

PosTel 2009

***Okrugli sto - "REGIONALNI NAPREDAK I DOSADAŠNJA ISKUSTVA U
IMPLEMENTACIJI NOVOG REGULATORNOG OKVIRA E-KOMUNIKACIJA"***

**Uticaj regulatornog okvira na
ulazak i rad Novog mobilnog operatora**

Novi mobilni operator – imperativi pri ulasku na tržište :

**kvalitet usluga , inovativne usluge, pri maksimalnoj efikasnosti
koja omogućava konkurentne cijene i razumnu dobit**

Da bi se ostvarili navedeni imperativi neophodno je :

- A) Brzo dostići QoS koju imaju postojeći operatori (naročito zone servisa),**
- B) Ponuditi konkurentne cijene ,**
- C) Omogućiti korisniku da nesmetano napravi izbor operatora.**

Kako na ovo utiče **regulatorni okvir ??**

*Uticaj regulatornog okvira na ulazak i rad Novog mobilnog operatora***A) QoS - brzo dostizanje zone servisa (pokrivenosti) koju imaju postojeći operatori**

- dijeljenje kapaciteta mreže (national roaming) → REGULACIJA
- dijeljenje infrastrukture (colocation , facility sharing) → REGULACIJA
- sopstvena izgradnja stubova i baznih stanica (administriranje građevinskih dozvola)

Pri izostanku funkcionalne regulative nacionalnog roaminga i kolokacije i djeljenja kapaciteta , investicije se koncentrišu u periodu prije početka i u početnoj fazi eksploatacije , čime se kreditna zaduženja povećavaju .

Imperativ brze izgradnje mreže povećava troškove , odvlači resurse operatora od aktivnosti potrebnih za marketing i odnose sa korisnicima , koje su ništa manje važne pri ulasku na tržište

→ smanjenje profita Novog operatora

*Uticaj regulatornog okvira na ulazak i rad Novog mobilnog operatora***A) QoS - brzo dostizanje zone servisa (pokrivenosti) koju imaju postojeći operatori**

Primjer MNE : U početku postojeći operatori nijesu bili voljni da pregovaraju o kolokaciji; nema nacionalnog roaminga

Uslovljnost Novog operatora da gradi brzo i na novim lokacijama , povećavaju cijenu iznajmljivanja infrastrukture kod državnog operatora RDC . Cijena zakupa građevinskog zemljišta poskupljuje za preko 50%. Ovo poskupljenje je pogodilo i postojeće operatore.

MTEL je u roku od 2mjeseca do početka rada dostigao pokrivenost od 40%, a u sledećih 3 mjeseca - 87%

Konkurentski operatori su tek u kasnijim fazama izgradnje započeli dogovore o zajedničkom korišćenju kapaciteta , koji su vremenom postali praksa .

B) konkurentnost cijena usluga

- On - net
- Of - net nacionalni govor/sms/mms – uslovljene terminacionim naknadama **REGULATIVA**
- Of - net međunarodni saobraćaj

Velike cijene terminacije konkurentskih operatora uslovljavaju visoke of-net cijene i destimulativno djeluju na odluku korisnika da uđe u Novu mrežu, sve dok ova mreža ne dobije dovoljno veliku korisničku bazu. Novi operator na ovakvo stanje mora djelovati:

- **subvencionisanjem nacionalnog Of-net saobraćaja ,**
 - **Brzim formiranjem korisničke baze**
- **smanjenje profita Novog operatora**

B) konkurentnost cijena usluga – terminacija

Primjer MNE : neposredno prije ulaska MTEL-a konkurenti međusobno imali 3EurCent/min FT/MT , povećali MT na 13 EurCent/min ;

Agencija je intervenisala → uspostavljena cijena terminacije (10EurCent/min MT, 3EurCent/min FT,) , Cijene terminacije su još uvijek relativno visoke i iznad evopskog prosjaka, dok su cijene korpi mobilnih usluga najniže u Evropi

Konkurenti udruženo forsirali uvođenje terminacionih naknada za SMS/MMS (do tada bile 0)

konkurenti prijetili obustavom SMS saobraćaja – zloupotreba dominantnog položaja ??

Agencija za EK neadekvatno intervenisala , u spor uključeni i Agencija za zaštitu konkurencije i Ministarstvo .

Spor je okončan obustavom postupka , nakon dogovora operatora na 0,22 EurCent/SMS

C) Omogućiti korisniku da nesmetano naprave izbor operatora

- konkurentnost novog operatora postiže prave efekte samo u slučaju mogućnosti prenosivosti broja
- u odsustvu prenosivosti broja najstarijem operatoru ostaje najveći broj post paid korisnika uprkos najvećim cijenama usluga !

I pored najnižih cijena usluga , pri izostanku prenosivosti broja, konkurentski naponi Novog mobilnog operatora ne daju očekivane rezultate,

→ smanjenje profita Novog operatora

C) Omogućiti korisniku da nesmetano naprave izbor operatora

Primjer MNE: primjena prenosivosti broja se očekuje tek 2011, četiri godine nakon ulaska Novog operatora . Očekuje se da će do tada tržišne pozicije biti ustaljene, a cijene usluga uravnotežene, pa ova regulatorna mjera može imati samo ograničen efekat Do tada.....

Uticaj regulatornog okvira na ulazak i rad Novog mobilnog operatora

Primjer MNE : pri odsustvu regulative o prenosivosti broja tržišno učešće pozitivno korelira sa redosledom ulaska , a sa konkurentnošću operatora !? Ipak, ovu konstataciju treba uzeti sa rezervom, jer se u statistikama ne uzimaju u obzir CUG ugovori sa Biznis korisnicima koji se ne prave po zvaničnim cjenovnicima

Operator	Starting Year	Low usage basket	Medium usage basket	High usage basket	Pre paid user market share	Post paid user market share	Ravenue market share (Total Mobile Market 2008 - 215 Mil)
MTEL	2007	6,44 Eur 100%	13,24Eur 100%	28,26Eur 100%	16 %	29%	22%
T-mobile	2000	8,41Eur 130%	15,63Eur 118%	30,68Eur 109%	42%	34%	33%
ProMonte	1996	8,22Eur 127%	18,02Eur 144%	33,67Eur 119%	42%	36%	45%

ZAKLJUČAK :

Pored opšteg povoljnog investicionog ambijenta, na uspješnost Novog mobilnog operatora od presudnog značaja je **blagovremeno** uspostavljanje regulatornog okvira u oblasti :

- zajedničkog korišćenja kapaciteta mreže (nacionalni roaming),
- zajedničkog korišćenja infrastrukture(kolokacija i dijeljenje kapaciteta) ,
- terminacionih naknada,
- prenosivosti brojeva.

.....

ZAKLJUČAK :

Neblagovremena ili nefikasna primjena bilo kojeg od navedenih elemenata :

- neutrališe efekte konkurencije,
- dovodi u pitanje održivost konkurencije,
- direktno smanjuje profit Novog operatora

Izostanak primjene bilo kojeg od navedenih elemenata regulatornog okvira :

- smanjuje zainteresovanost konkurencije za ulazak na tržište ,
- direktno utiče na uspješnost i dobijeni prihod od Tendera.....

m:tel

Društvo za telekomunikacije “MTEL” d.o.o.

Uticaj regulatornog okvira na ulazak i rad Novog mobilnog operatora



Hvala na pažnji !

Dejan Jovanović, dipl.ing
+382 68 100 307
dejan.jovanovic@mtel.me