

# ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Гнат Сергута



**lifecell**

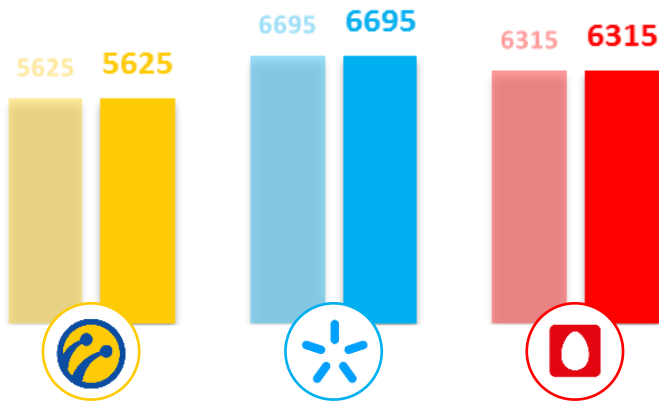
# Модернізація 19 тис. станцій дозволила забезпечити лише часткове покриття

Ефективний тендер

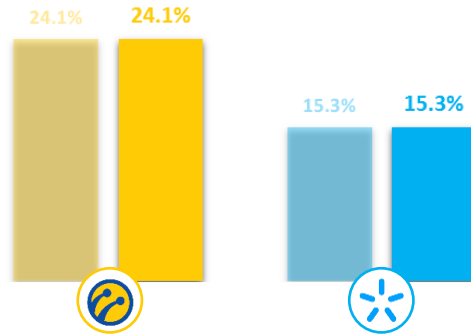
Рівні володіння РЧР в діапазоні 2100 МГц

Однакові можливості для всіх операторів

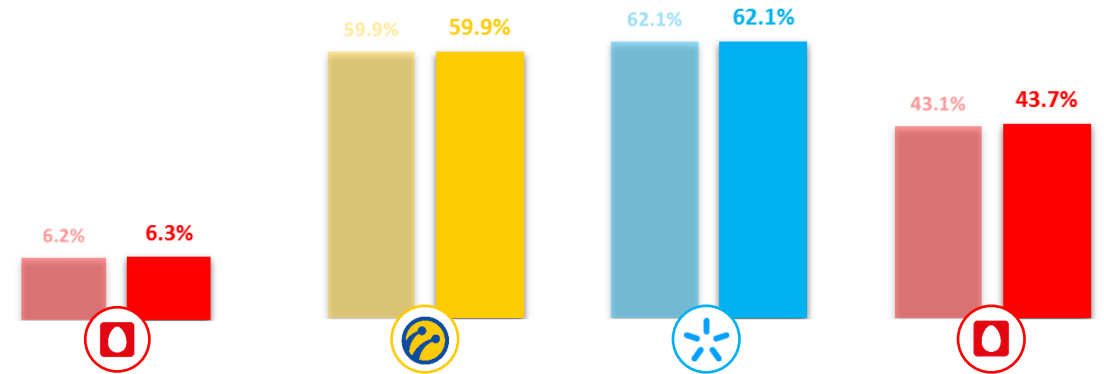
Кількість базових станцій\*



Географічне покриття\*\*



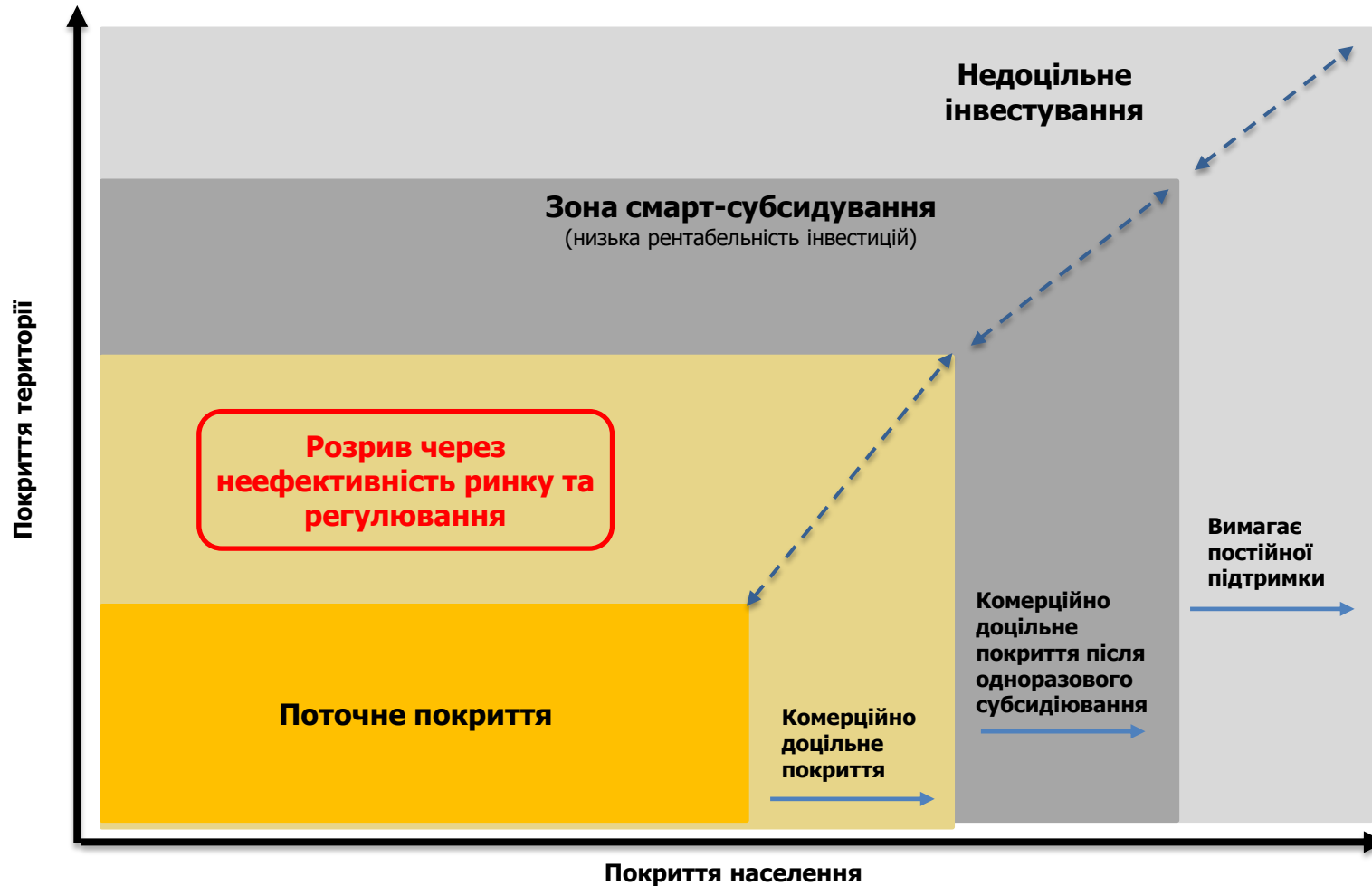
Покриття населення\*\*



\* Відкриті дані УДЦР

\*\* Розрахунок лайфселл, використовуючи дані операторів W22 порівняно з W21'2017 року

# Розгортання мережі в першу чергу залежить від ефективності ринку

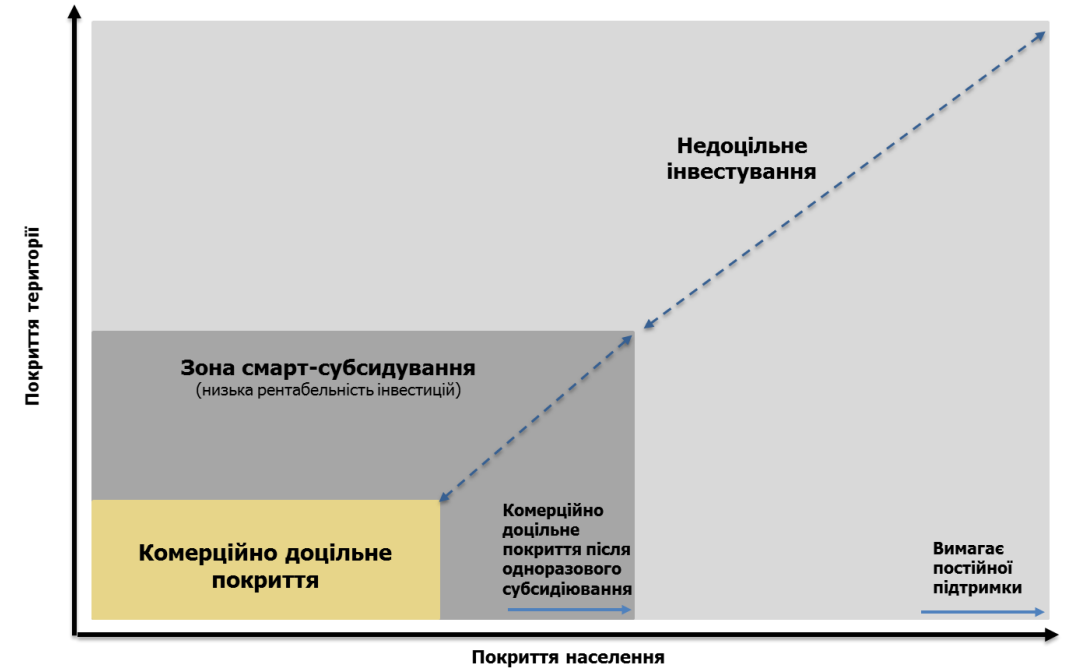


Для збільшення проникнення нових технологій необхідно підвищувати ефективність ринку шляхом усунення існуючих бар'єрів

# Ефективність регулювання ще більш актуальна для впровадження нових технологій



Проникнення 3G  
смартфонів < 50%



Проникнення 4G  
смартфонів < 10%

**Нові технології недоцільно впроваджувати на неефективних ринках**

# Міжнародний досвід - фактори, які знижують ефективність ринку

www.mobilechallengers.eu

mobilechallengers.eu

About us Hot Issues Europe's Unfair Market Our manifesto Position papers and press Studies

- Overview
- Frequency discrimination
- Switching costs
- MTR
- On-Net and Off-Net pricing
- Roaming
- Other market abuses

## Mobile Challengers: putting competition first

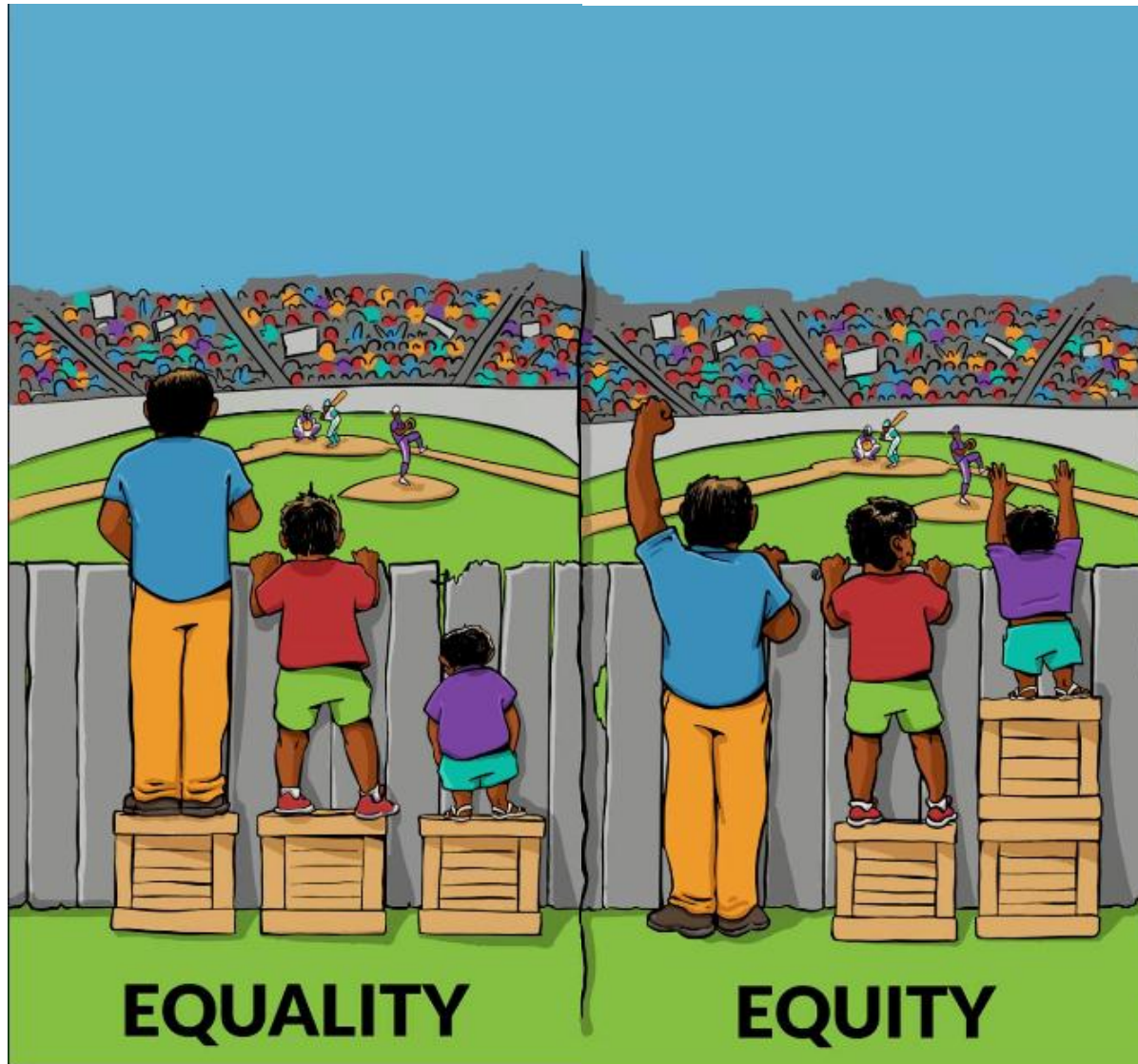
Europe's leading organisation of late entrant mobile phone operators. Across Europe we are present in 13 different markets, representing over 80 million users. We succeed in carving out market share against giant incumbent operators, offering consumers lower prices, innovative services and greater competition. The Challengers make Europe a more competitive place to do business in, for the common benefit of consumers and business.

Some of us have been in business for many years, while others have just started (Hutchison, Play, Tasmobil). Along the way, we have brought numerous benefits to mobile phone users across the Union, including pre-pay plans, bundled tariffs and unlimited monthly calling.

WIND tasmobil 3 avela Bouygues Telecom PLAY WIND E-PLUS GRUPPE BASE

*«All we ask for is the ability to compete. We have the ability and the resources to compete alone, but we need the opportunity as well», Chris Bannister, CEO, Play*

# Однакове ≠ справедливе

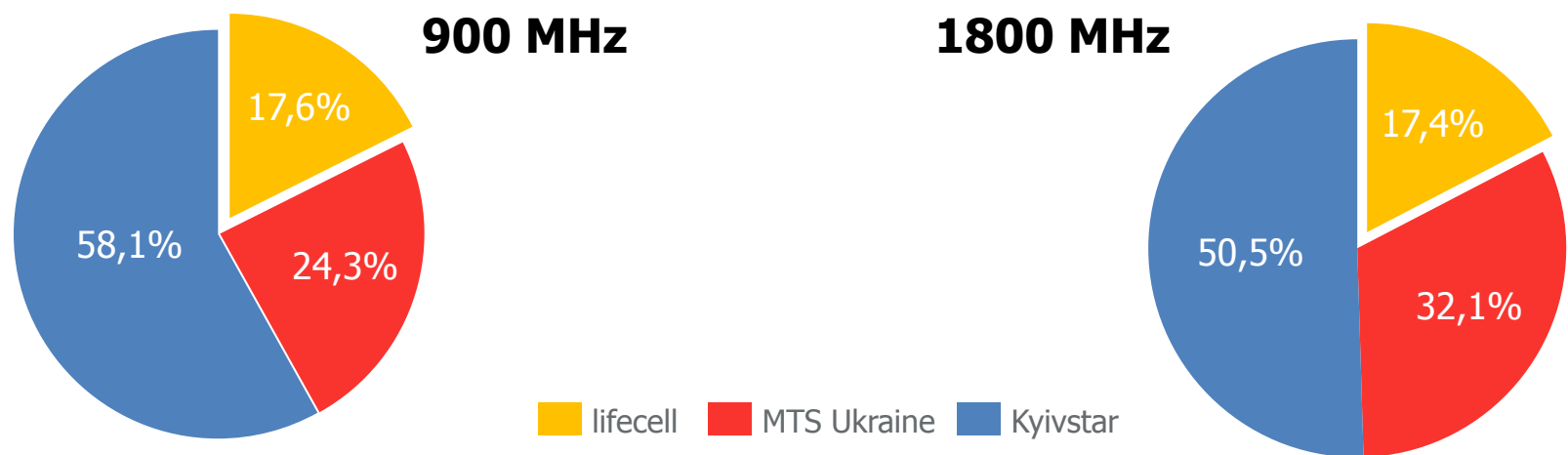


# Міжнародний досвід – боротьба із частотною дискримінацією



Adobe Acrobat  
Document

- Впровадження технологічної нейтральності не повинне створювати анти-конкурентних переваг операторів з ринковою владою через історично більші обсяги частотного ресурсу
- Впровадження технологічної нейтральності повинно проводитися прозоро та має оптимізувати використання спектру
- Якщо спектр розподілений непропорційно, і великі оператори володіють більшою часткою спектру в діапазоні 900 МГц, необхідно забезпечити можливість всім операторам користуватися перевагами низькочастотного діапазону

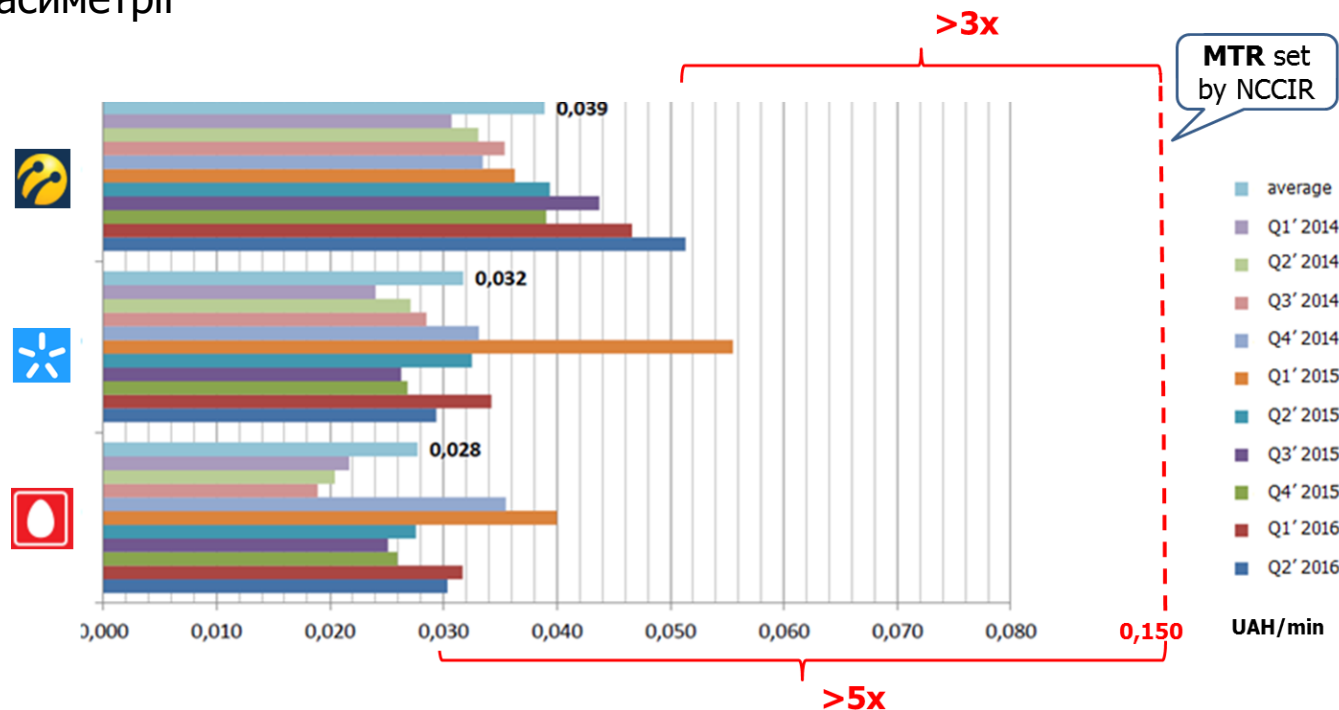




# Міжнародний досвід - MTR повинен сприяти конкуренції та благополуччю споживачів

- MTR повинен відображати витрати операторів, які значно відрізняються
- Зниження повинно супроводжуватись аналізом впливу на оптовому та роздрібному ринках
- Необхідно уникнути субсидування меншими операторами (challenger) операторів з ринковою владою (incumbent)
- Такса за послуги пропуску трафіку має розраховуватися з урахуванням принципів асиметрії

*"The main complaint about MTR is that it distorts competition: if you look at the patterns between a new entrant and larger incumbent, you have an in-built subsidy by smaller operators to larger operators, which is a little bit counter intuitive," Christian Salbaing, Managing Director, Hutchison Europe*

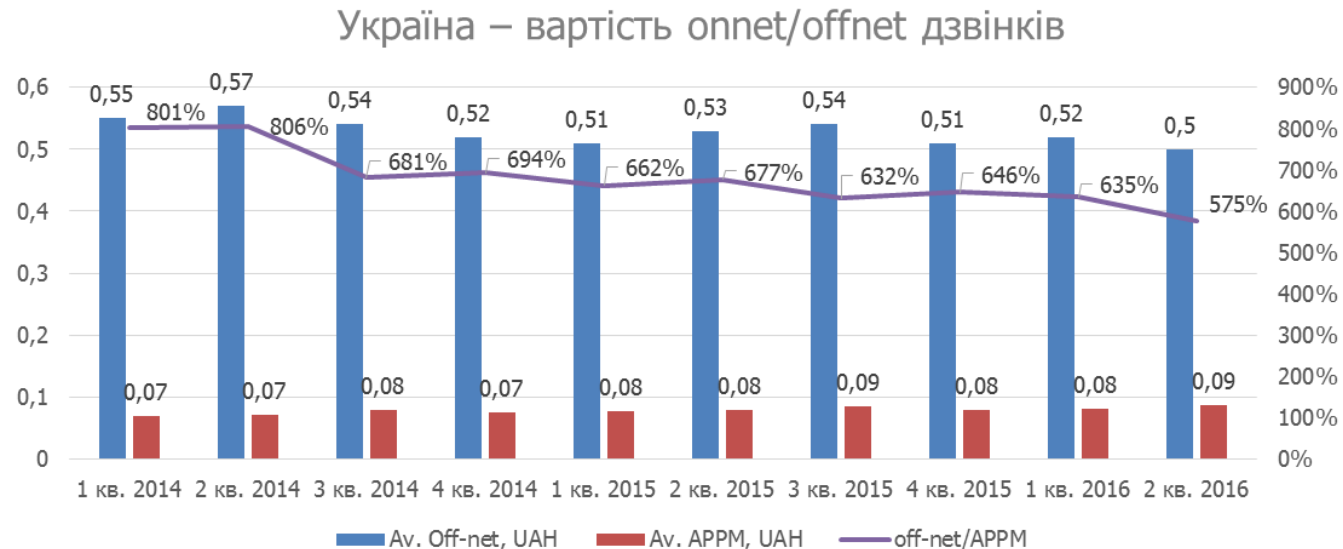




# Міжнародний досвід – усунення «ефекту зв'язаності»

**Оператори з ринковою владою зловживають, встановлюючи різні ціни на внутрішньомережеві (onnet) та дзвінки на інші мережі (offnet) для «замкнення» абонентів:**

- Великі оператори використовують «ефект зв'язаності» щоб посилити свої позиції на роздрібному ринку та створити бар'єри для менших та нових операторів
- Встановлення операторами без ринкової влади тарифів «на будь-які мережі» призводить до дисбалансу трафіку та втратам на оптовому ринку
- Оператори, що не мають ринкової влади, не можуть конкурувати
- «ефект зв'язаності» призводить до створення бар'єрів для переходу, обмеження вибору, неможливості повторити пропозицію, бар'єрів для входу на ринок



Adobe Acrobat  
Document

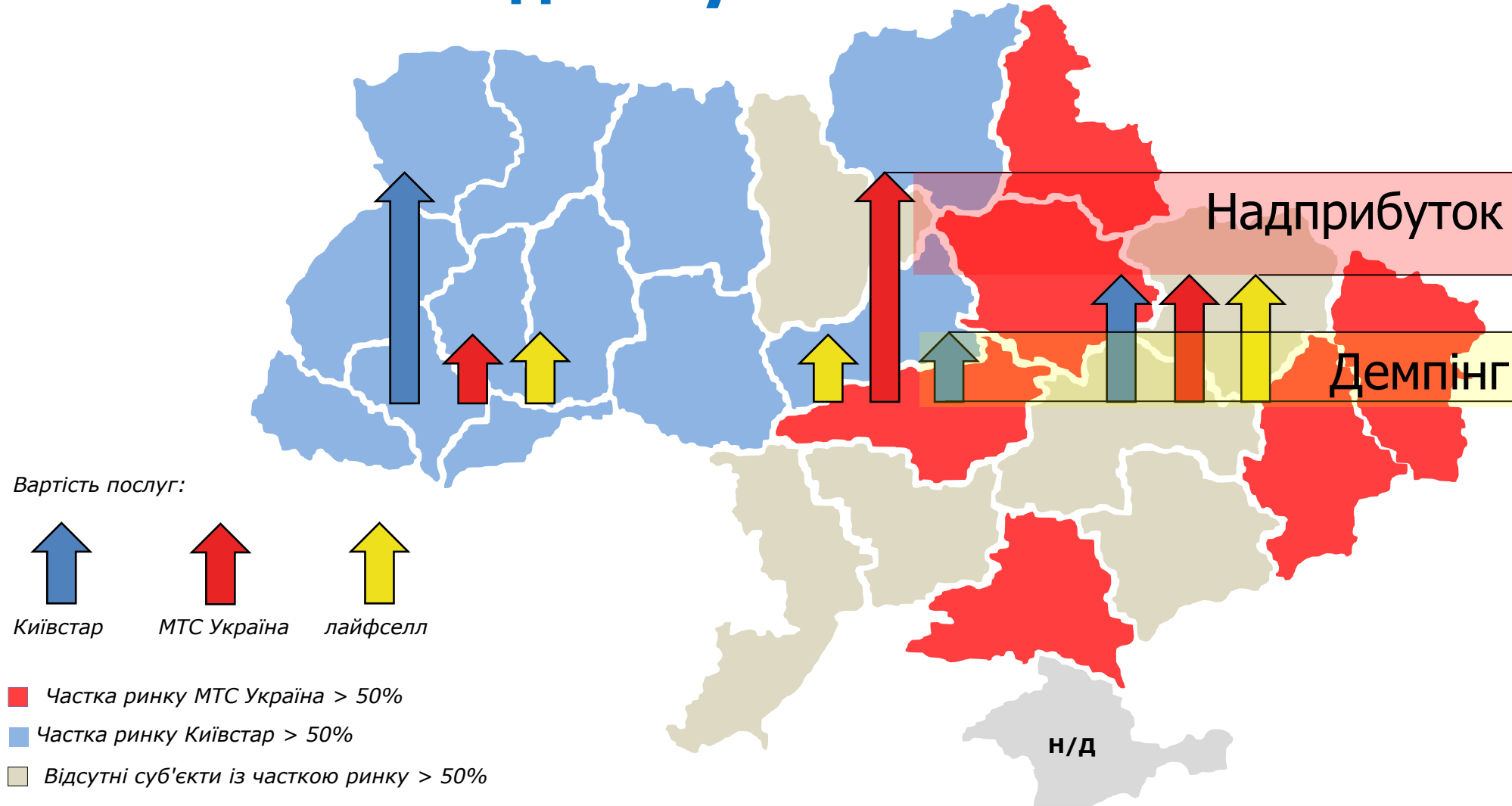
# Міжнародний досвід – відсутність зловживань на роздрібних ринках

*"off-net / on-net pricing is also a strategy which, when used by a dominant operator within a context of strong network effects in order to exclude competitors from the market could give rise to an antitrust claim under Article 82 of the Treaty," Mr Eric Van Ginderachter, European Commission, Competition Directorate General, Head of Unit C-1, keynote address held at the Communications & EC Competition Law event, 14th & 15th October, 2004.*

- Оператори з ринковою владою створюють «ефект зв'язаності», встановлюючи низьку вартість дзвінків всередині мережі
- Оператори з ринковою владою завищують вартість дзвінків на інші мережі, що обмежує конкуренцію – визнано Французьким Конкурентним Відомством, Європейською Групою Регуляторів та окремими Регуляторами

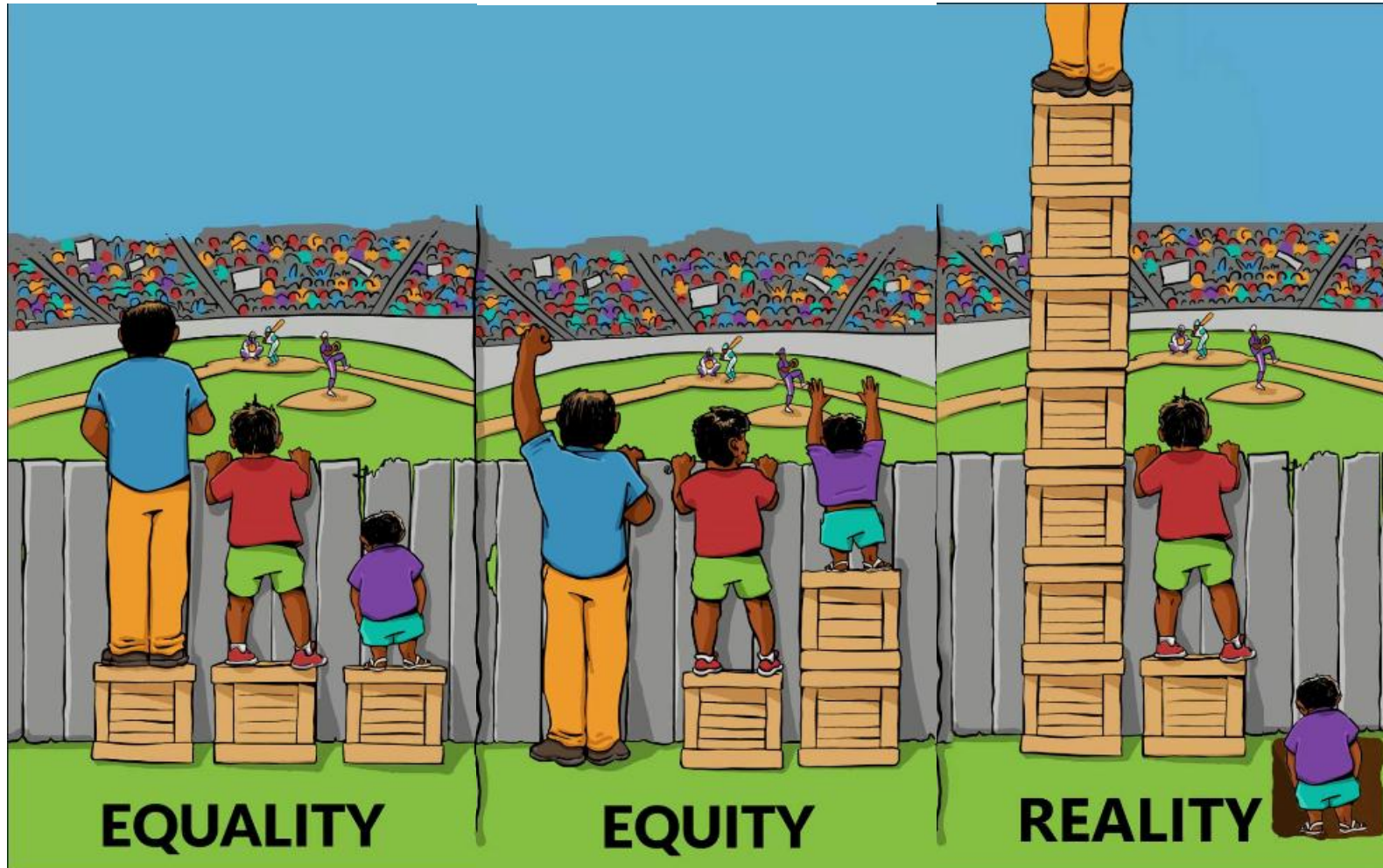


# Створені бар'єри використовуються для зловживання домінуючим положенням



Необхідно усунути зловживання ринковою владою

# Можливість конкурувати = розвиток ринку



# Передумови розвитку ринку



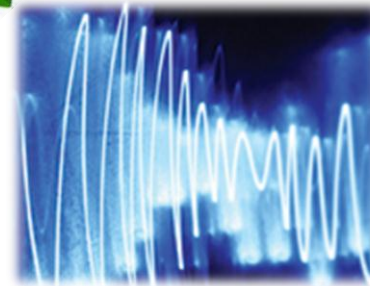
Ефективна та проста процедура переносу номеру (MNP)



Ефективна конкуренція на роздрібному ринку  
Усунення зловживань ринковою владою



Продовження зниження MTR до собівартості з однаковим рівнем прибутковості



Рівні умови для впровадження нових технологій

Ефективність інвестицій

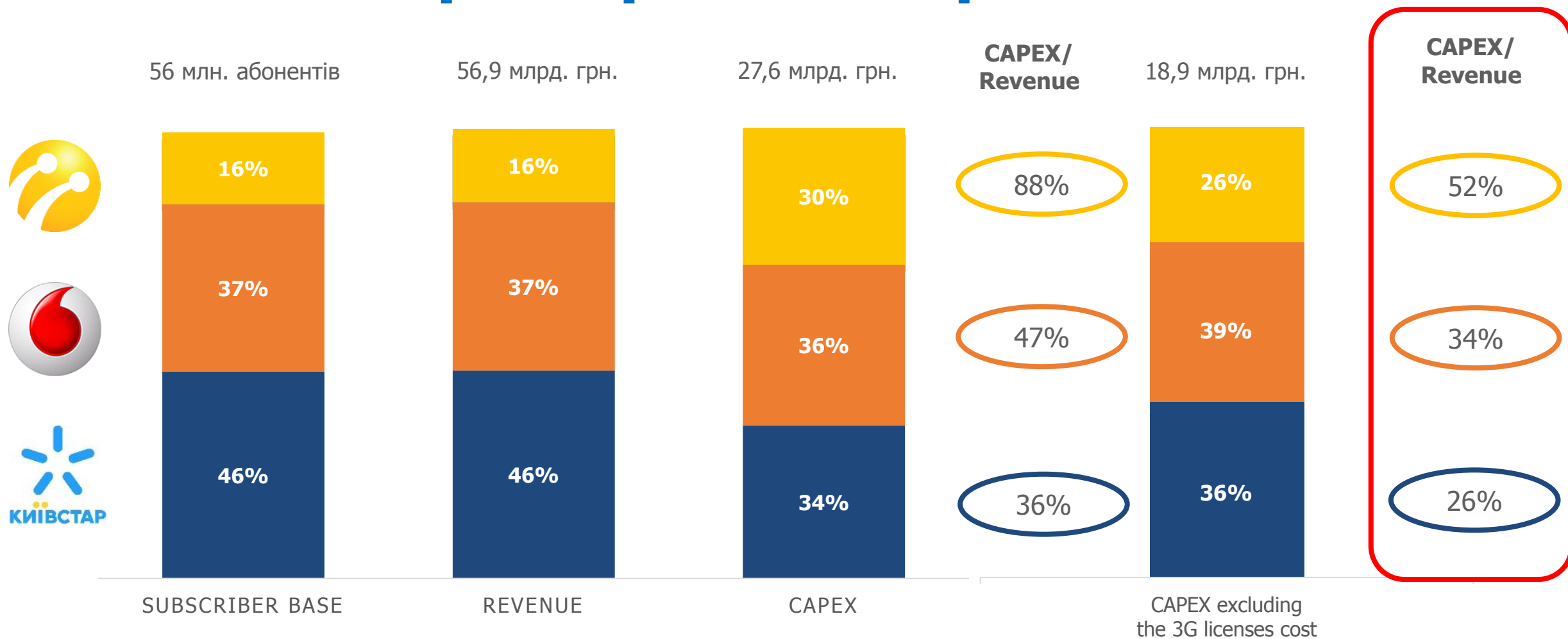
**ДЯКУЮ**



**lifecell**



# Інтенсивне розгортання мереж 3G

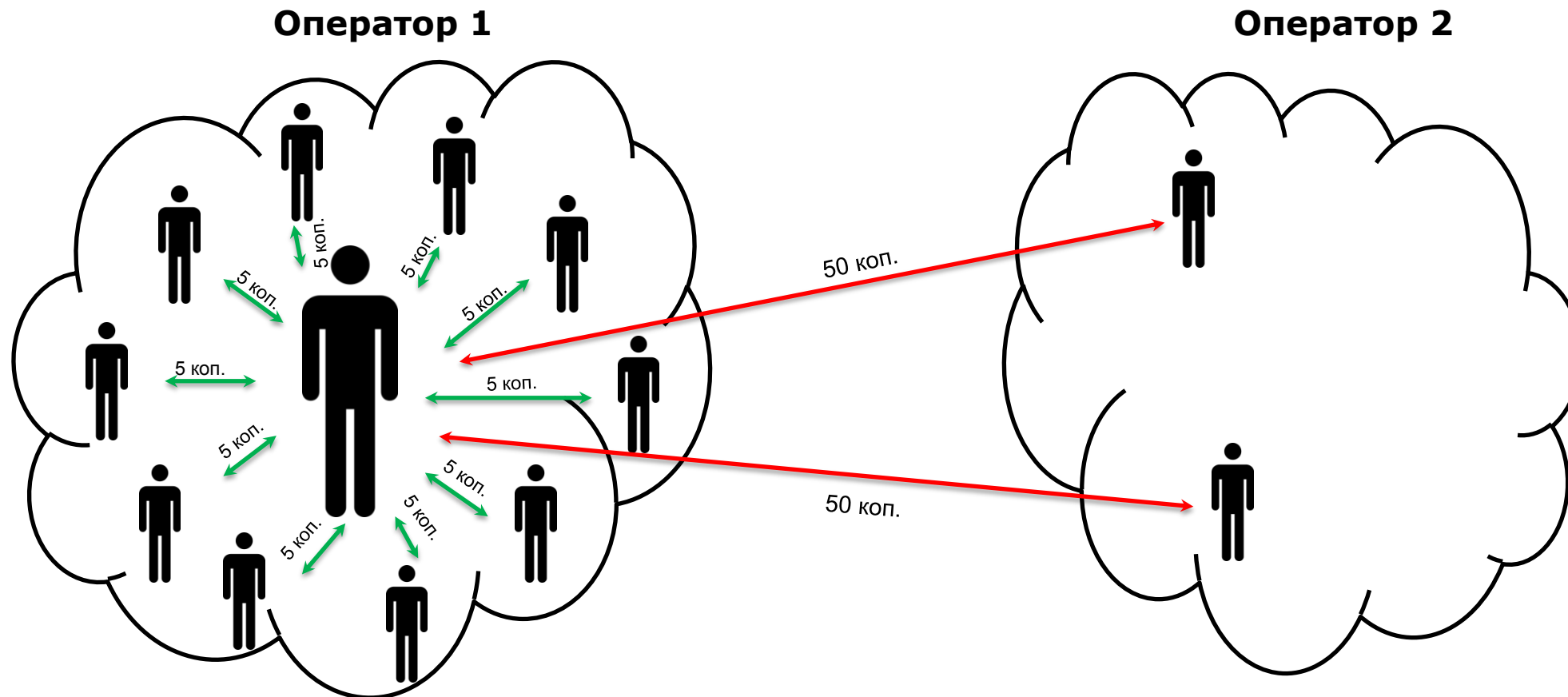


**Оператори інвестували в 3G значну частку доходів**





# Абонент замкнутий в мережі одного оператора



Ефективна вартість хвилини вхідних та вихідних дзвінків всередині мережі – 5 коп.

~92% трафіку

За 400 хв спілкування = **20 грн**

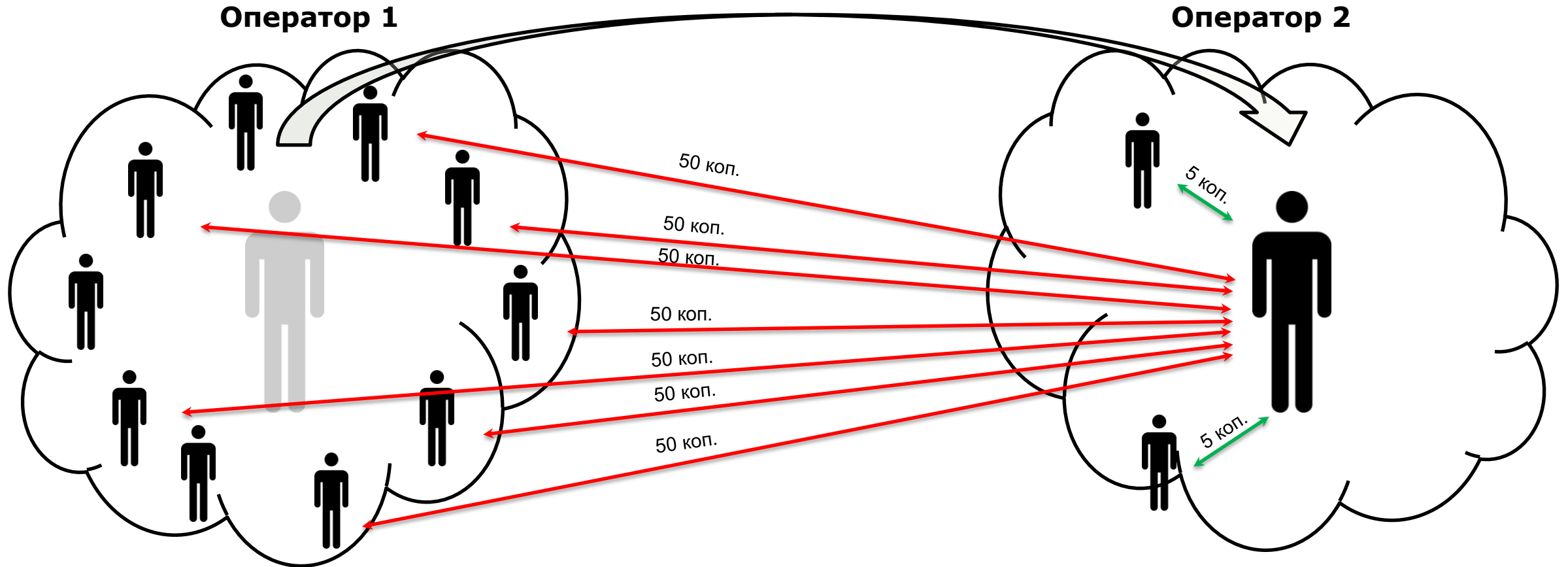
Ефективна вартість хвилини на дзвінки з/на інші мережі – 50 коп.

~4% вхідні дзвінки та ~4% вихідні дзвінки

За 35 хв спілкування ~ **18 грн**

Всього ~ **38 грн/міс**

# Оператори штучно обмежують можливість переходу



Ефективна вартість хвилини вихідних та вхідних дзвінків на/з інших мереж – 50 коп./хв.

**~46% вхідні дзвінки та ~46% вихідні дзвінки**  
~400 хв. дзвінків на/з інших мереж

За 400 хв спілкування = **200 грн**

Ефективна вартість хвилини вихідних та вхідних дзвінків всередині мережі - 0 грн.

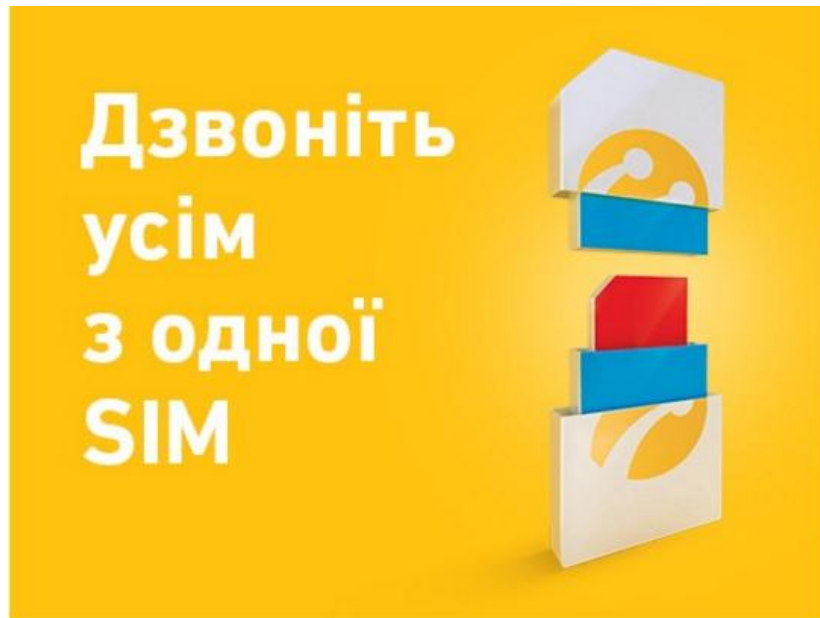
**~8% трафіку**  
~35 хв дзвінки в середині мережі 0 грн.

За 35 хв спілкування ~ **2 грн**

Всього ~ **202 грн/міс**

**Бар'єр для переходу 164 грн.**

# Тарифний план «Свобода»



## ПЕРЕВАГИ

передплата | інтернет



Перший місяць  
безкоштовно



Дзвінки  
кому завгодно



Швидкість до  
63,3 Мбіт/с



Соц. мережі  
безкоштовно



Мелорінг у  
подарунок

60 грн / 30 днів

[Як підключитись](#)

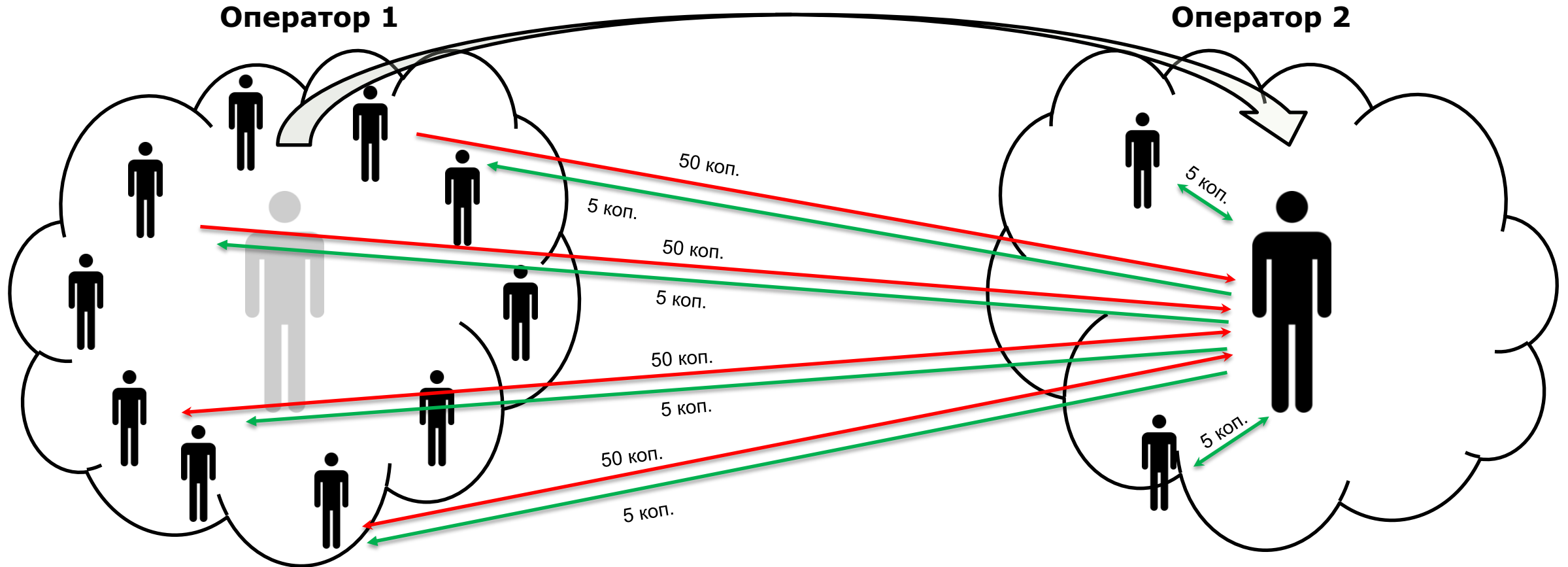
[Порівняти тарифи](#)

Тарифи наведено у гривнях з урахуванням ПДВ та Пенсійного збору.

Пакет послуг	S	M	L
	ПЕРШИЙ МІСЯЦЬ БЕЗКОШТОВНО <sup>1</sup>		
3G+ Інтернет	2 ГБ	5 ГБ	10 ГБ
Дзвінки на всі номери по Україні, хв	750	750	750

Для зменшення «ефекту зв'язаності» Товариство запускає тарифний план для дзвінків на будь-які мережі

# Вплив тарифу «Свобода» на «Ефект зв'язаності»



Ефективна вартість хвилини вихідних дзвінків на інших мережі – 50 коп./хв., з інших мереж – 5 коп./хв.

~46% вхідні дзвінки та ~46% вихідні дзвінки

За 200 хв. дзвінків на інші мережі = **100 грн.**

За 200 хв. дзвінків з інших мережі = **10 грн.**

Ефективна вартість хвилини вихідних та вхідних дзвінків всередині та на інші мережі – 5 коп./хв.

~8% трафіку

За 35 хв. спілкування ~ **2 грн.**

Всього ~ **112 грн./міс.**

**Бар'єр для переходу 74 грн.**

# Учасники об'єднання

