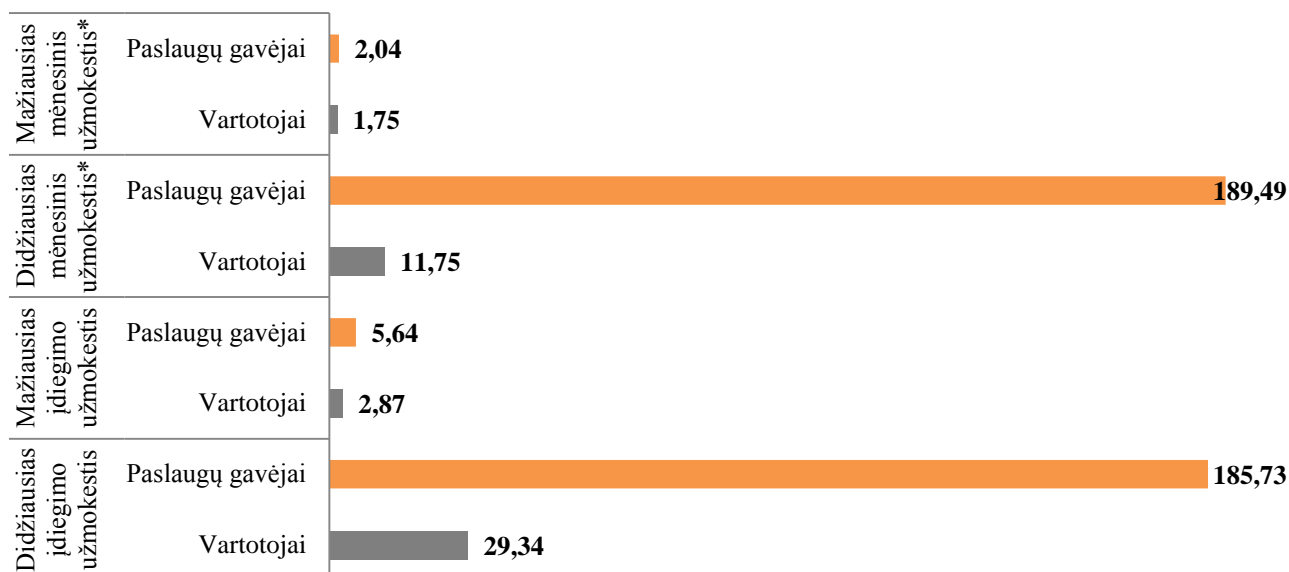
2006 m. rinkų tyrime buvo apibrėžtos dvi 2006 m. prieigos vartotojams ir 2006 m. paslaugų gavėjams rinkos, kurios atitiko 2003 m. Rekomendacijos priedo 1 ir 2 punktuose nurodytas rinkas. 2007 m. Rekomendacijos priedo 1 punkte buvo nurodyta tik viena rinka. Atsižvelgiant į tai, toliau yra vertinama, ar Prieigos vartotojams paslaugos yra pakeičiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis.

Siekiant įvertinti Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumą Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis, Anketoje respondentų buvo klausiama: „*Ar, Jūsų nuomone, Prieigos vartotojams ir*

*Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra pakeičiamos tarpusavyje?*“ Reikia pabrėžti, kad į šį klausimą teigiamai atsakė 79,0 proc. respondentų, 10,5 proc. – nurodė, kad Rinkų paslaugos tarpusavyje negali būti pakeičiamos, o 10,5 proc. – neturėjo nuomonės šiuo klausimu.

Atsižvelgiant į pirmiau pateiktą informaciją, matyti, kad didžioji dauguma respondentų pasisakė, kad Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos gali būti pakeičiamos tarpusavyje. Tačiau vienas iš šių respondentų patikslino, kad paslaugos yra pakeičiamos, atsižvelgiant į technologines Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo savybes, t. y. *„Tiek Prieigos vartotojams, tiek ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos teikiamos naudojant tuos pačius būdus bei technologijas, todėl šios paslaugos gali būti pakeičiamos tarpusavyje.“* Kitas respondentas taip pat nurodė, kad šios paslaugos gali būti pakeičiamos, jei *„naudojami tie patys sujungimo būdai.“* Tokie respondentų atsakymai rodo, kad, elektroninių ryšių paslaugų teikėjų nuomone, vertinant iš technologinės pusės Prieigos vartotojams paslaugos gali būti pakeistos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis. Tačiau, kaip jau buvo minėta anksčiau, 10,5 proc. respondentų nurodė, kad Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos nėra pakeičiamos tarpusavyje. Pavyzdžiui, vienas respondentas pažymėjo, kad paslaugos negali būti pakeičiamos, kadangi skiriasi šių paslaugų kokybė (gedimų šalinimo trukmė, užsakymo procesas ir kt.) ir kainos. Kitas respondentas nurodė, kad dažniausiai Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos *„<...>šiek tiek skiriasi technologine ir kainodaros prasme (pvz. teikiama įranga, techninė įranga, paslaugos konfigūracija, mokėjimo būdais), tačiau toks skirstymas nėra privalomas ir neišvengiamas – greičiau jis atliekamas siekiant teikti skirtingiems poreikiams, o ne skirtingoms vartotojų grupėms pritaikytus pasiūlymus.“*

Kaip matyti iš Anketose pateiktų respondentų atsakymų, Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos teikiamos tokiais pačiais teikimo būdais ir technologijomis, tačiau skiriasi šių paslaugų kainos. 2014 m. III ketv. pabaigos duomenimis Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų taikytas vidutinis didžiausias įdiegimo užmokestis Prieigos vartotojams paslaugoms siekė 29,34 Eur (be PVM), o vidutinis didžiausias įdiegimo užmokestis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms – 185,73 Eur (be PVM) (žr. 3 pav.). Atitinkamai 2014 m. III ketv. pabaigoje Rinkų paslaugų teikėjų taikytas vidutinis didžiausias Prieigos vartotojams paslaugų mėnesinis užmokestis siekė 11,75 Eur (be PVM), o vidutinis didžiausias Prieigos paslaugų gavėjams mėnesinis užmokestis – 189,49 Eur (be PVM). Panašios tendencijos išlieka ir vertinant Rinkų paslaugų teikėjų taikomus vidutinius mažiausius įdiegimo ir mėnesinius užmokesčius, t. y. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainos yra didesnės, palyginti su Prieigos vartotojams paslaugų kainomis. Be to, paslaugų gavėjai dažnai Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas perka skelbdami konkursą ir ieškodami geriausių pasiūlymų, atitinkančių jų poreikius, nes vienu sandoriu perkamos paslaugos yra skirtos tam tikram Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičiui, t. y. gali būti perkama ne viena prieiga prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje, o keletas, priklausomai nuo paslaugų gavėjo turimo darbuotojų skaičiaus, kuriam reikalingos viešosios telefono ryšio paslaugos, ar vykdomos veiklos, pavyzdžiui, skambučių centrų paslaugų teikimas. Vartotojai niekada netaiko tokio Prieigos vartotojams paslaugų pirkimo modelio, o sutartis sudaroma dažniausiai dėl vienos Prieigos vartotojams paslaugos. Todėl Rinkų paslaugų teikėjai skirtingiems galutinių paslaugų gavėjų segmentams taiko kitokias pardavimo strategijas ir dažnai turi atskirus paslaugų pardavimo padalinius. Įvertinus vidutines Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas, kainodaros ypatumus ir jų skirtumą, galima daryti išvadą, kad Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra nepakeičiamos paklausos atžvilgiu vertinant pagal kainos kriterijų ir galutinių paslaugų gavėjų skirtingų poreikių tenkinimą.



\*mėnesinis užmokestis susideda iš Prieigos vartotojams ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms taikomų abonentinio (linijos) užmokesčio ir pasirinkto mokėjimo plano užmokesčio

**3 pav.** Rinkų paslaugų teikėjų taikytos vidutinės įdiegimo užmokesčio ir mėnesinio užmokesčio kainos už teikiamas Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, 2014 m. III ketv., Eur (be PVM).

Apibendrinus galima teigti, kad, nors vartotojo atžvilgiu Prieigos vartotojams paslaugas galima pakeisti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis, vertinant pagal technologines savybes, tačiau pagal šioms paslaugoms taikomas kainas ir skirtingus galutinių paslaugų gavėjų poreikius, jos negali būti pakeičiamos paklausos atžvilgiu. Atsižvelgiant į pateiktą informaciją, Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra nepakeičiamos paklausos atžvilgiu ir negali būti įtrauktos į tą pačią rinką.

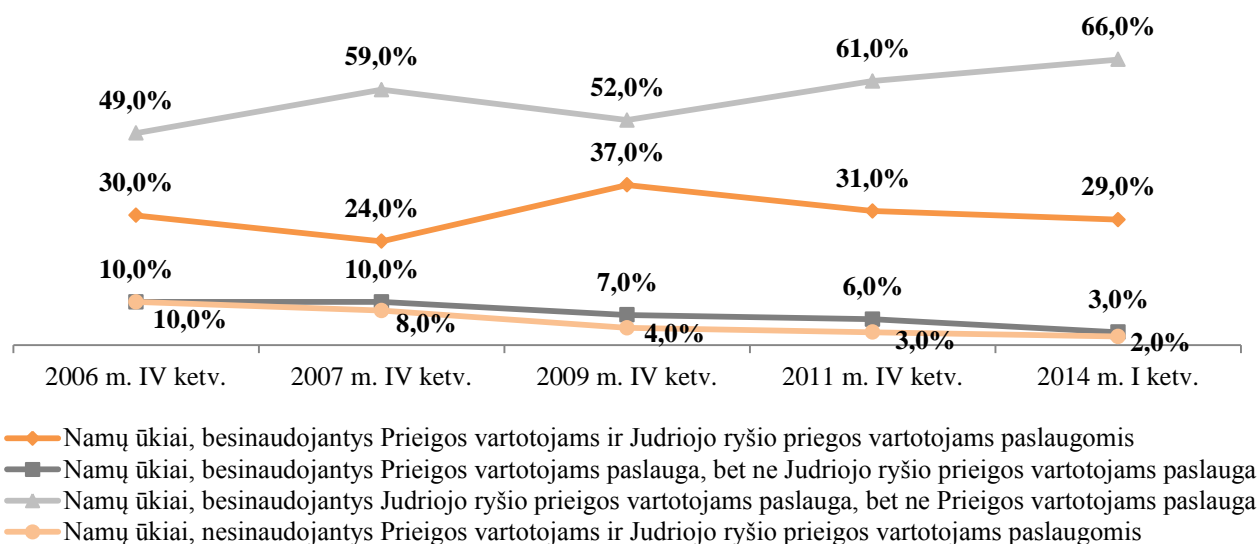
Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumas vartotojams teikiamos prieigos prie viešojo judriojo ryšio tinklo paslaugomis

Lietuvoje Tiriamuoju laikotarpiu viešųjų fiksuotojo telefono ryšio paslaugų abonentų skaičius sumažėjo 25,5 proc. arba 201,9 tūkst. abonentų ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė 590,4 tūkst. abonentų. Viešųjų judriojo telefono ryšio paslaugų abonentų skaičius nuo 2006 m. iki 2014 m. III ketv. pabaigos sumažėjo 5,2 proc. arba 243,7 tūkst. abonentų ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė 4474,5 tūkst. abonentų. Svarbu išskirti, kad, vadovaujantis Lietuvos statistikos departamento duomenimis<sup>9</sup>, 2014 m. judriojo ryšio telefono aparatais naudojosi 97 proc. visų 16–74 metų amžiaus asmenų, 87 proc. visų 65–74 metų amžiaus asmenų, o kitose amžiaus grupėse judriojo ryšio telefono aparatais naudojosi 95 proc. ir daugiau asmenų. Galima išskirti, kad tarp 16–24 metų amžiaus jaunimo judriojo telefono ryšio aparatais nesinaudojo tik 2 iš 1000 asmenų. Atsižvelgiant į anksčiau aprašytas tendencijas, tikslinga įvertinti, ar Prieigos vartotojams paslaugos gali būti pakeičiamos vartotojams teikiamos prieigos prie viešojo judriojo ryšio tinklo (toliau – Judriojo ryšio prieiga vartotojams) paslaugomis.

Vadovaujantis Europos Komisijos 2014 m. kovo 25 d. paskelbtais „Eurobarometro“ tyrimo duomenimis, 2014 m. I ketv. Lietuvoje 66,0 proc. namų ūkių naudojosi tik Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis (žr. 4 pav.). Galima palyginti, kad 2006 m. IV ketv. tokių namų ūkių buvo 49 proc. Tuo tarpu namų ūkių, besinaudojančių tik Prieigos vartotojams paslaugomis 2014 m. I

<sup>9</sup> Lietuvos statistikos departamentas, Informacinės technologijos Lietuvoje 2014, <http://osp.stat.gov.lt/services-portlet/pub-edition-file?id=3268>

ketv. buvo tik 3 proc., kai 2006 m. IV ketv. siekė 10 proc. Namų ūkių, besinaudojančių abejomis Prieigos vartotojams ir Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis skaičius išliko panašus į 2006 m. apklausos duomenis ir 2014 m. I ketv. proc. siekė 29,0 proc. visų namų ūkių.



**4 pav.** Prieigos vartotojams ir Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis besinaudojančių namų ūkių skaičiaus dinamika, 2006 – 2011 m. IV ketv. ir 2014 m. I ketv., proc.

Šaltinis: Europos Komisijos „Eurobarometro“ tyrimo duomenys<sup>10</sup>

Siekiant išsiaiškinti Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumą Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis iš paklausos pusės, respondentų buvo klausama: „Ar, Jūsų nuomone, Prieigos vartotojams paslauga galėtų būti pakeičiama prisijungimu prie viešojo judriojo ryšio tinklo, kuris suteikia galimybę gauti viešąsias telefono ryšio paslaugas?“ 61,9 proc. pasisakė, kad Prieigos vartotojams paslaugos gali būti pakeičiamos Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis, 28,6 proc. – nurodė, kad šios paslaugos negali būti pakeičiamos tarpusavyje, o 9,5 proc. – šiuo klausimu neturėjo nuomonės.

Vienas iš respondentų, pasisakęs, kad Prieigos vartotojams paslaugos gali būti pakeičiamos Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis, nurodė: „<...> viešasis judriojo ryšio tinklas gali pakeisti didžiąją dalį viešųjų fiksuotojo telefono ryšio paslaugų, tačiau jis nėra visavertė alternatyva visų standartų faksimilių perdavimui, taip pat negali pakeisti itin spartaus duomenų perdavimo ir interneto prieigos paslaugų.“ Panašios nuomonės yra ir kiti respondentai, tačiau jie nurodė, kad kol kas šios paslaugos negalėtų būti pakeičiamos tarpusavyje. Vienas iš minėtųjų respondentų pateikė nuomonę, kad „Prieigos prie viešojo judriojo ryšio paslaugoms būdingas mobilumas, kurio negali užtikrinti prieiga prie viešojo telefono ryšio tinklo fiksuotoje vietoje. Be to, judriojo ryšio paslaugos lyginant su fiksuotojo ryšio paslaugomis bent kol kas nėra kokybiškos.“ Tokie atsakymai leidžia manyti, kad Prieigos vartotojams paslaugos teoriškai gali būti pakeičiamos Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis, t. y. abi šios paslaugos gali būti naudojamos viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti. Tačiau praktiškai Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugos vartotojui užtikrina mobilumo galimybę, o Prieigos vartotojams paslaugos – ne.

Panašią į respondentų nuomonę pažymi ir Europos Komisija<sup>11</sup>. Pasak Europos Komisijos, viešuoju judriojo ryšio tinklu teikiamos paslaugos gali atkartoti didžiąją dalį galutiniams paslaugų

<sup>10</sup> [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/ebs/ebs\\_414\\_fact\\_lt\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_414_fact_lt_en.pdf)

<sup>11</sup> 2014 m. Rekomendacijos aiškinamasis memorandumas (angl. *Explanatory note accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Market within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the*



gavėjams viešuoju ryšių tinklu fiksuotoje vietoje teikiamų paslaugų. Tačiau kol kas nėra laikoma, kad Prieigos vartotojams paslaugos galėtų būti pakeičiamos Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis. Nors, kaip ir anksčiau buvo nurodyta, namų ūkių, besinaudojančių Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis skaičius, Lietuvoje nuolat didėja (žr. 4 pav.), nemaža dalis vartotojų vis dar naudojami abejomis paslaugomis.

Dėl pirmiau nurodytų priežasčių, darytina išvada, kad Prieigos vartotojams paslaugos negali būti pakeičiamos Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis. Atsižvelgiant į tai, Tarnyba nustato, kad Prieigos vartotojams paslaugos ir Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugos nėra pakeičiamos paklausos atžvilgiu ir Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugos nėra įtraukiamos į atitinkamos rinkos apibrėžimą.

### **Išvados:**

Atlikus Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumo paklausos atžvilgiu analizę, nustatyta, kad:

1. vartotojo požiūriu pakeičiamomis laikomos metaline vytos poros linija, naudojant ISDN BRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, UTP linija, bendraašio kabelio linija ir šviesolaidinė ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, teikiamos Prieigos vartotojams paslaugos;
2. Prieigos vartotojams paslaugos paklausos atžvilgiu nėra pakeičiamos metaline vytos poros linija, naudojant ISDN BRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, UTP linija, bendraašio kabelio linija ir šviesolaidinė ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, teikiamomis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis;
3. Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugos paklausos atžvilgiu nepakeičia metaline vytos poros linija, naudojant ISDN BRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, UTP linija, bendraašio kabelio linija ir šviesolaidinė ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, teikiamų Prieigos vartotojams paslaugų.

### **2.3.1.2. Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumas pasiūlos atžvilgiu**

Siekiant įvertinti paslaugų pakeičiamumą pasiūlos atžvilgiu, analizuojama, ar tam tikros paslaugos, atsižvelgiant į jų savybes, naudojimą ir kainas yra pakeičiamos viena kita paslaugų teikėjo požiūriu. Tai atliekama tiriant, ar reaguodami į mažą ilgalaikį nagrinėjamų paslaugų kainų padidėjimą (t. y. kainų padidėjimą nagrinėjamoms prekėms, kartu laikant, kad kitų prekių kainos išlieka nepakitusios), kiti paslaugų teikėjai gali per trumpą laiką pradėti teikti atitinkamas paslaugas, nepatirdami žymių papildomų išlaidų ar rizikos. Čia ilgalaikis padidėjimas reiškia, kad nagrinėjamas ne momentinis ar laikinas kainų padidėjimas, o nuolatinis padidėjimas, kuris tęsis pakankamai ilgą laiką ateityje.

Atitinkamų paslaugų pakeičiamumo pasiūlos atžvilgiu analizė bus atliekama keliais pjūviais. Pirmiausia bus atliekama skirtingais būdais teikiamų Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumo pasiūlos atžvilgiu analizė. Ji atliekama atsižvelgiant į paslaugų pakeičiamumo paklausos atžvilgiu analizės išvadas, įvertinant šių paslaugų savybes, naudojimą ir kainas. Papildomai bus atliekama analizė, ar elektroninių ryšių paslaugų teikėjas, kuris anksčiau neteikė Prieigos vartotojams paslaugų, per trumpą laiką galėtų pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas.

#### Skirtingais būdais teikiamų paslaugų pakeičiamumo analizė

Atlikus Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumo paklausos atžvilgiu analizę, vartotojo požiūriu pakeičiamomis laikomos metaline vytos poros linija, naudojant ISDN BRA, PSTN ar VoIP



technologiją, šviesolaidinę ryšio liniją, bendraašio kabelio liniją, UTP liniją bei belaidžio ryšio liniją, naudojant VoIP technologiją, teikiamos Prieigos vartotojams paslaugos. Pažymėtina, kad nemaža dalis operatorių Prieigos vartotojams paslaugas dažnai gali pasiūlyti ne vienu, o keliais teikimo būdais. Pavyzdžiui, TEO LT, AB siūlo Prieigos vartotojams paslaugas, metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bei šviesolaidinę ryšio liniją, naudojant VoIP technologiją. Be to, nė vienas operatorius, teikiantis Prieigos vartotojams paslaugas, neišskiria šių paslaugų kainų, atsižvelgiant į tai, kokių teikimo būdų yra teikiama paslauga<sup>12</sup>. Tai rodo, kad nepriklausomai nuo teikimo būdo, Prieigos vartotojams paslaugos yra pakeičiamos pasiūlos atžvilgiu.

Skirtingais būdais ir atitinkamai skirtingomis technologijomis teikiamoms Prieigos vartotojams paslaugoms teikti naudojami skirtingi galiniai įrenginiai. Vartotojui nusprendus pakeisti Prieigos vartotojams paslaugų teikėją kitu, keičiant Prieigos vartotojams paslaugos teikimo būdą, atitinkamai ir technologiją, teikėjas prisiima tokio keitimo funkciją. Vadinasi, patirtos sąnaudos dėl tam tikros įrangos diegimo viešųjų ryšių tinkle nesukuria papildomų sąlygų, kurios trukdytų paslaugų pakeičiamumui pasiūlos atžvilgiu. Galima išskirti, kad dažnu atveju Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas vartotojui įrangą suteikia pagal panaudos sutartį.

Vadovaujantis anksčiau pateikta informacija, galima daryti išvadą, kad Prieigos vartotojams paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidinę ryšio liniją, UTP liniją ar belaidžio ryšio liniją, naudojant VoIP technologiją, yra pakeičiamos tarpusavyje pasiūlos atžvilgiu iš Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų pusės.

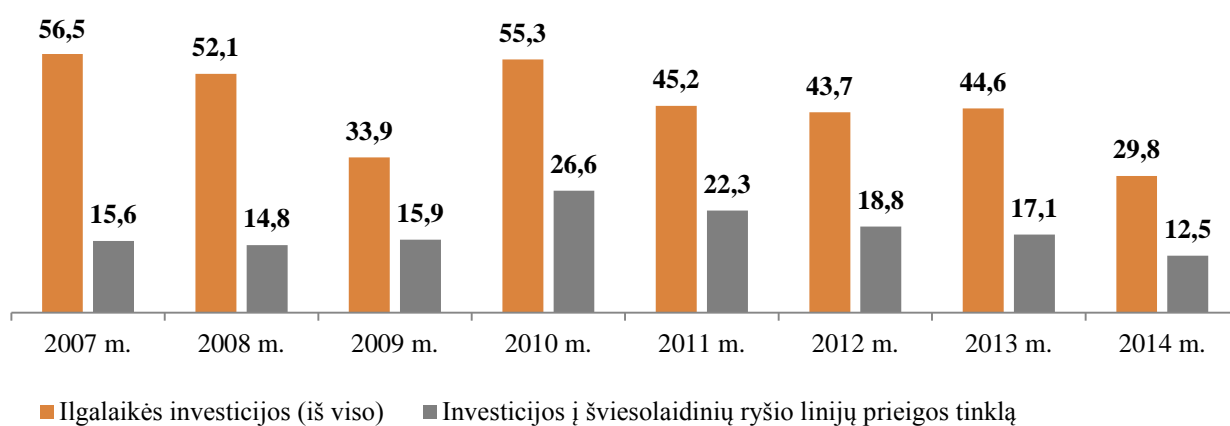
### Naujo Prieigos vartotojams paslaugų teikėjo atsiradimo vertinimas

Šioje Ataskaitos dalyje atliekamas vertinimas, ar viešųjų ryšių tinklų fiksuotoje vietoje operatorius, ar elektroninių ryšių paslaugų teikėjas, kuris šiuo metu neteikia Prieigos vartotojams paslaugų, dėl išaugusių Prieigos vartotojams paslaugų kainų galėtų greitai patekti į Prieigos vartotojams paslaugų rinką ir pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas. Šį vertinimą galima atlikti trimis pjūviais: ar Prieigos vartotojams paslaugas pradės teikti visiškai naujas operatorius; ar Prieigos vartotojams paslaugas pradės teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas; ar Prieigos vartotojams paslaugas pradės teikti operatorius, kuris jau turi išplėtojęs savo viešąjį ryšių tinklą iki vartotojo gyvenamosios vietos.

Kaip nurodyta anksčiau, Prieigos vartotojams paslaugos yra teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN, BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidinę ryšio liniją, UTP liniją ar belaidžio ryšio liniją, naudojant VoIP technologiją. Ataskaitos 2.3.1.1 skyriaus 2 lentelėje yra nurodyta, kad Tiriamuoju laikotarpiu daugiausia (108 kartus) išaugo Prieigos vartotojams paslaugų teikimas naudojant šviesolaidinę ryšio liniją. Tai leidžia manyti, kad šviesolaidinės ryšio linijos tampa vis svarbesnės teikiant Prieigos vartotojams paslaugas. Tuo tarpu metalinės vytos poros linijos, ilgą laiką buvusios pagrindinėmis teikiant Prieigos vartotojams paslaugas, vis labiau užleidžia pozicijas kitiems Prieigos vartotojams paslaugų teikimo būdams. Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad naujam operatoriui, norint įeiti į Prieigos vartotojams paslaugų rinką, yra būtina sukurti savo viešąjį ryšių tinklą, o jį geriausia steigti naudojant šviesolaidines ryšio linijas. Naujas operatorius, siekdamas sukurti alternatyvų nacionalinį viešąjį ryšių tinklą, iš esmės turėtų dubliuoti TEO LT, AB viešąjį ryšių tinklą. TEO LT, AB viešasis ryšių tinklas buvo pastatytas siekiant aptarnauti 1,5 mln. galutinių paslaugų gavėjų. TEO LT, AB į šviesolaidinių ryšių linijų prieigos tinklo, kuris naudojamas teikti plačiajuosčio interneto, televizijos ir viešąsias telefono ryšio paslaugas, plėtrą 2007 – 2013 m. investavo 131,1 mln. Eur (žr. 5 pav.). Per 2014 m. TEO LT,

<sup>12</sup> UAB „BALTICUM TV“ paslaugų pasiūlymas, adresu: <http://www.balticum.lt/lt/m/telefono-rysys/>; SPLIUS, UAB paslaugų pasiūlymas, adresu: <http://www.splius.lt/Fiksuotas-rysys/Fiksuotas-telefono-rysys> <Informacija rinkta 2015 m. kovo 2 d.>

AB į šviesolaidinių ryšio linijų prieigos tinklą investavo dar papildomai 12,5 mln. Eur. Vadovaujantis projekto „Plačiajuosčio ryšio infrastruktūros plėtros ir paslaugų naudojimo skatinimo modelio parengimas“<sup>13</sup> duomenimis, šviesolaidinės ryšio linijos 1 kilometro kaina pagrindinei linijai siekia 8,7 tūkst. Eur, o privedimams – 4,3 tūkst. Eur. Anksčiau pateikta informacija rodo, kad naujam dalyviui įeiti į Prieigos vartotojams paslaugų rinką ir joje sukurti TEO LT, AB lygiavertę konkurenciją reikėtų itin didelių investicijų. Atsižvelgiant į pateiktą informaciją, mažai tikėtina, kad naujas operatorius galėtų įeiti į Prieigos vartotojams paslaugų rinką neturėdamas jokio viešojo ryšių tinklo, nes naujam operatoriui itin svarbu, kad iš naujos veiklos, t. y. Prieigos vartotojams paslaugų teikimo, gaunamos pajamos būtų pakankamos padengti sąnaudas, susidarančias iš viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kūrimo ar plėtros. Apibendrinus galima teigti, kad visiškai naujam Prieigos vartotojams paslaugų teikėjui galimybė teikti Prieigos vartotojams paslaugas santykinai žemais kaštais praktiškai neįmanoma.



**5 pav.** TEO LT, AB investicijos, 2007 – 2014 m., mln. Eur.

Šaltinis: TEO LT, AB finansinių rezultatų duomenys<sup>14</sup>

Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas galėtų būti potencialus Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas dėl jau išvystyto tam tikro viešojo ryšių tinklo. Tačiau toks operatorius vis tiek patirtų papildomas išlaidas, kurios priklausytų nuo to, ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas turi sukūręs viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje infrastruktūrą vartotojo gyvenamojoje vietovėje. Vartotojas dažniausiai Prieigos vartotojams paslaugas gauna daugiabučiuose arba individualiuose gyvenamuosiuose namuose. Paslaugų gavėjai dažniausiai veiklą vykdo pramoniniuose rajonuose, kurie nutolę nuo gyvenamųjų rajonų arba įsikūrę verslo centruose ir tik mažoji jų dalis savo buveines įkuria daugiabučių namų butuose arba individualių namų gyvenvietėse. Atsižvelgiant į tai, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas gali turėti savo viešąjį ryšių tinklą fiksuotoje vietoje tik tam tikrose geografinėse teritorijose ir norint teikti Prieigos vartotojams paslaugas kitoje vietoje, pavyzdžiui gyvenamuosiuose rajonuose, jam bus būtina investuoti į viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje plėtrą. Norėdamas konkuruoti Prieigos vartotojams paslaugų rinkoje, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas turės plėsti savo viešąjį ryšių tinklą tam, kad pasiektų kuo daugiau vartotojų. Tam reikėtų skirti nemažas investicijas. Tačiau, kaip jau buvo minėta anksčiau, viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje, kuriuo būtų teikiamos Prieigos vartotojams paslaugos, sukūrimas pareikalautų didelių investicijų. Taip pat reikėtų atsižvelgti į tai, kad Prieigos vartotojams paslaugų kaina mažesnė nei Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kaina, todėl Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų pelno marža iš naujos veiklos gali būti nepakankama tam, kad paskatintų turimo viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje plėtrą ir

<sup>13</sup> Adresu: <http://www.ivpk.lt/uploads/Leidiniai/Galutin%C4%97%20ataskaita.pdf>

<sup>14</sup> TEO LT, AB 2014 m. dvylikos mėnesių veiklos rezultatų pristatymas, adresu: [http://www.teo.lt/sites/default/files/APIE\\_TEO/Investuotojams/Rezultatai/2014\\_12\\_menesiu\\_rezultatai.pdf](http://www.teo.lt/sites/default/files/APIE_TEO/Investuotojams/Rezultatai/2014_12_menesiu_rezultatai.pdf)

įėjimą į Prieigos vartotojams paslaugų rinką. Atsižvelgiant į anksčiau aprašytas aplinkybes, darytina išvada, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjui per trumpą laikotarpį, dėl papildomų investicijų į viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje plėtrą, pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas žemais kaštais praktiškai neįmanoma.

Tarnybos išvadas apie ribotą naujų Prieigos vartotojams paslaugų rinkos dalyvių atsiradimą patvirtina ir respondentų atsakymai į Anketose pateiktą klausimą. Tarnyba, siekdama papildomai įvertinti Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumą pasiūlos atžvilgiu Anketoje pateikė tokį klausimą: *„Jei Prieigos vartotojams kainos Lietuvos Respublikos teritorijoje ilgu laikotarpiu padidėtų 5–10 procentų visoms kitoms sąlygoms esant nepakitusioms, kaip keistųsi Jūsų pardavimų apimtys, pajamos ir pardavimų strategija per artimiausius 3–5 metus?“* Dalis respondentų nurodė, kad *„<...> 5–10 procentų kainos pasikeitimas nereikšmingas“*; *„Šiandien 5–10 procentų skirtumas nieko nereiškia.“* Kita dalis respondentų nurodė įvairius argumentus: *„Pardavimų apimtis mažėtų, pajamos mažėtų.“*; *„Smarkiai mažės pardavimai ryšio paslaugų, daug alternatyvių ryšių tiekėjų užsidarys, konkurencija rinkoje dar labiau sumažės.“*; *„<...> ilgu laikotarpiu galimi aktyvesni konkurenciniai veiksmai.“*; *„Didėjančios kainos dažniausiai mažina pardavimų apimtis ir atitinkamai <...> koreguojama ir pardavimų strategija – siaurinami ir fokusuojami vartotojų segmentai, daugiau dėmesio skiriama vartotojų poreikių tyrimui ir tenkinimui <...>“*; *„Pajungimų kiekis ženkliai mažėtų, nes yra didelė konkurencija.“* Taip pat buvo respondentų, kurie nurodė, kad niekas nesikeistų. Tik vieno respondento nuomone, esant tokiam kainų padidėjimui *„<...> būtų galima investuoti į tinklus ir infrastruktūrą, produktų vystymą.“*

Iš pateiktų respondentų atsakymų matyti, kad Prieigos vartotojams paslaugų kainoms net ir padidėjus 5–10 proc., Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų skaičius išliktų toks pat arba net sumažėtų. Atsižvelgiant į tai, naujų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų skaičius galėtų padidėti tik ženkliai išaugus Prieigos vartotojams paslaugų kainoms, tačiau didelio kainų augimo scenarijus, vadovaujantis Prieigos vartotojams paslaugų paklausos tendencijomis, labai mažai tikėtinas. Naujas Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas turėtų pasiūlyti kokybiškesnes ir pigesnes paslaugas, siekiant pervilioti esamus Prieigos vartotojams paslaugų pirkėjus iš konkurentų, o tai padaryti naujam Prieigos vartotojams paslaugų teikėjui būtų itin sudėtinga.

Toliau yra vertinama, ar operatoriai, išplėtoję savo viešąjį ryšių tinklą iki vartotojų, gali pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas. Galima išskirti, kad 2014 m. III ketv. pabaigoje buvo 27 KTV paslaugų teikėjų (KTV paslaugas teikė 66,0 tūkst. galutiniams paslaugų gavėjams) ir 74 interneto prieigos paslaugų teikėjų (interneto prieigos paslaugas teikė 128,5 tūkst. vartotojų), kurie neteikė Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų. Svarbu pažymėti, kad iš jų 21 operatorius teikė KTV paslaugas (58,3 tūkst. galutiniams paslaugų gavėjams) ir interneto prieigos paslaugas (78,1 tūkst. vartotojų). Iš viso 2014 m. III ketv. pabaigoje buvo 80 kitų operatorių, kurie turėjo savo viešąjį ryšių tinklą ir teoriškai buvo pasiekę 194,5 tūkst. vartotojų. Tačiau nė vienas iš šių operatorių neteikė Prieigos vartotojams paslaugų. Atsižvelgiant į respondentų atsakymus, net ir padidėjus 5–10 proc. Prieigos vartotojams paslaugų kainoms, jos nebūtų paskata bent vienam iš nurodytų 80 operatorių savo klientams, be KTV ir interneto prieigos paslaugų, pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas. Galima teigti, kad operatorių, sukūrusių viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą vartotojo gyvenamojoje vietovėje, kuriuo teikiamos KTV ir interneto prieigos paslaugos, įėjimas į Prieigos vartotojams paslaugų rinką teoriškai įmanomas, bet praktiškai nebus įgyvendintas. Prieigos vartotojams paslaugų rinkoje labiau tikėtinas šio rinkos dalių persiskirstymas tarp jau rinkoje veiklą vykdančių rinkos dalyvių, o ne naujo operatoriaus įėjimas į šią rinką. Net jei KTV ir interneto prieigos paslaugų teikėjai įeitų į Prieigos vartotojams paslaugų rinką, tai parodytų, kad Prieigos vartotojams paslaugos, teikiamos skirtingomis technologijomis, yra pakeičiamos pasiūlos atžvilgiu.

Apibendrinus anksčiau pateiktą informaciją, darytina išvada, kad Prieigos vartotojams paslaugos nėra pakeičiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis pasiūlos atžvilgiu, o naujo Prieigos vartotojams paslaugos teikėjo atsiradimas taip pat yra ribotas. Tačiau Prieigos vartotojams

paslaugos teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija, UTP linija ar belaidžio ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, yra pakeičiamos tarpusavyje pasiūlos atžvilgiu.

#### **Išvados:**

Atlikus Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumo pasiūlos atžvilgiu analizę, nustatyta, kad:

1. Prieigos vartotojams paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija, UTP linija ar belaidžio ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, yra pakeičiamos tarpusavyje pasiūlos atžvilgiu;
2. Prieigos vartotojams paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija, UTP linija ar belaidžio ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, nėra pakeičiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis pasiūlos atžvilgiu.

#### **Ataskaitos 2.3.1 skyriaus išvados:**

Ataskaitos 2.1 skyriuje buvo konstatuota, kad Prieigos vartotojams paslaugos yra suprantamos kaip vartotojui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti.

Ataskaitos 2.2 skyriuje buvo nustatyta, kad Prieigos vartotojams paslaugos yra teikiamos tokiais būdais:

- metaline vytos poros linija;
- bendraašio kabelio linija;
- šviesolaidine ryšio linija;
- UTP linija;
- belaidžio ryšio linija.

Ataskaitos 2.3.1 skyriuje, atlikus Prieigos vartotojams paslaugų pakeičiamumo pasiūlos ir paklausos atžvilgiu analizę, nustatyta, kad Prieigos vartotojams paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija, UTP linija ar belaidžio ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, yra pakeičiamos tarpusavyje pasiūlos ir paklausos atžvilgiu. Tačiau Prieigos vartotojams paslaugos nėra pakeičiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis paklausos ir pasiūlos atžvilgiu, o Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis paklausos atžvilgiu.

Atsižvelgiant į pirmiau išdėstytą informaciją, Prieigos vartotojams paslaugų rinka apibrėžiama kaip vartotojui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija, UTP linija ar belaidžio ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti.

#### **2.3.2. Prieigos vartotojams paslaugų rinkos geografinės teritorijos apibrėžimas**

Apibrėžiant Prieigos vartotojams paslaugų rinkos geografinę teritoriją, siekiama nustatyti, kokia yra konkrečios rinkos geografinė teritorija. Atitinkamos rinkos geografinė teritorija gali įtakoti nagrinėjamos rinkos apimtį, esamą ir potencialią konkurencinę aplinką nagrinėjamoje rinkoje. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 59 punkte teigiama, kad elektroninių ryšių sektoriuje geografinė atitinkamos rinkos teritorija tradiciškai nustatoma vadovaujantis dviem kriterijais: 1) tinklo aprėpiama teritorija, 2) teisiniais ar kitais reguliavimo instrumentais.



Vadovaujantis šiais dviem kriterijais, geografinė rinkos teritorija gali būti vietinė, regioninė, nacionalinė ar apėmianti kelias valstybes.

Ataskaitos 2.3.1 skyriuje buvo apibrėžta Prieigos vartotojams paslaugų rinka. Elektroninių ryšių paslaugų teikėjai turi teisę vykdyti elektroninių ryšių veiklą visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje, t. y. veiklos apribojimų atskirose Lietuvos Respublikos teritorijos dalyse nėra. Išnagrinėjus respondentų Anketose pateiktą informaciją, nustatyta, kad Prieigos vartotojams paslaugas, teikiamas įvairiais būdais bei naudojant skirtingas technologijas, galima teikti visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje. Be to, konkurencinės Prieigos vartotojams paslaugų teikimo sąlygos skirtingose geografinėse Lietuvos Respublikos teritorijos dalyse nesiskiria ir yra pakankamai homogeniškos visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje.

Taip pat respondentų Anketoje buvo prašoma atsakyti į klausimą: „Ar sutinkate, kad Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkų geografinė teritorija yra Lietuvos Respublikos teritorija?“ Iš visų respondentų, tik vienas operatorius nesutiko su pateiktu apibrėžimu. Jis nurodė, kad „<...> rinkos apibrėžimas tik Lietuvos Respublikos teritorija šiuo atveju būtų netikslus“, dėl šios priežasties visą Europos Sąjungos rinką „<...> reikėtų traktuoti kaip vieningą rinką, jos neskaidant į atskiras nacionalines rinkas.“ Svarbu pažymėti, kad Prieigos vartotojams paslaugų rinkos objektas yra vartotojui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje, t. y. Prieigos vartotojams paslaugų teikimui naudojamas viešasis ryšių tinklas, kurio galiniai taškai yra fiksuoti, kitaip tariant, naudojamas viešasis fiksuotojo ryšio tinklas. Didžioji dauguma galinių taškų prie viešojo ryšių tinklo yra prijungti laidinėmis viešosiomis ryšių linijomis, dėl to vartotojui suteikiamas fizinis prisijungimas neturi „mobilumo“ savybių. Taip pat Prieigos vartotojams paslaugos yra teikiamos tik Lietuvos Respublikos teritorijoje gyvenantiems ar reziduojantiems vartotojams (fiziniams asmenims). Dėl to viešasis ryšių tinklas fiksuotoje vietoje, reikalingas Prieigos vartotojams paslaugoms teikti, yra plėtojamas tik Lietuvos Respublikos teritorijoje. Dėl išvardintų priežasčių Prieigos vartotojams paslaugų rinka yra nacionalinė rinka, kurios geografinė teritorija negali būti platesnė nei Lietuvos Respublikos teritorija.

Kaip anksčiau buvo nurodyta, Prieigos vartotojams paslaugų rinka taip pat gali būti ne tik nacionalinė, bet ir vietinė ar regioninė. Tam gali turėti įtakos Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų taikomi nevienodi konkurenciniai veiksmai, pavyzdžiui kainų diferencijavimas pagal vartotojo gyvenamąją vietovę, skirtingose Lietuvos Respublikos apskrityse ar rajonuose. Todėl, siekiant įvertinti, ar Prieigos vartotojams paslaugų rinka gali būti vietinė ar regioninė, Tarnyba papildomai įvertino Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų, kurie paslaugas teikia skirtingose Lietuvos Respublikos teritorijose, vartotojams viešai teikiamus Prieigos vartotojams paslaugų pasiūlymus. TEO LT, AB veiklą vykdo visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje, tačiau, teikdama Prieigos vartotojams paslaugas, kainų pagal vartotojo gyvenamąją vietovę nediferencijuoja<sup>15</sup>. Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas UAB „Cgates“ 2015 m. duomenimis, veiklą vykdė Vilniuje, Kaune, Alytuje, Marijampolėje, Vilkaviškyje, Šilutėje, Lentvaryje, Zarasuose, Skuode ir Ukmergėje. Tačiau šio elektroninių ryšių paslaugų teikėjo viešai teikiama informacija rodo, kad Prieigos vartotojams paslaugų kainos taip pat nėra diferencijuojamos pagal vartotojo gyvenamąją vietovę<sup>16</sup>. Kitas Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas UAB „BALTICUM TV“ veiklą, 2015 m. duomenimis, vykdė Vilniuje, Kaune, Klaipėdoje, Šiauliuose, Panevėžyje, Kėdainiuose, Kretingoje, Palangoje, Gargžduose, Jurbarko, Šalčininkuose, Biržuose, Plungėje ir Telšiuose, tačiau taip pat kaip ir TEO LT, AB ar UAB „Cgates“ Prieigos vartotojams paslaugų kainų nediferencijavo pagal vartotojo gyvenamąją vietovę<sup>17</sup>. Apibendrinus šią informaciją, galima teigti, kad Prieigos vartotojams

<sup>15</sup> TEO LT, AB paslaugos (telefono linija) pasiūlymai, adresu: <http://www.teo.lt/namutelefonas/paslaugos/linija> <Informacija rinkta 2015 m. kovo 2 d.>

<sup>16</sup> UAB „Cgates“ paslaugų pasiūlymai, adresu: <http://www.cgates.lt/lt/namu-telefonas/planai-ir-kainos> <Informacija rinkta 2015 m. kovo 2 d.>

<sup>17</sup> UAB „BALTICUM TV“ paslaugų pasiūlymai, adresu: <http://www.balticum.lt/lt/m/telefono-rysys/> <Informacija rinkta 2015 m. kovo 2 d.>

paslaugų teikėjai, teikdami Prieigos vartotojams paslaugas, kainų pagal tai, kur vartotojas gyvena, nediferencijuoja. Todėl Prieigos vartotojams paslaugų rinka negali būti vietinė ar regioninė.

Tarnyba, atsižvelgdama į anksčiau pateiktas respondentų pastabas bei įvertinusi, kad Prieigos vartotojams paslaugos teikiamos viešuoju ryšių tinklu fiksuotoje vietoje, kuris yra vystomas visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje, daro išvadą, kad Prieigos vartotojams paslaugų rinkos geografinė teritorija yra Lietuvos Respublikos teritorija.

#### **Išvada:**

Prieigos vartotojams paslaugų rinkos geografinė teritorija yra visa Lietuvos Respublikos teritorija.

#### **Ataskaitos 2.3 skyriaus išvados:**

Ataskaitos 2.3.1 skyriuje nustatyta, kad Prieigos vartotojams paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija, UTP linija ar belaidžio ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, yra pakeičiamos tarpusavyje pasiūlos ir paklausos atžvilgiu. Taip pat Ataskaitos 2.3.1 skyriuje apibrėžta Prieigos vartotojams paslaugų rinka, o Ataskaitos 2.3.2 skyriuje buvo apibrėžta Prieigos vartotojams paslaugų rinkos geografinė teritorija.

Atsižvelgiant į pateiktą informaciją, Tarnyba apibrėžia Prieigos vartotojams paslaugų rinką kaip vartotojui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija, UTP linija ar belaidžio ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti, kurios geografinė teritorija yra Lietuvos Respublikos teritorija (toliau – Prieigos vartotojams rinka).

## **2.4. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkos apibrėžimas**

### **2.4.1. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkos apibrėžimas iki rinkos geografinės teritorijos vertinimo**

Produkto (paslaugos) rinkos apibrėžimo tikslas yra nustatyti visus produktus ir (arba) paslaugas, kurie pirkėjų požiūriu yra tinkamas pakaitalas vienas kitam pagal jų savybes, naudojimą ir kainas. Ataskaitos 2.1 skyriuje buvo pateiktas pradinis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų apibrėžimas, o Ataskaitos 2.2 skyriuje (žr. 1 lentelę) buvo nustatyta, kokiais būdais Tiriamuoju laikotarpiu ir Rinkų tyrimo metu buvo teikiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, t. y.:

- metaline vytos poros linija;
- bendraašio kabelio linija;
- šviesolaidine ryšio linija;
- UTP linija;
- belaidžio ryšio linija.

Apibrėžiant atitinkamą paslaugos rinką yra analizuojamos konkrečios paslaugos pakeičiamumas paklausos ir pasiūlos atžvilgiais. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 44 punkte rekomenduojama išanalizuoti ne tik, ar palyginamos teikiamų paslaugų charakteristikos, ar lyginamos paslaugos naudojamos tiems patiems paslaugų gavėjų tikslams, ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainos yra palyginamos, bet ir atkreipti dėmesį į šių paslaugų konkurencines sąlygas bei į pasiūlos ir paklausos struktūrą. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 45 punkte numatyta, kad skirtingi būdai (fizine prasme), paslaugų gavėjo požiūriu naudojami tai pačiai



paslaugai teikti ir atitinkantys paslaugų gavėjo poreikius, gali būti įtraukti į nagrinėjamą atitinkamą rinką.

Vadovaujantis anksčiau pateikta informacija, toliau šiame skyriuje tiriama, ar Ataskaitos 2.2 skyriuje nustatyti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo būdai ir naudojamos technologijos yra pakeičiami vieni kitais ir, ar Prieigos paslaugų gavėjams paslauga gali būti pakeičiama kita paslauga.

#### **2.4.1.1. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumas paklausos atžvilgiu**

Siekiant įvertinti paslaugų pakeičiamumą paklausos atžvilgiu analizuojama, ar tam tikros paslaugos yra tinkami pakaitalai šių paslaugų gavėjui pagal jų savybes, naudojimą ir kainas. Pačią Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų paklausą formuoja galutinis paslaugų gavėjas – paslaugų gavėjas, kuris perka iš konkretaus operatoriaus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugą tam, kad galėtų naudotis viešosiomis telefono ryšio paslaugomis.

Pradinė Prieigos paslaugų gavėjams paslauga buvo apibrėžta kaip paslaugų gavėjui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti. Apibendrinus galima teigti, kad paslaugų gavėjas, gaudamas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, turi fizinį prisijungimą prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje. Operatoriai fizinį prisijungimą prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje suteikia skirtingais būdais ir technologijomis. Atsižvelgiant į tai, toliau bus nagrinėjamas skirtingų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo būdų ir naudojamų technologijų pakeičiamumas iš paklausos pusės galutinio paslaugų gavėjo (paslaugų gavėjo) atžvilgiu. Taip pat Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumas paklausos atžvilgiu bus nagrinėjamas atsižvelgiant į teikiamų paslaugų kainų dydį, pakeičiamumą su Prieigos vartotojams paslaugomis ir paslaugų gavėjams teikiamos prieigos prie viešojo judriojo ryšio tinklo paslaugomis.

#### **Funkcionalumas**

Metalinė vytos poros linija. Kaip ir buvo minėta Ataskaitos 2.3.1.1 skyriuje, metalinės vytos poros linijos yra labiausiai naudojama viešojo ryšių tinklo infrastruktūra viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti, kadangi metalinių vytos poros linijų tinklas yra labiausiai išplėtotas visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje. Prieiga paslaugų gavėjams metaline vytos poros linija Tiriamuoju laikotarpiu buvo teikiama naudojant ISDN, PSTN ar VoIP technologiją. Kaip buvo minėta Ataskaitos 2.3.1.1 skyriuje, ISDN technologija yra kelių rūšių. Tačiau, teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, naudojamos dvi rūšys: ISDN BRA ir ISDN PRA (angl. *Primary Rate Access* arba PRA) technologijos. ISDN BRA technologija aprašyta (Ataskaitos 2.1.3.1 skyriuje). ISDN PRA technologija – 2 Mbit/s pirminės spartos linija, kuri yra trisdešimties 64 kbit/s spartos kanalų ekvivalentas. Todėl ISDN PRA technologija suteikia galimybę vienu metu naudotis balso ir duomenų perdavimo paslaugomis bei prijungti nuo kelių iki keliasdešimt abonentų. Atsižvelgiant į tai, ISDN PRA ir ISDN BRA garantuoja spartesnę iki 64 kbit/s, kai naudojamas vienas kanalas, duomenų perdavimą nei PSTN technologija, kuri užtikrina tik iki 56 kbit/s spartos duomenų perdavimą. Nors ISDN BRA ir PRA gali užtikrinti du ar daugiau balso perdavimo kanalų ir spartesnę duomenų perdavimą, vis tik abi technologijos užtikrina viešųjų telefono ryšio paslaugų, taip pat kitų elektroninių ryšių paslaugų, tokių kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gavimą. VoIP technologija užtikrina viešųjų telefono ryšio paslaugų teikimą duomenų perdavimo tinklais (tarp jų ir metaline vytos poros linija) naudojant IP. Naudojant VoIP technologiją, balsas verčiamas į duomenų paketus, todėl turi būti naudojami IP pagrindu veikiantys galiniai įrenginiai arba PSTN technologijos galiniai įrenginiai pajungiami per atskirą, analoginius signalus į IP paketus verčiantį,

įtaisą. Tačiau VoIP technologija užtikrina tokį patį fizinį prisijungimą prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje ir viešųjų telefono ryšio paslaugų, taip pat kitų elektroninių ryšių paslaugų, tokių kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gavimą, kaip ir PSTN, ISDN technologijos. Atsižvelgiant į pateiktą informaciją ir laikantis Įstatymo 2 straipsnyje nurodyto technologinio neutralumo principo, visos technologijos (PSTN, ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP), naudojamos teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas metaline vytos poros linija, yra pakeičiamos tarpusavyje.

Bendraašio kabelio linija. Bendraašio kabelio linijos daugiausia naudojamos KTV tinklams steigti, kurių pagrindinė paskirtis yra audiovizualinių signalų perdavimas (mokamos televizijos paslaugų teikimas). Tačiau šiomis linijomis, naudojant VoIP technologiją, yra teikiamos viešosios telefono ryšio paslaugos, taip pat kitos elektroninių ryšių paslaugos, tokios kaip faksimilių bei duomenų perdavimas. Norint bendraašio kabelio linijomis teikti minėtas paslaugas, naudojami IP pagrindu veikiantys galiniai įrenginiai arba PSTN technologijos galiniai įrenginiai pajungiami per atskirą, analoginius signalus į IP paketus, verčiantį įtaisą. Balsas, jį suspaudžiant ir suskaidant į IP paketus, perduodamas kartu su bendru duomenų srautu. Viešųjų telefono ryšio paslaugų teikimui užtenka minimalios 64 Kb/s duomenų perdavimo spartos. Svarbu pažymėti, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, teikiamų bendraašio kabelio linijomis, savybės ir funkcionalumas yra analogiškos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikiamų metalinėmis vytos poros linijomis savybėms ir funkcionalumui.

Šviesolaidinė ryšio linija ir UTP linija. Tiriamuoju laikotarpiu Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos taip pat buvo teikiamos šviesolaidinėmis ryšio linijomis bei UTP linijomis, naudojant VoIP technologiją. Šiomis linijomis dažniausiai yra teikiamos interneto prieigos paslaugos, tačiau operatoriai siūlo ir kitas plačiajuosčio ryšio paslaugas, tarp jų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, naudojant VoIP technologiją. Todėl teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas yra naudojami VoIP technologijos pagrindu veikiantys galiniai įrenginiai arba PSTN technologijos galiniai įrenginiai, kurie pajungiami per atskirą, analoginius signalus į IP paketus verčiantį, įtaisą. Analizuojant pagal funkcionalumą, metaline vytos poros linija, bendraašio kabelio linija, šviesolaidinė ryšio linija bei UTP linija teikiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra identiškos. Todėl visomis šiomis linijomis teikiamas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas galima laikyti pakeičiamomis paklausos atžvilgiu.

Belaidžio ryšio linija. Belaidžio ryšio linijos Tiriamuoju laikotarpiu taip pat buvo naudojamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimui. Šiomis linijomis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos buvo teikiamos naudojant belaidžio ryšio duomenų perdavimo standartus WiFi ar WiMAX, kurie naudoja OFDMA radijo signalų moduliacijos technologijas. Svarbu išskirti, kad belaidžio ryšio linija iš prigimties yra skirta duomenų perdavimui, todėl teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, naudojami VoIP technologijos pagrindu veikiantys galiniai įrenginiai arba PSTN technologijos galiniai įrenginiai, kurie pajungiami per atskirą, analoginius signalus į IP paketus verčiantį, įtaisą. Taip pat, teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas belaidžio ryšio linijomis, buvo naudojamos ISDN BRA ir ISDN PRA technologijos. Funkcionalumo prasme Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos teikiamos belaidžio ryšio linija naudojant duomenų perdavimo belaidžio ryšio standartus WiFi ar WiMAX nepriklausomai nuo technologijos (VoIP, ISDN BRA ar ISDN PRA) yra simetriškai pakeičiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis teikiamomis anksčiau aprašytais linijomis.

Taip pat svarbu atkreipti dėmesį, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas galima teikti belaidžio ryšio linijomis naudojant judriojo ryšio standartą GSM. Naudojant GSM standartą, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos suteikiamos paslaugų gavėjo patalpoje išskirtinai viešųjų telefono ryšio paslaugų teikimui ir tik tais atvejais, kai nėra techninių galimybių ar tokios galybės neproporcingai brangios įrengti laidinę liniją. Šios Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos dažniausiai įrengiamos geografiškai nutolusiose vietovėse. Kadangi Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos belaidžio ryšio linijomis, naudojant GSM technologiją, teikiamos labai ribotoje teritorijoje ir tik išimtinėmis aplinkybėmis, šiuo būdu teikiamos paslaugos nėra laikomos

pakeičiamomis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis, teikiamomis metaline vytos poros linija, bendraašio ryšio kabelio linija, UTP linija, šviesolaidine ryšio linija ir belaidžio ryšio linija, kuri teikiama naudojant belaidžio ryšio duomenų perdavimo standartus WiMAX ar WiFi. Atsižvelgiant į tai, toliau šioje ataskaitoje nagrinėjamos belaidžio ryšio linijos, teikiamos naudojant belaidžio ryšio duomenų perdavimo standartus WiFi ar WiMAX, bet ne judriojo ryšio standartą GSM.

**3 lentelė.** Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pasiskirstymas pagal teikimo būdą, 2006 m. ir 2014 m. III ketv., tūkst. linijų ir proc.

Teikimo būdas	2006 m.		2014 m. III ketv.	
	tūkst. linijų	proc.	tūkst. linijų	proc.
Metalinė vytos poros linija	176,8	99,67	131,2	88,96
Belaidžio ryšio linija	0,5	0,28	1,5	1,02
Bendraašio kabelio linija	0,04	0,02	0,09	0,06
Šviesolaidinė ryšio linija	0,03	0,02	14,5	9,81
UTP linija	0,1	0,01	0,2	0,15

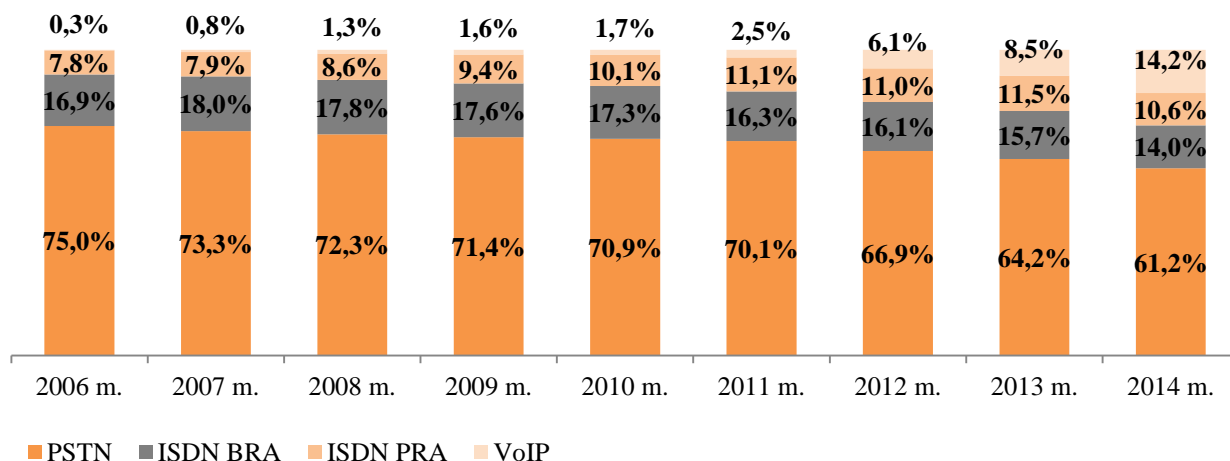
Apibendrinus galima teigti, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos paklausos atžvilgiu yra pakeičiamos viena su kita nepriklausomai nuo to, koku būdu jos yra teikiamos. Tai patvirtina ir 3 lentelėje pateikta informacija, iš kurios galima matyti, kad 2014 m. III ketv. pabaigoje Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos buvo teikiamos ne vienu būdu, o penkiais: metaline vytos poros linija, belaidžio ryšio linija, šviesolaidine ryšio linija, bendraašio kabelio linija ir UTP linija. Daugiausia Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų buvo teikiama naudojant metalinę vytos poros liniją. Tokiu būdu teikiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos sudarė 89,0 proc. visų 2014 m. III ketv. pabaigoje teiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų. Svarbu išskirti, kad pastebimos metalinių vytos poros linijų naudojimo mažėjimo tendencijos, t. y. Tiriamuoju laikotarpiu tokiu būdu teikiamų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičius sumažėjo 26,8 proc. arba 45,6 tūkst. vnt. Atitinkamai kitų linijų, tokių kaip belaidžio ryšio linijų, bendraašio kabelio linijų, UTP linijų, šviesolaidinių ryšio linijų naudojimas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimui išaugo ir sudariusios tik 0,3 proc. visų 2006 m. teiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė – 11,0 proc. Galima išskirti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, teiktų šviesolaidine ryšio linija, augimą. Šiomis linijomis teiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičius Tiriamuoju laikotarpiu išaugo 483,3 karto. Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad šviesolaidinės ryšio linijos, bendraašio kabelio linijos, belaidžio ryšio linijos, UTP linijos vis dažniau yra naudojamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimui ir ilgainiui gali pakeisti metalines vytos poros linijas, kurios šiuo metu sudaro plačiausiai išvystytą viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą viešosioms telefono ryšio paslaugoms teikti.

Atsižvelgiant į anksčiau pateiktą informaciją, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos nepriklausomai nuo teikimo būdo yra laikomos pakeičiamomis paklausos atžvilgiu. Tačiau, teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, svarbu ne tik teikimo būdas, bet ir naudojamos technologijos. Todėl aktualu įvertinti, ar Tiriamuoju laikotarpiu buvo naudojamos visos aptartos technologijos, kad jas būtų galima laikyti pakeičiamomis paklausos atžvilgiu.

Kaip matyti iš 6 paveiksle pateiktos informacijos, Tiriamuoju laikotarpiu Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos buvo teikiamos naudojant visas aptartas PSTN, ISDN BRA, ISDN PRA ir VoIP technologijas. 2014 m. III ketv. pabaigoje didžioji dalis (61,2 proc.) Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų buvo teikiamos naudojant PSTN technologiją. Tačiau teiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, naudojant PSTN technologiją, skaičius Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo 32,2 proc. arba 42,8 tūkst. vnt. ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė 90,2 tūkst. vnt.

ISDN BRA technologijos naudojimas taip pat pasižymėjo mažėjimu. Bendrai Tiriamuoju laikotarpiu Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, teiktų naudojant ISDN BRA technologiją, skaičius sumažėjo 31,0 proc. arba 9,3 tūkst. vnt. ir 2014 m. III ketv. pabaigoje su 20,7 tūkst. vnt. sudarė 14,0 proc. visų teiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų.

Skirtingai nei PSTN ir ISDN BRA technologijos, VoIP ir ISDN PRA technologijos pasižymėjo augimo tendencijomis. Galima išskirti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, naudojant VoIP technologiją, skaičiaus augimą. Tiriamuoju laikotarpiu šių paslaugų skaičius išaugo 41,6 karto ir 2014 m. siekė 20,9 tūkst. vnt.



**6 pav.** Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pasiskirstymas pagal naudojamą technologiją, 2006 – 2013 m. ir 2014 m. III ketv., proc.

Atsižvelgiant į tai, kaip Tiriamuoju laikotarpiu kito Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pasiskirstymas pagal naudojamą technologiją, galima teigti, kad, nepriklausomai nuo naudojamos technologijos, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra pakeičiamos tarpusavyje paklausos atžvilgiu.

### Kainos

Išanalizavus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimą pagal teikimo būdus ir naudojamą technologijas, svarbu įvertinti šioms paslaugoms taikomų kainų aspektus. Paslaugų gavėjo požiūriu, perkant atitinkamas paslaugas, nėra itin svarbu, koku būdu jos teikiamos, dažniausiai didžiausias dėmesys yra skiriamas kainoms ir teikiamų paslaugų atitikimas paslaugų gavėjų iškeltiems reikalavimams.

Kaip ir minėta anksčiau, teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, operatoriai naudoja skirtingus šių paslaugų teikimo būdus: metalinę vytos poros liniją, belaidžio ryšio liniją, bendraašio kabelio liniją, šviesolaidinę ryšio liniją ar UTP liniją. Tačiau operatoriai netaiko Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainų diferencijavimo pagal teikimo būdą, t. y. nepriklausomai nuo pasirinkto teikimo būdo visos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainos yra vienodos. Tai patvirtina ir respondentų atsakymai į Anketoje pateiktą klausimą: „*Prašome nurodyti, ar diferencijuojate teikiamos Prieigos paslaugų gavėjams kainas pagal teikimo būdą (metaline vytos poros linija, belaidžio ryšio linija, bendraašio kabelio linija, šviesolaidinė ryšio linija ir (ar) kt.) ar technologiją (ISDN, PSTN ir (ar) kt.)?*“ Didžioji dauguma (63,6 proc.) Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų nurodė, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainų pagal teikimo būdą nediferencijuoja, t. y. kainos yra vienodos nepriklausomai nuo to, ar Prieiga paslaugų gavėjams suteikta metaline vytos poros linija, belaidžio ryšio linija, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija, UTP linija. Tačiau 36,4 proc. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų taiko kainų diferencijavimą pagal naudojamą technologijas: PSTN, ISDN BRA, ISDN PRA, VoIP. Kainų skirtumas atsiranda dėl naudojamų ISDN BRA ir ISDN PRA technologijų. Šios technologijos yra brangesnės nei PSTN ar VoIP technologijos, nes, kaip anksčiau buvo minėta, suteikia 2 arba 30 kartų daugiau balso perdavimo kanalų. Taip pat šių paslaugų gavėjai, turėdami Prieigos paslaugų



gavėjams paslaugą su ISDN BRA ir ISDN PRA technologija, gali naudoti dešimtis arba šimtus kartų daugiau telefono ryšio numerių nei, pavyzdžiui, per vieną PSTN liniją. Taip pat du respondentai nurodė, kad „Kaina nustatoma kiekvienu konkrečiu atveju pagal patiriamas sąnaudas.“ Į patiriamas sąnaudas respondentai įtraukia Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms teikti naudojamą galinę įrangą, kuri suteikiama paslaugų gavėjui. Galinės įrangos kainos skiriasi nuo naudojamos technologijos. Galinės įrangos kainos dažniausiai yra įtraukiamos į įdiegimo užmokesčius už Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, kurie, pasirašius terminuotą sutartį su operatoriumi, gali būti ir 0,0 Eur (be PVM), o visa reikiama įranga paslaugų gavėjui suteikiama panaudos sutarties pagrindu. Taip pat svarbu išskirti, kad paslaugų gavėjai dažniausiai perka viešąsias telefono ryšio paslaugas už tam tikrą mėnesinį užmokestį, o ne atskirą Prieigos paslaugų gavėjams paslaugą. Todėl į mėnesinį užmokestį už viešąsias telefono ryšio paslaugas yra įtraukiamas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms taikomas abonentinis (linijos) užmokestis bei tam tikras paslaugų gavėjo pasirinktas mokėjimo planas, kuris skiriasi priklausomai nuo suteikiamų minučių kiekio. Atsižvelgiant į tai, paslaugų gavėjas moka mėnesinį užmokestį, kuris skiriasi pagal mokėjimo planą, tačiau nepriklauso nuo Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo būdo ir naudojamos technologijos. Tam tikrais atvejais, vykdydami įvairias akcijas, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai, mėnesinį užmokestį ribotą laikotarpį taiko 0,0 Eur (be PVM), o paslaugų gavėjas moka tik už prakalbamąs minutes.

Apibendrinus pateiktą informaciją, darytina išvada, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, vertinant pagal kainos kriterijų, yra pakeičiamos tarpusavyje iš paslaugų gavėjo pusės. Kainų skirtumai atsirandantys dėl skirtingos technologijos naudojimo, neturi įtakos pakeičiamumui paklausos atžvilgiu, nes Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos teikiamos naudojant ISDN BRA ir ISDN PRA technologijas nors ir yra brangesnės nei PSTN ar VoIP technologijos, jos atitinkamai suteikia daugiau balso kanalų.

#### Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumas Prieigos vartotojams paslaugomis

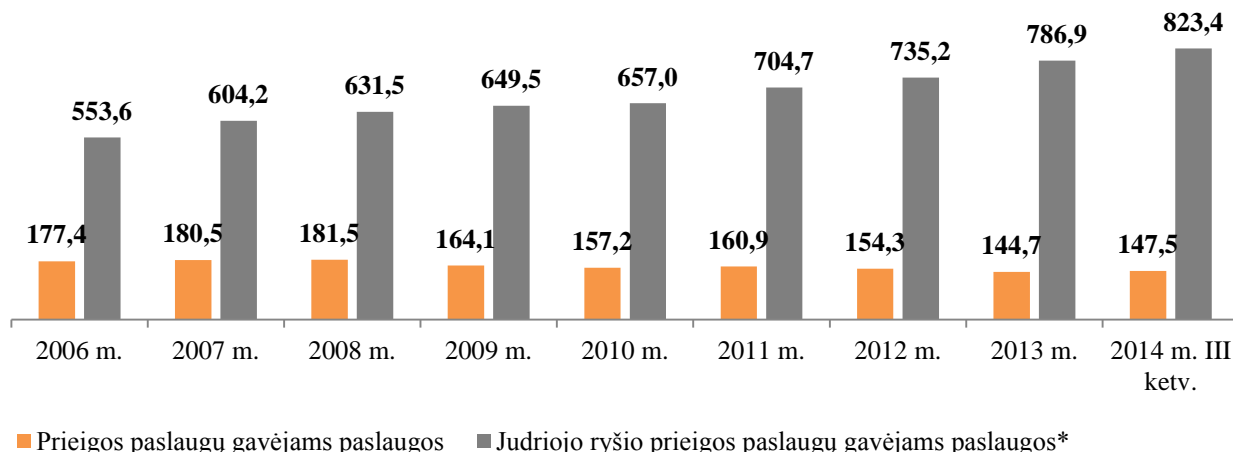
Tarnyba Ataskaitos 2.3.1.1 skyriuje konstatavo, kad Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra nepakeičiamos paklausos atžvilgiu ir negali būti įtrauktos į tą pačią rinką. Todėl laikoma, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos nėra pakeičiamos Prieigos vartotojams paslaugomis paklausos atžvilgiu.

#### Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumas paslaugų gavėjams teikiamos prieigos prie viešojo judriojo ryšio tinklo paslaugomis

Lietuvoje Tiriamuoju laikotarpiu viešųjų fiksuotojo telefono ryšio paslaugų abonentų skaičius sumažėjo 25,5 proc. arba 201,9 tūkst. abonentų ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė 590,4 tūkst. abonentų. Viešųjų judriojo telefono ryšio paslaugų abonentų skaičius nuo 2006 m. sumažėjo 5,2 proc. arba 243,7 tūkst. abonentų ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė 4474,5 tūkst. abonentų. Atsižvelgiant į anksčiau aprašytas tendencijas, tikslinga įvertinti, ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos gali būti pakeičiamos paslaugų gavėjams teikiamos prieigos prie viešojo judriojo ryšio tinklo (toliau – Judriojo ryšio prieiga paslaugų gavėjams) paslaugomis.

Tarnybos turimais duomenimis, 2014 m. III ketv. pabaigoje paslaugų gavėjams buvo suteikta 823,4 tūkst. Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugų ir 147,5 tūkst. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų (žr. 7 pav.). Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų buvo suteikta net 5,6 karto mažiau nei Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugų. Svarbu atkreipti dėmesį į tai, kad Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugos pasižymėjo augimo tendencijomis, t. y. nuo 2006 m. iki 2014 m. III ketv. pabaigos šių paslaugų skaičius išaugo 48,7 proc. arba 269,8 tūkst. vnt. Visiškai kitokia situacija Tiriamuoju laikotarpiu susidarė teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Šių paslaugų teikimas neturėjo aiškių kitimo tendencijų, pavyzdžiui, nuo 2011 m.

mažėjęs suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičius, 2014 m. III ketv. vėl išaugo. Tačiau bendrai vertinant visą Tiriamąjį laikotarpį, suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičius sumažėjo 16,9 proc. arba 29,9 tūkst. vnt.



\* įtraukiami paslaugų gavėjų, kurie už Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugas moka pagal sąskaitas, naudojami viešųjų judriojo telefono ryšio paslaugų numeriai

**7 pav.** Suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams ir Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugų dinamika, 2006 – 2011 m. ir 2014 m. I ketv., tūkst. vnt.

Atsižvelgiant į Europos Komisijos nuomonę<sup>18</sup>, viešuoju judriojo ryšio tinklu teikiamos paslaugos gali atkartoti didžiąją dalį galutiniams paslaugų gavėjams viešuoju ryšių tinklu fiksuotoje vietoje teikiamų paslaugų. Tačiau kol kas nėra laikoma, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos galėtų būti pakeičiamos Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis. Nors, kaip anksčiau buvo nurodyta, paslaugų gavėjų, besinaudojančių Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis, skaičius nuolat auga, tačiau teigti, kad tokiam augimui tiesioginės įtakos turi mažėjantis suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičius, negalima. Vadovaujantis 7 paveiksle nurodytais duomenimis, Lietuvoje nemaža dalis paslaugų gavėjų vis dar naudojami Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis.

Svarbu išskirti, kad tarp teikiamų Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų yra esminis skirtumas – viešosioms judriojo telefono ryšio paslaugoms būdingas mobilumas. Mobilumo dėka paslaugų gavėjas prieigą prie viešojo ryšių tinklo turi toje Lietuvos Respublikos teritorijos dalyje, kurioje viešųjų judriojo telefono ryšio paslaugų teikėjas yra išplėtojęs savo viešąjį ryšių tinklą. Tokio mobilumo paslaugų gavėjams Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos teikėjas negali suteikti, nes jis paslaugą teikia tik tam tikroje konkrečioje vietoje.

Dėl anksčiau minėtų priežasčių, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos negali būti pakeičiamos Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis. Atsižvelgiant į tai, Tarnyba nustato, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos ir Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugos nėra pakeičiamos paklausos atžvilgiu ir Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugos nėra įtraukiamos į atitinkamos rinkos apibrėžimą.

<sup>18</sup> 2014 m. Rekomendacijos aiškinamasis memorandumas (angl. *Explanatory note accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Market within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services*) <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/news/explanatory-note-accompanying-commission-recommendation-relevant-product-and-service-markets>



### **Išvados:**

Atlikus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumo paklausos atžvilgiu analizę, nustatyta, kad:

1. paslaugų gavėjo požiūriu pakeičiamomis laikomos metaline vytos poros linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN BRA, IDN PRA ar VoIP technologiją, UTP linija, bendraašio kabelio linija ir šviesolaidinė ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, teikiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos;

2. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos paklausos atžvilgiu nėra pakeičiamos metaline vytos poros linija, naudojant ISDN BRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, UTP linija, bendraašio kabelio linija ir šviesolaidinė ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, teikiamomis Prieigos vartotojams paslaugomis;

3. Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, paklausos atžvilgiu nepakeičia metaline vytos poros linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, UTP linija, bendraašio kabelio linija ir šviesolaidinė ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, teikiamų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų.

#### **2.4.1.2. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumas pasiūlos atžvilgiu**

Siekiant įvertinti paslaugų pakeičiamumą pasiūlos atžvilgiu, analizuojama, ar tam tikros paslaugos, atsižvelgiant į jų savybes, naudojimą ir kainas yra pakeičiamos viena kita paslaugų teikėjo požiūriu. Tai atliekama tiriant, ar reaguodami į mažą ilgalaikį nagrinėjamų paslaugų kainų padidėjimą (t. y. kainų padidėjimą nagrinėjamoms prekėms, kartu laikant, kad kitų prekių kainos išlieka nepakitusios), kiti paslaugų teikėjai gali per trumpą laiką pradėti teikti atitinkamas paslaugas, nepatirdami žymių papildomų išlaidų ar rizikos. Čia ilgalaikis padidėjimas reiškia, kad nagrinėjamas ne momentinis ar laikinas kainų padidėjimas, o nuolatinis padidėjimas, kuris tęsis pakankamai ilgą laiką ateityje.

Atitinkamų paslaugų pakeičiamumo pasiūlos atžvilgiu analizė bus atliekama keliais pjūviais. Pirmiausia bus atliekama skirtingais būdais teikiamų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumo pasiūlos atžvilgiu analizė. Ji atliekama atsižvelgiant į paslaugų pakeičiamumo paklausos atžvilgiu analizės išvadas, įvertinant šių paslaugų savybes, naudojimą ir kainas. Papildomai bus atliekama analizė, ar elektroninių ryšių paslaugų teikėjas, kuris anksčiau neteikė Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, per trumpą laiką galėtų pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas.

#### Skirtingais būdais teikiamų paslaugų pakeičiamumo analizė

Atlikus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumo paklausos atžvilgiu analizę, paslaugų gavėjo požiūriu pakeičiamomis laikomos metaline vytos poros linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidinė ryšio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją, teikiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos. Pažymėtina, kad nemaža dalis operatorių Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas dažnai gali pasiūlyti ne vienu, o keliais teikimo būdais. Pavyzdžiui, TEO LT, AB siūlo Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija ir šviesolaidinė ryšio linija, naudojant VoIP technologiją. Be to, dauguma operatorių, teikiančių Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, nedifirencijuoja šių paslaugų kainų,

atsižvelgiant į tai, kokia ryšių linija yra teikiama paslauga<sup>19</sup>. Tai rodo, kad skirtingomis ryšių linijomis teikiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra pakeičiamos pasiūlos atžvilgiu.

Skirtingais būdais ir atitinkamai skirtingomis technologijomis teikiamoms Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms teikti naudojami skirtingi galiniai įrenginiai. Paslaugų gavėjui nusprendus pakeisti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas ar šių paslaugų teikėją kitu, keičiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos teikimo būdą, atitinkamai ir technologiją, elektroninių ryšių paslaugų teikėjas prisiima tokio keitimo funkciją. Vadinasi, patirtos sąnaudos dėl tam tikros įrangos diegimo viešųjų ryšių tinkle nesukuria papildomų sąlygų, kurios trukdytų paslaugų pakeičiamumui. Galima išskirti, kad dažnu atveju Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas paslaugų gavėjui reikiamą įrangą suteikia panaudos sutarties pagrindu.

Vadovaujantis anksčiau pateikta informacija, galima daryti išvadą, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, šviesolaidinė ryšio linija, bendraašio kabelio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją, yra pakeičiamos tarpusavyje pasiūlos atžvilgiu.

### Naujo Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjo atsiradimo vertinimas

Šioje Ataskaitos dalyje atliekamas vertinimas, ar viešųjų ryšių tinklų fiksuotoje vietoje operatorius ar elektroninių ryšių paslaugų teikėjas, kuris šiuo metu neteikia Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, dėl išaugusių Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainų galėtų greitai ateiti į rinką ir pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Šį vertinimą galima atlikti trimis pjūviais: ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas pradės teikti naujas operatorius; ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas pradės teikti Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas; ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas pradės teikti operatorius, kuris jau turi išplėtojęs savo viešąjį ryšių tinklą iki paslaugų gavėjo veiklos vietos (biuro, gamybinių patalpų ir pan.).

Kaip nurodyta anksčiau, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, šviesolaidinė ryšio linija, bendraašio kabelio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją. Ataskaitos 2.4.1.1 skyriaus 3 lentelėje yra nurodyta, kad Tiriamuoju laikotarpiu daugiausia (483,3 karto) išaugo Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimas naudojant šviesolaidinę ryšio liniją. Tai leidžia manyti, kad šviesolaidinės ryšio linijos tampa vis svarbesnės teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Tuo tarpu metalinės vytos poros linijos ilgą laiką buvusios pagrindinėmis teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, vis labiau užleidžia pozicijas kitiems Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo būdams. Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad naujam dalyviui norint įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinką yra būtina sukurti savo viešąjį ryšių tinklą, o jį geriausia steigti naudojant šviesolaidines ryšio linijas. Naujas operatorius, siekdamas sukurti alternatyvų nacionalinį viešąjį ryšių tinklą fiksuotoje vietoje, iš esmės turėtų dubliuoti TEO LT, AB viešąjį ryšių tinklą. TEO LT, AB į šviesolaidinių ryšių linijų prieigos tinklo, kuris naudojamas teikti plačiajuosčio interneto, televizijos ir viešąsias telefono ryšio paslaugas, plėtrą 2007 – 2013 m. investavo 131,1 mln. Eur (žr. Ataskaitos 2.3.1.2 skyriaus 5 pav.). Per 2014 m. TEO LT, AB į šviesolaidinių ryšių linijų prieigos tinklą investavo dar papildomai 12,5 mln. Eur. Vadovaujantis projekto „Plačiajuosčio ryšio infrastruktūros plėtros ir paslaugų naudojimo skatinimo modelio parengimas“<sup>20</sup> duomenimis, šviesolaidinės ryšio linijos 1 kilometro kaina pagrindinei linijai siekia 8,7 tūkst. Eur, o privedimams – 4,3 tūkst. Eur. Anksčiau pateikta informacija rodo, kad naujam dalyviui įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinką ir joje sukurti TEO LT, AB lygiavertę konkurenciją reikėtų itin didelių

<sup>19</sup> SPLIUS, UAB paslaugų pasiūlymas, adresu: <http://www.splus.lt/Fiksuotas-rysys/Fiksuotas-telefono-rysys> <Informacija rinkta 2015 m. kovo 2 d.>

<sup>20</sup> Adresu: <http://www.ivpk.lt/uploads/Leidiniai/Galutin%C4%97%20ataskaita.pdf>

investicijų. Atsižvelgiant į pateiktą informaciją, mažai tikėtina, kad naujas operatorius galėtų įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinką neturėdamas jokio viešojo ryšių tinklo, nes naujam operatoriui itin svarbu, kad iš naujos veiklos, t. y. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo, gaunamos pajamos būtų pakankamos padengti sąnaudas, susidarančias iš viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kūrimo ar plėtros. Apibendrinus, darytina išvada, kad visiškai naujam Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjui galimybė teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas santykinai žemais kaštais praktiškai neįmanoma.

Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas galėtų būti potencialus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas dėl jau išvystyto tam tikro viešojo ryšių tinklo. Tačiau toks operatorius vis tiek patirtų papildomas išlaidas, kurios priklausytų nuo to, ar Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas turi sukūręs viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje infrastruktūrą paslaugų gavėjo veiklos vietoje (biure, gamybinėse patalpose ir pan.). Paslaugų gavėjai dažniausiai veiklą vykdo pramoniniuose rajonuose, kurie nutolę nuo gyvenamųjų rajonų arba įsikūrę verslo centruose, o mažoji dalis jų savo buveines įkuria daugiabučių namų butuose arba individualių namų gyvenvietėse. Vartotojas dažniausiai Prieigos vartotojams paslaugas gauna daugiabučiuose arba individualiuose gyvenamuosiuose namuose. Atsižvelgiant į tai, kad Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas gali turėti savo viešųjų ryšių tinklą fiksuotoje vietoje tik gyvenamuosiuose rajonuose ir norint teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas kitoje vietoje, pavyzdžiui pramoniniuose rajonuose, jam bus būtina investuoti į viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje plėtrą. Norėdamas konkuruoti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkoje, Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas turės plėsti savo viešąjį ryšių tinklą, tam kad pasiektų kuo daugiau paslaugų gavėjų. Tam reikės skirti nemažas investicijas. Tačiau, kaip jau buvo minėta anksčiau, viešojo ryšių tinklo, kuriuo būtų teikiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, sukūrimas pareikalautų didelių investicijų. Taip pat reikėtų atsižvelgti į tai, kad pajamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo būtų pakankamos padengti sąnaudas, susidarančias iš viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kūrimo ar plėtros. Tačiau, atsižvelgiant į investicijų poreikį, Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų pelno marža iš naujos veiklos gali būti nepakankama tam, kad paskatintų turimo viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje plėtrą ir įėjimą į Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinką. Atsižvelgiant į anksčiau aprašytas aplinkybes, galima teigti, kad Prieigos vartotojams paslaugų teikėjui per trumpą laikotarpį, dėl papildomų investicijų į viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje plėtrą, pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas žemais kaštais praktiškai neįmanoma.

Tarnybos išvadas apie ribotą naujų Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvių atsiradimą patvirtina ir respondentų atsakymai į Anketose pateiktą klausimą. Tarnyba, siekdama papildomai įvertinti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumą pasiūlė atžvilgiu Anketoje pateiktą tokį klausimą: „*Jei Prieigos paslaugų gavėjams kainos Lietuvos Respublikos teritorijoje ilgu laikotarpiu padidėtų 5–10 procentų visoms sąlygoms esant nepakitusioms, kaip keistųsi Jūsų pardavimų apimtys, pajamos ir pardavimų strategija per artimiausius 3–5 metus?*“ Dalis respondentų nurodė, kad „*Šiandien 5–10 procentų skirtumas nieko nereiškia*“, „*Pardavimų apimtys mažėtų, pajamos mažėtų*“, „*Smarkiai sumažės pardavimai ryšio paslaugų, daug alternatyvių ryšių tiekėjų užsidarys, konkurencija rinkoje dar labiau sumažės*“. Tik vieno respondento nuomone, „*Pajamos padidėtų atitinkamai 5–10 proc., pardavimų apimtys (vienetais) ir kt. ženkliai nesikeistų*“.

Iš pateiktų respondentų atsakymų matyti, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainoms padidėjus 5–10 proc. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų tiekėjų skaičius neišaugtų, o priešingai netgi sumažėtų. Atsižvelgiant į tai, naujų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų tiekėjų skaičius galėtų padidėti tik ženkliai išaugus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainoms, tačiau didelio kainų augimo scenarijus, vadovaujantis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų paklausos tendencijomis, labai mažai tikėtinas. Naujas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas turėtų pasiūlyti kokybiškesnes ir pigesnes paslaugas, siekiant pervilioti esamus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pirkėjus iš konkurentų, o tai padaryti naujam Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjui būtų itin sudėtinga.

Toliau yra vertinama, ar operatoriai, išplėtoję savo viešąjį ryšių tinklą iki paslaugų gavėjų, gali pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Galima išskirti, kad 2014 m. III ketv. pabaigoje buvo 42 interneto prieigos paslaugų teikėjai (internetu prieigos paslaugas teikė 5,1 tūkst. paslaugų gavėjams), kurie neteikė Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų. Todėl galima teigti, kad 2014 m. III ketv. pabaigoje buvo 42 operatoriai, kurie turėjo savo viešąjį ryšių tinklą ir teoriškai buvo pasiekę 5,1 tūkst. paslaugų gavėjų. Tačiau nė vienas iš šių operatorių neteikė Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų. Atsižvelgiant į respondentų atsakymus, net ir 5–10 proc. padidėjus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainoms, jos nebūtų paskata bent vienam iš nurodytų 42 operatorių savo klientams be interneto prieigos paslaugų pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Galima teigti, kad operatorių, sukūrusių viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą paslaugų gavėjo veiklos vietoje, kuriuo teikiamos interneto prieigos paslaugos, įėjimas į Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinką teoriškai įmanomas, bet praktiškai nebus įgyvendintas. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkoje labiau tikėtinas rinkos dalių persiskirstymas tarp jau rinkoje veiklą vykdančių rinkos dalyvių, o ne naujo operatoriaus įėjimas į šią rinką. Net jei interneto prieigos paslaugų teikėjai įeitų į Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinką, tai parodytų, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, teikiamos skirtingomis technologijomis, yra pakeičiamos pasiūlos atžvilgiu.

Apibendrinus anksčiau pateiktą informaciją, galima teigti, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos nėra pakeičiamos Prieigos vartotojams paslaugomis pasiūlos atžvilgiu, o naujo Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjo atsiradimas taip pat yra ribotas. Taip pat Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją, yra pakeičiamos tarpusavyje pasiūlos atžvilgiu.

### **Išvados:**

Atlikus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumo pasiūlos atžvilgiu analizę, nustatyta, kad:

1. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją, yra pakeičiamos tarpusavyje pasiūlos atžvilgiu;

2. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją, nėra pakeičiamos Prieigos vartotojams paslaugomis pasiūlos atžvilgiu.

### **Ataskaitos 2.4.1 skyriaus išvados:**

Ataskaitos 2.1 skyriuje buvo konstatuota, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra suprantamos kaip paslaugų gavėjui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti.

Ataskaitos 2.2 skyriuje buvo nustatyta, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra teikiamos tokiais būdais:

- metaline vytos poros linija;
- bendraašio kabelio linija;
- šviesolaidine ryšio linija;
- UTP linija;
- belaidžio ryšio linija.



Ataskaitos 2.4.1 skyriuje atlikus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pakeičiamumo pasiūlos ir paklausos atžvilgiu analizę, nustatyta, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidinė ryšio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją, yra pakeičiamos tarpusavyje pasiūlos ir paklausos atžvilgiu. Tačiau Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos nėra pakeičiamos Prieigos vartotojams paslaugomis pasiūlos ir paklausos atžvilgiu, o Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis paklausos atžvilgiu.

Atsižvelgiant į pirmiau išdėstytą informaciją, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinka apibrėžiama kaip paslaugų gavėjui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje metaline vytos poros linija, naudojant ISDN PRA, ISDN BRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidinė ryšio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją, viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti.

#### **2.4.2. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkos geografinės teritorijos apibrėžimas**

Apibrėžiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkos geografinę teritoriją, siekiama nustatyti, kokia yra konkrečios rinkos geografinė teritorija. Atitinkamos rinkos geografinė teritorija gali įtakoti nagrinėjamos rinkos apimtį, esamą ir potencialią konkurencinę aplinką nagrinėjamoje rinkoje. Didelės įtakos rinkos nustatymo gairių 59 punkte teigiama, kad elektroninių ryšių sektoriuje geografinė atitinkamos rinkos teritorija tradiciškai nustatoma vadovaujantis dviem kriterijais: 1) tinklo aprėpiama teritorija, 2) teisiniais ar kitais reguliavimo instrumentais. Vadovaujantis šiais dviem kriterijais, geografinė rinkos teritorija gali būti vietinė, regioninė, nacionalinė ar aprėpianti kelias valstybes.

Ataskaitos 2.4.1 skyriuje buvo apibrėžta Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinka. Elektroninių ryšių paslaugų teikėjai turi teisę vykdyti elektroninių ryšių veiklą visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje, t. y. veiklos apribojimų atskirose Lietuvos Respublikos teritorijos dalyse nėra. Išnagrinėjus respondentų Anketose pateiktą informaciją, nustatyta, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, teikiamas įvairiais būdais bei naudojant skirtingas technologijas, galima teikti visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje. Be to, konkurencinės Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo sąlygos skirtingose geografinėse Lietuvos Respublikos teritorijos dalyse nesiskiria ir yra pakankamai homogeniškos visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje.

Taip pat respondentų Anketoje buvo prašoma atsakyti į klausimą: „Ar sutinkate, kad Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkų geografinė teritorija yra Lietuvos Respublikos teritorija?“ Iš visų respondentų, tik vienas operatorius nesutiko su pateiktu apibrėžimu. Jis nurodė, kad „<...> rinkos apibrėžimas tik Lietuvos Respublikos teritorija šiuo atveju būtų netikslus“, dėl šios priežasties visą Europos Sąjungos rinką „<...> reikėtų traktuoti kaip vieningą rinką, jos neskaidant į atskiras nacionalines rinkas.“ Svarbu pažymėti, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkos objektas yra paslaugų gavėjui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje, t. y. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimui naudojamas viešasis ryšių tinklas, kurio galiniai taškai yra fiksuoti. Kitaip tariant, naudojamas viešasis fiksuotojo ryšio tinklas. Didžioji dauguma galinių taškų prie viešojo ryšių tinklo yra prijungti laidinėmis ryšių linijomis, dėl to paslaugų gavėjui suteikiamas fizinis prisijungimas neturi „mobilumo“ savybės. Taip pat Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra teikiamos tik Lietuvos Respublikos teritorijoje veiklą vykdančioms paslaugų gavėjams (juridiniams asmenims). Dėl to, viešasis ryšių tinklas teikiamas fiksuotoje vietoje, reikalingas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms teikti, yra plėtojamas tik Lietuvos Respublikos teritorijoje. Dėl išvardintų priežasčių



Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinka yra nacionalinė rinka, kurios geografinė teritorija negali būti platesnė nei Lietuvos Respublikos teritorija.

Kaip anksčiau buvo nurodyta, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinka taip pat gali būti ne tik nacionalinė, bet ir vietinė ar regioninė. Tam gali turėti įtakos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų taikomi nevienodi konkurenciniai veiksmai, pavyzdžiui, kainų diferencijavimas pagal paslaugų gavėjo veiklos vietą, skirtingose Lietuvos Respublikos apskrityse ar rajonuose. Siekiant įvertinti, ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinka gali būti vietinė, ar regioninė, Tarnyba papildomai įvertino Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų, kurie paslaugas teikia skirtingose Lietuvos Respublikos teritorijose, paslaugų gavėjams viešai teikiamus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pasiūlymus. TEO LT, AB veiklą vykdo visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje, tačiau, teikdama Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, kainų pagal paslaugų gavėjo veiklos vietovę nediferencijuoja<sup>21</sup>. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas SPLIUS, UAB veiklą 2015 m. vykdė Šiauliuose, Klaipėdoje, Radviliškyje, Kuršėnuose, Kelmėje, Joniškėje, Pasvalyje, Naujojoje Akmenėje. Tačiau šio paslaugų teikėjo teikiamų paslaugų kainos nėra diferencijuojamos pagal paslaugų gavėjo veiklos vietovę<sup>22</sup>. Kitas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas AB Lietuvos radijo ir televizijos centras veiklą vykdo Lietuvos didmiesčiuose ir daugelyje kitų miestų bei miestelių, tačiau taip pat kaip ir TEO LT, AB ar SPLIUS, UAB, teikdamas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas kainų nediferencijavo pagal paslaugų gavėjo veiklos vietovę<sup>23</sup>. Apibendrinus šią informaciją, galima teigti, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai, teikdami Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, kainų pagal tai, kur yra paslaugų gavėjo veiklos vietovę, nediferencijuoja. Todėl Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinka negali būti vietinė ar regioninė.

Tarnyba, atsižvelgdama į anksčiau pateiktas respondentų pastabas bei įvertinusi, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos teikiamos viešuoju ryšių tinklu fiksuotoje vietoje, kuris yra vystomas Lietuvos Respublikos teritorijoje, nustato, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkos geografinė teritorija yra Lietuvos Respublikos teritorija.

### **Išvada:**

Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkos geografinė teritorija yra visa Lietuvos Respublikos teritorija.

### **Ataskaitos 2.4 skyriaus išvados:**

Ataskaitos 2.4.1 skyriuje nustatyta, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, teikiamos metaline vytos poros linija, naudojant ISDN PRA, ISDN BRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN PRA, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją, yra pakeičiamos tarpusavyje pasiūlos ir paklausos atžvilgiu. Ataskaitos 2.4.1 skyriuje buvo apibrėžta Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinka, o Ataskaitos 2.4.2 skyriuje buvo apibrėžta Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinkos geografinė teritorija.

Atsižvelgiant į pateiktą informaciją, Tarnyba apibrėžia Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų rinką kaip paslaugų gavėjui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje metaline vytos poros linija, naudojant ISDN PRA, ISDN BRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN PRA, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją, viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei

<sup>21</sup> TEO LT, AB paslaugos pasiūlymai, adresu: <http://www.teo.lt/verslui/pokalbiai/linija/102> <Informacija rinkta 2015 m. kovo 2 d.>

<sup>22</sup> SPLIUS, UAB paslaugų pasiūlymai, adresu: <http://splius.lt/Fiksuotas-rysas/Fiksuotas-telefono-rysas> <Informacija rinkta 2015 m. kovo 2 d.>

<sup>23</sup> AB Lietuvos radijo ir televizijos centras paslaugų pasiūlymai, adresu: [http://www.mezon.lt/Verslui/Internetas/MEZON\\_telefonija/](http://www.mezon.lt/Verslui/Internetas/MEZON_telefonija/) <Informacija rinkta 2015 m. kovo 2 d.>

duomenų perdavimas, gauti, kurios geografinė teritorija yra Lietuvos Respublikos teritorija (toliau – Prieigos paslaugų gavėjams rinka).

## 2.5. Trijų kriterijų testas

Pagal Įstatymo 16 straipsnio 6 dalį, Tarnyba, tirdama rinkas, vadovaujasi Lietuvos Respublikos teisės aktais, Europos Sąjungos teise ir atsižvelgia į Europos Komisijos gaires bei rekomendacijas, taip pat Europos elektroninių ryšių reguliuotojų institucijos priimtas nuomones ir bendrąsias pozicijas.

Kaip nurodyta Ataskaitos 2.1.1 skyriuje, 2014 m. Rekomendacijos priede Rinkos nėra nurodytos. Todėl, vadovaujantis 2014 m. Rekomendacijos preambulės 22 konstatuojamąja dalimi, Tarnyba „<...> turėtų taikyti trijų kriterijų testą toms rinkoms, kurios išvardytos Komisijos rekomendacijos 2003/311/EB ir Rekomendacijos 2007/879/EB prieduose, tačiau kurių nėra šios rekomendacijos priede <...>“. Įrodžius, kad nagrinėjama rinka tenkina visus tris 2014 m. Rekomendacijos 2 punkte nurodytus vertinimo kriterijus, ji laikoma rinka, kurioje gali būti taikomas *ex ante* reguliavimas pagal Pagrindų direktyvą.

Siekiant nustatyti rinkas, kurioms gali būti taikomas *ex ante* reguliavimas, reikėtų taikyti 2014 m. Rekomendacijos 2 punkte nurodytus tris kriterijus. 2014 m. Rekomendacijos preambulės 11 konstatuojamojoje dalyje nurodyta, kad: „Pirmasis kriterijus – didelės ir pastovios patekimo į rinką kliūtys. Atliekant perspektyvinę analizę, kad būtų galima nustatyti atitinkamas rinkas, kurioms gali būti taikomas *ex ante* reguliavimas, dėl dinamiško elektroninių ryšių rinkos pobūdžio ir veikimo vis dėlto reikėtų atsižvelgti ir į galimybes per atitinkamą laikotarpį įveikti patekimo į rinką kliūtis. Antruoju kriterijumi sprendžiama, ar rinkos struktūroje per atitinkamą laikotarpį atsirastų veiksminga konkurencija. Taikant šį kriterijų reikia išnagrinėti infrastruktūrinės ir kitos konkurencijos būklę, kuri lemia kliūtis patekti į rinką. Trečiasis kriterijus yra tai, kad taikant vien tik konkurencijos teisę nebūtų tinkamai išspręsta (-os) atitinkama (-os) rinkos nepakankamumo problema (-os).“

Pagal 2014 m. Rekomendacijos preambulės 17 konstatuojamąją dalį, „<...> Jeigu netenkinamas vienas iš trijų kriterijų, rinka neturėtų būti nurodyta kaip rinka, kuriai gali būti taikomas *ex ante* reguliavimas.“ Apibendrinant, darytina išvada, kad, jei, atlikus trijų kriterijų testą, yra nustatoma, kad visi trys kriterijai yra tenkinami, atitinkamos rinkos atžvilgiu gali būti taikomas *ex ante* reguliavimas. Jei nors vienas iš kriterijų yra netenkinamas, *ex ante* reguliavimas nagrinėjamoje rinkoje negali būti taikomas.

Tarnyba, siekdama nustatyti, ar yra būtinas reguliavimas Ataskaitos 2.3 ir 2.4 skyriuose apibrėžtose Rinkose, vadovaudamasi 2014 m. Rekomendacijos 2 punktu ir Taisyklių 15 punktu, vertins apibrėžtas atitinkamas rinkas pagal žemiau išvardytus tris kriterijus:

1. Kliūtys, kurios trukdo pradėti veikti atitinkamoje rinkoje ir (ar) vystytis konkurencijai joje.
2. Rinkos charakteristikos, kurios lemia veiksmingos konkurencijos atsiradimo tendenciją be poreikio taikyti įpareigojimus, nurodytus Įstatymo 17 straipsnyje.
3. Bendrosios konkurencijos teisės pakankamumas sumažinti ar pašalinti kliūtis, kurios trukdo pradėti veikti rinkoje ir (ar) vystytis konkurencijai joje, ir (ar) įtvirtinti veiksmingą konkurenciją atitinkamoje rinkoje, netaikant Įstatymo 17 straipsnyje nurodytų įpareigojimų.

## 2.5.1. Trijų kriterijų testas Prieigos vartotojams rinkoje

### 2.5.1.1. Pirmasis kriterijus: kliūtys, kurios trukdo pradėti veikti atitinkamoje rinkoje ir (ar) vystytis konkurencijai joje

Pagal 2014 m. Rekomendacijos 2 punkto a papunktį, didelės ir pastovios patekimo į rinką kliūtys gali būti struktūrinio, teisinio arba reguliuojamojo pobūdžio.

Potencialus Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas, norėdamas pradėti teikti paslaugas turi Įstatymo 29 straipsnio nustatyta tvarka ir sąlygomis informuoti apie tai Tarnybą, tačiau neprivalo gauti atitinkamus leidimus ar licencijas. Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad Lietuvos Respublikoje nėra teisinio arba reguliuojamojo pobūdžio apribojimų, kurie ribotų įėjimą į Prieigos vartotojams rinką.

Toliau tikslinga išanalizuoti, ar egzistuoja struktūriniai barjerai, trukdantys patekti į Prieigos vartotojams rinką, kurie atsiranda dėl pradinių išlaidų ar paklausos sąlygų, sukuriančių nevienodas sąlygas esamiems ir naujiems dalyviams, ir kliūdo ar neleidžia į rinką patekti naujiems rinkos dalyviams. Kaip buvo minėta Ataskaitos 2.3.1 skyriuje, norint teikti Prieigos vartotojams paslaugas, elektroninių ryšių paslaugų teikėjui reikalingas fizinių prisijungimų prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje tinklas (toliau – Prieigos tinklas). Tam, kad teikti Prieigos vartotojams paslaugas konkurencinėmis sąlygomis, naujam Prieigos vartotojams paslaugų teikėjui reikalingas teritoriniu atžvilgiu išplėtotas Prieigos tinklas. Todėl tai yra viena iš pagrindinių kliūčių, trukdančių naujiems elektroninių ryšių paslaugų teikėjams pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas, nes reikalingas didelių investicijų poreikis kuriant Prieigos tinklą. Ataskaitos 2.3.1.2 skyriuje nurodyta, kad, kuriant naujos kartos Prieigos tinklą, šviesolaidinės ryšio linijos 1 kilometro kaina pagrindinei linijai siekia 8,7 tūkst. Eur, o privedimams – 4,3 tūkst. Eur. Tai rodo, kad ribojantis veiksnys įeiti į Prieigos vartotojams rinką gali būti ribotos galimybės sukurti nuosavą fizinę viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą, t. y. Prieigos tinklą. 2006 m. rinkų tyrimo metu buvo nustatyta, kad TEO LT, AB turi geriausiai išvystytą Prieigos tinklą, kuris dengia visą Lietuvos Respublikos teritoriją. Tokia pat situacija išliko ir 2014 m. III ketv. pabaigoje – TEO LT, AB buvo vienintelis Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas, plačiausiai išvystęs Prieigos tinklą visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje. Taip pat, kaip buvo minėta Ataskaitos 2.3.1.2 skyriuje, TEO LT, AB nuo 2007 m. iki 2014 m. papildomai į Prieigos tinklo plėtrą investavo 143,6 mln. Eur. Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad naujam elektroninių ryšių paslaugų teikėjui per trumpą laiką, kuriant alternatyvų Prieigos tinklą, būtų sunku tapti vienodai konkurencingu ir turėti platų Prieigos tinklą padengimo prasme, lyginant su TEO LT, AB turima viešojo ryšių tinklo infrastruktūra. Taip pat 2014 m., palyginti su 2006 m., matyti, kad Lietuvos Respublikos teritorijoje situacija kiek pasikeitė: buvo stebima operatorių koncentracija, keli operatoriai išplėtojo savo Prieigos tinklą skirtinguose regionuose. Tačiau, svarbu atkreipti dėmesį, kad dėl vykdytos koncentracijos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros plėtra vyko ne plečiant savo turimą Prieigos tinklą, o dėl juridinių asmenų, teikiančių elektroninių ryšių paslaugas, reorganizacijų metu vykdomo teisių (įskaitant nuosavybės teisę į Prieigos tinklą) ir pareigų perėmimo. Nors tokiu būdu operatorių nuosavas Prieigos tinklas plėtėsi, jis vis tiek neapėmė visos Lietuvos Respublikos teritorijos, kaip TEO LT, AB turimas Prieigos tinklas. Todėl galima teigti, kad nurodyti struktūriniai barjerai riboja potencialių Prieigos vartotojams rinkos dalyvių įėjimą į Prieigos vartotojams rinką bei konkurenciją joje.

Tarnyba, siekdama papildomai įvertinti, ar Prieigos vartotojams rinkoje egzistuoja didelės ir pastovios patekimo į rinką kliūtys, respondentams Anketoje pateikė klausimą: „Ar įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerai yra aukšti?“ Pusė respondentų į klausimą atsakė „taip“, o jų pateikti argumentai buvo įvairūs: „*TEO LT, AB turi išvystytą prieigos linijų ir RKK tinklą, todėl pasistatyti savo infrastruktūrą yra brangu, reikalingos didelės investicijos ir tai užimtų ilgą laikotarpį. <...> TEO LT, AB suteikiant prieigą, apriboja galimybes ir dirbtinai daro kliūtis (nurodo, kad nėra techninių galimybių arba vilkina techninių galimybių išdavimą) teikti paslaugas kitiems*

*operatoriams ir gauti prieigą, nors ši galimybė ir yra.“; „Kaštai dideli (kanalų nuoma, tinklo įrengimas).“; „Barjerai, kurie buvo nurodyti Tarnybos 2006 m. <...> rinkų tyrimų ataskaitoje <...> išliko. Šie barjerai ne tik nesumažėjo, bet ir atsirado naujų, pvz., TEO LT, AB pradėjo drausti operatoriams perparduoti TEO LT, AB mažmenines paslaugas, įskaitant ir prieigą, padidėjo TEO LT, AB infrastruktūros nuomos kaina. Pažymėtina, kad draudimas perparduoti mažmenines paslaugas iš esmės vienareikšmiškai patvirtina, kad didmeninėse rinkose esami įpareigojimai yra nepakankami ir neefektyvūs, <...>.“ Kita pusė respondentų į anksčiau nurodytą klausimą atsakė „ne“, o jų argumentai buvo: „<...> Operatoriai gali konstruoti analogiškas paslaugas pirkdami iš TEO didmenines paslaugas, tokias kaip didmeninė vietinė linija arba atsietą prieigą. <...> Analogiškai operatoriai gali teikti GSM paslaugas. Rinkoje egzistuoja ir kiti alternatyvūs būdai, tokie kaip Skype, Viber ir t.t. – vartotojai gali lengvai be jokių mokesčių skambinti.“; „Didelę įtaką atitinkamoje rinkoje turintiems ūkio subjektams yra taikomas reguliavimas.“; „Teikiant prieigos paslaugas fiksuotu ryšiu, įėjimo į Rinkas barjerai yra žemi (reikalingos investicijos į paslaugų teikimo ir aptarnavimo infrastruktūrą), teikiant prieigos paslaugas judriuojų ar bevieliu ryšiu – aukšti (papildomai reikalingos investicijos į licencijuojamus dažnius).“; „Viskas priklauso nuo klientų kiekio.“*

Apibendrinus respondentų atsakymus, galima teigti, kad pagrindinis barjeras patekti į Prieigos vartotojams rinką yra nuosavo Prieigos tinklo kūrimas ir jam kurti reikalingos didelės investicijos. Taip pat operatoriai atkreipia dėmesį, kad per trumpą laiką nebūtų įmanoma sukurti Prieigos tinklo, kuris atkartotų TEO LT, AB turimą Prieigos tinklą. Tokią respondentų nuomonę patvirtina ir toliau išdėstytos aplinkybės. TEO LT, AB 2014 m. III ketv. pabaigoje galėjo suteikti Prieigos vartotojams paslaugų, o kiti Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai – 4 Galima teigti, kad bendrai turimas kitų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų turimas Prieigos tinklas sudaro tik TEO LT, AB turimo Prieigos tinklo. Atsižvelgiant į tai, darytina išvada, kad TEO LT, AB Prieigos tinklas per trumpą laiką be didelių investicijų būtų sunkiai dubliuojamas.

Tačiau kaip argumentą, kad įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerai yra maži, vienas iš respondentų nurodė, kad operatoriai gali teikti analogiškas paslaugas, perkant iš TEO LT, AB didmenines elektroninių ryšių paslaugas, tokias kaip Didmeninė vietinė linija arba atsietą prieigą prie vietinės linijos<sup>24</sup>. Pastebėtina tai, kad Tarnyba 2011 m. baigė Didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos (įskaitant iš dalies ir (arba) visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje rinkos (toliau – Atsietos prieigos rinka) tyrimą. Atsietos prieigos rinkos tyrimo 2011 m. birželio 16 d. ataskaitos Nr. (43.4) LD-1087 2.1 skyriuje buvo konstatuota, kad didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieiga (įskaitant iš dalies ir (arba) visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje sudaro galimybę kitam operatoriui teikti plačiajuosčio ryšio paslaugas, teikiamas fiksuotoje vietoje, ir (ar) viešąsias telefono ryšio paslaugas. Minėtoje rinkoje didelę įtaką turinčiu ūkio subjektu Tarnybos direktoriaus 2011 m. birželio 16 d. įsakymu Nr. 1V-629 „Dėl ūkio subjekto TEO LT, AB, turinčio didelę įtaką Didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos (įskaitant iš dalies arba visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje rinkoje“ (toliau – 2011 m. birželio 16 d. įsakymas Nr. 1V-629) buvo pripažintas TEO LT, AB, kuris teikia prieigą prie vietinės metalinės vytos poros linijos arba dalinės vietinės metalinės vytos poros linijos, prieigą prie vietinės šviesolaidinės ryšio linijos, prieigą prie vietinių UTP ir ekranuotos vytos poros (angl. *Shielded Twisted Pair* arba STP) (toliau – STP) linijų, prieigą prie ryšių kabelių kanalų, prieigą prie šviesolaidinių linijų skaidulos (toliau visos kartu – prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugos). Ūkio subjektui TEO LT, AB 2011 m. birželio 16 d. įsakymo Nr. 1V-629 3 punkte, kiek tai susiję su prieigos prie vietinės metalinės vytos poros linijos arba dalinės vietinės metalinės vytos poros linijos teikimu, buvo palikti galioti įpareigojimas suteikti prieigą, nediskriminavimo įpareigojimas, skaidrumo įpareigojimas, kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas bei apskaitos atskyrimo

<sup>24</sup> „Atsietą prieigą prie vietinės linijos – visiškai atsietą prieigą prie vietinės linijos ir iš dalies atsietą prieigą prie vietinės linijos.“ (Įstatymo 3 straipsnio 6 dalis).



įpareigojimas. Taip pat, kiek tai susiję su prieigos prie vietinės šviesolaidinės ryšio linijos, prieigos prie vietinių UTP ir STP linijų, prieigos prie ryšių kabelių kanalų, prieigos prie šviesolaidinių linijų skaidulos teikimu ūkio subjektui TEO LT, AB 2011 m. birželio 16 d. įsakymo Nr. 1V-629 4.1 papunktyje buvo nustatytas įpareigojimas suteikti prieigą, 4.2 papunktyje – nediskriminavimo įpareigojimas, 4.3 papunktyje – skaidrumo įpareigojimas, 4.4 papunktyje – kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas, 4.5 papunktyje – apskaitos atskyrimo įpareigojimas. Atsižvelgiant į ūkio subjektui TEO LT, AB Atsietos prieigos rinkoje taikomus įpareigojimus, svarbu įvertinti, ar tokios paslaugos kaip prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugos ir jų teikimas gali pakankamai sumažinti barjerus įeiti į Prieigos vartotojams rinką.

4 lentelėje yra pateikta informacija apie TEO LT, AB teikiamų prieigos prie vietinės metalinės vytos poros linijos arba dalinės vietinės metalinės vytos poros linijos paslaugų, kurios yra viena iš kelių prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų, kainų dinamiką. 2013 m. nustatytos paslaugų kainos, galiojo ir Tiriamojo laikotarpio pabaigoje. Tiek visiškai, tiek ir iš dalies atsietos prieigos vienkartiniai užmokesčiai sutampa, t. y. techninių galimybių (toliau – TG) tyrimas kainuoja 14,48 Eur (be PVM), įdiegimo užmokestis – 12,89 Eur (be PVM). Visiškai atsietos prieigos mėnesinis užmokestis yra kiek didesnis nei iš dalies atsietos prieigos: šie užmokesčiai atitinkamai yra 4,92 Eur (be PVM) ir 3,48 Eur (be PVM).

**4 lentelė.** TEO LT, AB teikiamų prieigos prie vietinės metalinės vytos poros linijos arba dalinės vietinės metalinės vytos poros linijos paslaugų kainų dinamika, 2008 – 2013 m., Eur (be PVM).

Metai	Paslaugos pavadinimas	Techninių galimybių tyrimo užmokestis Eur (be PVM)	Įdiegimo užmokestis Eur (be PVM)	Mėnesinis užmokestis Eur (be PVM)
2013 m.	Visiškai atsieta prieiga	14,48	12,89	4,92
	Iš dalies atsieta prieiga	14,48	12,89	3,48
2011 m.	Visiškai atsieta prieiga	14,48	28,96	4,92
	Iš dalies atsieta prieiga	14,48	28,96	3,48
2010 m.	Visiškai atsieta prieiga	14,48	43,44	5,21
	Iš dalies atsieta prieiga	14,48	43,44	4,78
2009 m.	Visiškai atsieta prieiga	14,48	43,44	6,95
	Iš dalies atsieta prieiga	14,48	43,44	5,46
2008 m.	Visiškai atsieta prieiga	62,33	43,44	6,95
	Iš dalies atsieta prieiga	62,33	43,44	5,46

Šaltinis: Tarnybos viešai skelbiami standartiniai pasiūlymai<sup>25</sup>

Taip pat svarbu atkreipti dėmesį į tai, kad TEO LT, AB kitiems operatoriams, norintiems įsigyti jos teikiamą prieigą prie vietinės metalinės vytos poros linijos arba dalinės vietinės metalinės vytos poros linijos, siūlo tam tikras nuolaidas, priklausomai nuo prieigų kiekio, kurios yra taikomos visoms prieigoms. Operatoriui, įsigijusiam nuo 500 iki 999 visiškai ir (arba) iš dalies atsietų prieigų, suteikiama 10 proc. nuolaida, o įsigijusiam 1000 ir daugiau prieigų – 20 proc. nuolaida. Be jau minėtų nuolaidų TEO LT, AB paskutiniaisiais Tiriamojo laikotarpio metais taikė tam tikras akcijas<sup>26</sup> (žr. Ataskaitos 3 Priede). Šios akcijos buvo skirtos tiek esamiems, tiek ir naujiems visiškai atsietos prieigos prie vietinės metalinės vytos poros linijos arba dalinės vietinės metalinės vytos poros linijos paslaugų pirkėjams.

Dar viena prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslauga, kurią operatoriams teikia TEO LT, AB, yra prieigos prie vietinės šviesolaidinės ryšio linijos paslaugos. Kaip ir atsietos prieigos prie vietinės metalinės vytos poros linijos atveju, šiai paslaugai taikomi dviejų tipų užmokesčiai, t. y. vienkartiniai bei mėnesiniai (žr. 5 lentelę). Vienkartiniai užmokesčiai mokami už TG tyrimą bei vietinių šviesolaidinių ryšio linijų sujungimą (toliau – šviesolaidžio sujungimas).

<sup>25</sup> <http://www.rrt.lt/lt/verslui/konkurencijos-prieziura/standartiniai-pasiulymai/atsietos-prieigos.html>

<sup>26</sup> TEO LT, AB teikiamų prieigos prie pasyvios viešojo ryšių tinklo infrastruktūros paslaugų didmeniniams klientams pardavimo skatinimo akcija, adresu: [http://www.teo.lt/sites/default/files/LLU\\_45.pdf](http://www.teo.lt/sites/default/files/LLU_45.pdf)



Pirmasis jų yra kiek mažesnis nei atsietos prieigos prie vietinės metalinės vytos poros linijos atveju – 13,61 Eur (be PVM). Šviesolaidžio sujungimas, kuris gali būti tapatinamas su atsietos prieigos prie vietinės metalinės vytos poros linijos įdiegimu, yra 25,8 proc. didesnis, t. y. siekia 17,38 Eur (be PVM). Operatoriui, kuris teikia mažmenines elektroninių ryšių paslaugas vartotojams, užmokestis už vieną skaidulą svyruoja nuo 8,40 iki 18,25 Eur (be PVM) per mėnesį.

**5 pav.** TEO LT, AB taikomi užmokesčiai už vietinės šviesolaidinės ryšio linijos paslaugas (2015 m. sausio 1 d.).

Eil. Nr.	Paslaugų rūšys	Užmokesčio dydis Eur (be PVM)							
1.	TG tyrimo mokestis	13,61							
2.	Šviesolaidžio sujungimo mokestis	17,38							
3.	Kai galutinis paslaugų gavėjas – vartotojas	Mėnesinis užmokestis 1 skaidulai, Eur (be PVM)							
		Skaidulų skaičius							
		1	2	3	4	5	6	7	≥8
3.1.	Šviesolaidinė prieiga daugiabutyje, kai į namą įvedamas kabelis su 48 skaidulomis	18,25	13,90	12,16	11,30	10,43	9,85	8,98	8,40
3.2.	Šviesolaidinė prieiga daugiabutyje, kai į namą įvedamas kabelis su 24 skaidulomis	18,25	12,16	11,30	9,85	8,40			
3.3.	Šviesolaidinė prieiga daugiabutyje, kai į namą įvedamas kabelis su 12 skaidulomis	18,25	11,30	8,40					
3.4.	Šviesolaidinė prieiga individualiuose namuose	14,77							

Šaltinis: TEO LT, AB duomenys<sup>27</sup>

Kaip alternatyva savos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros vystymui buvo paminėta ir Didmeninė vietinė linija. Kaip nurodyta Ataskaitos 1.2 skyriuje, atlikus 2006 m. rinkų tyrimą, ūkio subjektas TEO LT, AB buvo pripažintas turinčiu didelę įtaką 2006 m. prieigos vartotojams rinkoje ir jam buvo nustatyti įpareigojimai. Vienas iš TEO LT, AB nustatytų įpareigojimų buvo Didmeninės vietinės linijos įpareigojimas, kuris turėjo mažinti patekimo į Prieigos vartotojams rinką barjerus. 6 lentelėje yra pateikta informacija apie TEO LT, AB teikiamos Didmeninės vietinės linijos kainų pokyčius nuo 2007 m. iki 2013 m. Svarbu atkreipti dėmesį į tai, kad nuo 2013 m. nustatytos Didmeninės vietinės linijos kainos galiojo ir Tiriamojo laikotarpio pabaigoje. Didmeninės vietinės linijos vienkartinis užmokestis už sistemų praplėtimą sumažėjo 92,3 proc. ir 2013 m. siekė 984,71 Eur (be PVM). Taip pat sumažėjo įdiegimo ir mėnesiniai užmokesčiai: atitinkamai šie užmokesčiai siekė 12,88 Eur (be PVM) ir 4,05 Eur (be PVM). TG tyrimo ir Didmeninės vietinės linijos perkėlimo kainos nesikeitė, jos atitinkamai siekė 2,87 Eur (be PVM) ir 4,91 Eur (be PVM).

**6 lentelė.** TEO LT, AB teikiamos Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia vartotojui, kainų dinamika, 2007 – 2013 m., Eur (be PVM).

Paslaugos pavadinimas	2007 m.	2009 m.	2013 m.
Didmeninės vietinės linijos vienkartinis užmokestis už sistemų praplėtimą	12743,28 Eur (be PVM)	12743,28 Eur (be PVM)	984,71 Eur (be PVM)
Didmeninės vietinės linijos TG tyrimas	2,87 Eur (be PVM)	2,87 Eur (be PVM)	2,87 Eur (be PVM)
Didmeninės vietinės linijos įdiegimas, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia vartotojui	52,57 Eur (be PVM)	52,57 Eur (be PVM)	12,89 Eur (be PVM)
Didmeninės vietinės linijos mėnesinis užmokestis, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia vartotojui	5,07 Eur (be PVM)	5,07 Eur (be PVM)	4,05 Eur (be PVM)
Didmeninės vietinės linijos perkėlimas	4,91 Eur (be PVM)	4,91 Eur (be PVM)	4,91 Eur (be PVM)

Šaltinis: Tarnybos viešai skelbiami standartiniai pasiūlymai<sup>28</sup>

<sup>27</sup> TEO LT, AB didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos fiksuotoje vietoje paslaugų teikimo sutartis, adresu: [http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu\\_teikėjams/Infrastruktura/LLU/4\\_priedas%28ryšio\\_linijos\\_tech\\_niniai\\_duomenys%29\\_nauja\\_teo.pdf](http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu_teikėjams/Infrastruktura/LLU/4_priedas%28ryšio_linijos_tech_niniai_duomenys%29_nauja_teo.pdf)

Taip pat reiktų atkreipti dėmesį į tai, kad TEO LT, AB operatoriams, norintiems įsigyti Didmeninę vietinę liniją siūlo tam tikras nuolaidas priklausomai nuo naudojimosi paslaugomis laikotarpio. Nuolaidos taikomos įdiegimo užmokesčiui, t. y. pasirašius 6 mėnesių sutartį, suteikiama 50 proc. nuolaida įdiegimo užmokesčiui, 12 mėnesių – 75 proc. nuolaida, 18 mėnesių – 90 proc. nuolaida, 24 mėnesiams – 100 proc. nuolaida. Be jau minėtų nuolaidų, TEO LT, AB taiko papildomas akcijas<sup>29</sup> (žr. Ataskaitos 4 Priede). Šios akcijos buvo skirtos tik naujiems Didmeninės vietinės linijos vartotojams.

Apibendrinus pirmiau pateiktą informaciją, galima teigti, kad atsietos prieigos prie vietinės linijos ir Didmeninės vietinės linijos kainos mažėja, tačiau tai vis tiek nelabai didina atsietos prieigos prie vietinės linijos ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų paklausos. Pavyzdžiui, atsietos prieigos prie vietinės linijos naudojimo mastai mažėja, o Didmeninių vietinių linijų, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia vartotojui, iš viso nebuvo suteikta. 2010 m. pabaigoje buvo naudojamos 695 visiškai atsietomis prieigomis prie vietinės linijos ir 167 iš dalies atsietomis prieigomis prie vietinės linijos. 2014 m. III ketv. pabaigoje įsigytų visiškai atsietų prieigų prie vietinės linijos sumažėjo iki 274, o iš dalies atsietų prieigų prie vietinės linijos iki 39. Tokią mažą atsietos prieigos ir iš dalies atsietos prieigos prie vietinės linijos ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų paklausą galėjo įtakoti, operatorių nuomone, didelės šių paslaugų kainos arba elektroninių ryšių paslaugų teikėjų noras turėti nuosavą Prieigos tinklą ir būti nepriklausomu nuo kito operatoriaus. Taip pat šių paslaugų paklausos nebuvimą galėjo sąlygoti paslaugų suteikimui reikalingi terminai. TEO LT, AB išankstiniame pasiūlyme teikti atsietos prieigos prie vietinės linijos paslaugas, nurodo ir šios paslaugos suteikimo terminus. TG tikrinimui yra numatytas iki 7 darbo dienų terminas, atsakymo pateikimui po TG tikrinimo – iki 2 darbo dienų, operatoriaus užsakymo pateikimas po teigiamo TG atsakymo – iki 10 darbo dienų, atsietos prieigos prie vietinės linijos paslaugos įdiegimas esant TG – iki 5 darbo dienų. Būtina išskirti, kad prieigos prie vietinės šviesolaidinės ryšio linijos atveju prieš įdiegiant šią liniją yra išskiriamas papildomas vietinės šviesolaidinės ryšio linijos suteikimo laikas, esant TG, iki 5 darbo dienų. Didmeninės vietinės linijos suteikimo atveju TG tikrinimas ir atsakymo pateikimas yra numatytas iki 5 darbo dienų periodas, o Didmeninės vietinės linijos įdiegimas esant TG – iki 5 darbo dienų. Atsižvelgiant į tai, matyti, kad didžiąją šių paslaugų suteikimo proceso laiko dalį užima TG tikrinimas bei paslaugos įdiegimas. Todėl, nors ir mažėja šių paslaugų užmokesčiai, vis dar reikalingas papildomas laikotarpis norint pradėti naudotis šiomis TEO LT, AB teikiamomis didmeninėmis elektroninių ryšių paslaugomis, t. y. turint nuosavą Prieigos tinklą Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas galėtų Prieigos vartotojams paslaugas suteikti greičiau nei pasinaudojant kito operatoriaus siūlomomis didmeninėmis elektroninių ryšių paslaugomis.

Taigi, anksčiau pateikta informacija rodo, kad TEO LT, AB teikiamos didmeninės elektroninių ryšių paslaugos mažina barjerus įeiti į Prieigos vartotojams rinką, tačiau tam tikros kliūtys vis dar egzistuoja. Tai savo atsakymuose nurodo ir respondentai. Apibendrinus galima teigti, kad TEO LT, AB teikiamos didmeninės elektroninių ryšių paslaugos suteikia operatoriams galimybę teikti Prieigos vartotojams paslaugas ne nuosava viešojo ryšių tinklo infrastruktūra ir tai mažina įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerus, tačiau jų nepakanka, kad įėjimo į šią rinką barjerai išnyktų. Atsižvelgiant į išdėstytą informaciją, darytina išvada, kad struktūriniai barjerai įeiti į Prieigos vartotojams rinką vis dar egzistuoja, todėl Prieigos vartotojams rinką tenkina pirmąjį trijų kriterijų testo kriterijų.

<sup>28</sup> <http://www.rrt.lt/lt/verslui/konkurencijos-prieziura/standartiniai-pasiulymai/didmenines-vietines-linijos.html>

<sup>29</sup> TEO LT, AB teikiamų Didmeninės vietinės linijų didmeniniams klientams pardavimo skatinimo akcija [http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu\\_teikejams/DVL\\_akcijos/DVL\\_verslas\\_41.pdf](http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu_teikejams/DVL_akcijos/DVL_verslas_41.pdf)

### Išvados:

1. Lietuvos Respublikoje nėra teisinių arba reguliuojamojo pobūdžio įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerų.
2. TEO LT, AB Prieigos tinklui alternatyvaus Prieigos tinklo sukūrimas per trumpą laiką yra neįmanomas dėl didelių investicijų poreikio.
3. Egzistuoja struktūrinio pobūdžio kliūtys, kurios riboja galimybes įeiti į Prieigos vartotojams rinką.
4. Prieigos vartotojams rinka tenkina pirmąjį trijų kriterijų testo kriterijų.

### 2.5.1.2. Antrasis kriterijus: ar rinka pasižymi tokiomis charakteristikomis, kurios lemia veiksmingos konkurencijos atsiradimo tendenciją be poreikio taikyti įpareigojimus, nurodytus Lietuvos Respublikos elektroninių ryšių įstatymo 17 straipsnyje

Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje nustatyta, kad egzistuoja struktūrinio pobūdžio kliūtys įeiti į Prieigos vartotojams rinką. Tačiau, atliekant trijų kriterijų testą, būtina įvertinti, ar nagrinėjama rinka pasižymi tokiomis charakteristikomis, kurios lemia veiksmingos konkurencijos atsiradimo tendenciją be poreikio taikyti įpareigojimus, nurodytus Įstatymo 17 straipsnyje, t. y. *ex ante* reguliavimą.

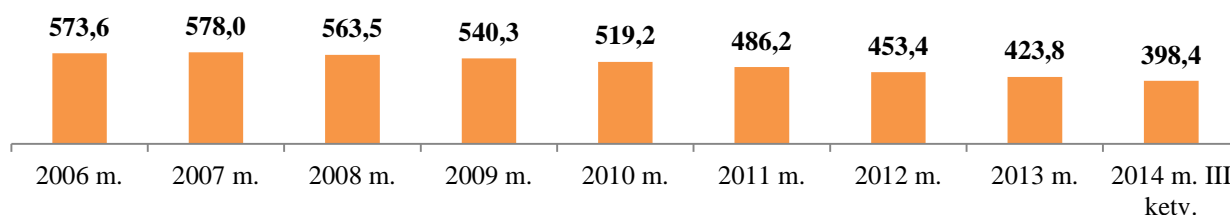
Trijų kriterijų taikymo gairių 3 skyriuje yra išskirti keli kriterijai, kuriais vadovaujantis tikslinga vertinti antrąjį trijų kriterijų testo kriterijų: rinkos dydis ir struktūra, kainų pokyčiai, egzistuojanti ir potenciali konkurencija. Pastebėtina, kad nagrinėtinų kriterijų skaičius nėra baigtinis. Atsižvelgiant į tai, toliau šiame skyriuje yra pateikiamas šių kriterijų vertinimas:

- rinkos dydis ir struktūra;
- kainų pokyčiai;
- egzistuojanti ir potenciali konkurencija;
- plėtros barjerai;
- respondentų apklausa.

#### Rinkos dydis ir struktūra

Ataskaitos 2.3 skyriuje buvo apibrėžta Prieigos vartotojams rinka, kurią sudaro Prieigos vartotojams paslaugos, teikiamos: metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija, UTP linija ar belaidžio ryšio linija, naudojant VoIP technologiją. Taigi, Prieigos vartotojams rinkos dydis bus vertinamas pagal suteiktų Prieigos vartotojams paslaugų skaičių.

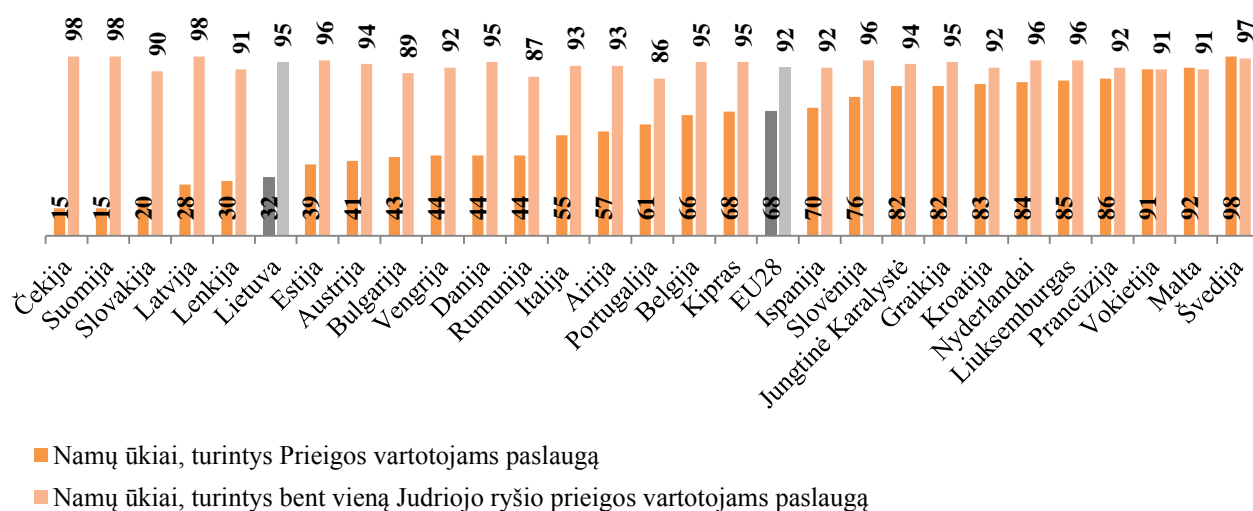
Prieigos vartotojams rinkos, matuojant suteiktomis Prieigos vartotojams paslaugomis, dinamika yra pateikta 8 paveiksle. Iš 8 paveiksle pateiktos informacijos matyti, kad Tiriamuoju laikotarpiu Prieigos vartotojams rinka tendencingai traukėsi. Nuo 2006 m. suteiktų Prieigos vartotojams paslaugų skaičius sumažėjo 30,5 proc. arba 175,2 tūkst. vnt. ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė 398,4 tūkst. suteiktų Prieigos vartotojams paslaugų.



**8 pav.** Prieigos vartotojams rinkos dydis, matuojant suteiktomis Prieigos vartotojams paslaugomis, 2006 – 2013 m. ir 2014 m. III ketv., tūkst. vnt.

Atkreiptinas dėmesys, kad per tokį pat laikotarpį ženkliai išaugo namų ūkių skaičius, besinaudojantis Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis, t. y. Europos Komisijos „Eurobarometro“ tyrimo duomenimis, 2014 m. sausio mėnesį Lietuvoje 95 proc. namų ūkių naudojami bent viena Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslauga (žr. 9 pav.). Ataskaitos 2.3.1 skyriuje buvo nurodyta, kad Prieigos vartotojams paslaugos nėra pakeičiamos Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis. Tačiau itin svarbu išskirti, kad vartotojas, naudodamasis Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugomis, gali gauti daugiau elektroninių ryšių paslaugų, kuriomis naudojantis nebūtina turėti kelis galinius įrenginius, kaip dažniausiai yra Prieigos vartotojams paslaugos teikimo atveju. Pavyzdžiui, vartotojas, turėdamas Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugą, gali gauti viešąsias telefono ryšio paslaugas, trumpųjų žinučių siuntimo paslaugas (angl. *Short Message Service* arba SMS), iliustruotų žinučių siuntimo paslaugas (angl. *Multimedia Messaging Service* arba MMS) ir duomenų perdavimo paslaugas. Vartotojas, turėdamas Prieigos vartotojams paslaugą, taip pat gali gauti ne tik viešąsias telefono ryšio paslaugas, bet ir kitas elektroninių ryšių paslaugas, tokias kaip faksimilių bei duomenų perdavimas. Tačiau, norint naudotis minėtomis elektroninių ryšių paslaugomis, reikės skirtingų galinių įrenginių, kas vartotojui papildomai kainuotų ir nebūtinai būtų patogų. Taip pat svarbu pažymėti, kad Prieigos vartotojams paslaugos teikiamos fiksuotoje vietoje, o Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslauga suteikia vartotojui mobilumą. Pavyzdžiui, Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslauga, vartotojui keliaujant į užsienio šalis, suteikia galimybę priimti bei inicijuoti skambučius nepriklausomai nuo šalies, kurioje jis tuo momentu yra. Tačiau, turint Prieigos vartotojams paslaugą, tokia galimybė bus teikiama tik konkrečioje fiksuotoje vietoje.

Panašios tendencijos išlieka ir visoje Europos Sąjungoje (žr. 9 pav.). Daugumoje šalių penkerius metus iš eilės tarp namų ūkių vyrauja Prieigos vartotojams paslaugų naudojimo mažėjimas. Tam įtakos turi namų ūkiai, atsisakantys Prieigos vartotojams paslaugų. Galima išskirti, kad 2014 m. sausio mėnesį Lietuva buvo 6 vietoje pagal mažiausią namų ūkių, besinaudojančių Prieigos vartotojams paslaugomis, skaičių. Tačiau Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugų rinkoje pastebimos augimo tendencijos ir su kiekvienais metais vis daugiau namų ūkių įsigyja Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugas. 2014 m. sausio mėn. 92 proc. Europos Sąjungos šalių namų ūkių turėjo bent vieną Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugą, o Prieigos vartotojams paslauga naudojosi tik 68 proc. namų ūkių.



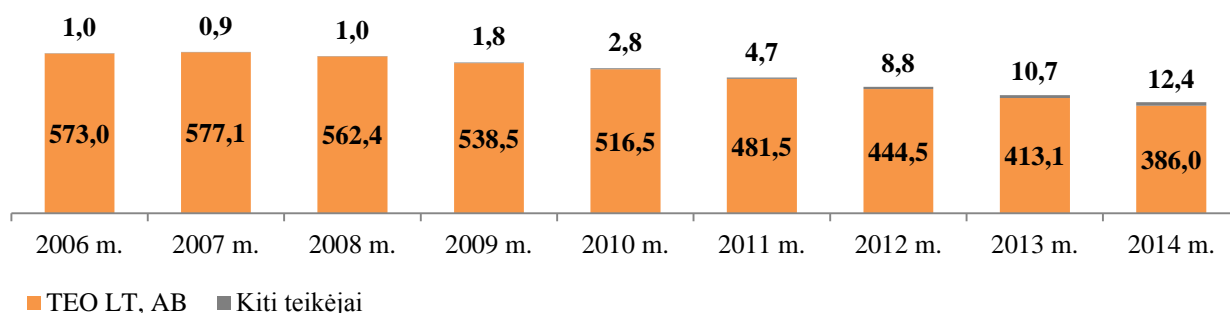
**9 pav.** Namų ūkiai, turintys Prieigos vartotojams paslaugą ir namų ūkiai, turintys bent vieną Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugą Europos Sąjungoje, 2014 m. sausio mėn., proc.

Šaltinis: Europos Komisijos „Eurobarometro“ tyrimo duomenys<sup>30</sup>

<sup>30</sup> [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/ebs/ebs\\_414\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_414_en.pdf)

Iš anksčiau pateiktos informacijos matyti, kad Prieigos vartotojams rinka traukiasi, todėl Prieigos vartotojams paslaugų teikėjams konkurencinės sąlygos dėl mažėjančio klientų skaičiaus darosi sudėtingesnės. Dėl papildomų pranašumų aptartų anksčiau, Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugų teikėjai dar labiau apsunkina Prieigos vartotojams paslaugų vartotojų išlaikymo galimybes. Todėl Prieigos vartotojams rinkoje operatoriai daugiausia konkuruoja perimdami vieni iš kitų klientus, o ne teikdami paslaugas visiškai naujam vartotojui, kuris niekada nesinaudojo Prieigos vartotojams paslaugomis.

Siekiant įvertinti Prieigos vartotojams rinkos dalių pasiskirstymą pagal teikėjus, būtina atkreipti dėmesį, kad 2014 m. III ketv. pabaigoje Prieigos vartotojams rinkoje veiklą vykdė 18 operatorių (žr. Ataskaitos 2 Priede). 10 paveiksle yra pateikta informacija apie teiktą Prieigos vartotojams paslaugų pasiskirstymo dinamiką pagal teikėjus, iš kurios galima matyti, kad TEO LT, AB Prieigos vartotojams rinkos dalis palaipsniui traukiasi. Tuo tarpu 17 kitų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų kiekvienais metais užima vis didesnę Prieigos vartotojams rinkos dalį. Tačiau, nepaisant išvardintų aplinkybių, TEO LT, AB vis dar užima didžiausią Prieigos vartotojams rinkos dalį. TEO LT, AB 2014 m. III ketv. pabaigoje užėmė 96,9 proc. Prieigos vartotojams rinkos arba tik 2,9 procentiniais punktais mažiau nei 2006 m., kai ji buvo 99,8 proc. Galima išskirti, kad Tiriamuoju laikotarpiu TEO LT, AB teiktų Prieigos vartotojams paslaugų skaičius sumažėjo 26,4 proc. arba 151,0 tūkst. vnt. ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė 386,0 tūkst. vnt. Kiti Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai 2014 m. III ketv. pabaigoje užėmė 3,1 proc. Prieigos vartotojams rinkos, o 2006 m. – 0,2 proc. Svarbu pažymėti, kad kiti Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai per Tiriamąjį laikotarpį 12,4 karto padidino suteiktą Prieigos vartotojams paslaugų skaičių ir 2014 m. III ketv. pabaigoje buvo suteikę 12,4 tūkst. Prieigos vartotojams paslaugų.



**10 pav.** Teiktų Prieigos vartotojams paslaugų pasiskirstymo dinamika pagal teikėjus 2006 – 2013 m. ir 2014 m. III ketv., tūkst. vnt.

Tarnyba, atlikusi Prieigos vartotojams rinkos struktūros analizę, nustatė, kad Tiriamojo laikotarpio pabaigoje TEO LT, AB Prieigos vartotojams rinkos dalis sudarė 96,9 proc., o kitų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų dalis siekė 3,1 proc. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 75 punkte nurodoma, kad itin didelės rinkos dalys – viršijančios 50 proc., gali būti tiesioginis dominuojančios padėties rinkoje įrodymas. Kadangi TEO LT, AB rinkos dalis siekia daugiau nei 50 proc., galima daryti prielaidą, kad Tiriamojo laikotarpio pabaigoje TEO LT, AB užėmė tokią padėtį, kurią galima prilyginti dominuojančiai ir kuri sudaro sąlygas elgtis nepriklausomai nuo konkurentų ir vartotojų. Tačiau, siekiant geriau įvertinti tokią prielaidą, tikslinga įvertinti, ar egzistuoja kitos charakteristikos, kurios gali lemti veiksmingos konkurencijos atsiradimo tendencijas be poreikio taikyti Įstatymo 17 straipsnyje nurodytus įpareigojimus Prieigos vartotojams rinkoje.



Prieigos vartotojams paslaugų kainų dinamika parodo, kokios tendencijos vyrauja nagrinėjamoje rinkoje, o tendencijų kryptis – kokia yra konkurencinė situacija Prieigos vartotojams rinkoje.

Prieigos vartotojams rinkoje vartotojams norint gauti paslaugas dažniausiai yra taikomi šie užmokesčiai: vienkartinis įdiegimo užmokestis ir mėnesinis užmokestis.

Tarnybos surinkta informacija rodo, kad Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai Tiriamuoju laikotarpiu taikė įvairius užmokesčius. Siekiant palyginti įvairius užmokesčius, jie buvo sugrupuoti į didžiausius ir mažiausius taikytus užmokesčius. Mažiausių ir didžiausių užmokesčių dinamika Tiriamuoju laikotarpiu yra pateikta 4 lentelėje. Svarbu išskirti, kad didžiausias taikytas įdiegimo užmokestis dažniausiai buvo taikomas vartotojui užsisakius Prieigos vartotojams paslaugas nesudarant terminuotos paslaugų teikimo sutarties, o mažiausias įdiegimo užmokestis – vartotojui sudarius 12 mėn. ar ilgesnio laikotarpio terminuotą paslaugų teikimo sutartį.

Vertinant didžiausių taikytų įdiegimo užmokesčių pokyčius už Prieigos vartotojams paslaugų teikimą, galima išskirti tokias tendencijas:

1. 2006 m. TEO LT, AB taikė kainų diferencijavimą pagal vartotojo gyvenamojo būsto tipą: 61,4 Eur (be PVM) užmokestis buvo taikomas vartotojams gyvenantiems individualiuose gyvenamuosiuose namuose, o vartotojams gyvenantiems daugiabutyje buvo taikomas 49,1 Eur (be PVM) užmokestis. Tačiau Tiriamuoju laikotarpiu TEO LT, AB taikomi įdiegimo užmokesčiai sumažėjo ir nebeliko diferencijavimo pagal vartotojo gyvenamojo būsto tipą. Todėl 2014 m. III ketv. pabaigoje didžiausias TEO LT, AB taikytas įdiegimo užmokestis vartotojams siekė [redacted] (be PVM);

2. kitų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų taikyti didžiausi įdiegimo užmokesčiai Tiriamuoju laikotarpiu nesikeitė arba netgi išaugo, pavyzdžiui AB Lietuvos radijo ir televizijos centras 2006 m. netaikęs įdiegimo užmokesčio, 2014 m. III ketv. pabaigoje taikė [redacted] (be PVM) įdiegimo užmokesť. 2014 m. III ketv. pabaigoje dauguma Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų taikė didesnius įdiegimo užmokesčius nei TEO LT, AB.

**4 lentelė.** Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų taikyti įdiegimo užmokesčiai, 2006 m. ir 2014 m. III ketv., Eur (be PVM).

Prieigos vartotojams paslaugos teikėjas	Kaina Eur (be PVM)	
	Didžiausias taikytas įdiegimo užmokestis	Mažiausias taikytas įdiegimo užmokestis
	2006 m. gruodžio 31 d.	
TEO LT, AB	61,4*/49,1**	0
AB „Lietuvos geležinkeliai“	11,4	11,4
AB Lietuvos radijo ir televizijos centras	0	0
UAB „BALTICUM TV“	14,2	14,2
UAB „Marsatas“	29,0	0
	2014 m. rugsėjo 30 d.	
TEO LT, AB	[redacted]	[redacted]
AB „Lietuvos geležinkeliai“	[redacted]	[redacted]
AB Lietuvos radijo ir televizijos centras	[redacted]	[redacted]
UAB „BALTICUM TV“	[redacted]	[redacted]
UAB „Marsatas“	[redacted]	[redacted]
UAB „RADIO ELEKTRONINĖS SISTEMOS“	[redacted]	[redacted]
UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“	[redacted]	[redacted]
UAB „CSC TELECOM“	[redacted]	[redacted]
UAB „Cgates“	[redacted]	[redacted]
UAB „Init“	[redacted]	[redacted]
SPLIUS, UAB	[redacted]	[redacted]
UAB „KAVAMEDIA“	[redacted]	[redacted]

\*Didžiausias taikytas įdiegimo užmokestis individualiame gyvenamajame name

\*\*Didžiausias taikytas įdiegimo užmokestis daugiabutyje

Analizuojant taikytų mažiausių įdiegimo užmokesčių tendencijas už Prieigos vartotojams paslaugų teikimą, matyti, kad vartotojui, pasirašius terminuotą paslaugų teikimo sutartį, TEO LT, AB ir kiti operatoriai netaikė jokių įdiegimo užmokesčių. Taip vartotojui buvo sudaromos palankios sąlygos pakeisti Prieigos vartotojams paslaugų teikėją patiriant kuo mažesnes išlaidas.

Kaip buvo minėta anksčiau, be Prieigos vartotojams paslaugoms taikomų įdiegimo užmokesčių yra taikomi ir mėnesiniai užmokesčiai. Svarbu pažymėti, kad Tiriamuoju laikotarpiu pasikeitė mėnesinio užmokesčio struktūra. Anksčiau vartotojas mokėdavo abonentinį (linijos) užmokestį už Prieigos vartotojams paslaugas, o kiekviena pokalbių minutė buvo apmokestinama papildomai. Šiuo metu vartotojams yra taikomas mėnesinis užmokestis, kuris apima abonentinį (linijos) užmokestį už Prieigos vartotojams paslaugas ir mokėjimo plano užmokestį, kuris suteikia tam tikrą minučių skaičių arba galimybę skambinti neribotai. Atsižvelgiant į tai, Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai į Prieigos vartotojams paslaugų mėnesinį užmokestį įtraukia vartotojų pasirinktus mokėjimo planus, kurie suteikia tam tikrą prakalbamų minučių skaičių. Tačiau nuo vartotojo pasirinkto mokėjimo plano skiriasi ir mėnesinio užmokesčio kainos. 5 lentelėje yra nurodyti didžiausi ir mažiausi Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų taikyti mėnesiniai užmokesčiai.

Analizuojant Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų taikytus didžiausius mėnesinius užmokesčius, galima išskirti tokias tendencijas:

1. TEO LT, AB taikytas mėnesinis užmokestis 2006 m. buvo didesnis nei 2014 m. III ketv. pabaigoje. TEO LT, AB Prieigos vartotojams paslaugų didžiausias mėnesinis užmokestis 2006 m. siekė 12,3 Eur (be PVM) ir buvo [redacted] didesnis nei kitų operatorių taikytų didžiausių mėnesinių užmokesčių vidurkis, kuris siekė [redacted] (be PVM). Tiriamuoju laikotarpiu TEO LT, AB taikytas didžiausias mėnesinis užmokestis sumažėjo [redacted] arba [redacted] (be PVM) ir 2014 m. III ketv. siekė [redacted] (be PVM);

2. kiti Prieigos vartotojams rinkos dalyviai 2014 m. III ketv. pabaigoje daugumoje taikė mažesnius nei TEO LT, AB mėnesinius užmokesčius. Tačiau galima išskirti, kad UAB „Init“ taikė net [redacted] didesnę nei TEO LT, AB mėnesinį užmokestį, kuris siekė [redacted] (be PVM). Vertinant pokyčius Tiriamuoju laikotarpiu, matyti, kad AB „Lietuvos geležinkeliai“, UAB „BALTICUM TV“ ir UAB „Marsatas“ 2014 m. III ketv. pabaigoje taikė tokius pat didžiausius mėnesinius užmokesčius kaip ir 2006 m. Tuo tarpu AB Lietuvos radijo ir televizijos centras didžiausią taikytą mėnesinį užmokestį Tiriamuoju laikotarpiu sumažino [redacted] kuris 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė [redacted] (be PVM). UAB „Roventa“, priešingai nei AB Lietuvos radijo ir televizijos centras, didžiausią taikytą mėnesinį užmokestį nuo 2006 m. padidino [redacted] ir 2014 m. III ketv. pabaigoje jis siekė [redacted] (be PVM).

**5 lentelė.** Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų taikyti mėnesiniai užmokesčiai, 2006 m. ir 2014 m. III ketv., Eur (be PVM)

Prieigos vartotojams paslaugos teikėjas	Kaina Eur (be PVM)	
	Didžiausias taikytas mėnesinis užmokestis	Mažiausias taikytas mėnesinis užmokestis
	2006 m. gruodžio 31 d.	
TEO LT, AB	12,3	5,9
AB „Lietuvos geležinkeliai“	4,3	3,7
AB Lietuvos radijo ir televizijos centras	4,7	0,0
UAB „BALTICUM TV“	6,9	1,4
UAB „Marsatas“	4,6	1,4
UAB „Roventa“	1,2	6,1
	2014 m. rugsėjo 30 d.	
TEO LT, AB	[redacted]	[redacted]
AB „Lietuvos geležinkeliai“	[redacted]	[redacted]
AB Lietuvos radijo ir televizijos centras	[redacted]	[redacted]
UAB „BALTICUM TV“	[redacted]	[redacted]
UAB „Marsatas“	[redacted]	[redacted]

UAB „RADIJO ELEKTRONINĖS SISTEMOS“				
UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“				
UAB „Roventa“				
UAB „CSC TELECOM“				
UAB „Cgates“				
UAB „Init“				
SPLIUS, UAB				
UAB „KAVAMEDIA“				

Vertinant Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų mažiausius mėnesinius užmokesčius, matyti, kad jie Tiriamuoju laikotarpiu taip pat ženkliai sumažėjo. Pavyzdžiui, TEO LT, AB taikytas mažiausias mėnesinis užmokestis sumažėjo [redacted], t. y. nuo 5,9 Eur (be PVM) 2006 m. pabaigoje iki [redacted] (be PVM) 2014 m. III ketv. pabaigoje. Galima išskirti, kad Tiriamuoju laikotarpiu [redacted] UAB „Lietuvos geležinkeliai“, AB Lietuvos radijo ir televizijos centro bei UAB „BALTICUM TV“ taikyti mažiausi Prieigos vartotojams paslaugų mėnesiniai užmokesčiai. UAB „Roventa“ ženkliai [redacted] sumažino taikytą mažiausią mėnesinį užmokestį, kuris 2014 m. III ketv. pabaigoje tesiekė [redacted] (be PVM) per mėnesį. Priešingai nei UAB „Roventa“, UAB „Marsatas“ taikytą mažiausią Prieigos vartotojams paslaugos mėnesinį užmokestį [redacted] [redacted] kuris Tiriamojo laikotarpio pabaigoje siekė [redacted] (be PVM) per mėnesį. Svarbu išskirti, kad Tiriamojo laikotarpio pabaigoje net du operatoriai (AB Lietuvos radijo ir televizijos centras ir UAB „KAVAMEDIA“) taikė [redacted] (be PVM) Prieigos vartotojams paslaugų mėnesinį užmokestį, o vartotojas papildomai mokėjo [redacted], kiek per mėnesį prakalbėjo minučių.

Atsižvelgiant į anksčiau pateiktą informaciją, matyti, kad Prieigos vartotojams paslaugų kainos Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo. Taip pat įvairių akcijų pagalba Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai siūlė panašias Prieigos vartotojams paslaugų kainas, siekiant pritraukti kuo didesnę vartotojų skaičių. Akivaizdu, kad ir TEO LT, AB, užimdama 96,9 proc. Prieigos vartotojams rinkos dalį, matuojant suteiktomis Prieigos vartotojams paslaugomis, patiria konkurencinį spaudimą ir yra linkusi mažinti kainas. Taip pat svarbu paminėti, kad TEO LT, AB mažina teikiamų pasiūlymų kainas ne tik akcijų metu, bet ir standartinius Prieigos vartotojams paslaugoms taikomus įdiegimo ir mėnesinius užmokesčius.

Kainų mažėjimą rinkose paprastai sąlygoja auganti konkurencija. Nors tiek TEO LT, AB, tiek kitų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų teikiamų Prieigos vartotojams paslaugų kainos mažėja, tačiau, tai nėra pakankamas įrodymas, kad konkurencija nagrinėjamoje rinkoje yra efektyvi. Kaip anksčiau buvo nurodyta, Prieigos vartotojams rinka traukiasi ir Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo 34,3 proc. matuojant pagal suteiktų Prieigos vartotojams paslaugų skaičių. Tikėtina, kad vartotojai, atsisakę Prieigos vartotojams paslaugų, rinkosi Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugas (žr. 9 pav.).

Apibendrinant anksčiau pateiktą informaciją, galima teigti, kad Prieigos vartotojams rinkoje egzistuoja konkurencija kainomis, tačiau, vertinant pagal operatorių užimamas Prieigos vartotojams rinkos dalis ir siūlomas Prieigos vartotojams paslaugų kainas, darytina išvada, kad TEO LT, AB vis dar turi geresnes sąlygas greičiau reaguoti į esamus ir potencialius konkurentų veiksmus bei koreguoti teikiamų paslaugų kainas.

#### Egzistuojanti ir potenciali konkurencija

Atlikus 2006 m. rinkų tyrimą, buvo konstatuota, kad operatorius TEO LT, AB, pasinaudodamas vertikalia integracija ir disponuojamas viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kontrole, turi interesų ir galimybių riboti konkurenciją 2006 m. prieigos vartotojams rinkoje. Minėtame rinkos tyrime taip pat buvo konstatuota, kad pagrindinė problema 2006 m. prieigos vartotojams rinkoje buvo alternatyvios viešojo ryšių tinklo infrastruktūros nebuvimas.

Siekiant tinkamai įvertinti egzistuojančią konkurenciją Prieigos vartotojams rinkoje, Tarnyba taip pat atlieka rinkos dalyvių skaičiaus analizę.

Pirmiausia reikėtų atkreipti dėmesį į tai, kad, siekiant spręsti 2006 m. rinkų tyrime nurodytas konkurencijos problemas, ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatyti Ataskaitos 1.2 skyriuje nurodyti įpareigojimai. Taip pat minėtas konkurencijos problemas turėjo padėti spręsti ir vertikalieji susijusiose elektroninių ryšių rinkose taikomi įpareigojimai: ūkio subjektas TEO LT, AB yra pripažintas turinčiu didelę įtaką Atsietos prieigos rinkoje ir jam yra nustatyti atitinkami įpareigojimai (žr. Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje). Tačiau kaip buvo minėta anksčiau, nustatyti įpareigojimai Tiriamuoju laikotarpiu ženkliai nesumažino užimamos TEO LT, AB Prieigos vartotojams rinkos dalies, o Didmeninių vietinių linijų, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia vartotojui, nebuvo suteikta nė vienos. Taip pat, kaip jau buvo minėta anksčiau, Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai galėjo naudotis didmeninėmis (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos (įskaitant iš dalies arba visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje paslaugomis, tačiau ir šių paslaugų operatoriai kiekvienais metais įsigydavo vis mažiau. Prieigos vartotojams rinkoje 2014 m. III ketv. pabaigoje veiklą vykdė 18 elektroninių ryšių paslaugų teikėjų. Tačiau svarbu pažymėti, kad nors nuo atlikto 2006 m. rinkų tyrimo Prieigos vartotojams rinkos dalyvių skaičius išaugo 50,0 proc., t. y. nuo 9 operatorių 2005 m. gruodžio 31 d. iki 18 operatorių 2014 m. rugsėjo 30 d., TEO LT, AB užimama Prieigos vartotojams rinkos dalis išliko itin didelė (96,9 proc. matuojant suteiktomis Prieigos vartotojams paslaugomis).

Apibendrinant anksčiau pateiktą informaciją, darytina išvada, kad Tiriamuoju laikotarpiu ūkio subjektui TEO LT, AB taikyti (ir šiuo metu taikomi) įpareigojimai, teikiant Prieigos vartotojams paslaugas, o taip pat įpareigojimai, taikyti vertikalieji susijusioms elektroninių ryšių paslaugoms, reikšmingai nesumažino TEO LT, AB užimamos Prieigos vartotojams rinkos dalies. Tai savo ruožtu rodo, kad egzistuojanti konkurencija (mažėjančios kainos, augantis Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų skaičius) nebus pakankama susiformuoti veiksmingai konkurencijai ateityje.

Siekiant tinkamai įvertinti potencialią konkurenciją, taip pat analizuojama situacija, ar TEO LT, AB turėtų motyvų nustatyti grobuoniškas (nepagrįstai žemas) kainas (angl. *predatory pricing*); ar galimas įėjimas į Prieigos vartotojams rinką.

Grobuoniškų (nepagrįstai žemų) kainų nustatymo vertinimas. Ūkio subjektui TEO LT, AB Tiriamuoju laikotarpiu buvo taikomas kainų kontrolės įpareigojimas, kurį vykdant Prieigos vartotojams paslaugų kainos negalėjo būti mažesnės nei sąnaudos. Taigi, šioje dalyje yra vertinama, ar TEO LT, AB turėtų galimybių ir motyvų taikyti grobuoniškas (nepagrįstai žemas) kainas, nesant kainų kontrolės, sąnaudų apskaitos ir (arba) nediskriminavimo įpareigojimų. TEO LT, AB drastiškai mažindama Prieigos vartotojams paslaugų kainas, siekiant išstumti konkurentus, negalės ateityje vienašališkai padidinti kainų. Potencialiai galima konkurencija iš esamų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų bei galimas konkurencinis spaudimas iš Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugų teikėjų ribos TEO LT, AB motyvus ateityje nustatyti kainas sau palankia linkme neatsižvelgiant į konkurenciją iš Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų ir vartotojų galimybes pasirinkti kitą paslaugų teikėją.

Tarnyba, siekdama papildomai įvertinti Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų elgseną, respondentams Anketoje pateikė tokį klausimą: „*Jei Prieigos vartotojams kainos Lietuvos Respublikos teritorijoje ilgu laikotarpiu sumažėtų 5–10 procentų visoms sąlygoms esant nepakitusioms, kaip keistųsi Jūsų pardavimų apimtys, pajamos ir pardavimų strategija per artimiausius 3–5 metus?*“ Dauguma respondentų nurodė, kad „*Niekas nepasikeistų, 5–10 procentų kainos pasikeitimas nereikšmingas.*“; „*Šiandien 5–10 procentų skirtumas nieko nereiškia.*“; „*Toks 5–10 procentų kainų sumažėjimas esminės įtakos pardavimų apimtims, pajamoms ir pardavimų strategijai nepadarytų.*“ Kiti respondentai pateikė savo nuomonę su kokiomis problemomis susidurtų sumažėjus Prieigos vartotojams paslaugų kainoms: „*Kainų sumažėjimas 5–10 proc. mūsų pardavimo apimtį nepadidintų, nes neturime galimybės konkuruoti su TEO LT, AB dėl TEO LT,*



*AB prieigos rinkos dalies (monopolinės).“; „Kainoms mažėjant, manome, kad mažėtų investicijos į tinklus ir infrastruktūrą, produktų vystymą.“; „Pajamos sumažėtų atitinkamai 5–10 proc., <...>“; „Dar labiau sumažėtų atsiperkamumo maržą.“ Vienas respondentas išskyrė, kad „Galima bus padidinti elektroninių ryšių pardavimus.“*

Apibendrinus respondentų atsakymus, galima teigti, kad esant nežymiam Prieigos vartotojams paslaugų kainų sumažėjimui Prieigos vartotojams rinkoje situacija ženkliai nepakistų, tačiau, jei kainos sumažėtų daugiau nei 10 proc., ilgalaikėje perspektyvoje TEO LT, AB, dėl patiriamos masto ir įvairovės ekonomijos, generuojamų pinigų srautų, turėtų pranašumų prieš kitus operatorius, nes sumažėjus pastarųjų gaunamoms pajamoms, mažėtų jų investicijos į Prieigos tinklą, produktų vystymą ir jie nebeturėtų lygiaverčių galimybių konkuruoti su TEO LT, AB.

Galimo įėjimo į Prieigos vartotojams rinką vertinimas. Potencialią konkurenciją Prieigos vartotojams rinkoje gali sudaryti nauji Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai, kurie konkuruotų siekdami parduoti Prieigos vartotojams paslaugas. Tiriamojo laikotarpio pabaigoje nė vienas elektroninių ryšių paslaugų teikėjas, galintis teikti Prieigos vartotojams paslaugas, neturėjo tokios aprėpties Prieigos tinklo kaip TEO LT, AB. Taip pat ir esami Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai neturėjo tokio plataus Prieigos tinklo kaip TEO LT, AB, o kartu paėmus pagal teiktą Prieigos vartotojams paslaugų skaičių 2014 m. III ketv. pabaigoje jie užėmė tik 3,1 proc. Prieigos vartotojams rinkos dalį. Todėl Prieigos vartotojams rinkos konkurencingumo išaugimas būtų galimas tokiais atvejais, jei naujas rinkos dalyvis:

- turėtų nuosavą Prieigos tinklą bei pakankamą kiekį finansinių išteklių jo plėtrai;
- pirktų prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugas ir Didmeninės vietinės linijos paslaugas.

Tačiau, kaip jau buvo minėta anksčiau, nė vienas elektroninių ryšių paslaugų teikėjas neturi tokio plačiai išvystyto Prieigos tinklo kaip TEO LT, AB, o respondentai vienu iš įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjeru nurodo didelių investicijų poreikį (žr. Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje). Taigi, darytina išvada, kad pirmuoju atveju, potenciali konkurencija gali išaugti, bet ji ribojama investicijų poreikiu. Antruoju atveju, didmeninių (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos (įskaitant iš dalies arba visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų pirkimas, kaip alternatyvios viešojo ryšių tinklo infrastruktūros vystymas taip pat nesudarys ypač palankių sąlygų pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas. Nors minėtų paslaugų kainos Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo ir elektroninių ryšių paslaugų teikėjas šiuo metu jas gali pirkti pigiau, tačiau jų paklausa kiekvienais metais mažėja. Kaip nurodyta Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje, šios paslaugos nėra patrauklios dėl reikalingų papildomų suteikimo terminų. Norėdamas teikti Prieigos vartotojams paslaugą teikėjas turės atliekant TG tikrinimą laukti iki 7 darbo dienų. Atsižvelgiant į pateiktą informaciją, galima teigti, kad, perkant TEO LT, AB didmenines elektroninių ryšių paslaugas, potenciali konkurencija gali išaugti, bet ją riboja toks veiksnys kaip laikas, reikalingas pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas.

Svarbu išskirti, kad pati Prieigos vartotojams rinka traukiasi, nes kiekvienais metais suteikiama vis mažiau Prieigos vartotojams paslaugų. Taip pat Prieigos vartotojams rinkoje Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo Prieigos vartotojams paslaugų kainos. Todėl mažai tikėtina, kad atsiras naujas Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas, kuris norės įeiti į kiekvienais metais besitraukiančią rinką, investuoti į Prieigos tinklo kūrimą ir siekti parduoti Prieigos vartotojams paslaugas konkurencinga kaina. Galima teigti, kad Prieigos vartotojams rinkoje labiau tikėtinas esamų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų rinkos dalių persiskirstymas nei naujo šios rinkos dalyvio atsiradimas.

Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, darytina išvada, kad Tiriamuoju laikotarpiu ūkio subjektui TEO LT, AB taikyti (ir šiuo metu dar taikomi) įpareigojimai teikiant Prieigos vartotojams paslaugas, o taip pat įpareigojimai, taikyti vertikalčiai susijusioms didmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms, reikšmingai nesumažino TEO LT, AB užimamos rinkos dalies. Todėl nežymiai pasikeitusios užimamos Prieigos vartotojams rinkos dalys, TEO LT, AB ribotos galimybės mažinti



Prieigos vartotojams paslaugų kainas nėra pakankami įrodymai, kad Prieigos vartotojams rinkoje egzistuoja efektyvi konkurencija ar galėtų atsirasti potenciali konkurencija, kuri ribos TEO LT, AB galimybes elgtis nepriklausomai nuo konkurentų ir vartotojų.

### Plėtos barjerai

Trijų kriterijų taikymo gairių 3 skyriuje nurodyta, kad didesnė konkurencija galima tose rinkose, kuriose yra maži barjerai augti ir plėstis. Tačiau ten taip pat nurodoma, kad brandžioje ir prisotintoje rinkoje plėtra gali būti suvaržyta dėl pačių galutinių paslaugų gavėjų nenoro keisti paslaugų teikėją arba dėl esančių išsipareigojimų paslaugų teikėjui. Dėl minėtų priežasčių naujam paslaugų teikėjui reikia dėti daugiau pastangų pervilioti galutinį paslaugų gavėją. Mažėjanti Prieigos vartotojams paslaugų paklausa (žr. 8 pav.) rodo, kad Prieigos vartotojams rinka yra brandi. Dėl to ženklus Prieigos vartotojams paslaugų augimas yra mažai tikėtinas. Tačiau struktūra šioje rinkoje gali keistis TEO LT, AB Prieigos vartotojams paslaugų vartotojams pasirinkus kitų operatorių paslaugas ir atvirkščiai. Atsižvelgiant į tai, kad Prieigos vartotojams rinka yra brandi, tikslinga nagrinėti, ar egzistuoja barjerai Prieigos vartotojams paslaugų vartotojams keisti pasirinktą paslaugų teikėją kitu bei, ar egzistuoja kiti barjerai, nei aptarta Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje, atsirasti naujiems Prieigos vartotojams paslaugų teikėjams ir plėsti veiklą esamiems šių paslaugų teikėjams.

Siekiant įvertinti, kokios priežastys gali lemti vartotojų sprendimą pasirinkti Prieigos vartotojams paslaugų teikėją, Tarnyba Anketoje respondentų paklausė: *„Prašome nurodyti, kurios iš žemiau pateiktų priežasčių, Jūsų nuomone, yra svarbios kliūtys, norint teikti Prieigos paslaugas naujiems klientams <...>.“* Respondentams buvo pateikti galimi variantai ir buvo prašoma savo nuomonę pagrįsti. Respondentų atsakymai pasiskirstė įvairiai, o jų argumentai pateikti Ataskaitos 5 Priede.

Iš pateiktų respondentų atsakymų matyti, kad vartotojai jautriai reaguoja į bet kokias papildomas išlaidas, norint keisti Prieigos vartotojams paslaugų teikėją. Todėl Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai taiko įvairias akcijas (žr. 4 lentelėje) ir sudarius terminuotą paslaugų teikimo sutartį su vartotoju, dažnu atveju netaiko jokie įdiegimo užmokesčio Prieigos vartotojams paslaugoms, o reikiamą galinę įrangą (jeigu jos neturėjo) vartotojui suteikia panaudos sutarties pagrindu.

Taip pat vartotojui itin svarbu per kiek laiko bus suteikiamos Prieigos vartotojams paslaugos. Jeigu operatorius nėra išvystęs Prieigos tinklo vartotojo gyvenamojoje vietoje, siekiant sukurti (ar išplėsti) savo Prieigos tinklą gali reikėti vienerių ar netgi daugiau metų. Kitas variantas yra naudotis TEO LT, AB turima viešojo ryšių tinklo infrastruktūra ir taip teikti Prieigos vartotojams paslaugas. Tačiau, kaip buvo minėta Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje, reikia papildomo laiko skirti TG tikrinimui bei paslaugos įdiegimui, norint vartotojui suteikti Prieigos vartotojams paslaugas. Todėl potencialus vartotojas yra priverstas laukti atsakymo, o tai jį gali paskatinti atsisakyti savo sprendimo keisti Prieigos vartotojams paslaugų teikėją.

Respondentų nuomone, Prieigos vartotojams paslaugos pakeičiamos tarpusavyje nepriklausomai nuo teikimo būdo ar naudojamos technologijos. Sunkumų gali kilti, tik jei vartotojas nurodo norimą teikimo būdą arba technologiją, o operatorius to negali pasiūlyti. Tačiau šiuo atveju Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas gali pasiūlyti tokią pat paslaugą naudojant kitą teikimo būdą ar technologiją. Tai būtų susiję ir su vartotojų informuotumu apie operatorių teikiamas Prieigos vartotojams paslaugas. Respondentai nurodė, kad dalis vartotojų žino apie galimas alternatyvas pasirenkant kitą Prieigos vartotojams paslaugų teikėją, o dalis nurodė, kad tokios informacijos trūksta. Todėl Prieigos vartotojams paslaugų teikėjams reikėtų teikti daugiau informacijos apie jų teikiamas paslaugas, pranašumus ir galimybes, kad vartotojas žinotų, jog gali gauti tokios pačios kokybės paslaugas iš kitų teikėjų nepriklausomai nuo jų paslaugoms teikti pasirinkto teikimo būdo ir naudojamos technologijos.

Respondentai nurodė, kad elektroninių ryšių paslaugų teikėjų siūlomi paslaugų rinkiniai (angl. *Bundled offers*) gali riboti vartotojo pasirinkimą keisti Prieigos vartotojams paslaugų teikėją. Dažnu atveju operatoriai viešąsias telefono ryšių paslaugas teikia kartu su kitomis paslaugomis, pasiūlydami paslaugų rinkinius. 2008 m. pabaigoje paslaugų rinkiniais, kai viešosios telefono ryšio paslaugos buvo teikiamos kartu su televizijos arba interneto prieigos, arba televizijos ir interneto prieigos paslaugomis, naudojosi 2,7 tūkst. galutinių paslaugų gavėjų. Tačiau 2014 m. III ketv. pabaigoje anksčiau minėtų paslaugų rinkiniais naudojosi 82,1 tūkst. galutinių paslaugų gavėjų. Nuo 2008 m. iki 2014 m. III ketv. pabaigos paslaugų rinkinių populiarumas išaugo 30,4 karto. Tai leidžia daryti išvadą, kad galutiniai paslaugų gavėjai yra linkę pirkti kelias paslaugas iš to paties paslaugų teikėjo ir tokiu būdu gauti pigesnius pasiūlymus iš vieno, o ne kelių paslaugų teikėjų. Todėl Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas, siūlydamas daugiau papildomų paslaugų gali turėti konkurencinį pranašumą prieš kitus paslaugų teikėjus.

Galima išskirti, kad vienas respondentas nurodė tokią kliūtį Prieigos vartotojams paslaugoms teikti: „*Judriojo ryšio prieigos vartotojams ir paslaugų gavėjams siūlomos paslaugos.*“ Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad pritraukti naujų vartotojų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjams trukdo ir viešųjų judriojo telefono ryšio paslaugas teikiantys operatoriai su įvairiais pasiūlymais.

Iš anksčiau pateiktų aplinkybių darytina išvada, kad vartotojai nėra linkę keisti Prieigos vartotojams paslaugų teikėjo, jeigu tai sąlygotų patirti papildomų išlaidų, reikėtų ilgai laukti kol bus suteikiama paslauga. Taip pat respondentų atsakymai parodo, kad vartotojas mieliau renkasi tokį Prieigos vartotojams paslaugų teikėją, kuris gali pasiūlyti kelių paslaugų rinkinius už mažesnę kainą bei dažnai svarsto galimybę naudotis Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugų teikėjų paslaugomis. Todėl teikėjai, teikdami Prieigos vartotojams paslaugas naujam vartotojui, susiduria su papildomomis viešojo ryšių tinklo infrastruktūros diegimo (kaštų ir laiko atžvilgiu) arba TEO LT, AB turimos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros naudojimo (laiko atžvilgiu) problemomis. Taip pat Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas turi konkurencinį pranašumą, jeigu jis teikia kitas papildomas elektroninių ryšių paslaugas ar siūlo paslaugų rinkinius. Todėl, vien tik teikdamas Prieigos vartotojams paslaugas, teikėjas nėra toks patrauklus vartotojų atžvilgiu, nes norint gauti papildomas elektroninių ryšių paslaugas jie turėtų kreiptis į kitus operatorius. Atitinkamai operatorius, į kurį kreipiasi vartotojas, gali pasiūlyti visą elektroninių ryšių paslaugų rinkinį už mažesnę kainą, nei vartotojas pirktų šias paslaugas atskirai ir tokiu atveju jis galėtų svarstyti atsisakyti dabartinio Prieigos vartotojams paslaugų teikėjo paslaugų.

Rinkos augimas ir plėtra taip pat yra galimi tuomet, kai Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai gali per trumpą laiką suteikti Prieigos vartotojams paslaugas. Tačiau siekiant tai padaryti, jiems reikėtų plėsti turimą nuosavą Prieigos tinklą. Respondentų buvo prašoma nurodyti Prieigos tinklo plėtros planus per artimiausius trejus metus. Iš visų respondentų be TEO LT, AB tik 7 operatoriai nurodė, kad planuoja plėsti Prieigos tinklą nepriklausomai nuo to, ar naudojant šį Prieigos tinklą bus teikiamos Prieigos vartotojams paslaugos ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos. Iki 2017 m. gruodžio 31 d. TEO LT, AB planuoja papildomai nutiesti [redacted] viešųjų ryšių linijų, kuriomis būtų galima teikti elektroninių ryšių paslaugas, taip pat ir Prieigos vartotojams paslaugas, o [redacted] operatoriai, teikiantys Prieigos vartotojams ir (arba) paslaugų gavėjams paslaugas planuoja nutiesti [redacted] tokių viešųjų ryšių linijų. Galima išskirti, kad kiti respondentai nurodė, jog plėtra, tiesiant naujas viešąsias ryšių linijas, vykdoma pagal faktinį poreikį arba tokia plėtra iš vis nenumatyta artimiausiems trejiems metams.

Apibendrinant anksčiau pateiktą informaciją, darytina išvada, kad Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai susiduria su plėtros barjeriais dėl neišplėto nuosavo Prieigos tinklo, kuriam kurti reikia skirti nemažai investicijų ir laiko. Taip pat operatoriai susiduria su problemomis teikdami Prieigos vartotojams paslaugas naudojant TEO LT, AB viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą, nes užtrunka TG gavimas. Svarbu išskirti tai, kad Prieigos vartotojams paslaugos, kaip ir buvo minėta anksčiau, dažniausiai teikiamos kartu su viešosiomis telefono ryšio paslaugomis ir (arba) interneto

prieigos, televizijos paslaugomis. Atsižvelgiant į tai, dauguma Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų kartu teikia ir viešąsias telefono ryšio paslaugas, o kartais papildomai ir televizijos bei interneto prieigos paslaugas. Todėl naujas operatorius, norėdamas teikti vien tik Prieigos vartotojams paslaugas be kitų papildomų elektroninių ryšių paslaugų, pralaimėtų konkurencinėje kovoje esamiems operatoriams, šiuo metu galintiems pasiūlyti papildomas elektroninių ryšių paslaugas.

### Respondentų apklausa

Tarnyba, siekdama papildomai įvertinti, ar konkurencija Prieigos vartotojams rinkoje yra veiksminga, Anketoje respondentams pateikė tokius klausimus:

1) *„Prašome nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka Rinkose 2014 m. rugsėjo 30 d. buvo veiksminga?“*

2) *„Prašome nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka Rinkose nuo 2006 m. sausio 1 d. iki 2014 m. rugsėjo 30 d. pasikeitė?“*

3) *„Prašome nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka, teikiant Prieigos paslaugas laikotarpiu nuo 2014 m. rugsėjo 30 d. iki 2017 m. spalio 1 d. pasikeis?“*

Respondentų atsakymai į visus tris Anketoje klausimus pasiskirstė panašiai, t. y. „*taip*“ ir „*ne*“, tačiau jų pateikti argumentai buvo skirtingi. Ataskaitos 6 Priede pateikta respondentų nurodytų argumentų santrauka. Iš pateiktos informacijos, matyti, kad respondentai mano, jog konkurencija šioje rinkoje nėra veiksminga. Taip pat Prieigos vartotojams rinkoje konkurencija pakito nežymiai, o ateityje pokyčiai joje gali vykti tik paliekant Prieigos vartotojams rinkos reguliavimą.

### **Išvados:**

1. Bendrai Prieigos vartotojams rinka per Tiriamąjį laikotarpį sumažėjo 34,3 proc., tačiau rinkos struktūra kito neženkiai. 2014 m. III ketv. pabaigoje TEO LT, AB užėmė 96,9 proc. Prieigos vartotojams rinkos, o kiti operatoriai – 3,1 proc.

2. Prieigos vartotojams paslaugoms taikomi įdiegimo ir mėnesiniai užmokesčiai pasižymėjo tendencija mažėti. Tačiau Prieigos vartotojams paslaugų kainų mažėjimas nėra pakankamas įrodymas, kad konkurencija rinkoje yra efektyvi, nes TEO LT, AB dėl patiriamos masto ir įvairovės ekonomijos, generuojamų pinigų srautų turi geresnes sąlygas reaguoti į esamus ir potencialius konkurentų veiksmus bei koreguoti teikiamų paslaugų kainas nei kiti Prieigos vartotojams rinkos dalyviai.

3. Tiriamuoju laikotarpiu nežymiai pasikeitusios užimamos Prieigos vartotojams rinkos dalys bei TEO LT, AB ribotos galimybės mažinti Prieigos vartotojams paslaugų kainas nėra pakankami įrodymai, kad Prieigos vartotojams rinkoje egzistuoja ir artimiausiu metu galėtų atsirasti veiksminga konkurencija

4. Prieigos vartotojams rinkos plėtra sunkiai įgyvendinama dėl pagrindinių dviejų priežasčių: Prieigos vartotojams paslaugų teikėjams reikalingų papildomų laiko ir didelių investicijų poreikio nuosavo Prieigos tinklo plėtrai; papildomo laiko TG gavimui, naudojant TEO LT, AB viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą, Prieigos vartotojams paslaugoms teikti.

5. Prieigos vartotojams rinka nepasižymi charakteristikomis, kurios lems veiksmingos konkurencijos atsiradimą be poreikio taikyti Įstatymo 17 straipsnyje nurodytą reguliavimą. Dėl to tenkinamas antrasis trijų kriterijų testo kriterijus.

### 2.5.1.3. Trečiasis kriterijus: bendrosios konkurencijos teisės pakankamumas sumažinti ar pašalinti kliūtis, kurios trukdo pradėti veikti rinkoje ir (ar) vystytis konkurencijai joje, ir (ar) įtvirtinti veiksmingą konkurenciją atitinkamoje rinkoje

Įstatymo 14 straipsnio 1 dalyje nustatyta, kad Tarnyba siekia, jog būtų sudarytos sąlygos veiksmingos konkurencijos elektroninių ryšių srityje egzistavimui ir plėtrai bei sąlygos, užkertančios kelią ūkio subjektams piktnaudžiauti savo įtaka rinkoje. Pagal Įstatymo 14 straipsnio 2 dalį, konkurencijos priežiūrą elektroninių ryšių srityje pagal Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymą atlieka Lietuvos Respublikos konkurencijos taryba.

Pagal Konkurencijos įstatymą yra taikomas tik *ex post* reguliavimas, kuris atsižvelgia jau į įvykčius veiksmus ir siekia riboti piktnaudžiavimą taikydamas teisės aktuose numatytas sankcijas. *Ex post* reguliavimas taip pat netaiko specifinių priemonių (sąnaudų apskaita, apskaitos atskyrimas, kainų reguliavimas), kurie padeda riboti ūkio subjekto galimybes imtis konkurenciją ribojančių veiksmų. *Ex ante* reguliavimu siekiama ne bausti už jau padarytą žalą, o riboti asmens galimybes imtis konkurenciją ribojančių veiksmų iš anksto iki žalos atsiradimo. Šiuo atveju vien *ex post* reguliavimas neužtikrina antikonkurencinių veiksmų išvengimo. *Ex post* reguliavimo atveju tiriama įvykiai jau yra įvykę praeityje. Prieigos vartotojams rinkoje būtina taikyti išankstinį (*ex ante*) reguliavimą, kadangi ši rinka pasižymi aukštais įėjimo į rinką barjeriais ir charakteristikomis, kurios yra nepakankamos vystytis veiksmingai konkurencijai, o minėtų aplinkybių išnykimo požymių artimiausiu metu nenustatyta. Dėl to reikalinga nuolatinė šios rinkos priežiūra, kurią gali užtikrinti tik *ex ante* ir *ex post* reguliavimas kartu.

Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, konstatuotina, kad Prieigos vartotojams rinka tenkina ir trečiąją trijų kriterijų testo kriterijų.

#### Išvados:

1. Prieigos vartotojams rinkoje yra struktūriniai įėjimo į rinką barjerai. Taip pat Prieigos vartotojams rinka pasižymi charakteristikomis, kurios neleidžia atsirasti veiksmingai konkurencijai joje. Dėl to reikalinga nuolatinė Prieigos vartotojams rinkos priežiūra, kurią gali užtikrinti tik *ex ante* ir *ex post* reguliavimas kartu.

2. Prieigos vartotojams rinka tenkina trečiąją trijų kriterijų testo kriterijų.

**Ataskaitos 2.5.1 skyriaus išvada:** Kaip nustatyta Ataskaitos 2.5.1.1–2.5.1.3 skyriuose, Prieigos vartotojams rinka tenkina visus trijų kriterijų testo kriterijus, todėl šiai rinkai gali būti taikomas *ex ante* reguliavimas.

### 2.5.2. Trijų kriterijų testas Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje

#### 2.5.2.1. Pirmasis kriterijus: kliūtys, kurios trukdo pradėti veikti atitinkamoje rinkoje ir (ar) vystytis konkurencijai joje

Pagal 2014 m. Rekomendacijos 2 punkto a papunktį, didelės ir pastovios patekimo į rinką kliūtys gali būti struktūrinio, teisinio arba reguliuojamojo pobūdžio.

Potencialus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas, norėdamas pradėti teikti paslaugas turi Įstatymo 29 straipsnio nustatyta tvarka ir sąlygomis informuoti apie tai Tarnybą, tačiau neprivalo gauti atitinkamus leidimus ar licencijas. Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad Lietuvos Respublikoje nėra teisinio arba reguliuojamojo pobūdžio apribojimų, kurie ribotų įėjimą į Prieigos paslaugų gavėjams rinką.

Toliau tikslinga išanalizuoti, ar egzistuoja struktūriniai barjerai, trukdantys patekti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką, kurie atsiranda dėl pradinių išlaidų ar paklausos sąlygų, sukuriančių nevienodas sąlygas esamiems ir naujiems dalyviams, ir kliudo ar neleidžia į rinką patekti naujiems



rinkos dalyviams. Kaip buvo minėta Ataskaitos 2.4.1 skyriuje, norint teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, elektroninių ryšių paslaugų teikėjui reikalingas Prieigos tinklas. Tam, kad teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas konkurencingomis sąlygomis, naujam Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjui reikalingas teritoriniu atžvilgiu išplėtotas Prieigos tinklas. Tačiau tai yra viena iš pagrindinių kliūčių, trukdančių naujiems elektroninių ryšių paslaugų teikėjams pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, nes reikalingas didelių investicijų poreikis kuriant nuosavą Prieigos tinklą. Ataskaitos 2.4.1.2 skyriuje nurodyta, kad kuriant naujos kartos Prieigos tinklą šviesolaidinės ryšio linijos 1 kilometro kaina pagrindinei linijai siekia 8,7 tūkst. Eur, o privedimams – 4,3 tūkst. Eur. Tai rodo, kad ribojantis veiksnys įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką gali būti ribotos galimybės sukurti nuosavą fizinę viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą, t. y. Prieigos tinklą. 2006 m. rinkų tyrimo metu buvo nustatyta, kad TEO LT, AB turi geriausiai išvystytą Prieigos tinklą, kuris dengia visą Lietuvos Respublikos teritoriją. Tokia pat situacija išliko ir 2014 m. III ketv. pabaigoje – TEO LT, AB buvo vienintelis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas plačiausiai išvystęs Prieigos tinklą visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje. Taip pat, kaip buvo minėta Ataskaitos 2.4.1.2 skyriuje, TEO LT, AB nuo 2007 m. iki 2014 m. papildomai į Prieigos tinklo plėtrą investavo 143,6 mln. Eur. Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad naujam elektroninių ryšių paslaugų teikėjui per trumpą laiką, kuriant alternatyvų Prieigos tinklą, būtų sunku tapti vienodai konkurencingu ir turėti platų Prieigos tinklą padengimo prasme, palyginti su TEO LT, AB turima viešojo ryšių tinklo infrastruktūra. Taip pat 2014 m., palyginti su 2006 m., matyti, kad Lietuvos Respublikos teritorijoje situacija kiek pasikeitė: buvo stebima operatorių koncentracija, keli operatoriai išplėtojo savo Prieigos tinklą skirtinguose regionuose. Tačiau, svarbu atkreipti dėmesį, kad dėl vykdytos koncentracijos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros plėtra vyko ne plečiant turimą Prieigos tinklą, o dėl juridinių asmenų, teikiančių elektroninių ryšių paslaugas, reorganizacijų metu vykdomo teisių (įskaitant nuosavybės teisę į Prieigos tinklą) ir pareigų perėmimo. Nors tokiu būdu operatorių nuosavas Prieigos tinklas plėtėsi, jis vis tiek neapėmė visos Lietuvos Respublikos teritorijos, kaip TEO LT, AB turimas Prieigos tinklas. Todėl galima teigti, kad nurodyti struktūriniai barjerai riboja potencialių Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvių įėjimą į Prieigos paslaugų gavėjams rinką bei konkurenciją joje.

Tarnyba, siekdama papildomai įvertinti, ar Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje egzistuoja didelės ir pastovios patekimo į rinką kliūtys, respondentams Anketoje pateikė klausimą: „Ar įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerai yra aukšti?“ Daugiau nei pusė respondentų į klausimą atsakė „taip“, o jų pateikti argumentai buvo įvairūs: „TEO LT, AB turi išvystytą prieigos linijų ir RKK tinklą, todėl pasistatyti savo infrastruktūrą yra brangu, reikalingos didelės investicijos ir tai užimtų ilgą laikotarpį. <...> TEO LT, AB suteikiant prieigą apriboja galimybes ir dirbtinai daro kliūtis (nurodo, kad nėra techninių galimybių arba vilkina techninių galimybių išdavimą) teikti paslaugas kitiems operatoriams ir gauti prieigą, nors ši galimybė ir yra.“; „Kaštai dideli (kanalų nuoma, tinklo įrengimas).“; „Barjerai, kurie buvo nurodyti Tarnybos 2006 m. <...> rinkų tyrimų ataskaitoje <...> išliko. Šie barjerai ne tik nesumažėjo, bet ir atsirado naujų, pvz., TEO LT, AB pradėjo drausti operatoriams perparduoti TEO LT, AB mažmenines paslaugas, įskaitant ir prieigą, padidėjo TEO LT, AB infrastruktūros nuomos kaina. Pažymėtina, kad draudimas perparduoti mažmenines paslaugas iš esmės vienareikšmiškai patvirtina, kad didmeninėse rinkose esami įpareigojimai yra nepakankami ir neefektyvūs, <...>.“; „Daug juridinių barjerų (licencijos, leidimai).“ Mažiau nei pusė respondentų į anksčiau nurodytą klausimą atsakė „ne“, o jų argumentai buvo: „<...> Operatoriai gali konstruoti analogiškas paslaugas pirkdami iš TEO didmenines paslaugas, tokias kaip didmeninė vietinė linija arba atsieta prieiga. <...> Analogiškai operatoriai gali teikti GSM paslaugas. Rinkoje egzistuoja ir kiti alternatyvūs būdai, tokie kaip Skype, Viber ir t.t. – vartotojai gali lengvai be jokių mokesčių skambinti.“; „Didelę įtaką atitinkamoje rinkoje turintiems ūkio subjektams yra taikomas reguliavimas.“; „Teikiant prieigos paslaugas fiksuotu ryšiu, įėjimo į Rinkas barjerai yra žemi (reikalingos investicijos į paslaugų teikimo ir aptarnavimo



*infrastruktūrą), teikiant prieigos paslaugas judriuoju ar bevieliu ryšiu – aukšti (papildomai reikalingos investicijos į licencijuojamus dažnius).“*

Išanalizavus respondentų atsakymus, darytina išvada, kad pagrindinis barjeras patekti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką yra nuosavo Prieigos tinklo kūrimas ir jam kurti reikalingos didelės investicijos. Taip pat respondentai atkreipia dėmesį, kad per trumpą laiką nebūtų įmanoma sukurti Prieigos tinklo, kuris atkartotų TEO LT, AB turimą Prieigos tinklą. Tokią respondentų nuomonę patvirtina ir toliau išdėstytos aplinkybės. TEO LT, AB 2014 m. III ketv. pabaigoje galėjo suteikti [redacted] Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, o kiti Prieigos paslaugų gavėjams teikėjai – [redacted] Bendrai turimas kitų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų Prieigos tinklas sudaro tik [redacted] TEO LT, AB turimo Prieigos tinklo. Atsižvelgiant į tai, darytina išvada, kad TEO LT, AB Prieigos tinklas per trumpą laiką be didelių investicijų būtų sunkiai dubliuojamas.

Kaip argumentą, kad įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerai yra maži, vienas iš respondentų nurodė, kad operatoriai gali teikti analogiškas paslaugas, perkant iš TEO LT, AB didmenines elektroninių ryšių paslaugas tokias kaip Didmeninė vietinė linija arba atsietą prieigą prie vietinės linijos. Pastebėtina tai, kad Tarnyba 2011 m. atliko Atsietos prieigos rinkos tyrimą, kurio 2011 m. birželio 16 d. ataskaitos Nr. (43.4) LD-1087 2.1 skyriuje buvo konstatuota, kad didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieiga (įskaitant iš dalies ir (arba) visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje sudaro galimybę kitam operatoriui teikti plačiajuosčio ryšio paslaugas, teikiamas fiksuotoje vietoje, ir (ar) viešąsias telefono ryšio paslaugas. Minėtoje rinkoje didelę įtaką turinčiu ūkio subjektu Tarnybos direktoriaus 2011 m. birželio 16 d. įsakymu Nr. 1V-629 „Dėl ūkio subjekto TEO LT, AB, turinčio didelę įtaką Didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos (įskaitant iš dalies arba visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje rinkoje“ (toliau – 2011 m. birželio 16 d. įsakymas Nr. 1V-629) buvo pripažintas TEO LT, AB, kuris teikia prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugas. Ūkio subjektui TEO LT, AB 2011 m. birželio 16 d. įsakymo Nr. 1V-629 3 punkte kiek tai susiję su prieigos prie vietinės metalinės vytos poros linijos arba dalinės vietinės metalinės vytos poros linijos teikimu buvo palikti įpareigojimas suteikti prieigą, nediskriminavimo įpareigojimas, skaidrumo įpareigojimas, kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas bei apskaitos atskyrimo įpareigojimas. Taip pat kiek tai susiję su prieigos prie vietinės šviesolaidinės ryšio linijos, prieigos prie vietinių UTP ir STP linijų, prieigos prie ryšių kabelių kanalų, prieigos prie šviesolaidinių linijų skaidulos teikimu ūkio subjektui TEO LT, AB 2011 m. birželio 16 d. įsakymo Nr. 1V-629 4.1 papunktyje buvo nustatytas įpareigojimas suteikti prieigą, 4.2 papunktyje – nediskriminavimo įpareigojimas, 4.3 papunktyje – skaidrumo įpareigojimas, 4.4 papunktyje – kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas, 4.5 papunktyje – apskaitos atskyrimo įpareigojimas. Atsižvelgiant į ūkio subjektui TEO LT, AB Atsietos prieigos rinkoje taikomus įpareigojimus, svarbu įvertinti, ar tokios paslaugos kaip prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugos ir jų teikimas gali pakankamai sumažinti barjerus įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką.

6 lentelėje yra pateikti duomenys apie TEO LT, AB teikiamų prieigos prie vietinės metalinės vytos poros linijos arba dalinės vietinės metalinės vytos poros linijos paslaugų, kurios yra viena iš kelių galimų prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų, kainų dinamika. 2013 m. nustatytos šių paslaugų kainos, galiojo ir Tiriamojo laikotarpio pabaigoje. Tiek visiškai, tiek ir iš dalies atsietos prieigos vienkartiniai užmokesčiai sutampa, t. y. TG tyrimas kainuoja 14,48 Eur (be PVM), įdiegimo užmokestis – 12,89 Eur (be PVM). Visiškai atsietos prieigos mėnesinis užmokestis yra kiek didesnis nei iš dalies atsietos prieigos: šie užmokesčiai atitinkamai yra 4,92 Eur (be PVM) ir 3,48 Eur (be PVM).

**6 lentelė.** TEO LT, AB teikiamų prieigos prie vietinės metalinės vyty poros linijos arba dalinės vietinės metalinės vyty poros linijos paslaugų kainų dinamika, 2008 – 2013 m., Eur (be PVM).

Metai	Paslaugos pavadinimas	TG tyrimo užmokestis Eur (be PVM)	Įdiegimo užmokestis Eur (be PVM)	Mėnesinis užmokestis Eur (be PVM)
2013 m.	Visiškai atsietą prieigą	14,48	12,89	4,92
	Iš dalies atsietą prieigą	14,48	12,89	3,48
2011 m.	Visiškai atsietą prieigą	14,48	28,96	4,92
	Iš dalies atsietą prieigą	14,48	28,96	3,48
2010 m.	Visiškai atsietą prieigą	14,48	43,44	5,21
	Iš dalies atsietą prieigą	14,48	43,44	4,78
2009 m.	Visiškai atsietą prieigą	14,48	43,44	6,95
	Iš dalies atsietą prieigą	14,48	43,44	5,46
2008 m.	Visiškai atsietą prieigą	62,33	43,44	6,95
	Iš dalies atsietą prieigą	62,33	43,44	5,46

Šaltinis: Tarnybos turimos standartinių pasiūlymų sutartys<sup>31</sup>

Taip pat svarbu atkreipti dėmesį į tai, kad TEO LT, AB kitiems operatoriams, norintiems įsigyti jos teikiamą prieigą prie vietinės metalinės vyty poros linijos arba dalinės vietinės metalinės vyty poros linijos, siūlo tam tikras nuolaidas, priklausomai nuo įsigijamų prieigų kiekio, kurios yra taikomos visoms prieigoms. Operatoriui, įsigijusiam nuo 500 iki 999 visiškai ir (arba) iš dalies atsietų prieigų, suteikiama 10 proc. nuolaida, o įsigijusiam 1000 ir daugiau prieigų – 20 proc. nuolaida. Be jau minėtų nuolaidų TEO LT, AB paskutiniaisiais Tiriamojo laikotarpio metais taikė tam tikras akcijas<sup>32</sup> (žr. Ataskaitos 3 Priede). Šios akcijos buvo skirtos tiek esamiems, tiek ir naujiems visiškai atsietos prieigos prie vietinės metalinės vyty poros linijos arba dalinės vietinės metalinės vyty poros linijos paslaugų pirkėjams.

Dar viena prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslauga, kurią operatoriams teikia TEO LT, AB yra prieigos prie vietinės šviesolaidinės ryšio linijos paslaugos. Kaip ir atsietos prieigos prie vietinės metalinės vyty poros linijos atveju, šiai paslaugai taikomi dviejų tipų užmokesčiai, t. y. vienkartiniai bei mėnesiniai (žr. 7 lentelę). Vienkartiniai užmokesčiai mokami už TG tyrimą bei šviesolaidžio sujungimą. Pirmasis jų yra kiek mažesnis nei atsietos prieigos prie vietinės metalinės vyty poros linijos atveju – 13,61 Eur (be PVM). Šviesolaidžio sujungimas, kuris gali būti palyginamas su atsietos prieigos prie vietinės metalinės vyty poros linijos įdiegimu, yra 25,8 proc. didesnis, t. y. siekia 17,38 Eur (be PVM). Operatoriui, kuris teikia mažmenines elektroninių ryšių paslaugas paslaugų gavėjams, užmokestis už vieną skaidulą svyruoja nuo 11,87 Eur (be PVM) iki 46,05 Eur (be PVM) per mėnesį.

**7 pav.** TEO LT, AB taikomi užmokesčiai už vietinės šviesolaidinės ryšio linijos paslaugas (2015 m. sausio 1 d.).

Eil. Nr.	Paslaugų rūšys	Užmokesčio dydis Eur (be PVM)							
1.	TG tyrimo mokestis	13,61							
2.	Šviesolaidžio sujungimo mokestis	17,38							
3.	Kai galutinis paslaugų gavėjas – paslaugų gavėjas	Mėnesinis užmokestis 1 skaidulai, Eur (be PVM)							
		Skaidulų skaičius							
		1	2	3	4	5	6	7	≥8
3.1.	Šviesolaidinė prieiga, kai į pastatą įvedamas kabelis su 48 skaidulomis	46,05	27,8	21,43	18,25	15,93	14,48	13,03	11,87
3.2.	Šviesolaidinė prieiga, kai į pastatą įvedamas kabelis su 24 skaidulomis	46,05	23,75	15,93	14,48	13,03	11,87		

<sup>31</sup> <http://www.rrt.lt/lt/verslui/konkurencijos-prieziura/standartiniai-pasiulymai/atsietos-prieigos.html>

<sup>32</sup> TEO LT, AB teikiamų prieigos prie pasyvios viešojo ryšių tinklo infrastruktūros paslaugų didmeniniams klientams pardavimo skatinimo akcija [http://www.teo.lt/sites/default/files/LLU\\_45.pdf](http://www.teo.lt/sites/default/files/LLU_45.pdf)

3.3.	Šviesolaidinė prieiga, kai į pastatą įvedamas kabelis su 12 skaidulomis	46,05	23,75	17,38
------	---	-------	-------	-------

*Šaltinis: TEO LT, AB duomenys<sup>33</sup>*

Kaip alternatyva savos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros vystymui yra skirta Didmeninė vietinė linija. Kaip nurodyta Ataskaitos 1.2 skyriuje, atlikus 2006 m. rinkų tyrimą ūkio subjektas TEO LT, AB buvo pripažintas turinčiu didelę įtaką 2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinkoje ir jam buvo nustatyti įpareigojimai. Vienas iš ūkio subjektui TEO LT, AB nustatytų įpareigojimų buvo Didmeninės vietinės linijos įpareigojimas, kuris turėjo mažinti patekimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerus. 8 lentelėje yra pateikta informacija apie TEO LT, AB teikiamos Didmeninės vietinės linijos kainų pokyčius nuo 2007 m. iki 2013 m. Būtina atkreipti dėmesį į tai, kad nuo 2013 m. nustatytos Didmeninės vietinės linijos kainos galiojo ir Tiriamojo laikotarpio pabaigoje. Didmeninės vietinės linijos vienkartinis užmokestis už sistemų praplėtimą sumažėjo 92,3 proc. ir 2013 m. siekė 948,71 Eur (be PVM). Tačiau tokie užmokesčiai kaip TG tyrimas, įdiegimas ir Didmeninės vietinės linijos perkėlimo kainos nesikeitė, o atitinkamai jos siekė 2,87 Eur (be PVM), 52,57 Eur (be PVM) ir 4,91 Eur (be PVM). Vienintelis mėnesinis užmokestis nuo 2007 m. iki 2013 m. išaugo 4,8 proc. ir Tiriamojo laikotarpio pabaigoje buvo 6,37 Eur (be PVM).

**8 lentelė.** TEO LT, AB teikiamos Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui, kainų dinamika, 2007 – 2013 m., Eur (be PVM).

Paslaugos pavadinimas	2007 m.	2009 m.	2013 m.
Didmeninės vietinės linijos vienkartinis užmokestis už sistemų praplėtimą	12743,28 Eur (be PVM)	12743,28 Eur (be PVM)	984,71 Eur (be PVM)
Didmeninės vietinės linijos TG tyrimas	2,87 Eur (be PVM)	2,87 Eur (be PVM)	2,87 Eur (be PVM)
Didmeninės vietinės linijos įdiegimas, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui	52,57 Eur (be PVM)	52,57 Eur (be PVM)	52,57 Eur (be PVM)
Didmeninės vietinės linijos mėnesinis užmokestis, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui	6,08 Eur (be PVM)	6,08 Eur (be PVM)	6,37 Eur (be PVM)
Didmeninės vietinės linijos perkėlimas	4,91 Eur (be PVM)	4,91 Eur (be PVM)	4,91 Eur (be PVM)

*Šaltinis: Tarnybos viešai skelbiami standartiniai pasiūlymai<sup>34</sup>*

Taip pat reikėtų atkreipti dėmesį į tai, kad TEO LT, AB operatoriams, norintiems įsigyti Didmeninę vietinę liniją, siūlo tam tikras nuolaidas priklausomai nuo naudojimosi paslaugomis laikotarpio. Nuolaidos taikomos įdiegimo užmokesčiui, t. y. pasirašius 6 mėnesių sutartį suteikiama 50 proc. nuolaida įdiegimo užmokesčiui, 12 mėnesių – 75 proc. nuolaida, 18 mėnesių – 90 proc. nuolaida, 24 mėnesiams – 100 proc. nuolaida. Be jau minėtų nuolaidų TEO LT, AB taiko papildomas akcijas<sup>35</sup> (žr. Ataskaitos 4 Priede).

Apibendrinus pirmiau pateiktą informaciją, galima teigti, kad atsietos prieigos prie vietinės linijos ir Didmeninės vietinės linijos kainos mažėja, tačiau tai vis tiek nelabai didina šių paslaugų paklausos. Pavyzdžiui, atsietos prieigos prie vietinės linijos naudojimo mastai mažėja, o Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui, paslaugos pirmą kartą buvo suteiktos tik 2013 m. 2010 m. pabaigoje operatoriai naudojo 695 visiškai atsietomis priegomis prie vietinės linijos ir 167 iš dalies atsietomis priegomis prie vietinės linijos. 2014 m. III ketv. pabaigoje įsigytų visiškai atsietų priegų prie vietinės linijos

<sup>33</sup> TEO LT, AB didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos fiksuotoje vietoje paslaugų teikimo sutartis, adresu: [http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu\\_teikejams/Infrastruktura/LLU/4\\_priedas%28ryσιο\\_linijos\\_tech\\_niniai\\_duomenys%29\\_nauja\\_teo.pdf](http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu_teikejams/Infrastruktura/LLU/4_priedas%28ryσιο_linijos_tech_niniai_duomenys%29_nauja_teo.pdf)

<sup>34</sup> <http://www.rrt.lt/lt/verslui/konkurencijos-prieziura/standartiniai-pasiulymai/didmenines-vietines-linijos.html>

<sup>35</sup> TEO LT, AB teikiamų Didmeninės vietinės linijų didmeniniams klientams pardavimo skatinimo akcija [http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu\\_teikejams/DVL\\_akcijos/DVL\\_verslas\\_41.pdf](http://www.teo.lt/sites/default/files/VERSLAS/Paslaugu_teikejams/DVL_akcijos/DVL_verslas_41.pdf)

sumažėjo iki 274, o iš dalies atsietų prieigų prie vietinės linijos iki 39. 2013 m. pabaigoje buvo suteiktos 6 Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui, paslaugos, o 2014 m. III ketv. pabaigoje – 24 Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui. Tokią mažą atsietos prieigos prie vietinės linijos ir iš dalies atsietos prieigos prie vietinės linijos bei Didmeninės vietinės linijos paslaugų paklausą galėjo įtakoti, respondentų nuomone, didelės šių paslaugų kainos arba elektroninių ryšių paslaugų teikėjų noras turėti nuosavą Prieigos tinklą ir būti nepriklausomu nuo kito operatoriaus. Kitas veiksnys, lėmęs mažą šių paslaugų paklausą, galėjo sąlygoti paslaugų suteikimui reikalingi terminai. TEO LT, AB išankstiniame pasiūlyme teikti atsietos prieigos prie vietinės linijos paslaugas, nurodo ir šios paslaugos suteikimo terminus. TG tikrinimui yra numatytas iki 7 darbo dienų terminas, atsakymo pateikimui po TG tikrinimo – iki 2 darbo dienų, atsietos prieigos paslaugų rezervavimas po teigiamo TG pateikimo – iki 22 darbo dienų, operatoriaus užsakymo pateikimas po teigiamo TG atsakymo – iki 10 darbo dienų, atsietos prieigos prie vietinės linijos paslaugos įdiegimas esant TG – iki 5 darbo dienų. Būtina išskirti, kad prieigos prie vietinės šviesolaidinės ryšio linijos atveju, prieš įdiegiant šią liniją, yra išskiriamas papildomas vietinės šviesolaidinės ryšio linijos suteikimo laikas, esant TG, iki 5 darbo dienų. Didmeninės vietinės linijos suteikimo atveju TG tikrinimas ir atsakymo pateikimas yra numatytas iki 5 darbo dienų terminas, o Didmeninės vietinės linijos įdiegimas esant TG – iki 5 darbo dienų. Atsižvelgiant į tai, matyti, kad didžiąją šių paslaugų suteikimo proceso laiko dalį užima TG tikrinimas bei paslaugos įdiegimas. Todėl, nors ir mažėja šių paslaugų užmokesčiai, vis dar reikalingas papildomas laikotarpis norint pradėti naudotis šiomis TEO LT, AB teikiamomis didmeninėmis paslaugomis, t. y. turint nuosavą Prieigos tinklą Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas galėtų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas suteikti greičiau nei pasinaudojant kito operatoriaus siūlomomis didmeninėmis elektroninių ryšių paslaugomis.

Taigi, anksčiau pateikta informacija rodo, kad TEO LT, AB teikiamos didmeninės elektroninių ryšių paslaugos nors mažina barjerus įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką, tačiau tam tikros kliūtys vis dar egzistuoja. Tai savo atsakymuose nurodo ir respondentai. Apibendrinus galima teigti, kad TEO LT, AB teikiamos didmeninės elektroninių ryšių paslaugos suteikia operatoriams galimybę teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas ne nuosava viešojo ryšių tinklo infrastruktūra ir tai mažina įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerus, tačiau jų nepakanka, kad įėjimo į šią rinką barjerai išnyktų. Atsižvelgiant į išdėstytą informaciją, darytina išvada, kad struktūriniai barjerai įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką vis dar egzistuoja, todėl Prieigos paslaugų gavėjams rinka tenkina pirmąjį trijų kriterijų testo kriterijų.

#### **Išvados:**

1. Lietuvos Respublikoje nėra teisinių arba reguliuojamojo pobūdžio įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerų.
2. TEO LT, AB Prieigos tinklui alternatyvaus Prieigos tinklo sukūrimas per trumpą laiką yra neįmanomas dėl didelių investicijų poreikio.
3. Egzistuoja struktūrinio pobūdžio kliūtys, kurios riboja galimybes įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką.
4. Prieigos paslaugų gavėjams rinka tenkina pirmąjį trijų kriterijų testo kriterijų.

#### **2.5.2.2. Antrasis kriterijus: ar rinka pasižymi tokiomis charakteristikomis, kurios lemia veiksmingos konkurencijos atsiradimo tendenciją be poreikio taikyti įpareigojimus, nurodytus Lietuvos Respublikos elektroninių ryšių įstatymo 17 straipsnyje**

Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje nustatyta, kad egzistuoja struktūrinio pobūdžio kliūtys įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką. Tačiau atliekant trijų kriterijų testą, būtina įvertinti, ar nagrinėjama rinka pasižymi tokiomis charakteristikomis, kurios lemia veiksmingos konkurencijos

atsiradimo tendenciją be poreikio taikyti įpareigojimus, nurodytus Įstatymo 17 straipsnyje, t. y. *ex ante* reguliavimą.

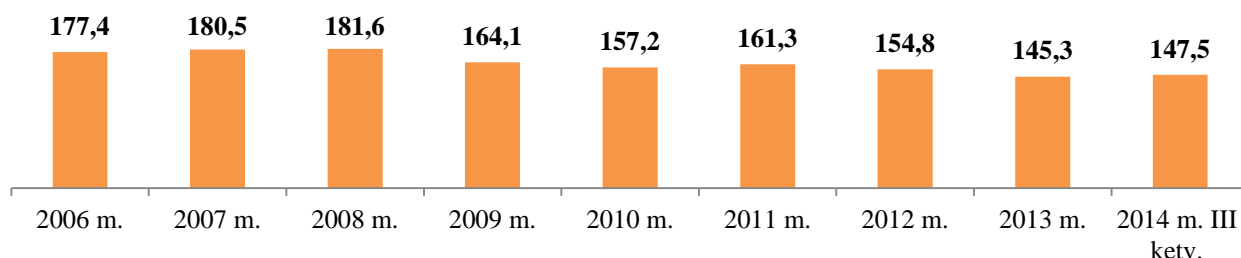
Trijų kriterijų taikymo gairių 3 skyriuje yra išskirti keli kriterijai, kuriais vadovaujantis tikslinga vertinti antrąjį trijų kriterijų testo kriterijų: rinkos dydis ir struktūra, kainų pokyčiai, egzistuojanti ir potenciali konkurencija. Pastebėtina, kad nagrinėtinų kriterijų skaičius nėra baigtinis. Atsižvelgiant į tai, toliau šiame skyriuje yra pateikiamas šių kriterijų vertinimas:

- rinkos dydis ir struktūra;
- kainų pokyčiai;
- egzistuojanti ir potenciali konkurencija;
- plėtros barjerai;
- respondentų apklausa.

### Rinkos dydis ir struktūra

Ataskaitos 2.4 skyriuje buvo apibrėžta Prieigos paslaugų gavėjams rinka, kurią sudaro Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos teikiamos: metaline vytos poros linija, naudojant ISDN PRA, ISDN BRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN PRA, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidinė ryšio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją. Taigi, Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dydis bus vertinamas pagal suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičių.

Prieigos paslaugų gavėjams rinkos, matuojant suteiktomis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis, dinamika yra pateikta 11 paveiksle. Iš 11 paveiksle pateiktos informacijos matyti, kad Tiriamuoju laikotarpiu Prieigos paslaugų gavėjams rinka sumažėjo. Nuo 2006 m. suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičius sumažėjo 16,9 proc. arba 29,9 tūkst. vnt. ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė 147,5 tūkst. suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų.



**11 pav.** Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dydis, matuojant suteiktomis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis, 2006 – 2013 m. ir 2014 m. III ketv., tūkst. vnt.

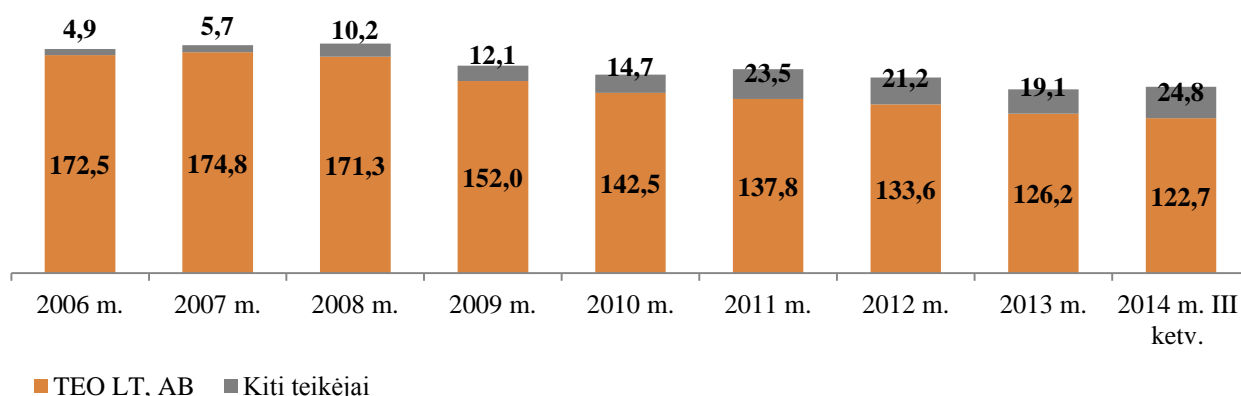
Atkreiptinas dėmesys, kad per tokį patį laikotarpį ženkliai išaugo paslaugų gavėjų naudojimas Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis, t. y. paslaugų gavėjų, besinaudojančių Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis, buvo 5,6 karto daugiau nei paslaugų gavėjų perkančių Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas (žr. 7 pav.). Ataskaitos 2.3.1.1 skyriuje buvo nurodyta, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos nėra pakeičiamos Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis paklausos atžvilgiu. Tačiau paslaugų gavėjas, pirksdamas Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, gali gauti daugiau elektroninių ryšių paslaugų, kuriomis naudojantis nebūtina turėti kelis galinius įrenginius, kaip dažniausiai yra Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis teikimo atveju. Pavyzdžiui, paslaugų gavėjas, naudodamasis Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis, gali gauti viešąsias telefono ryšio paslaugas, SMS paslaugas, MMS paslaugas ir duomenų perdavimo paslaugas. Paslaugų gavėjas, naudodamasis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis, taip pat gali gauti ne tik viešąsias telefono ryšio paslaugas, bet ir kitas elektroninių ryšių paslaugas, tokias kaip faksimilių bei duomenų perdavimas.



Tačiau, norint naudotis minėtomis elektroninių ryšių paslaugomis, reikės skirtingų galinių įrenginių, kas paslaugų gavėjui papildomai kainuotų ir keltų nepatogumų naudojantis. Taip pat svarbu pažymėti, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos teikiamos fiksuotoje vietoje, o Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugos paslaugų gavėjui keliaujant į užsienio šalis suteikia galimybę priimti bei inicijuoti skambučius nepriklausomai nuo šalies, kurioje jis tuo momentu yra. Gaunant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, tokia galimybė bus teikiama tik konkrečioje fiksuotoje vietoje.

Iš anksčiau pateiktos informacijos matyti, kad Prieigos paslaugų gavėjams rinka traukiasi, todėl Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjams yra sudėtingiau konkuruoti dėl mažėjančio klientų skaičiaus. Taip pat dėl papildomų pranašumų aptartų anksčiau, Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai dar labiau apsunkina paslaugų gavėjų, perkančių Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, išlaikymo galimybes. Todėl Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyviai daugiausia konkuruoja perimdami vieni iš kitų klientus, o ne teikdami šias paslaugas visiškai naujam paslaugų gavėjui, kuris niekada nesinaudojo Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis.

Siekiant įvertinti Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalių pasiskirstymą pagal teikėjus, būtina atkreipti dėmesį, kad 2014 m. III ketv. pabaigoje Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje veiklą vykdė 14 operatorių (žr. Ataskaitos 2 Priede). 12 paveiksle yra pateikta informacija apie teiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pasiskirstymo dinamiką pagal teikėjus, iš kurios matyti, kad TEO LT, AB Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalis traukiasi. Tuo tarpu 13 kitų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų kiekvienais metais užima vis didesnę Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalį. TEO LT, AB 2014 m. III ketv. pabaigoje užėmė 83,2 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos arba 14 procentinių punktų mažiau nei 2006 m., kai ji buvo 97,2 proc. Galima išskirti, kad Tiriamuoju laikotarpiu TEO LT, AB teiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičius sumažėjo 28,9 proc. arba 49,8 tūkst. vnt. ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė 122,7 tūkst. vnt. Kiti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai 2014 m. III ketv. pabaigoje užėmė 16,8 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos, o 2006 m. – 2,8 proc. Svarbu pažymėti, kad kitų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai per Tiriamąjį laikotarpį 5,1 karto padidino suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičių ir 2014 m. III ketv. pabaigoje buvo suteikę 24,8 tūkst. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų.



**12 pav.** Teiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pasiskirstymo dinamika pagal teikėjus 2006 – 2013 m. ir 2014 m. III ketv., tūkst. vnt.

Tarnyba, atlikusi Prieigos paslaugų gavėjams rinkos struktūros analizę, nustatė, kad Tiriamojo laikotarpio pabaigoje TEO LT, AB Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalis sudarė 83,2 proc., o kitų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų dalis siekė 16,8 proc. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 75 punkte nurodoma, kad itin didelės rinkos dalys – viršijančios 50 proc., gali būti tiesioginis dominuojančios padėties rinkoje įrodymas. Kadangi TEO LT, AB rinkos dalis

siekia daugiau nei 50 proc., galima daryti prielaidą, kad Tiriamojo laikotarpio pabaigoje TEO LT, AB užėmė tokią padėtį, kurią galima prilyginti dominuojančiai ir kuri sudaro sąlygas elgtis nepriklausomai nuo konkurentų ir paslaugų gavėjų. Tačiau, siekiant geriau įvertinti tokią prielaidą, tikslinga įvertinti, ar egzistuoja kitos charakteristikos, kurios gali lemti veiksmingos konkurencijos atsiradimo tendenciją be poreikio taikyti Įstatymo 17 straipsnyje nurodytus įpareigojimus Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje.

### Kainų pokyčiai

Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainų dinamika parodo, kokios tendencijos vyrauja nagrinėjamoje rinkoje, o tendencijų kryptis – kokia yra konkurencinė situacija Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje.

Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje paslaugų gavėjams norint gauti paslaugas dažniausiai yra taikomi šie užmokesčiai: vienkartinis įdiegimo užmokestis ir mėnesinis užmokestis.

Tarnybos surinkta informacija rodo, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai Tiriamuoju laikotarpiu taikė įvairius užmokesčius. Siekiant palyginti įvairius užmokesčius, jie buvo sugrupuoti į didžiausius ir mažiausius taikytus užmokesčius. Mažiausių ir didžiausių užmokesčių dinamika Tiriamuoju laikotarpiu yra pateikta 9 lentelėje. Svarbu išskirti, kad didžiausias taikytas įdiegimo užmokestis dažniausiai buvo taikomas paslaugų gavėjui užsisakius Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas be terminuotos paslaugų teikimo sutarties, o mažiausias įdiegimo užmokestis – paslaugų gavėjui sudarius 12 mėn. ar ilgesnio laikotarpio terminuotą paslaugų teikimo sutartį. Šie užmokesčiai gali skirtis priklausomai nuo to, kokia Prieigos paslaugų gavėjams paslauga yra įdiegiama, pavyzdžiui, TEO LT, AB siūloma paslauga „ISDN srautas“<sup>36</sup> leidžia įrengti įmonės žinybinę stotelę ir kiekvienam darbuotojui turėti po atskirą telefono ryšio numerį, suteikiant galimybę 30 darbuotojų vienu metu naudotis viešosiomis telefono ryšio paslaugomis. Atitinkamai šių paslaugų įdiegimo kaina be terminuotos paslaugų teikimo sutarties yra 1424,17 Eur (be PVM). Tuo tarpu TEO LT, AB įprastos telefono linijos įdiegimo užmokestis be terminuotos paslaugų teikimo sutarties siekia 59,8 Eur (be PVM)<sup>37</sup>. Pažymėtina, kad Tiriamuoju laikotarpiu didžiausias TEO LT, AB taikytas įdiegimo užmokestis sumažėjo [redacted] Mažiausias TEO LT, AB taikytas įdiegimo užmokestis tiek 2006 m., tiek ir 2014 m. III ketv. pabaigoje buvo [redacted] (be PVM). Toks užmokestis yra nustatomas pasirašius terminuotą paslaugų teikimo sutartį ir tik tuomet yra taikoma nuolaidų sistema standartiniams įdiegimo užmokesčiams.

**9 lentelė.** Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų taikyti įdiegimo užmokesčiai, 2006 m. ir 2014 m. III ketv., Eur (be PVM).

Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas	Kaina Eur (be PVM)	
	Didžiausias taikytas įdiegimo užmokestis	Mažiausias taikytas įdiegimo užmokestis
	2006 m. gruodžio 31 d.	
TEO LT, AB	1448,1	0
AB „Lietuvos geležinkeliai“	29,0	29,0
AB Lietuvos radijo ir televizijos centras	624,1	0
UAB „BALTICUM TV“	14,2	14,2
UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“	72,4	0
UAB „Gisnetas“	netaikė tokio užmokesčio	
UAB „Nacionalinis telekomunikacijų tinklas“	netaikė tokio užmokesčio	
	2014 m. rugsėjo 30 d.	

<sup>36</sup> TEO LT, AB teikiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, pavadinimu „ISDN srautas“ pasiūlymas, adresu: <http://www.teo.lt/verslui/pokalbiai/linija/isdn/srautas/1204> <Informacija rinkta 2015 m. kovo 9 d.>

<sup>37</sup> TEO LT, AB teikiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, pavadinimu „Įprastinė telefono linija“, pasiūlymas, adresu: <http://www.teo.lt/verslui/pokalbiai/linija/įprasta/307> <Informacija rinkta 2015 m. kovo 9 d.>

TEO LT, AB				
AB „Lietuvos geležinkeliai“				
AB Lietuvos radijo ir televizijos centras				
UAB „BALTICUM TV“				
UAB „RADIJO ELEKTRONINĖS SISTEMOS“				
UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“				
UAB „Init“				
SPLIUS, UAB				
UAB „BALNETOS KOMUNIKACIJOS“				
UAB „Gisnetas“				
UAB „Nacionalinis telekomunikacijų tinklas“				

Vertinant kitų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų taikytus įdiegimo užmokesčius, reikėtų atkreipti dėmesį, kad 4 iš jų (AB „Lietuvos geležinkeliai“, UAB „BALTICUM TV“, UAB „Init“, UAB „BALNETOS KOMUNIKACIJOS“) taikė vieną įdiegimo užmokesį, t. y. nebuvo taikomi skirtingi įdiegimo užmokesčiai. Taip pat Tiriamuoju laikotarpiu buvo elektroninių ryšių paslaugų teikėjų (UAB „Gisnetas“ bei UAB „Nacionalinis telekomunikacijų tinklas“), kurie [redacted] įdiegimo užmokesčio Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms. Visi kiti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai taikė skirtingus įdiegimo užmokesčius, suteikdami paslaugų gavėjui palankias sąlygas pakeisti teikėją patiriant kuo mažesnes išlaidas. Bendrai vertinant taikytus įdiegimo užmokesčius, matyti, kad dalis jų sumažėjo. Pavyzdžiui, AB „Lietuvos geležinkeliai“ taikytas įdiegimo užmokesčio sumažėjo [redacted], t. y. nuo 29,0 Eur (be PVM) 2006 m. pabaigoje iki [redacted] (be PVM) 2014 m. III ketv. pabaigoje. Atitinkamai AB Lietuvos radijo ir televizijos centras didžiausią taikytą įdiegimo užmokesį sumažino [redacted] (nuo 624,1 Eur (be PVM) 2006 m. iki [redacted] (be PVM) 2014 m. III ketv. pabaigoje), o mažiausias įdiegimo užmokesčio išliko 0,0 Eur (be PVM).

Kaip buvo minėta anksčiau, be įdiegimo užmokesčių yra taikomi ir mėnesiniai užmokesčiai. Svarbu pažymėti, kad Tiriamuoju laikotarpiu pasikeitė mėnesinio užmokesčio struktūra. Anksčiau paslaugų gavėjai mokėdavo abonentinį (linijos) užmokesį už Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, o kiekviena pokalbių minutė buvo apmokestinama papildomai. Šiuo metu vartotojams yra taikomas mėnesinis užmokesčio, kuris apima abonentinį (linijos) užmokesį už Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas ir mokėjimo plano užmokesį, kuris suteikia tam tikrą minučių skaičių arba galimybę skambinti neribotai. Atsižvelgiant į tai, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai į Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų mėnesinį užmokesį įtraukia paslaugų gavėjų pasirinktus mokėjimo planus, kurie suteikia atitinkamą prakalbamų minučių kiekį. Tačiau nuo paslaugų gavėjo pasirinkto mokėjimo plano skiriasi ir mėnesinio užmokesčio kainos. 10 lentelėje yra nurodyti didžiausi ir mažiausi Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų taikyti mėnesiniai užmokesčiai.

Analizuojant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų taikytus didžiausius mėnesinius užmokesčius, galima išskirti tokias tendencijas:

1. TEO LT, AB taikytas mėnesinis užmokesčio 2006 m. buvo [redacted] mažesnis nei 2014 m. III ketv. pabaigoje. 2014 m. III ketv. pabaigoje TEO LT, AB taikytas [redacted] (be PVM) mėnesinis užmokesčio buvo [redacted] didesnis nei kitų operatorių taikytų didžiausių mėnesinių užmokesčių vidurkis, kuris siekė [redacted] (be PVM);

2. kiti Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyviai 2014 m. III ketv. pabaigoje taikė mažesnius nei TEO LT, AB mėnesinius užmokesčius. Tačiau galima išskirti UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“ ir UAB „BALNETOS KOMUNIKACIJOS“, kurios 2014 m. III ketv. pabaigoje taikė didesnius nei kiti teikėjai mėnesinius užmokesčius, kurie atitinkamai siekė [redacted] (be PVM) ir [redacted] (be PVM). Tiriamuoju laikotarpiu visų operatorių, išskyrus TEO LT, AB ir UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“, didžiausi mėnesiniai užmokesčiai mažėjo arba išliko tokie patys.

Vadovaujantis pateikta informacija, negalima vienareikšmiškai teigti, kad Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo didžiausi taikyti mėnesiniai užmokesčiai, nes buvo ir išaugusių didžiausių

taikytų mėnesinių užmokesčių. Tačiau atsižvelgiant į tai, kad pavyzdžiui, paslaugų gavėjams viena viešąja ryšių linija galima suteikti galimybę 30 ar daugiau darbuotojų vienu metu naudotis viešosiomis telefono ryšio paslaugomis, mėnesiniai užmokesčiai taip pat didėja. Todėl paslaugų gavėjui, pasirinkus sudėtingesnę nei vienos Prieigos paslaugų gavėjui paslaugos, kuria naudosis vienas darbuotojas, sprendimą, kaina taipogi didėja. Todėl tų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų, kurie Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas siūlo naudojant ISDN BRA, ISDN PRA ar VoIP technologijas, mėnesiniai užmokesčiai yra didesni.

**10 lentelė.** Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų taikyti mėnesiniai užmokesčiai, 2006 m. ir 2014 m. III ketv., Eur (be PVM).

Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas	Kaina Eur (be PVM)	
	Didžiausias taikytas mėnesinis užmokestis	Mažiausias taikytas mėnesinis užmokestis
	2006 m. gruodžio 31 d.	
TEO LT, AB	318,6	5,3
AB „Lietuvos geležinkeliai“	7,2	7,2
AB Lietuvos radijo ir televizijos centras	191,4	0
UAB „BALTICUM TV“	6,9	1,4
UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“	3,8	3,8
UAB „Gisnetas“	4,6	1,4
	2014 m. rugsėjo 30 d.	
TEO LT, AB		
AB „Lietuvos geležinkeliai“		
AB Lietuvos radijo ir televizijos centras		
UAB „BALTICUM TV“		
UAB „RADIJO ELEKTRONINĖS SISTEMOS“		
UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“		
UAB „Init“		
SPLIUS, UAB		
UAB „BALNETOS KOMUNIKACIJOS“		
UAB „Gisnetas“		

Vertinant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų mažiausius mėnesinius užmokesčius, matyti, kad jie Tiriamuoju laikotarpiu mažėjo arba išliko tokie patys. Pavyzdžiui, TEO LT, AB taikytas mažiausias mėnesinis užmokestis sumažėjo [redacted] t. y. nuo 5,3 Eur (be PVM) 2006 m. iki [redacted] (be PVM) 2014 m. III ketv. pabaigoje. Taip pat AB „Lietuvos geležinkeliai“ [redacted] sumažino taikytą mažiausią mėnesinį užmokestį, kuris 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė [redacted] (be PVM). Galima išskirti, kad Tiriamuoju laikotarpiu nepakito AB Lietuvos radijo ir televizijos centro, UAB „BALTICUM TV“, UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“ ir UAB „Gisnetas“ taikyti mažiausi Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų mėnesiniai užmokesčiai. Svarbu išskirti, kad 2014 m. III ketv. pabaigoje net du operatoriai (AB Lietuvos radijo ir televizijos centras ir SPLIUS, UAB) [redacted] (be PVM) Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų mėnesinį užmokestį, o paslaugų gavėjas papildomai mokėjo tik už tai, kiek per mėnesį prakalbėjo minučių.

Atsižvelgiant į anksčiau pateiktą informaciją, matyti, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainos Tiriamuoju laikotarpiu mažėjo. Taip pat įvairių akcijų metu Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai siūlė panašias Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas, siekiant pritraukti kuo didesnę paslaugų gavėjų skaičių. TEO LT, AB, užimdama 83,2 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalį, matuojant suteiktomis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis, patiria konkurencinį spaudimą ir yra linkusi mažinti kainas. Taip pat svarbu paminėti, kad TEO LT, AB mažino ne tik akcijų metu suteikiamų pasiūlymų kainas, bet ir standartinius Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms taikomus įdiegimo užmokesčius.

Kainų mažėjimą rinkose paprastai sąlygoja auganti konkurencija. Nors tiek TEO LT, AB, tiek kitų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų teikiamų Prieigos paslaugų gavėjams

paslaugų kainos mažėja, tai nėra pakankamas įrodymas, kad konkurencija nagrinėjamoje rinkoje yra efektyvi. Kaip anksčiau buvo nurodyta, Prieigos paslaugų gavėjams rinka traukiasi ir Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo 16,9 proc. matuojant pagal suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičių. Tikėtina, kad paslaugų gavėjai, atsisakę Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, rinkosi Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugas (žr. 7 pav.).

Apibendrinant anksčiau pateiktą informaciją, darytina išvada, kad Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje egzistuoja konkurencija kainomis, tačiau, vertinant pagal operatorių užimamas Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalis ir siūlomas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas, galima teigti, kad TEO LT, AB vis dar turi geresnes sąlygas greičiau reaguoti į esamus ir potencialius konkurentų veiksmus bei koreguoti teikiamų paslaugų kainas.

### Egzistuojanti ir potenciali konkurencija

Atlikus 2006 m. rinkų tyrimą, buvo konstatuota, kad operatorius TEO LT, AB, pasinaudodamas vertikalia integracija ir disponuojamos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kontrole, turi interesų ir galimybių riboti konkurenciją 2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinkoje. Minėtame rinkos tyrime taip pat buvo konstatuota, kad pagrindinė konkurencijos problema 2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinkoje buvo alternatyvios viešojo ryšių tinklo infrastruktūros nebuvimas.

Siekiant tinkamai įvertinti egzistuojančią konkurenciją Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje reikėtų analizuoti rinkos dalyvių skaičių.

Pirmiausia reikėtų atkreipti dėmesį į tai, kad, siekiant spręsti pirmiau 2006 m. rinkų tyrime konstatuotas konkurencijos problemas, ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatyti Ataskaitos 1.2 skyriuje nurodyti įpareigojimai. Taip pat minėtas problemas turėjo padėti spręsti ir vertikalieji susijusiose elektroninių ryšių rinkose taikomi įpareigojimai: ūkio subjektas TEO LT, AB yra pripažintas turinčiu didelę įtaką Atsietos prieigos rinkoje ir jam yra nustatyti atitinkami įpareigojimai (žr. Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje). Tačiau kaip buvo minėta anksčiau, nustatyti įpareigojimai Tiriamuoju laikotarpiu ženkliai nesumažino užimamos TEO LT, AB Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalies, o Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui, buvo pradėtos naudoti tik nuo 2013 m. (2013 m. pabaigoje buvo suteiktos 6 Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui, o 2014 m. III ketv. pabaigoje – 24). Taip pat, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai galėjo prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugomis, tačiau ir šių paslaugų operatoriai kiekvienais metais įsigydavo vis mažiau. Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje 2014 m. III ketv. pabaigoje veiklą vykdė 14 elektroninių ryšių paslaugų teikėjų. Tačiau svarbu pažymėti, kad nuo atlikto 2006 m. rinkų tyrimo Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvių skaičius sumažėjo 12,5 proc., t. y. nuo 16 operatorių 2005 m. gruodžio 31 d. iki 14 operatorių 2014 m. rugsėjo 30 d. Atitinkamai ir TEO LT, AB užimama Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalis išliko didelė (83,2 proc. matuojant suteiktomis Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis).

Apibendrinant anksčiau pateiktą informaciją, darytina išvada, kad Tiriamuoju laikotarpiu ūkio subjektui TEO LT, AB taikyti (ir šiuo metu dar taikomi) įpareigojimai, teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, o taip pat įpareigojimai, taikyti vertikalieji susijusioms didmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms, reikšmingai nesumažino TEO LT, AB užimamos rinkos dalies. Tai savo ruožtu rodo, kad egzistuojanti konkurencija dėl mažėjančių kainų nebus pakankama susiformuoti veiksmingai konkurencijai.

Siekiant tinkamai įvertinti potencialią konkurenciją, reikėtų analizuoti situaciją, ar TEO LT, AB turėtų motyvų nustatyti grobuoniškas (nepagrįstai žemas) kainas; ar galimas įėjimas į Prieigos paslaugų gavėjams rinką.



Grobuoniškų (nepagrįstai žemų) kainų nustatymo vertinimas. Ūkio subjektas TEO LT, AB Tiriamuoju laikotarpiu buvo taikomas kainų kontrolės įpareigojimas, kurį vykdant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainos negalėjo būti mažesnės nei sąnaudos. Taigi, šioje dalyje yra vertinama, ar TEO LT, AB turėtų galimybių ir motyvų taikyti grobuoniškas (nepagrįstai žemas) kainas, nesant kainų kontrolės, sąnaudų apskaitos ir (arba) nediskriminavimo įpareigojimo. TEO LT, AB drastiškai mažindama Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas, siekiant išstumti konkurentus, negalės ateityje vienašališkai padidinti kainų. Potencialiai galima konkurencija iš esamų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų bei galimas konkurencinis spaudimas iš Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų ribos TEO LT, AB motyvus ateityje nustatyti kainas sau palankia linkme neatsižvelgiant į Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjus ir paslaugų gavėjus.

Tarnyba, siekdama papildomai įvertinti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų elgseną, respondentams Anketoje pateikė tokį klausimą: *„Jei Prieigos paslaugų gavėjams kainos Lietuvos Respublikos teritorijoje ilgu laikotarpiu sumažėtų 5–10 procentų visoms kitoms sąlygoms esant nepakitusioms, kaip keistųsi Jūsų pardavimų apimtys, pajamos ir pardavimų strategija per artimiausius 3–5 metus?“* Dauguma respondentų nurodė, kad *„Toks 5–10 procentų kainų sumažėjimas esminės įtakos pardavimų apimtims, pajamoms ir pardavimų strategijai nepadarytų.“*; *„Niekas nepasikeistų, 5–10 procentų kainos pasikeitimas nereikšmingas.“*; *„Šiandien 5–10 procentų skirtumas nieko nereiškia.“* Kiti respondentai pateikė savo nuomonę su kokiomis problemomis susidurtų sumažėjus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainoms: *„Kainų sumažėjimas 5–10 proc. mūsų pardavimo apimtį nepadidintų, nes neturime galimybės konkuruoti su TEO LT, AB dėl TEO LT, AB prieigos rinkos dalies (monopolinės).“*; *„Strategija nesikeičia, bet ilgu laikotarpiu galimi aktyvesni konkurenciniai veiksmai.“*; *„Sumažėtų atsiperkamumo marža.“*; *„Pajamos sumažėtų atitinkamai 5–10 proc., pardavimų apimtys (vienetais) ir kt. ženkliai nesikeistų.“* Keli respondentai nurodė, kad sumažėjus kainoms padidėtų jų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pardavimų apimtys: *„Pardavimų apimtys didėtų nežymiai, o pajamos kristų.“*; *„Mažėjančios kainos dažniausiai didina pardavimų apimtį ir atitinkamai <...> koreguojama ir pardavimų strategija <...>.“*; *„Parduosime daugiau elektroninių ryšių paslaugų.“*

Apibendrinus respondentų atsakymus, matyti, kad, esant nežymiam Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainų sumažėjimui, Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje situacija ženkliai nepakistų, tačiau, jei kainos sumažėtų daugiau nei 10 proc., ilgalaikėje perspektyvoje TEO LT, AB, dėl patiriamos masto ir įvairovės ekonomijos, generuojamų pinigų srautų, turėtų pranašumų prieš kitus operatorius, nes sumažėjus pastarųjų gaunamoms pajamoms, mažėtų jų investicijos į Prieigos tinklą, produktų vystymą ir jie nebeturėtų lygiaverčių galimybių konkuruoti su TEO LT, AB.

Galimo įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką vertinimas. Potencialią konkurenciją Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje gali sudaryti nauji Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai, kurie konkuruotų, siekdami parduoti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Tiriamojo laikotarpio pabaigoje nė vienas elektroninių ryšių paslaugų teikėjas, galintis teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, neturėjo tokios aprėpties Prieigos tinklo kaip TEO LT, AB. Taip pat ir esami Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai neturėjo tokio plataus Prieigos tinklo kaip TEO LT, AB turimas Prieigos tinklas, o kartu paėmus pagal teiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičių 2014 m. III ketv. pabaigoje jie užėmė tik 16,8 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalį. Todėl Prieigos paslaugų gavėjams rinkos konkurencingumo išaugimas būtų galimas tokiais atvejais, jei naujas rinkos dalyvis:

- turėtų nuosavą Prieigos tinklą bei pakankamą kiekį finansinių išteklių jo plėtrai;
- pirktų didmeninės (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos (įskaitant iš dalies arba visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje ir Didmeninės vietinės linijos paslaugas.

Tačiau nė vienas elektroninių ryšių paslaugų teikėjas neturi tokio plačiai išvystyto Prieigos tinklo kaip TEO LT, AB, o respondentai vienu iš įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjeru nurodo didelių investicijų poreikį (žr. Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje). Taigi, darytina išvada, kad

pirmuoju variantu potenciali konkurencija gali išaugti, bet ji ribojama investicijų poreikiu. Antruoju atveju didmeninių (fizinės) tinklo infrastruktūros prieigos (įskaitant iš dalies arba visiškai atsietą prieigą) fiksuotoje vietoje ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų pirkimas, kaip alternatyvios viešojo ryšių tinklo infrastruktūros vystymas taip pat nesudarys ypač palankių sąlygų pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Nors minėtų paslaugų kainos Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo ir elektroninių ryšių paslaugų teikėjas šiuo metu jas gali pirkti pigiau, tačiau jų paklausa kiekvienais metais mažėja. Kaip nurodyta Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje, šios paslaugos nėra patrauklios dėl reikalingų papildomų suteikimo terminų. Norėdamas teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, teikėjas turės atliekant TG tikrinimą laukti iki 7 darbo dienų. Atsižvelgiant į pateiktą informaciją, galima teigti, kad, perkant TEO LT, AB didmenines elektroninių ryšių paslaugas, potenciali konkurencija gali išaugti, bet ją riboja toks veiksnys kaip laikas, reikalingas pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas.

Svarbu išskirti, kad pati Prieigos paslaugų gavėjams rinka traukiasi dėl mažėjančios Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų paklausos. Taip pat Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainos ir rinkos dalyvių skaičius. Todėl mažai tikėtina, kad atsiras naujas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas, kuris norės įeiti į besitraukiančią rinką, investuoti į Prieigos tinklo kūrimą ir siekti parduoti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas konkurencinga kaina. Galima teigti, kad Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje labiau tikėtinas esamų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų rinkos dalių persiskirstymas nei naujo rinkos dalyvio atsiradimas.

Vadovaujantis pateikta informacija, darytina išvada, kad Tiriamuoju laikotarpiu TEO LT, AB taikyti (ir šiuo metu dar taikomi) įpareigojimai teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, o taip pat įpareigojimai, taikyti vertikalčiai susijusioms didmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms, reikšmingai nesumažino TEO LT, AB užimamos rinkos dalies. Todėl nežymiai pasikeitusios užimamos Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalys, TEO LT, AB ribotos galimybės mažinti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas nėra pakankami įrodymai, kad Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje egzistuoja efektyvi konkurencija ar galėtų atsirasti potenciali konkurencija, kuri ribos TEO LT, AB galimybes elgtis nepriklausomai nuo konkurentų ir paslaugų gavėjų.

### Plėtos barjerai

Trijų kriterijų taikymo gairių 3 skyriuje nurodyta, kad didesnė konkurencija galima tose rinkose, kuriose yra maži barjerai augti ir plėstis. Tačiau ten taip pat nurodoma, kad brandžioje ir prisotintose rinkose plėtra gali būti suvaržyta dėl pačių galutinių paslaugų gavėjų nenoro keisti paslaugų teikėją arba dėl esančių įsipareigojimų paslaugų teikėjui. Dėl minėtų priežasčių naujam paslaugų teikėjui reikia dėti daugiau pastangų pervilioti galutinį paslaugų gavėją. Mažėjanti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų paklausa (žr. 11 pav.) rodo, kad Prieigos paslaugų gavėjams rinka yra brandi. Dėl to ženklus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų augimas yra mažai tikėtinas. Tačiau struktūra šioje rinkoje gali keistis TEO LT, AB esamiems paslaugų gavėjams pasirinkus kitų operatorių paslaugas ir atvirkščiai. Atsižvelgiant į tai, kad Prieigos paslaugų gavėjams rinka yra brandi, tikslinga nagrinėti, ar egzistuoja barjerai paslaugų gavėjams keisti pasirinktą Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėją kitu bei, ar egzistuoja kiti barjerai nei aptarta Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje, atsirasti naujiems Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjams ir plėstis esamiems šių paslaugų teikėjams.

Siekiant įvertinti, kokios priežastys gali lemti paslaugų gavėjų sprendimą pasirinkti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėją, Tarnyba Anketoje respondentų paklausė: „*Prašome nurodyti, kurios iš žemiau pateiktų priežasčių, Jūsų nuomone, yra svarbios kliūtys, norint teikti Prieigos paslaugas naujiems klientams <...>.*“ Respondentams buvo pateikti galimi variantai ir buvo prašoma savo nuomonę pagrįsti. Respondentų atsakymai pasiskirstė įvairiai, o jų argumentai pateikti Ataskaitos 5 Priede.

Iš pateiktų respondentų atsakymų matyti, kad paslaugų gavėjai jautriai reaguoja į bet kokias papildomas išlaidas, norint keisti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėją. Todėl Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai taiko įvairias akcijas (žr. 9 lentelėje) ir sudarius terminuotą paslaugų teikimo sutartį su paslaugų gavėju, dažnu atveju netaiko jokio įdiegimo užmokesčio Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms, o reikiamą galinę įrangą (jeigu jos paslaugų gavėjas neturėjo) suteikia panaudos sutarties pagrindu.

Taip pat paslaugų gavėjui itin svarbu, per kiek laiko bus suteikiamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos. Jeigu operatorius nėra išvystęs Prieigos tinklo paslaugų gavėjo veiklos vietoje, siekiant sukurti (ar išplėsti) savo Prieigos tinklą gali reikėti vienerių ar netgi daugiau metų. Kitas variantas yra naudotis TEO LT, AB turima viešojo ryšių tinklo infrastruktūra ir taip teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Tačiau kaip buvo minėta Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje, daug laiko yra skiriama TG tikrinimui bei paslaugos įdiegimui. Todėl potencialus paslaugų gavėjas yra priverstas laukti atsakymo, o tai jį gali paskatinti atsisakyti savo sprendimo keisti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėją.

Respondentų nuomone, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos yra pakeičiamos tarpusavyje nepriklausomai nuo teikimo būdo ar naudojamos technologijos. Sunkumų gali kilti, tik jei paslaugų gavėjas nurodo norimą teikimo būdą arba technologiją, o operatorius to negali pasiūlyti. Tačiau šiuo atveju Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas gali pasiūlyti tokią pat paslaugą naudojant kitą teikimo būdą ar technologiją. Tai būtų susiję ir su paslaugų gavėjų informuotumu apie operatorių teikiamas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Respondentai nurodė, kad dalis paslaugų gavėjų žino apie galimas alternatyvas pasirenkant kitą Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėją, o dalis nurodė, kad tokios informacijos trūksta. Todėl Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjams reikėtų teikti daugiau informacijos apie jų teikiamas paslaugas, pranašumus ir galimybes, kad paslaugų gavėjas žinotų, jog gali gauti tokios pačios kokybės paslaugas iš kitų teikėjų nepriklausomai nuo jų paslaugoms teikti pasirinkto teikimo būdo ir naudojamos technologijos.

Respondentai nurodė, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų siūlomi paslaugų rinkiniai gali riboti paslaugų gavėjų pasirinkimą keisti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėją. Dažnu atveju operatoriai viešąsias telefono ryšių paslaugas teikia kartu su kitomis elektroninių ryšių paslaugomis, pasiūlydami paslaugų rinkinius. 2008 m. pabaigoje paslaugų rinkiniais, kai viešosios telefono ryšio paslaugos buvo teikiamos kartu su televizijos arba interneto prieigos, arba televizijos ir interneto prieigos paslaugomis, naudojosi 2,7 tūkst. galutinių paslaugų gavėjų. Tačiau 2014 m. III ketv. pabaigoje anksčiau minėtų paslaugų rinkiniais naudojosi 82,1 tūkst. galutinių paslaugų gavėjų. Nuo 2008 m. iki 2014 m. III ketv. pabaigos paslaugų rinkinių populiarumas išaugo 30,4 karto. Tai leidžia daryti išvadą, kad galutiniai paslaugų gavėjai yra linkę pirkti kelias paslaugas iš to paties elektroninių ryšių paslaugų teikėjo ir tokiu būdu gauti pigesnius pasiūlymus iš vieno, o ne iš kelių elektroninių ryšių paslaugų teikėjų. Todėl Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas, siūlydamas daugiau papildomų elektroninių ryšių paslaugų gali turėti konkurencinį pranašumą prieš kitus šių paslaugų teikėjus.

Galima išskirti, kad vienas respondentas nurodė tokią kliūtį Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms teikti: „*Judriojo ryšio prieigos vartotojams ir paslaugų gavėjams siūlomos paslaugos.*“ Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad pritraukti naujų paslaugų gavėjų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjams trukdo ir viešąsias judriojo telefono ryšio paslaugas teikiantys operatoriai su įvairiais pasiūlymais.

Anksčiau pateiktos aplinkybės leidžia daryti išvadą, kad paslaugų gavėjai nėra linkę keisti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjo, jeigu jis patirtų papildomų išlaidų, reikėtų ilgiau laukti kol bus suteikiama paslauga. Taip pat respondentų atsakymai parodo, kad paslaugų gavėjai mieliau renkasi tokį Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėją, kuris gali pasiūlyti kelių elektroninių ryšių paslaugų rinkinius už mažesnę kainą bei dažnai svarsto galimybę naudotis Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų paslaugomis. Todėl Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai, teikdami Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas naujam paslaugų

gavėjui, susiduria su papildomomis viešojo ryšių tinklo infrastruktūros diegimo (kaštų ir laiko atžvilgiu) arba TEO LT, AB turimos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros naudojimo (laiko atžvilgiu) problemomis. Taip pat Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas turi konkurencinį pranašumą, jeigu jis teikia kitas papildomas elektroninių ryšių paslaugas ar siūlo šių paslaugų rinkinius. Todėl vien tik teikdamas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas teikėjas nėra toks patrauklus paslaugų gavėjo atžvilgiu, nes, norint gauti papildomas paslaugas, jis turėtų kreiptis į kitus operatorius. Atitinkamai operatorius į kurį kreipiasi paslaugų gavėjas, gali pasiūlyti visą paslaugų rinkinį už mažesnę kainą, nei paslaugų gavėjas pirktų elektroninių ryšių paslaugas atskirai ir tokiu atveju jis galėtų svarstyti atsisakyti dabartinio Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjo paslaugų.

Rinkos augimas ir plėtra taip pat yra galima tuomet, kai Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai gali per trumpą laiką suteikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Tačiau siekiant tai padaryti, jiems reikėtų plėsti turimą nuosavą Prieigos tinklą. Respondentų buvo prašoma nurodyti Prieigos tinklo plėtros planus per artimiausius trejus metus. Iš visų respondentų, be TEO LT, AB, tik [redacted] operatoriai nurodė, kad planuoja plėsti Prieigos tinklą nepriklausomai nuo to ar naudojant šį Prieigos tinklą bus teikiamos Prieigos vartotojams paslaugos ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos. Iki 2017 m. gruodžio 31 d. TEO LT, AB planuoja papildomai nutiesti [redacted] viešųjų ryšių linijų, kuriomis būtų galima teikti elektroninių ryšių paslaugas, taip pat ir Prieigos vartotojams paslaugas, o [redacted] operatoriai, teikiantys Prieigos vartotojams ir (arba) Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas planuoja nutiesti [redacted] viešųjų ryšių linijų. Galima išskirti, kad kiti respondentai nurodė, jog plėtra tiesiant naujas viešąsias ryšių linijas vykdoma pagal faktinį poreikį arba tokia plėtra iš vis nenumatyta artimiausiems trejiems metams.

Apibendrinant anksčiau pateiktą informaciją, darytina išvada, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai susiduria su plėtros barjeriais dėl neišplėto nuosavo Prieigos tinklo, kuriam kurti reikia skirti nemažai investicijų ir laiko. Taip pat operatoriai susiduria su problemomis teikdami Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas naudojant TEO LT, AB viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą, nes užtrunka TG gavimas. Svarbu išskirti tai, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos, kaip ir buvo minėta anksčiau, dažniausiai teikiamos kartu su viešosiomis fiksuotojo ryšio paslaugomis ir (arba) interneto prieigos, televizijos paslaugomis. Atsižvelgiant į tai, dauguma Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų kartu teikia ir viešąsias telefono ryšio paslaugas, o kartais papildomai ir televizijos bei interneto prieigos paslaugas. Todėl naujas operatorius, norėdamas teikti vien tik Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, be kitų papildomų elektroninių ryšių paslaugų, pralaimėtų konkurencinėje kovoje esamiems operatoriams, šiuo metu galintiems pasiūlyti papildomas elektroninių ryšių paslaugas.

### Respondentų apklausa

Tarnyba, siekdama papildomai įvertinti, ar konkurencija Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje yra veiksminga, Anketoje respondentams pateikė tokius klausimus:

1) „*Prašome nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka Rinkose 2014 m. rugsėjo 30 d. buvo veiksminga?*“

2) „*Prašome nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka Rinkose nuo 2006 m. sausio 1 d. iki 2014 m. rugsėjo 30 d. pasikeitė?*“

3) „*Prašome nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka, teikiant Prieigos paslaugas laikotarpiu nuo 2014 m. rugsėjo 30 d. iki 2017 m. spalio 1 d. pasikeis?*“

Respondentų atsakymai į visus tris Anketos klausimus pasiskirstė panašiai, t. y. „*taip*“ ir „*ne*“, tačiau jų pateikti argumentai buvo skirtingi. Ataskaitos 7 Priede pateikta respondentų nurodytų argumentų santrauka. Iš pateiktos informacijos matyti, kad operatoriai mano, jog konkurencija Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nėra veiksminga. Taip pat Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje konkurencija pakito nežymiai, o ateityje pokyčiai joje gali vykti tik paliekant Prieigos paslaugų gavėjams rinkos reguliavimą.



### Išvados:

1. Bendrai Prieigos paslaugų gavėjams rinka per Tiriamąjį laikotarpį sumažėjo 16,9 proc., tačiau rinkos struktūra kito neženkiai. 2014 m. III ketv. pabaigoje TEO LT, AB užėmė 83,2 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos, o kiti operatoriai kartu – 16,8 proc.

2. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms taikyti įdiegimo ir mėnesiniai užmokesčiai pasižymėjo tendencija mažėti. Tačiau Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainų mažėjimas nėra pakankamas įrodymas, kad konkurencija šioje rinkoje yra efektyvi, nes TEO LT, AB dėl patiriamos masto ir įvairovės ekonomijos, generuojamų pinigų srautų turi geresnes sąlygas reaguoti į esamus ir potencialius konkurentų veiksmus bei koreguoti teikiamų paslaugų kainas nei kiti Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyviai.

3. Tiriamuoju laikotarpiu pasikeitusios užimamos Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalys bei TEO LT, AB ribotos galimybės mažinti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas nėra pakankami įrodymai, kad Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje egzistuoja ir artimiausiu metu galėtų atsirasti veiksminga konkurencija.

4. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos plėtra sunkiai įgyvendinama dėl pagrindinių dviejų priežasčių: Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjams reikalingų papildomų laiko ir didelių investicijų poreikio nuosavo Prieigos tinklo plėtrai; papildomo laiko TG gavimui, naudojant TEO LT, AB viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms teikti.

5. Prieigos paslaugų gavėjams rinka nepasižymi charakteristikomis, kurios lems veiksmingos konkurencijos atsiradimą be poreikio taikyti Įstatymo 17 straipsnyje nurodytą reguliavimą. Dėl to tenkinamas antrasis trijų kriterijų testo kriterijus.

### 2.5.2.3. Trečiasis kriterijus: bendrosios konkurencijos teisės pakankamumas sumažinti ar pašalinti kliūtis, kurios trukdo pradėti veikti rinkoje ir (ar) vystytis konkurencijai joje, ir (ar) įtvirtinti veiksmingą konkurenciją atitinkamoje rinkoje

Įstatymo 14 straipsnio 1 dalyje nustatyta, kad Tarnyba siekia, jog būtų sudarytos sąlygos veiksmingos konkurencijos elektroninių ryšių srityje egzistavimui ir plėtrai bei sąlygos, užkertančios kelią ūkio subjektams piktnaudžiauti savo įtaka rinkoje. Pagal Įstatymo 14 straipsnio 2 dalį, konkurencijos priežiūrą elektroninių ryšių srityje pagal Konkurencijos įstatymą atlieka Lietuvos Respublikos konkurencijos taryba.

Pagal Konkurencijos įstatymą yra taikomas tik *ex post* reguliavimas, kuris atsižvelgia jau į įvykusius veiksmus ir siekia riboti piktnaudžiavimą taikydamas teisės aktuose numatytas sankcijas. *Ex post* reguliavimas taip pat netaiko specifinių priemonių (sąnaudų apskaita, apskaitos atskyrimas, kainų reguliavimas), kurie padeda riboti ūkio subjekto galimybes imtis konkurenciją ribojančių veiksmų. *Ex ante* reguliavimu siekiama ne bausti už jau padarytą žalą, o riboti asmens galimybes imtis konkurenciją ribojančių veiksmų iš anksto iki žalos atsiradimo. *Ex post* reguliavimas šiuo atveju vienas neužtikrina antikonkurencinių veiksmų išvengimo. *Ex post* reguliavimo atveju tiriami įvykiai jau yra įvykę praeityje. Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje būtina taikyti išankstinį (*ex ante*) reguliavimą, kadangi ši rinka pasižymi aukštais įėjimo į rinką barjeriais ir charakteristikomis, kurios yra nepakankamos vystytis veiksmingai konkurencijai, o minėtų aplinkybių išnykimo požymių artimiausiu metu nenustatyta. Dėl to reikalinga nuolatinė šios rinkos priežiūra, kurią gali užtikrinti tik *ex ante* ir *ex post* reguliavimas kartu.

Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, konstatuotina, kad Prieigos paslaugų gavėjams rinka tenkina ir trečiąjį trijų kriterijų testo kriterijų.

### Išvados:



1. Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje yra struktūriniai įėjimo į rinką barjerai. Taip pat Prieigos paslaugų gavėjams rinka pasižymi charakteristikomis, kurios neleidžia atsirasti veiksmingai konkurencijai joje. Dėl to reikalinga nuolatinė Prieigos paslaugų gavėjams rinkos priežiūra, kurią gali užtikrinti tik *ex ante* ir *ex post* reguliavimas kartu.

2. Prieigos paslaugų gavėjams rinka tenkina ir trečiąjį trijų kriterijų testo kriterijų.

**Ataskaitos 2.5.2 skyriaus išvada:** Kaip nustatyta Ataskaitos 2.5.2.1–2.5.2.3 skyriuose, Prieigos paslaugų gavėjams rinka tenkina visus trijų kriterijų testo kriterijus, todėl šiai rinkai gali būti taikomas *ex ante* reguliavimas.

## **2.6. Rinkų, kurių charakteristikos gali pateisinti įpareigojimų, nurodytų Lietuvos Respublikos elektroninių ryšių įstatymo 17 straipsnyje, taikymą**

Tarnyba, atsižvelgdama į Ataskaitos 2.5.1 ir 2.5.2 skyrių išvadas, nustatė šias Rinkas, kurios tenkino 2014 m. Rekomendacijos 2 punkte nurodytą trijų kriterijų testą ir kuriose *ex ante* reguliavimas yra pagrindžiamas:

1. Prieigos vartotojams rinka;
2. Prieigos paslaugų gavėjams rinka.

### 3. TYRIMAS, AR KONKURENCIJA, ATITINKAMOJE RINKOJE YRA VEIKSMINGA IR KONKURENCIJOS PROBLEMŲ NUSTATYMAS

Kaip nurodyta Ataskaitos 1.3 skyriuje, antras Rinkų tyrimo procedūros etapas yra tyrimas, ar konkurencija atitinkamoje rinkoje yra veiksminga, ir jeigu konkurencija nėra veiksminga, didelę įtaką atitinkamoje rinkoje turinčių ūkio subjektų įvardijimas. Įstatymo 3 straipsnio 70 punkte yra nurodyta, kad *veiksminga konkurencija* yra „<...> situacija atitinkamoje rinkoje, kai nėra didelę toje rinkoje turinčių ūkio subjektų.“ Taigi, šioje Ataskaitos dalyje yra atliekamas tyrimas, ar konkurencija atitinkamose Ataskaitos 2.6 skyriuje apibrėžtose Rinkose yra veiksminga. Atliekant šį tyrimą siekiama nustatyti, ar atitinkamose apibrėžtose Rinkose yra ūkio subjektas, kuris turi tokią ekonominės galios padėtį, kuri suteikia jam galią elgtis pakankamai nepriklausomai nuo konkurentų ir galutinių paslaugų gavėjų. Atliekant konkurencijos veiksmingumo tyrimą, taip pat yra nustatomos konkurencijos problemos, kurios kyla arba gali kilti nagrinėjamose Rinkose.

Tarnyba tyrimą, ar konkurencija Rinkose yra veiksminga, atlieka dvejose rinkose: Prieigos vartotojams rinkoje ir Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje.

#### 3.1. Tyrimas, ar konkurencija Prieigos vartotojams rinkoje yra veiksminga

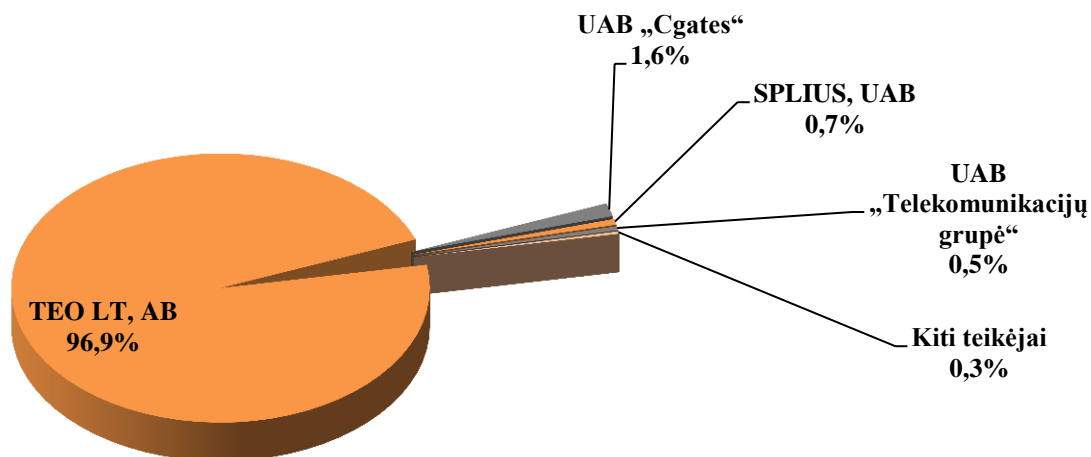
##### 3.1.1. Tyrimas, ar konkurencija yra veiksminga, atsižvelgiant į nustatytus kriterijus

Kaip buvo nustatyta Ataskaitos 2.5.1 skyriuje, Prieigos vartotojams rinkoje veikia keletas operatorių. Todėl tolimesnės analizės tikslas – nustatyti, kokia yra Prieigos vartotojams rinkos struktūra, ar efektyvi konkurencija nagrinėjamoje rinkoje. Tarnyba, atsižvelgdama į Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 70 punkte išvardintus kriterijus, kuriais vadovaujantis gali būti nustatyta, ar atitinkamoje rinkoje yra dominuojantis ūkio subjektas, ir vadovaudamasi Taisyklių 8.2 papunkčiu, išskyrė šiuos kriterijus, į kuriuos bus orientuojamasi tiriant konkurencijos veiksmingumą Prieigos vartotojams rinkoje:

1. rinkos struktūra;
2. įėjimo į rinką barjerai;
3. vertikaliai susijusios paslaugos;
4. potenciali konkurencija.

##### 3.1.1.1. Rinkos struktūra

Tiriamuoju laikotarpiu Prieigos vartotojams rinkoje veikė 18 operatorių (A. Judicko individuali įmonė, AB „Lietuvos geležinkeliai“, AB Lietuvos radijo ir televizijos centras, SPLIUS, UAB, TEO LT, AB, UAB „BALTICUM TV“, UAB „Cgates“, UAB „CSC TELECOM“, UAB „Init“, UAB „KAVAMEDIA“, UAB „Marsatas“, UAB „Nacionalinis telekomunikacijų tinklas“, UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“, UAB „RADIJO ELEKTRONINĖS SISTEMOS“, UAB „Roventa“, UAB „Telekomunikacijų grupė“, UAB „TELETINKLAS“, UAB „Zirzilė“), suteikusių bent vieną Prieigos vartotojams paslaugą. Pagal Tarnybos surinktus duomenis TEO LT, AB yra didžiausias Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas Lietuvoje. 2014 m. III ketv. pabaigoje Prieigos vartotojams rinkoje TEO LT, AB, pagal suteiktą Prieigos vartotojams paslaugų skaičių, užėmė 96,9 proc. Prieigos vartotojams rinkos (žr. 13 pav.).



**13 pav.** Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų užimamos Prieigos vartotojams rinkos dalys pagal suteiktą Prieigos vartotojams paslaugų skaičių, 2014 m. III ketv., proc.

UAB „Cgates“ užimama Prieigos vartotojams rinkos dalis siekė 1,6 proc., SPLIUS, UAB – 0,7 proc., UAB „Telekomunikacijų grupė“ – 0,5 proc. Be minėtų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų Prieigos vartotojams rinkoje veikė dar 14 operatorių, kurių užimama šios rinkos dalis bendrai sudėjus siekė 0,3 proc.

Vertinant užimamas Prieigos vartotojams rinkos dalis pagal suteiktą Prieigos vartotojams paslaugų skaičių, Tiriamuoju laikotarpiu TEO LT, AB užimama rinkos dalis sumažėjo nuo 99,8 proc. 2006 m. iki 96,9 proc. 2014 m. III ketv. pabaigoje. Atitinkamai kitų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų užimama rinkos dalis išaugo nuo 0,2 proc. 2006 m. iki 3,1 proc. 2014 m. III ketv. pabaigoje.

Taip pat reikėtų atkreipti dėmesį, kad Tiriamuoju laikotarpiu TEO LT, AB suteiktą Prieigos vartotojams paslaugų skaičius sumažėjo 219,7 tūkst. vnt., kai tuo pačiu laikotarpiu kitų Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų suteiktą Prieigos vartotojams paslaugų skaičius išaugo 11,4 tūkst. vnt. Todėl net ir pasikeitusios užimamos Prieigos vartotojams rinkos dalys, negali rodyti, kad šioje rinkoje vyksta efektyvi konkurencija, nes TEO LT, AB suteiktą Prieigos vartotojams paslaugų skaičius mažėja ne tik todėl, kad vartotojai pasirenka kitų operatorių paslaugas, bet todėl, kad su kiekvienais metais pati Prieigos vartotojams rinka traukiasi.

#### **Išvada:**

Prieigos vartotojams rinkoje TEO LT, AB visą Tiriamąjį laikotarpį užėmė didesnę nei 50 proc. rinkos dalį. TEO LT, AB užimama Prieigos vartotojams rinkos dalis Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo nuo 99,8 proc. (2006 m.) iki 96,9 proc. (2014 m. III ketv. pabaigoje).

#### **3.1.1.2. Įėjimo į rinką barjerai**

Kaip jau buvo minėta Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje, pagal 2014 m. Rekomendacijos 2 punkto a papunktį, egzistuoja dviejų tipų patekimo į rinką kliūtys – struktūrinės kliūtys ir teisinės arba reguliuojamojo pobūdžio kliūtys. Struktūrinės kliūtys, trukdančios patekti į rinką, atsiranda dėl pradinių išlaidų ar paklausos sąlygų, kurios sukuria nevienodas sąlygas esamiems ir naujiems rinkos dalyviams, ir kliūdo arba neleidžia pastariesiems patekti į rinką. 2014 m. Rekomendacijos preambulės 12 konstatuojamojoje dalyje pateikiami situacijų pavyzdžiai, kai atsiranda didelės struktūrinės kliūtys:

- kai rinkai būdingas absoliučių sąnaudų pranašumas;

- kai rinkai būdinga didelė masto ekonomija ir (arba) įvairovės ekonomija;
- kai rinkai būdingas pajėgumų apribojimas;
- kai rinkai būdingos didelės negrįžtamosios sąnaudos.

Svarbu išskirti, kad viena iš struktūrinių kliūčių gali atsirasti, kai paslaugai teikti būtina tinklo sudedamoji dalis, kurios techniškai negalima dubliuoti arba galima dubliuoti tik tokia kaina, kuri konkurentams yra nenaudinga.

Pagal 2014 m. Rekomendacijos preambulės 13 konstatuojamąją dalį, teisinės arba reguliuojamojo pobūdžio kliūtys yra pagrįstos ne ekonominėmis sąlygomis, o atsiranda dėl teisės aktų, administracinių ar kitų valstybės priemonių, kurios turi tiesioginį poveikį patekimo į rinką sąlygoms ir (arba) operatorių padėčiai atitinkamoje rinkoje. Šio pobūdžio kliūčių pavyzdžiais gali būti valstybės apribojimai, susiję su operatorių skaičiumi, kainų kontrolės ar kitų su kainomis susijusių priemonių taikymas įmonėms. Svarbu atkreipti dėmesį, kad teisinės arba reguliuojamojo pobūdžio kliūtys, kurias galima pašalinti per apibrėžtą laikotarpį, paprastai neturėtų būti laikomos ekonominėmis patekimo į rinką kliūtimis, atitinkančiomis pirmąjį trijų kriterijų testo kriterijų.

Lietuvos Respublikoje elektroninių ryšių veiklą, vadovaujantis Įstatymo 29 straipsnio nuostatomis, nėra licencijuojama, nėra ribojamas elektroninių ryšių paslaugų teikėjų skaičius, nėra taikomos išskirtinės kainų kontrolės ar kitos su kainomis susijusios priemonės. Tai leidžia teigti, kad esminių teisinių arba reguliuojamojo pobūdžio patekimo į Prieigos vartotojams rinką kliūčių nėra.

Toliau yra vertinama, ar egzistuoja kokios nors struktūrinės įėjimo į Prieigos vartotojams rinką kliūtys. Atsižvelgiant į tai, kad Tiriamuoju laikotarpiu didžiausią Prieigos vartotojams rinkos dalį užėmė TEO LT, AB (žr. Ataskaitos 3.1.1.1 skyriuje) ir TEO LT, AB Tiriamuoju laikotarpiu jau buvo laikoma ūkio subjektu, turinčiu didelę įtaką 2006 m. prieigos vartotojams rinkoje, įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerus pakanka nagrinėti TEO LT, AB atžvilgiu. Kaip buvo minėta Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje, norint teikti Prieigos vartotojams paslaugas, elektroninių ryšių paslaugų teikėjui reikalingas Prieigos tinklas, todėl vertinant įėjimo į Prieigos vartotojams rinkos barjerus, tikslinga analizuoti tai, ar egzistuoja kliūtys esamam ar potencialiam elektroninių ryšių paslaugų teikėjui pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas ir konkuruoti su TEO LT, AB. Atsižvelgiant į TEO LT, AB teikiamas elektroninių ryšių paslaugas, įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerus galima vertinti dviem pjūviais: Prieigos vartotojams paslaugų teikimas naudojant nuosavą Prieigos tinklą; Prieigos vartotojams paslaugų teikimas perkant TEO LT, AB teikiamas didmenines elektroninių ryšių paslaugas.

Prieigos vartotojams paslaugų teikimas naudojant nuosavą Prieigos tinklą. Kaip nurodyta Ataskaitos 2.3.1.2 skyriuje, norint teikti Prieigos vartotojams paslaugas konkurencingomis sąlygomis, naujam Prieigos vartotojams rinkos dalyviui reikalingas teritoriniu atžvilgiu išplėtotas Prieigos tinklas, nes šioje rinkoje esanti TEO LT, AB turi visą Lietuvos Respublikos teritoriją aprėpiantį Prieigos tinklą, kuris buvo pastatytas siekiant aptarnauti 1,5 mln. galutinių paslaugų gavėjų. Tačiau Prieigos tinklo plėtra ir yra viena iš pagrindinių kliūčių, trukdančių naujiems elektroninių ryšių paslaugų teikėjams pradėti veiklą Prieigos vartotojams rinkoje, nes Prieigos tinklo plėtrai reikia didelių investicijų. Pavyzdžiui, formuojant Prieigos tinklą iš šviesolaidinių ryšio linijų 1 kilometro kaina pagrindinei linijai siekia 8,7 tūkst. Eur, o privedimams – 4,3 tūkst. Eur. Svarbu pažymėti, kad nuo 2007 m. iki 2014 m. TEO LT, AB vien tik į Prieigos tinklo plėtrą investavo 143,6 mln. Eur, kurdama platesnį naujos kartos Prieigos tinklą. Tuo tarpu per visą Tiriamąjį laikotarpį nė vienas kitas Prieigos vartotojams paslaugų teikėjui nepavyko išplėsti savo Prieigos tinklo taip, kad jis prilygtų TEO LT, AB turimam Prieigos tinklui, t.y. TEO LT, AB 2014 m. III ketv. pabaigoje galėjo suteikti [redacted] Prieigos vartotojams paslaugų, o kiti Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai kartu – [redacted] Atsižvelgiant į išvardintas aplinkybes, darytina išvada, kad naujam elektroninių ryšių paslaugų teikėjui per trumpą laiką, kuriant alternatyvų Prieigos tinklą, būtų sunku tapti vienodai konkurencingu ir turėti platų Prieigos tinklą padengimo prasme, palyginti su TEO LT, AB turima viešojo ryšių tinklo infrastruktūra.

Prieigos vartotojams paslaugų teikimas perkant TEO LT, AB teikiamas didmenines elektroninių ryšių paslaugas. Kaip buvo minėta Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje, Prieigos vartotojams paslaugas operatoriai gali pradėti teikti naudodami kito elektroninių ryšių paslaugų teikėjo viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą, t. y. perkant iš TEO LT, AB didmenines prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugas arba Didmeninės vietinės linijos paslaugas. Analizuojant prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugas ir Didmeninės vietinės linijos paslaugas, nustatyta, kad Tiriamuoju laikotarpiu šių paslaugų kainos sumažėjo, tačiau keli respondentai nurodė, kad „*Dėl per mažų TEO mažmeninių kainų ir per didelių didmeninių kainų, taip pat dėl draudimo perparduoti, mažmeninių paslaugų vartotojams iš esmės neteikiam.*“ Kitas veiksnys, turintis įtakos operatorių sprendimui teikti Prieigos vartotojams paslaugas perkant TEO LT, AB didmenines elektroninių ryšių paslaugas yra TG tyrimui ir paslaugų suteikimui reikalingas laikotarpis, kuris Tiriamuoju laikotarpiu nesutrumpėjo ir išliko toks pat. Todėl nuo 2010 m. buvo stebimas visiškai atsietų ir iš dalies atsietų prieigų prie vietinės linijos mažėjimas. 2010 – 2014 m. III ketv. laikotarpiu visiškai atsietų prieigų prie vietinės linijos skaičius sumažėjo 60,6 proc., o iš dalies atsietų prieigų prie vietinės linijos – 76,6 proc. Pažymėtina, kad Tiriamuoju laikotarpiu nebuvo suteikta nė viena Didmeninė vietinė linija.

Taigi, anksčiau išvardintos aplinkybės rodo, kad prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų egzistavimas gali sumažinti įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerus, tačiau šių paslaugų egzistavimas, nereguliuojant Prieigos vartotojams paslaugų, nebus pakankamas panaikinti barjerus įeiti į Prieigos vartotojams rinką. Taip pat, nesant Prieigos vartotojams rinkos reguliavimo, TEO LT, AB gali turėtų motyvų padidinti Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas, pailginti šių paslaugų suteikimo terminus arba netgi atsisakyti teikti ar nutraukti šių paslaugų teikimą kitiems operatoriams. Apibendrinus, darytina išvada, kad struktūriniai barjerai įeiti į Prieigos vartotojams rinką vis dar egzistuoja.

#### **Išvados:**

1. Lietuvos Respublikoje nėra teisinių arba reguliuojamojo pobūdžio įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerų.
2. TEO LT, AB Prieigos tinklui alternatyvaus Prieigos tinklo, skirto Prieigos vartotojams paslaugų teikimui, sukūrimas per trumpą laiką neįmanomas dėl didelių investicijų poreikio.
3. Prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų egzistavimas, nesant Prieigos vartotojams rinkos reguliavimo, nėra pakankamos priemonės panaikinti barjerus įeiti į Prieigos vartotojams rinką.
4. TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybių padidinti teikiamų Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas, taip pat nesuteikti arba nutraukti šių paslaugų teikimą kitiems operatoriams.
5. Egzistuoja struktūrinio pobūdžio kliūtys, kurios riboja galimybes įeiti į Prieigos vartotojams rinką.

#### **3.1.1.3. Vertikaliai susijusios paslaugos**

Prieigos vartotojams rinka yra mažmeninė elektroninių ryšių rinka, o Prieigos vartotojams paslaugos sudaro galimybę siųsti ir gauti skambučius, taip pat naudotis kitomis elektroninių ryšių paslaugomis. Ataskaitos 3.1.1.1 skyriuje buvo nustatyta, kad TEO LT, AB užima 96,9 proc. Prieigos vartotojams rinkos. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 75 punkte yra nurodyta, kad itin didelės rinkos dalys – viršijančios 50 proc., gali būti tiesioginis dominuojančios padėties rinkoje įrodymas. Kadangi TEO LT, AB Prieigos vartotojams rinkos dalis Tiriamuoju laikotarpiu ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė daugiau nei 50 proc., galima daryti prielaidą, kad TEO LT, AB užėmė tokią padėtį, kurią galima prilyginti dominuojančiai ir kuri sudaro sąlygas elgtis nepriklausomai nuo konkurentų ir paslaugų gavėjų.



Taip pat pažymėtina, kad 2011 m. ūkio subjektas TEO LT, AB Tarnybos buvo pripažintas kaip didelę įtaką turintis Atsietos prieigos rinkoje. Tokį sprendimą lėmė 2011 m. Tarnybos atliktas Atsietos prieigos rinkos tyrimas, kuriame buvo nustatyta, kad TEO LT, AB 2010 m. birželio 30 d. turėjo 75,5 proc. visų vietinių metalinių vytos poros linijų, vietinių šviesolaidinių ryšio linijų ir vietinių UTP ir STP linijų, ir 90,3 proc. visų turimų ryšių kabelių kanalų, esančių Lietuvos Respublikos teritorijoje, matuojant pagal ryšių kabelių kanalų ilgį, ir 50,4 proc. prieigų prie nenaudojamos fizinės šviesolaidinių linijų skaidulos, matuojant atitinkamai pagal pajamas, gautas iš šios veiklos, arba 47,9 proc. prieigų prie nenaudojamos fizinės šviesolaidinių linijų skaidulos, matuojant pagal šių prieigų skaičių.

Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje atlikta analizė parodė, kad operatoriai, norėdami teikti Prieigos vartotojams paslaugas ir konkuruoti su didžiausią Prieigos vartotojams rinkos dalį turinčia TEO LT, AB, naudojami TEO LT, AB valdoma viešojo ryšių tinklo infrastruktūra, t. y. prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugomis arba Didmeninės vietinės linijos paslaugomis. Atsižvelgiant į tai, kad TEO LT, AB užima 96,9 proc. Prieigos vartotojams rinkos, taip pat turi didelę įtaką vertikaliai susijusioje Atsietos prieigos rinkoje ir tai, kad kiti operatoriai naudojami TEO LT, AB prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugomis, tikslinga įvertinti, ar TEO LT, AB, teikdama susijusias elektroninių ryšių paslaugas ir pasinaudodama vertikalia integracija, gali elgtis nepriklausomai nuo kitų operatorių ir vartotojų bei tokiu būdu patvirtinti arba paneigti prielaidą, kad TEO LT, AB Tiriamuoju laikotarpiu ir 2014 m. III ketv. Pabaigoje, užimdama daugiau nei 50 proc. Prieigos vartotojams rinkos, užėmė tokią padėtį, kurią galima prilyginti dominuojančiai.

Ataskaitos 2.5.1.1 ir 2.5.1.2 skyriuose aprašyta, kad Prieigos vartotojams paslaugų teikimo pagrindas yra Prieigos tinklas. Tačiau sukurti naują Prieigos tinklą per trumpą laikotarpį yra praktiškai neįmanoma dėl didelio investicijų poreikio. Kaip anksčiau buvo minėta, TEO LT, AB yra ne tik Prieigos vartotojams paslaugų teikėja, bet ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikėja. Kadangi ūkio subjektas TEO LT, AB buvo pripažintas turinčiu didelę įtaką Atsietos prieigos rinkoje, jam buvo nustatyti įpareigojimas teikti prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugas, nediskriminavimo įpareigojimas, skaidrumo įpareigojimas, apskaitos atskyrimo įpareigojimas bei kainų kontrolės įpareigojimas (žr. Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje). Taip pat, atlikus 2006 m. rinkų tyrimą, ūkio subjektas TEO LT, AB buvo pripažintas didelę įtaką turinčiu 2006 m. prieigos vartotojams rinkoje ir TEO LT, AB be Abonento teisės naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis užtikrinimo tvarkos ir sąlygų aprašo nustatyta tvarka ir sąlygomis savo lėšomis užtikrinti savo abonento teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis viešosiomis telefono ryšio paslaugomis įpareigojimo, kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimo, įpareigojimo tvarkyti apskaitą, buvo nustatytas Didmeninės vietinės linijos įpareigojimas (žr. Ataskaitos 2.1 skyriuje). Atsižvelgdama į nustatytus įpareigojimus, TEO LT, AB turėjo pradėti teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas kitiems operatoriams. Tačiau per visą Tiriamąjį laikotarpį neatsirado nė vieno operatoriaus, kuris pirktų iš TEO LT, AB Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia vartotojui, paslaugas. Viena iš priežasčių galėjo būti tai, kad nuo 2007 m. iki 2013 m. gegužės 1 d. TEO LT, AB operatoriams norintiems pirkti Didmeninės vietinės linijos paslaugas buvo nustačiusi 12,7 tūkst. Eur (be PVM) Didmeninės vietinės linijos vienkartinį užmokestį už sistemų praplėtimą. 2012 m. operatoriams kreipusis į Tarnybą dėl per didelių TEO LT, AB taikomų Didmeninės vietinės linijos paslaugų įkainių, Tarnyba inicijavo tyrimą dėl TEO LT, AB siūlomų Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainų atitikimo nustatytiems įpareigojimams. Po Tarnybos tyrimo TEO LT, AB nuo 2013 m. gegužės 1 d. sumažino Didmeninės vietinės linijos paslaugų įkainius. Tačiau sumažinus įkainius 2013 – 2014 m. laikotarpiu buvo įsigytos tik Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjams, paslaugos, o ne Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia vartotojui, paslaugos. Todėl galima teigti, kad nesant reguliavimo, TEO LT, AB, gali atsisakyti teikti ar nutraukti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimą ir nustatyti

nepagrįstai aukštas kainas šioms paslaugoms, siekiant apsaugoti užimamą Prieigos vartotojams rinkos dalį, taip pat iš šios veiklos gaunamas pajamas bei pelną. Tokiu atveju kiti operatoriai, norėdami pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas, negalėtų pasinaudoti TEO LT, AB Didmeninės vietinės linijos paslaugomis.

Vertikaliai susijusių elektroninių ryšių paslaugų teikimas TEO LT, AB suteikia ženklų pranašumą prieš kitus Prieigos vartotojams rinkos dalyvius bei sudaro nevienodas konkurencines sąlygas esantiems ar potencialiems rinkos dalyviams veikti tiek Prieigos vartotojams rinkoje, tiek ir Atsietos prieigos rinkoje. TEO LT, AB, būdama didžiausia Prieigos vartotojams paslaugų teikėja dėl patiriamos masto ir įvairovės ekonomijos, generuojamų pinigų srautų turi geresnes sąlygas reaguoti į esamus ir potencialius konkurentų veiksmus, bei nesant Prieigos vartotojams rinkos reguliavimo, gali turėti motyvų taikyti kainų spaudimą ir tokiu būdu išstumti kitus teikėjus iš Prieigos vartotojams rinkos.

Atsižvelgiant į anksčiau pateiktą informaciją, galima teigti, kad vertikaliai susietų Prieigos vartotojams ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikimas TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą prieš kitus Prieigos vartotojams rinkos dalyvius. TEO LT, AB, būdama vertikaliai integruota elektroninių ryšių paslaugų teikėja ir teikdama vertikaliai susijusias elektroninių ryšių paslaugas, nesant reguliavimo Prieigos vartotojams rinkoje, turi galimybių, o siekdama apsaugoti savo užimamą rinkos dalį, pajamas bei pelną, turės motyvų Prieigos vartotojams paslaugų teikimo sąlygas nustatyti sau palankia linkme.

#### **Išvada:**

Vertikaliai susietų Prieigos vartotojams ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikimas TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą prieš kitus Prieigos vartotojams rinkos dalyvius. Todėl TEO LT, AB, būdama vertikaliai integruota elektroninių ryšių paslaugų teikėja ir teikdama vertikaliai susijusias elektroninių ryšių paslaugas, nesant reguliavimo Prieigos vartotojams paslaugų rinkoje, turi galimybių, o siekdama apsaugoti savo užimamą rinkos dalį, pajamas bei pelną, turės motyvų, Prieigos vartotojams paslaugų teikimo sąlygas nustatyti sau palankia linkme.

#### **3.1.1.4. Potenciali konkurencija**

Potencialią konkurenciją Prieigos vartotojams rinkoje gali sudaryti alternatyvūs Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai, kurie konkuruos tarpusavyje, siekdami parduoti Prieigos vartotojams paslaugas. Tiriamojo laikotarpio pabaigoje nebuvo nė vieno operatoriaus, galinčio teikti Prieigos vartotojams paslaugas visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje išskyrus TEO LT, AB. Kiti Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai kartu paėmus pagal suteiktą Prieigos vartotojams paslaugų skaičių užėmė tik 3,1 proc. Prieigos vartotojams rinkos.

Vis dėl to, Prieigos vartotojams rinkoje užimamos Prieigos vartotojams rinkos dalys Tiriamuoju laikotarpiu neženkiai pasikeitė bei sumažėjo įdiegimo ir mėnesiniai užmokesčiai Prieigos vartotojams paslaugoms. Dėl to privalu įvertinti potencialios konkurencijos ateityje galimybę, t. y. galimybę, kad dabartinis didžiausią Prieigos vartotojams rinkos dalį turintis operatorius TEO LT, AB gali susidurti su konkurenciniu spaudimu iš šalies ir Prieigos vartotojams rinkoje pradės vystyti efektyvi konkurencija. Atlikdama potencialios konkurencijos vertinimą, Tarnyba išskiria šias potencialios konkurencijos atsiradimo hipotezes:

1. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai pradeda teikti Prieigos vartotojams paslaugas.
2. Atsiranda visiškai naujas Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas.
3. Kiti elektroninių ryšių paslaugų teikėjai pradeda teikti Prieigos vartotojams paslaugas.

Visi minėtieji atvejai yra aptarti Ataskaitos 2.3.1.2 skyriuje ir jame nustatyta, kad per trumpą laiką dėl didelių investicijų poreikio Prieigos tinklo kūrimui Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai ir visiškai nauji Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai negalėtų įeiti į rinką ir pradėti teikti

Prieigos vartotojams paslaugas žemais kaštais. Taip pat galimas kitų elektroninių ryšių paslaugų teikėjų įėjimas į Prieigos vartotojams paslaugų rinką, nes jie vartotojams teikia KTV arba interneto prieigos paslaugas, tačiau mažai tikėtina, kad jie įeis į kiekvienais metais vis labiau mažėjančią Prieigos vartotojams rinką. Ilguoju laikotarpiu mažėjanti Prieigos vartotojams rinką rodo, kad naujam rinkos dalyviui reikės dėti daugiau pastangų siekiant persivilioti vartotoją iš konkurentų, t. y. operatorius turės pasiūlyti tokios pačios ar net geresnės kokybės paslaugas už konkurencingą kainą. Vadinasi, tik įėjęs į Prieigos vartotojams rinką, operatorius turės Prieigos vartotojams paslaugas teikti tokiomis pat arba net mažesnėmis nei konkurentai kainomis, kurios gali nesugeneruoti tiek pajamų, kad padengtų įėjimui į Prieigos vartotojams rinką reikiamas išlaidas.

Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje buvo nustatyta, kad alternatyva Prieigos vartotojams paslaugas teikti naudojantis TEO LT, AB didmeninėmis elektroninių ryšių paslaugomis taip pat nėra patraukli dėl šių paslaugų kainų ir suteikimo terminų. Todėl ji nesudaro galimybės naujam Prieigos vartotojams paslaugų teikėjui į Prieigos vartotojams rinką įeiti per trumpą laikotarpį ir be didelių pradinių investicijų. Taip pat operatoriui teikiant Prieigos vartotojams paslaugas ne nuosava viešojo ryšių tinklo infrastruktūra, o perkant TEO LT, AB didmenines elektroninių ryšių paslaugas, jo indėlis į potencialią konkurenciją būtų ribotas.

Reikėtų išskirti, kad ūkio subjektui TEO LT, AB Tiriamuoju laikotarpiu buvo taikomas kainų kontrolės įpareigojimas, kurį vykdant Prieigos vartotojams paslaugų kainos negalėjo būti mažesnės nei sąnaudos. Tačiau kaip nurodyta Ataskaitos 2.5.1.2 skyriuje, nesant reguliavimo, TEO LT, AB, dėl patiriamos masto ir įvairovės ekonomijos, generuojamų pinigų srautų, galėtų drastiškai sumažinti Prieigos vartotojams paslaugų kainas. Toks kainos sumažėjimas leistų TEO LT, AB įgyti pranašumų prieš kitus operatorius, nes pastarieji, sumažėjus jų gaunamoms pajamoms iš Prieigos vartotojams paslaugų teikimo, mažintų investicijas į Prieigos tinklą, produktų vystymą ir nebegalėtų lygiaverčiai konkuruoti su TEO LT, AB. Taip pat ir nauji Prieigos vartotojams rinkos dalyviai, investavę didžiąją dalį turimų išteklių į Prieigos tinklo kūrimą, negalėtų teikti Prieigos vartotojams paslaugų itin žemomis kainomis, nes gaunamos pajamos iš Prieigos vartotojams paslaugų turėtų padengti ne tik patiriamas išlaidas, teikiant Prieigos vartotojams paslaugas, bet ir dalį investicijų į Prieigos tinklo kūrimą. Nuo tokių TEO LT, AB veiksmų, nesant reguliavimo, gali apsaugoti tik tai, kad TEO LT, AB, drastiškai sumažinusi Prieigos vartotojams paslaugų kainas, negalės vienašališkai jų padidinti ateityje. Tačiau, pasinaudojant masto ir įvairovės ekonomija, generuojamais pinigų srautais, TEO LT, AB gali ilgą laiką teikti Prieigos vartotojams paslaugas mažesnėmis kainomis ir, išstūmus iš Prieigos vartotojams rinkos kitus rinkos dalyvius, tapti vieninteliu Prieigos vartotojams paslaugų teikėju.

Ataskaitos 3.1.1.1 skyriuje nurodyta, kad TEO LT, AB užima 96,9 proc. Prieigos vartotojams rinkos. Antras pagal dydį po TEO LT, AB Prieigos vartotojams rinkos dalyvis turėjo 1,6 proc. Prieigos vartotojams rinkos dalį. Todėl net ir anksčiau aprašytas teorinis potencialios konkurencijos Prieigos vartotojams rinkoje atsiradimas, esamiems ar visiškai naujiems elektroninių ryšių paslaugų teikėjams investavus į Prieigos vartotojams paslaugų teikimą, praktiškai nėra realizuotinas, kadangi Lietuvoje, kitų operatorių, neskaitant TEO LT, AB, užimama Prieigos vartotojams rinkos dalis, per visą Tiriamąjį laikotarpį bendrai paėmus mažai tepasikeitė ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė tik 3,1 proc., t. y. Prieigos vartotojams rinkoje veikiantys operatoriai, neskaitant TEO LT, AB, negalėtų sukurti tokio alternatyvaus Prieigos tinklo, kad Prieigos vartotojams paslaugas galėtų gauti visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje gyvenantys vartotojai.

#### **Išvada:**

Potencialios konkurencijos Prieigos vartotojams rinkoje nėra, todėl šioje rinkoje konkurencija gali egzistuoti tik užtikrinant tolesnį Prieigos vartotojams rinkos reguliavimą.

### 3.1.2. Konkurencijos problemų nustatymas

Tarnyba, Ataskaitos 3.1.1 skyriuje atliko vertinimą, ar konkurencija Prieigos vartotojams rinkoje yra veiksminga. Atlikusi konkurencijos veiksmingumo tyrimą, Tarnyba konstatavo, kad Prieigos vartotojams rinkoje Tiriamuoju laikotarpiu vyravo tokia situacija:

1. Visą Tiriamąjį laikotarpį TEO LT, AB buvo Prieigos vartotojams paslaugų teikėja, užimanti daugiau nei 50 proc. Prieigos vartotojams rinkos. Tiriamojo laikotarpio pabaigoje TEO LT, AB užėmė 96,9 proc. Prieigos vartotojams rinkos.

2. Vertikaliai susietų Prieigos vartotojams ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikimas TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą prieš kitus Prieigos vartotojams rinkos dalyvius.

3. TEO LT, AB, būdama vertikaliai integruota elektroninių ryšių paslaugų teikėja ir teikdama, vertikaliai susijusias elektroninių ryšių paslaugas, nesant reguliavimo Prieigos vartotojams rinkoje, turi galimybių, o siekiant apsaugoti savo užimamą rinkos dalį, pajamas bei pelną, turės motyvą, Prieigos vartotojams paslaugų teikimo sąlygas nustatyti sau palankia linkme.

4. Prieigos vartotojams rinkoje nėra teisinių arba reguliuojamojo pobūdžio įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerų, tačiau vis dar egzistuoja struktūrinio pobūdžio kliūtys, kurios riboja galimybes įeiti į Prieigos vartotojams rinką.

5. Prieigos vartotojams rinkoje potenciali konkurencija gali egzistuoti tik užtikrinant tolesnį Prieigos vartotojams rinkos reguliavimą.

Atlikus konkurencijos veiksmingumo analizę, Tarnyba nustatė šias konkurencijos problemas:

1. TEO LT, AB turi motyvą, o nesant reguliavimo ir galimybių, nustatyti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas (įskaitant kainas) sau palankia linkme bei neteikti arba nutraukti šių paslaugų teikimą, kurios mažintų įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerus.

2. TEO LT, AB nesant reguliavimo, turi galimybių ir motyvą Prieigos vartotojams paslaugų teikimo sąlygas nustatyti sau palankia linkme.

### 3.2. Didelę įtaką Prieigos vartotojams rinkoje turinčių ūkio subjektų įvardijimas

Atlikusi konkurencijos veiksmingumo Prieigos vartotojams rinkoje analizę ir konkurencijos problemų Prieigos vartotojams rinkoje vertinimą, Tarnyba konstatuoja, kad:

1. TEO LT, AB Tiriamojo laikotarpio pabaigoje, t. y. 2014 m. rugsėjo 30 d., užėmė 96,9 proc. Prieigos vartotojams rinkos.

2. Vertikaliai susietų Prieigos vartotojams ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikimas TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą prieš kitus Prieigos vartotojams rinkos dalyvius.

3. Egzistuoja įėjimo į Prieigos vartotojams rinką struktūriniai barjerai.

4. Potencialios konkurencijos Prieigos vartotojams rinkoje nėra.

5. TEO LT, AB turi motyvą ir, nesant reguliavimo, galimybių, nustatyti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas (įskaitant kainas) sau palankia linkme, taip pat nesuteikti arba nutraukti šių paslaugų teikimą kitiems operatoriams.

Atsižvelgiant į anksčiau išvardintas aplinkybes, darytina išvada, kad konkurencija Prieigos vartotojams rinkoje nėra veiksminga.

Tarnybos turimais duomenimis, 88,15 proc. TEO LT, AB akcijų valdė „TeliaSonera“ AB, o 11,85 proc. – kiti akcininkai. Vadovaujantis TEO LT, AB Tarnybai pateiktais duomenimis, nei vienas kitas akcininkas, išskyrus „TeliaSonera“ AB neturėjo daugiau kaip 5 proc. balsų suteikiančių akcijų. „TeliaSonera“ AB Lietuvoje taip pat valdo 100 proc. UAB „OMNITEL“, kuri teikia viešąsias judriojo telefono ryšio ir kitas viešąsias elektroninių ryšių paslaugas, akcijų. Anketoje



respondentų buvo prašoma pateikti informaciją, apie jų kontroliuojamus ir su jais susijusius juridinius asmenis. Anketoje TEO LT, AB nurodė 10 juridinių asmenų, susijusių su bendrove (žr. 11 lentelę).

**11 lentelė.** Su TEO LT, AB susiję juridiniai asmenys.

Bendrovės pavadinimas	Sąsajos pobūdis	Bendrovės veiklos sritis
UAB „OMNITEL“	100 proc. šios bendrovės akcijų valdo „TeliaSonera“ AB	Teikia viešąsias judriojo telefono ryšio paslaugas ir viešąjį judriojo ryšio tinklą
UAB „LINTEL“	100 proc. šios bendrovės akcijų valdo TEO LT, AB	Teikia informacijos ir nuotolinio klientų aptarnavimo paslaugas
UAB „BALTIC DATA CENTER“	100 proc. šios bendrovės akcijų valdo TEO LT, AB	Teikia duomenų centrų ir informacinių sistemų valdymo paslaugas
UAB „Kompetencijos ugdymo centras“	100 proc. šios bendrovės akcijų valdo TEO LT, AB	Bendrovė veiklos nevykdo
UAB „Verslo Investicijos“	100 proc. šios bendrovės akcijų valdo TEO LT, AB	Investicinis projektas
Baltic Data Center SIA	100 proc. šios bendrovės akcijų valdo UAB „BALTIC DATA CENTER“	Bendrovė veiklos nevykdo
UAB „Hostex“	100 proc. šios bendrovės akcijų valdo UAB „BALTIC DATA CENTER“	Teikia interneto svetainių prieglobos paslaugas
UAB „HOSTING“	100 proc. šios bendrovės akcijų valdo UAB „Hostex“	Teikia interneto svetainių prieglobos paslaugas
VšĮ „Ryšių istorijos muziejus“	TEO LT, AB yra vienintelė šios įstaigos steigėja ir savininkė	Muziejus
VšĮ „Numerio perkėlimas“	25 proc. šios įstaigos akcijų valdo TEO LT, AB.	Telefono ryšio numerių perkėlimo paslaugų teikimas

Atsižvelgiant į 11 lentelėje pateiktą informaciją, darytina išvada, kad TEO LT, AB 2014 m. gruodžio 18 d. tiesiogiai kontroliavo 5 juridinius asmenis (UAB „LINTEL“, UAB „BALTIC DATA CENTER“, UAB „Kompetencijos ugdymo centras“, UAB „Verslo Investicijos“, VšĮ „Ryšių istorijos muziejus“), netiesiogiai kontroliavo 3 juridinius asmenis (Baltic Data Center SIA, UAB „Hostex“, UAB „HOSTING“), valdė 1/4 dalį VšĮ „Numerio perkėlimas“, taip pat TEO LT, AB per ją valdančia įmonę „TeliaSonera“ AB buvo susijusi su UAB „OMNITEL“.

Atsižvelgiant į tai, kad Baltic Data SIA Lietuvoje veiklos nevykdo, o taip pat į Ataskaitos 8 Priede pateiktus ūkio subjekto ir susijusių asmenų nustatymo principus, darytina išvada, kad ūkio subjektą TEO LT, AB sudaro TEO LT, AB, UAB „LINTEL“, UAB „BALTIC DATA CENTER“, UAB „Kompetencijos ugdymo centras“, UAB „Verslo Investicijos“, VšĮ „Ryšių istorijos muziejus“, UAB „Hostex“, UAB „HOSTING“ ir UAB „OMNITEL“ (toliau – ūkio subjektas TEO LT, AB).

Atsižvelgiant į anksčiau nurodytas aplinkybes, darytina išvada, kad konkurencija Prieigos vartotojams rinkoje nėra veiksminga ir ūkio subjektas TEO LT, AB turi didelę įtaką Prieigos vartotojams rinkoje.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektas TEO LT, AB turi didelę įtaką Prieigos vartotojams rinkoje.



### 3.3. Tyrimas, ar konkurencija Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje yra veiksminga

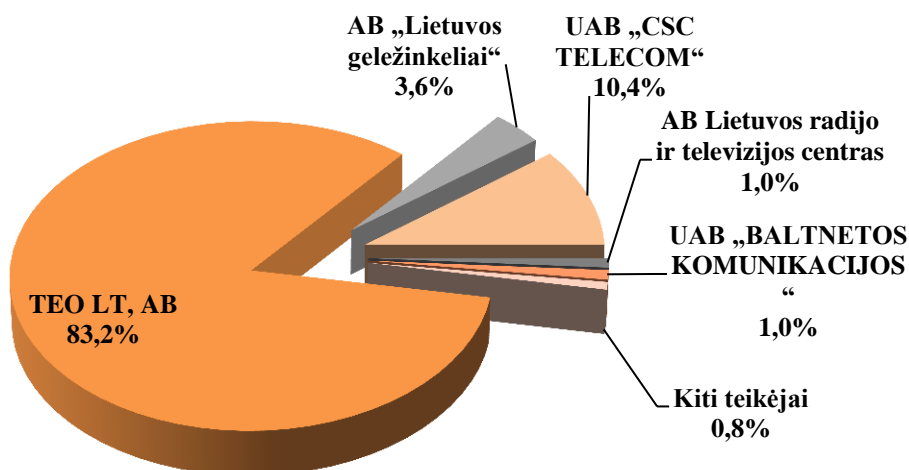
#### 3.3.1. Tyrimas, ar konkurencija yra veiksminga, atsižvelgiant į nustatytus kriterijus

Kaip buvo nustatyta Ataskaitos 2.5.2 skyriuje, Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje veikia keletas operatorių. Todėl tolimesnės analizės tikslas – nustatyti, kokia yra Prieigos paslaugų gavėjams rinkos struktūra, ar efektyvi konkurencija nagrinėjamoje rinkoje. Tarnyba, atsižvelgdama į Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 70 punkte išvardintus kriterijus, kuriais vadovaujantis gali būti nustatyta, ar atitinkamoje rinkoje yra dominuojantis ūkio subjektas, o taip pat vadovaudamasi Taisyklių 8.2 papunkčiu, išskyrė šiuos kriterijus, į kuriuos bus orientuojamasi tiriant konkurencijos veiksmingumą Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje. Šie kriterijai yra:

1. rinkos struktūra;
2. įėjimo į rinką barjerai;
3. vertikaliai susijusios paslaugos;
4. potenciali konkurencija.

##### 3.3.1.1. Rinkos struktūra

Tiriamuoju laikotarpiu, Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje veikė 14 operatorių (A. Judicko individuali įmonė, AB „Lietuvos geležinkeliai“, AB Lietuvos radijo ir televizijos centras, SPLIUS, UAB, TEO LT, AB, UAB „BALTICUM TV“, UAB „BALTNETOS KOMUNIKACIJOS“, UAB „CSC TELECOM“, UAB „Gisnetas“, UAB „Init“, UAB „Nacionalinis telekomunikacijų tinklas“, UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“, UAB „RADIJO ELEKTRONINĖS SISTEMOS“, UAB „TELETINKLAS“), suteikusių bent vieną Prieigos paslaugų gavėjams paslaugą. Pagal Tarnybos surinktus duomenis, TEO LT, AB yra didžiausia Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėja Lietuvoje. 2014 m. III ketv. pabaigoje Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje TEO LT, AB dalis pagal suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičių užėmė 83,2 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos (žr. 14 pav.).



**14 pav.** Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų užimamos Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalys, pagal suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičių, 2014 m. III ketv., proc.

UAB „CSC TELECOM“ užimama Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalis siekė 10,4 proc., AB „Lietuvos geležinkeliai“ – 3,6 proc., AB Lietuvos radijo ir televizijos centro – 1 proc., UAB „BALTNETOS KOMUNIKACIJOS“ – 1 proc. Be minėtų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų

teikėjų Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje veikė dar 9 operatoriai, kurių užimama šios rinkos dalis bendrai sudėjus siekė 0,8 proc.

Vertinant užimamas Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalis pagal suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičių, Tiriamuoju laikotarpiu TEO LT, AB užimama Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalis sumažėjo nuo 97,2 proc. 2006 m. iki 83,2 proc. 2014 m. III ketv. pabaigoje. Atitinkamai kitų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjų užimama rinkos dalis išaugo nuo 2,8 proc. 2006 m. iki 16,8 proc. 2014 m. III ketv. pabaigoje.

Taip pat reiktų atkreipti dėmesį, kad Tiriamuoju laikotarpiu TEO LT, AB suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičius sumažėjo 49,8 tūkst. vnt., kai tuo pačiu laikotarpiu kitų paslaugų teikėjų suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičius išaugo 19,9 tūkst. vnt. Todėl net ir pasikeitusios užimamos Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalys negali rodyti, kad šioje rinkoje vyksta efektyvi konkurencija, nes TEO LT, AB suteiktų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičius mažėja ne tik todėl, kad paslaugų gavėjai pasirenka kitų operatorių paslaugas, bet todėl, kad su kiekvienais metais pati Prieigos paslaugų gavėjams rinka traukiasi.

### **Išvada:**

Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje TEO LT, AB visą Tiriamąjį laikotarpį užėmė daugiau nei 50 proc. rinkos dalį. TEO LT, AB užimama Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalis Tiriamuoju laikotarpiu sumažėjo nuo 97,2 proc. (2006 m.) iki 83,2 proc. (2014 m. III ketv. pabaigoje).

### **3.3.1.2. Įėjimo į rinką barjerai**

Pagal 2014 m. Rekomendacijos 2 punkto a papunktį, egzistuoja dviejų tipų patekimo į rinką kliūtys – struktūrinės kliūtys ir teisinės arba reguliuojamojo pobūdžio kliūtys. Struktūrinės kliūtys, trukdančios patekti į rinką, atsiranda dėl pradinio išlaidų ar paklausos sąlygų, kurios sukuria nevienodas sąlygas esamiems ir naujiems rinkos dalyviams, ir kliūdo arba neleidžia pastariesiems patekti į rinką. 2014 m. Rekomendacijos preambulės 12 konstatuojamojoje dalyje pateikiami situacijų pavyzdžiai, kada atsiranda didelės struktūrinės kliūtys:

- kai rinkai būdingas absoliučių sąnaudų pranašumas;
- kai rinkai būdinga didelė masto ekonomija ir (arba) aprėpties ekonomija;
- kai rinkai būdingas pajėgumų apribojimas;
- kai rinkai būdingos didelės negrįžtamosios sąnaudos.

Svarbu išskirti, kad viena iš struktūrinių kliūčių gali atsirasti, kai paslaugai teikti būtina tinklo sudedamoji dalis, kurios techniškai negalima dubliuoti arba galima dubliuoti tik tokia kaina, kuri konkurentams yra nenaudinga.

Pagal 2014 m. Rekomendacijos preambulės 13 konstatuojamąją dalį, teisinės arba reguliuojamojo pobūdžio kliūtys yra pagrįstos ne ekonominėmis sąlygomis, o atsiranda dėl teisės aktų, administracinių ar kitų valstybės priemonių, kurios turi tiesioginį poveikį patekimo į rinką sąlygoms ir (arba) operatorių padėčiai atitinkamoje rinkoje. Šio pobūdžio kliūčių pavyzdžiais gali būti valstybės apribojimai, susiję su operatorių skaičiumi, kainų kontrolės ar kitų su kainomis susijusių priemonių taikymas įmonėms. Svarbu atkreipti dėmesį, kad teisinės arba reguliuojamojo pobūdžio kliūtys, kurias galima pašalinti per apibrėžtą laikotarpį, paprastai neturėtų būti laikomos ekonominėmis patekimo į rinką kliūtimis, atitinkančiomis pirmąjį kriterijų.

Lietuvos Respublikoje elektroninių ryšių veikla, vadovaujantis Įstatymo 29 straipsnio nuostatomis, nėra licencijuojama, nėra ribojamas elektroninių ryšių paslaugų teikėjų skaičius, nėra taikomos išskirtinės kainų kontrolės ar kitos su kainomis susijusios priemonės. Tai leidžia teigti, kad esminių teisinių arba reguliuojamojo pobūdžio patekimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką kliūčių nėra.

Toliau yra vertinama, ar egzistuoja kokios nors struktūrinės įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką kliūtys. Atsižvelgiant į tai, kad Tiriamuoju laikotarpiu didžiausią Prieigos paslaugų

gavėjams rinkos dalį užėmė TEO LT, AB (žr. Ataskaitos 3.3.1.1 skyriuje) ir TEO LT, AB Tiriamuoju laikotarpiu jau buvo laikoma ūkio subjektu, turinčiu didelę įtaką Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje, įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerus pakanka nagrinėti TEO LT, AB atžvilgiu. Kaip buvo minėta Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje, norint teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, elektroninių ryšių paslaugų teikėjui reikalingas Prieigos tinklas, todėl vertinant įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerus, tikslinga analizuoti tai, ar egzistuoja kliūtys esamam ir potencialiam elektroninių ryšių paslaugų teikėjui pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas ir konkuruoti su TEO LT, AB. Atsižvelgiant į TEO LT, AB teikiamas paslaugas, įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerus galima vertinti dviem pjūviais: Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimas naudojant nuosavą Prieigos tinklą; Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimas perkant TEO LT, AB teikiamas didmenines elektroninių ryšių paslaugas.

Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimas naudojant nuosavą Prieigos tinklą. Kaip nurodyta Ataskaitos 2.4.1.2 skyriuje, norint teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas konkurencingomis sąlygomis, naujam Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyviui reikalingas teritoriniu atžvilgiu išplėtotas Prieigos tinklas, nes šios rinkos dalyvis TEO LT, AB turi visą Lietuvos Respublikos teritoriją aprėpiantį Prieigos tinklą, kuris buvo pastatytas siekiant aptarnauti 1,5 mln. galutinių paslaugų gavėjų. Tačiau Prieigos tinklo plėtra ir yra viena iš pagrindinių kliūčių, trukdančių naujiems elektroninių ryšių paslaugų teikėjams pradėti veiklą Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje, nes Prieigos tinklo plėtrai reikia didelių investicijų. Pavyzdžiui, formuojant Prieigos tinklą iš šviesolaidinių ryšio linijų 1 kilometro kaina pagrindinei linijai siekia 8,7 tūkst. Eur, o privedimams – 4,3 tūkst. Eur. Svarbu pažymėti, kad nuo 2007 m. iki 2014 m. TEO LT, AB vien tik į Prieigos tinklo plėtrą investavo 143,6 mln. Eur, kurdama platesnį naujos kartos Prieigos tinklą. Tuo tarpu per visą Tiriamąjį laikotarpį nė vienam kitam Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjui nepavyko išplėsti savo Prieigos tinklo taip, kad jis prilygtų TEO LT, AB turimam Prieigos tinklui, t.y. TEO LT, AB 2014 m. III ketv. pabaigoje galėjo suteikti [redacted] Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, o kiti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai kartu – [redacted] vnt. Atsižvelgiant į išvardintas aplinkybes, galima teigti, kad naujam elektroninių ryšių paslaugų teikėjui per trumpą laiką, kuriant alternatyvų Prieigos tinklą, būtų sunku tapti vienodai konkurencingu ir turėti platų Prieigos tinklą padengimo prasme, palyginti su TEO LT, AB turima viešojo ryšių tinklo infrastruktūra.

Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimas perkant TEO LT, AB teikiamas didmenines elektroninių ryšių paslaugas. Kaip buvo minėta Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas operatoriai gali pradėti teikti naudodami kito elektroninių ryšių paslaugų teikėjo viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą, t. y. perkant iš TEO LT, AB didmenines prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugas arba Didmeninės vietinės linijos paslaugas. Analizuojant prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugas ir Didmeninės vietinės linijos paslaugas, nustatyta, kad Tiriamuoju laikotarpiu šių paslaugų kainos sumažėjo, tačiau keli respondentai nurodė, kad „Dėl per mažų TEO mažmeninių kainų ir per didelių didmeninių kainų, taip pat dėl draudimo perparduoti, mažmeninių paslaugų vartotojams iš esmės neteikiama.“, t. y. TEO LT, AB teikiamų didmeninių elektroninių ryšių paslaugų kainos yra aukštesnės nei TEO LT, AB teikiamų mažmeninių elektroninių ryšių paslaugų kainos. Kitas veiksnys, turintis įtakos operatorių sprendimui teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas perkant TEO LT, AB didmenines elektroninių ryšių paslaugas, yra TG tyrimui ir paslaugų suteikimui reikalingas laikotarpis, kuris Tiriamuoju laikotarpiu nesutrumpėjo ir išliko toks pat. Todėl nuo 2010 m. buvo stebimas visiškai atsietų ir iš dalies atsietų prieigų prie vietinės linijos mažėjimas. 2010 – 2014 m. III ketv. laikotarpiu visiškai atsietų prieigų prie vietinės linijos skaičius sumažėjo 60,6 proc., o iš dalies atsietų prieigų prie vietinės linijos – 76,6 proc. Galima išskirti, kad Tiriamuoju laikotarpiu Didmeninės vietinės linijos paslaugos buvo pradėtos pirkti tik 2013 m. (buvo suteiktos 6 Didmeninės vietinės linijos, kai viešasis telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų

gavėjui) ir 2014 m. III ketv. pabaigoje buvo teikiamos 24 Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui.

Taigi, anksčiau išvardintos aplinkybės rodo, kad prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų egzistavimas gali sumažinti įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerus, tačiau šių paslaugų egzistavimas, nereguliuojant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, nebus pakankamas panaikinti barjerus įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką. Taip pat, nesant Prieigos paslaugų gavėjams rinkos reguliavimo, TEO LT, AB gali turėti motyvų padidinti Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas, pailginti šių paslaugų suteikimo terminus arba netgi atsisakyti teikti ar nutraukti šių paslaugų teikimą kitiems operatoriams. Apibendrinus, darytina išvada, kad struktūriniai barjerai įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką vis dar egzistuoja.

#### **Išvados:**

1. Lietuvos Respublikoje nėra teisinių arba reguliuojamojo pobūdžio įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerų.
2. TEO LT, AB Prieigos tinklui alternatyvaus Prieigos tinklo, skirto Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimui, sukūrimas per trumpą laiką neįmanomas dėl didelių investicijų poreikio.
3. Prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų egzistavimas, nesant Prieigos paslaugų gavėjams rinkos reguliavimo, nėra pakankamos priemonės panaikinti barjerus įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką.
4. TEO LT, AB turi motyvų ir, nesant reguliavimo, galimybių padidinti teikiamų Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas, taip pat nesuteikti arba nutraukti šių paslaugų teikimą kitiems operatoriams.
5. Egzistuoja struktūrinio pobūdžio kliūtys, kurios riboja galimybes įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką.

#### **3.3.1.3. Vertikaliai susijusios paslaugos**

Prieigos paslaugų gavėjams rinką yra mažmeninė elektroninių ryšių rinką, o Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos sudaro galimybę siųsti ir gauti skambučius, taip pat naudotis kitomis elektroninių ryšių paslaugomis. Ataskaitos 3.3.1.1 skyriuje buvo nustatyta, kad TEO LT, AB užima 83,2 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 75 punkte yra nurodyta, kad itin didelės rinkos dalys – viršijančios 50 proc., gali būti tiesioginis dominuojančios padėties rinkoje įrodymas. Kadangi TEO LT, AB rinkos dalis Tiriamuoju laikotarpiu ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė daugiau nei 50 proc., galima daryti prielaidą, kad TEO LT, AB užėmė tokią padėtį, kurią galima prilyginti dominuojančiai ir kuri sudaro sąlygas elgtis nepriklausomai nuo konkurentų ir paslaugų gavėjų.

Pažymėtina tai, kad 2011 m. ūkio subjektas TEO LT, AB Tarnybos buvo pripažintas kaip didelę įtaką turintis Atsietos prieigos rinkoje. Tokį sprendimą lėmė 2011 m. Tarnybos atliktas Atsietos prieigos rinkos tyrimas, kuriame buvo nustatyta, kad TEO LT, AB 2010 m. birželio 30 d. turėjo 75,5 proc. visų vietinių metalinių vytos poros linijų, vietinių šviesolaidinių ryšio linijų ir vietinių UTP ir STP linijų, ir 90,3 proc. visų turimų ryšių kabelių kanalų, esančių Lietuvos Respublikos teritorijoje, matuojant pagal ryšių kabelių kanalų ilgį, ir 50,4 proc. prieigų prie nenaudojamos fizinės šviesolaidinių linijų skaidulos, matuojant atitinkamai pagal pajamas, gautas iš šios veiklos, arba 47,9 proc. prieigų prie nenaudojamos fizinės šviesolaidinių linijų skaidulos, matuojant pagal šių prieigų skaičių.

Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje atlikta analizė parodė, kad operatoriai, norėdami teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas ir konkuruoti su didžiausią Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalį turinčia TEO LT, AB, naudojami TEO LT, AB valdoma viešojo ryšių tinklo infrastruktūra, t. y.



prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugomis arba Didmeninės vietinės linijos paslaugomis. Atsižvelgiant į tai, kad TEO LT, AB užima 83,2 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos, taip pat turi didelę įtaką vertikaliai susijusioje Atsietos prieigos rinkoje ir tai, kad kiti operatoriai naudoja TEO LT, AB prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugomis, tikslinga įvertinti, ar TEO LT, AB, teikdama susijusias paslaugas ir pasinaudodama vertikalia integracija, gali elgtis nepriklausomai nuo kitų operatorių ir paslaugų gavėjų bei tokiu būdu patvirtinti arba paneigti prielaidą, kad TEO LT, AB, Tiriamuoju laikotarpiu ir 2014 m. III ketv. pabaigoje užimdama daugiau nei 50 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos, užėmė tokią padėtį, kurią galima prilyginti dominuojančiai.

Kaip jau aprašyta Ataskaitos 2.5.2.1 ir 2.5.2.2 skyriuose, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo pagrindas yra Prieigos tinklas. Tačiau ten pat buvo konstatuota, kad sukurti naują Prieigos tinklą per trumpą laikotarpį yra praktiškai neįmanoma dėl didelio investicijų poreikio. Kaip anksčiau buvo minėta, TEO LT, AB yra ne tik Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėja, bet ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikėja. Kadangi ūkio subjektas TEO LT, AB buvo pripažintas turinčiu didelę įtaką Atsietos prieigos rinkoje, jai buvo nustatyti įpareigojimas teikti prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugas, nediskriminavimo įpareigojimas, skaidrumo įpareigojimas, apskaitos atskyrimo įpareigojimas bei kainų kontrolės įpareigojimas (žr. Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje). Taip pat, atlikus 2006 m. rinkų tyrimą, ūkio subjektas TEO LT, AB buvo pripažintas didelę įtaką turinčiu ūkio subjekto 2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinkoje ir ūkio subjektui TEO LT, AB be Abonento teisės naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis užtikrinimo tvarkos ir sąlygų aprašo nustatyta tvarka ir sąlygomis savo lėšomis užtikrinti savo abonento teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis įpareigojimo, kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimo, įpareigojimo tvarkyti apskaitą, buvo nustatytas Didmeninės vietinės linijos įpareigojimas (žr. Ataskaitos 2.1 skyriuje). Atsižvelgiant į nustatytus įpareigojimus TEO LT, AB turėjo pradėti teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas kitiems operatoriams. Tačiau per visą nuo 2007 m. iki 2013 m. laikotarpį neatsirado nė vieno operatoriaus, kuris pirktų iš TEO LT, AB Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui, paslaugas. Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui, paslaugas pradėjo pirkti tik nuo 2013 m. gegužės 1 d. Tokią situaciją lėmė tai, kad nuo 2007 m. iki 2013 m. gegužės 1 d. TEO LT, AB operatoriams, norintiems pirkti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, buvo nustačiusi 12,7 tūkst. Eur (be PVM) Didmeninės vietinės linijos vienkartinį užmokestį už sistemų praplėtimą. 2012 m. operatoriams kreipusis į Tarnybą dėl per didelį TEO LT, AB taikomų Didmeninės vietinės linijos paslaugų įkainių, Tarnyba inicijavo tyrimą dėl TEO LT, AB siūlomų Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainų atitikimo nustatytiems įpareigojimams. Po Tarnybos tyrimo TEO LT, AB nuo 2013 m. gegužės 1 d. sumažino Didmeninės vietinės linijos paslaugų įkainius. Akivaizdu, kad TEO LT, AB taikytos Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainos buvo neprieinamos kitiems operatoriams, o be Tarnybos įsikišimo TEO LT, AB neturėjo interesų siūlomų Didmeninių vietinės linijos paslaugų kainų sumažinti. Atsižvelgiant į išdėstytas aplinkybes, galima teigti, kad nesant reguliavimo, TEO LT, AB, gali atsisakyti teikti ar nutraukti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimą ir nustatyti nepagrįstai aukštas kainas šioms paslaugoms, siekiant apsaugoti užimamą Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalį, taip pat iš šios veiklos gaunamas pajamas bei pelną. Tokiu atveju kiti operatoriai, norėdami pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, negalėtų pasinaudoti TEO LT, AB Didmeninės vietinės linijos paslaugomis.

Vertikaliai susijusių paslaugų teikimas TEO LT, AB suteikia ženklų pranašumą prieš kitus Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvius bei sudaro nevienodas konkurencines sąlygas esantiems ar potencialiems rinkos dalyviams veikti tiek Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje, tiek ir Atsietos prieigos rinkoje. TEO LT, AB būdama didžiausia Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėja dėl patiriamos masto ir įvairovės ekonomijos, generuojamų pinigų srautų turi geresnes sąlygas reaguoti



į esamus ir potencialius konkurentų veiksmus, bei nesant Prieigos paslaugų gavėjams rinkos reguliavimo, gali turėti motyvų taikyti kainų spaudimą ir tokiu būdu išstumti kitus teikėjus iš Prieigos paslaugų gavėjams rinkos.

Atsižvelgiant į anksčiau pateiktą informaciją, galima teigti, kad vertikalčiai susietų Prieigos paslaugų gavėjams ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikimas TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą prieš kitus Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvius. TEO LT, AB, būdama vertikalčiai integruota elektroninių ryšių paslaugų teikėja ir teikdama vertikalčiai susijusias elektroninių ryšių paslaugas, nesant reguliavimo Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje, turi galimybių, o siekiant apsaugoti savo užimamą rinkos dalį, pajamas bei pelną, turės motyvų, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo sąlygas nustatyti sau palankia linkme.

#### **Išvada:**

Vertikalčiai susietų Prieigos paslaugų gavėjams ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikimas TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą prieš kitus Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvius. Todėl TEO LT, AB, būdama vertikalčiai integruota elektroninių ryšių paslaugų teikėja ir teikdama vertikalčiai susijusias elektroninių ryšių paslaugas, nesant reguliavimo Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje, turi galimybių, o siekiant apsaugoti savo užimamą rinkos dalį, pajamas bei pelną, turės motyvų, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo sąlygas nustatyti sau palankia linkme.

#### **3.3.1.4. Potenciali konkurencija**

Potencialią konkurenciją Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje gali sudaryti alternatyvūs Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai, kurie konkuruos tarpusavyje, siekdami parduoti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Tiriamojo laikotarpio pabaigoje, kaip jau buvo minėta Ataskaitos 3.3.1.3 skyriuje, nebuvo nė vieno operatoriaus, galinčio teikti Prieigos paslaugų gavėjams prieigos paslaugas visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje išskyrus TEO LT, AB. Kiti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai kartu paėmus pagal suteiktą Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų skaičių užėmė tik 16,8 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos.

Vis dėl to, Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje užimamos Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalys Tiriamuoju laikotarpiu neženkliai pasikeitė bei sumažėjo įdiegimo ir mėnesiniai užmokesčiai taikyti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugoms. Dėl to privalu įvertinti ir potencialios konkurencijos ateityje galimybę, t. y. galimybę, kad dabartinis didžiausią Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalį turintis operatorius TEO LT, AB gali susidurti su konkurenciniu spaudimu iš šalies ir Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje pradės vystytis efektyvi konkurencija. Atlikdama potencialios konkurencijos vertinimą, Tarnyba išskiria šias potencialios konkurencijos atsiradimo hipotezes:

1. Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai pradeda teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas.
2. Atsiranda visiškai naujas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas;
3. Kiti elektroninių ryšių paslaugų teikėjai pradeda teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas.

Visi minėtieji atvejai yra aptarti Ataskaitos 2.4.1.2 skyriuje ir jame nustatyta, kad per trumpą laiką dėl didelių investicijų poreikio Prieigos tinklo kūrimui Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai ir visiškai nauji Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai negalėtų įeiti į rinką ir pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas žemais kaštais. Taip pat galimas kitų elektroninių ryšių paslaugų teikėjų įėjimas į Prieigos paslaugų gavėjams rinką, nes jie paslaugų gavėjams teikia interneto prieigos paslaugas, tačiau mažai tikėtina, kad jie įeis į mažėjančią Prieigos paslaugų gavėjams rinką. Ilguoju laikotarpiu mažėjanti Prieigos paslaugų gavėjams rinką, rodo, kad naujam rinkos dalyviui reikės dėti daugiau pastangų siekiant persivilioti paslaugų gavėją iš konkurentų, t. y.

operatorius turės pasiūlyti tokios pačios ar net geresnės kokybės paslaugas už konkurencingą kainą. Vadinasi, tik įėjęs į Prieigos paslaugų gavėjams rinką, operatorius turės Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas teikti tokiomis pat arba net mažesnėmis nei konkurentai kainomis, kurios gali nesugeneruoti tiek pajamų, kad padengtų įėjimui į Prieigos paslaugų gavėjams rinką reikiamas išlaidas.

Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje buvo nustatyta, kad alternatyva Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas teikti naudojantis TEO LT, AB didmeninėmis elektroninių ryšių paslaugomis taip nėra patraukli dėl šių paslaugų kainų ir suteikimo terminų. Todėl ji nesudaro galimybės naujam Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjui į Prieigos paslaugų gavėjams rinką įeiti per trumpą laikotarpį ir be didelių pradinių investicijų. Taip pat operatoriui teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas ne nuosava viešojo ryšių tinklo infrastruktūra, o perkant TEO LT, AB didmenines elektroninių ryšių paslaugas, jo indėlis į potencialią konkurenciją būtų ribotas.

Reikėtų išskirti, kad ūkio subjektui TEO LT, AB Tiriamuoju laikotarpiu buvo taikomas kainų kontrolės įpareigojimas, kurį vykdant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainos negalėjo būti mažesnės nei sąnaudos. Tačiau kaip nurodyta Ataskaitos 2.5.2.2 skyriuje, nesant reguliavimo, TEO LT, AB dėl patiriamos masto ir įvairovės ekonomijos, generuojamų pinigų srautų, galėtų drastiškai sumažinti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas. Toks kainos sumažėjimas leistų TEO LT, AB įgyti pranašumų prieš kitus operatorius, nes pastarieji sumažėjus jų gaunamoms pajamoms iš Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo, mažintų investicijas į Prieigos tinklą, produktų vystymą ir nebegalėtų lygiaverčiai konkuruoti su TEO LT, AB. Taip pat ir nauji Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyviai, investavę didžiąją dalį turimų išteklių į Prieigos tinklo kūrimą, negalėtų teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų itin žemomis kainomis, nes gaunamos pajamos iš Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų turėtų padengti ne tik patiriamas išlaidas teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, bet ir dalį investicijų į Prieigos tinklo kūrimą. Nuo tokių TEO LT, AB veiksmų, nesant reguliavimo, gali apsaugoti tik tai, kad TEO LT, AB, drastiškai sumažinusi paslaugų kainas, negalės vienašališkai jų padidinti ateityje. Tačiau kaip jau minėta anksčiau, pasinaudojant masto ir įvairovės ekonomija, generuojamais pinigų srautais, TEO LT, AB gali ilgą laiką teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas mažesnėmis kainomis ir, išstūmus iš Prieigos paslaugų gavėjams rinkos kitus rinkos dalyvius, tapti vieninteliu Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėju.

Kaip nurodyta Ataskaitos 3.3.1.1 skyriuje, TEO LT, AB užima 83,2 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos. Antras pagal dydį po TEO LT, AB Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvis turėjo 10,4 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalį. Todėl net ir anksčiau aprašytas teorinis potencialios konkurencijos Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje atsiradimas esamiems ar visiškai naujiems elektroninių ryšių paslaugų teikėjams investavus į Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimą, praktiškai nėra realizuotinas, kadangi Lietuvoje, kitų operatorių, neskaitant TEO LT, AB, užimama Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalis, per visą Tiriamąjį laikotarpį bendrai paėmus nežymiai tepasikeitė ir 2014 m. III ketv. pabaigoje siekė tik 16,8 proc., t. y. Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje veikiantys operatoriai, neskaitant TEO LT, AB, negalėtų sukurti tokio alternatyvaus Prieigos tinklo, kad Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas galėtų gauti visoje Lietuvos Respublikos teritorijoje esantys paslaugų gavėjai.

### **Išvada:**

Potencialios konkurencijos Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nėra, todėl šioje rinkoje konkurencija gali egzistuoti tik užtikrinant tolesnį Prieigos paslaugų gavėjams rinkos reguliavimą.

### 3.3.2. Konkurencijos problemų nustatymas

Tarnyba, Ataskaitos 3.3.1 skyriuje atliko vertinimą, ar konkurencija Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje yra veiksminga. Atlikusi konkurencijos veiksmingumo tyrimą, Tarnyba konstatavo, kad Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje Tiriamuoju laikotarpiu vyravo tokia situacija:

1. Visą Tiriamąjį laikotarpį TEO LT, AB buvo Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėja, užimanti daugiau nei 50 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos. Tiriamojo laikotarpio pabaigoje TEO LT, AB užėmė 83,2 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos.

2. Vertikaliai susietų Prieigos paslaugų gavėjams ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikimas TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą prieš kitus Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvius.

3. TEO LT, AB, būdama vertikaliai integruota elektroninių ryšių paslaugų teikėja ir teikdama vertikaliai susijusias elektroninių ryšių paslaugas, nesant reguliavimo Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje, turi galimybių, o siekdama apsaugoti savo užimamą rinkos dalį, pajamas bei pelną, turės motyvą, Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo sąlygas nustatyti sau palankia linkme.

4. Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nėra teisinių arba reguliuojamojo pobūdžio įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerų, tačiau vis dar egzistuoja struktūrinio pobūdžio kliūtys, kurios riboja galimybes įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką.

5. Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje potenciali konkurencija gali egzistuoti tik užtikrinant tolesnį Prieigos paslaugų gavėjams rinkos reguliavimą.

Atlikus konkurencijos veiksmingumo analizę, Tarnyba nustatė šias konkurencijos problemas:

1. TEO LT, AB turi motyvą, o nesant reguliavimo ir galimybių, nustatyti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas (įskaitant kainas) sau palankia linkme bei neteikti arba nutraukti šių paslaugų teikimą, kurios mažintų įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerus.

2. TEO LT, AB nesant reguliavimo, turi galimybių ir motyvą Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo sąlygas nustatyti sau palankia linkme.

### 3.4. Didelę įtaką Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje turinčių ūkio subjektų įvardijimas

Atlikusi konkurencijos veiksmingumo Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje analizę ir konkurencijos problemų Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje vertinimą, Tarnyba konstatuoja, kad:

1. TEO LT, AB Tiriamojo laikotarpio pabaigoje, t. y. 2014 m. rugsėjo 30 d., užėmė 83,2 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos.

2. Vertikaliai susietų Prieigos paslaugų gavėjams ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikimas TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą prieš kitus Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvius.

3. Egzistuoja įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką struktūriniai barjerai.

4. Potencialios konkurencijos Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nėra.

5. TEO LT, AB turi motyvą ir, nesant reguliavimo, galimybių, nustatyti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas (įskaitant kainas) sau palankia linkme, taip pat nesuteikti arba nutraukti šių paslaugų teikimą kitiems operatoriams.

Atsižvelgiant į anksčiau išvardintas aplinkybes, darytina išvada, kad konkurencija Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nėra veiksminga.

Ataskaitos 3.2 skyriuje nurodyta, kad ūkio subjektą TEO LT, AB sudaro TEO LT, AB, UAB „LINTEL“, UAB „BALTIC DATA CENTER“, UAB „Kompetencijos ugdymo centras“, UAB „Verslo Investicijos“, VšĮ „Ryšių istorijos muziejus“, UAB „Hostex“, UAB „HOSTING“ ir UAB „OMNITEL“.

---

Atsižvelgiant į anksčiau nurodytas aplinkybes, daroma išvada, kad konkurencija Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nėra veiksminga ir ūkio subjektas TEO LT, AB turi didelę įtaką Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje.

**Išvada:**

Ūkio subjektas TEO LT, AB turi didelę įtaką Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje.

#### 4. IPAREIGOJIMŲ ATITINKAMOJE RINKOJE NUSTATYMAS, PAKEITIMAS IR (ARBA) PANAIKINIMAS

Kaip nurodyta Ataskaitos 1.3 skyriuje, trečiasis Rinkų tyrimo etapas yra atitinkamų įpareigojimų nustatymas, pakeitimas ir (arba) panaikinimas. Šiame Ataskaitos skyriuje yra vertinama, kokie įpareigojimai turi būti nustatyti, pakeisti ir (arba) panaikinti didelę įtaką Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams rinkose turintiems ūkio subjektams.

Įstatymu į nacionalinę teisę buvo perkeltos Europos Sąjungos elektroninių ryšių reguliavimo sistemos nuostatos. Pagal 2002 m. kovo 7 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyvos 2002/19/EB dėl elektroninių ryšių tinklų ir susijusių priemonių sujungimo ir prieigos prie jų (Prieigos direktyva) (OL 2004 m. *specialusis leidimas*, 13 skyrius, 29 tomas, p. 323) su paskutiniais pakeitimais, padarytais 2009 m. lapkričio 25 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2009/140/EB (OL 2009 L 337, p. 37) (toliau – Prieigos direktyva) preambulės 5 konstatuojamąją dalį, atviroje ir konkurencinėje rinkoje neturi būti apribojimų, kurie trukdytų įmonėms tarpusavyje derėtis dėl prieigos ir tinklų sujungimo susitarimų, ypač dėl susitarimų tarp ūkio subjektų, veikiančių skirtingose valstybėse. Pagal Prieigos direktyvos 3 straipsnio 1 dalį, valstybės narės privalo užtikrinti, kad nebūtų jokių apribojimų, kurie neleistų ūkio subjektams toje pačioje ar kitoje valstybėje narėje derėtis tarpusavyje dėl prieigos ir (ar) tinklų sujungimo sąlygų techniniais ar komerciniais klausimais. Tuo tikslu Prieigos direktyvos 5 straipsnio 1 dalyje nurodyta, kad nacionalinės reguliavimo institucijos, atsižvelgdamos į Pagrindų direktyvoje išdėstytus tikslus, turi skatinti ir, kur būtina, užtikrinti prieigos teikimą ir tinklų sujungimą. Prieigos direktyvos 5 straipsnio 1 dalies 2 pastraipoje ir 8 straipsnio 1 dalyje nurodyta, kad nacionalinės reguliavimo institucijos turi turėti galias nustatyti tam tikrus įpareigojimus. Pažymėtina, kad vadovaujantis Įstatymo 1 straipsnio 5 dalimi, „Šiuo Įstatymu siekiama Europos Sąjungos elektroninių ryšių reguliavimo sistemos tikslų, tarp jų <...> plėsti vidaus rinką“. Taigi, Tarnyba vadovaudamasi Įstatymo 1 straipsnio 5 dalimi, turi imtis atitinkamų priemonių, siekdama skatinti konkurenciją elektroninių ryšių srityje.

Prieigos direktyvos 8 straipsnio 4 dalyje nurodyta, kad nustatyti įpareigojimai turi būti pagrįsti nustatytos problemos pobūdžiu, taip pat proporcingi ir pateisinami atsižvelgiant į Pagrindų direktyvos 8 straipsnyje nustatytus tikslus (konkurencijos skatinimas, vidaus rinkos plėtra ir Europos Sąjungos piliečių interesų užtikrinimas). Prieigos direktyvos preambulės 15 konstatuojamojoje dalyje pabrėžiama, kad skiriant įmonei, turinčiai didelę įtaką rinkoje, įpareigojimus papildomos rinkos analizės atlikti nereikia, tačiau būtina pagrįsti, kad būtent toks įpareigojimas yra tikslingas ir pagal nustatytos problemos pobūdį proporcingas. Didelės įtakos rinkoje nustatymo gairių 117 punkte taip pat akcentuojama, kad nacionalinės reguliavimo institucijos turi užtikrinti, kad didelę įtaką turintiems ūkio subjektams nustatomi įpareigojimai turi atitikti tikslus, nurodytus Pagrindų direktyvos 8 straipsnyje, ir būti proporcingi sprendžiamoms problemoms.

Įstatymo 17 straipsnio 1 dalyje nustatyta, kad Tarnyba turi teisę ūkio subjektams, turintiems didelę įtaką atitinkamoje rinkoje, nustatyti Įstatymo 17 straipsnio 1 dalies 1–7 punktuose nurodytus įpareigojimus, atsižvelgdama į tai, kurie iš jų yra tinkami konkrečiu atveju, ir nustatydama tokių įpareigojimų vykdymo pradžios momentą. Taisyklių V skyriuje (Taisyklių 20–23 punktuose) yra nustatyta įpareigojimų nustatymo, pakeitimo ir (ar) panaikinimo procedūra.

Taisyklių 20 punkte nurodyta, kad nustačius, jog konkurencija atitinkamoje rinkoje nėra veiksminga, Tarnyba nustato įpareigojimus didelę įtaką atitinkamoje rinkoje turintiems ūkio subjektams. Įpareigojimai nustatomi vadovaujantis Įstatymo 17 straipsniu, taip pat vadovaujantis ir atsižvelgiant į Taisyklių 5 punkte nurodytus teisės aktus. Įstatymo 17 straipsnyje nurodyta, kad Tarnyba, atsižvelgdama į tai, kurie įpareigojimai yra tinkamiausi konkrečiu atveju, ūkio subjektams, turintiems didelę įtaką atitinkamoje rinkoje, gali nustatyti šiuos įpareigojimus:



1. skaidrumo įpareigojimą;
2. nediskriminavimo įpareigojimą;
3. apskaitos atskyrimo įpareigojimą;
4. įpareigojimą suteikti prieigą;
5. kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimą;
6. funkcinio atskyrimo įpareigojimą;
7. įpareigojimus, susijusius su paslaugų galutiniams paslaugų gavėjams teikimu.

Taisyklių 21 punkte nurodyta, kad Tarnyba ūkio subjektams, turintiems didelę įtaką atitinkamoje rinkoje, palieka nustatytus įpareigojimus, jei įpareigojimai buvo nustatyti anksčiau. Tarnyba taip pat gali pakeisti minėtiems ūkio subjektams nustatytus įpareigojimus.

Taisyklių 23 punkte nurodyta, kad įpareigojimai panaikinami Įstatymo 17 straipsnio 7 dalyje nustatytais atvejais, sąlygomis ir tvarka.

#### **4.1. Įpareigojimų Prieigos vartotojams rinkoje nustatymas, pakeitimas ir (arba) panaikinimas**

Ataskaitos 3.2 skyriuje nustatyta, kad ūkio subjektas TEO LT, AB turi didelę įtaką Prieigos vartotojams rinkoje. Atsižvelgiant į tai, Tarnyba, vadovaudamasi Įstatymo 17 straipsniu, turi teisę ūkio subjektui TEO LT, AB nustatyti atitinkamus įpareigojimus, sprendžiančius tiriamoje rinkoje nustatytas konkurencijos problemas.

Ataskaitos 3.2 skyriuje nustatyta, kad ūkio subjektas TEO LT, AB užima 96,9 proc. Prieigos vartotojams rinkos. Ten pat nustatyta, kad ūkio subjektas TEO LT, AB, teikdamas vertikaliai susietas Prieigos vartotojams ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugas, įgyja pranašumų prieš kitus Prieigos vartotojams rinkos dalyvius. Egzistuoja įėjimo į Prieigos vartotojams rinką struktūriniai barjerai. Barjerai įeiti į nagrinėjamą rinką, Prieigos vartotojams rinkoje potencialios konkurencijos nebuvimas neleis vystytis savaiminei konkurencijai ir sudarys palankias sąlygas ūkio subjektui TEO LT, AB piktnaudžiauti turima didele įtaka Prieigos vartotojams rinkoje.

Tarnyba Ataskaitos 3.1.2 skyriuje nustatė šias Prieigos vartotojams rinkoje konkurencijos problemas:

1. Ūkio subjektas TEO LT, AB turi motyvą, o nesant reguliavimo ir galimybių, nustatyti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas (įskaitant kainas) sau palankia linkme bei neteikti arba nutraukti šių paslaugų teikimą, kurios mažintų įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerus.

2. Ūkio subjektas TEO LT, AB nesant reguliavimo, turi galimybių ir motyvą Prieigos vartotojams paslaugų teikimo sąlygas nustatyti sau palankia linkme.

Tarnybos Prieigos vartotojams rinkos tyrimo metu nustatytos konkurencijos problemos iš esmės sutampa su 2006 m. prieigos vartotojams rinkos tyrimo metu 2006 m. prieigos vartotojams rinkoje nustatytomis konkurencijos problemomis, kurios yra nurodytos toliau:

1. Viešojo ryšių tinklo infrastruktūros, alternatyvios ūkio subjekto TEO LT, AB valdomai viešojo ryšių tinklo infrastruktūrai, kuria būtų galima teikti Prieigos vartotojams paslaugas konkurencinėmis sąlygomis, trūkumas.

2. Vertikali integracija, disponuojamos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kontrolė bei dominuojanti padėtis susijusių didmeninių elektroninių ryšių rinkose ūkio subjektui TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą kainos atžvilgiu prieš konkurentus.

Svarbu pažymėti, kad Didmeninės vietinės linijos paslaugos, kurias teikia ūkio subjektas TEO LT, AB buvo pradėtos teikti tam, kad alternatyvūs Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai nekurdami nuosavo Prieigos tinklo, o pirkdami iš ūkio subjekto TEO LT, AB Didmeninės vietinės linijos paslaugas, galėtų pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas. Tačiau per visą Tiriamąjį laikotarpį nebuvo nupirktą nė viena Didmeninė vietinės linijos paslauga, skirta teikti Prieigos

naudotojams paslaugas. Todėl šiame Prieigos vartotojams rinkos tyrime vis dar išlieka aktuali problema dėl viešojo ryšių tinklo infrastruktūros, alternatyvios ūkio subjekto TEO LT, AB turimai viešojo ryšių tinklo infrastruktūrai, kuria būtų galima teikti Prieigos vartotojams paslaugas konkurencinėmis sąlygomis, trūkumo. Didmeninės vietinės linijos paslaugos turėtų padėti spręsti šią problemą ir sudaryti bent potencialią galimybę kitiems operatoriams pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas, tačiau ūkio subjektas TEO LT, AB turi motyvą, o nesant reguliavimo ir galimybių, nustatyti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas (įskaitant kainas) sau palankia linkme bei neteikti arba nutraukti šių paslaugų teikimą.

2006 m. prieigos vartotojams rinkos tyrimo metu 2006 m. prieigos vartotojams rinkoje nustatytos problemos buvo sprendžiamos 2006 m. lapkričio 24 d. įsakyme Nr. 1V-1217 ūkio subjektui TEO LT, AB nustatant šiuos įpareigojimus:

1. ūkio subjektas TEO LT, AB privalo Abonento teisės naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis užtikrinimo tvarkos ir sąlygų aprašo nustatyta tvarka ir sąlygomis savo lėšomis užtikrinti savo abonento teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis viešosiomis telefono ryšio paslaugomis;

2. kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas;

3. įpareigojimas tvarkyti apskaitą;

4. Didmeninės vietinės linijos įpareigojimas;

5. nediskriminavimo įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu;

6. skaidrumo įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu;

7. kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu;

8. apskaitos atskyrimo įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu.

Atsižvelgiant į tai, kad šio Prieigos vartotojams rinkos tyrimo metu Prieigos vartotojams rinkoje nustatytos konkurencijos problemos sutampa su 2006 m. prieigos vartotojams rinkos tyrimo metu 2006 m. prieigos vartotojams rinkoje nustatytomis problemomis ir anksčiau nustatytos problemos buvo sprendžiamos ūkio subjektui TEO LT, AB nustatant atitinkamus įpareigojimus, o nagrinėjamoje rinkoje egzistuojančios aplinkybės neužtikrins savaiminio Prieigos vartotojams rinkoje nustatytų konkurencijos problemų sprendimo, Tarnyba gali palikti galioti ūkio subjektui TEO LT, AB nustatytus įpareigojimus arba juos pakeisti, arba panaikinti. Taigi, toliau yra vertinama, ar būtina pakeisti, palikti galioti arba panaikinti šiuos įpareigojimus:

1. Viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo pasirinkimo užtikrinimas;

2. Prieigos vartotojams paslaugų reguliavimas;

3. Didmeninės vietinės linijos reguliavimas.

#### **4.1.1. Viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo pasirinkimo užtikrinimas**

Ataskaitos 3.2 skyriuje ūkio subjektas TEO LT, AB Tarnybos buvo pripažintas didelę įtaką Prieigos vartotojams rinkoje turinčiu ūkio subjektu.

Įstatymo 33 straipsnio 1 dalyje nurodyta, kad ūkio subjektai, turintys didelę įtaką prisijungiant prie viešojo ryšių tinklo ir jį naudojant fiksuotoje vietoje, privalo Tarnybos nustatyta tvarka ir sąlygomis savo lėšomis užtikrinti savo abonento teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis. Prieigos vartotojams rinka yra suprantama kaip vartotojui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje metaline vytos poros linija, naudojant PSTN, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidinė ryšio linija, UTP linija ar belaidžio ryšio linija, naudojant VoIP technologiją, viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti, kurios geografinė teritorija yra Lietuvos

Respublikos teritorija. Atsižvelgiant į Įstatymo 33 straipsnio 1 dalį ir Ataskaitos 3.2 skyriaus išvadas, ūkio subjektui TEO LT, AB tikslinga visa apimtimi palikti galioti 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.1 papunktyje nustatytą įpareigojimą Abonento teisės naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis užtikrinimo tvarkos ir sąlygų aprašo nustatyta tvarka ir sąlygomis savo lėšomis užtikrinti savo abonento teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.1 papunktyje nustatytas įpareigojimas, kad ūkio subjektas TEO LT, AB privalo Abonento teisės naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis užtikrinimo tvarkos ir sąlygų aprašo nustatyta tvarka ir sąlygomis savo lėšomis užtikrinti savo abonento teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis, kuris nurodytas Įstatymo 33 straipsnyje.

### **4.1.2. Prieigos vartotojams paslaugų reguliavimas**

#### **4.1.2.1. Kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimo pakeitimas**

Ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamų didmeninių ir mažmeninių elektroninių ryšių paslaugų vertikali integracija ir disponuojamos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kontrolė bei dominuojanti padėtis vertikaliai susijusių elektroninių ryšių rinkose, suteikia ūkio subjektui TEO LT, AB esminį pranašumą, palyginti su kitais elektroninių ryšių paslaugų teikėjais ir atitinkamai įtakoja konkurencijos sąlygas Prieigos vartotojams rinkoje. Esant tokioms sąlygoms ūkio subjektas TEO LT, AB įgyja galimybę sau taikyti palankesnes vertikaliai susijusių elektroninių ryšių paslaugų teikimo sąlygas, tokiu būdu suvaržydamas kitų elektroninių ryšių paslaugų teikėjų galimybes konkuruoti Prieigos vartotojams rinkoje. Tokia padėtis ūkio subjektui TEO LT, AB suteikia pranašumą mažmeninėse elektroninių ryšių rinkose bei, nesant reguliavimo, sudaro galimybes taikyti kryžminį subsidijavimą, kainų spaudimą (angl. *margin squeeze*), bei nepagrįstai aukštas Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas (angl. *excessive prices*).

Tiriamuoju laikotarpiu ir Prieigos vartotojams rinkos tyrimo metu kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos atskyrimo įpareigojimas galiojo ūkio subjektui TEO LT, AB teikiant Prieigos vartotojams paslaugas bei vertikaliai su šia rinka susijusioms didmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms (Didmeninės vietinės linijos paslaugos ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugos). Kainų kontrolės įpareigojimas numatė reguliuojamų Prieigos vartotojams paslaugų kainas orientuoti į sąnaudas, apskaičiuotas pagal pilnai paskirstytą sąnaudų metodą (angl. *Fully Distributed Costs* – FDC) (toliau – FDC) bei tvarkyti sąnaudų apskaitą vadovaujantis Tarnybos nustatytomis Sąnaudų apskaitos pagal pilnai paskirstytą sąnaudų metodą taisyklėmis, patvirtintomis Tarnybos direktoriaus 2005 m. gruodžio 28 d. įsakymu Nr. 1V-1164 „Dėl Sąnaudų apskaitos pagal pilnai paskirstytą sąnaudų metodą taisyklių patvirtinimo“, (toliau – Sąnaudų apskaitos taisyklės) bei Apskaitos atskyrimo taisyklių ir su apskaitos atskyrimu susijusių reikalavimų, patvirtintų Tarnybos direktoriaus 2006 m. birželio 14 d. įsakymu Nr. 1V-738 „Dėl Apskaitos atskyrimo taisyklių ir su apskaitos atskyrimu susijusių reikalavimų patvirtinimo“, (toliau – Apskaitos atskyrimo taisyklės). Prieigos vartotojams paslaugų kainas ūkio subjektas TEO LT, AB privalėjo taikyti ne mažesnes nei sąnaudos, apskaičiuotos pagal FDC, o Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainos galėjo būti ne didesnės nei patiriamos sąnaudos, apskaičiuotos pagal FDC. Tokiu būdu, Tiriamuoju laikotarpiu buvo atliekamas dvigubas Prieigos vartotojams paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų reguliavimas.

Potencialus Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas, norėdamas pradėti teikti Prieigos vartotojams paslaugas ir išvengti didelių investicijų į savo nuosavo viešojo ryšių tinklo

infrastruktūrą, greičiau pasiekti masto ir įvairovės ekonomiją, gali pasinaudoti ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamomis su Prieigos vartotojams paslaugomis vertikalčiai susijusiomis didmeninėmis elektroninių ryšių paslaugomis, jeigu minėtos didmeninės paslaugos yra teikiamos nediskriminacinėmis sąlygomis. Tačiau, kaip buvo minėta Ataskaitos 2.5.1 skyriuje, potencialus didmeninių elektroninių ryšių pirkėjas gali susidurti su paslaugų įsigijimą ribojančiais faktoriais.

Tarnybos turima informacija rodo, kad Tiriamuoju laikotarpiu ūkio subjektui TEO LT, AB taikytos Prieigos vartotojams paslaugų kainos buvo ne mažesnės nei sąnaudos, t. y. atitiko ūkio subjektui TEO LT, AB nustatyto kainų kontrolės įpareigojimo nuostatas, o viena iš pagrindinių kliūčių potencialiems Prieigos vartotojams paslaugų teikėjams teikti mažmenines Prieigos vartotojams paslaugas yra susijusi su ūkio subjekto TEO LT, AB siūlomų Didmeninės vietinės linijos paslaugų suteikimo sąlygomis. Taip pat pažymėtina, kad Prieigos vartotojams rinka patiria potencialią konkurenciją iš Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugų pusės, t. y. Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugų teikimas, nors ir netiesiogiai, turi įtakos Prieigos vartotojams rinkos mažėjimui. Pastebėtina, kad praktikoje tiek Prieigos vartotojams paslaugų teikėjai, tiek Judriojo ryšio prieigos vartotojams paslaugų teikėjai, siekdami pritraukti naujų vartotojų ar išsaugoti esamus, taiko trumpalaikes akcijas (nuolaidas) savo teikiamų paslaugų mėnesiniams ir (arba) vienkartiniams įdiegimo užmokesčiams. Atsižvelgiant į tai, darytina išvada, kad kainų kontrolės įpareigojimas Prieigos vartotojams paslaugų atžvilgiu nėra tinkama priemonė konkurencijos šioje Prieigos vartotojams rinkoje užtikrinimui, todėl būtų tikslinga koncentruoti Prieigos vartotojams rinkos reguliavimą nediskriminavimo ir kainų kontrolės įpareigojimų Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu nustatyme. Svarbu pažymėti, kad Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainų reguliavimas neleidžia ūkio subjektui TEO LT, AB taikyti pernelyg didelių kainų, o nediskriminavimo įpareigojimas yra papildoma priemonė, eliminuojanti galimybę taikyti kainų spaudimą ar kryžminį subsidijavimą. Sąnaudų apskaitos įpareigojimo kartu su apskaitos atskyrimo įpareigojimu nustatymas sudaro galimybę turėti informaciją, reikalingą nediskriminavimo įpareigojimo priežiūros vykdymui, tuo pačiu kainų spaudimo ir (arba) kryžminio subsidijavimo prevencijai.

Prieigos vartotojams paslaugų atžvilgiu taikomas sąnaudų apskaitos įpareigojimas ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu taikomas nediskriminavimo įpareigojimas ūkio subjektą TEO LT, AB veiktų kaip ribojantis elementas, kuris neleistų nepagrįstai sumažinti Prieigos vartotojams paslaugų kainų, t. y., siekiant mažinti Prieigos vartotojams paslaugų kainas, ūkio subjektas TEO LT, AB, vykdydamas nediskriminavimo įpareigojimą, privalės atitinkamai sumažinti ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas.

Ūkio subjektui TEO LT, AB nustatyti kainų kontrolės, skaidrumo, nediskriminavimo įpareigojimai bei įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugą ūkio subjektą TEO LT, AB įpareigoja suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugą, viešai skelbti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo technines sąlygas bei kainas, nediskriminuoti kitų elektroninių ryšių paslaugų teikėjų techninėmis sąlygomis bei kainomis bei riboja galimybę nustatyti nepagrįstai dideles kainas. Užtikrinus, kad Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainos būtų ne didesnės nei patiriamos sąnaudos bei nediskriminacines Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas, nėra būtinybės reguliuoti mažmenines Prieigos vartotojams paslaugų kainas.

Atsižvelgiant į tai kas išdėstyta anksčiau, bei atsižvelgiant į šio Prieigos vartotojams rinkos tyrimo metu identifikuotas konkurencijos problemas, dėl ūkio subjekto TEO LT, AB pranašumų Prieigos vartotojams rinkoje, sąnaudų apskaitos įpareigojimas kartu su apskaitos atskyrimo įpareigojimu, išlaikant visų ūkio subjekto TEO LT, AB pagal FDC reguliuojamų elektroninių ryšių paslaugų reguliavimo vientisumą bei tęstinumą, yra reikalingi siekiant užtikrinti ūkio subjekto TEO LT, AB reguliuojamų elektroninių ryšių paslaugų sąnaudų priežiūrą bei apriboti galimo kryžminio subsidijavimo ir kainų spaudimo pritaikymo galimybes tiek Prieigos vartotojams paslaugų, tiek Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu. Siekiant apriboti galimybę taikyti pernelyg dideles Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas ir tuo pačiu kainų spaudimą, turi būti nustatytas kainų kontrolės įpareigojimas Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu.



Apibendrinus anksčiau pateiktą informaciją, darytina išvada, kad sąnaudų apskaitos įpareigojimas yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes šiuo įpareigojimu bus suteikiama informacija, reikalinga nediskriminavimo įpareigojimo priežiūros vykdymui, o kartu šie įpareigojimai ribos ūkio subjekto TEO LT, AB galimybes nepagrįstai sumažinti Prieigos vartotojams paslaugų kainas.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB, kiek tai yra susiję su Prieigos vartotojams paslaugų ir su jomis susijusių priemonių teikimu, pakeičiamas Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.2 papunktyje nustatytas kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas pagal Įstatymo 32 straipsnį. Ūkio subjektas TEO LT, AB privalo tvarkyti sąnaudų apskaitą vadovaujantis Tarnybos nustatytomis Sąnaudų apskaitos taisyklėmis.

#### **4.1.2.2. Įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnybos nustatytas Apskaitos atskyrimo taisykles**

Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.3 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatytas įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Įstatymo 32 straipsnį vadovaujantis Apskaitos atskyrimo taisyklėmis. Minėtuojų įpareigojimu buvo siekta užtikrinti kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimo vykdymą.

Kaip buvo minėta Ataskaitos 4.1.2.1 skyriuje, atsižvelgiant į Prieigos vartotojams rinkos tyrimo metu nustatytas konkurencijos problemas (žr. Ataskaitos 3.1.2 skyriuje) ir siekiant išlaikyti visų ūkio subjekto TEO LT, AB pagal FDC reguliuojamų elektroninių ryšių paslaugų reguliavimo vientisumą, įpareigojimas tvarkyti apskaitą yra būtinas siekiant nustatyti ir apriboti galimo kryžminio subsidijavimo galimybes tiek Prieigos vartotojams paslaugų, tiek didmeninių elektroninių ryšių paslaugų atžvilgiu. Kitaip tariant, įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Tarnybos nustatytas Apskaitos atskyrimo taisykles leidžia įsitikinti, ar ūkio subjekto TEO LT, AB siūlomos elektroninių ryšių paslaugos operatoriams yra teikiamos tokiomis pat arba ne blogesnėmis sąlygomis kaip ir teikiant sau pačiam, ir, ar Prieigos vartotojams paslaugos nėra kryžminiu būdu subsidijuojamos kitomis elektroninių ryšių paslaugomis. Įpareigojimas tvarkyti apskaitą atskleidžia finansinę informaciją apie vidiniams ūkio subjekto padaliniais ir išoriniams paslaugų teikėjams teikiamų paslaugų sąnaudas, pajamas, kainodarą. Atsižvelgiant į išdėstytą informaciją, tikslinga toliau taikyti įpareigojimą tvarkyti apskaitą vadovaujantis Apskaitos atskyrimo taisyklėmis.

Paliekant galioti įpareigojimą tvarkyti apskaitą Prieigos vartotojams rinkoje, o taip pat taikant analogišką įpareigojimą prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugoms ir Didmeninės vietinės linijos paslaugoms, užtikrinama, kad ūkio subjektas TEO LT, AB negalėtų kryžminiu būdu subsidijuoti atskirų elektroninių ryšių paslaugų ir (ar) negalėtų taikyti kainų spaudimo, taip ribodamas konkurenciją Prieigos vartotojams rinkoje.

Atsižvelgiant į anksčiau pateiktus argumentus ir aplinkybes, apskaitos atskyrimo įpareigojimas, numatytas Įstatymo 32 straipsnyje yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes šiuo įpareigojimu bus ir toliau užtikrinamas reguliavimo skaidrumas, t. y. bus galima įvertinti, ar ūkio subjektas TEO LT, AB savo siūlomas elektroninių ryšių paslaugas kitiems operatoriams teikia tokiomis pat arba ne blogesnėmis sąlygomis kaip ir pats sau, bei, ar ūkio subjektas TEO LT, AB kryžminiu būdu nesubsidijuoja atskirų paslaugų ir netaiko kainų spaudimo.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB, kiek tai yra susiję su Prieigos vartotojams paslaugų ir su jomis susijusių priemonių teikimu, yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d.



įsakymo Nr. 1V-1217 3.3 papunktyje nustatytas įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Įstatymo 32 straipsnį vadovaujantis Apskaitos atskyrimo taisyklėmis.

### 4.1.3. Didmeninės vietinės linijos įpareigojimai

#### 4.1.3.1. Įpareigojimas teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas

2006 m. prieigos vartotojams rinkos tyrime buvo nustatyta, kad viena pagrindinių konkurencijos problemų yra alternatyvios ūkio subjektui TEO LT, AB viešojo ryšių tinklo infrastruktūros, kuria būtų galima teikti Prieigos vartotojams paslaugas konkurencinėmis sąlygomis, trūkumas. Taip pat buvo nustatyta, kad šią problemą tik iš dalies sprendžia ūkio subjekto TEO LT, AB prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikimas. Todėl papildomai spręsti šią problemą Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.4 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatytas įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas. Šis įpareigojimas leido kitiems operatoriams didmeninių elektroninių ryšių paslaugų teikimo sąlygomis gauti iš ūkio subjekto TEO LT, AB vietines linijas<sup>38</sup> ir, perparduodant jas vartotojams, kartu teikti viešąsias telefono ryšio paslaugas, pateikiant vieną bendrą sąskaitą už Prieigos vartotojams paslaugas bei suteiktas viešąsias telefono ryšio paslaugas. Tokiu būdu, kitas Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas, kuriam yra suteikiama Didmeninė vietinė linija, perparduoda ją vartotojui, taip suteikdamas vartotojui Prieigos vartotojams paslaugas. Svarbu išskirti, kad Tiriamuoju laikotarpiu, nors ir esant įpareigojimui suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, nė vienas operatorius nepasinaudojo šia galimybe ir nepirko iš ūkio subjekto TEO LT, AB Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia vartotojui, paslaugų. Tačiau Tiriamuoju laikotarpiu buvo pradėta pirkti Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui, paslaugos. Taip pat reikėtų pažymėti, kad, atlikus konkurencijos veiksmingumo Prieigos vartotojams rinkoje tyrimą (žr. Ataskaitos 3.1.2 skyriuje), buvo nustatyta, kad ūkio subjektas TEO LT, AB turi motyvų, o nesant reguliavimo ir galimybių, nustatyti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas (įskaitant kainas) sau palankia linkme bei neteikti arba nutraukti šių paslaugų teikimą, kurios mažintų įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerus.

Atsižvelgiant į išdėstytas aplinkybes, tikslinga ūkio subjektui TEO LT, AB palikti galioti įpareigojimą teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, kad operatoriai turėtų potencialią galimybę įeiti į Prieigos vartotojams rinką be didelių pradinių investicijų poreikio Prieigos tinklo kūrimui. Tokiu būdu būtų ribojamos ūkio subjekto TEO LT, AB galimybės vienašališkai nesuteikti arba nutraukti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimą bei skatinamas veiksmingos konkurencijos atsiradimas Prieigos vartotojams rinkoje. Taip pat svarbu pažymėti, kad įpareigojimas teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, veiks kaip saugiklis Prieigos vartotojams rinkoje, nes teikiant šias paslaugas bus ribojamos ūkio subjekto TEO LT, AB galimybės nustatyti grobuoniškas Prieigos vartotojams paslaugų kainas, nepriklausomai nuo Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygų (įskaitant kainas).

Apibendrinus anksčiau pateiktą informaciją, įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas ribos ūkio subjekto TEO LT, AB galimybes nutraukti arba atsisakyti suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugą. Palikus galioti šį įpareigojimą, ūkio subjektas TEO LT, AB privalės sąžiningai derėtis su kitais asmenimis, negalės atsisakyti suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugą, nenutrauks jau suteiktos Didmeninės vietinės linijos paslaugos teikimo bei suteiks visas kitas būtinas priemones, reikalingas Didmeninės vietinės linijos paslaugos teikimui. Ūkio subjektas TEO LT, AB galės atsisakyti suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugą, jei prašymas

<sup>38</sup> Vietinė linija – fizinė linija, jungianti tinklo galinį tašką su viešojo fiksuotojo ryšio tinklo skirstomuoju stovu ar ekvivalente priemone (Įstatymo 3 straipsnio 74 dalis).

suteikti šią paslaugą bus nepagrįstas arba vienašališkai sustabdyti Didmeninės vietinės linijos paslaugos teikimą ar ją nutraukti tik tais atvejais, kai tai yra pagrįsta objektyviais kriterijais, įskaitant TG nebuvimą arba būtinybę užtikrinti elektroninių ryšių tinklo vientisumą. Dėl to įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugą yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje. Nepalikus galioti ūkio subjektui TEO LT, AB įpareigojimo suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugos, aiškiomis ir priimtinomis sąlygomis, bus apribojama konkurencija Prieigos vartotojams rinkoje.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB, kiek tai yra susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.4 papunktyje nustatytas įpareigojimas teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas pagal Įstatymo 32 straipsnį. Kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, ūkio subjektas TEO LT, AB privalo:

1. patenkinti pagrįstus kitų ūkio subjektų prašymus suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugą;
2. sąžiningai derėtis su kitais ūkio subjektais, prašančiais suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugą;
3. nenutraukti prieigos prie jau suteiktų priemonių;
4. suteikti atvirą prieigą prie techninių sąsajų, protokolų ar kitų technologijų, kurios yra būtinos paslaugų suderinamumui ar virtualaus tinklo paslaugoms teikti;
5. suteikti konkrečias paslaugas, būtinas užtikrinti paslaugų teikimą paslaugų gavėjams;
6. suteikti prieigą prie veiklos palaikymo sistemų ar kitų panašių programinių sistemų, būtinų sąžiningai paslaugų teikimo konkurencijai užtikrinti;
7. sujungti tinklus ar tinklų priemones, įskaitant galimybę sujungti tinklus bet kuriame techniškai galimame tinklo taške;
8. ūkio subjektas TEO LT, AB gali atsisakyti suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugą, vienašališkai sustabdyti jos teikimą ar ją nutraukti tik tais atvejais, kai tai yra pagrįsta objektyviais kriterijais, įskaitant techninių galimybių nebuvimą arba būtinybę užtikrinti tinklo vientisumą, jei teisės aktai nenustato kitaip.

#### **4.1.3.2. Nediskriminavimo įpareigojimas**

Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.5 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatytas nediskriminavimo įpareigojimas, kuris nurodytas Įstatymo 19 straipsnyje. Šis įpareigojimas mažino ūkio subjekto TEO LT, AB potencialias galimybes riboti konkurenciją bei apsunkinti kitų operatorių galimybes patekti į Prieigos vartotojams rinką.

Pažymėtina, kad, kaip buvo minėta Ataskaitos 4.1.2.1 skyriuje, nediskriminavimo įpareigojimo, Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu, palikimas galioti visa apimtimi, bus papildoma priemonė, eliminuojanti galimybę ūkio subjektui TEO LT, AB taikyti kainų spaudimą ar kryžminį subsidijavimą, t. y. ūkio subjektui TEO LT, AB nustatytas nediskriminavimo įpareigojimas kitiems Prieigos vartotojams rinkos dalyviams užtikrina skirtumą tarp Prieigos vartotojams paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainų, kuris būtų pakankamas, kad ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamos Didmeninės vietinės linijos paslaugos pagrindu būtų galima teikti Prieigos vartotojams paslaugas konkurencingomis kainomis. Taip pat, atsižvelgiant į Anketose respondentų išsakytas nuomones, svarbi nediskriminavimo įpareigojimo dalis būtų Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimui reikalingo TG tikrinimo ir šios paslaugos įdiegimo terminų laikymasis, taikant nediskriminacines sąlygas.

Apibendrinus galima teigti, kad nediskriminavimo įpareigojimas užtikrins, kad skirtingiems Prieigos vartotojams paslaugų teikėjams, ūkio subjektas TEO LT, AB taikys vienodas Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas, o taip pat šių paslaugų teikimo sąlygos bus ne blogesnės nei ūkio subjektas TEO LT, AB jas taiko sau. Todėl, ribojant ūkio subjekto TEO LT, AB galimybes diskriminuoti Prieigos vartotojams paslaugų ir su jomis susijusių priemonių teikėjus savo vartotojams teikiamų Prieigos vartotojams paslaugų atžvilgiu, yra sudaromos sąlygos vystytis konkurencijai Prieigos vartotojams rinkoje. Nediskriminavimo įpareigojimas yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių reguliavimo principais ir tikslais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 1 dalyje ir 2 straipsnyje, nes jis užtikrins sąlygas vystytis konkurencijai, taip pat dėl tęsiamą reguliavimo bus užtikrintas teisinis tikrumas, ir apsaugoti ūkio subjektų, perkančių Didmeninės vietinės linijos paslaugas bei vartotojų, perkančių Prieigos vartotojams paslaugas, interesai.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.5 papunktyje nustatytas nediskriminavimo įpareigojimas, nurodytas Įstatymo 19 straipsnyje.

#### **4.1.3.3. Skaidrumo įpareigojimo pakeitimas**

Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.6 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatytas skaidrumo įpareigojimas, kuris nurodytas Įstatymo 18 straipsnyje. Skaidrumo įpareigojimo nustatymas ūkio subjektui TEO LT, AB užtikrino galimybę Tarnybai stebėti nediskriminavimo įpareigojimo ir įpareigojimo suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas laikymąsi. Tačiau atsižvelgiant į tai, kad nebegalioja Informacijos, reikalaujamos skelbti nustačius skaidrumo įpareigojimą, apimties, jos detalumo reikalavimų, paskelbimo būdo ir kitų paskelbimo sąlygų aprašas, patvirtintas Tarnybos direktoriaus 2006 m. sausio 4 d. įsakymu Nr. 1V-4 „Dėl Informacijos, reikalaujamos skelbti nustačius skaidrumo įpareigojimą, apimties, jos detalumo reikalavimų, paskelbimo būdo ir kitų paskelbimo sąlygų aprašo patvirtinimo“ bei pasikeitė Prieigos, įskaitant tinklų sujungimą, suteikimo ir teikimo taisyklės, patvirtintos Tarnybos direktoriaus 2011 m. spalio 10 d. įsakymu Nr. 1V-960 „Dėl Prieigos, įskaitant tinklų sujungimą, suteikimo ir teikimo taisyklių patvirtinimo“, (toliau – Prieigos taisyklės) būtina pakeisti skaidrumo įpareigojimą.

Siekiant ir toliau užtikrinti ūkio subjekto TEO LT, AB nediskriminavimo įpareigojimo ir įpareigojimo suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas vykdymą, tikslinga palikti galioti pakeistą ūkio subjektui TEO LT, AB nustatytą skaidrumo įpareigojimą. Tolesnis skaidrumo įpareigojimo taikymas ne tik užtikrintų galimybę stebėti kaip laikomasi nediskriminavimo, sąnaudų apskaitos ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo įpareigojimų, bet ir kitiems Prieigos vartotojams paslaugų teikėjams padidintų tikrumą, kad Didmeninės vietinės linijos paslaugos yra teikiamos jų nediskriminuojant. Taip būtų užtikrinamos geresnės galimybės Prieigos vartotojams paslaugų teikėjams prognozuoti savo veiklą, rinką ir jos stabilumą, t. y. būtų sukuriama prielaida adaptuoti savo elgesį Prieigos vartotojams rinkoje atsižvelgiant į ūkio subjekto TEO LT, AB galimus Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygų pakeitimus.

Įpareigojimas yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes apima tik būtinas įsitikinti, kad nėra konkurenciją ribojančių veiksmų, informacijos pateikimą bei skelbimą, taip pat būtinas viešųjų ryšių tinklų sujungimui įvykdyti informacijos pateikimą bei paskelbimą.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB pakeičiamas Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.6 papunktyje nustatytas skaidrumo įpareigojimas, nurodytas Įstatymo 18

straipsnyje. Kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, ūkio subjektas TEO LT, AB privalo:

1. standartiniame pasiūlyme suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas viešai skelbti detalią informaciją Prieigos taisyklėse nustatyta tvarka ir sąlygomis, įskaitant apskaitos informaciją, technines specifikacijas, tinklo charakteristikas, atitinkamos prieigos teikimo bei naudojimo sąlygas, prieigos ir susijusių priemonių kainas;
2. teikti ūkio subjektams, siekiantiems gauti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, visą informaciją, būtiną šioms paslaugoms gauti;
3. skelbti informaciją apie Didmeninės vietinės linijos paslaugas Prieigos taisyklėse nustatyta tvarka ir sąlygomis.

#### 4.1.3.4. Kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas

Kaip jau buvo minėta Ataskaitos 4.1.2.2 skyriuje, ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamų didmeninių ir mažmeninių elektroninių ryšių paslaugų vertikali integracija ir disponuojamos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kontrolė bei dominuojanti padėtis vertikaliai susijusių paslaugų rinkose suteikia ūkio subjektui TEO LT, AB esminį pranašumą, palyginti su kitais operatoriais ir atitinkamai įtakoja konkurencijos sąlygas Prieigos vartotojams rinkoje. Esant tokioms sąlygoms ūkio subjektas TEO LT, AB įgyja galimybę taikyti Didmeninės vietinės linijos paslaugoms nepagrįstai aukštas kainas, tokiu būdu suvaržydamas kitų operatorių galimybes konkuruoti Prieigos vartotojams rinkoje, o sau užtikrindamas palankesnes konkurencines sąlygas. Taigi, ūkio subjektas TEO LT, AB, taikydamas per aukštas savo siūlomų didmeninių elektroninių ryšių paslaugų kainas gali siekti perkelti didmeninėse elektroninių ryšių rinkose, pavyzdžiui, Atsietos prieigos rinkoje, turimą didelę įtaką į mažmenines elektroninių ryšių rinkas ir tokiu būdu varžyti konkurenciją susijusiose mažmeninėse elektroninių ryšių rinkose. Tokia padėtis ūkio subjektui TEO LT, AB suteikia pranašumą mažmeninėse elektroninių ryšių rinkose bei sudaro galimybes taikyti kryžminį subsidijavimą ir kainų spaudimą bei, nesant kainų kontrolės, taikyti nepagrįstai aukštas didmeninių elektroninių ryšių prieigos paslaugų kainas.

Tiriamuoju laikotarpiu kainų kontrolės, sąnaudų apskaitos ir apskaitos atskyrimo įpareigojimai galiojo ūkio subjektui TEO LT, AB, teikiant Prieigos vartotojams paslaugas bei Didmeninės vietinės linijos paslaugas. Kainų kontrolės įpareigojimas numatė minėtų paslaugų kainas orientuoti į sąnaudas, apskaičiuotas pagal FDC bei tvarkyti sąnaudų apskaitą vadovaujantis Sąnaudų apskaitos taisyklėmis bei Apskaitos atskyrimo taisyklėmis. Prieigos vartotojams paslaugų kainas ūkio subjektas TEO LT, AB privalėjo taikyti ne mažesnes nei sąnaudos, apskaičiuotos pagal FDC, o Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainos galėjo būti ne didesnės nei patiriamos sąnaudos, apskaičiuotos pagal FDC. Taip pat Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatyti nediskriminavimo ir skaidrumo įpareigojimai bei įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas. Tokiu būdu Tiriamuoju laikotarpiu buvo atliekamas dvigubas Prieigos vartotojams paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų reguliavimas. Potencialus Prieigos vartotojams paslaugų teikėjas, norėdamas pradėti teikti nurodytas Prieigos vartotojams paslaugas ir išvengti didelių investicijų į nuosavo viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą, greičiau pasiekti masto ir įvairovės ekonomiją, gali pasinaudoti ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamomis su Prieigos vartotojams paslaugomis vertikaliai susijusiomis Didmeninės vietinės linijos paslaugomis arba prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugomis, jeigu minėtos didmeninės elektroninių ryšių paslaugos yra teikiamos nediskriminacinėmis sąlygomis.

Ūkio subjekto TEO LT, AB taikomos didmeninių elektroninių ryšių paslaugų (Didmeninės vietinės linijos paslaugos ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugos) kainos, apskaičiuotos pagal FDC turėjo būti ne didesnės nei sąnaudos ir vienas iš esminių šio sąnaudų skaičiavimo metodo principų yra priežastingumo principas, t. y. sąnaudos turi būti paskirstytos tik toms veikloms, kurios lėmė sąnaudų atsiradimą. FDC kainų kontrolės metodas apriboja ūkio



subjekto TEO LT, AB galimybę taikyti pernelyg dideles didmeninių elektroninių ryšių paslaugų kainas, tuo pačiu sudaro galimybę ūkio subjektui TEO LT, AB gauti protingumo kriterijų atitinkančią investicijų grąžą. Nenustačius kainų kontrolės įpareigojimo didmeninių elektroninių ryšių paslaugų atžvilgiu, susiduriama su situacija, kai nepagrįstai didelių Didmeninės vietinės linijos paslaugų ir (arba) prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų kainų taikymas sukuria įėjimo į Prieigos vartotojams rinką barjerus naujiems Prieigos vartotojams paslaugų teikėjams, kurie Prieigos vartotojams paslaugas teikia didmeninių elektroninių ryšių paslaugų pagrindu, t. y. kainų kontrolės įpareigojimas eliminuoja nepagrįstą pernelyg didelių didmeninių elektroninių ryšių paslaugų kainų taikymą.

Taip pat pažymėtina, kad šio Prieigos vartotojams rinkos tyrimo tikslas yra ne tik užtikrinti sąlygas, reikalingas veiksmingai konkurencijai teikiant Prieigos vartotojams paslaugas, bet ir siekiama skatinti viešojo ryšių tinklo infrastruktūros plėtrą bei efektyvias ilgalaikes investicijas ir naujovių diegimą. Pažymėtina, kad Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainos, nustatytos pagal FDC sąnaudų apskaitos metodą atitinka realias (faktines) ūkio subjekto TEO LT, AB patiriamas sąnaudas ir ūkio subjektui TEO LT, AB užtikrina protingumo kriterijų atitinkančią investicijų grąžą, kas nemažina ūkio subjekto TEO LT, AB intencijų investuoti į elektroninių ryšių infrastruktūrą. Svarbu pažymėti, kad Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje nurodyta, kad, respondentų nuomone, įėjimo į Prieigos vartotojams rinką kliūtys iš esmės yra susijusios su vertikaliai susijusių ūkio subjekto TEO LT, AB didmeninių elektroninių ryšių paslaugų teikimu, t. y. didelės didmeninių elektroninių ryšių paslaugų kainos ir reikalingas laikotarpis TG tyrimui atlikti.

Šiuo metu, atsižvelgiant į ūkio subjektui TEO LT, AB susijusiose didmeninėse elektroninių ryšių rinkose nustatytą nediskriminavimo įpareigojimą, ūkio subjektui TEO LT, AB pradėjus teikti mažmenines elektroninių ryšių paslaugas ir (arba) paskelbus mažmeninių elektroninių ryšių paslaugų akcijas, Tarnyba atlieka vertikaliai integruotų didmeninių elektroninių ryšių paslaugų (Didmeninės vietinės linijos paslaugos ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų) palyginimą, t. y. vertina, ar operatorius, pirkdamas iš ūkio subjekto TEO LT, AB didmenines elektroninių ryšių paslaugas, gali šių paslaugų pagrindu suformuoti savo mažmenines elektroninių ryšių paslaugas. Taip pat, kaip nurodyta Ataskaitos 2.5.1.1 skyriuje, palyginimui vertinama ir nuolaidų įtaka mažmeninėms bei didmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms. Galima išskirti, kad ūkio subjektas TEO LT, AB savo siūlomoms didmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms taiko nuolaidas, priklausomai nuo naudojimosi šiomis paslaugomis laikotarpio arba perkamo šių paslaugų kiekio bei taiko papildomas nuolaidas teikiamoms didmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms ūkio subjekto TEO LT, AB siūlomų mažmeninių elektroninių ryšių paslaugų akcijų laikotarpiu.

Tarnyba 2012 m. atliko Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainų patikrinimą ir nustatė, kad ūkio subjekto TEO LT, AB taikomas Didmeninės vietinės linijos paslaugos vienkartinis užmokestis už sistemų praplėtimą neatitinka ūkio subjektui TEO AB, LT 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.5 papunktyje nustatyto nediskriminavimo įpareigojimo nuostatų. Nuo 2013 m. gegužės 1 d. šis užmokestis buvo sumažintas nuo 12,7 tūkst. Eur (be PVM) iki 984,7 Eur (be PVM). Taip pat nuo 2013 m. liepos 1 d. buvo sumažintas Didmeninės vietinės linijos įdiegimo užmokestis nuo 52,6 Eur (be PVM) iki 12,9 Eur (be PVM). Atkreiptinas dėmesys, kad Tiriamuoju laikotarpiu nebuvo teikiama nė viena Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia vartotojui, paslauga, tačiau, sumažėjus šios paslaugos kainai, gali atsirasti Didmeninės vietinės linijos paslaugų pirkėjų.

Ūkio subjektui TEO LT, AB nustatyti skaidrumo, nediskriminavimo įpareigojimai bei įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugą, ūkio subjektą TEO LT, AB įpareigoja suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, viešai skelbti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo technines sąlygas bei kainas, taip pat nediskriminuoti kitų operatorių Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygomis (įskaitant kainas), o kainų kontrolės įpareigojimas užtikrina, kad ūkio subjektas TEO LT, AB netaikytų pernelyg didelių Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainų, tuo pačiu eliminuojant kainų spaudimo susidarymo galimybę.



Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta anksčiau, bei atsižvelgiant į šio tyrimo metu identifikuotas konkurencijos problemas, kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas bei apskaitos atskyrimo įpareigojimas, išlaikant visų ūkio subjekto TEO LT, AB pagal FDC reguliuojamų elektroninių ryšių paslaugų reguliavimo vientisumą, yra reikalingi siekiant užtikrinti ūkio subjekto TEO LT, AB reguliuojamų elektroninių ryšių paslaugų sąnaudų priežiūrą bei apriboti galimo kryžminio subsidijavimo ir pernelyg didelių kainų taikymo galimybes Prieigos vartotojams paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu. Siekiant užtikrinti reguliavimo tęstinumą ir taikomų kainų kontrolės įpareigojimų suderinamumą, tinkamiausias kainų kontrolės metodas Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainoms nustatyti yra kainų orientavimas į sąnaudas, apskaičiuotas taikant FDC metodą, sąnaudas įvertinant faktinėmis įsigijimo kainomis (angl. *Historical Cost Accounting* arba HCA) bei vadovaujantis Sąnaudų apskaitos ir Apskaitos atskyrimo taisyklių nuostatomis. Taip pat FDC apskaitos metodas pilnai atitinka šiuo metu ūkio subjekto TEO LT, AB naudojamą sąnaudų apskaitos sistemą.

Apibendrinus anksčiau pateiktą informaciją, darytina išvada, kad kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes šiuo įpareigojimu bus eliminuojama galimybė taikyti pernelyg aukštas Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas, suteikiama informacija, reikalinga nediskriminavimo įpareigojimo priežiūros vykdymui, o kartu šie įpareigojimai ribos ūkio subjekto TEO LT, AB galimybes taikyti kainų spaudimą Prieigos vartotojams paslaugų atžvilgiu.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.7 papunktyje nustatytas kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas, nurodytas Įstatymo 23 straipsnyje.

#### **4.1.3.5. Apskaitos atskyrimo įpareigojimas**

Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.8 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatytas apskaitos atskyrimo įpareigojimas, nurodytas Įstatymo 20 straipsnio 1 dalyje. Minėtuju įpareigojimu buvo siekta užtikrinti kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimo vykdymą.

Kaip buvo minėta Ataskaitos 4.1.3.4 skyriuje, atsižvelgiant į Prieigos vartotojams rinkos tyrimo metu identifikuotas konkurencijos problemas (žr. Ataskaitos 3.1.2 skyriuje) ir siekiant išlaikyti visų ūkio subjektui TEO LT, AB pagal FDC reguliuojamų elektroninių ryšių paslaugų reguliavimo vientisumą, apskaitos atskyrimo įpareigojimas būtinas siekiant apriboti galimo kryžminio subsidijavimo galimybes tiek Prieigos vartotojams paslaugų, tiek Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu. Kitaip tariant, įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Apskaitos atskyrimo taisykles leidžia įsitikinti, ar ūkio subjekto TEO LT, AB siūlomos elektroninių ryšių paslaugos kitiems ūkio subjektams yra teikiamos tokiais pačiais arba ne blogesnėmis sąlygomis kaip ir teikiant sau pačiam bei, ar Prieigos vartotojams paslaugos nėra kryžminių būdu subsidijuojamos kitomis elektroninių ryšių paslaugomis. Atsižvelgiant į tai, anksčiau minėtas problemas sprendė ir turėtų spręsti įpareigojimas tvarkyti apskaitą vadovaujantis Apskaitos atskyrimo taisyklės.

Paliekant galioti apskaitos atskyrimo įpareigojimą, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, o taip pat taikant analogišką įpareigojimą prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugoms, užtikrinama, kad ūkio subjektas TEO LT, AB negalėtų kryžminių būdu subsidijuoti atskirų paslaugų ir (ar) negalėtų taikyti kainų spaudimo, taip ribodamas konkurenciją Prieigos vartotojams rinkoje. Kad kitiems ūkio subjektams, kurie perka Didmeninės vietinės linijos paslaugą būtų suteikiamos tokios pačios sąlygos, įskaitant kainas, kokias ūkio subjektas TEO LT,

AB taiko pats sau, yra paliekamas galioti nediskriminavimo įpareigojimas, o kad šis įpareigojimas praktiškai būtų įgyvendintas ir būtų įmanoma jį vykdyti, būtina palikti galioti apskaitos atskyrimo įpareigojimą.

Atsižvelgiant į anksčiau pateiktus argumentus ir aplinkybes, apskaitos atskyrimo įpareigojimas, numatytas Įstatymo 20 straipsnio 1 dalyje yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes šiuo įpareigojimu bus ir toliau užtikrinamas reguliavimo skaidrumas, t. y. bus galima įvertinti, ar ūkio subjektas TEO LT, AB savo siūlomas elektroninių ryšių paslaugas kitiems operatoriams teikia tokiomis pačiomis arba ne blogesnėmis sąlygomis kaip ir pats sau, bei, ar ūkio subjektas TEO LT, AB kryžminiu būdu nesubsidijuoja atskirų elektroninių ryšių paslaugų ir netaiko kainų spaudimo.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB, kiek tai yra susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1217 3.8 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB nustatytas apskaitos atskyrimo įpareigojimas, nurodytas Įstatymo 20 straipsnio 1 dalyje.

#### **4.2. Įpareigojimų Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nustatymas, pakeitimas ir (arba) panaikinimas**

Ataskaitos 3.4 skyriuje nustatyta, kad ūkio subjektas TEO LT, AB turi didelę įtaką Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje. Atsižvelgiant į tai, Tarnyba, vadovaudamasi Įstatymo 17 straipsniu, turi teisę ūkio subjektui TEO LT, AB nustatyti atitinkamus įpareigojimus, sprendžiančius tiriamoje rinkoje nustatytas konkurencijos problemas.

Ataskaitos 3.4 skyriuje nustatyta, kad ūkio subjektas TEO LT, AB užima 83,2 proc. Prieigos paslaugų gavėjams rinkos. Ten pat nustatyta, kad ūkio subjektas TEO LT, AB, teikdamas vertikalčiai susietas Prieigos paslaugų gavėjams ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugas, įgyja pranašumų prieš kitus Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvius. Egzistuoja įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką struktūriniai barjerai. Barjerai įeiti į nagrinėjamą rinką, Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje potencialios konkurencijos nebuvimas neleidžia vystyti savaiminei konkurencijai ir sudarys palankias sąlygas ūkio subjektui TEO LT, AB piktnaudžiauti turima didele įtaka Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje.

Tarnyba Ataskaitos 3.3.2 skyriuje nustatė šias Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje konkurencijos problemas:

1. Ūkio subjektas TEO LT, AB turi motyvą, o nesant reguliavimo ir galimybių, nustatyti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas (įskaitant kainas) sau palankia linkme bei neteikti arba nutraukti šių paslaugų teikimą, kurios mažintų įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerus.

2. Ūkio subjektas TEO LT, AB nesant reguliavimo turi galimybių ir motyvą Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimo sąlygas nustatyti sau palankia linkme.

Tarnybos Prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrimo metu nustatytos konkurencijos problemos iš esmės sutampa su 2006 m. prieigos paslaugų gavėjams tyrimo metu 2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nustatytomis konkurencijos problemomis, kurios yra nurodytos toliau:

1. Viešojo ryšių tinklo infrastruktūros, alternatyvios ūkio subjekto TEO LT, AB viešojo ryšių tinklo infrastruktūrai, kuria galima būtų teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas konkurencinėmis sąlygomis, trūkumas.

2. Vertikali integracija, disponuojamos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kontrolė bei dominuojanti padėtis susijusių didmeninių elektroninių ryšių rinkose ūkio subjektui TEO LT, AB suteikia esminį pranašumą kainos atžvilgiu prieš konkurentus.

Svarbu pažymėti, kad Didmeninės vietinės linijos paslaugos, kurias teikia ūkio subjektas TEO LT, AB buvo pradėtos teikti tam, kad alternatyvūs Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai, nekurdami nuosavo Prieigos tinklo, o pirkdami iš ūkio subjekto TEO LT, AB Didmeninės vietinės linijos paslaugas, galėtų pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Tačiau per visą Tiriamąjį laikotarpį tik nuo 2013 m. pradėtos pirkti Didmeninė vietinės linijos paslaugos, kurios skirtos teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Todėl 2014 m. III ketv. pabaigoje buvo nupirkto tik 24 Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui. Atsižvelgiant į tai, šiame Prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrime vis dar išlieka aktuali problema dėl viešojo ryšių tinklo infrastruktūros, alternatyvios ūkio subjekto TEO LT, AB turimai viešojo ryšių tinklo infrastruktūrai, kuria būtų galima teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas konkurencinėmis sąlygomis, trūkumo. Didmeninės vietinės linijos paslaugos turėtų padėti spręsti šią problemą ir sudaryti galimybę kitiems operatoriams pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, tačiau ūkio subjektas TEO LT, AB turi motyvų, o nesant reguliavimo ir galimybių, nustatyti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas (įskaitant kainas) sau palankia linkme bei neteikti arba nutraukti šių paslaugų teikimą.

2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrimo metu 2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nustatytos konkurencijos problemos buvo sprendžiamos 2006 m. lapkričio 24 d. įsakyme Nr. 1V-1219 ūkio subjektui TEO LT, AB nustatant šiuos įpareigojimus:

1. ūkio subjektas TEO LT, AB privalo Abonento teisės naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis užtikrinimo tvarkos ir sąlygų aprašo nustatyta tvarka ir sąlygomis savo lėšomis užtikrinti savo abonento teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis;
2. kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas;
3. įpareigojimas tvarkyti apskaitą;
4. Didmeninės vietinės linijos įpareigojimas;
5. nediskriminavimo įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu;
6. skaidrumo įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu;
7. kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu;
8. apskaitos atskyrimo įpareigojimas, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu.

Atsižvelgiant į tai, kad šio Prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrimo metu Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nustatytos konkurencijos problemos sutampa su 2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrimo metu Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nustatytomis konkurencijos problemomis ir anksčiau nustatytos konkurencijos problemos buvo sprendžiamos ūkio subjektui TEO LT, AB nustatant atitinkamus įpareigojimus, o nagrinėjamoje rinkoje egzistuojančios aplinkybės neužtikrins savaiminio Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje nustatytų konkurencijos problemų sprendimo, Tarnyba gali palikti galioti ūkio subjektui TEO LT, AB nustatytus įpareigojimus arba juos pakeisti, arba panaikinti. Taigi, toliau yra vertinama, ar būtina pakeisti, palikti galioti arba panaikinti šiuos įpareigojimus:

1. Viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo pasirinkimo užtikrinimas;
2. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų reguliavimas;
3. Didmeninės vietinės linijos reguliavimas.

#### **4.2.1. Viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo pasirinkimo užtikrinimas**

Ataskaitos 3.4 skyriuje ūkio subjektas TEO LT, AB Tarnybos buvo pripažintas didelę įtaką Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje turinčiu ūkio subjektu.

Įstatymo 33 straipsnio 1 dalyje nurodyta, kad ūkio subjektai, turintys didelę įtaką prisijungiant prie viešojo ryšių tinklo ir jį naudojant fiksuotoje vietoje, privalo Tarnybos nustatyta tvarka ir sąlygomis savo lėšomis užtikrinti savo abonentų teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis. Prieigos paslaugų gavėjams rinka yra suprantama kaip paslaugų gavėjui suteikiamas fizinis prisijungimas prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje metaline vytos poros linija, naudojant ISDN PRA, ISDN BRA, PSTN ar VoIP technologiją, belaidžio ryšio linija, naudojant ISDN PRA, ISDN BRA ar VoIP technologiją, bendraašio kabelio linija, šviesolaidine ryšio linija ir UTP linija, naudojant VoIP technologiją, viešosioms telefono ryšio paslaugoms, taip pat kitoms elektroninių ryšių paslaugoms, tokioms kaip faksimilių bei duomenų perdavimas, gauti, kurios geografinė teritorija yra Lietuvos Respublikos teritorija. Atsižvelgiant į Įstatymo 33 straipsnio 1 dalį ir Ataskaitos 3.4 skyriaus išvadas, ūkio subjektui TEO LT, AB tikslinga visa apimtimi palikti galioti atlikus 2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrimą 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.1 papunktyje nustatytą įpareigojimą Abonto teisės naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis užtikrinimo tvarkos ir sąlygų aprašo nustatyta tvarka ir sąlygomis savo lėšomis užtikrinti savo abonto teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.1 papunktyje nustatytas įpareigojimas, kad ūkio subjektas TEO LT, AB privalo Abonto teisės naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis užtikrinimo tvarkos ir sąlygų aprašo nustatyta tvarka ir sąlygomis savo lėšomis užtikrinti savo abonto teisę naudotis bet kurio viešųjų telefono ryšio paslaugų teikėjo teikiamomis telefono ryšio paslaugomis, kuris nurodytas Įstatymo 33 straipsnyje.

### **4.2.2. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų reguliavimas**

#### **4.2.2.1. Kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimo pakeitimas**

Ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamų didmeninių ir mažmeninių elektroninių ryšių paslaugų vertikali integracija ir disponuojamos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kontrolė bei dominuojanti padėtis vertikalčiai susijusių paslaugų rinkose, suteikia ūkio subjektui TEO LT, AB esminį pranašumą, palyginti su kitais elektroninių ryšių paslaugų teikėjais ir atitinkamai įtakoja konkurencijos sąlygas Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje. Esant tokioms sąlygoms ūkio subjektas TEO LT, AB įgyja galimybę, sau taikyti palankesnes vertikalčiai susijusių elektroninių ryšių paslaugų teikimo sąlygas tokiu būdu suvaržydamas kitų elektroninių ryšių paslaugų teikėjų galimybes konkuruoti Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje. Tokia padėtis ūkio subjektui TEO LT, AB suteikia pranašumą mažmeninėse elektroninių ryšių rinkose bei, nesant reguliavimo, sudaro galimybes taikyti kryžminį subsidijavimą, kainų spaudimą bei nepagrįstai aukštas Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas.

Tiriamuoju laikotarpiu ir Prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrimo metu kainų kontrolės, sąnaudų apskaitos atskyrimo įpareigojimai galiojo ūkio subjektui TEO LT, AB teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas bei vertikalčiai su šia rinka susijusioms didmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms (Didmeninės vietinės linijos paslaugos ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugos). Kainų kontrolės įpareigojimas numatė reguliuojamų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas orientuoti į sąnaudas, apskaičiuotas pagal FDC bei tvarkyti sąnaudų apskaitą vadovaujantis Tarnybos nustatytais Sąnaudų apskaitos taisyklėmis bei Apskaitos atskyrimo taisyklėmis. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas ūkio subjektas TEO LT, AB privalėjo taikyti ne mažesnes nei sąnaudos, apskaičiuotos pagal FDC, o Didmeninės vietinės linijos



paslaugų kainos galėjo būti ne didesnės nei patiriamos sąnaudos, apskaičiuotos pagal FDC. Tokiu būdu, Tiriamuoju laikotarpiu buvo atliekamas dvigubas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų reguliavimas.

Potencialus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas, norėdamas pradėti teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas ir išvengti didelių investicijų į savo nuosavo viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą, greičiau pasiekti masto ir įvairovės ekonomiją, gali pasinaudoti ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamomis su Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis vertikalčiai susijusiomis didmeninėmis elektroninių ryšių paslaugomis, jeigu šios didmeninės paslaugos yra teikiamos nediskriminacinėmis sąlygomis. Tačiau, kaip buvo minėta Ataskaitos 2.5.2 skyriuje, potencialus didmeninių elektroninių ryšių paslaugų pirkėjas gali susidurti su paslaugų įsigijimą ribojančiais faktoriais.

Tarnybos turima informacija rodo, kad Tiriamuoju laikotarpiu ūkio subjektui TEO LT, AB taikytos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainos buvo ne mažesnės nei sąnaudos, t. y. atitiko ūkio subjektui TEO LT, AB nustatyto kainų kontrolės įpareigojimo nuostatas, o viena iš pagrindinių kliūčių potencialiems Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjams teikti mažmenines Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas yra susijusi su ūkio subjekto TEO LT, AB siūlomų Didmeninės vietinės linijos paslaugų suteikimo sąlygomis. Taip pat pažymėtina, kad Prieigos paslaugų gavėjams rinka patiria potencialią konkurenciją iš Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugų pusės, t. y. Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikimas, nors ir netiesiogiai, turi įtakos Prieigos paslaugų gavėjams rinkos mažėjimui. Pastebėtina, kad praktikoje tiek Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai, tiek Judriojo ryšio prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjai, siekdami pritraukti naujų paslaugų gavėjų ar išsaugoti esamus, taiko trumpalaikes akcijas (nuolaidas) savo teikiamų paslaugų mėnesiniams ir (arba) vienkartiniais įdiegimo užmokesčiams. Atsižvelgiant į tai, darytina išvada, kad kainų kontrolės įpareigojimas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų atžvilgiu nėra tinkama priemonė konkurencijos šioje rinkoje užtikrinimui, todėl būtų tikslinga koncentruoti Prieigos paslaugų gavėjams rinkos reguliavimą nediskriminavimo ir kainų kontrolės įpareigojimų Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu nustatyme. Svarbu pažymėti, kad Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainų reguliavimas neleidžia ūkio subjektui TEO LT, AB taikyti pernelyg didelių kainų, o nediskriminavimo įpareigojimas yra papildoma priemonė eliminuoti kainų spaudimą ar kryžminį subsidijavimą. Sąnaudų apskaitos įpareigojimo kartu su apskaitos atskyrimo įpareigojimu nustatymas sudaro galimybę turėti informaciją, reikalingą nediskriminavimo įpareigojimo priežiūros vykdymui, tuo pačiu kainų spaudimo ir (arba) kryžminio subsidijavimo prevencijai.

Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų atžvilgiu taikomas sąnaudų apskaitos įpareigojimas ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu taikomas nediskriminavimo įpareigojimas ūkio subjektą TEO LT, AB veiktų kaip ribojantis elementas, kuris neleistų nepagrįstai sumažinti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainų, t. y., siekiant mažinti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas, ūkio subjektas TEO LT, AB, vykdydamas nediskriminavimo įpareigojimą, privalės atitinkamai sumažinti ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas.

Ūkio subjektui TEO LT, AB nustatyti kainų kontrolės, skaidrumo, nediskriminavimo įpareigojimais bei įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas ūkio subjektą TEO LT, AB įpareigoja suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugą, viešai skelbti Didmeninės vietinės linijos paslaugas teikimo technines sąlygas bei kainas, taip pat nediskriminuoti kitų elektroninių ryšių paslaugų teikėjų techninėmis sąlygomis bei kainomis bei riboja galimybę nustatyti nepagrįstai dideles kainas. Užtikrinus, kad Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainos būtų ne didesnės nei patiriamos sąnaudos bei nediskriminacinės Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas, nėra būtinybės reguliuoti mažmenines Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas.

Atsižvelgiant į tai kas išdėstyta anksčiau, bei atsižvelgiant į šio Prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrimo metu identifikuotas konkurencijos problemas, dėl ūkio subjekto TEO LT, AB pranašumų Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje, sąnaudų apskaitos įpareigojimas kartu su apskaitos



atskyrimo įpareigojimu, išlaikant visų ūkio subjekto TEO LT, AB pagal FDC reguliuojamų paslaugų reguliavimo vientisumą bei tęstinumą, yra reikalingi siekiant užtikrinti ūkio subjekto TEO LT, AB reguliuojamų paslaugų sąnaudų priežiūrą bei apriboti galimo kryžminio subsidijavimo ir kainų spaudimo pritaikymo galimybes tiek Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, tiek Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu. Siekiant apriboti galimybę taikyti pernelyg didelės Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas ir tuo pačiu kainų spaudimą, turi būti nustatytas kainų kontrolės įpareigojimas Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu.

Apibendrinus anksčiau pateiktą informaciją, darytina išvada, kad sąnaudų apskaitos įpareigojimas yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes šiuo įpareigojimu bus suteikiama informacija, reikalinga nediskriminavimo įpareigojimo priežiūros vykdymui, o kartu šie įpareigojimai ribos ūkio subjekto TEO LT, AB galimybes nepagrįstai sumažinti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB, kiek tai yra susiję su Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų ir su jomis susijusių priemonių teikimu, pakeičiamas Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.2 papunktyje nustatytas kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas pagal Įstatymo 32 straipsnį. Ūkio subjektas TEO LT, AB privalo tvarkyti sąnaudų apskaitą vadovaujantis Tarnybos nustatytomis Sąnaudų apskaitos taisyklėmis.

#### **4.2.2.2. Įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnybos nustatytas Apskaitos atskyrimo taisykles**

Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.3 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatytas įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Įstatymo 32 straipsnį vadovaujantis Apskaitos atskyrimo taisyklėmis. Minėtuojų įpareigojimu buvo siekta užtikrinti kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimų vykdymą.

Kaip buvo minėta Ataskaitos 4.2.2.1 skyriuje, atsižvelgiant į Prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrimo metu nustatytas konkurencijos problemas (žr. Ataskaitos 3.3.2 skyriuje) ir siekiant išlaikyti visų ūkio subjekto TEO LT, AB pagal FDC reguliuojamų elektroninių ryšių paslaugų reguliavimo vientisumą, įpareigojimas tvarkyti apskaitą yra būtinas, siekiant nustatyti ir apriboti galimo kryžminio subsidijavimo galimybes tiek Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, tiek didmeninių elektroninių ryšių paslaugų atžvilgiu. Kitaip tariant įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Tarnybos nustatytas Apskaitos atskyrimo taisykles leidžia įsitikinti ar ūkio subjekto TEO LT, AB siūlomos elektroninių ryšių paslaugos operatoriams yra teikiamos tokiomis pačiomis arba ne blogesnėmis sąlygomis kaip ir teikiant sau pačiam, ir, ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos nėra kryžminiu būdu subsidijuojamos kitomis elektroninių ryšių paslaugomis. Įpareigojimas tvarkyti apskaitą atskleidžia finansinę informaciją apie vidiniams ūkio subjekto padaliniais ir išoriniams paslaugų teikėjams teikiamų paslaugų sąnaudas, pajamas, kainodarą. Atsižvelgiant į išdėstytą informaciją, tikslinga toliau taikyti įpareigojimą tvarkyti apskaitą vadovaujantis Apskaitos atskyrimo taisyklėmis.

Paliekant galioti įpareigojimą tvarkyti apskaitą Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje, o taip pat taikant analogišką įpareigojimą prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugoms ir Didmeninės vietinės linijos paslaugoms, užtikrinama, kad ūkio subjektas TEO LT, AB negalėtų kryžminiu būdu subsidijuoti atskirų elektroninių ryšių paslaugų ir (ar) negalėtų taikyti kainų spaudimo, taip ribodamas konkurenciją Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje.

Atsižvelgiant į anksčiau pateiktus argumentus ir aplinkybes, apskaitos atskyrimo įpareigojimas, numatytas Įstatymo 32 straipsnyje yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes

šiuo įpareigojimu bus ir toliau užtikrinimas reguliavimo skaidrumas, t. y. bus galima įvertinti ar ūkio subjektas TEO LT, AB savo siūlomas elektroninių ryšių paslaugas kitiems operatoriams teikia tokiomis pat arba ne blogesnėmis sąlygomis kaip ir pats sau, bei ar ūkio subjektas TEO LT, AB kryžminių būdu nesubsidijuoja atskirų paslaugų ir netaiko kainų spaudimo.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB kiek tai yra susiję su Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų ir su jomis susijusių priemonių teikimu, yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.3 papunktyje nustatytas įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Įstatymo 32 straipsnį vadovaujantis Apskaitos atskyrimo taisyklėmis.

### **4.2.3. Didmeninės vietinės linijos įpareigojimai**

#### **4.2.3.1. Įpareigojimas teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas**

2006 m. prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrime buvo nustatyta, kad viena pagrindinių konkurencijos problemų yra alternatyvios ūkio subjektui TEO LT, AB viešojo ryšių tinklo infrastruktūros, kuria būtų galima teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas konkurencinėmis sąlygomis, trūkumas. Taip pat buvo nustatyta, kad šią problemą tik iš dalies sprendžia ūkio subjekto TEO LT, AB prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų teikimas. Todėl papildomai spręsti šią problemą Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.4 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatytas įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, kuris nurodytas Įstatymo 21 straipsnyje. Šis įpareigojimas leido kitiems operatoriams didmeninių elektroninių ryšių paslaugų teikimo sąlygomis gauti iš ūkio subjekto TEO LT, AB vietines linijas ir, perparduodant jas paslaugų gavėjams, kartu teikti viešąsias telefono ryšio paslaugas, pateikiant vieną bendrą sąskaitą už Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas bei suteiktas viešąsias telefono ryšio paslaugas. Tokiu būdu, kitas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas, kuriam yra suteikiama Didmeninė vietinė linija, perparduoda ją paslaugų gavėjui, taip suteikdamas paslaugų gavėjui Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas. Svarbu išskirti, kad Tiriamuoju laikotarpiu, esant įpareigojimui suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui, paslaugos pradėtos pirkti tik nuo 2013 m. ir 2014 m. III ketv. pabaigoje buvo suteiktos tik 24 šios paslaugos. Taip pat reikėtų pažymėti, kad atlikus konkurencijos veiksmingumo Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje tyrimą (žr. Ataskaitos 3.3.2 skyriuje), buvo nustatyta, kad ūkio subjektas TEO LT, AB turi motyvų, o nesant reguliavimo ir galimybių, nustatyti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas (įskaitant kainas) sau palankia linkme bei netaikyti arba nutraukti šių paslaugų teikimą, kurios mažintų įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerus.

Atsižvelgiant į išdėstytas aplinkybes, tikslinga ūkio subjektui TEO LT, AB palikti galioti įpareigojimą teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, kad operatoriai turėtų potencialią galimybę įeiti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką be didelių pradinių investicijų poreikio Prieigos tinklo kūrimui. Tokiu būdu būtų ribojamos ūkio subjekto TEO LT, AB galimybės vienašališkai nesuteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugų arba nutraukti šių paslaugų teikimą bei skatinamas veiksmingos konkurencijos atsiradimas Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje. Taip pat svarbu pažymėti, kad įpareigojimas teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, veiks kaip saugiklis Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje, nes teikiant šias paslaugas bus ribojamos ūkio subjekto TEO LT, AB galimybės nustatyti grobuoniškas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas, nepriklausomai nuo Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygų (įskaitant kainas).

Apibendrinus anksčiau pateiktą informaciją, įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas ribos ūkio subjekto TEO LT, AB galimybes nutraukti arba atsisakyti suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas. Palikus galioti šį įpareigojimą, ūkio subjektas TEO LT, AB

privalės sąžiningai derėtis su kitais asmenimis, negalės atsisakyti suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugų, nenutrauks jau suteiktų Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo bei suteiks visas kitas būtinas priemones, reikalingas Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimui. Ūkio subjektas TEO LT, AB galės atsisakyti suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, jei prašymas suteikti šias paslaugas bus nepagrįstas arba vienašališkai sustabdyti jų teikimą ar jas nutraukti tik kitais atvejais, kai tai yra pagrįsta objektyviais kriterijais, įskaitant TG nebuvimą arba būtinybę užtikrinti elektroninių ryšių tinklo vientisumą. Dėl to įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugų yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje. Nepalikus galioti ūkio subjektui TEO LT, AB įpareigojimo suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, aiškiomis ir priimtinais sąlygomis, bus apribojama konkurencija Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB, kiek tai yra susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.4 papunktyje nustatytas įpareigojimas teikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas pagal Įstatymo 32 straipsnį. Kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, ūkio subjektas TEO LT, AB privalo:

1. patenkinti pagrįstus kitų ūkio subjektų prašymus suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas;
2. sąžiningai derėtis su kitais ūkio subjektais, prašančiais suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas;
3. nenutraukti prieigos prie jau suteiktų priemonių;
4. suteikti atvirą prieigą prie techninių sąsajų, protokolų ar kitų technologijų, kurios yra būtinos paslaugų suderinamumui ar virtualaus tinklo paslaugoms teikti;
5. suteikti konkrečias paslaugas, būtinas užtikrinti paslaugų teikimą paslaugų gavėjams;
6. suteikti prieigą prie veiklos palaikymo sistemų ar kitų panašių programinių sistemų, būtinų sąžiningai paslaugų teikimo konkurencijai užtikrinti;
7. sujungti tinklus ar tinklų priemones, įskaitant galimybę sujungti tinklus bet kuriame techniškai galimame tinklo taške;
8. ūkio subjektas TEO LT, AB gali atsisakyti suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, vienašališkai sustabdyti jų teikimą ar jas nutraukti tik tais atvejais, kai tai yra pagrįsta objektyviais kriterijais, įskaitant techninių galimybių nebuvimą arba būtinybę užtikrinti tinklo vientisumą, jei teisės aktai nenustato kitaip.

#### **4.2.3.2. Nediskriminavimo įpareigojimas**

Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.5 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatytas nediskriminavimo įpareigojimas, kuris nurodytas Įstatymo 19 straipsnyje. Šis įpareigojimas mažino ūkio subjekto TEO LT, AB potencialias galimybes riboti konkurenciją bei apsunkinti kitų operatorių galimybes patekti į Prieigos paslaugų gavėjams rinką.

Pažymėtina, kad, kaip buvo minėta Ataskaitos 4.2.2.1 skyriuje, nediskriminavimo įpareigojimo, Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu, palikimas galioti visa apimtimi, bus papildoma priemonė, eliminuojanti galimybę ūkio subjektui TEO LT, AB taikyti kainų spaudimą ar kryžminį subsidijavimą, t. y. ūkio subjektui TEO LT, AB nustatytas nediskriminavimo įpareigojimas kitiems Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyviams užtikrina skirtumą tarp Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainų, kuris būtų pakankamas, kad ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamų Didmeninės vietinės linijos paslaugų pagrindu būtų galima teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas konkurencingomis kainomis. Taip pat, atsižvelgiant į Anketose respondentų išsakytas nuomones, svarbi nediskriminavimo įpareigojimo

dalį būtų Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimui reikalingo TG tikrinimo ir šios paslaugos įdiegimo terminų laikymasis, taikant nediskriminacines sąlygas.

Apibendrinus galima teigti, kad nediskriminavimo įpareigojimas užtikrins, kad skirtingiems Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjams, ūkio subjektas TEO LT, AB taikys vienodas Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygas, o taip pat šių paslaugų teikimo sąlygos bus ne blogesnės nei ūkio subjektas TEO LT, AB jas taiko sau. Todėl, ribojant ūkio subjekto TEO LT, AB galimybes diskriminuoti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų ir su jomis susijusių priemonių teikėjus savo paslaugų gavėjams teikiamų Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų atžvilgiu, yra sudaromos sąlygos vystytis konkurencijai Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje. Nediskriminavimo įpareigojimas yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių reguliavimo principais ir tikslais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 1 dalyje ir 2 straipsnyje, nes jis užtikrins sąlygas vystytis konkurencijai, taip pat dėl tęsiamą reguliavimo bus užtikrintas teisinis tikrumas, ir apsaugoti elektroninių ryšių paslaugų teikėjų, perkančių Didmeninės vietinės linijos paslaugas bei paslaugų gavėjų, perkančių Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, interesai.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.5 papunktyje nustatytas nediskriminavimo įpareigojimas, nurodytas Įstatymo 19 straipsnyje.

#### **4.2.3.3. Skaidrumo įpareigojimo pakeitimas**

Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.6 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatytas skaidrumo įpareigojimas, kuris nurodytas Įstatymo 18 straipsnyje. Skaidrumo įpareigojimo nustatymas ūkio subjektui TEO LT, AB užtikrino galimybę Tarnybai stebėti nediskriminavimo įpareigojimo ir įpareigojimo suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas laikymąsi. Tačiau atsižvelgiant į tai, kad nebegalioja Informacijos, reikalaujamos skelbti nustačius skaidrumo įpareigojimą, apimties, jos detalumo reikalavimų, paskelbimo būdo ir kitų paskelbimo sąlygų aprašas, patvirtintas Tarnybos direktoriaus 2006 m. sausio 4 d. įsakymu Nr. 1V-4 „Dėl Informacijos, reikalaujamos skelbti nustačius skaidrumo įpareigojimą, apimties, jos detalumo reikalavimų, paskelbimo būdo ir kitų paskelbimo sąlygų aprašo patvirtinimo“ bei pasikeitė Prieigos taisyklės, būtina pakeisti skaidrumo įpareigojimą.

Siekiant ir toliau užtikrinti ūkio subjekto TEO LT, AB nediskriminavimo įpareigojimo ir įpareigojimo suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas vykdymą, tikslinga palikti galioti ūkio subjektui TEO LT, AB nustatytą skaidrumo įpareigojimą. Tolesnis skaidrumo įpareigojimas ne tik užtikrintų galimybę stebėti kaip laikomasi nediskriminavimo, sąnaudų apskaitos ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo įpareigojimų, bet ir kitiems Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjams padidintų tikrumą, kad Didmeninės vietinės linijos paslaugos yra teikiamos jų nediskriminuojant. Taip būtų užtikrinamos geresnės galimybės Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjams prognozuoti savo veiklą, rinką ir jos stabilumą, t. y. būtų sukuriama prielaida adaptuoti savo elgesį Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje atsižvelgiant į ūkio subjekto TEO LT, AB galimus Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygų pakeitimus.

Skaidrumo įpareigojimas yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes apima tik būtinas įsitikinti, kad nėra konkurenciją ribojančių veiksnių, informacijos pateikimą bei skelbimą, taip pat būtinas viešųjų ryšių tinklų sujungimui įvykdyti informacijos pateikimą bei paskelbimą.



### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB pakeičiamas Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.6 papunktyje nustatytas skaidrumo įpareigojimas, nurodytas Įstatymo 18 straipsnyje. Kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, ūkio subjektas TEO LT, AB privalo:

1. standartiniame pasiūlyme suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas viešai skelbti detalią informaciją Prieigos taisyklėse nustatyta tvarka ir sąlygomis, įskaitant apskaitos informaciją, technines specifikacijas, tinklo charakteristikas, atitinkamos prieigos teikimo bei naudojimo sąlygas, prieigos ir susijusių priemonių kainas;
2. teikti ūkio subjektams, siekiantiems gauti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, visą informaciją, būtiną šioms paslaugoms gauti;
3. skelbti informaciją apie Didmeninės vietinės linijos paslaugas Prieigos taisyklėse nustatyta tvarka ir sąlygomis.

#### **4.2.3.4. Kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas**

Kaip jau buvo minėta Ataskaitos 4.2.2.1 skyriuje, ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamų didmeninių ir mažmeninių elektroninių ryšių paslaugų vertikali integracija ir disponuojamos viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kontrolė bei dominuojanti padėtis vertikalčiai susijusių elektroninių ryšių rinkose suteikia ūkio subjektui TEO LT, AB esminį pranašumą, palyginti su kitais operatoriais ir atitinkamai įtakoja konkurencijos sąlygas Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje. Esant tokioms sąlygoms ūkio subjektas TEO LT, AB įgyja galimybę taikyti Didmeninės vietinės linijos paslaugoms nepagrįstai aukštas kainas, tokiu būdu suvaržydamas kitų operatorių galimybes konkuruoti Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje, o sau užtikrindamas palankesnes konkurencines sąlygas. Taigi, ūkio subjektas TEO LT, AB, taikydamas per aukštas savo siūlomų didmeninių elektroninių ryšių paslaugų kainas gali siekti perkelti didmeninėse elektroninių ryšių rinkose, pavyzdžiui, Atsietos prieigos rinkoje, turimą didelę įtaką į mažmenines elektroninių ryšių rinkas ir tokiu būdu varžyti konkurenciją susijusiose mažmeninėse elektroninių ryšių rinkose. Tokia padėtis ūkio subjektui TEO LT, AB suteikia pranašumą mažmeninėse elektroninių ryšių rinkose bei sudaro galimybes taikyti kryžminį subsidijavimą ir kainų spaudimą bei, nesant kainų kontrolės, taikyti nepagrįstai aukštas didmeninių elektroninių ryšių prieigos paslaugų kainas.

Tiriamuoju laikotarpiu kainų kontrolės, sąnaudų apskaitos ir apskaitos atskyrimo įpareigojimai galiojo ūkio subjektui TEO LT, AB, teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas bei Didmeninės vietinės linijos paslaugas. Kainų kontrolės įpareigojimas numatė minėtų paslaugų kainas orientuoti į sąnaudas, apskaičiuotas pagal FDC bei tvarkyti sąnaudų apskaitą vadovaujantis Sąnaudų apskaitos taisyklėmis bei Apskaitos atskyrimo taisyklėmis. Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų kainas ūkio subjektas TEO LT, AB privalėjo taikyti ne mažesnes nei sąnaudos, apskaičiuotos pagal FDC, o Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainos galėjo būti ne didesnės nei patiriamos sąnaudos, apskaičiuotos pagal FDC. Taip pat Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatyti nediskriminavimo ir skaidrumo įpareigojimai bei įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas. Tokiu būdu Tiriamuoju laikotarpiu buvo atliekamas dvigubas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų reguliavimas. Potencialus Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjas, norėdamas pradėti teikti nurodytas Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas ir išvengti didelių investicijų į nuosavo viešųjų ryšių tinklo infrastruktūrą, greičiau pasiekti masto ir įvairovės ekonomiją, gali pasinaudoti ūkio subjekto TEO LT, AB teikiamomis su Prieigos paslaugų gavėjams paslaugomis vertikalčiai susijusiomis Didmeninės vietinės linijos paslaugomis arba prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugomis, jeigu minėtos didmeninės elektroninių ryšių paslaugos yra teikiamos nediskriminacinėmis sąlygomis.



Ūkio subjekto TEO LT, AB taikomos didmeninių elektroninių ryšių paslaugų (Didmeninės vietinės linijos paslaugos ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugos) kainos, apskaičiuotos pagal FDC turėjo būti ne didesnės nei sąnaudos ir vienas iš esminių šio sąnaudų skaičiavimo metodo principų yra priežastingumo principas, t. y. sąnaudos turi būti paskirstytos tik toms veikloms, kurios lėmė sąnaudų atsiradimą. FDC kainų kontrolės metodas apriboja ūkio subjekto TEO LT, AB galimybę taikyti pernelyg dideles didmeninių elektroninių ryšių paslaugų kainas, tuo pačiu sudaro galimybę ūkio subjektui TEO LT, AB gauti protingumo kriterijų atitinkančią investicijų grąžą. Nenustačius kainų kontrolės įpareigojimo didmeninių elektroninių ryšių paslaugų atžvilgiu, susiduriama su situacija, kai nepagrįstai didelių Didmeninės vietinės linijos paslaugų ir (arba) prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų kainų taikymas sukuria įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką barjerus naujiems Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų teikėjams, kurie mažmenines elektroninių ryšių paslaugas teikia didmeninių elektroninių ryšių paslaugų pagrindu, t. y. kainų kontrolės įpareigojimas eliminuoja nepagrįstą pernelyg didelių didmeninių elektroninių ryšių paslaugų kainų taikymą.

Taip pat pažymėtina, kad šio Prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrimo tikslas yra ne tik užtikrinti sąlygas, reikalingas veiksmingai konkurencijai teikiant Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas, bet ir siekiama skatinti viešojo ryšių tinklo infrastruktūros plėtrą bei efektyvias ilgalaikes investicijas ir naujovių diegimą. Pažymėtina, kad Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainos, nustatytos pagal FDC sąnaudų apskaitos metodą atitinka realias (faktines) ūkio subjekto TEO LT, AB patiriamas sąnaudas ir ūkio subjektui TEO LT, AB užtikrina protingumo kriterijų atitinkančią investicijų grąžą, kas nemažina ūkio subjekto TEO LT, AB intencijų investuoti į elektroninių ryšių infrastruktūrą. Svarbu pažymėti, kad Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje nurodyta, kad respondentų nuomone, įėjimo į Prieigos paslaugų gavėjams rinką kliūtys iš esmės yra susijusios su vertikaliai susijusių ūkio subjekto TEO LT, AB didmeninių elektroninių ryšių paslaugų teikimu, t. y. didelės didmeninių elektroninių ryšių paslaugų kainos ir reikalingas laikotarpis TG tyrimui atlikti.

Šiuo metu, atsižvelgiant į ūkio subjektui TEO LT, AB susijusiose didmeninėse elektroninių ryšių rinkose nustatytą nediskriminavimo įpareigojimą, ūkio subjektui TEO LT, AB pradėjus teikti mažmenines elektroninių ryšių paslaugas ir (arba) paskelbus mažmeninių elektroninių ryšių paslaugų akcijas, Tarnyba atlieka vertikaliai integruotų didmeninių elektroninių ryšių paslaugų (Didmeninės vietinės linijos paslaugos ir prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų) palyginimą, t. y. vertina, ar operatorius, pirksdamas iš ūkio subjekto TEO LT, AB didmenines elektroninių ryšių paslaugas, gali šių paslaugų pagrindu suformuoti savo mažmenines elektroninių ryšių paslaugas. Taip pat, kaip nurodyta Ataskaitos 2.5.2.1 skyriuje, palyginimui vertinama ir nuolaidų įtaka mažmeninėms bei didmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms. Galima išskirti, kad ūkio subjektas TEO LT, AB savo siūlomoms didmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms taiko nuolaidas, priklausomai nuo naudojimosi šiomis paslaugomis laikotarpio arba perkamo šių paslaugų kiekio bei taiko papildomas nuolaidas teikiamoms didmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms ūkio subjekto TEO LT, AB siūlomų mažmeninių elektroninių ryšių paslaugų akcijų laikotarpiu.

Tarnyba 2012 m. atliko Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainų patikrinimą ir nustatė, kad ūkio subjekto TEO LT, AB taikomas Didmeninės vietinės linijos paslaugos vienkartinis užmokestis už sistemų praplėtimą neatitinka ūkio subjektui TEO LT, AB 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.5 papunktyje nustatyto nediskriminavimo įpareigojimo nuostatų nustatyto nediskriminavimo įpareigojimo nuostatų. Nuo 2013 m. gegužės 1 d. šis užmokestis buvo sumažintas nuo 12,7 tūkst. Eur (be PVM) iki 984,7 Eur (be PVM). Atkreiptinas dėmesys, kad Tiriamuoju laikotarpiu Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui, paslaugos buvo pradėtos teikti tik 2013 m., o 2014 m. III ketv. pabaigoje buvo suteiktos 24 Didmeninės vietinės linijos, kai viešąsias telefono ryšio paslaugas operatorius teikia paslaugų gavėjui, paslaugos.

Ūkio subjektui TEO LT, AB nustatyti skaidrumo, nediskriminavimo įpareigojimai bei įpareigojimas suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, ūkio subjektą TEO LT, AB įpareigoja

suteikti Didmeninės vietinės linijos paslaugas, viešai skelbti Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo technines sąlygas bei kainas, taip pat nediskriminuoti kitų operatorių Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimo sąlygomis (įskaitant kainas), o kainų kontrolės įpareigojimas užtikrina, kad ūkio subjektas TEO LT, AB netaikytų pernelyg didelių Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainų, tuo pačiu eliminuojant kainų spaudimo susidarymo galimybę.

Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta anksčiau, bei atsižvelgiant į šio tyrimo metu nustatytas konkurencijos problemas, kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas bei apskaitos atskyrimo įpareigojimas, išlaikant visų ūkio subjekto TEO LT, AB pagal FDC reguliuojamų elektroninių ryšių paslaugų reguliavimo vientisumą, yra reikalingi siekiant užtikrinti ūkio subjekto TEO LT, AB reguliuojamų elektroninių ryšių paslaugų sąnaudų priežiūrą bei apriboti galimo kryžminio subsidijavimo pritaikymo, ir pernelyg didelių kainų taikymo galimybes Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų ir Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu. Siekiant užtikrinti reguliavimo tęstinumą ir taikomų kainų kontrolės įpareigojimų suderinamumą, tinkamiausias kainų kontrolės metodas Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainoms nustatyti yra kainų orientavimas į sąnaudas, apskaičiuotas taikant FDC metodą, sąnaudas įvertinant faktinėmis įsigijimo kainomis bei vadovaujantis Sąnaudų apskaitos ir Apskaitos atskyrimo taisyklių nuostatomis. Taip pat FDC apskaitos metodas pilnai atitinka šiuo metu ūkio subjekto TEO LT, AB naudojamą sąnaudų apskaitos sistemą.

Apibendrinus anksčiau pateiktą informaciją, galima teigti, kad kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių veiklos reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes šiuo įpareigojimu bus eliminuojama galimybė taikyti pernelyg aukštas Didmeninės vietinės linijos paslaugų kainas, suteikiama informacija, reikalinga nediskriminavimo įpareigojimo priežiūros vykdymui, o kartu šie įpareigojimai ribos ūkio subjekto TEO LT, AB galimybes taikyti kainų spaudimą Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų atžvilgiu.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.7 papunktyje nustatytas kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimas, nurodytas Įstatymo 23 straipsnyje.

#### **4.2.3.5. Apskaitos atskyrimo įpareigojimas**

Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.8 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB buvo nustatytas apskaitos atskyrimo įpareigojimas, nurodytas Įstatymo 20 straipsnio 1 dalyje. Minėtuojų įpareigojimu buvo siekta užtikrinti kainų kontrolės ir sąnaudų apskaitos įpareigojimo vykdymą.

Kaip buvo minėta Ataskaitos 4.2.3.4 skyriuje, atsižvelgiant į Prieigos paslaugų gavėjams rinkos tyrimo metu nustatytas konkurencijos problemas (žr. Ataskaitos 3.3.2 skyriuje) ir siekiant išlaikyti visų ūkio subjektui TEO LT, AB pagal FDC reguliuojamų elektroninių ryšių paslaugų reguliavimo vientisumą, apskaitos atskyrimo įpareigojimas būtinas siekiant apriboti galimo kryžminio subsidijavimo galimybes tiek Prieigos paslaugų gavėjams paslaugų, tiek Didmeninės vietinės linijos paslaugų atžvilgiu. Kitaip tariant įpareigojimas tvarkyti apskaitą pagal Apskaitos atskyrimo taisyklės leidžia įsitikinti, ar ūkio subjekto TEO LT, AB siūlomos elektroninių ryšių paslaugos kitiems ūkio subjektams yra teikiamos tokiomis pačiomis arba ne blogesnėmis sąlygomis kaip ir teikiant sau pačiam bei ar Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos nėra kryžminiu būdu subsidijuojamos kitomis elektroninių ryšių paslaugomis. Atsižvelgiant į tai, anksčiau minėtas konkurencijos problemas sprendė ir turėtų spręsti įpareigojimas tvarkyti apskaitą vadovaujantis Apskaitos atskyrimo taisyklės.

Paliekant galioti apskaitos atskyrimo įpareigojimą, kiek tai susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, o taip pat taikant analogišką įpareigojimą prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugoms, užtikrinama, kad ūkio subjektas TEO LT, AB negalėtų kryžminiu būdu subsidijuoti atskirų elektroninių ryšių paslaugų ir (ar) negalėtų taikyti kainų spaudimo, taip ribodamas konkurenciją Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje. Kad kitiems elektroninių ryšių paslaugų teikėjams, kurie perka Didmeninės vietinės linijos paslaugas būtų suteikiamos tokios pačios sąlygos, įskaitant kainas, kokias ūkio subjektas TEO LT, AB taiko pats sau, yra paliekamas galioti nediskriminavimo įpareigojimas, o kad šis įpareigojimas praktiškai būtų įgyvendintas ir būtų įmanoma jį vykdyti, reikalinga palikti galioti apskaitos atskyrimo įpareigojimą.

Atsižvelgiant į anksčiau pateiktus argumentus ir aplinkybes, apskaitos atskyrimo įpareigojimas, numatytas Įstatymo 20 straipsnio 1 dalyje yra proporcingas ir pateisinamas elektroninių ryšių reguliavimo tikslais ir principais, nurodytais Įstatymo 1 straipsnio 5 dalyje ir 2 straipsnyje, nes šiuo įpareigojimu bus ir toliau užtikrinimas reguliavimo skaidrumas, t. y. bus galima įvertinti, ar ūkio subjektas TEO LT, AB savo siūlomas elektroninių ryšių paslaugas kitiems operatoriams teikia tokiomis pačiomis arba ne blogesnėmis sąlygomis kaip ir pats sau, bei, ar ūkio subjektas TEO LT, AB kryžminiu būdu nesubsidijuoja atskirų elektroninių ryšių paslaugų ir netaiko kainų spaudimo.

#### **Išvada:**

Ūkio subjektui TEO LT, AB, kiek tai yra susiję su Didmeninės vietinės linijos paslaugų teikimu, yra paliekamas galioti Tarnybos direktoriaus 2006 m. lapkričio 24 d. įsakymo Nr. 1V-1219 3.8 papunktyje ūkio subjektui TEO LT, AB nustatytas apskaitos atskyrimo įpareigojimas, nurodytas Įstatymo 20 straipsnio 1 dalyje.

### Rinkų tyrimo anketos respondentų sąrašas

Eil. nr.	Gavėjo pavadinimas
1.	A.Judicko individuali įmonė
2.	AB „Lietuvos geležinkeliai“
3.	AB „OGMIOS CENTRAS“
4.	AB Lietuvos radijo ir televizijos centras
5.	SPLIUS, UAB
6.	TEO LT, AB
7.	UAB „BALTICUM TV“
8.	UAB „BALTNETOS KOMUNIKACIJOS“
9.	UAB „Bitė Lietuva“
10.	UAB „Cgates“
11.	UAB „CSC TELECOM“
12.	UAB „Digitela“
13.	UAB „Gisnetas
14.	UAB „Init“
15.	UAB „KAVAMEDIA“
16.	UAB „LINKOTELUS“
17.	UAB „Marsatas“
18.	UAB „Nacionalinis telekomunikacijų tinklas“
19.	UAB „OMNITEL“
20.	UAB „Penkių kontinentų komunikacijos centras“
21.	UAB „RADIJO ELEKTRONINĖS SISTEMOS“
22.	UAB „Roventa“
23.	UAB „Telco Consulting Group“
24.	UAB „TELE2“
25.	UAB „Telekomunikacijų grupė“
26.	UAB „TELEKOMUNIKACINIAI PROJEKTAI“
27.	UAB „TELETINKLAS“
28.	UAB „Zirzilė“
29.	VĮ „INFOSTRUKTŪRA“

## 2 Priedas

### Rinkų paslaugų teikėjai

Eil. Nr.	Rinkų paslaugų teikėjo pavadinimas	Prieigos vartotojams paslaugos	Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos
1.	A. Judicko individuali įmonė	×	×
2.	AB „Lietuvos geležinkeliai“	×	×
3.	AB Lietuvos radijo ir televizijos centras	×	×
4.	SPLIUS, UAB	×	×
5.	TEO LT, AB	×	×
6.	UAB „BALTICUM TV“	×	×
7.	UAB „BALTNETOS KOMUNIKACIJOS“		×
8.	UAB „Cgates“	×	
9.	UAB „CSC TELECOM“	×	×
10.	UAB „Gisnetas“		×
11.	UAB „Init“	×	×
12.	UAB „KAVAMEDIA“	×	
13.	UAB „Marsatas“	×	
14.	UAB „Nacionalinis telekomunikacijų tinklas“	×	×
15.	UAB „Penkių kontinentų komunikacijų centras“	×	×
16.	UAB „RADIJO ELEKTRONINĖS SISTEMOS“	×	×
17.	UAB „Roventa“	×	
18.	UAB „Telekomunikacijų grupė“	×	
19.	UAB „TELETINKLAS“	×	×
20.	UAB „Zirzilė“	×	



### 3 Priedas

## TEO LT, AB teikiamų prieigos prie pasyvios Tinklo infrastruktūros paslaugų didmeniniams klientams pardavimo skatinimo akcija

### Sąlygos naujiems visiškai atsietos prieigos paslaugos įjungimams\*:

Pasiūlymo terminas	Įsipareigojimo laikotarpis, mėn.	Mėnesinio užmokesčio nuolaida akcijos metu	Nuolaidos galiojimas, mėn.	Įdiegimo ir TG tyrimo nuolaida akcijos metu
Nuo 2014 m. vasario 1 d. iki 2015 m. sausio 31 d.	12	15 proc.	neribotai	100 proc.
	18	30 proc.		
	24	40 proc.		
Nuo 2014 m. vasario 1 d. iki 2015 m. sausio 31 d.	12	50 proc.	12 + 12	100 proc.
	18	55 proc.	18 + 12	
	24	65 proc.	24 + 12	
	36	65 proc.	36 + 12	
Nuo 2014 m. liepos 1 d. iki 2015 m. sausio 31 d.	nėra	40 proc.	neribotai	100 proc.
	12	60 proc.	12 + 12	
	18	65 proc.	18 + 12	
	24	70 proc.	24 + 12	
	36	70 proc.	36 + 12	
Nuo 2014 m. rugpjūčio 27 d. 2015 m. rugpjūčio 27 d.	nėra	-	-	100 proc.
Nuo 2014 m. rugsėjo 3 d. iki 2015 m. vasario 3 d.	nėra	20 proc.	12	100 proc.
Nuo 2014 m. gruodžio 1 d. iki 2015 m. vasario 28 d.	24	50 proc.	24	100 proc.
Nuo 2014 m. gruodžio 1 d. iki 2015 m. kovo 1 d.	12	40 proc.	12 + 12 + 12	100 proc.
	24	45 proc.	24 + 12	
	36	50 proc.	36	
Nuo 2015 m. sausio 15 d. iki 2015 m. vasario 28 d.	24	50 proc.	24	100 proc.

\*jeigu konkrečiu adresu operatorius jau naudojasi visiškai atsietos prieigos paslauga, tai akcija naujiems įjungimams negalioja ir taikomi standartiniai paslaugos mėnesiniai, įdiegimo bei TG tyrimo užmokesčiai.

### Sąlygos esamiems visiškai atsietos prieigos paslaugos įjungimams\*:

Pasiūlymo terminas	Įsipareigojimo laikotarpis, mėn.	Mėnesinio užmokesčio nuolaida akcijos metu	Nuolaidos galiojimas, mėn.
Nuo 2014 m. vasario 1 d. iki 2015 m. sausio 31 d.	12	15 proc.	neribotai
	18	30 proc.	
	24	40 proc.	
Nuo 2014 m. vasario 1 d. iki 2015 m. sausio 31 d.	12	50 proc.	12 + 12
	18	55 proc.	18 + 12
	24	65 proc.	24 + 12
	36	65 proc.	36 + 12
Nuo 2014 m. birželio 1 d. iki 2015 m. sausio 31 d.	nėra	50 proc.	neribotai
Nuo 2014 m. liepos 1 d. iki 2015 m. sausio 30 d.	nėra	5 proc.	neribotai
	12	5 proc.	12 + 12
	18	15 proc.	18 + 12
	24	30 proc.	24 + 12
	36	30 proc.	36 + 12
Nuo 2014 m. rugpjūčio 8 d. iki 2015 m. sausio 31 d.	nėra	70 proc.	neribotai
Nuo 2014 m. lapkričio 20 d. iki 2015 m. vasario 1 d.	36	50 proc.	36
Nuo 2014 m. gruodžio 1 d. iki 2015 m. vasario 28 d.	24	50 proc.	24
Nuo 2014 m. gruodžio 1 d. iki 2015 m. kovo 1 d.	12	40 proc.	12 + 12 + 12
	24	45 proc.	24 + 12
	36	50 proc.	36

Nuo 2015 m. sausio 15 d. iki 2015 m. vasario 28 d.	24	50 proc.	24
--	----	----------	----

\*akcijos sąlygos galioja visiškai atsietos prieigos paslaugos didmeninių klientų esamiems įjungimams, kuriems klientai neturi sutartinių įsipareigojimų TEO LT, AB arba kuriems iki įsipareigojimų pabaigos liko ne daugiau kaip 3 mėnesiai.

## 4 Priedas

### TEO LT, AB teikiamų Didmeninių vietinių linijų didmeniniams klientams pardavimo skatinimo akcija

#### Sąlygos naujiems Didmeninės vietinės linijos vartotojams\*:

Pasiūlymo terminas	Įsipareigojimo laikotarpis, mėn.	Mėnesinio užmokesčio nuolaida akcijos metu	Nuolaidos galiojimas, mėn.	Įdiegimo ir TG tyrimo nuolaida akcijos metu
Nuo 2015 m. kovo 1 d. iki 2015 m. gruodžio 31 d.	24	55 proc.	24	100 proc.

\*jeigu konkrečiu adresu operatorius jau naudoja Didmeninę vietinę liniją, tai akcija naujiems įjungimams negalioja ir taikomi standartiniai paslaugos mėnesiniai, įdiegimo bei TG tyrimo užmokesčiai.

#### Sąlygos naujiems Didmeninės vietinės linijos paslaugų gavėjams\*:

Pasiūlymo terminas	Įsipareigojimo laikotarpis, mėn.	Mėnesinio užmokesčio nuolaida akcijos metu	Nuolaidos galiojimas, mėn.	Įdiegimo ir TG tyrimo nuolaida akcijos metu
Nuo 2014 m. gruodžio 1 d. iki 2015 m. kovo 1 d.	12	55 proc.	12 + 12 + 12	100 proc.
	24	60 proc.	24 + 12	
	36	65 proc.	36	
Nuo 2015 m. vasario 10 d. iki 2015 m. gegužės 10 d.	12	70 proc.	12 + 12 + 12	100 proc.
	24	75 proc.	24 + 12	

\*jeigu konkrečiu adresu operatorius jau naudoja Didmeninę vietinę liniją, tai akcija naujiems įjungimams negalioja ir taikomi standartiniai paslaugos mėnesiniai, įdiegimo bei TG tyrimo užmokesčiai.

#### Sąlygos esamiems Didmeninės vietinės linijos paslaugų gavėjams\*:

Pasiūlymo terminas	Įsipareigojimo laikotarpis, mėn.	Mėnesinio užmokesčio nuolaida akcijos metu	Nuolaidos galiojimas, mėn.
Nuo 2014 m. gruodžio 1 d. iki 2015 m. kovo 1 d.	12	55 proc.	12 + 12 + 12
	24	60 proc.	24 + 12
	36	65 proc.	36
Nuo 2015 m. vasario 10 d. iki 2015 m. gegužės 10 d.	12	70 proc.	12 + 12 + 12
	24	75 proc.	24 + 12

\*akcijos sąlygos galioja Didmeninės vietinės linijos didmeninių klientų esamiems įjungimams, kuriems klientai neturi sutartinių įsipareigojimų TEO LT, AB arba kuriems iki įsipareigojimų pabaigos liko ne daugiau kaip 3 mėnesiai.

**Atsakymų į Anketos klausimus apie papildomas kliūtis, teikiant Prieigos vartotojams ir Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas naujiems galutiniams paslaugų gavėjams, santrauka**

Klausimas	Atsakymo „ <i>taip</i> “ argumentai	Atsakymo „ <i>ne</i> “ argumentai
<i>„Prieigos vartotojo ir (arba) Prieigos paslaugų gavėjo patiriamos išlaidos keičiant Prieigos teikėją.“</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Galutinis paslaugų gavėjas atsisako pereiti į kitą tinklą, jei jam operatoriaus pakeitimas kainuoja papildomai.</li> <li>-Galutiniam paslaugų gavėjui kliūtis sudaro viskas, kas reikalauja papildomų pastangų, laiko ar investicijų.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Išlaidų nėra, nes Didmeninė vietinė linija yra teikiama analogiškoms mažmenos paslaugų kainoms bei numerio perkėlimo paslauga teikiama nemokamai.</li> <li>-Paslaugų teikėjo keitimo išlaidos nedidelės, palyginti su kitais užmokesčiais.</li> </ul>
<i>„Laikotarpis, per kurį Prieigos vartotojas ir (arba) Prieigos paslaugų gavėjas gali pakeisti Prieigos teikėją.“</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Esant terminuotiems įpareigojimams.</li> <li>-Jei TEO LT, AB nesuteiktų prieigos ir būtų reikalinga diegti savo viešojo ryšių tinklo infrastruktūrą, tam reikėtų didelių investicijų, papildomų darbų ir tai užtruktų nuo 1 iki 1,5 metų.</li> <li>-TEO LT, AB didmenines paslaugas suteikia tik per ilgą laikotarpį, todėl sunku įgyvendinti numerio perkėlimą per 1 darbo dieną.</li> <li>-Galutiniai paslaugų gavėjai pageidauja greitų rezultatų.</li> <li>-Galutiniam paslaugų gavėjui kliūtis sudaro viskas, kas reikalauja papildomų pastangų, laiko ar investicijų.</li> <li>-TG gavimas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Didmeninės vietinės linijos perkėlimas vyksta tiek pat laiko, kaip ir mažmeninės elektroninių ryšių paslaugos įdiegimas, o numerio perkėlimas atliekamas per 1 darbo dieną.</li> <li>-Esant TG, paslaugų teikėjo pakeitimo laikas nėra ilgas.</li> </ul>
<i>„Prieigos teikėjo siūlomas Prieigos teikimo būdas (metaline vyta pora, bevielų ryšiu, bendraašiu kabeliu, optiniu kabeliu ir (ar) kt.) ir technologija (ISDN, PSTN ir (ar) kt.).“</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Naujam galutiniam paslaugų gavėjui operatorius privalo įrengti atskirą tinklą iki jo, kai galutinis paslaugų gavėjas pereina iš kito paslaugų teikėjo.</li> <li>-Tuo atveju, kaip galutinis paslaugų gavėjas nurodo konkretų teikimo būdą ir technologiją, o tai nesutampa su operatoriaus teikiamomis galimybėmis.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Galutinis paslaugų gavėjas gali gauti tokią pat paslaugą nepriklausomai nuo to koks teikimo būdas ar technologija yra naudojami.</li> <li>-Visi teikimo būdai ir technologijos yra pakeičiamos tarpusavyje.</li> </ul>
<i>„Prieigos teikėjo siūlomos kitos elektroninių ryšių paslaugos (interneto prieigos paslaugos, televizijos paslaugos ir kt.).“</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Interneto prieigos paslaugos, televizijos paslaugos.</li> <li>-TEO LT, AB tam tikrai atvejais neteikia interneto be telefonijos arba skaičiuoja nepagrįstai didelį užmokestį už varinę liniją.</li> <li>-Daugiau paslaugų siūlantis operatorius dažnai yra patrauklesnis nei kiti operatoriai.</li> <li>-TEO LT, AB aktyviai vykdo susietus paslaugų pardavimus, todėl galutiniai paslaugų gavėjai dažnai pageidauja paslaugų paketo, kuriame sudedamos dalys būna pigesnės nei perkant atskirai.</li> <li>-Dažnai paslaugos yra susiejamos viena su kita.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Operatorių skirtumai pagal siūlomų paslaugų diapazoną, gali lemti galutinio paslaugų gavėjo sprendimą nekeisti paslaugų.</li> <li>-Galutinis paslaugų gavėjas pageidauja gauti pilną paslaugų paketą iš vieno teikėjo.</li> </ul>
<i>„Prieigos vartotojų ir (arba) Prieigos paslaugų gavėjų neinformuotumas (galutiniai paslaugų gavėjai nežino apie galimybę rinktis ir keisti paslaugų teikėjus bei paslaugų teikimo būdą ir technologiją).“</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-TEO LT, AB neinformuoja galutinių paslaugų gavėjų apie galimybę laisvai pasirinkti kitą operatorių.</li> <li>-Galutiniai paslaugų gavėjai nežino apie galimas alternatyvas ir tai mažina jų pasirinkimo galimybes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Galutiniai paslaugų gavėjai žino apie visas galimybes pakeisti paslaugų teikėją.</li> </ul>
<b>Kitos</b>	-Judriojo ryšio prieigos vartotojams ir paslaugų gavėjams siūlomos paslaugos.	

## Atsakymų į Anketos klausimus apie konkurencijos veiksmingumą Prieigos vartotojams rinkoje santrauka

Klausimas	Atsakymo „taip“ argumentai	Atsakymo „ne“ argumentai
„Prašome nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka Rinkose 2014 m. rugsėjo 30 d. buvo veiksminga?“	<p>-Didėjant teikėjų skaičiui mažinami Prieigos vartotojams paslaugos užmokesčiai, siekiant išlikti konkurencingais, tačiau nežiūrint to, užimama rinkos dalis nedidėja.</p> <p>-Prieigos vartotojams rinkoje veiklą vykdo nemažas Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų skaičius.</p>	<p>-TEO LT, AB daro dirbtinas kliūtis teikiant prieigos paslaugas.</p> <p>-Daugiau nei 90 proc. Prieigos vartotojams rinkos priklauso vienam ūkio subjektui ir situacija nesikeičia keletą metų iš eilės.</p> <p>-TEO LT, AB teikiamos paslaugos yra per brangios, jų reikia pirkti perteklinį kiekį arba dažnu atveju jų įsigijimui reikia papildomų paslaugų, o tai ženkliai pabrangina teikiamas paslaugas. Taip pat TEO LT, AB atžvilgiu operatoriai neturi derybinės galios.</p> <p>-TEO LT, AB dėl itin didelio viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje ir didelio abonentų skaičiaus turi monopoliją, o savo padėti šioje rinkoje išlaiko per susietas paslaugas, ypač per duomenų perdavimo paslaugas.</p> <p>-Paslaugų kokybė gerėja.</p>
„Prašome nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka Rinkose nuo 2006 m. sausio 1 d. iki 2014 m. rugsėjo 30 d. pasikeitė?“	<p>-Konkurencija kiekvienais metais auga dėl didėjančio teikėjų, turinčių teisę verstis viešojo fiksuotojo ryšio tinklo ir (arba) viešojo fiksuotojo telefono ryšio paslaugų teikimo veikla, t. y. teikėjų skaičius išaugo nuo 52 vnt. 2006 m. iki 57 vnt. 2014 m. Taip pat buvo teikiamos TEO LT, AB didmeninės prieigos paslaugos bei Tiriamuoju laikotarpiu išaugo viešojo fiksuotojo telefono ryšio paslaugų abonentų migravimas pasinaudojus numerio perkėlimo paslauga.</p> <p>-Nurodytu laikotarpiu pasikeitė Prieigos vartotojams rinkos dalyvių kiekis, sudėtis bei pajėgumai, tačiau bendras balansas išliko panašus.</p> <p>-Mažos įmonės neatlaikė konkurencijos ir pasitraukė iš Prieigos vartotojams rinkos.</p> <p>-Atsirado didesnis Prieigos vartotojams paslaugų teikėjų skaičius.</p> <p>-Pasikeitė viešojo ryšių tinklo infrastruktūros nuomos sąlygos.</p>	<p>-TEO LT, AB kuria dirbtinas kliūtis teikiant prieigos paslaugas.</p> <p>-Prieigos vartotojams rinkoje situacija tik blogėja, nors operatoriai skyrė daug lėšų ir pastangų sukurti bent kokią konkurenciją ir (arba) alternatyvą TEO LT, AB.</p> <p>-Prieigos vartotojams rinkoje teikiančių paslaugas operatorių skaičius iš esmės nepasikeitė.</p> <p>-Prieigos vartotojams rinkoje padėtis pablogėjo dėl nuo 2014 m. sausio 1 d. nustousių galioti TEO LT, AB įpareigojimų vadovaujantis Tarnybos direktoriaus 2013 m. liepos 16 d. įsakymu Nr. 1V-1090 „Dėl kai kurių Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnybos direktoriaus įsakymų pripažinimo netekusiais galios“, nes taiko konkurencinį spaudimą mažmeninėmis kainomis.</p> <p>-TEO LT, AB pradėjo taikyti draudimą perparduoti mažmenines elektroninių ryšių paslaugas ir padidino savo viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kainas.</p> <p>-TEO didmeninių paslaugų kainos išliko didesnės nei TEO LT, AB taikomos mažmeninės kainos.</p> <p>-Dėl neadekvačiai per mažų mažmeninių viešojo judriojo telefono ryšio paslaugų kainų ir per didelių skambučių užbaigimo viešajame judriojo ryšio tinkle kainų, kurios didesnės už skambučių užbaigimo viešajame ryšių tinkle fiksuotoje vietoje kainas, daug viešųjų fiksuotojo telefono ryšio paslaugų teikėjų pasitraukė iš rinkos.</p>
„Prašome	-Vis daugiau klientų rinksis viešojo judriojo	-TEO LT, AB išlaikys dominuojančia padėtį



<p><i>nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka, teikiant Prieigos paslaugas laikotarpiu nuo 2014 m. rugsėjo 30 d. iki 2017 m. spalio 1 d. pasikeis?“</i></p>	<p>telefono ryšio paslaugas, pirks didmeninius produktus mažmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms konstruoti, taip pat naudosis Skype, Viber ir kt. paslaugomis.</p> <p>-Pasikeis tik tuomet, kai TEO LT, AB bus taikomi įpareigojimai viešųjų fiksuotojo telefono ryšio tinkluose teikiamoms didmeninėms ir mažmeninėms elektroninių ryšių paslaugoms.</p> <p>-Daugės atvejų kai bus pasirenkamos Prieigos vartotojams paslaugos teikiamos belaidžio ryšio linija, naudojant judriojo ryšio standartą GSM/LTE.</p> <p>-Keisis Prieigos vartotojams rinkos dalyvių kiekis, sudėtis, pajėgumai, taip pat tikėtina, kad bendras balansas Prieigos vartotojams rinkoje išliks panašus.</p>	<p>Prieigos vartotojams rinkoje ir varžys kitų operatorių galimybes teikti Prieigos vartotojams paslaugas.</p> <p>-Dėl Tarnybos atskirose rinkose panaikintų įpareigojimų, taikytų TEO LT, AB, Prieigos vartotojams rinkoje situacija tik pablogės.</p> <p>-Neprognozuojama, kad pasikeis Prieigos vartotojams rinkos dalyvių skaičius ar naudojamos technologijos.</p> <p>-Nepasikeis, jei TEO LT, AB nebus taikomi didmeninių paslaugų įpareigojimai ir nebus taikomas funkcinis atskyrimas.</p> <p>-TEO LT, AB teikdama didmenines paslaugas turi daug informacijos apie kitų operatorių veiklą ir ja disponuoja įgydama konkurencinį pranašumą.</p>
--	--	---

## Atsakymų į Anketos klausimus apie konkurencijos veiksmingumą Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje santrauka

Klausimas	Atsakymo „ <i>taip</i> “ argumentai	Atsakymo „ <i>ne</i> “ argumentai
„Prašome nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka Rinkose 2014 m. rugsėjo 30 d. buvo veiksminga?“	<p>-Konkurencinė aplinka buvo veiksminga, todėl operatoriai buvo priversti mažinti prieigos mokesčių. Taip pat Prieigos paslaugų gavėjams teikėjai pradėjo aktyviau teikti paslaugas.</p> <p>-Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje veiklą vykdo nemažas rinkos dalyvių skaičius.</p>	<p>-TEO LT, AB sukuria kliūtis kitiems operatoriams norint teikti Prieigos paslaugų gavėjams paslaugas.</p> <p>-TEO LT, AB teikiamos didmeninės paslaugos yra per brangios bei jų reikia pirkti perteklinį kiekį arba dažnu atveju jų įsigijimui reikia papildomų paslaugų, o tai atitinkamai padidina kitų operatorių teikiamų mažmeninių elektroninių ryšių paslaugų kainas.</p> <p>-TEO LT, AB turi plačiai išvystytą viešąjį fiksuotojo ryšio tinklą ir didžiausią viešųjų fiksuotojo telefono ryšio paslaugų abonentų skaičių, todėl turi monopoliją viešojo fiksuotojo ryšio tinklo rinkoje.</p> <p>-Kiti operatoriai, skirtingai nei TEO LT, AB, neturi jokios derybinės galios.</p>
„Prašome nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka Rinkose nuo 2006 m. sausio 1 d. iki 2014 m. rugsėjo 30 d. pasikeitė?“	<p>-Konkurencija kiekvienais metais auga dėl didėjančio teikėjų, turinčių teisę verstis viešojo fiksuotojo ryšio tinklo ir (arba) viešojo fiksuotojo telefono ryšio paslaugų teikimo veikla, t. y. teikėjų skaičius išaugo nuo 52 vnt. 2006 m. iki 57 vnt. 2014 m. Taip pat buvo teikiamos TEO LT, AB didmeninės prieigos paslaugos bei Tiriamuoju laikotarpiu išaugo viešojo fiksuotojo telefono ryšio paslaugų abonentų migravimas pasinaudojus numerio perkėlimo paslauga.</p> <p>-Tiriamuoju laikotarpiu pasikeitė Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvių skaičius, sudėtis ir pajėgumai, tačiau bendras balansas liko panašus.</p>	<p>-TEO LT, AB kuria dirbtines kliūtis teikiant prieigos paslaugas.</p> <p>-Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje situacija tik blogėja, nors operatoriai skyrė daug lėšų ir pastangų sukurti bent kokią konkurenciją ir (arba) alternatyvą TEO LT, AB.</p> <p>-Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvių skaičius iš esmės nepakito.</p> <p>-Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje padėtis pablogėjo dėl nuo 2014 m. sausio 1 d. nustojusių galioti TEO LT, AB įpareigojimų vadovaujantis Tarnybos direktoriaus 2013 m. liepos 16 d. įsakymu Nr. 1V-1090 „Dėl kai kurių Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnybos direktoriaus įsakymų pripažinimo netekusiais galios“, nes taiko konkurencinį spaudimą mažmeninėmis kainomis.</p> <p>-TEO LT, AB pradėjo taikyti draudimą perparduoti mažmenines elektroninių ryšių paslaugas ir padidino savo viešojo ryšių tinklo infrastruktūros kainas.</p> <p>-TEO didmeninių paslaugų kainos išliko didesnės nei TEO LT, AB taikomos mažmeninės kainos.</p> <p>-Dėl neadekvačiai per mažų mažmeninių viešojo judriojo telefono ryšio paslaugų kainų ir per didelių skambučių užbaigimo viešajame judriojo ryšio tinkle kainų, kurios didesnės už skambučių užbaigimo viešajame ryšių tinkle fiksuotoje vietoje kainas, daug viešųjų fiksuotojo telefono ryšio paslaugų teikėjų pasitraukė iš rinkos.</p>
„Prašome nurodyti, ar, Jūsų nuomone, konkurencinė aplinka, teikiant Prieigos paslaugas laikotarpiu nuo 2014 m. rugsėjo 30 d. iki 2017 m. spalio 1 d. pasikeitė?“	<p>-Vis daugiau klientų rinksis viešojo judriojo telefono ryšio paslaugas, pirks didmeninius produktus mažmenos paslaugoms konstruoti, taip pat naudosis Skype, Viber ir kt. paslaugomis.</p> <p>-Pasikeis tik tuomet, kai TEO LT, AB bus taikomi įpareigojimai viešųjų fiksuotojo telefono ryšio tinkluose teikiamoms didmeninėms ir mažmeninėms elektroninių ryšių</p>	<p>-TEO LT, AB išlaikys dominuojančia padėtį Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje ir varžys kitų operatorių galimybes teikti Prieigos vartotojams paslaugas.</p> <p>-Iš esmės nepasikeis Prieigos paslaugų gavėjams teikėjų skaičius bei jų naudojamos technologijos.</p> <p>-Dėl Tarnybos atskirose rinkose panaikintų įpareigojimų, taikytų TEO LT, AB, Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje situacija tik pablogės.</p>

	<p>paslaugoms.</p> <p>-Daugės atvejų kai bus pasirenkamos Prieigos paslaugų gavėjams paslaugos teikiamos belaidžio ryšio linija, naudojant judriojo ryšio standartą GSM/LTE.</p> <p>-Keisis Prieigos paslaugų gavėjams rinkos dalyvių kiekis, sudėtis, pajėgumai, taip pat tikėtina, kad bendras balansas Prieigos paslaugų gavėjams rinkoje išliks panašus.</p>	
--	--	--

## Ūkio subjekto ir susijusių asmenų nustatymo principai

Įstatymo 3 straipsnio 67 dalyje nurodyta, kad ūkio subjektas – tai „<...> asmuo ar asmenų, susijusių kontrolės ar priklausomybės santykiais, grupė, kurie verčiasi elektroninių ryšių veikla Lietuvos Respublikoje arba kurių veiksmai daro įtaką ar ketinimai, jeigu jie būtų įgyvendinti, galėtų daryti įtaką ūkinei veiklai Lietuvos Respublikoje.“

Atsižvelgiant į Įstatymą, šioje Ataskaitoje susijusiais asmenimis yra laikomi:

1. Asmenys, kuriuose, kaip ir nagrinėjamame juridiniame asmenyje, tas pats fizinis asmuo arba tie patys fiziniai asmenys turi akcijų dalį, kuri sudaro daugiau kaip 1/3 įstatinio kapitalo, arba turi teises į daugiau kaip 1/3 procentų visų balsų;

2. asmenys, kurie su nagrinėjamu juridiniu asmeniu yra bendrai valdomi ar turi bendrą administracinį padalinį, arba kurių stebėtojų taryboje, valdyboje ar kitame valdymo organe yra pusė ar daugiau tų pačių narių, kaip ir nagrinėjamo juridinio asmens valdymo organuose;

3. asmenys, kuriuose nagrinėjamas juridinis asmuo turi akcijų dalį, sudarančią daugiau kaip 1/3 procentų įstatinio kapitalo, arba turi teises į 1/3 ar daugiau visų balsų arba kurie yra įsipareigoję derinti savo ūkinės veiklos sprendimus su nagrinėjamu juridiniu asmeniu, arba už kurių prievolių tretiesiems asmenims įvykdymą yra įsipareigojęs atsakyti nagrinėjamas juridinis asmuo, arba kurie yra įsipareigoję perduoti visą arba dalį pelno ar suteikę teisę naudoti daugiau kaip 1/3 savo turto nagrinėjamam juridiniam asmeniui;

4. asmenys, kurie nagrinėjamame juridiniame asmenyje turi akcijų dalį, sudarančią 1/3 ar daugiau įstatinio kapitalo, arba turi teises į 1/3 ar daugiau visų balsų arba su kuriais nagrinėjamas juridinis asmuo yra įsipareigojęs derinti savo ūkinės veiklos sprendimus, arba kurie yra įsipareigoję atsakyti už nagrinėjamo juridinio asmens prievolių tretiesiems asmenims įvykdymą, arba kuriems nagrinėjamas juridinis asmuo yra įsipareigojęs perduoti visą arba dalį pelno ar suteikęs teisę naudoti 1/3 ar daugiau savo turto;

5. asmenys, kurie veikia Lietuvos Respublikoje ir yra tiesiogiai ar netiesiogiai, per kitus juridinius asmenis, įskaitant ir veikiančius kitose valstybėse, susiję su aukščiau išvardintuose 1, 2, 3 ir 4 punktuose nurodytais asmenimis bet kuriuo iš aukščiau išvardintuose 1, 2, 3 ir 4 punktuose nurodytų būdų;

6. nagrinėjamo juridinio asmens Lietuvos Respublikoje veikiančios dukterinės ar patronuojančios bendrovės, susijusios su nagrinėjamu juridiniu asmeniu per kitose valstybėse veikiančias bendroves, arba nagrinėjamo juridinio asmens patronuojančių bendrovių Lietuvos Respublikoje veikiančios dukterinės bendrovės Lietuvos Respublikos akcinių bendrovių įstatymo prasme;

7. kiti kontrolės ar priklausomybės santykiais su nagrinėjamu juridiniu asmeniu susiję fiziniai ar juridiniai asmenys, kurie verčiasi elektroninių ryšių veikla Lietuvos Respublikoje ar kurių veiksmai daro įtaką arba ketinimai, jeigu būtų įgyvendinti, galėtų daryti įtaką ūkinei veiklai Lietuvos Respublikoje.

Laikoma, kad ūkio subjektą sudaro visi su nagrinėjamu juridiniu asmeniu pagal anksčiau išvardintus principus susiję juridiniai asmenys.