

Komentari Tele2 na otvorene javne rasprave-analize mjerodavnih tržišta

Komentari Tele2 d.o.o. na Analizu tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Tele2 je općenitog mišljenja da su zaključci HAKOM-a vezano uz određivanje stanja i snage pojedinih operatora na tržištima završavanja poziva ispravni, no s druge strane smatramo da u postupku analize u kojem se određuju mjere tj. definira prelazni period i asimetrija, HAKOM nije u dovoljnoj mjeri uvažio specifičnosti tržišta te odredio mjere koje će maksimizirati daljnji razvoj tržišta i rast konkurencije. Tele2 je analizirao tekst na javnoj raspravi te ga usporedio sa svojim ranijim komentarima, kao i situacijom u Europi te kroz kratki tekst u nastavku napravio svoju analizu uvažavajući gore izneseno.

Na početku ćemo se kratko vratiti u povijest i pogledati razvoj situacije. Iako je cijena terminacije u Tele2 mrežu zasnovana na komercijalnim principima od samih početaka i nije regulirana, Tele2 zbog objektivne pregovaračke snage do sada nije uspio osigurati asimetriju. Razlozi koje HAKOM navodi u predmetnoj analizi su u većoj mjeri postojali i od samih početaka, no isto Tele2 nije uspio pretvoriti u značajniju asimetriju kada je u pitanju cijena terminacije. Kroz sve parametre i grafičke prikaze jasno je vidljivo da se Tele2 ističe na način koji dopušta regulatoru intervenciju i osiguranje asimetrije, no glavno je pitanje u kojoj mjeri i na koji vremenski period.

Također je jasno vidljivo da iako se situacija vremenom mijenja, zbog visoke zasićenosti tržišta Tele2 nema nimalo lak posao uz sve mjere koje poduzima i bit će potrebno relativno dugo razdoblje u kojem će uspjeti dostići konkurente. S druge strane druga dva operatora su imali značajno i objektivno lakši ulazak na tržište sa značajno većim rastom. Kroz analizu temeljenu na povjesnim podacima te projekcijama rasta pokušat ćemo dokazati da asimetrija ne samo da treba biti veća, već i period prilagodbe duži.

U određivanju asimetrije HAKOM se je vodio s tri glavna argumenta:

- 1. Razlika u troškovima gradnje mreže između novih i postojećih operatora na tržištu;**
- 2. Vrijeme ulaska na tržište trećeg operatora u odnosu na postojeće operatore na tržištu**
- 3. Tržišni udio novog operatora u odnosu na postojeće operatore na tržištu.**

Konačni postotak asimetrije izračunat je kako prosjek sve tri vrijednosti pri čemu pojedinačno točka 1. doprinosi s 30%; točka 2, doprinosi s 25% i točka 3.doprinosi s 20%. **Prosjek vrijednosti iznosi 25%**

HAKOM u tekstu analize jasno navodi kako smatra opravdanim da Tele2, na temelju kriterija koji se odnosi na razliku u troškovima gradnje mreže u odnosu na operatore T-Mobile i Vipnet, naplaćuje višu cijenu terminacije te kako se radi o kriteriju značajnijem od vremena ulaska na tržište te tržišog udjela.

Iako se u potpunosti slažemo s izjavom da Tele2 zbog dodjeljenog frekvencijskog područja dodatno otežanog geografskim specifičnostima Republike Hrvatske, nije u ravnopravnom položaju s konkurencijom, što i ERG između ostalih jasno navodi u svojim analizama, smatramo da zbog izuzetno brzog razvoja tržišta kao i porasta penetracije, HAKOM daje premalu važnost vremenu ulaska kao i tržišnom udjelu Tele2, pošto se radi izuzetno značajnim i ograničavajućim faktorima u razvoju tj. rastu Tele2 koji su dobrim dijelom van kontrole Tele2.

Naime iz grafa koji ERG u svom izvještaju¹ navodi (slika 1.), vidljivo je da je značajna asimetrija prisutna kod operatora s tržišnim udjelima ispod 30 %, stoga smatramo kako navod koji HAKOM ističe, a sukladno kojem operator koji ima tržišni udio manji od 10% ima mogućnost u prosjeku u vlastitu mrežu naplaćivati 47% višu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva, a operator čiji se tržišni udio kreće između 10% i 20% ima mogućnost u vlastitu mrežu naplaćivati u prosjeku 13% višu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva nije transparentno primijenjen na slučaj Tele2.

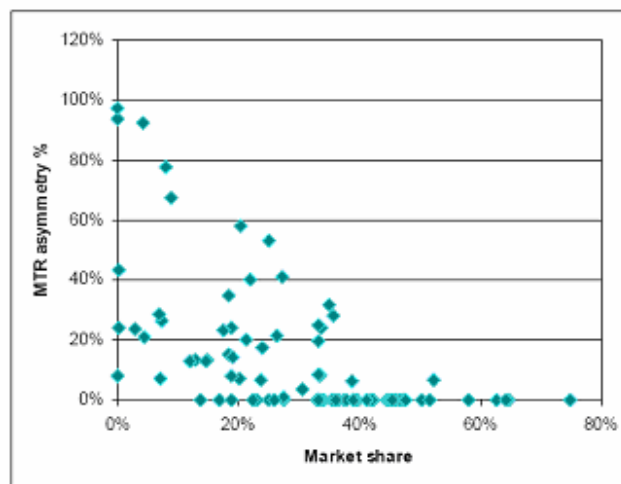


Figure 16: MTR asymmetry in % (compared to the operator with the lowest MTR) by operator related to market share

slika 1.

Iako je porast tržišnog udjela konstantan kod Tele2, on nije nit približno strelovit kao što je to bio slučaj kod konkurencije, s time da je situacija dodatno otežana visokom prentacijom mobilnih priključaka. Temeljem tržišnog udjela, HAKOM dozvoljava Tele2 20% asimetrije, što je značajno ispod razina koje su prisutne u EU. Sukladno HAKOM-ovom navodu, jednako kao i slici 1, Tele2 smatra da asimetrija temeljem tržišnog udjela mora iznositi minimalno 35%, tim više što Tele2 ne zaostaje u svojim marketinškim aktivnostim, predvodništvu niskim cijenama za kvalitetne usluge niti ulaganju na bilo koji način, čime dokazujemo da Tele2 vrlo aktivno poduzima sve korake u cilju daljnjeg povećanja tržišnog udjela i dostizanja konkurencije.

Također smatramo da HAKOM nije transparento procjenio utjecaj vremena ulaska Tele2 na tržište i dodjelio ispravan postotak asimetrije. Vrijeme ulaska sukladno europskoj praksi kako i HAKOM navodi ima značajan utjecaj te u prosjeku operatori koji su na tržište ušli 3

ERG's Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates adopted by the ERG-Plenary on 28th February 2008.

do 5 godina nakon operatora koji ima najnižu cijenu terminacije poziva u određenoj zemlji u prosjeku ostvaruju mogućnost da u vlastitu mrežu navedenu uslugu naplaćuju po 17% višoj cijeni.

Nadalje, operatori koji su na tržište ušli 6 do 11 godina nakon operatora koji ima najnižu cijenu završavanja (terminacije) poziva ostvaruju mogućnost da u vlastitu mrežu navedenu uslugu naplaćuju po u prosjeku 35% višoj cijeni. Iako je Tele2 na tržište ušao sa 6 godina i 3 mjeseca kašnjenja HAKOM procjenjuje da navedene okolnosti opravdavaju 25% asimetriju. Tele2 je i ovdje mišljenja da nema razloga koji bi učinio našu situaciju izuzetkom te ne bi primjenio 35% asimetriju kako i praksa pokazuje, bez obzira na granični slučaj. Nadalje smatramo da analiza nije potpuna jer u istu nije uključen T-Mobile. Naime ERG u svom reportu te slici 2. provodi usporedbu ne prema vremenu ulaska drugog operatora na tržište već na osnovu vremena ulaska prvog operatora na tržištu, što znatno mijenja sliku. Stoga smatramo da gore navedeno u potpunosti stoji.

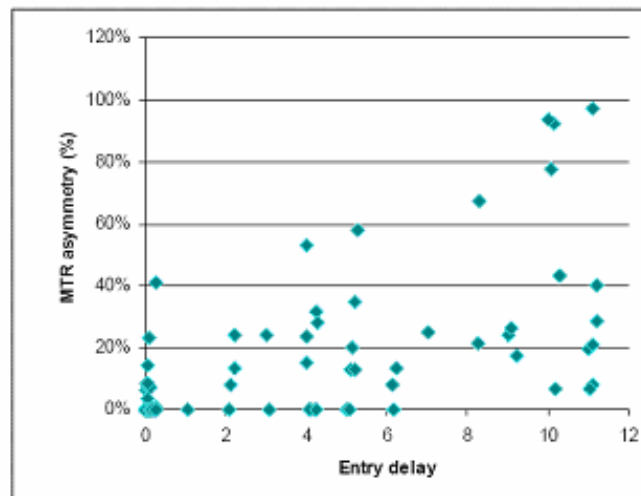


Figure 15: MTR asymmetry in % (compared to the operator with the lowest MTR) related to delay of entry on the market (compared to the first operator entering on the market)

slika 2.

Nesporna je činjenica da je Tele2 prisutan na tržištu 3 i pola godine, no to ne umanjuje težinu argumenata i situacije na način da se umanjuje postotak asimetrije, smatamo da isto ima upravo suprotan efekt. Pošto je Tele2 jasno pokazao svoje ciljeve i dugoročnu strategiju razvoja, svi argumenti govore u prilog činjici da ukupna asimetrija **ne treba biti manja od 35% u korist Tele2.**

Vežano uz vremnski period u kojem Tele2 ima pravo naplaćivati veću cijenu terminacije HAKOM se je vodio sljedećim argumentima:

- **Vrijeme ulaska na tržište** – operator Tele2 je na tržište ušao kasno odnosno 6 godina nakon drugog operatora Vipnet-a;
- **Zasićenost tržišta** – u vrijeme ulaska operatora Tele2 na tržište gustoća korisnika na tržištu iznosila je 65% odnosno postojao je prostor za ulazak novog operatora na tržište;
- **Protočnost korisnika između operatora** – usluga prenosivosti broja na tržištu postoji od listopada 2006. godine, a broj prenesenih brojeva se u svakom tromjesečju povećava što operatoru Tele2 olakšava mogućnost pridobivanja korisnika u vlastitu mrežu iz razloga što troškovi prelaska korisnika s jednog operatora na drugog (eng. switching costs) nisu veliki zbog efikasne usluge prenosivosti broja;

- **Konkurencija na tržištu** – na tržištu postoje 3 operatora pokretnih mreža te trenutno ne postoje mobilni virtualni mrežni operatori iz čega proizlazi da je Tele2 jedini alternativni operator na tržištu;
- **Efikasan omjer u pridobivanju novih korisnika**

Tele2 smatra da tranzicijski period 3 godine kako navodi HAKOM nije dovoljno transparentno određen te da je prekratak s obzirom na situaciju na tržištu. Činjenice na kojima temeljimo našu konstataciju su sljedeće:

1. Iz grafičkih prikaza koje HAKOM navodi, jasno je vidljivo da je penetracija u Republici Hrvatskoj vrlo visoka te je u prvoj polovici 2008. godine iznosila više od 122%. S druge strane rast tržišnog udjela Tele2, sukladno podacima iznesenim u analizi, u periodu za kraj 2006. godine do prve polovine 2008. godine je iznosio manje od 2,5% te je na kraju promatranog razdoblja na razini nešto većoj od 10%. Također smatramo da je jasno da Tele2 poduzima sve korake kao bi ubrzao taj rast, no jednako tako postoje objektivna ograničenja koja i HAKOM navodi u ovoj analizi. Ukoliko našu projekciju temeljimo na povjesnim podacima, koji pokazuju da je Tele2 ostvario rast nešto manji od 2,5% u periodu od 1,5 godina, dolazimo da perioda od 6 godina, počevši od prve polovice 2008. godine, u kojem će Tele2 dostići tržišni udio veći od 20%. Sukladno analizama ERG-a kao i zaključcima pojedinih nacionalnih regulatornih tijela, razlozi za asimetriju postoje dok 3. operator ne zauzme ravnopravan tržišni udio, tj. barem 30% pod pretpostavkom da nema razlike u korištenju dodjeljenog RF spektra (slika 3.-izvor ERG report). Ukoliko ovaj kriterij znatno snizimo te kažemo da se stabilnost poslovanja postiže ranije tj. oko 20% i ukoliko i dalje promatramo rast Tele2 sukladno povjesnim podacima koji su ostvareni u vremenu niže penetracije, kada je lakše bilo ostvariti rast tržišnog udjela, dolazimo da minimalnog tranzicijskog perioda od 5 godina počevši od sredine 2009. godine.

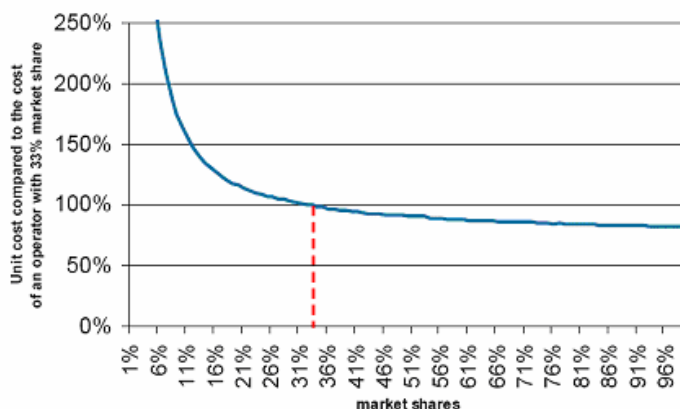


Figure 18: Relation between market share and unit MTR costs (in c€/min) according to the Romanian model by ANRC

slika 3.

2. Ukoliko promatramo prihod od terminacije poziva u vlastitu mrežu te omjer odlaznog i dolaznog prometa također dolazimo do zaključka o dužem prelaznom periodu od predloženog. Najzanimljiviji je grafički prikaz tržišnih udjela svih operatora po broju

terminiranih minuta iz kojeg je vidljivo da u prvoj polovici 2008. godine Tele2 ima tržišni udio manji od 5% što jasno pokazuje da je Tele2 u znatno nepovoljnijoj situaciji u međuoperatorskom obračunu od drugih operatora. Slična je situacija kada je prihod od terminacije u pitanju i ovdje Tele2 zauzima tek 10% tržišnog udjela. Ukoliko napravimo projekciju rasta sukladno povjesnim podacima vidljivo je da će za 6 godina počevši od polovice 2008. godine Tele2 biti tek na nešto više od 10% tržišnog udjela po broju terminiranih minuta te na nešto više od 20% tržišnog udjela po prihodima od terminacije poziva u istom periodu. Ukoliko se prelazni period smanji na 3 godine kako to HAKOM predlaže situacija se neće značajno promijeniti za Tele2 te razlozi koji i danas postoje i opravdavaju asimetriju neće u navedenom periodu nestati.

3. Omjer on-net/off net poziva kod Tele2 značajno odstupa od istog omjera prisutnog kod drugih operatora. Kod Tele2 broj ostvarenih minuta prema drugim mrežama je značajno iznad broja ostvarenih minuta unutra mreže i iznosi gotovo 60% u korist off-net minuta dok kod drugih operatora taj omjer iznosi oko 80% u korist on-net minuta tj. samo 20% off-net minuta. Nadalje ukupan broj odlaznih i dolaznih minuta u Tele2 mreži je različit od drugih operatora, opet na štetu Tele2. Ove činjenice su posljedica veličine korisničke baze te strukture i razine korisničkih cijena. Situacija je dobro analizirana od strane HAKOM-a no želimo istaknuti da kako bi Tele2 pridobio nove korisnike mora ponuditi kvalitetne a opet najpovoljnije usluge i to u segmentu off-net poziva što je zbog veličine korisničke baze usporedivo s on-net pozivima druga 2 operatora, čime se pak generira disbalans prometa na štetu Tele2. Isti će postojati dokle god korisnička baza ne naraste na brojku usporedivu s konkurencijom. Dakle, jasno je da je ovaj disbalans generiran veličinom tržišnog udjela, a za posljedicu ima činjenicu gdje Tele2 pridobivanjem novih korisnika, na veleprodajnoj razini financira druga 2 operatora koji tim prihodom mogu kompenzirati dio maloprodajnog prihoda i lakše konkurirati Tele2 na maloprodajnom tržištu. Vidljivo je da se radi o zatvorenom krugu iz kojeg Tele2 uz svo nastojanje i investiranje neće moći izaći u naredne 3 godine kako to HAKOM predlaže u svojoj analizi. Pod točkom 1. smo detaljnije razradili vremenski period koji za posljedicu ima efekte koje ovdje opisujemo, stoga ponavljamo, **prelazni rok od 5 godina počevši od sredine 2009. godine** predstavlja minimalni rok za dostizanje simetrije u cijeni terminacije između Tele2 i druga 2 operatora.

Nadalje, vidljivo je da Tele2 ne zaostaje značajno u populacijskoj pokrivenosti 2G signalom za svojim konkurentima, štoviše kada je 3G u pitanju nalazi se na drugom mjestu. Jednako tako po broju svojih usluga možem ravnopravno konkurirati na tržištu, a po povoljnim cijenama smo predvodnik. Jednako smo marketinški aktivni, stoga novac koji bi se osigurao Tele2 kroz produženi prelazni period asimetrije kao i veću početnu stopu asimetrije bi bio direktno uloženi u tržište na taj način povećavajući konkurenciju na zadovoljstvo i korist krajnjih korisnika.

Nadalje napominjemo da Tele2-u je dojeljeno 25 EGSM kanala što čini 5MHz blok a ne 10MHz kako je navedeno u analizi.

Također molimo pojašnjenje Obveze transparentnosti uz obvezu objave minimalne ponude uvjeta međupovezivanja koja će sadržavati podatke o tehničkim specifikacijama, mrežnim značajkama, cijenama usluga te rokovima i uvjetima ponude

Komentari Tele2 d.o.o. na Analizu tržišta završavanja (terminacije) SMS poruka u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Vezano uz analizu tržišta završavanja (terminacija) SMS poruka u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu Tele2 dovodi u pitanje zaključak HAKOM-a, a vezano uz potrebu regulacije navedenog tržišta. Naime iz podatak prezentiranih u analizi evidentan je nesrazmjer ne samo u broju zaprimljenih SMS poruka između Tele2 i drugih operatora već i u ostvarenim prihodima od terminiranja SMS poruka. ARCEP (francuski regulator) je analizirajući tržište terminacije SMS poruka došao do zaključka da je isto potrebno regulirati, OFCOM (UK regulator) komentirajući navedenu analizu je potvrdio navedena stajališta. Nadalje Cullen international report za centralnu i istočnu Europu (03/2009) navodi da je simetrija na navedenom tržištu više iznimka nego pravilo. S obzirom da uvjeti koji vladaju na tržištu terminacija poziva i odnosi između operatora vrijede i za tržište terminiranja SMS poruka, Tele2 smatra da zaključak ne može biti drugačiji, te predlaže dodatnu analizu te uvođenje asimetrije na tržište SMS poruka u iznosu i trajanju kao i za tržište SMS poruka