

TEO LT, AB

Lietuvos Respublikos ryšių reguliavimo tarnybai  
Algirdo g. 27A, LT-03219 Vilnius

2015-06-18 Nr. 04-3-197

## DĖL PASKELBTOS VIEŠOSIOS KONSULTACIJOS

Ryšių reguliavimo tarnybos (toliau – Tarnyba) tinklapyje paskelbta viešoji konsultacija dėl Vartotojams ir paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje rinkų (toliau – Rinkos) tyrimo rezultatų. Susipažinę su įsakymo dėl vartotojams ir paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje rinkų apibrėžimo (toliau – Įsakymo projektas dėl rinkų apibrėžimo), įsakymo dėl ūkio subjekto TEO LT, AB, turinčio didelę įtaką paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje rinkoje ir įsakymo dėl ūkio subjekto TEO LT, AB, turinčio didelę įtaką vartotojams teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje rinkoje, projektus (toliau – Įsakymų projektai), taip pat susipažinę su Vartotojams ir paslaugų gavėjams, išskyrus vartotojus, teikiamos prieigos prie viešojo ryšių tinklo fiksuotoje vietoje rinkų tyrimo ataskaitos projektu (toliau – Ataskaita) teikiame pastabas ir pasiūlymus.

### 1. Dėl rinkų apibrėžimo

TEO LT, AB (toliau – Teo) nuomone, Tarnyba Rinkas apibrėžė netinkamai. Įsakymo projekto dėl rinkų apibrėžimo 1.3. ir 1.4. punktuose nustatyti rinkų apibrėžimai neapima judriojo ryšių technologijomis teikiamų paslaugų.

#### 1.1. Dėl Ataskaitoje pateiktos respondentų nuomonės

Ataskaitos 2.3.1.1. skyriuje (19 puslapyje) pateikta išvada, kad 61.9 proc. respondentų pasisakė, kad prieigos paslaugos fiksuotu ryšio tinklu gali būti pakeistos judriojo ryšio tinklu teikiamomis paslaugomis. Respondentai, kaip taisyklė, realiai įvertina rinkoje esančias naujas technologijas, esamą paslaugų vartojimo situaciją ir pateikia teisingą informaciją bei išvadas. Teo, taip pat sekdamą rinkos situaciją pasiūlos bei paklausos atžvilgiu patvirtina respondentų nuomonę, kad fiksuotu ryšio tinklu teikiamos paslaugos yra pakeičiamos judriojo telefono ryšio paslaugomis. Judriojo ryšio operatoriai jau šiuo metu teikia paslaugas kurios pilnavertiškai konkuruoja su paprastomis telefono linijomis bei teikia sudėtingus kompleksinius sprendimus VoIP pagrindu verslo klientams (Tele2 PBX, Tele2 Call). Tokiu būdu judriojo ryšio operatoriai jau dabar konkuruoja fiksuoto ryšio prieigos segmente.

#### 1.2. Dėl paslaugų teikiamų judriuojų ryšio tinklu vartojimo augimo

Tarnybos pateiktoje Ataskaitoje nurodyta, kad prieiga paslaugų gavėjams per Tiriamąjį laikotarpį fiksuotu ryšio tinklu sumažėjo 16.9%, o tuo tarpu judriojo ryšio tinklu išaugo 48,7%. Tai liudija, kad ne tik vyksta migravimas iš fiksuoto ryšio tinklo į judrųjį, bet ir visi nauji paslaugų gavėjai taip pat renka judriojo ryšio tinklą. Analogiška situacija yra ir su prieiga vartotojams. Pagal Tarnybos

duomenis 2006 m. prieiga fiksuotu tinkle naudojosi 10%, 2014 tik 2%, o tuo tarpu judriojo ryšio prieiga 2006 m. naudojosi 49.0%, 2014m. pakilo iki 66.0% Ir Tarnyba, ir Teo pastebi, kad vartotojų ir paslaugų gavėjų judriojo ryšio tinklu, ypač per paskutinius 5 metus, ženkliai augo, kas rodo fiksuoto ryšio tinklu teikiamų paslaugų pakeičiamumą judriojo ryšio tinklo paslaugomis.

### 1.3. Dėl fiksuoto ryšio tinklu ir judriojo ryšio tinklu teikiamų paslaugų kokybės

Taip pat norime paneigti Tarnybos pateiktą nuomonę dėl blogesnės ryšio kokybės judriojo ryšio tinklu. Tuo tikslu atlikome verslo klientams teikiamų balso sprendimų suliginimą ir pateikiame dviejų tinklų parametrų suliginimo duomenis (1 lentelė). Judriojo ryšio operatoriai teikia ne fiksuoto ryšio paslaugas su fiksuoto ryšio numeriais, o siūlo atsisakyti fiksuoto ryšio numerių aplamai ir naudotis IP telefonija su judriojo ryšio numeriais. IP telefonijos tinkle yra galimos ir faksų siuntimo paslaugos.

1 lentelė

Paslauga	Tele2 SIP PBX	TEO Virtual IP PBX
Interaktyvus atsakiklis (IVR)	+	+
Balso paštas, Virtualus IP PBX, praleisti skambučiai elektroniniu paštu	+	+
Dinaminis skambučių paskirstymas	+	+
Individualūs sprendimai skambučių centrams	+	+
Lygiagretus skambutis, "sek mane"	+	+
Skambučių peradresavimas į mobilius	+	+
Skambučių įrašymas	+	+
Programinis telefonas (softphone) išmaniajame telefone	+	+
HD Voice	+	+

Atsižvelgiant į aukščiau išdėstytą, Teo siūlo į Rinkų apibrėžimus įtraukti ir judriojo ryšio technologiją. Kitu atveju Rinkų apibrėžimai būtų kvestionuoti, o jais remiantis atliktas didelės įtakos Rinkose nustatymo procesas ir įpareigojimų paskyrimas didelę įtaką Rinkose turinčiam operatoriui būtų nepagrįstas ir neteisėtas.

## **2. Dėl trijų kriterijų testo tiriant Rinkas (vertinant Rinkų ex-ante reguliavimo būtinybę).**

### 2.1. Dėl pirmo kriterijaus - didelės ir pastovios patekimo į rinką kliūtys.

Teo pateikia savo nuomonę dėl Tarnybos rinkos tyrimo Ataskaitoje atlikto vertinimo.

2 Lentelė

Tarnybos vertinimas	TEO pozicija
1. Brangi RKKS paslauga, nėra techninių galimybių arba vilkinamas techninių sąlygų išdavimo laikas	<p>a) RKKS paslauga yra ex-ante reguliuojama, nustatytas kainų kontrolės įpareigojimas, paslauga teikiama žemiau sąnaudų. Manome, kad būtent žema kaina, geros teikimo sąlygos istoriškai ir suformavo rinkos operatorių sprendimą turėti nuosavus tinklus. Todėl išnuomota daugiau nei 7000 RKKS km, kuriuose pakloti operatorių kabeliniai tinklai. Teo mano, kad RRT vertinimas, jog RKKS kaina aukšta yra nepagrįstas.</p> <p>b) Teo 2015 m. sausio 19 d. raštu Nr. 04-3-8 pateikė Tarnybai informaciją apie teigiamas ir neigiamas RKKS technines galimybes. Remiantis Tarnybai pateiktais duomenis, tik labai retais atvejais pateikiamos neigiamos TG (dažniausiai nesudarančios net 1% ištirtų TG).</p> <p>c) Teo neturi nei vieno skundo iš kliento/Operatoriaus dėl pateiktų ne laiku RKKS projektavimo sąlygų. Todėl manome, kad RRT vertinimas dėl RKKS paslaugos yra nepagrįstas.</p>

2. Teo neleidžia perparduoti mažmeninės prieigos.	Teo nesupranta Tarnybos vertinimo, kodėl turėtų būti perparduodama mažmeninė paslauga, kai tuo tarpu Teo yra įpareigota teikti (ir teikia) didmenines paslaugas, kurios būtent ir skirtos perpardavimui. Jei TEO sudarytų galimybes perparduoti mažmenines paslaugas, taptų beprasmė visa mažmeninių-didmeninių paslaugų teikimo sistema, o Tarnybos užtikrinamas ex-ante reguliavimas, ypač didmeninių paslaugų atžvilgiu, nebeužtikrintų numatytų reguliavimo tikslų.
3. Reikalingos didelės investicijos, kad būtų pradėtas verslas prieigos rinkoje.	Teo mano, kad toks vertinimas negali būti laikomas pateikimo į Rinkas kliūtimi, nes šiandieną Rinkoje egzistuoja daug naujų technologijų, kurios leidžia greitai pradėti teikti paslaugą Rinkose minimaliais <u>kaštais</u> : a) Paslaugų teikimas internetu. Balso paslaugų teikimui tereikia įsigyti serverį, instaliuoti nemokamą Linux Asterisk atviro kodo programinę įrangą bei sudaryti didmeninę sutartį dėl numerių perkėlimo ir inicijavimo / terminavimo paslaugų. Tokiu pagrindu jau dabar paslaugas teikia Mediafon, CSC telecom bei kiti fiksuoto ryšio operatoriai. Alternatyvių interneto paslaugų tiekėjų LR rinkoje yra labai daug - kabelinės televizijos, LRTC, bevielio ir judriojo ryšio tiekėjai. b) Paslaugų teikimas judriojo ryšio tinklu, naudojant mobilių telefoną bei IP telefonijos sprendimus. Tele2 jau teikia tokias paslaugas, Omnitel planuoja pradėti teikti 2016 metais.
4. Neperka DVL LLU, nes operatoriai nori turėti nuosavą tinklą.	Tai tik patvirtina, kad operatoriai turi tinkamas sąlygas plėsti savo infrastruktūrą. Visi nauji žaidėjai Rinkose atitinkamas paslaugas teikia internetu, visi verslo klientai jau turi interneto paslaugas, tad atskiros DVL ar LLU paslaugos nėra reikalingos.
5. Teo teikia didmenines paslaugas, bet tai nepakanka, kad įėjimo į rinką barjerai išnyktų.	Teo nesupranta tokios Tarnybos pozicijos. Didmenines paslaugas teikia ir kiti operatoriai, Pvz. Mediafon teikia Baltnetos fiksuoto ryšio tinklui. Tai, kad ši rinka nesiplečia rodo jos nepatrauklumą investicijoms dėl sparčiai mažėjančio ARPU ir didėjančios fiksuoto mobilaus substitucijos.
6. Nebuvo suteikta nei viena DVL prieiga vartotojams.	Rinką, susijusią su vartotojais, papildė judriojo ryšio tinklu teikiamos paslaugos (Ataskaitos 2.3.1.1. skyriuje 4 pav. pavaizduotas vartotojų augimas judriojo ryšio tinklu). Tai dar kartą įrodo, kad judriojo ryšio tinklu teikiamos paslaugos privalo būti įtrauktos į Rinkų apibrėžimus. DVL prieigų mažą kiekį sąlygoja ir tai, kad operatoriai plėtoja nuosavus tinklus ir šiais tinklais teikia paslaugas.

2.2. Dėl antro kriterijaus - ar rinkos struktūroje per atitinkamą laikotarpį atsiras veiksminga konkurencija?

Teo pateikia savo nuomonę dėl Tarnybos rinkos tyrimo Ataskaitoje atlikto vertinimo:

3 lentelė

Tarnybos vertinimas	TEO pozicija
1.Kainos mažėja, bet nėra įrodymų, kad konkurencija efektyvi.	Tai tik patvirtina, kad paslaugų teikimas fiksuoto ryšio technologija nėra patrauklus ir sumažėjus kainoms operatoriai nėra suinteresuoti teikti paslaugas šia technologija bei investuoti į besitraukiančią fiksuoto ryšio paslaugą.
2.Prieigos vartotojams rinka traukiasi - per tiriamąjį laikotarpį susitraukė 34.3%	Pirma, paslaugų poreikis rinkoje nedingęs. Bet kadangi į rinkos apibrėžimą neįtraukta judriojo ryšio technologija, todėl nesimato kur rinka realiai didėja. Antra, net apibrėžtoje rinkoje paslaugos užtikrinamos kitais technologiniais sprendimais. Į pasenusią PSTN/ISDN technologiją operatoriai nėra suinteresuoti investuoti, kadangi yra mažai galimybių konkurencinėje kovoje laimėti prieš judriojo ryšio operatorius, kurie ketina su IP telefonijos sprendimais visiškai „užkeisti“ esamas fiksuoto ryšio paslaugas.
3.Teo turi geresnes sąlygas reaguoti į konkurentų veiksmus	Teo nesutinka su šiuo argumentu. Teo paslaugų teikimas susijęs su daugelio įpareigojimų vykdymu, kas apsunkina greitą ir efektyvų reagavimą į rinkoje esančius konkurentų veiksmus. Konkurentai ne tik turi geresnę kaštų bazę (mažiau darbuotojų, nereikia palaikyti pasenusių technologijų ir varinių ryšio linijų tinklo). Jie taip pat



	subsidijuoja savo kainas iš skambučių užbaigimo paslaugos gaunamų pajamų. Minėtos priežastys kaip tik ir riboja Teo galimybes konstruoti geresnius pasiūlymus.
4. Rinkoje dalyvių skaičius išaugo nuo 9 iki 18, bet konkurencija neefektyvi.	Tai svarbus argumentas, kuris rodo, kad konkurencija kaip tik yra efektyvi.
5. Mažai suteikta DVL.	Šiuo metu DVL pajungimų skaičius siekia 363 prieigas. Paslaugų gavėjai turi savo tinklus (tai tvirtina ir Taryba Ataskaitoje), todėl didelio poreikio turėti paslaugą neišreiškia, be to visi klientai versle turi interneto ar duomenų perdavimo paslaugas ir per jas IP telefonijos tiekėjai gali teikti savo paslaugas, nereikia užsakinėti pasenusių varinių linijų.
6. Ateityje Teo mažindama kainas, sieks išstumti konkurentus ir negalės vienašališkai padidinti kainos dėl kitų fikso ir judriojo ryšio teikėjų konkurencinio spaudimo.	Kainos mažinamos ne dėl siekio išstumti iš rinkos kitus dalyvius, o dėl to, kad egzistuoja efektyvi konkurencija ir nemažindama kainos TEO tiesiog pralaimėtų konkurencinę kovą.
7. Teo mažins kainas, operatoriai taip pat mažins kainas, mažės pajamos ir neturės galimybių investuoti į tinklą.	Iš RRT teikiamų elektroninių ryšių sektoriaus ataskaitose pateiktų duomenų matyti, kad 2006 m. IV ketv. judriojo ryšio prieigos vidutinė kaina (ARPU) buvo 5 Lt/mėn., o fiksuoto ryšio tinklo prieigos 11 Lt/mėn. 2014 m. IV ketv. judriojo ryšio prieigos vidutinė kaina (ARPU) buvo 3 Lt/mėn., o fiksuoto ryšio tinklo prieigos 6 Lt/mėn. Taigi, TEO mažina kainas dėl judriojo ryšio teikėjų spaudimo, nes judriojo ryšio operatoriai esant dideliame skambučių užbaigimo kainų skirtumui gali subsidijuoti prieigos paslaugas ir tokiu būdu mažinti kainas.
8. Didelės investicijos į tinklą, kad sukurti alternatyvų teo tinklą. Teo investavo 143.6 mln. Eurų, o vienos prieigos pridėjimas kainuoja 13 tūkst. eurų.	Manome, kad nelogiška vertinti, jog esant šiuolaikinėms technologijoms reiktų kurti fiksuotą tinklą. Todėl skaičiuoti ir lyginti investicijas į analogišką tinklą nėra teisinga. O pasiūla ir konkurencija jau puikiai egzistuoja ten, kur yra poreikis. Atskirose geografinėse teritorijose, (pvz. 5 didieji miestai) yra daug alternatyvių tinklų ir technologinių sprendimų – kabelinių televizijų interneto tinklai, skaidulų nuoma, mobilus ir bevielis internetas. Taryba netyrė rinkos pagal geografines teritorijas, todėl ataskaitoje ir nėra išnagrinėta ši situacija.
9. DVL nepatraukli dėl suteikimo terminų.	Remiantis ataskaitų duomenimis DVL TG tyrimas dažniausiai atliekamas per 1 d.d. Todėl nėra pagrindo manyti, kad dėl TG tyrimo termino paslauga gali būti nepatraukli.

Papildomas argumentas dėl to, kad egzistuoja efektyvi konkurencija, yra ir tai, kad per tiriamąjį periodą iš TEO fiksuoto ryšio tinklo į kitus fiksuoto ryšio tinklus išmigravo daugiau nei 20 000 numerių. Tai tik patvirtina realią konkurenciją tarp fiksuoto ir mobilaus ryšio paslaugų teikėjų.

Atsižvelgiant į aukščiau išdėstytą, manome, kad nei pirmas, nei antras kriterijai nėra tenkinami. Todėl Rinkų charakteristikos negali pateisinti įpareigojimų nustatymo.

**P r a š o m e** Tarybos atsižvelgti į aukščiau išsakytus argumentus ir dereguliuoti Rinkas bei atitinkamai pakoreguoti susijusių įsakymų projektus.

Pagarbiai

Generalinis direktorius

Kęstutis Šliužas

V. Gobienė, tel. (8 5) 236 7171, el. paštas [vida.gobiene@teo.lt](mailto:vida.gobiene@teo.lt)

R. Grigaravičienė, tel. (8 5) 236 7440, el. paštas [regina.grigaraviciene@teo.lt](mailto:regina.grigaraviciene@teo.lt)