

Stawki MTR – kierunek zmian

Debata na temat wysokości stawek MTR



2009.06.23

- Przypominamy oczywiste fakty
 - Asymetria jest normą, nie wyjątkiem. Bez asymetrii nowi mają trwale słabszą pozycję
 - Asymetria działa – dzięki temu mamy w Polsce komórki, będziemy mieć jeszcze więcej
 - Operatorzy zasiedziali walczą o wysokie MTR, bo tak najprościej zabić konkurencję
- Co chcemy osiągnąć
 - Stawki MTR powinny spadać – są za wysokie
 - MTR oparty o koszty – w sposób naturalny odzwierciedli różnice w skali operatorów
 - Póki co – malejąca w czasie asymetria wyznaczona przez regulatora
 - Jako alternatywę – Bill & Keep (zerowa stawka MTR)
- „Nie da się”
 - Unia zabrania
 - Konsumenci zapłacą za przychodzące, etc...



Historycznie, w zakładanym przez ERG „okresie przejściowym” żaden nowy operator nie uzyskał udziału w rynku

Figure 1: Evolution of EU 15 mobile forth entrants market shares



Source: Tera Consultants

Albo istnieją fundamentalne przyczyny trwale (5-6 lat) gorszych wyników operatorów późno wchodzących, albo wszystkimi bez wyjątku zarządzają idioci

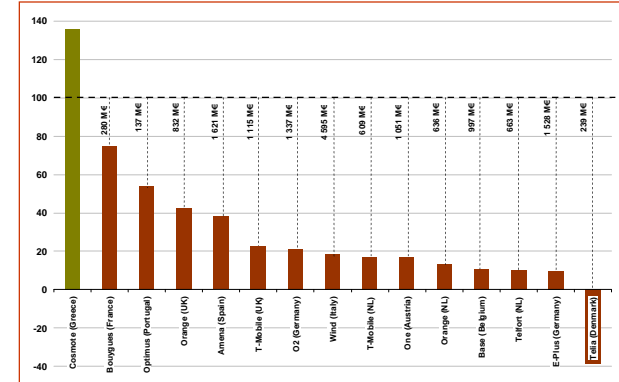


Nowy operator wchodzący na rynek z opóźnieniem względem konkurentów ma TRWALE SŁABSZĄ pozycję konkurencyjną

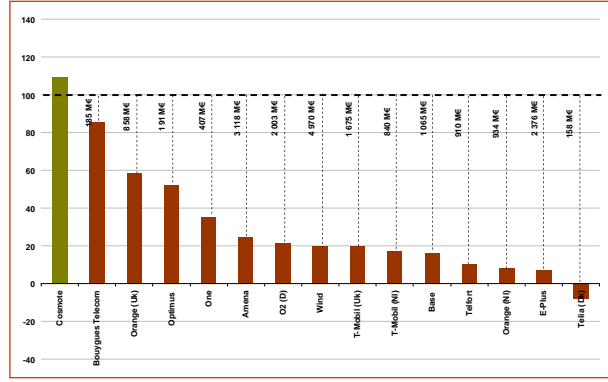
- Asymetria jest ograniczona w czasie – ma likwidować efekt późnego wejścia na rynek
 - Efekty sieciowe
 - First – mover advantage**

- Asymetria uzasadniona jest nie tylko przez różnicę w sytuacji rynkowej, ale także przez różnicę faktycznych kosztów świadczenia usługi
 - P4 ponosi ogromne koszty rozwoju, przede wszystkim wynikające z budowy infrastruktury i pozyskiwania klientów (-470 mPLN EBITDA)
 - P4 korzysta z roamingu krajowego – który podnosi koszty P4 i jest de facto finansowany z asymetrii MTR

Later entrants' relative EBITDA 5 years after entry (100 = First entrant's EBITDA 5 years after entry)

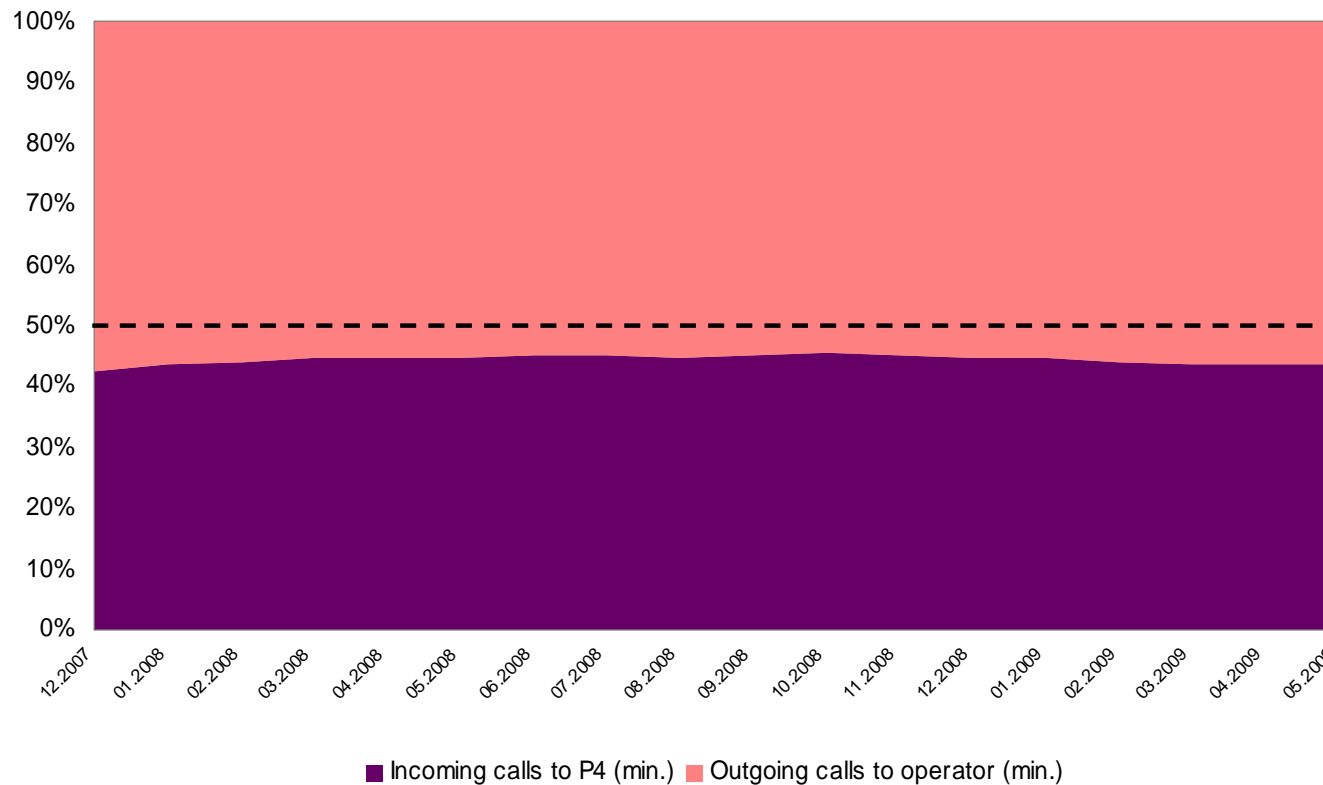


Later entrants' relative EBITDA 6 years after entry (100 = First entrant's EBITDA 6 years after entry)



Ponad dwa lata po wejściu na rynek, P4 nadal ma trwale niezbilansowany ruch. I to się raczej nie zmieni...

Ruch przychodzący do P4 i wychodzący z P4, w %, 12.2007 – 5.2009



- Przypominamy oczywiste fakty
 - Asymetria jest normą, nie wyjątkiem. Bez asymetrii nowi mają trwale słabszą pozycję
 - Asymetria działa – dzięki temu mamy w Polsce komórki, będziemy mieć jeszcze więcej
 - Operatorzy zasiedziali walczą o wysokie MTR, bo tak najprościej zabić konkurencję
- Co chcemy osiągnąć
 - Stawki MTR powinny spadać – są za wysokie
 - MTR oparty o koszty – w sposób naturalny odzwierciedli różnice w skali operatorów
 - Póki co – malejąca w czasie asymetria wyznaczona przez regulatora
 - Jako alternatywę – Bill & Keep (zerowa stawka MTR)
- „Nie da się”
 - Unia zabrania
 - Konsumenci zapłacą za przychodzące, etc...



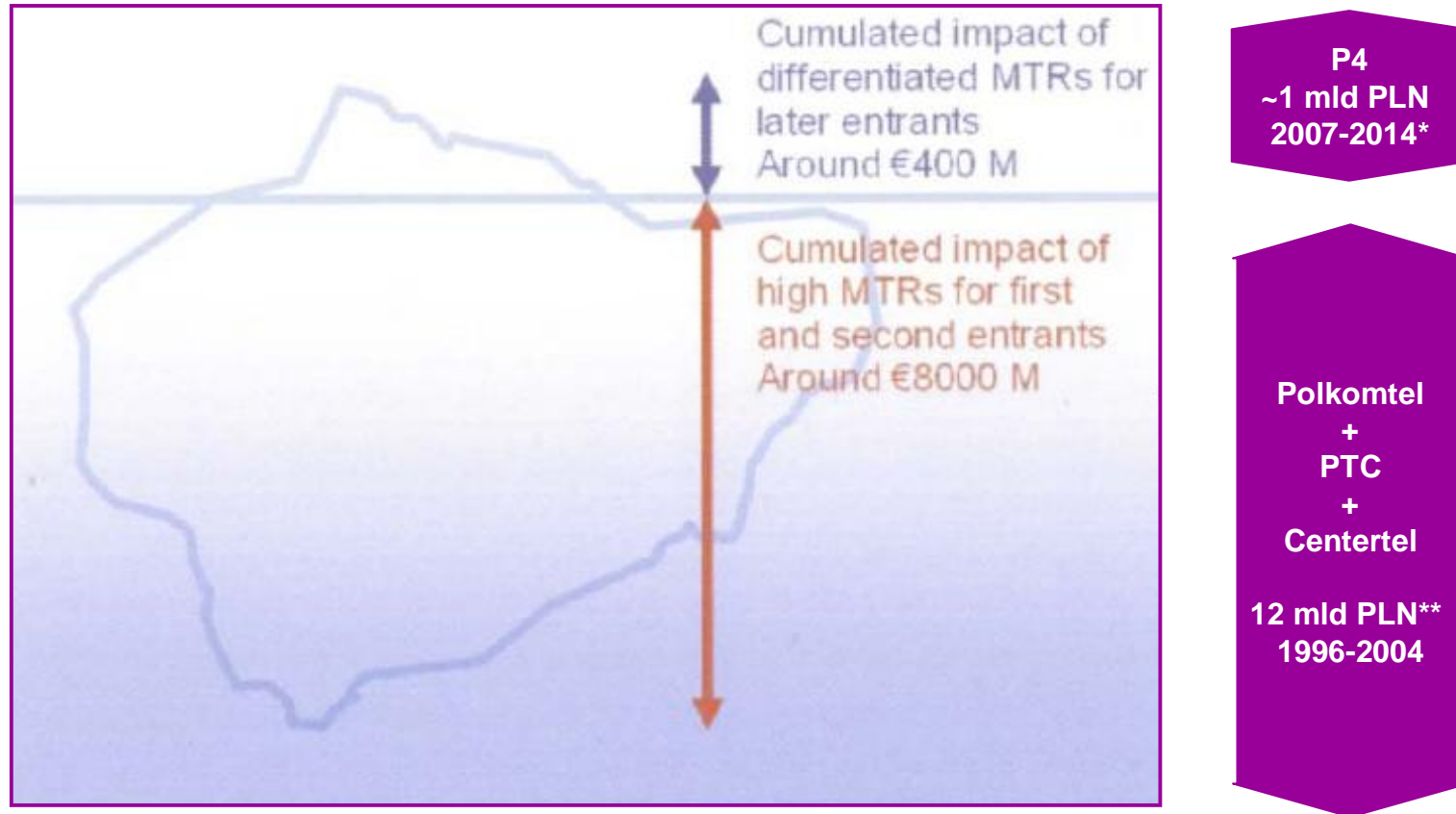
Historia polskiego rynku GSM to dowód, jak skutecznie asymetryczne stawki hurtowe wspierają nowych graczy, promując nowe technologie i zwiększając konkurencję dla dobra klientów

- Kiedy przyszło do wprowadzenia w Polsce technologii GSM, **władze odgórnie usankcjonowały asymetrię stawek terminacyjnych** między operatorami stacjonarnymi a komórkowymi
- Wobec wczesnej fazy rozwoju rynku komórkowego, **rozliczenia F2M / M2F stanowiły blisko 100% ówczesnego interkonektu, przy asymetrii ~500%**
 - Obecnie, w P4 – niespełna 5%. Rynek się zmienił, „asymetria” z sieciami stacjonarnymi ma dużo mniejsze znaczenie
- Dzięki temu np. **PTC już w rok po wejściu na rynek generowało dodatnie przepływy gotówkowe (EBITDA)*** - wynik fenomenalny dla branży infrastrukturalnej!
 - Nawet przy istniejącej asymetrii MTR, P4 będzie potrzebować min. 3 lat

Budowę sieci komórkowych sfinansowali przede wszystkim klienci TP, kwotą ok. 12 mld PLN w 7 lat od wejścia GSM na polski rynek

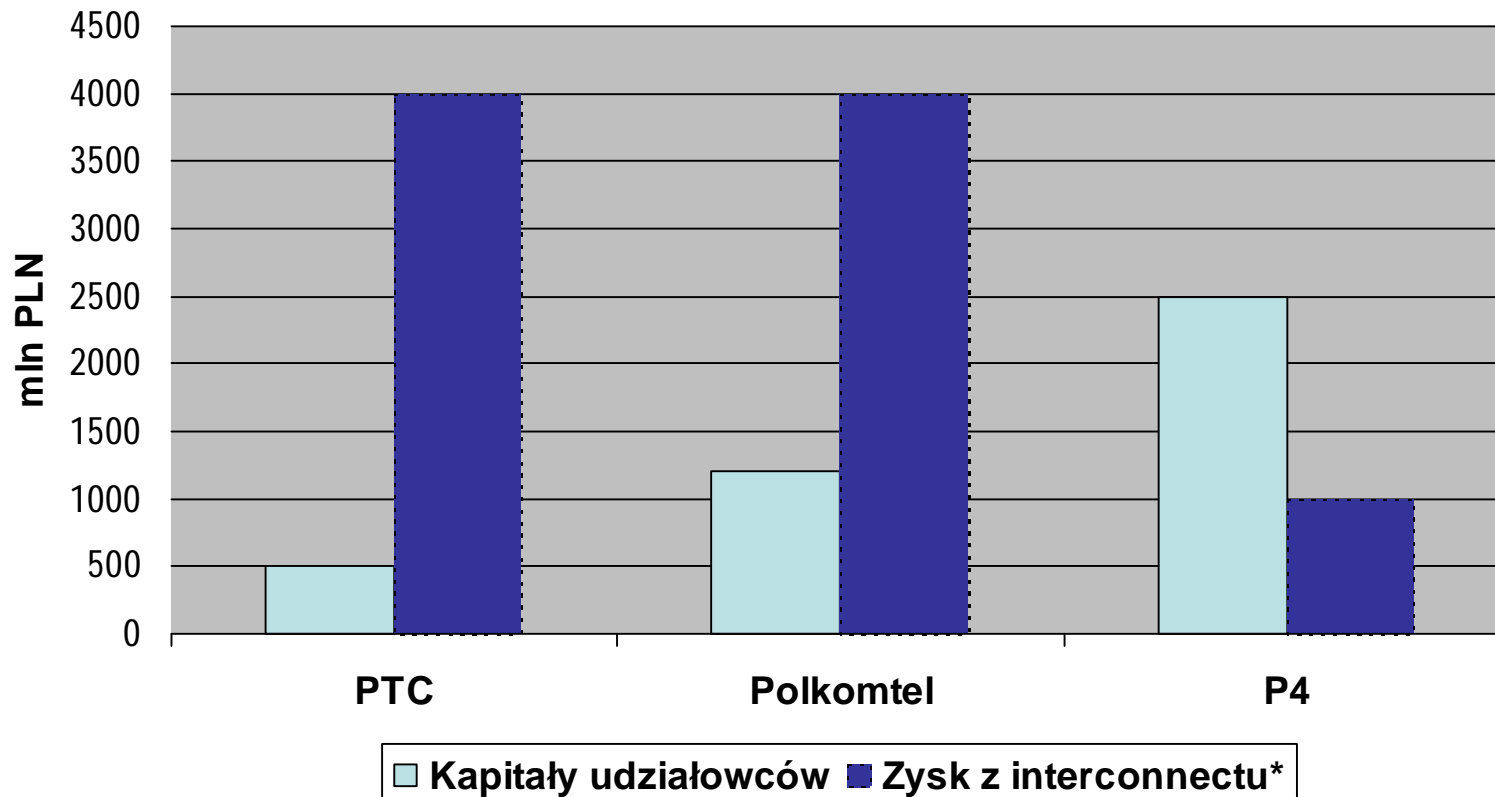


Mówienie o „nieprzyzwoitej rencie regulacyjnej” nowych operatorów zakrawa na śmieszność, jeśli zna się historię polskiego rynku telekomunikacyjnego



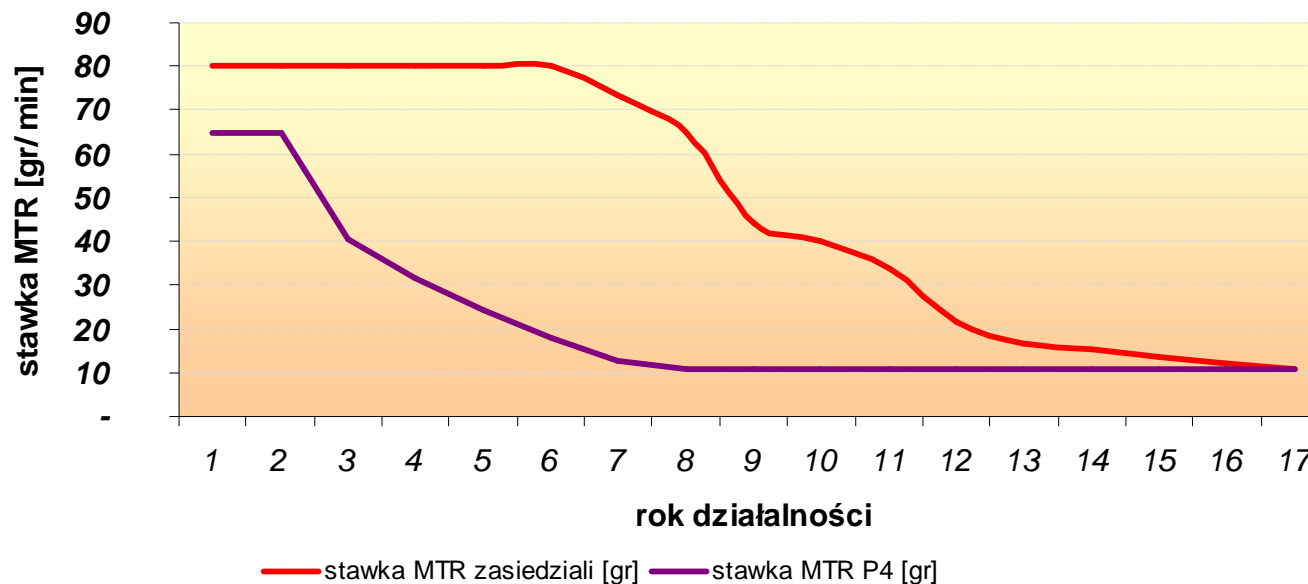
Kto tu kogo finansuje?

Operatorzy zasiedzali argumentują, że nowi operatorzy żyją z renty regulacyjnej.



Dzisiejsi operatorzy zasiedziali budowali swoje przepływy gotówkowe na niespotykanych dziś stawkach – hurtowych i detalicznych. Żniwa te potrwają 10 lat dłużej, niż dla konkurentów

Stawki MTR w kolejnych latach działalności operatorów



Według dzisiejszego podejścia UKE:

- Operatorzy zasiedziali osiągną długoterminowy poziom MTR po 17 latach na rynku
- Nowi operatorzy – po maks. 7 latach (w przypadku P4)



- Przypominamy oczywiste fakty
 - Asymetria jest normą, nie wyjątkiem. Bez asymetrii nowi mają trwale słabszą pozycję
 - Asymetria działa – dzięki temu mamy w Polsce komórki, będziemy mieć jeszcze więcej
 - Operatorzy zasiedziali walczą o wysokie MTR, bo tak najprościej zabić konkurencję
- Co chcemy osiągnąć
 - Stawki MTR powinny spadać – są za wysokie
 - MTR oparty o koszty – w sposób naturalny odzwierciedli różnice w skali operatorów
 - Póki co – malejąca w czasie asymetria wyznaczona przez regulatora
 - Jako alternatywę – Bill & Keep (zerowa stawka MTR)
- „Nie da się”
 - Unia zabrania
 - Konsumenci zapłacą za przychodzące, etc...



Wysokie stawki terminacyjne to narzędzie którym operatorzy zasiedzali zamykają rynek

- **Przekładają się na ceny detaliczną** i stanowią wygodny pretekst do uzasadnienia
 - wysokich cen poza sieć
 - preferencyjnych cen we własnej sieci
- Prowadzi to do powstania „**taryfowego efektu sieciowego**”
 - Nieproporcjonalnie wysoka proporcja ruchu we własnej sieci (nawet powyżej 60%)
- Prowadzi do sytuacji w której **operator mniejszy zakańcza więcej ruchu w sieci operatora większego**
 - jedynie na skutek późniejszego wejścia na rynek
 - **niezależnie o strategii marketingowej**
- Powinny być oparte na kosztach (teoria) w praktyce stanowią efekt:
 - **oligopolistycznego historycznego uzgodnienia operatorów**
 - a ostatnio interwencji regulatorów rynku i Komisji Europejskiej



Wysokie stawki terminacyjne to narzędzie którym operatorzy zasiedzali zamykają rynek

- Praktycznie w całej Europie wysokie stawki MTR powodują
 - Neutralny efekt dla operatorów o porównywalnej pozycji rynkowej
 - Gigantyczne przepływy pieniężne od operatorów mniejszych do operatorów większych
- Wysokie stawki MTR mają negatywny wpływ na konkurencję:
 - Tworzą bariery przechodzenia klientów między sieciami („[...] *moi znajomi są w tej sieci [...]*”)
 - Mają neutralny wpływ na operatorów o podobnym udziale w rynku i bilansującym się na zero ruchu
 - Powodują dużą **asymetrię ruchu na niekorzyść operatora mniejszego** (więcej ruchu wychodzącego)
 - Prowadzą do rozpowszechnionego subsydiowania zasiedziały operatorów komórkowych przez operatorów nowo-wchodzących
- Z punktu widzenia makroekonomicznego, poprzez zawyżania stawek MTR operatorzy zasiedzali uzyskują rentę oligopolistyczną, pozwalającą im na realizację **ponadnormatywnych zysków ze szkodą dla dobrobytu społecznego**
 - Nie z powodu innowacyjności, lepszego modelu biznesowego, sprawności zarządzania ALE
 - **Jedynie z powodu renty „wczesnego wejścia”**



- Przypominamy oczywiste fakty
 - Asymetria jest normą, nie wyjątkiem. Bez asymetrii nowi mają trwale słabszą pozycję
 - Asymetria działa – dzięki temu mamy w Polsce komórki, będziemy mieć jeszcze więcej
 - Operatorzy zasiedziali walczą o wysokie MTR, bo tak najprościej zabić konkurencję
- Co chcemy osiągnąć
 - Stawki MTR powinny spadać – są za wysokie
 - MTR oparty o koszty – w sposób naturalny odzwierciedli różnice w skali operatorów
 - Póki co – malejąca w czasie asymetria wyznaczona przez regulatora
 - Jako alternatywę – Bill & Keep (zerowa stawka MTR)
- „Nie da się”
 - Unia zabrania
 - Konsumenci zapłacą za przychodzące, etc...



Pragmatyczna droga postępowania regulacyjnego

- **Jak najszybsze wdrożenie modelu kosztowego** i wyznaczenia stawek na jego podstawie
- **Ścieżka dojścia** do zorientowanych kosztowo stawek MTR powinna być asymetryczna w celu uniknięcia zaburzeń konkurencji powodowanych przez skalę różnic pozycji rynkowych
 - **Utrzymanie w mocy stanowiska Prezesa UKE z 16 grudnia 2008 odnośnie dopuszczalnych poziomów asymetrii**
- W sytuacji opóźnienia implementacji modelu kosztowego, rozważenie wprowadzenia Bill & Keep
- Wymuszenie zakazu dyskryminacji operatorów nowo-wchodzących poprzez przeniesienie obniżek MTR na taryfy detaliczne pozostałych operatorów oraz zapewnienie jednakowej marży za połączenia poza sieć w ramach tego samego planu taryfowego

Długookresowo, ideałem jest stawka MTR oparta o koszty, ale uwaga:

„Długookresowo, wszyscy jesteśmy martwi”

J.M. Keynes



- Przypominamy oczywiste fakty
 - Asymetria jest normą, nie wyjątkiem. Bez asymetrii nowi mają trwale słabszą pozycję
 - Asymetria działa – dzięki temu mamy w Polsce komórki, będziemy mieć jeszcze więcej
 - Operatorzy zasiedziali walczą o wysokie MTR, bo tak najprościej zabić konkurencję
- Co chcemy osiągnąć
 - Stawki MTR powinny spadać – są za wysokie
 - MTR oparty o koszty – w sposób naturalny odzwierciedli różnice w skali operatorów
 - Póki co – malejąca w czasie asymetria wyznaczona przez regulatora
 - Jako alternatywę – Bill & Keep (zerowa stawka MTR)
- „Nie da się”
 - Unia zabrania
 - Konsumenci zapłacą za przychodzące, etc...



Lektura rekomendacji Komisji w zakresie MTR to dobry test na czytanie ze zrozumieniem

- Uznanie argumentu operatorów nowo wchodzących o **zaburzeniu rynku przez zawyżone stawki MTR** operatorów zasiedziałych
- Założenie **dojścia do bardzo niskiej stawki MTR**
- Symetria nie bazuje na żadnym uznanym argumencie ekonomicznym i ponadto nie jest zgodna z porządkiem regulacyjnym
- Ścieżka dojścia do zorientowanych kosztowo stawek MTR powinna być asymetryczna w celu **uniknięcia zaburzeń konkurencji powodowanych przez skalę różnic pozycji rynkowych**
- Zasiedziały operator stacjonarny powinien być zmuszony do przeniesienia obniżek MTR na taryfy detaliczne w celu uniknięcia zaburzeń konkurencji pomiędzy operatorami mobilnymi, którzy nie prowadzą (rozbudowanej) działalności na rynku stacjonarnym a grupą TP



W Europie nie brak woli i narzędzi do regulacyjnej walki z okopanym oligopolem komórkowym

Zaburzenia konkurencji są w obecnej sytuacji bardzo realne. Mniejsi operatorzy są zagrożeni nieuczciwym „wypchnięciem” z rynku.

Operatorzy zasiedziali używają rynku terminacji jako „dojnej krowy”

Nelly Kroes, Komisarz UE ds. Konkurencji

In case it can be demonstrated that a new mobile entrant operating below the minimum efficient scale incurs higher per-unit incremental costs than the modelled operator, after having determined that there are impediments on the retail market to market entry and expansion, the NRAs may allow these higher costs to be recouped during a transitional period via regulated termination rates

punkt 10 Rekomendacji KE z dnia 7 maja 2009

Komisja postanowiła zainterweniować dzisiaj przeciwko tym zakłóceniom konkurencji na jednolitym rynku, które utrudniają inwestycje w modernizację sieci stacjonarnych do technologii światłowodowej i których koszty ponoszą użytkownicy końcowi

Viviane Reding, Komisarz UE ds. Społeczeństwa Informacyjnego

*Zdaniem Komisji, rozbieżności stawek [między zasiedzianymi sieciami komórkowymi a stacjonarnymi] nie mogą być uzasadnione [...] Stanowią [...] pośrednie **dotacje na rzecz operatorów sieci komórkowych posiadających duży udział w rynku**, działając na niekorzyść mniejszych operatorów i operatorów sieci stacjonarnych.*

Wyższe stawki MTR utrudniają konkurowanie stacjonarnych i mniejszych operatorów komórkowych z operatorami zasiedzianymi

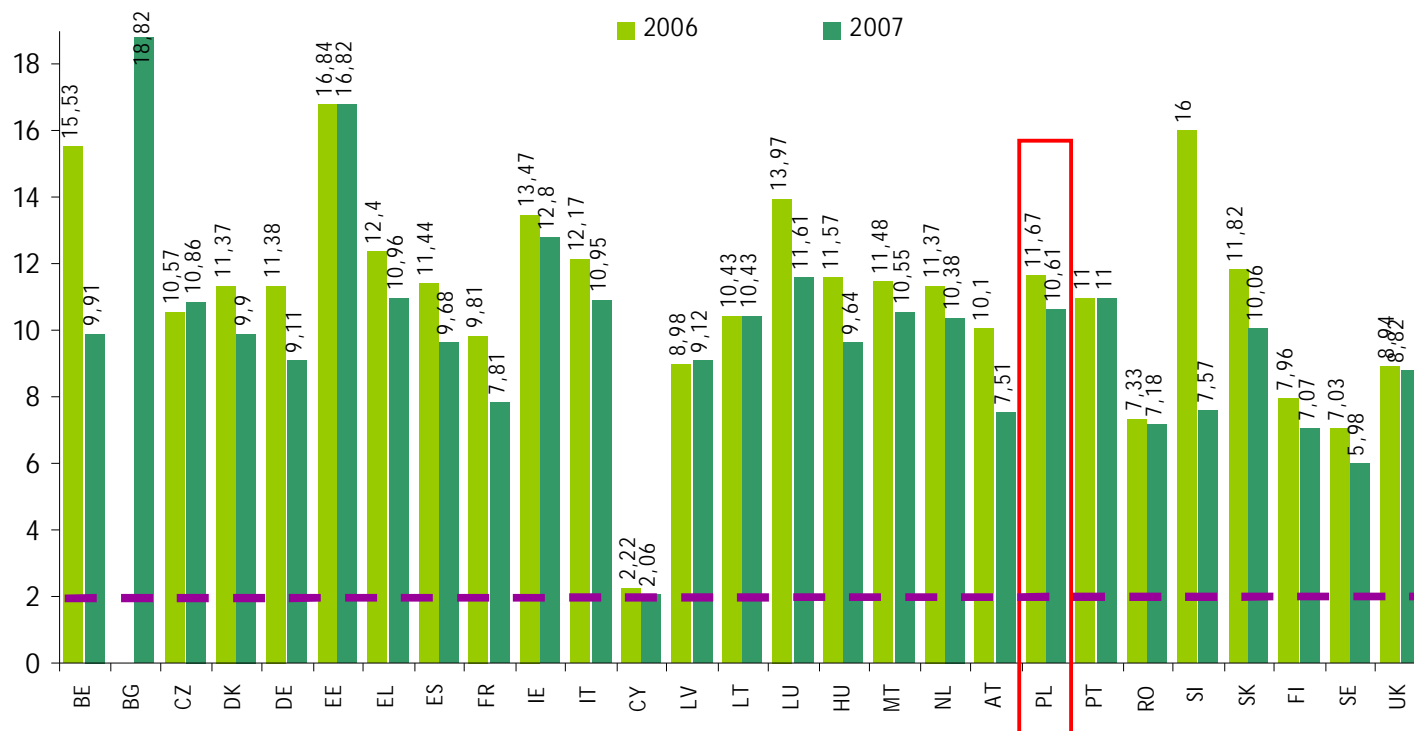
Komisja Europejska

New entrants in mobile markets may also be subject to higher unit costs for a transitional period before having reached the minimum efficient scale. [...] market share of between 15 and 20%, thereby approaching the level of the minimum efficient scale.

punkt 17 preambuły do Rekomendacji

Konsekwentna polityka Komisji nakierowana na obniżenie stawek MTR to nie tyle walka o niższe stawki, co o zmianę struktury rynku tak, aby wyrównać szanse konkurencyjne

Stawki MTR w krajach UE-27 w latach (eurocenty netto)



Docelowy poziom MTR przewidywany przez Komisję Europejską !!!

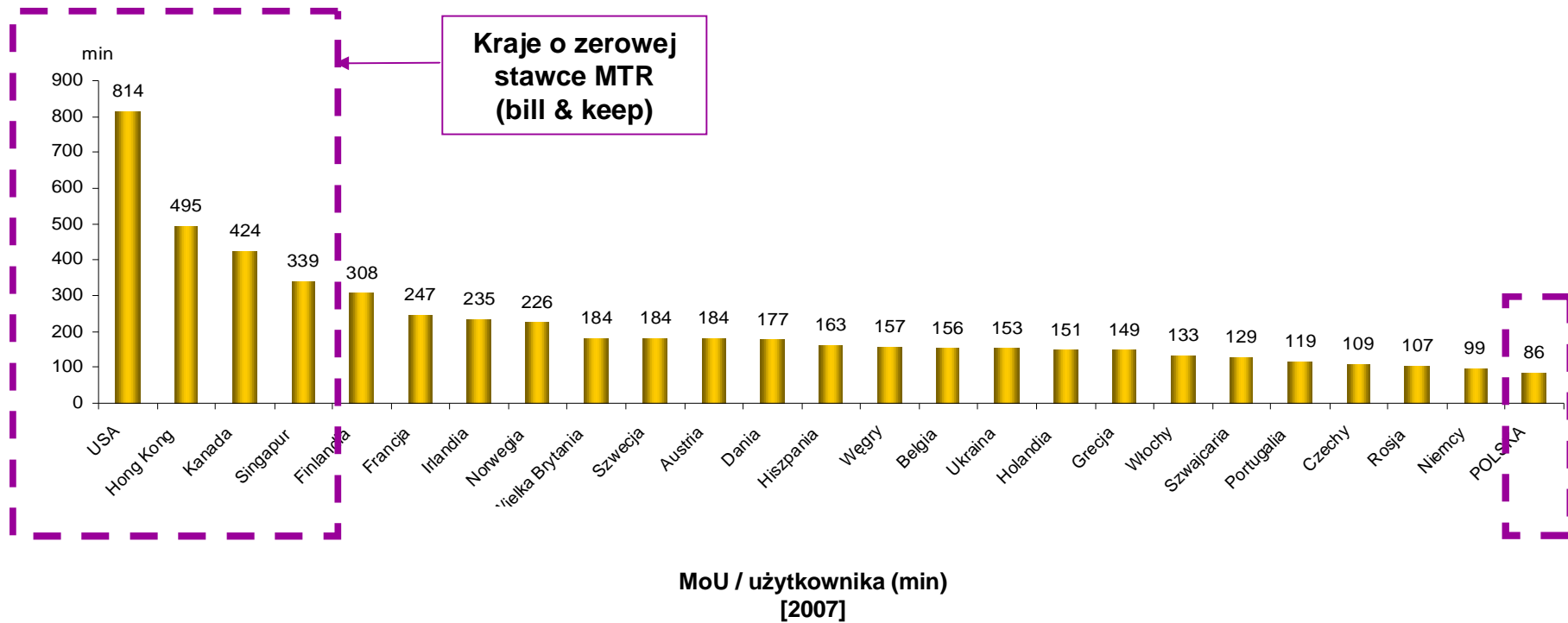
**Prawdziwa konkurencja to walka o pieniądze które wydają klienci, a nie o te, które da się wydębić od konkurentów!
 Jakiegolwiek niezerowy MTR zaburza tę konkurencję**



- Przypominamy oczywiste fakty
 - Asymetria jest normą, nie wyjątkiem. Bez asymetrii nowi mają trwale słabszą pozycję
 - Asymetria działa – dzięki temu mamy w Polsce komórki, będziemy mieć jeszcze więcej
 - Operatorzy zasiedziali walczą o wysokie MTR, bo tak najprościej zabić konkurencję
- Co chcemy osiągnąć
 - Stawki MTR powinny spadać – są za wysokie
 - MTR oparty o koszty – w sposób naturalny odzwierciedli różnice w skali operatorów
 - Póki co – malejąca w czasie asymetria wyznaczona przez regulatora
 - Jako alternatywę – Bill & Keep (zerowa stawka MTR)
- „Nie da się”
 - Unia zabrania
 - Konsumenci zapłacą za przychodzące, etc...



Korzyści dla klientów wynikające z ostrej konkurencji i braku możliwości „okopania” się zasiedziały na rynkach B&K są niezaprzeczalne – to tam się dzwoni...



Obniżanie stawek MTR – rozpowszechniane mity

MITY

- Obniżanie stawek MTR doprowadzi do wprowadzenia opłat za połączenia przychodzące - Calling Party Pays (CPP)

- Wysokie stawki MTR są niezbędne dla utrzymania poziomu inwestycji w sektorze

Fakty

- W wielu krajach o zerowej stawce MTR (bill & keep) nie stosuje się opłaty CPP
- W Stanach Zjednoczonych powszechnie dostępne są plany taryfowe bez opłaty CPP

- Rynki z niskimi i zerową stawką nie ustępują Europie pod względem inwestycji
- Przychody hurtowe zasiedziały operatorów z terminacji znacznie przekraczają sumę zainwestowanych środków (np. w Niemczech dwukrotnie)
- Większość europejskich zasiedziały operatorów komórkowych jest nadpłynna
 - Nie jest w stanie zainwestować przepływów operacyjnych
 - Wysoki free cash flow



- Przypominamy oczywiste fakty
 - Asymetria jest normą, nie wyjątkiem. Bez asymetrii nowi mają trwale słabszą pozycję
 - Asymetria działa – dzięki temu mamy w Polsce komórki, będziemy mieć jeszcze więcej
 - Operatorzy zasiedziali walczą o wysokie MTR, bo tak najprościej zabić konkurencję
- Co chcemy osiągnąć
 - MTR dający odcisk – w sposób naturalny odzwierciedli różnice w kosztach operatorów
 - Póki co – malejąca w czasie asymetria wyznaczona przez regulatora
 - Jako alternatywę – Bill & Keep (zerowa stawka MTR)
- „Nie da się”
 - Unia zabrania
 - Konsumenci zapłacą za przychodzące, etc...

PODSUMOWUJĄC...



Bez asymetrii, przy wysokich MTR operatorzy późno wchodzący nie mają szans ani czasu na zbudowanie potencjału konkurencyjnego!



Stawki MTR – kierunek zmian

Debata na temat wysokości stawek MTR



2009.06.23

Stawki MTR – kierunek zmian

BACKUP



2009.06.23

Póki nie mamy skutecznych narzędzi analiz kosztowych, pozostają półśrodki – nie zawsze w pełni skuteczne...

Środki regulacyjne nie biorą w wystarczającym stopniu pod uwagę kwestii związanych z rynkami detalicznymi i związkami pomiędzy różnymi rynkami. Egzekwowanie nałożonych obowiązków jest niewystarczające lub napotyka opór ze strony operatorów zasiedziałych (np. nakaz wewnętrznej niedyskryminacji)

Analizy pod względem zgodności z prawem konkurencji lub też procesy w sądach ochrony konkurencji zajmują zbyt wiele czasu a wyroki często nie rozwiązują problemów rynku

„Proza życia” osłabia proces liberalizacji



Brak spójności

- Komisja potwierdza niektóre zaburzenia oraz, że stawki MTR operatorów zasiedziały są powyżej kosztów, lecz pomija wpływ tego faktu na rynek
- Nie tylko nie ma tam rozwiązania kompensującego ten wpływ w najbliższej przyszłości, np. tak długo jak stawki MTR operatorów zasiedziały nie są określane kosztowo wg zasad określonych w Zaleceniu, a naleganie na tak szybkie jak to tylko możliwe zrównanie stawek operatorów zasiedziały i nowo-wchodzących tylko pogłębi dysproporcje
- Tak więc zaburzenie konkurencji będzie postępowało i wpływało na rynek przez kolejne lata



Wbrew twierdzeniom operatorów zasiedziały, asymetria MTR przewidziana w Polsce (glide path) nie jest wyjątkowo wysoka

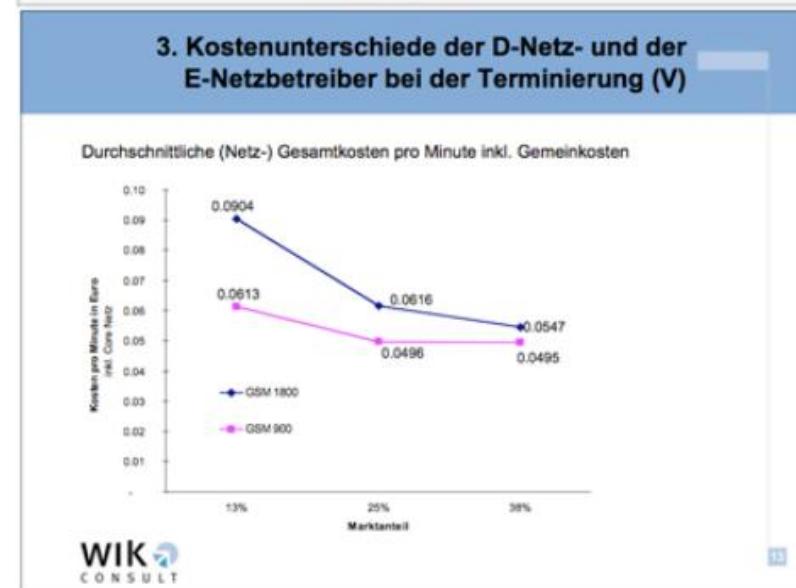
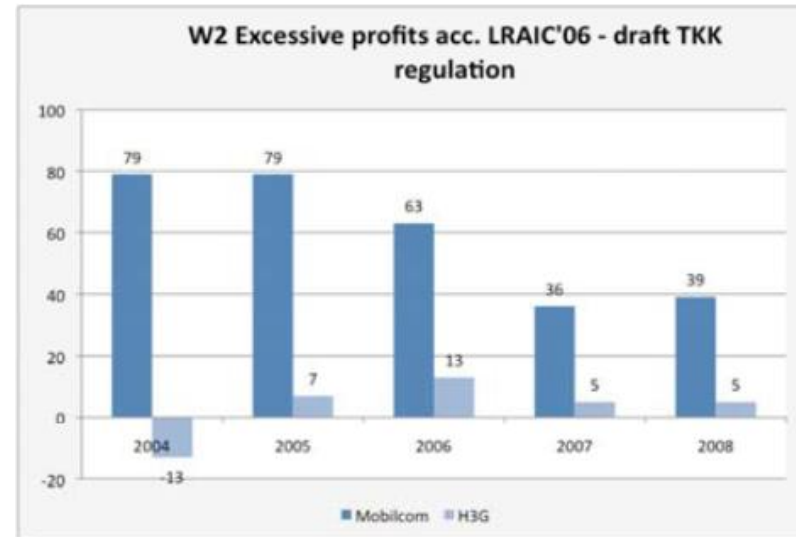
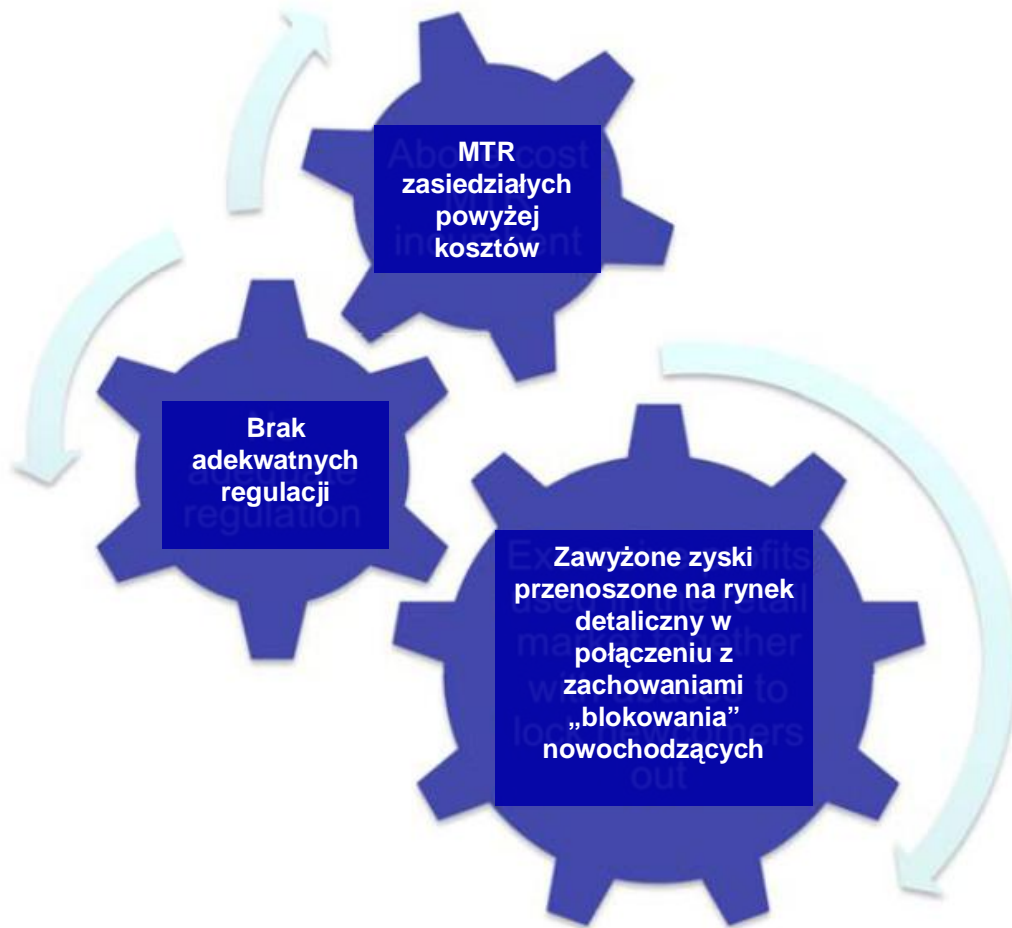
- **121%** - **Szwajcaria**
- **101%** - **Austria**
- **97%** - **UK**

- **78%** - **Polska***

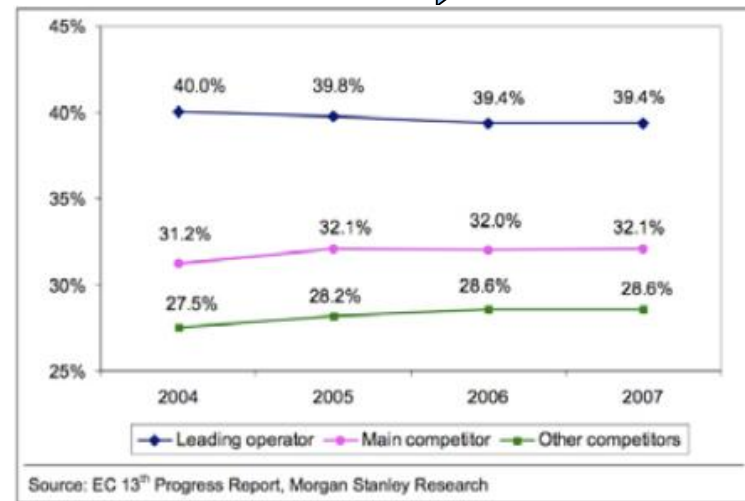
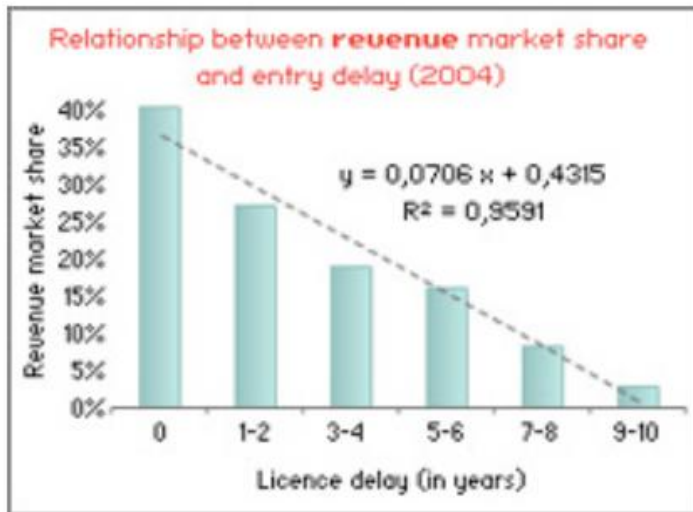
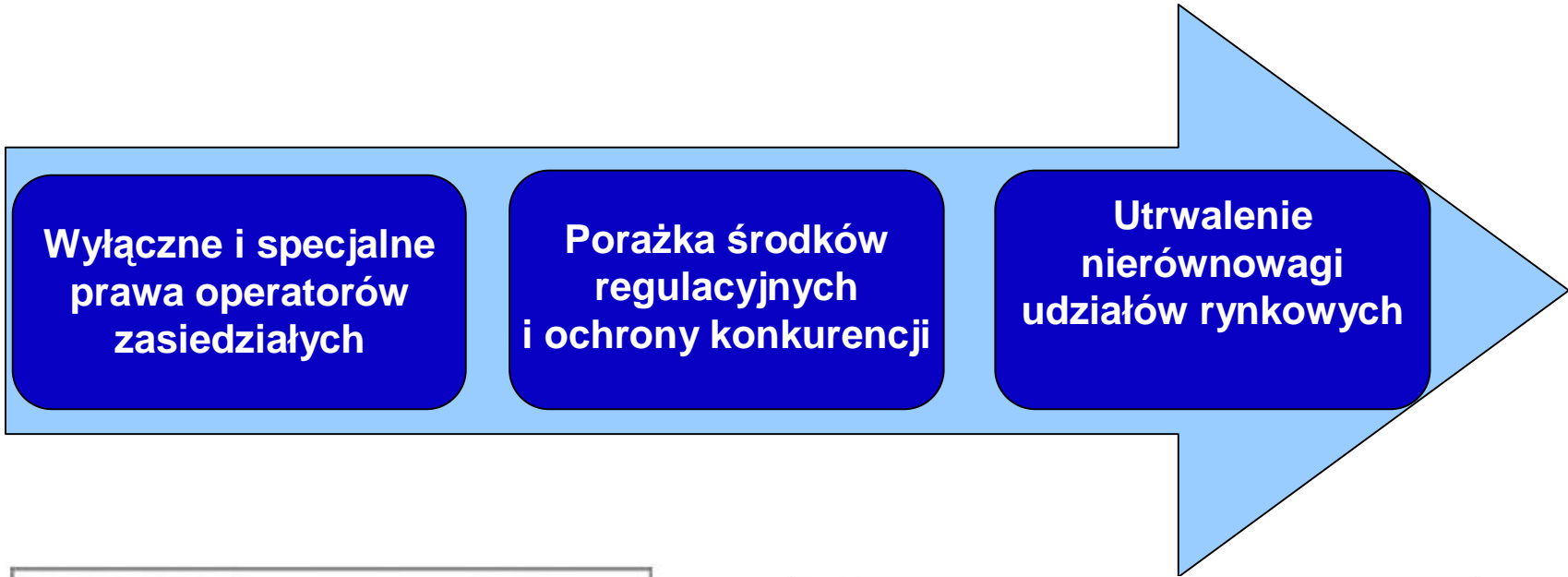
- **>500%** - **Asymetria F2M**



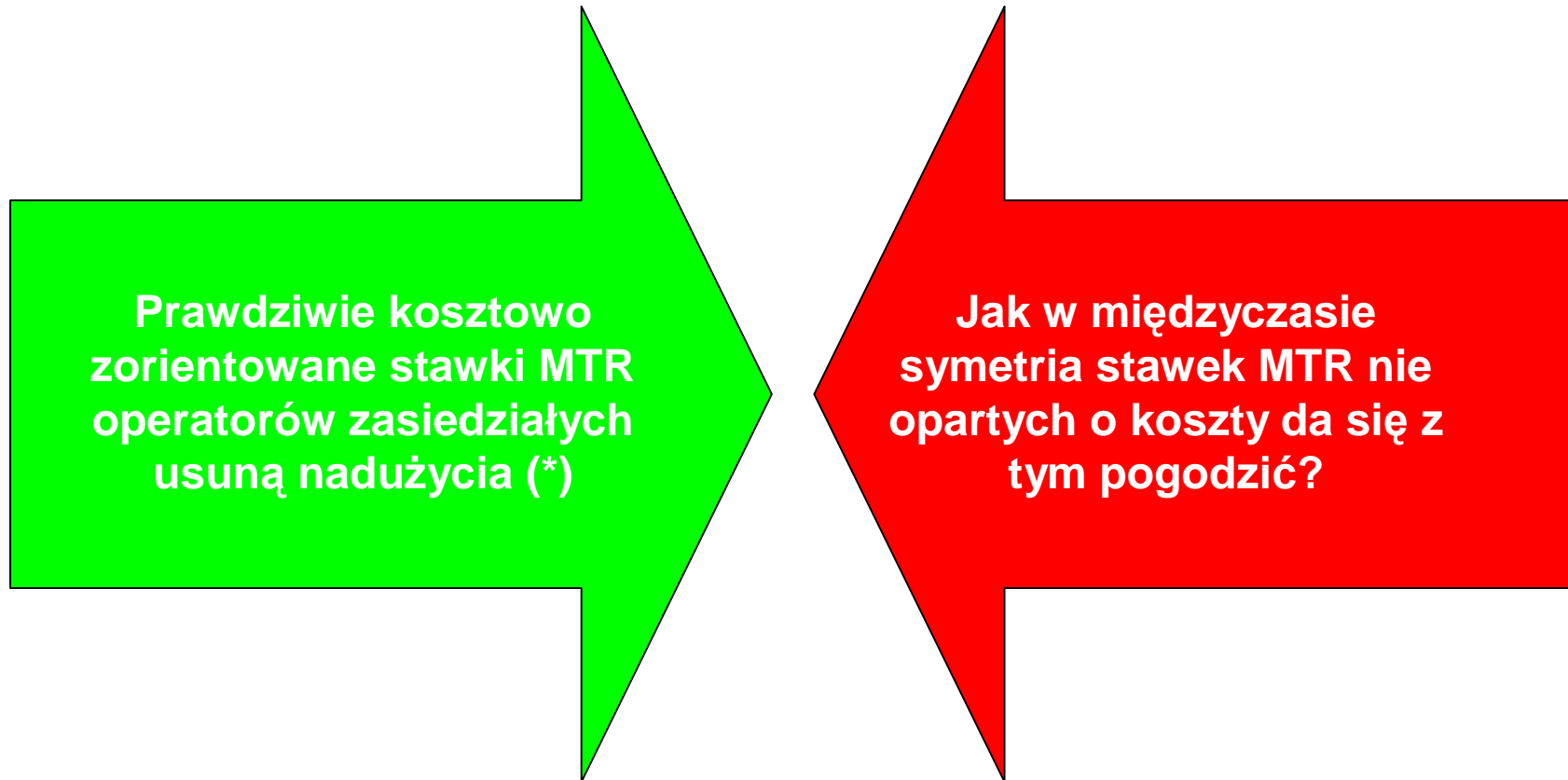
MTR operatorów zasiedziały są zdecydowanie powyżej kosztów



Wpływ na udziały w rynku



Zalecenie Komisji Europejskiej w zakresie MTR



- (*) Ale kiedy to się stanie?
- Kiedy stawki MTR operatorów zasiedziałych będą w końcu oparte o koszty?

Kwestie metodologii

**Uzasadniając symetrię
Zalecenie odnosi się do
efektywności na rynku
detailed**

**Lecz, jednocześnie przyjmuje
się, że rynek detailed jest
konkurencyjny i jeżeli byłoby
coś niedobrego z konkurencją
(tak jak podnoszą operatorzy
nowo-wchodzący) to mogłoby
wyjaśniać niższe udziały
rynkowe operatorów nowo-
wchodzących**

- Gdzie są dowody, że udziały rynkowe dla wszystkich operatorów powinny być w takim przypadku jednakowe
- Ilu nowo-wchodzących operatorów posiada aktualnie udział w rynku $1/(\text{ilość operatorów})$ lub udział w przychodach na poziomie 20%?



Kolejne lata zaburzenia rynku

Symetria jest przedstawiana jako sposób na uniknięcie nieefektywności operatorów nowo-wchodzących (którzy nie zwiększaliby swoich udziałów w rynku bez tej presji)

**Co uczyniono w kwestii nadzwyczajnych profitów jakie uzyskali operatorzy zasiedziali?
Czy to nie dotyczy ICH nieefektywności?**

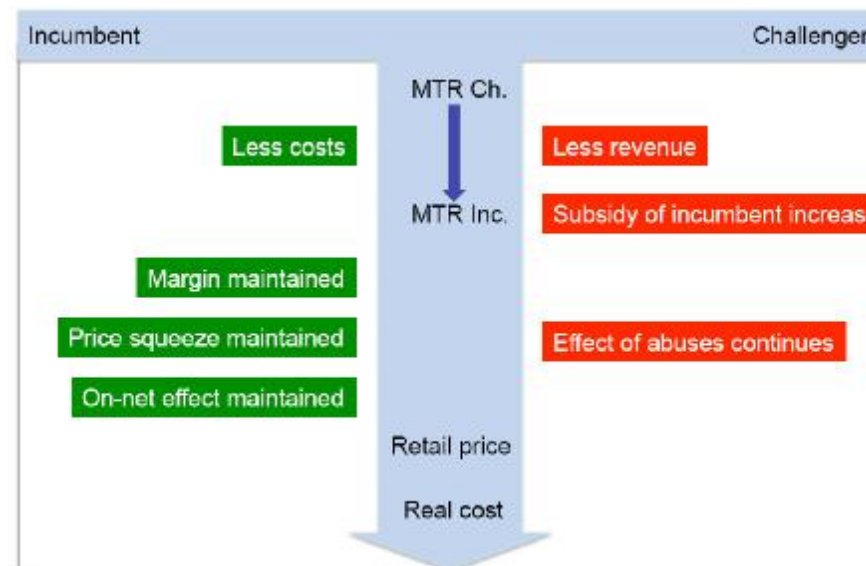
Dlaczego operatorzy zasiedziali chcą symetrii na ich (wysokim) poziomie

Operatorzy zasiedziali

- 95% udział w rynku
- Niższe koszty
- Efekt połączeń on-net
- Operatorzy od lat generujący wolne środki pieniężne

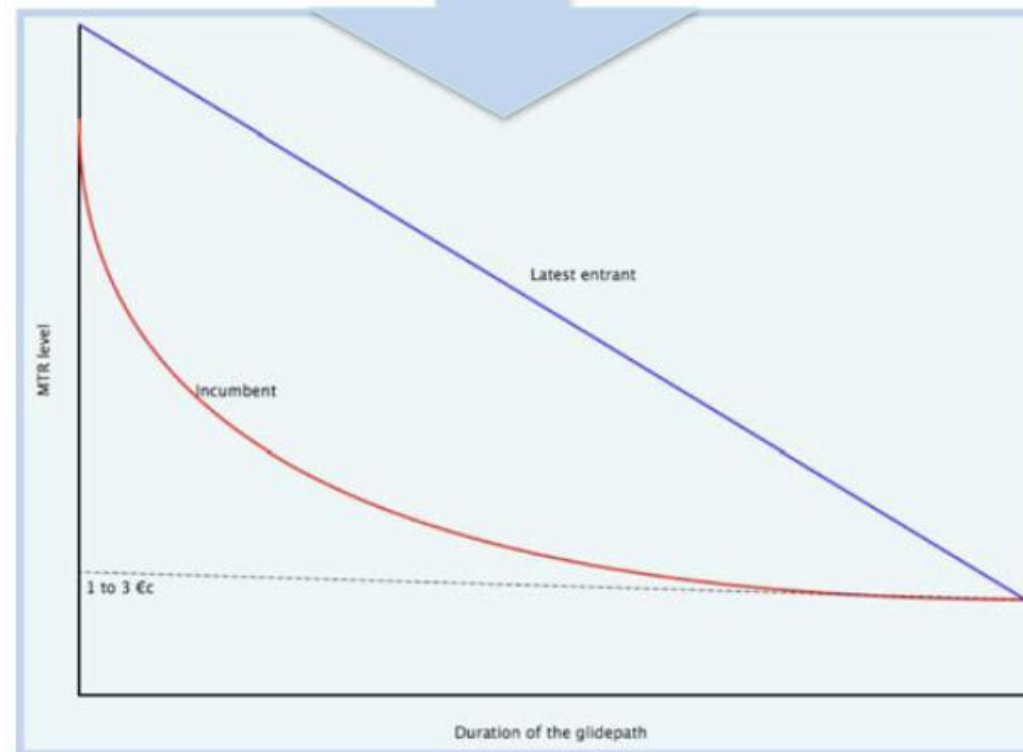
Operator nowo-wchodzący (P4)

- 5% udział w rynku
- Niższe wpływy
- Subsydiowanie operatorów zasiedziały
- Ciągłe negatywna EBITDA
- Konieczność konkurowania z cenami on-net operatorów zasiedziały

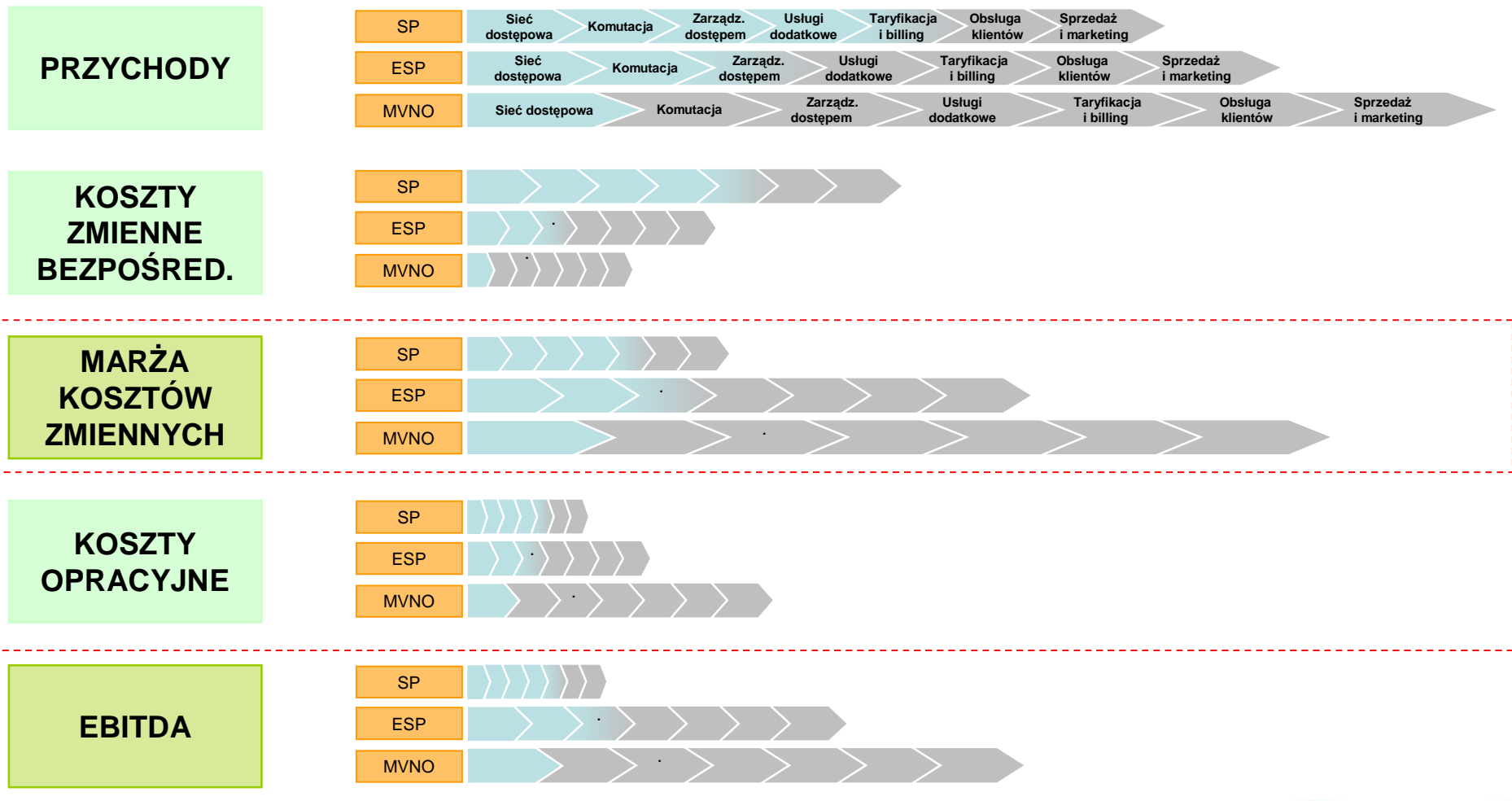


Podsumowanie – kwestia symetrii stawek MTR

W sytuacji braku efektywnych narzędzi umożliwiających rozwiązanie zaburzeń rynku związanych z utrzymywaniem stawek MTR powyżej kosztów, ASYMETRIA z „glide path” jest jedynym rozwiązaniem pozwalającym na uniknięcie kontynuacji, w ciągu najbliższych lat, zaburzeń konkurencji spowodowanych przez zawyżone ponad koszty stawki MTR operatorów zasiedziały, aż do wprowadzenia opartych o koszty stawek tak jak je określono w Zaleceniu Komisji



Operator wirtualny – jaką marżę i gdzie może wypracować?



Model MVNO a uzasadnienie stawki MTR

