



Konkurences padome

Mobilo sakaru mazumtirdzniecības pakalpojumu tarifu uzraudzība

Noslēguma ziņojums

05.03.2015.
Rīga

SATURA RĀDĪTĀJS

1. Ievads	3
1.1. Uzraudzības uzsākšanas iemesli.....	3
1.2. Izvirzītā hipotēze	3
1.3. Uzraudzības mērķis	3
1.4. Uzraudzības uzdevumi	3
1.5. Izmantoto datu avoti.....	4
2. Nozari reglamentējošie normatīvie akti	4
3. Pakalpojumi.....	4
3.1. Piegādes ķēde	5
3.2. Mobilo sakaru mazumtirdzniecības pakalpojumu veidi.....	7
4. Tirgus struktūra un attīstība.....	7
4.1. Lielākie tirgus dalībnieki (tirgus daļas) un to attīstība	7
4.2. Finanšu rādītāju dinamika	9
4.2.1. Mobilo sakaru operatoru apgrozījums.....	10
4.2.2. Apgrozījuma pieauguma dinamika	11
4.2.3. Mobilo sakaru operatoru peļņas rādītāji	11
4.2.4. Realizācijas rentabilitāte.....	12
4.2.5. EBITDA	13
4.2.6. Veiktās un plānotās investīcijas nozarē	14
4.3. Tirgus struktūras attīstību ietekmējošie faktori	14
4.3.1. Normatīvā regulējuma izmaiņu ietekme	14
4.3.2. Citi ietekmējošie faktori	16
4.4. Barjeras ienākšanai konkrētajā tirgū	17
5. Tarifu salīdzinājums.....	17
6. Secinājumi	19

1. IEVADS

1.1. Uzraudzības uzsākšanas iemesli

- 1 11.06.2014. medijos izskanēja Latvijas Telekomunikāciju asociācijas (turpmāk – LTA) izpilddirektora Jāņa Leja paziņojums, ka SIA „Tele2” no 01.07.2014. veiks mobilo sakaru pakalpojumu tarifu paaugstināšanu, kam sekos arī pārējie mobilo sakaru operatori, tādi kā SIA „Latvijas Mobilais Telefons” (turpmāk – SIA „LMT”) un SIA „Bite Latvija”¹.
- 2 SIA „Tele2” komercdirektors Jānis Spoģis publiski skaidroja tarifu paaugstinājumu ar nepieciešamību turpināt nozīmīgas investīcijas tīkla infrastruktūrā un klientiem piedāvāt jaunākās tehnoloģijas (papildus skaidrojot, ka mobilo sakaru nozare ir vienīgā Latvijā, kurā cenas pēdējo desmit gadu laikā ir tikai samazinājušās, un lielākā daļā Eiropas Savienības valstu šādu tarifu plānu cena ir trīs līdz piecas reizes augstāka, tāpēc Latvijā arī turpmāk būs zemākās mobilo sakaru cenas Eiropas Savienībā)².
- 3 Ņemot vērā minēto, 11.06.2014. Konkurences padome (turpmāk – KP) nolēma uzsākt mobilo sakaru mazumtirdzniecības pakalpojumu tarifu uzraudzību³.

1.2. Izvirzītā hipotēze

- 4 Mobilo sakaru pakalpojumu tirgū ir asa konkurence un SIA „Tele2” tarifu paaugstināšana nav saistīta ar aizliegtu vienošanos starp lielākajiem mobilo sakaru operatoriem Latvijā.

1.3. UZRAUDZĪBAS MĒRĶIS

- 5 Uzraudzības galvenais mērķis ir izvērtēt, vai nepastāv pazīmes, ka mobilo sakaru operatoru starpā ir Konkurences likuma (turpmāk – KL) 11.pantā pirmās daļas 1.punktā minētās aizliegtās vienošanās par mobilo sakaru mazumtirdzniecības pakalpojumu tarifu paaugstināšanu, kā arī izvērtēt vispārējo situāciju mobilo sakaru mazumtirdzniecības pakalpojumu tirgū (barjeras jaunu operatoru ienākšanai konkrētajā tirgū, normatīvo aktu izmaiņas u.c. izmaiņas, kas skārušas šo tirgu).

1.4. UZRAUDZĪBAS UZDEVUMI

- 6 Uzsākot mobilo sakaru mazumtirdzniecības pakalpojumu tarifu uzraudzību, KP galvenie uzdevumi bija:
 - 1) izpētīt mobilo sakaru pakalpojumu tirgus vispārējās tendences;
 - 2) izpētīt konkrētā tirgus normatīvo regulējumu un tā ietekmi uz izmaiņām tirgū;
 - 3) izvērtēt mobilo sakaru tirgus dalībnieku finanšu rādītāju dinamiku;
 - 4) konstatēt pastāvošās barjeras jaunu tirgus dalībnieku ienākšanai šajā tirgū;

¹<http://www.focus.lv/taxonomy/term/73958>,
http://www.tvnet.lv/tehnologijas/nozares_jaunumi/513954-pec_tele2_tarifus_cels_ari_citi_operatori

² <http://www.delfi.lv/bizness/tehnologijas/tele2-cels-mobilo-sakaru-cenas.d?id=44600978#ixzz3FSYRygNy>

³ KP 11.06.2014. sēdes protokols Nr.29 7.§

- 5) izanalizēt, vai situācija tirgū ir labvēlīga vienošanos par cenu paaugstināšanu noslēgšanai.

1.5. IZMANTOTO DATU AVOTI

- 7 KP ieguva informāciju par esošo situāciju konkrētajā tirgū no trīs lielākajiem tirgus dalībniekiem (SIA „LMT”, SIA „Tele2”, SIA „Bite Latvija”), kā arī Sabiedrisko pakalpojumu regulēšanas komisijas (turpmāk – Regulators), t.sk. Regulatora mājas lapas, LR Uzņēmuma reģistra un LR Valsts ieņēmumu dienesta, kā arī Eiropas Komisijas (turpmāk – EK) mājas lapas u.c. avotiem.

2. NOZARI REGLAMENTĒJOŠIE NORMATĪVIE AKTI

- 8 Mobilo sakaru pakalpojumu nozari Latvijā regulē Elektronisko sakaru likums (turpmāk – ESL) un saskaņā ar šo likumu izdotie normatīvie akti, Regulatora izdotie nozari regulējošie akti (noteikumi, metodikas, lēmumi u.c.), kā arī Eiropas Savienības (turpmāk – ES) regulas un direktīvas.
- 9 Nozari reglamentējošie normatīvie akti nosaka nozarē darbošos komersantu tiesības un pienākumus, to uzraudzības institūcijas un uzraudzības kārtību un kompetences, pakalpojumu lietotāju tiesības un pienākumus utt.
- 10 Saskaņā ar spēkā esošajiem normatīvajiem aktiem elektronisko sakaru pakalpojumus (turpmāk – ESP) ir tiesīgs sniegt tikai reģistrēts elektronisko sakaru komersants un iepriekš minēto komersantu elektronisko reģistrāciju pēc attiecīgā elektronisko sakaru komersanta reģistrācijas paziņojuma saņemšanas veic Regulators. Pēc šī reģistrācijas paziņojuma nosūtīšanas komersantam ir saistoši Vispārējās atļaujas noteikumi, kas nosaka komersanta tiesības un pienākumus, sniedzot ESP vai nodrošinot elektronisko sakaru tīklus.
- 11 ESP sniegšanai nepieciešamos ierobežotos resursus – radiofrekvenču spektra un numerācijas lietošanas tiesības – elektronisko sakaru komersantam arī piešķir Regulators⁴.

3. PAKALPOJUMI

- 12 Mobilo sakaru pakalpojumus var iedalīt mazumtirdzniecības un vairumtirdzniecības pakalpojumos. Mazumtirdzniecības pakalpojumi tiek sniegti galalietotājam, savukārt vairumtirdzniecības pakalpojumi tiek sniegti citam komersantam, kurš nav pakalpojuma galalietotājs, lai sniegtu šos pakalpojumus citam komersantam vai galalietotājam. Vairumtirdzniecības pakalpojums var tikt izmantots, lai sniegtu citu pakalpojumu.

⁴ <http://www.sprk.gov.lv/lapas/Elektroniskie-sakari-komersantiem>

3.1. PIEGĀDES ĶĒDE

- 13 Mobilo sakaru pakalpojumi galalietotājam tiek sniegti dažādi atkarībā no tā, vai savienojums notiek viena mobilo sakaru operatora tīkla ietvaros vai dažādu.
- 14 Savienojums viena mobilo sakaru operatora tīkla ietvaros ir tad, ja abi galalietotāji ir viena operatora klienti. Šajā gadījumā noslodzes maršrutēšana notiek viena mobilo sakaru operatora tīkla ietvaros (skat. shēmu Nr.1).

Shēma Nr.1

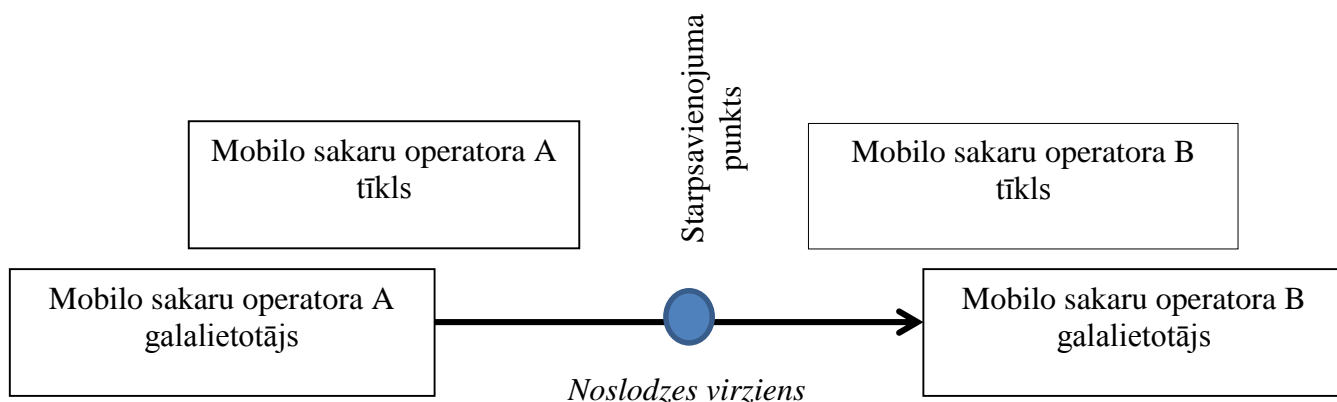
Piegādes ķēde gadījumā, ja abi gala lietotāji ir viena operatora klienti



- 15 Gadījumā, ja galalietotāji ir dažādu mobilo sakaru operatoru klienti, tiek veikts starpsavienojums, kas ir fizisks un loģisks savienojums, kas ļauj viena elektronisko sakaru komersanta ESP lietotājiem sazināties ar cita elektronisko sakaru komersanta ESP lietotājiem vai piekļūt ESP, ko sniedz cits elektronisko sakaru komersants. Šajā gadījumā noslodzes maršrutēšana notiek jau divu operatoru tīklos – līdz/no starpsavienojuma punkta (skat. shēmu Nr.2)

Shēma Nr.2

Piegādes ķēde, ja galalietotāji ir divu dažādu operatoru klienti



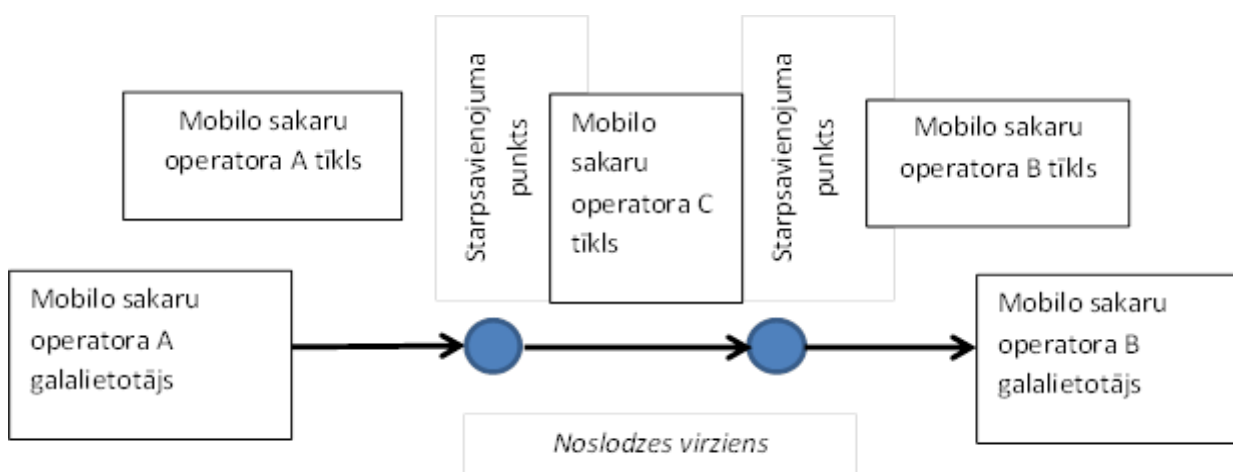
- 16 Šajā gadījumā ir svarīgi, lai starp abiem mobilo sakaru pakalpojumu sniedzējiem, kuru klienti ir galalietotāji, būtu noslēgts starpsavienojuma

līgums. Starpsavienojuma pabeigšanas tarifu regulē normatīvie akti⁵. Savienojumu pabeigšana ir elektronisko sakaru komersanta sniegts vairumtirdzniecības pakalpojums, kas nodrošina ienākošās noslodzes maršrutēšanu uz pieslēguma punktu elektronisko sakaru komersanta elektronisko sakaru tīklā, no pēdējās komutatīvās iekārtas pirms pieslēguma punkta, kuru var izmantot starpsavienojumam, līdz pieslēguma punktam. Pakalpojuma lietotāji ir citi elektronisko sakaru komersanti, kuri nodrošina publisko telefonu tīklu.

- 17 Ja galalietotāji ir dažādu mobilo sakaru operatoru klienti un starp to mobilo sakaru operatoriem nav noslēgts starpsavienojuma līgums, operatori izmanto tranzīta pakalpojumu (skat. shēmu Nr.3). Tranzīta pakalpojums ir elektronisko sakaru komersanta sniegts vairumtirdzniecības pakalpojums, kas nodrošina ienākošās noslodzes maršrutēšanu starp divām komutācijas iekārtām, kuras izmanto starpsavienojuma nodrošināšanai (starpsavienojuma punktiem). Arī šajā gadījumā pakalpojuma lietotāji ir citi elektronisko sakaru komersanti, kuri nodrošina publiskos telefonu tīklus.

Shēma Nr.3

Piegādes ķēde, ja galalietotāji ir divu dažādu operatora klienti, kuri nav noslēguši starpsavienojuma līgumu



- 18 Tranzīta pakalpojumi parasti tiek sniegti starptautisko zvanu gadījumos.
- 19 KP līdzšinējā praksē⁶ kā atsevišķus konkrētās preces tirgus definējusi vairumtirdzniecības pakalpojumus, kurus mobilo sakaru komersants sniedz citam tirgus dalībniekam, kas tos sniedz gala patērētājam, un mazumtirdzniecības pakalpojumus, kurus mobilo sakaru komersants sniedz gala patērētājam.
- 20 Šajā uzraudzībā galvenais uzsvars tiek likts uz mobilo sakaru mazumtirdzniecības pakalpojumiem.

⁵ <http://www.sprk.gov.lv/jaunums/regulators-plno-btiski-samazint-starpopoperatoru-norinu-tarifus-;http://www.sprk.gov.lv/uploads/doc/LemumsN222D19092012.pdf>

⁶ Piem., KP 30.09.2005. lēmums Nr.48 lietā Nr.497/05/10/3 Par SIA „Lattelekom” 30.05.2005. ziņojumu „Par tirgus dalībnieku apvienošanu”; KP 25.05.2007. lēmums Nr.47 lietā Nr.222/07/10/1 Par SIA „Latvijas Mobilais Telefons” un SIA „ZetCOM” ziņojumu par apvienošanu; http://www.kp.gov.lv/uploaded_files/2007/A47_2505.pdf

3.2. MOBILO SAKARU MAZUMTIRDZNIECĪBAS PAKALPOJUMU VEIDI

- 21 Visi trīs lielākie mobilo sakaru operatori – SIA „LMT”, SIA „Tele2”, SIA „Bite Latvija” sniedz ESP – balss telefonijas pakalpojumus, publisko datu un elektronisko ziņojumu pārraides (īszīņu) pakalpojumus un publiskos interneta piekļuves pakalpojumus (saskaņā ar Ministru kabineta 27.10.2009. noteikumos Nr.1337 „*Noteikumi par regulējamiem sabiedrisko pakalpojumu veidiem*” noteikto sadalījumu). Iepriekš minētie pakalpojumi galalietotājam ir pieejami dažādās kombinācijās.
- 22 Ieņēmumi no sniegtajiem pakalpojumiem operatoriem ir dažādi.
- 23 Visi trīs lielākie operatori apliecina, ka priekšapmaksas pakalpojumu sniegšanas tirgū vērojams vispārējs klientu skaita samazinājums. Saskaņā ar SIA „LMT” minēto tam par iemeslu ir pēcapmaksas piedāvājumu attīstība, kas ļauj klientam justies drošāk attiecībā uz prognozētajām ikmēneša izmaksām, līdz ar to zūd izmaksu kontroles loma, kas vēsturiski bija priekšapmaksas produktu galvenā priekšrocība. Pēcapmaksas piedāvājumi, kuros iekļauti zvani un īszīņas uz populārākajiem tīkliem, mazina papildus SIM karšu nepieciešamību, līdz ar to samazinās priekšapmaksas klientu skaits⁷.
- 24 Arī SIA „Bite Latvija” priekšapmaksas pakalpojumu klientu skaits samazinājies. Šo samazinājumu kompānija skaidro ar tirgus nobriešanu, proti, klientiem mazinās vēlme pēc izmaksu kontroles, kā arī klienti nevēlas tērēt laiku priekšapmaksas atjaunošanai. Svarīgi ir arī, ka kompānija piedāvā klientiem dažādas kontroles iespējas, kā izmaksu limitu pakalpojums, brīdinājuma SMS, datu skaitītājs (rāda rēķinu reālajā laikā), un, kā jau minēts iepriekš, tieši izmaksu kontrole ir bijis galvenais iemesls, izvēloties priekšapmaksas pieslēgumus⁸.
- 25 SIA „Tele2” informē, ka priekšapmaksas segments konsekventi sarūk katru gadu, vairums no klientiem pāriet uz kompānijas pēcapmaksas segmentu.
- 26 Līderis priekšapmaksas pakalpojumus sniegšanas segmentā ir SIA „Tele2”, kam seko SIA „LMT”, bet visiem mobilo sakaru operatoriem priekšapmaksas lietotāju skaits sarūk.

4. TIRGUS STRUKTŪRA UN ATTĪSTĪBA

4.1. LIELĀKIE TIRGUS DALĪBNIEKI (TIRGUS DAĻAS) UN TO ATTĪSTĪBA

- 27 Visi trīs aptaujātie operatori ir atzinuši, ka konkurence Latvijas mobilo sakaru pakalpojumu nozarē ir ļoti intensīva un ar katru gadu pieaug arī individuālās komunikācijas un personalizēta piedāvājumu loma cīņā par katru klientu. Konkurences ietekmes rezultātā tirgus dalībnieki attīstīja savus pakalpojumus, kā arī ir tendence piedāvāt tos par zemāku cenu vai uz citiem izdevīgākiem nosacījumiem.

⁷ SIA „LMT” 08.09.2014. vēstule Nr.1052/BP

⁸ SIA „Bite Latvija” 12.09.2014. vēstule Nr.LV1140-50

- 28 Saskaņā ar EK statistiku 2012.gadā mobilo sakaru operatoru ieņēmumi uz vienu lietotāju Latvijā bija 42,39 EUR, kas ir zemākais rādītājs ES (nākamais zemākais ir Rumānijai – 53,19 EUR un Lietuvai – 55,04 EUR, līderes ar augstākajiem ieņēmumiem ir Īrija ar 270,65 EUR un Luksemburga ar 279,67 EUR)⁹.

Tabula Nr.1

Mobilo sakaru operatoru ieņēmumi uz vienu lietotāju, EUR

Valsts/gads	2010	2011	2012
ES (27 valstis)	211,50	195,40	186,83
Latvija	71,20	55,20	42,39
Rumānija	63,70	55,20	53,19
Lietuva	60,60	60,30	55,04
Bulgārija	76,60	70,10	63,62
Polija	113,10	105,30	95,22
Igaunija	125,10	110,40	99,43
Ungārija	135,20	129,50	128,22
Horvātija	:	:	127,40
Portugāle	156,00	146,20	133,45
Itālija	176,00	165,60	152,81
Čehija	172,10	177,20	163,31
Somija	181,20	173,80	163,42
Slovākija	195,50	191,50	164,40
Grieķija	200,90	189,90	168,12
Malta	203,10	188,30	171,43
Austrija	214,00	195,70	178,01
Vācija	191,00	187,30	190,00
Spānija	277,10	229,00	214,00
Slovēnija	220,90	226,00	216,00
Zviedrija	212,80	226,50	227,29
Beļģija	260,00	237,30	235,78
Nīderlande	280,70	241,30	237,12
Apvienotā Karaliste	245,90	225,40	240,71
Kipra	253,40	242,20	242,17
Dānija	239,50	221,10	247,61
Francija	324,00	299,00	259,75
Īrija	316,30	291,50	270,65
Luksemburga	264,20	262,80	279,67

⁹ http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=isoc_tc_mcrev&lang=en

- 29 Latvijā darbojas četri elektronisko sakaru bezvadu tīkli, nodrošinot pakalpojumus visā teritorijā un mobilo sakaru pārklājums pārsniedz 100%. Gandrīz ikviens Latvijas iedzīvotājs ir kāda Latvijas mobilo sakaru operatora klients.
- 30 Mobilo sakaru operatoru tirgus daļas mazumtirdzniecības tirgū var tikt aprēķinātas pēc dažādiem rādītājiem (klientu skaits, apgrozījumi mazumtirdzniecībā, savienojuma minūšu skaits u.c.). KP, nosakot mobilo sakaru operatoru tirgus daļas, aprēķinā par pamatu ņēma mobilo sakaru operatoru sniegto informāciju par ieņēmumiem no sniegtajiem mobilo sakaru mazumtirdzniecības pakalpojumiem¹⁰.
- 31 Mobilo sakaru mazumtirdzniecības pakalpojumu tirgū darbojas trīs lieli mobilo sakaru operatori, no kuriem vislielākā tirgus daļa ir SIA „LMT”, kam seko SIA Tele2” un tad SIA „Bite Latvija”¹¹. Tirgū ir arī pieci mazie operatori – SIA „Camel Mobile”, AS „Telekom Baltija”, SIA „Intellica”, SIA „Telegrupa Baltijā” un AS „Balticom”. Piecu mazo komersantu sniegto pakalpojumu apjoms neatstāj nozīmīgu ietekmi uz tautsaimniecību, turklāt to saraksts ir mainīgs. Līdz ar to konkrētā tirgus struktūra ir oligopolistiska.
- 32 Būtisks pavērsiens mobilo sakaru pakalpojumu tirgus attīstībā notika, kad SIA „LMT” 2012.gada otrajā pusē piedāvāja tarifu plānu „Brīvība”, kur iekļauts neierobežots sarunas minūšu un īsziņu skaits¹²: sākot jau ar 2013.gadu, visi lielākie operatori piedāvā tarifu plānus, kuros ir iekļauts neierobežots sarunu minūšu un īsziņu skaits, kas veicināja šo pakalpojumu patēriņu un tai pat laikā šo tarifu plānu segmentā vērojama uz cenu balstīta konkurence.
- 33 Svarīga ir arī mobilo datu pakalpojumu attīstība, kur galvenais veicinošais faktors ir operatoru investīcijas tīklu attīstībā (3G un 4G tīklu attīstība). Šis ir svarīgs segments, kas ļauj mobilo sakaru operatoriem palielināt klientu bāzi, kā arī esošiem klientiem piedāvāt plašāku pakalpojumu klāstu.
- 34 Saskaņā ar operatoru viedokļiem augstā konkurence liek mobilo sakaru operatoriem nepārtraukti investēt jaunajās tehnoloģijās un inovatīvajos pakalpojumos.

4.2. FINANŠU RĀDĪTĀJU DINAMIKA

- 35 Ievērojot šī pētījuma hipotēzi, KP izvērtēja un salīdzināja konkurējošo mobilo sakaru operatoru finanšu situāciju (dažādus finanšu rādītājus), jo, jo līdzīgāka ir konkurentu finanšu situācija, jo labvēlīgāka vide cenu kartelim var izveidoties.
- 36 Atbilstoši EK statistikai Latvijā elektronisko sakaru nozarē turpinās negatīva apgrozījuma tendence – 2012.gadā, salīdzinot ar 2010.gadu, kopējais elektronisko sakaru nozares apgrozījums samazinājies par 41%, savukārt investīciju līmenis – par 39%. Būtiski negatīvu iespaidu uz kopējo situāciju atstāj arī negatīvie demogrāfiskie rādītāji un emigrācija, arī regulējošiem pasākumiem pēdējo gadu laikā ir būtiska ietekme, samazinot nozares

¹⁰ SIA „Tele2” 28.07.2014. vēstule Nr.2-1.1/156, SIA „Bite Latvija” 12.09.2014. vēstule Nr.LV1140-50, SIA „LMT” 08.12.2014. vēstule Nr.1052/BP.

¹¹ Turpat

¹² SIA „Tele2” 28.07.2014. vēstule Nr.2-1.1/156

kopējo apgrozījumu un izaugsmes iespējas¹³. Kopējie ieņēmumi visiem trim lielākajiem mobilo sakaru operatoriem četrus gadus laikā ir būtiski krituši. SIA „Tele2” ieņēmumi pēdējo četrus gadus laikā samazinājušies par apmēram 24% un peļņa par 39%¹⁴, SIA „LMT” 2010.gadā kopējie ieņēmumi bija 178 754 000 EUR, bet 2013.gadā 161 027 200 EUR, t.i., kopējie ieņēmumi operatoram samazinājās par 9,9%. Neskatoties uz ieņēmumu samazināšanos, SIA „LMT” kapitālieguldījumu līmeni nav samazinājusi un SIA „LMT” apstiprinātā elektronisko sakaru tīkla ilgtermiņa attīstības politika paredz plašu bezvadu sakaru tīkla pārklājuma nodrošināšanu pilsētās, kā arī mazāk blīvi apdzīvotās vietās¹⁵.

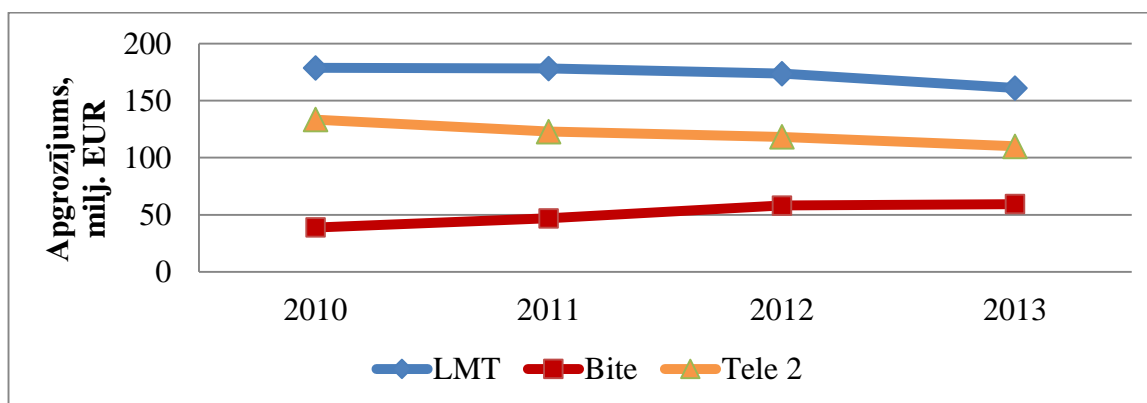
- 37 Ņemot vērā, ka mobilo sakaru pakalpojumu tirgū būtiska loma ir trijiem operatoriem – SIA „LMT”, SIA „Tele2” un SIA „Bite Latvija”, bet pārējiem operatoriem tā ir niecīga, KP veica triju lielo operatoru finanšu rādītāju analīzi, par pamatu ņemot datus no uzņēmumu gada pārskatiem.

4.2.1. MOBILO SAKARU OPERATORU APGROZĪJUMS

- 38 Attēlā Nr.1 atspoguļota lielāko mobilo sakaru operatoru Latvijā – SIA „LMT”, SIA „Bite” un SIA „Tele2” apgrozījumu dinamika 2010.-2013.gadā.

Attēls Nr.1

Mobilo sakaru operatoru apgrozījums, EUR



- 39 Attēlā Nr.1 redzams, ka SIA „LMT” 2010.gadā ir gandrīz četras reizes lielāks apgrozījums nekā SIA „Bite Latvija” un nedaudz lielāks apgrozījums nekā SIA „Tele2”. Savukārt, salīdzinot šos rādītājus 2013.gadā, SIA „LMT” apgrozījums ir vairāk kā divas reizes lielāks nekā SIA „Bite Latvija” apgrozījums un arī nedaudz lielāks nekā SIA „Tele2” apgrozījums¹⁶. Salīdzinot apgrozījuma tendences, vienīgi SIA „Bite” ir vērojams apgrozījuma pieaugums no 2010.gada līdz 2013.gadam, savukārt SIA „Tele2” un SIA „LMT” apgrozījums ir samazinājies. SIA „LMT” apgrozījums

¹³ SIA „LMT” 08.09.2014. vēstule Nr.1052/BP

¹⁴ SIA „Tele2” 28.07.2014. vēstule Nr.2-1.1/156

¹⁵ SIA „LMT” 08.09.2014. vēstule Nr.1052/BP

¹⁶ Šīs sadaļas mobilo sakaru operatoru apgrozījumu izvērtējumam par pamatu ņemti LR Uzņēmuma reģistra dati, savukārt 4.1.sadaļā – mobilo sakaru operatoru sniegtā informācija par ieņēmumiem no sniegtajiem mobilo sakaru mazumtirdzniecības pakalpojumiem

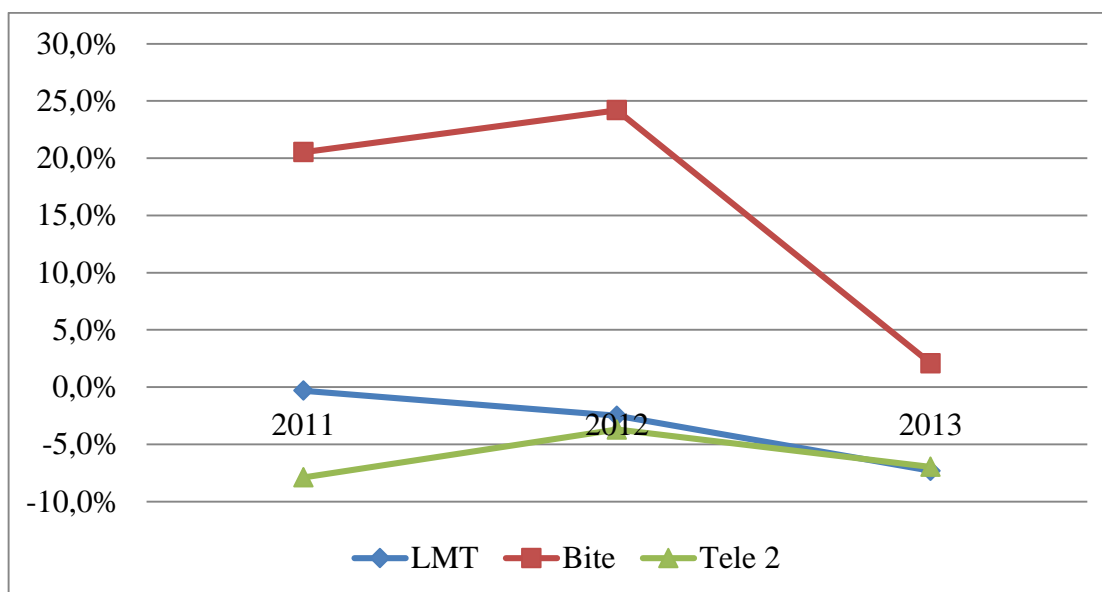
ir samazinājies par apmēram 17 milj. EUR, SIA „Tele2” – par 23 milj. EUR, bet SIA „Bite” apgrozījums palielinājies par 20 milj. EUR.

4.2.2. APGROZĪJUMA PIEAUGUMA DINAMIKA

- 40 KP, lai izvērtētu attīstības tendences, salīdzināja mobilo sakaru operatoru apgrozījuma pieauguma dinamiku.

Attēls Nr.2

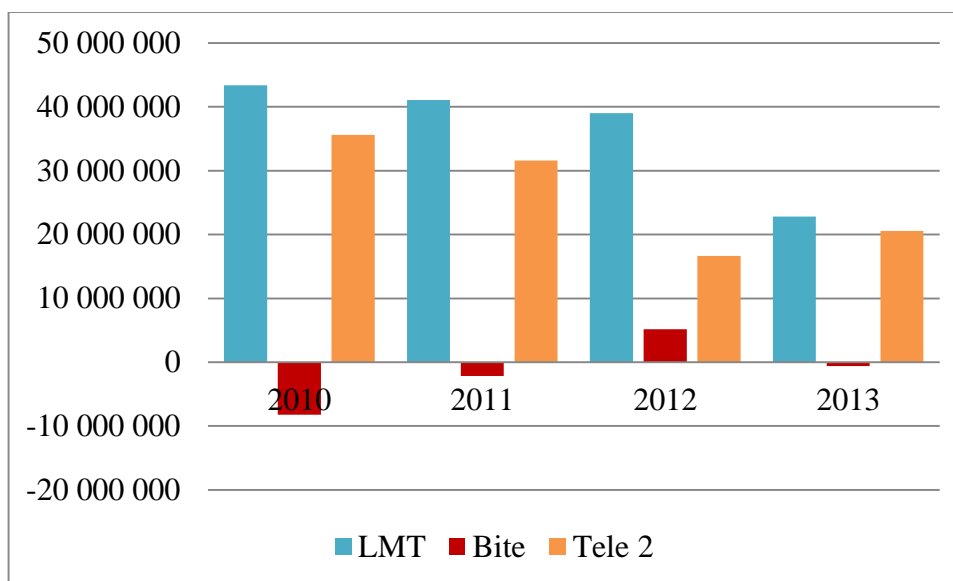
Apgrozījuma izmaiņas 2011.-2013.g., %



- 41 Šajā attēlā redzamās līknes liecina, ka laika periodā no 2011.gada līdz 2013.gadam SIA „Bite Latvija” ir bijis lielākais apgrozījuma pieaugums visos periodos – 2011.gadā, salīdzinot ar 2010.gadu, šim mobilo sakaru operatoram apgrozījuma pieaugums ir bijis 20,5%; 2012.gadā, salīdzinot ar 2011.gadu, pieaugums ir bijis 24,2%, bet 2013.gadā, salīdzinot ar 2012.gadu, pieaugums ir bijis tikai 2,1%. SIA „LMT” šajā periodā ir bijis apgrozījuma kritums attiecīgi 0,3% (2011.gadā pret 2010.gadu), 2,5% (2012.gadā pret 2011.gadu) un 7,3% (2013.gadā pret 2012.gadu), savukārt SIA „Tele2” kritums bija attiecīgi 7,9%, 3,7% un 7%. Šie dati ļauj secināt, ka SIA „Bite Latvija” izaugsme (procentuāli) ir straujāka, nekā konkurentiem, tai pat laikā atzīmējams, ka SIA „Bite Latvija” apgrozījuma pieaugums stipri palēninājās. Kopumā šīs tendences liecina par nozares brieduma stadiju.

4.2.3. MOBILO SAKARU OPERATORU PEĻŅAS RĀDĪTĀJI

- 42 Attēlā Nr.3 ir atspoguļota uzņēmumu SIA „LMT”, SIA „Bite Latvija” un SIA „Tele2” pārskatu gada peļņa/zaudējumi.

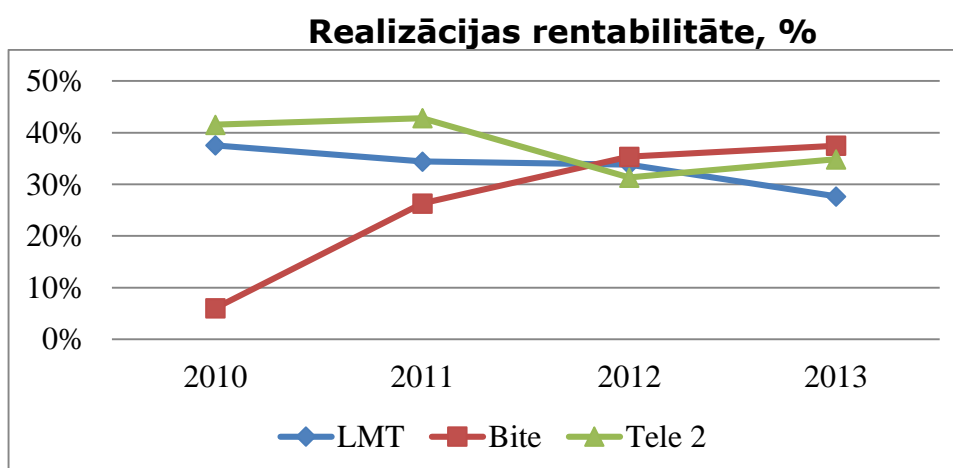
Mobilo sakaru operatoru peļņas rādītāji 2010.-2013.gads, EUR

- 43 SIA „LMT” no šiem trim uzņēmumiem ir lielākā peļņa, kaut gan arī tā laika periodā no 2010.gada līdz 2013.gadam ir samazinājusies par 21 milj. EUR. SIA „Tele2” peļņa šajā pašā periodā ir samazinājusies no 36 milj. EUR līdz 21 milj. EUR, kas attiecīgi ir par 15 milj. EUR. Savukārt SIA „Bite Latvija” pretēji – zaudējumi šajā periodā ir sarukuši no 12 milj. EUR uz 876 tūkst. EUR, attiecīgi pieaugums ir bijis 11 milj. EUR. Vērtējot uzņēmuma finansiālo stāvokli, ne vienmēr jāuztver negatīvi fakts, ka konkrētajam uzņēmumam pārskata gadā ir zaudējumi. Viens no rādītājiem, kas norāda uz uzņēmuma veiksmīgu darbību kādā no tirgiem ir realizācijas rentabilitāte.

4.2.4. REALIZĀCIJAS RENTABILITĀTE

- 44 Attēls Nr.4 atspoguļo visu triju uzņēmumu realizācijas rentabilitāti.

Attēls Nr.4



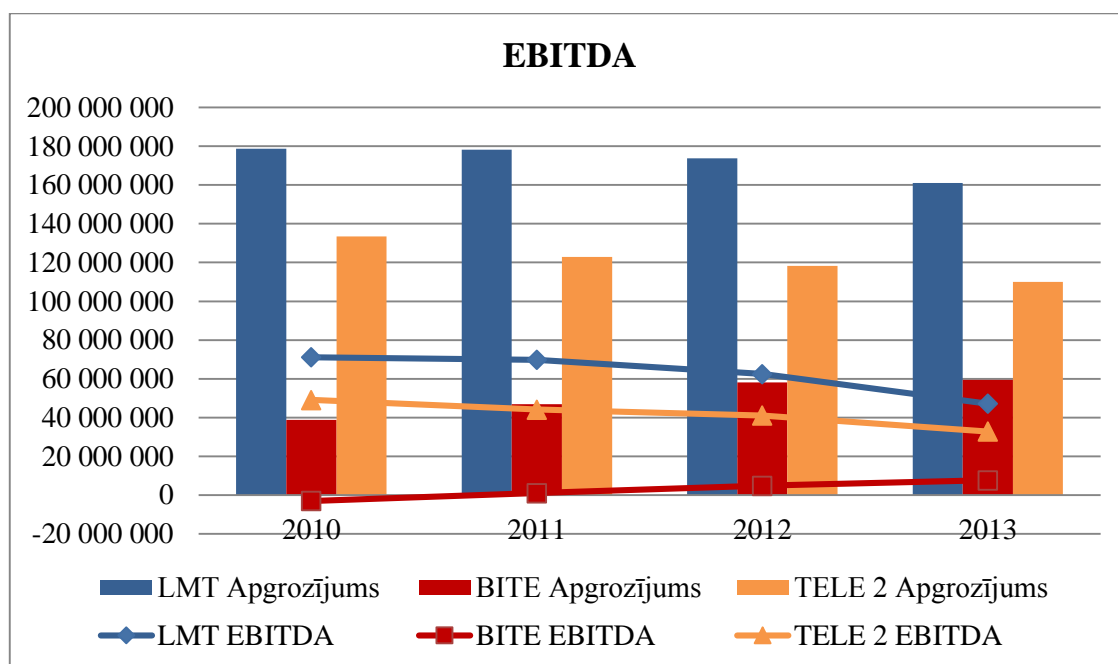
- 45 Realizācijas rentabilitāte jeb komerciālā rentabilitāte rāda, kādu peļņas procentu uzņēmums ieguvis uz neto apgrozījuma vienību, un norāda uz spēju efektīvi pārvaldīt savas ražošanas izmaksas attiecībā pret apgrozījumu. Kā redzams attēlā, SIA „LMT” un SIA „Tele2” šis rādītājs ir samazinājies, t.i., SIA „LMT” tas ir diapazonā no 38% 2010.gadā līdz 28% 2013.gadā, bet SIA „Tele2” tas ir diapazonā no 42% 2010.gadā līdz 35% 2013.gadā. Savukārt SIA „Bite Latvija” vērojams straujš rentabilitātes palielinājums. 2010.gada sākumā realizācijas rentabilitāte ir bijusi 6%, bet savukārt 2013.gadā tā jau ir 37%, līdz ar to uzņēmums ir palielinājis savu apgrozījumu, bet ražošanas izmaksas nav pieaugušas. Secināms, ka SIA „Bite Latvija” ir spējusi savus resursus izmantot efektīvāk, salīdzinot ar SIA „LMT” un SIA „Tele2”.

4.2.5. EBITDA

- 46 Attēlos ir atspoguļots SIA „LMT”, SIA „Bite Latvija” un SIA „Tele2” EBITDA rādītājs.

Attēls Nr.5

Mobilo sakaru operatoru apgrozījums un EBITDA, EUR

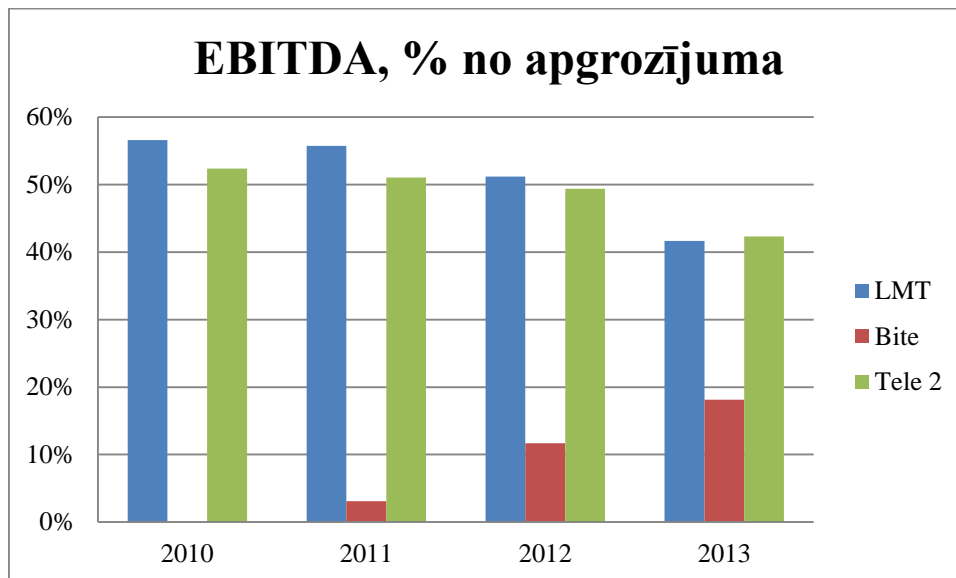


- 47 EBITDA norāda uz uzņēmuma pamatdarbības peļņu. Konkrētajā gadījumā rādītājs, ko aprēķināja KP, var atšķirties no uzņēmumu rādītājiem, jo tiem ir pieejama detalizētāka informācija. Kā vērojams attēlā, SIA „LMT” un SIA „Tele2” EBITDA rādītājs ir samazinājies – SIA „LMT” samazinājums no 2010.gada līdz 2013.gadam ir bijis par 34%, savukārt SIA „Tele2” samazinājums šajā periodā ir bijis 33%. Izvērtējot uzņēmuma „Bite Latvija” EBITDA rādītāju, ir vērojams, ka šim uzņēmumam konkrētais rādītājs ir pieaudzis par 348%. Šie dati apstiprina jau iepriekš izdarīto secinājumu, ka SIA „Bite Latvija” (no vienas puses) un SIA „LMT” un SIA „Tele2” (no otras

pusēs) atrodas ļoti atšķirīgās attīstības stadijās, ar atšķirīgu izaugsmes potenciālu. SIA „Bite Latvija” ir vērojama izaugsme, bet pārējiem komersantiem – stabilitāte un pat neliels kritums.

Attēls Nr.6

Mobilo sakaru operatoru EBIDTA, %



4.2.6. VEIKTĀS UN PLĀNOTĀS INVESTĪCIJAS NOZARĒ

- 48 Mobilo sakaru operatori ir uzsvēruši, ka mobilo sakaru nozarē ir svarīgi pastāvīgi investēt jaunākajās tehnoloģijās un inovatīvos pakalpojumos, lai saglabātu konkurētspēju¹⁷. KP izvērtēja mobilo sakaru operatoru datus par investīcijām. Neaktīvas investīcijas var liecināt par to, ka konkurence nav aktīva un attiecīgi vide ir labvēlīga kartelīm.

4.3. TIRGUS STRUKTŪRAS ATTĪSTĪBU IETEKMĒJOŠIE FAKTORI

4.3.1. NORMATĪVĀ REGULĒJUMA IZMAIŅU IETEKME

- 49 Lai noskaidrotu situāciju mobilo sakaru pakalpojumu nozarē, t.sk. nozari reglamentējošo normatīvo aktu izmaiņu ietekmi uz konkurenci, KP veica lielāko mobilo sakaru operatoru SIA „Tele2”, SIA „Bite Latvija” un SIA „LMT” aptauju.
- 50 Saskaņā ar SIA „Bite Latvija” norādīto pozitīvi konkurenci ir ietekmējuši valsts institūciju pieņemtie lēmumi, kuru rezultātā samazinājušies starpoperatoru norēķinu tarifi, kā arī lēmumi, kuru rezultātā galalietotājiem tika atvieglota iespēja saglabāt numuru cita operatora tīklā¹⁸ (ESL 57.pants). SIA „Tele2”, pretēji SIA „Bite Latvija” viedoklim, Regulatora

¹⁷ SIA „LMT” 08.09.2014. vēstule Nr.1052/BP

¹⁸ SIA „Bite Latvija” 12.09.2014. vēstule Nr.LV1140-50

realizēto savienojuma pabeigšanas tarifu samazināšanu min kā pamatu ienākumu un, atsevišķos gadījumos, peļņas kritumam¹⁹.

- 51 Savukārt SIA „LMT” min, ka pie negatīvajām izmaiņām minama EK kopš 2007.gada periodiska normatīvo aktu pieņemšana ar mērķi mazināt viesabonēšanas pakalpojumu tarifus. Šobrīd ir ierosināta jauna regula (iniciatīva Savienotā kontinenta sasniegšanai – COM (2013) 627), kura paredz pilnīgi atcelt maksu par saņemtajiem viesabonēšanas zvaniem. Regulas ietekmē operatoriem būs nodarīts kaitējums gadījumos, kuros lietotājam noteikts mazumtirdzniecības tarifs ir zemāks nekā starptautiska savienojuma vairumtirdzniecības tarifs. Šādās situācijās operatora ienākumiem no vietējiem savienojumiem būs jābūt pietiekami lieliem, lai šķērssubsidētu izdevumus par normatīvi neregulētajiem starptautiskajiem vairumtirdzniecības tarifiem²⁰.
- 52 ES Padome 13.06.2012. pieņēma Regulu Nr.531/2012 par viesabonēšanu publiskajos mobilo sakaru tīklos ES. Saskaņā ar Regulu viesabonēšanas tarifi lietotājiem mobilo telefonsakaru tīklos ES valstīs no 01.07.2014. nedrīkst pārsniegt šādas vērtības (bez PVN):

Pakalpojums	Mazumtirdzniecība	
Vairumtirdzniecība		
Izejošais balss izsaukums/ min.	EUR 0,19	EUR 0,05
Ienākošais balss izsaukums/min.	EUR 0,05	-
Īsziņa/gab.	EUR 0,06	EUR 0,02
Datu pārraide/MB	EUR 0,20	EUR 0,05

- 53 Kopš 01.07.2010. mobilo sakaru operatori visiem viesabonentiem piemēro standarta maksimālo limitu par datu viesabonēšanas pakalpojumiem ES valstīs, kas nepārsniedz 50 EUR. Mobilo sakaru operatori var piedāvāt saviem viesabonentiem citus ierobežojumus ar augstāku vai zemāku mēneša maksimālo limitu. Mobilo sakaru operatori nodrošina, ka viesabonents tiek informēts, ja tiek sasniegti 80% no noteiktā limita.
- 54 No 01.07.2014. mobilo sakaru operatori ir jānodrošina arī iespēja galalietotājiem izvēlēties alternatīvu jeb cita viesabonēšanas pakalpojuma sniedzēja pakalpojumus. Šāda iespēja gan būs iespējama tikai, kad kāds no ārvalstu operatoriem būs noslēdzis pakalpojuma līgumus ar Latvijas operatoriem, par ko mobilo pakalpojumu operatori sniegs informāciju savās mājas lapās²¹.
- 55 Saskaņā ar SIA „Bite Latvija” viedokli negatīva ietekme uz konkurenci ir arī radiofrekvenču piešķiršanas noteikumiem, kas paredz pienākumu veikt maksājumus arī par rezervētām, bet nelietotām frekvencēm, kā arī radiofrekvenču ierobežota pieejamība. Šādā situācijā mazākiem, bet augošiem operatoriem nākas ciest neproduktīvas izmaksas²², kuras lielākus operatorus skar proporcionāli mazāk.
- 56 Secinājumi: gan regulēšanas pasākumi, gan asā konkurence spiež mobilo sakaru operatoriem pazemināt cenas. Tas ir pozitīvi citiem tirgus

¹⁹ SIA „Tele2” 28.07.2014. vēstule Nr.2-1.1/156

²⁰ SIA „LMT” 08.09.2014. vēstule Nr. 1052/BP, SIA „Bite Latvija” 12.09.2014. vēstule Nr.LV1140-50

²¹ <http://www.sprk.gov.lv/lapas/tarifi>

²² Izmaksas par iegādātām radiofrekvencēm, kuras netiek lietotas

dalībniekiem, t.sk. patērētājiem, un, saglabājoties konkurencei, šajā tirgū tiks nodrošināts nepieciešamais līdzsvars.

4.3.2. CITI IETEKMĒJOŠIE FAKTORI

- 57 Papildus konkurenci ietekmējošām izmaiņām bez normatīvo aktu izmaiņām, minamas izmaiņas, kas arī būtu vērtējamās pozitīvi:
- 1) Platjoslas bezvadu tehnoloģijas attīstība (datu pārraides pakalpojumi ar lielāku ātrumu un labāku kvalitāti);
 - 2) Sakaru ierīču attīstība (tiek piedāvāti arvien jauni pakalpojumi ar augstāku pievienoto vērtību);
 - 3) Lietotāju tendence izmantot vairākas ierīces ar mobilo sakaru pieslēgumu²³.
- 58 Telekomunikāciju nozare piedzīvo būtiskas pārmaiņas – ja sākotnēji tika radīts sakaru tīkls sarunām, tad, tehnoloģijām attīstoties, tas kļuva par tīklu visdažādākajām ierīcēm un visa veida saturam. Mobilie telesakari ir kļuvuši par ērtu līdzekli ar plašām iespējām dzīves kvalitātes celšanai un veiksmīgāku biznesa rezultātu sasniegšanai. Līdz ar to svarīgi veidot modernu sakaru tīklu ar augstākās kvalitātes pakalpojumiem. Mainījies ir arī klienta (galalietotāja) domāšanas veids, arī no klientu puses tiek pieprasītas jaunākās tehnoloģijas, kas nodrošinātu ātrāku un kvalitatīvāku pakalpojumu²⁴. Klientiem svarīgāka ir palikusi tieši kvalitatīva datu pārraides pakalpojuma saņemšana.
- 59 Saskaņā ar KP rīcībā esošo informāciju sakarā ar tehnoloģiju attīstību pēdējo gadu laikā ļoti ir mainījies internetā pieejamās informācijas saturs. Gadījumā, kad lietotājam nepieciešama kāda informācija, tad visātrākais, lētākais un ērtākais veids informācijas meklēšanai ir tieši internets un tas ir pieejams gan datorā, gan telefonā, kur to ērti, bez papildus maksas un nepieciešamības gadījumā atkārtoti var aplūkot. Internets tiek izmantots arī TV pakalpojumu saņemšanai. Tāpat ir attīstījusies interneta telefonija, kas ļauj caur internetu sazināties ar balsi un attēlu (skype u.c. programmas).
- 60 Strauji ir attīstījušās platjoslas bezvadu tehnoloģijas. Mobilās platjoslas tehnoloģija, saukta arī par bezvadu plaša apgabala tīkla (Wireless Wide Area Network – WWAN) tehnoloģiju, nodrošina ātru bezvadu interneta piekļuvi, izmantojot portatīvas ierīces²⁵. Šis interneta veids nodrošina lielāku datu pārraides ātrumu nekā parastais interneta savienojums, tāpat tas ļauj kombinēt dažādu datu pārraidi vienlaicīgi.
- 61 Pašlaik Latvijā jau ir pieejamas tādas jaunākās tehnoloģijas kā 4G interneta tīkls. 4G ir ceturtais paaudzes interneta tīkls, kas izmanto vismodernāko interneta tehnoloģiju – LTE (*long term evolution*). Internets 4G tīklā ir ne tikai vairākas reizes ātrāks par 3G tīklā iespējamo (teorētiski lejupielāde līdz pat 150 Mbit/s, augšupielāde līdz 50 Mbit/s), bet arī krietni stabilāks un ar būtiski mazāku reakcijas laiku jeb brīdi no interneta saites aktivizēšanas līdz

²³ SIA „Bite Latvija” 12.09.2014. vēstule Nr.LV1140-50

²⁴ <http://www.lmt.lv/lv/preses-relizes?g=2013&pid=303>; <http://www.lmt.lv/lv/preses-relizes?g=2013&pid=521>; <http://www.lmt.lv/lv/preses-relizes?g=2014&pid=604>

²⁵ <http://windows.microsoft.com/lv-lv/windows7/what-is-mobile-broadband>

lejupielādes uzsākšanai (ang.val. *latency*). SIA „LMT” piedāvātais 4G tīkls ir pieejams jau 72% Latvijas iedzīvotāju²⁶.

Secinājumi: konkurenci mobilo sakaru pakalpojumu nozarē ir ietekmējušas ne tikai normatīvā regulējuma izmaiņas, bet arī virkne citu faktoru tādu kā tehnoloģiju (platjoslu tehnoloģiju, 4G interneta tīkla attīstība) un sakaru ierīču attīstība.

4.4. BARJERAS IENĀKŠANAI KONKRĒTAJĀ TIRGŪ

- 62 Nozīmīga barjera jauno operatoru ienākšanai tirgū ir dabiskā pieprasījuma kapacitāte, tirgus piesātinātība šobrīd ir ap 130% (saskaņā ar SIA „Bite Latvija” norādīto 129%), proti, Latvijā vidēji ir 1,3 pieslēgumi uz katru iedzīvotāju. Iespējas potenciālu tirgus dalībnieku ienākšanai šajā tirgū ir ierobežotas, galvenokārt, ierobežotās pieprasījuma kapacitātes dēļ. Pēc KP domām, jauns tirgus dalībnieks var ienākt, ja nopirks jau esošo operatoru, tā kā attīstīt vēl vienu tīklu pie Latvijā esošā zemā mazumtirdzniecības pakalpojumu cenu līmeņa nav racionāli.
- 63 Saskaņā ar SIA „LMT” minēto pieprasījuma izmaiņas veido divi būtiski faktori. Pirmkārt, no 2013.gada visi operatori piedāvā tarifu plānus, kur ir iekļauts neierobežots balss minūšu un īsziņu apjoms, kas veicināja minūšu un īsziņu patēriņa pieaugumu. Šo tarifu plānu segmentā ir uz cenu balstīta konkurence. Otrkārt, mobilo datu pakalpojumu attīstība, kur galvenais konkurences dzinējspēks ir operatoru investīcijas tīklu attīstībā. Ar datu pārraidi saistītie pakalpojumi ir būtiskākais biznesa virziens, kas ļauj palielināt klientu bāzi un piedāvāt plašāku pakalpojumu klāstu esošajiem klientiem, tādēļ ir sīva konkurence datu pakalpojumu segmentā – līdz ar 4G tīkla ieviešanu publiskā komunikācija un konkurence šajā segmentā ir kļuvusi vēl intensīvāka. Lai saglabātu konkurētspēju mobilo sakaru nozarē, nepieciešams pastāvīgi investēt jaunākajās tehnoloģijās un inovatīvajos pakalpojumos²⁷.
- 64 Tā kā praktiski visi Latvijas iedzīvotāji jau ir kāda mobilo sakaru operatora klienti, jaunajiem tirgus dalībniekiem – mobilo sakaru operatoriem, lai iegūtu (un vēlāk palielinātu) tirgus daļu būs jāpārvilina cita operatora esošos klientus, kas ir salīdzinoši grūtāk kā iegūt pilnīgi jaunus.
- 65 Ņemot vērā saņemto informāciju, KP secina, ka tirgū pastāv būtiskas barjeras jaunu operatoru ienākšanai mobilo sakaru pakalpojumu tirgū: tirgus piesātinātība (ierobežota pieprasījuma kapacitāte), radio frekvenču ierobežota pieejamība un infrastruktūras barjeras.

5. TARIFU SALĪDZINĀJUMS

- 66 Saskaņā ar ESL 20.panta 2.punktu elektronisko sakaru komersantiem ir tiesības noteikt elektronisko sakaru tarifus saskaņā ar normatīvajiem aktiem, savukārt 60.panta pirmā daļa nosaka, ka elektronisko sakaru komersantam ir jānodrošina galalietotājiem sniegto ESP tarifu, tarifu plānu un tarifu atlaižu atklātumu un publisko pieejamību.

²⁶ <https://www.lmt.lv/lv/4g-interneta-iespejas>

²⁷ SIA „LMT” 08.09.2014. vēstule Nr. 1052/BP

Elektronisko sakaru komersanti, kuriem nav noteikta būtiska ietekme tirgū un uzliktas tarifu regulēšanas saistības, pakalpojumu tarifus nosaka patstāvīgi, nodrošinot to atklātību un publisko pieejamību. Šobrīd Regulators nevienam no komersantiem, kas sniedz mobilo sakaru pakalpojumus, nav noteicis būtisku ietekmi mazumtirdzniecības tirgū. Tātad visi mobilo sakaru operatori var paši noteikt savu pakalpojumu tarifus un tie operatoriem ir dažādi

- 67 Izvērtējot mobilo sakaru operatoru piedāvātajos tarifu plānos iekļautos pakalpojumus, konstatējams, ka tie ir atšķirīgi. Tā tarifu plānā *Bite 2* gan ir neierobežoti zvani un īsziņas uz SIA „LMT”, SIA „Tele2”, ZetCOM un Lattelecom tīkliem un internets 5 MB, savukārt SIA „LMT” tarifu plāns *Brīvība* iekļauj neierobežotas gan sarunas, gan SMS un MMS visos 55 tīklos Latvijā un internetu 50 MB. SIA „Tele2” tarifu plāni *Tarifs Nr.3*, *Tarifs Nr.5* un *Zelts* piedāvā bezmaksas sarunas un SMS SIA „Tele2”, SIA „Bite Latvija”, SIA „LMT”, *Amigo*, *Lattelecom* tīklos bez limita un uz citiem tīkliem (t.sk. uz ārzemēm) par maksu, bet ar katram tarifu plānam atšķirīgu datu pārraides apjomu.
- 68 Ņemot vērā iepriekš minēto, mobilo sakaru operatoru piedāvātie pakalpojumi ir uzskatāmi par heterogēnu pakalpojumu. Neskatoties uz to, ka tarifu plāni ietver pamatā vienus un tos pašus komunikācijas paveidus un patērētāji, salīdzinot piedāvājumus, var izvēlēties sev vispiemērotāko un visatbilstošāko vajadzībām plānu, iekļauto pakalpojumu apjoms ir atšķirīgs un līdz ar to grūti noteikt, kuram operatoram pakalpojumi ir vislētākie.
- 69 Visiem trim lielākajiem mobilo sakaru operatoriem tika lūgts sniegt informāciju par to, kā tie veido tarifus sniegtajiem pakalpojumiem.
- 70 SIA „Bite Latvija” informēja, ka, izstrādājot jaunus pakalpojumus (tarifu plānus), tiek analizēta to ietekme uz uzņēmuma finanšu rādītājiem, izmantojot pieredzē balstītus minējumus par lietotāju reakciju. Prognozes tiek sagatavotas par esošo klientu pāreju no viena tarifu plāna uz citu, jaunu pieslēgumu izveidošanu, esošo pieslēgumu pārvietošana uz cita operatora tīklu²⁸.
- 71 Katru gadu daļa galalietotāju maina mobilo sakaru operatorus, vadoties no personiskā izdevīguma un jaunu vai paplašinātu pakalpojuma klāsta iegūšanas iespējām.
- 72 Piemēram, SIA „LMT” populārākais tarifu plāns ir *Brīvība*. SIA „LMT” klientu skaita izmaiņas – pārvietošanos starp tarifu plāniem 2013.-2014.gadā nesaista ar izmaiņām klientu paradumos, bet ar jaunu, konkurētspējīgu piedāvājumu izveidi, kas klientiem piedāvā izdevīgākus pakalpojuma saņemšanas nosacījumus, atvieglo komunikāciju ar klientu (tā kā SIA „LMT” ir svarīga vienkārša, saprotama piedāvājumu izstrāde) un ļauj optimizēt produktu piedāvājumu, tādējādi efektīvāk veicot piedāvāto tarifu plānu uzturēšanu un atbrīvojot resursus investīcijām jaunu produktu izstrādei.
- 73 Saskaņā ar SIA „Bite Latvija” minēto tarifu plānu izmaiņu primārais iemesls ir tieši lietošanas paradumu un tātad pieprasījuma izmaiņas laika gaitā. Pēdējo reizi SIA „Bite Latvija” tarifu plāni tika mainīti 2013.gada maijā, kad tika radīti divi jauni tarifu plāni *Bite1* un *Bite2* un 2014.gada septembrī lietotājiem tiek piedāvāts jauns tarifu plāns *Piektdiena*²⁹.

²⁸ SIA „Bite Latvija” 12.09.2014. vēstule Nr.LV1140-50

²⁹ SIA „Bite Latvija” 12.09.2014. vēstule Nr.LV1140-50

- 74 No 01.07.2014. SIA „Tele2” paaugstināja tarifus trijiem tarifu plāniem – Nr.3, Nr.5 un Zelts. Kā pamatojumu tarifu paaugstināšanai kompānija min – „daļēji kompensēt kā ilggadējo ieņēmumu kritumu, tā pieaugušo izdevumu apjomu, kas saistīts ar, piemēram, elektroenerģijas, darba algas un citu izmaksu pieaugumu”.

Tabula Nr.2

SIA „Tele2” piedāvātie mobilo sakaru pakalpojumu tarifi pirms un pēc 01.07.2014

Tarifa nosaukums	Tarifs līdz 01.07.2014., EUR	Tarifs no 01.07.2014., EUR	Tarifu starpība, EUR	Tarifu starpība, %
<i>Tarifs Nr.3</i>	4,27	4,99	0,72	16,86
<i>Tarifs Nr.5</i>	7,11	7,99	0,88	12,38
<i>Tarifs Zelts</i>	11,37	11,99	0,62	5,45

- 75 Secinājumi: pēc 01.07.2014. SIA „Tele2” tarifu paaugstināšana nav konstatējams paralēls cenu pieaugums SIA „LMT” un SIA „Bite Latvija” esošajiem tarifu plāniem, vai kādas citas savstarpēji saskaņotas darbības.

6. SECINĀJUMI

1) Konkurence mobilo sakaru pakalpojumu mazumtirdzniecības tirgū ir pietiekami intensīva, tirgus ir oligopolistisks: ir trīs lieli tirgus dalībnieki – SIA „Tele2”, SIA „LMT”, SIA „Bite Latvija”, kas konkurē savā starpā, un vidēji ap pieciem maziem operatoriem, kā rezultātā patērētājiem tiek piedāvāti gan jauni, dažādi pakalpojumi (tarifu plāni ar iekļautiem dažādiem pakalpojumiem), gan pietiekami zemi tarifi.

2) Tirgū pastāv būtiskas barjeras jaunu operatoru ienākšanai mobilo sakaru pakalpojumu tirgū, tādas kā tirgus piesātinātība, radio frekvenču ierobežota pieejamība un infrastruktūras barjeras. Interesi ienākt tirgū mazina arī intensīvā konkurence un zemais mazumtirdzniecības cenu līmenis. Līdz ar to jauns tirgus dalībnieks visdrīzāk var ienākt šajā tirgū, nopērkot kādu jau esošo operatoru.

3) Pēdējos gados Latvijā konkurenci mobilo sakaru pakalpojumu nozarē ir ietekmējušas ne tikai normatīvā regulējuma izmaiņas (īpaši savienojuma pabeigšanas un viesabonēšanas pakalpojumu tarifu samazināšana), bet arī virkne citu faktoru, tādu kā tehnoloģiju (platjoslu tehnoloģiju, 4G interneta tīkla attīstība) un sakaru ierīču attīstība.

4) Mobilo sakaru operatoru finanšu rādītāju dinamika liecina, ka SIA „Bite Latvija” finansiālā ziņā ir izaugsme, kamēr pārējiem vērojama stabilitāte un neliels kritums. Kopumā minēto operatoru pozīcijas un sasniegumi tirgū ir asimetriski, kas mazina karteļa vienošanās iespējamību.

5) Ilgstoši cenas mobilo sakaru operatoriem konkurences un normatīvo regulēšanas pasākumu ietekmē ir samazinājušās, kas ir bijis pozitīvi citiem tirgus dalībniekiem, t.sk. patērētājiem. Saglabājoties esošai tirgus

struktūrai, šajā tirgū tiks nodrošināts nepieciešamais konkurences līdzsvars patērētāju interesēs.

6) Lielākās investīcijas 2011.-2014.gadā visiem trīs lielākajiem mobilo sakaru operatoriem bijušas tieši infrastruktūras attīstībai un uzturēšanai.

7) Visiem trīs lielākajiem mobilo sakaru operatoriem priekšapmaksas pakalpojumu sniegšanas tirgū vērojams vispārējs klientu skaita samazinājums, kam par iemeslu ir pēcapmaksas piedāvājumu attīstība, kas ļauj klientam justies drošāk attiecībā uz prognozētajām ikmēneša izmaksām, jo saglabājas izmaksu kontroles iespējas, kas vēsturiski bija priekšapmaksas produktu galvenā priekšrocība. Pēcapmaksas piedāvājumi, kuros iekļauti zvani un īsziņas uz populārākajiem tīkliem, mazina nepieciešamību lietot papildus SIM kartes, līdz ar to samazinās priekšapmaksas klientu skaits.

8) Mobilo sakaru pakalpojumu kopums, kas ietilpst konkrētajos tarifu plānos, gan cenas, gan iekļauto pakalpojumu apjoma, gan kvalitātes ziņā ir vērtējama kā heterogēns pakalpojums, līdz ar to ir grūti šos pakalpojumus pilnībā salīdzināt, atšķirībā no homogēniem pakalpojumiem. Tirgos, kur prece/pakalpojums ir heterogēns, ir grūtāk panākt un īstenot aizliegtu vienošanos par cenu noteikšanu.

9) Saskaņā ar EK statistiku 2012.gadā mobilo sakaru operatoru ieņēmums uz vienu lietotāju Latvijā, salīdzinot ar citu ES valstu mobilo sakaru operatoru ieņēmumiem, bija zemākais ES un pakalpojumu cenas būtiski nav celtas vairākus gadus, līdz ar to SIA „Tele2” pamatojums tarifu celšanai no 01.07.2014. varētu būt objektīvs un līdz šim brīdim ne SIA „LMT”, ne SIA „Bite Latvija” nav cēlušas tarifus esošajiem tarifu plāniem. Līdz ar to šobrīd nav pamata uzskatīt, ka konkrētajos tirgos pastāv ar KL 11.panta pirmo daļu aizliegtas vienošanās.

10) KP konstatē, ka apstākļi mobilo sakaru mazumtirdzniecības pakalpojumu tirgos (no vienas puses) un operatoru stāvoklis, attīstības pakāpe un finanšu situācija (no otras puses) nerada augstus riskus aizliegtas vienošanās par cenu noslēgšanai starp konkurentiem.

Pateicība

Konkurences padome pateicas uzņēmumiem, asociācijām un valsts pārvaldes iestādēm, kas sniedza tirgus uzraudzības veikšanai nepieciešamo informāciju.

Par tirgus uzraudzībām

Konkurences padome veic tirgus uzraudzības – padziļinātu konkurences situācijas analīzi – mērķtiecīgi izvēlētos tirgos, lai atklātu un novērstu konkurences kropļojumus, kas ierobežo uzņēmumu vienlīdzīgu sāncensību.

Uzraudzībasnoslēguma ziņojums tiek publiskots, ja to neliedz informācijas pieejamības ierobežojumi un ja informācija par tirgu, kas iegūta papildus pārkāpuma konstatēšanai vai nekonstatēšanai, uzskatāma par būtisku.

Sabiedrības līdzdalības iespējas

*Anonīmas ziņošanas iespēja Konkurences padomes interneta vietnē:
<http://www.kp.gov.lv/lv/tipoffs>*

Informēt Konkurences padomi par iespējamiem pārkāpumiem vai saņemt konsultāciju iespējams gan klātienē (iepriekš piesakoties), gan telefoniski (arī neatklājot savu identitāti).

Konkurences padome

Brīvības 55, 2.korp.,
Rīga, LV-1010,
Tālrunis: +371 67282865
Fakss: +371 67242141
E-pasts: konkurence@kp.gov.lv

www.kp.gov.lv

 [@KPgovLV](https://twitter.com/KPgovLV)