

**ИЗВЕШТАЈ О АНАЛИЗИ ВЕЛЕПРОДАЈНОГ ТРЖИШТА
ОРИГИНАЦИЈЕ ПОЗИВА
У ЈАВНОЈ ТЕЛЕФОНСКОЈ МРЕЖИ
(ТРЖИШТЕ 2)**

Београд, август 2011. године

САДРЖАЈ

1	КРАТАК ПРЕГЛЕД АНАЛИЗЕ.....	5
2	УВОД.....	7
2.1	Регулаторни оквир у ЕУ	7
2.2	Правни основ за спровођење поступка анализе тржишта у Републици Србији	10
2.3	Преглед досадашњих активности	12
3	ДЕФИНИСАЊЕ РЕЛЕВАНТНОГ ТРЖИШТА.....	15
3.1	Карактеристике релевантног тржишта.....	16
3.1.1	Оператори јавне фиксне телекомуникационе мреже	16
3.1.2	Међуповезивање (интерконегија) на тржишту јавне фиксне телекомуникационе мреже	17
3.1.3	Услуга оригинације позива	18
3.1.4	Тржиште услуге позива из јавне телефонске мреже на фиксној локацији	21
3.2	Супституција на страни тражње – малопродајни ниво.....	22
3.2.1	Оригинација из мобилних мрежа као замена за оригинацију из фиксних мрежа.....	23
3.2.2	Позиви путем Интернета (VoIP) као замена за позиве започете из фиксне мреже.....	24
3.2.3	Позиви путем избора и предизбора оператора (CS/CPS)	25
3.3	Супституција на страни тражње - велепродајни ниво	26
3.3.1	Израдња сопствене мреже до крајњег корисника	26
3.3.2	Услуга рашчлањеног приступа локалној петљи.....	27
3.3.3	Услуга изнајмљивања линија	28
3.3.4	Услуге за сопствене потребе (self supply)	29
3.4	Супституција на страни понуде	29
3.5	Потенцијална конкуренција.....	30
3.6	Географска димензија релевантног тржишта.....	30
3.7	Закључак о релевантном тржишту	31
4	АНАЛИЗА РЕЛЕВАНТНОГ ТРЖИШТА.....	32
4.1	Критеријуми за утврђивање појединачне значајне тржишне снаге.....	32
4.1.1	Величина оператора и конкурената и тржишно учешће	33
4.1.2	Контрола над инфраструктуром чији обим не може лако да се реплицира	34
4.1.3	Недостатак или низак ниво преговарачке моћи купаца.....	35
4.1.4	Економија обима	36
4.1.5	Економија опсега.....	37
4.1.6	Степен вертикалне интеграције	37

4.2	Закључак о процени постојања оператора са значајном тржишном снагом	38
5	ПРЕПРЕКЕ ЗА РАЗВОЈ ТРЖИШНЕ КОНКУРЕНЦИЈЕ.....	39
5.1	Механизми вертикалног преношења тржишне снаге са једног на друго тржиште.....	40
5.1.1	Одбијање договора/ускраћивање приступа	40
5.1.2	Тактике одуговлачења	41
5.1.3	Дискриминација квалитетом услуга.....	42
5.1.4	Дискриминација на основу цена	42
5.1.5	Неоправдани захтеви.....	43
5.2	Механизми хоризонталног преношења тржишне снаге са једног на друго тржиште ...	43
5.3	Значајна тржишна снага на појединачном тржишту	44
5.4	Завршавање (терминација) позива	44
6	ОБАВЕЗЕ ЗА ОПЕРАТОРА СА ЗНАЧАЈНОМ ТРЖИШНОМ СНАГОМ.....	45
6.1	Објављивање одређених података	46
6.2	Недискриминаторно поступање.....	48
6.3	Рачуноводствено раздвајање	50
6.4	Омогућавање приступа и коришћење елемената мреже и припадајућих средстава.....	50
6.5	Контрола цена и примена рачуноводства трошкова	52
7	ЗАКЉУЧАК.....	54

ДЕФИНИЦИЈЕ КОРИШЋЕНИХ ПОЈМОВА

У анализи су коришћени појмови који имају следеће значење:

Избор оператора је услуга која кориснику омогућава остваривање одређених врста веза у оквиру јавно доступних телефонских услуга, избором оператора који посредује у остваривању тих веза, при чему избор оператора може бити унапред програмиран или остварив бирањем префикса за избор оператора, односно применом другог одговарајућег техничког поступка.

Предизбор оператора је услуга која кориснику омогућава остваривање одређених врста веза у оквиру јавно доступних телефонских услуга, посредством унапред изабраног оператора који посредује у остваривању тих веза, без бирања префикса за избор оператора, односно применом другог одговарајућег техничког поступка.

Претходна регулација односи се на одређивање посебних услова под којима оператори са значајном тржишном снагом обављају делатност електронских комуникација ради обезбеђивања развоја конкуренције на тржишту.

Изабрани оператор је оператор којег корисник приступног оператора изабере, на основу бирања предброја (префикса за избор оператора), за посредовање при остваривању телефонског позива.

Предизабрани оператор је оператор којег је корисник приступног оператора унапред изабрао (закључио са њим уговор) за посредовање при остваривању одређене врсте телефонских позива, без бирања префикса за избор оператора.

Позив је веза, успостављена путем јавно доступне електронске комуникационе услуге, која омогућава двосмерну гласовну комуникацију.

Међуповезивање (интерконекија) је посебна врста приступа оствареног између оператора јавних комуникационих мрежа којим се успоставља физичко и логичко повезивање јавних комуникационих мрежа једног или више различитих оператора како би се корисницима услуга једног оператора омогућила међусобна комуникација или комуникација са корисницима услуга других оператора, односно приступ услугама које пружају други оператори или трећа лица која имају приступ мрежи.

Оригинација (започињање) позива представља услугу преноса позива од крајњег корисника до тачке међуповезивања (интерконекије) у којој позив преузима оператор корисник услуге оригинације позива и тај позив прослеђује до одредишта.

Оператор корисник veleпродајне услуге је оператор који користи veleпродајне услуге оригинације позива како би корисницима пружао јавно доступне услуге успостављања (остваривања) телефонског позива.

1 КРАТАК ПРЕГЛЕД АНАЛИЗЕ

У складу са одредбама чл. 59. и 145. Закона о електронским комуникацијама („Службени гласник Републике Србије, број 44/10, у даљем тексту: Закон) и Препоруком Европске комисије 2007/879/ЕС о релевантним тржиштима на подручју електронских комуникација која су подложна претходној регулацији, предмет анализе је veleпродајно тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији.

Период на који се односи анализа обухвата 2007, 2008, 2009. и првих шест месеци 2010. године и за тај период су прикупљени подаци од оператора.

У уводном делу анализе дат је преглед регулативе Европске уније у области електронских комуникација са нагласком на развоју ефикасне конкуренције и спречавању монополског понашања оператора који има значајну тржишну снагу. На преглед регулативе ЕУ надовезује се правни основ за спровођење поступка анализе тржишта у Републици Србији, као и преглед досадашњих активности у смеру либерализације тржишта електронских комуникација.

Приликом дефинисања релевантног тржишта пошло се од Смерница за анализу тржишта и процену значајне тржишне снаге на основу регулаторног оквира за електронске комуникације (*Commission guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services* 2002/С 165/03, у даљем тексту: Смернице Европске комисије), на основу којих је за одређивање карактеристика релевантног тржишта разматрана супституција на страни тражње на малопродајном и veleпродајном нивоу, као и супституција на страни понуде и потенцијална конкуренција. Након тога је утврђена географска димензија релевантног тржишта. Агенција за електронске комуникације (у даљем тексту: Агенција) је одредила да veleпродајно тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији обухвата услуге оригинације позива из јавне телефонске мреже Предузећа за телекомуникације Телеком Србија а.д. Београд (у даљем тексту: Телеком Србија) на фиксној локацији према бројевима из своје мреже, као и према бројевима који припадају другим мрежама у земљи и иностранству.

Агенција је одредила да је географска димензија veleпродајног тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији територија Републике Србије.

Приликом анализе релевантног тржишта разматрани су критеријуми за оцену појединачне тржишне снаге. Агенција је приликом процене појединачне значајне тржишне снаге узела у обзир следеће критеријуме који су дефинисани у одредбама члана 61. Закона:

- величина оператора и његових конкурената, посебно у погледу броја корисника и прихода на тржишту;

- контрола над инфраструктуром која не може лако да се реплицира;
- недостатак или низак ниво преговарачке моћи купаца;
- економија обима;
- економија опсега;
- степен вертикалне интеграције.

Анализом је утврђено да је учешће Телекома Србија на veleпродајном (и малопродајном) тржишту оригинације позива из јавне телефонске мреже на фиксној локацији у посматраном периоду износило 100%, што омогућава спречавање развоја конкуренције и независно понашање у односу на конкуренцију и крајње кориснике. Поред значајног тржишног учешћа, Телеком Србија своју значајну тржишну снагу остварује и преко контроле над инфраструктуром која не може лако да се реплицира, затим услед недостатака или ниског нивоа преговарачке моћи купаца, као и захваљујући економији обима, економији опсега и вертикалној интеграцији.

На основу анализе појединачне значајне тржишне снаге, Агенција је закључила да је Телеком Србија оператор са значајном тржишном снагом на veleпродајном тржишту оригинације позива из јавне телефонске мреже на фиксној локацији.

Агенција је у посебном поглављу разматрала препреке за развој тржишне конкуренције, како би на најбољи начин могла да утврди регулаторне обавезе, у складу са Законом, које ће најефикасније уклонити уочене и могуће препреке за ефикасну конкуренцију и на тај начин заштитити интересе крајњих корисника. Агенција је разматрала препреке за развој тржишне конкуренције које би, у одсуству претходне регулације, могле да се појаве на посматраном тржишту.

На основу анализе критеријума за оцену значајне тржишне снаге, као и на основу могућих препрека за развоју тржишне конкуренције, Агенција је разматрала и одредила Телеком Србија следеће регулаторне обавезе, у складу са одредбама члана 63. Закона:

1. објављивање одређених података - стандардна понуда за међуповезивање и приступ;
2. недискриминаторно поступање;
3. рачуноводствено раздвајање;
4. омогућавање приступа и коришћење елемената мреже и припадајућих средстава;
5. контрола цена и примена рачуноводства трошкова.

Такође Телеком Србија, као оператор са значајном тржишном снагом (у даљем тексту: оператор са ЗТС) треба да, у наредном периоду, прилагоди системе тако да својим претплатницима омогући избор и предизбор оператора, у складу са чланом 70. Закона. Избор и предизбор оператора представља услов за подстицање конкуренције на малопродајном тржишту приступа јавној телефонској мрежи, као и на малопродајном тржишту јавно доступне телефонске услуге са фиксне локације.

Детаљне услове и рокове за увођење избора и предизбора оператора Агенција ће одредити посебним актом у наредном периоду.

2 УВОД

На основу надлежности Агенције које проистичу из Закона спроводи се анализа veleпродајног тржишта оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији.

У складу са одредбама члана 59. Закона, Агенција одређује релевантна тржишта уз примену одговарајућих препорука Европске уније о тржиштима подложним претходној регулацији. У складу са Препоруком Европске комисије 2007/879/ЕС о релевантним тржиштима на подручју електронских комуникација која су подложна претходној регулацији, предмет ове анализе је veleпродајно тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији.

2.1 Регулаторни оквир у ЕУ

На нивоу Европске уније област електронских комуникација је регулисана већим бројем директива, одлука, смерница и препорука које доносе Европски савет, Европски парламент и Европска комисија. Прве директиве као пакети свеобухватних законодавних мера у области телекомуникација су усвојене још током 90-их година прошлог века у циљу либерализације свих телекомуникационих мрежа и услуга и укидања монопола до 1998. године, затим хармонизације прописа на нивоу ЕУ и примене правила о конкуренцији. С тим у вези, Европска комисија је 1998. године усвојила пакет законодавних мера, тзв. регулаторни оквир из 1998. године, чији је фокус био стварање објективних, транспарентних и недискриминаторних услова за све учеснике на тржишту телекомуникација. Регулаторни оквир из 1998. године препознаје четири тржишта телекомуникација подложна регулацији, и то:

- Тржиште фиксне телефоније (укључујући и инфраструктуру),
- Тржиште мобилне телефоније,
- Тржиште изнајмљених линија,
- Тржиште интерконекције.

Независна регулаторна тела су била у обавези да периодично спроводе анализе ова четири тржишта са циљем да се утврди да ли постоје оператори са значајном тржишном снагом. При томе основни критеријум за утврђивање значајне тржишне снаге је тржишно учешће, дефинисано на нивоу од 25%, уз могућност одступања од овог прага уколико се узму у обзир и додатни критеријуми, као што су могућност да се утиче на тржиште, укупан промет у односу на величину тржишта, контрола инфраструктуре за приступ, приступ финансијским ресурсима итд.

Убрзан развој нових технологија и конвергенција телекомуникационог, медијског и сектора информационих технологија условили су потребу за новим јединственим и технолошки неутралним регулаторним оквиром за све мреже и услуге из области

електронских комуникација. Нови регулаторни оквир је усвојен 2002. године, а примењује се од јула 2003. године. Најважније директиве које чине Регулаторни оквир из 2002. године су:

1. Директива 2002/21/ЕС Европског парламента и Европског савета о заједничком регулаторном оквиру за електронске комуникационе мреже и услуге (*Framework Directive*);
2. Директива 2002/20/ЕС Европског парламента и Европског савета о издавању одобрења за мреже и услуге (*Authorization Directive*);
3. Директива 2002/19/ЕС Европског парламента и Европског савета о приступу и међусобном повезивању електронских комуникационих мрежа и инфраструктуре (*Access Directive*);
4. Директива 2002/22/ЕС Европског парламента и Европског савета о универзалном сервису и правима корисника која се односе на електронске комуникационе мреже и услуге (*Universal Service Directive*);
5. Директива 2002/58/ЕС Европског парламента и Европског савета о обради личних података и заштити приватности у сектору електронских комуникација (*Directive on Privacy and Electronic Communications*).

Важан елемент овог регулаторног оквира представљају анализе тржишта и идентификовање оператора са ЗТС. У јулу 2002. године Европска комисија је објавила Смернице Европске комисије, у којима су наведени основни принципи за анализу тржишта којих национална регулаторна тела треба да се придржавају. За разлику од претходног регулаторног оквира, одлука о проглашењу оператора са значајном тржишном снагом се доноси не само на основу тржишног учешћа већ и низа других критеријума којима се оцењује појединачна и/или заједничка значајна тржишна снага, а који укључују: укупну величину привредног друштва, контролу инфраструктуре која не може лако да се реплицира, технолошке предности, недостатак преговарачке моћи купаца, лак и повлашћен приступ тржишту капитала и изворима финансирања, диверсификацију производа и услуга, економију обима, економију опсега, вертикална интеграцију, развијеност дистрибуције и мреже продаје, недостатак тржишног такмичења, баријере за експанзију.

Према Смерницама, поступак анализе тржишта се спроводи у четири корака:

1. дефинисање релевантних тржишта,
2. анализа идентификованих тржишта,
3. идентификовање оператора са ЗТС,
4. увођење мера и обавеза за спречавање монополског понашања.

На основу чл. 15 став 1 Директиве 2002/21/ЕС о заједничком регулаторном оквиру, Европска комисија је у фебруару 2003. године усвојила Препоруку 2003/311/ЕС о релевантним тржиштима на подручју електронских комуникација која су подложна претходној (*ex ante*) регулацији. У Препоруци је идентификовано укупно осамнаест

релевантних тржишта од којих је седам малопродајних и једанаест veleпродајних тржишта.

У децембру 2007. године Европска комисија је донела нову Препоруку 2007/879/ЕС о релевантним тржиштима на подручју електронских комуникација која су подложна претходној регулацији. Овом Препоруком је број релевантних тржишта смањен са осамнаест на седам, од којих су шест veleпродајна тржишта, а само једно је малопродајно тржиште. Реч је о следећим тржиштима:

1. малопродајном тржишту приступа јавној телефонској мрежи на фиксној локацији за резиденцијалне и нерезиденцијалне кориснике;
2. veleпродајном тржишту оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији;
3. veleпродајном тржишту терминације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији;
4. veleпродајном тржишту (физичког) приступа елементима мреже (укључујући дељени и потпуни рашчлањени приступ локалној петљи) на фиксној локацији;
5. veleпродајном тржишту широкопојасног приступа;
6. veleпродајном тржишту изнајмљивања завршних сегмената телекомуникационе мреже;
7. veleпродајном тржишту терминације позива у мобилној мрежи.

Уважавајући специфичности различитих земаља по питању степена развијености и либерализације тржишта електронских комуникација, регулаторним телима је остављена могућност да идентификују и додатна релевантна тржишта унутар дефинисаног географског подручја која ће бити предмет анализе. Одлука о томе која додатна тржишта треба да буду предмет анализе се доноси искључиво на бази теста три критеријума којим се истовремено утврђује:

1. да ли постоје високе и трајне баријере за улазак на тржиште;
2. да ли је могуће обезбедити развој делотворне конкуренције без претходне регулације;
3. да ли се утврђени недостаци могу отклонити само применом прописа о заштити конкуренције.

Уколико се утврди да постоје трајне баријере за улазак на тржиште на коме није могуће обезбедити развој конкуренције без регулаторних мера, и на коме се утврђени недостаци не могу отклонити применом прописа из области заштите конкуренције, онда је то тржиште предмет претходне регулације.

Такође, према важећој Препоруци Европске комисије регулаторна тела имају обавезу да сарађују са националним телом за заштиту конкуренције и да периодично извештавају о резултатима анализа.

На иницијативу Европске комисије, Европски парламент и Савет министара ЕУ су у децембру 2009. године донели нови регулаторни оквир у области електронских комуникација који се састоји из две директиве и једног правилника:

1. Правилника број 1211/2009 Европског парламента и Европског савета о успостављању Тела европских регулатора за електронске комуникације (BEREC);
2. Директиве 2009/136/ЕС Европског парламента и Европског савета којом се мењају: Директива 2002/22/ЕС о универзалном сервису, Директива 2002/58/ЕС о коришћењу података о личности и Правилник број 2006/2004 о сарадњи националних органа надлежних за примену прописа о заштити права потрошача;
3. Директива 2009/140/ ЕС Европског парламента и Европског савета којом се мењају: Директиве 2002/21/ ЕС о заједничком оквиру, Директиве 2002/19/ ЕС о приступу и међусобном повезивању и Директиве 2002/20/ ЕС о издавању одобрења за мреже и услуге.

2.2 Правни основ за спровођење поступка анализе тржишта у Републици Србији

Закон је усклађен са Европским регулаторним оквиrom из 2002. године и Препоруком Европске комисије 2007/879/ЕС о релевантним тржиштима на подручју електронских комуникација која су подложна претходној регулацији. Анализу тржишта спроводи Агенција на основу надлежности које проистичу из Закона. Одредбе чл. 58. до 70. Закона садрже правила о тржиштима подложним претходној регулацији и обавезама оператора са ЗТС.

У одредбама члана 59. Закона је дефинисано да претходној регулацији подлежу тржишта на којима постоје структурне, регулаторне и друге трајније препреке које онемогућавају улазак нових конкурената на тржиште, на којима није могуће обезбедити развој делотворне конкуренције без претходне регулације и на којима се уочени недостаци не могу отклонити само применом прописа о заштити конкуренције. Тржишта која подлежу претходној регулацији, односно релевантна тржишта у смислу овог Закона одређује Агенција уз примену одговарајућих препорука Европске уније.

Док Агенција својим актом не утврди релевантна тржишта, Закон одредбама члана 145. прописује да претходној регулацији подлежу следећа тржишта:

- 1) малопродајно тржиште приступа јавној телефонској мрежи;
- 2) veleпродајно тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи;
- 3) veleпродајно тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи;
- 4) veleпродајно тржиште (физичког) приступа елементима мреже и припадајућим средствима (укључујући дељени и потпуни рашчлањени приступ локалној петљи);
- 5) veleпродајно тржиште широкопојасног приступа;
- 6) veleпродајно тржиште изнајмљених линија;
- 7) veleпродајно тржиште терминације позива у мобилној мрежи.

Оператор има ЗТС ако појединачно или удружено са другим операторима има положај који му омогућава да се у значајној мери понаша независно од конкурената и корисника услуга. За утврђивање појединачне ЗТС Закон прописује следећи низ критеријума:

- 1) величину оператора и његових конкурената, посебно у погледу броја корисника и прихода на релевантном тржишту;
- 2) контролу над инфраструктуром чији обим не може лако да се реплицира;
- 3) технолошку предност оператора која му омогућава надмоћан положај на тржишту;
- 4) недостатак или низак ниво преговарачке моћи купаца;
- 5) лак или повлашћен приступ тржиштима капитала, односно финансијским ресурсима;
- 6) степен диверсификације производа или услуга (нпр. повезани производи или услуге);
- 7) економију обима;
- 8) економију опсега;
- 9) степен вертикалне интеграције;
- 10) висок степен развоја дистрибутивне и продајне мреже;
- 11) недостатак потенцијалне конкуренције;
- 12) постојање препрека за ширење.

За утврђивање заједничке ЗТС посматрају се и: zasiћеност тржишта, стагнација или спори раст тражње, ниска еластичност тражње, хомогеност производа, сличност структуре трошкова, високе препреке за улазак на тржиште, итд.

Када се на основу спроведене анализе тржишта утврди да на релевантном тржишту постоји један или више оператора са ЗТС, Агенција, након спроведених јавних консултација, доноси решење у коме се одређује најмање једна регулаторна обавеза, водећи рачуна о врсти и природи утврђених недостатака, претходним и будућим улагањима и могућностима за остваривање разумне стопе повраћаја на уложена средства.

Према одредбама члана 63. Закона, обавезе оператора са ЗТС укључују:

1. објављивање одређених података;
2. недискриминаторно поступање;
3. рачуноводствено раздвајање;
4. омогућавање приступа и коришћење елемената мреже и припадајућих средстава;
5. контролу цена и примену рачуноводства трошкова;
6. пружања основног скупа изнајмљених линија;
7. обезбеђивање могућности за избор и предизбор оператора;
8. пружање малопродајних услуга под одређеним условима.

Законом је дефинисано да Агенција врши анализу релевантних тржишта најмање једном у три године и у том процесу сарађује са органом надлежним за заштиту

конкурENCIJE. Рок за завршетак анализа тржишта у складу са Законом је јул 2011. године, а Агенцији је од момента завршетка анализа остављен рок од шест месеци, за преиспитивање постојећих одлука о утврђивању оператора са значајним тржишним уделом које су донете према раније важећим прописима.

2.3 Преглед досадашњих активности

Агенција је од свог оснивања донела низ одлука везаних за постепену либерализацију тржишта и регулисање цена услуга оператора са ЗТС. Донете су и две одлуке о утврђивању јавног телекомуникационог оператора са значајним тржишним уделом, и то:

1. Телеком Србија за услугу јавне фиксне телефонске мреже, од марта 2006. године. На основу ове одлуке, Телеком Србија се обавезује да за сваку промену цене услуге јавне фиксне телефонске мреже прибави сагласност Агенције, да би се на тај начин спречиле или ограничиле антиконкурентске активности, односно монополско понашање.
2. Привредно друштво Serbia Broadband – Srpske kablovske mreže d.o.o (у даљем тексту: SBB) за услугу дистрибуције радио и телевизијских програма преко кабловске дистрибутивне мреже, од фебруара 2007. године. На основу ове одлуке SBB се обавезује да сваку промену цене услуге дистрибуције радио и телевизијских програма преко кабловске дистрибутивне мреже прибави сагласност Агенције, да би се на тај начин спречиле или ограничиле антиконкурентске активности, односно монополско понашање.

Да би се успоставили механизми за контролу цена регулисаних услуга оператора са ЗТС, Управни одбор Агенције је у октобру 2008. године донео Правилник о примени трошковног принципа, одвојених рачуна и извештавању од стране телекомуникационих оператора са значајним тржишним уделом („Службени гласник РС“, број 103/08, у даљем тексту: Правилник о примени трошковног принципа) којим се уређују основна начела, модели и методологија обрачуна трошкова и учинака, као и калкулације цене коштања и продајне цене услуга оператора са ЗТС. Пре доношења Правилника, Агенција је одлуке о ребалансу тарифа доносила на основу компаративне анализе цена услуга оператора у окружењу.

У складу са Акционим планом за реализацију Стратегије развоја телекомуникација у Републици Србији у периоду од 2006. до 2010. године донетим од стране Министарства за телекомуникације и информационо друштво, а на основу одредаба чл. 9. и 10. Закона о телекомуникацијама („Службени гласник РС“, бр. 44/03, 36/06 и 50/09-УС – престао да важи доношењем Закона), Управни одбор Агенције је 2008. године донео одлуку о праћењу и анализи телекомуникационог тржишта и то за четири тржишта која су дефинисана регулаторним оквиром из 1998. године, уз два додатна тржишта:

- тржиште фиксне телефоније;
- тржиште мобилне телефоније;

- тржиште интерконекције;
- тржиште изнајмљених линија;
- тржиште Интернета;
- тржиште дистрибуције радијских и телевизијских програма.

Дефинисање релевантних тржишта и анализа су извршени у складу са препорукама и смерницама Европске комисије, при чему је утврђено је да постојећи оператори са значајним тржишним уделом и даље имају доминантну позицију и да је потребно наставити примену одговарајућих регулаторних обавеза, пре свега специјалног тарифног режима за формирање продајних цена регулисаних услуга. Даља активност по овом питању је обустављена доношењем Закона којим су Агенцији дате нове надлежности у вези са анализом тржишта.

Дана 16. септембра 2010. године, председник Управног одбора Агенције је донео решење којим је, према препорукама Европске комисије, образована Радна група за анализу релевантних тржишта ради утврђивања оператора са ЗТС и дефинисања скупа регулаторних мера. Радна група је добила задатак да припреми нацрте анализа за следећа тржишта:

- 1) малопродајно тржиште приступа јавној телефонској мрежи;
- 2) veleпродајно тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи;
- 3) veleпродајно тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи;
- 4) veleпродајно тржиште (физичког) приступа елементима мреже и припадајућим средствима (укључујући дељени и потпуни рашчлањени приступ локалној петљи);
- 5) veleпродајно тржиште широкопојасног приступа;
- 6) veleпродајно тржиште изнајмљених линија;
- 7) veleпродајно тржиште терминације позива у мобилној мрежи;
- 8) тржиште КДС.

Радна група за анализу тржишта је креирала упитнике у којима су тражени подаци за период 2007-2009. година и првих шест месеци 2010. године:

1. упитник за пружаоце услуга CDMA;
2. упитник за тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи;
3. упитник за тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи;
4. упитник за тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи (CDMA);
5. упитник за veleпродајно тржиште (физичког) приступа елементима мреже и припадајућим средствима (укључујући дељени и потпуни рашчлањени приступ локалној петљи) – мобилна мрежа;
6. упитник за veleпродајно тржиште (физичког) приступа елементима мреже и припадајућим средствима (укључујући дељени и потпуни рашчлањен приступ локалној петљи) – XDSL, КДС;
7. упитник за тржиште широкопојасног приступа;
8. упитних за тржиште veleпродаје изнајмљених линија – преносни део;
9. упитних за тржиште veleпродаје изнајмљених линија – терминални део;

10. упитник за тржиште терминације позива у мобилној мрежи.

Упитници су дана 04.11.2010. године послати следећим операторима:

- 1) ТЕЛЕКОМ СРБИЈА а.д. Београд;
- 2) TELENOR д.о.о. Београд;
- 3) VIP MOBILE д.о.о. Београд;
- 4) ORION TELEKOM д.о.о. Београд;
- 5) SERBIA BROADBAND – SRPSKE KABLOVSKE MREŽE д.о.о. Београд;
- 6) ORION TELEKOM ТИМ д.о.о. Београд;
- 7) ИНТЕРАКТИВНЕ КАБЛОВСКЕ ОБЈЕДИЊЕНЕ МРЕЖЕ - ИКОМ д.о.о. Београд;
- 8) YUNET INTERNATIONAL д.о.о. Београд;
- 9) EUNET д.о.о. Београд;
- 10) BEOTEL NET - ISP д.о.о. Београд;
- 11) РАДИЈУС ВЕКТОР д.о.о. Београд;
- 12) ПАНОН НЕТ д.о.о. Суботица;
- 13) ЈП ПТТ САОБРАЋАЈА „СРБИЈА“;
- 14) САТ-ТРАКТ д.о.о. Бачка Топола;
- 15) ДАСТО БЕТЕЛ д.о.о. Београд;
- 16) E-COMPUTERS GROUP д.о.о. Сонта;
- 17) АКТОН д.о.о. Београд;
- 18) VERAT д.о.о. Београд;
- 19) DIGI SAT д.о.о. Београд;
- 20) AV COM д.о.о. Београд;
- 21) YUBC SYSTEM д.о.о. Београд;
- 22) KNIGHT DEVELOPMENT SUPPORT д.о.о. Нови Сад;
- 23) SU-ONLINE д.о.о. Суботица;

3 ДЕФИНИСАЊЕ РЕЛЕВАНТНОГ ТРЖИШТА

У складу са одредбама чланом 59. Закона, релевантно тржиште је тржиште на коме постоје структурне, регулаторне и друге трајније препреке које онемогућавају улазак нових конкурената на тржиште, на коме није могуће обезбедити развој делотворне конкуренције без претходне регулације и на коме се уочени недостаци не могу отклонити само применом прописа о заштити конкуренције.

Приликом анализе релевантног тржишта коришћене су Смернице Европске комисије у којима се наводе основни принципи за анализу тржишта којих национална регулаторна тела треба да се придржавају.

Према Смерницама Европске комисије, потребно је дефинисати односно одредити границе предметног тржишта, при чему треба да се утврди производна и географска димензија тржишта.

Релевантно тржиште у сектору електронских комуникација дефинише се као скуп свих понуђених електронских комуникационих услуга на одређеном географском подручју, које су по својим карактеристикама, наменама и ценама, међусобно заменљиве (супститути). Производи или услуге који нису међусобно заменљиви не представљају део истог тржишта.

Поступак дефинисања релевантног тржишта обухвата анализу супституције на страни тражње, анализу супституције на страни понуде и анализу потенцијалне конкуренције. За процену постојања супституције на страни тражње или понуде може се применити тзв. хипотетички тест монопола. Овај тест подразумева испитивање реакције купаца (на страни тражње) или других оператора (на страни понуде) у случају малог али трајног повећања цене датог производа или услуге, обично од 5 до 10%, уз претпоставку да цене осталих производа или услуга остају непромењене.

Супституција на страни тражње треба да покаже да ли ће корисник једне услуге почети да користи другу сличну услугу код истог оператора као одговор на мало али трајно повећање цене услуге коју користи, или ће се преоријентисати на исту или сличну услугу код другог оператора који није повећао цене. На основу тога се утврђује скуп услуга које крајњи корисник сматра супститутима на посматраном тржишту.

Помоћу супституције на страни тражње утврђују се услуге које корисници сматрају међусобно заменљивим. С друге стране, супституција на страни понуде указује на спремност оператора да у кратком року понуди исту услугу без излагања значајним трошковима.

Супституција на страни понуде показује да ли ће у случају да један оператор повиси цену одређене услуге други оператори, који нису пружали ту услугу, моћи одмах или у кратком року да се преоријентишу и понуде услугу без значајних додатних трошкова.

Код супституције на страни понуде, оператор одмах реагује на повећање цене, за разлику од потенцијалног конкурента коме треба више времена како би почео са пружањем исте услуге. Поред тога, код супституције на страни понуде оператор се не излаже додатним трошковима, док улазак потенцијалног конкурента на тржиште захтева значајне неповратне трошкове.

Потенцијална конкуренција се односи на могућност уласка новог оператора на тржиште. Уколико постоји претња уласка новог оператора јавља се притисак од стране конкурената на постојеће операторе на тржишту и тиме се подиже општи ниво конкуренције на тржишту.

Релевантно географско тржиште обухвата област у којој су заинтересовани привредни субјекти укључени у понуду и потражњу релевантних производа и услуга, услови конкурентности слични или довољно хомогени, а која се може препознати као различита од суседних области где су преовлађујући услови конкурентности знатно различити. Географска димензија релевантног тржишта углавном је одређена на основу покривености мрежом и постојања једнаких законских и регулаторних услова.

3.1 Карактеристике релевантног тржишта

3.1.1 Оператори јавне фиксне телекомуникационе мреже

Телеком Србија се на тржишту Републике Србије може означити као традиционални телекомуникациони оператор (*incumbent*) који је годинама уживао искључиво право пружања телекомуникационих услуга (што се сматрало природним монополом), на сличан начин као што је и у осталим државама у периоду пре либерализације постојао монопол на тржишту телекомуникација. Захваљујући томе, Телеком Србија је развио велику базу корисника, а његова фиксна телекомуникациона мрежа покрива читаву територију Републике Србије.

Телеком Србија, као оператор јавне фиксне телекомуникационе мреже, имао је ексклузивно (искључиво) право на пружање фиксних телекомуникационих услуга као и ексклузивно право да гради, поседује и експлоатише све врсте постојећих фиксних телекомуникационих инфраструктура и мрежа. Ово право је Телекому Србија било гарантовано Законом о телекомуникацијама до 9. јуна 2005. године.

Агенција је 17.06.2009. године издала две Лиценце за јавну фиксну бежичну телекомуникациону мрежу (FWA) у фреквенцијском опсегу 411,875-418,125/421,875-428,125 MHz и говорне услуге, пренос пакета података и истовремени пренос говора и података. Након спроведеног поступка јавног надметања, лиценце су додељене Телекому Србија и Media Works д.о.о. Београд (сада Orion telekom д.о.о. Београд, у даљем тексту: Orion telekom).

Министарство за телекомуникације и информационо друштво је донело Правилник о броју и периоду на који се издаје Лиценца за јавне фиксне телекомуникационе мреже и услуге, као и о минималним условима за издавање Лиценце („Службени гласник РС“, број 87/09). Између осталог, предвиђено је да оператор са ЗТС има обавезу да имаоцу Лиценце пружи подршку за пружање јавне говорне услуге. Након спроведеног поступка јавног надметања, Лиценца је додељена Telenor д.о.о. Београд (у даљем тексту: Telenor), на период од 10 година, а ступила је на снагу 10. фебруара 2010. године.

Услуге из Лиценце за јавну фиксну бежичну телекомуникациону мрежу (FWA), Телеком Србија пружа преко мреже CDMA, при чему ова мрежа није повезана са мрежама других оператора, већ се све услуге интерконекције обезбеђују кроз повезаност ове мреже са јавном фиксном телефонском мрежом Телеком Србија. Због тога ће мрежа CDMA Телекома Србија у овој анализи бити посматрана као саставни део његове јавне фиксне телефонске мреже.

Одлуком Агенције, број 1-КАБ-6-10/06-1 од 24. марта 2006. године, Телеком Србија је одређен за јавног телекомуникационог оператора са значајним тржишним уделом за услуге јавне фиксне телефонске мреже.

Orion telekom је почео са пружањем услуга крајњим корисницима у 2010. години, при чему је мрежа за приступ овог оператора, на дан 30.06.2010. године, омогућавала пружање услуга само на подручју Београда и Новог Сада. Према условима из Лиценце, Orion telekom је у обавези да до 30.06.2011. године обезбеди доступност услуга утврђених Лиценцом у најмање 20% насељених места у: Пчињском, Јабланичком, Рашком, Пиротском и Златиборском округу. С обзиром на кратко време пружања услуге и ограничен сегмент покривања тржишта, утицај Orion telekoma на тржишту јавне фиксне телефоније у периоду обухваћеном анализом може се сматрати занемарљивим.

У периоду који обухвата анализа (2007, 2008, 2009. и прво полугодиште 2010. године) Telenor још увек није почео са пружањем услуга на основу додељене Лиценце за јавне фиксне телекомуникационе мреже и услуге.

3.1.2 Међуповезивање (интерконекција) на тржишту јавне фиксне телекомуникационе мреже

По добијању Лиценце за FWA Orion telekom је ступио у преговоре са Телекомом Србија, који су се у једном делу односили на цене и услуге везане за међусобно повезивање (интерконекцију). Како у међусобним преговорима није дошло до сагласности, Orion telekom се обратио Агенцији захтевом у коме се тражи да она уреди спорна питања са Телекомом Србија. Агенција је одлуком број 1-КАБ-211-123/10 од 14.05.2010. године, између осталог, одредила услове и цене за услуге интерконекције јавних фиксних телекомуникационих мрежа у делу терминације позива, приступних тачака и водова за интерконекцију.

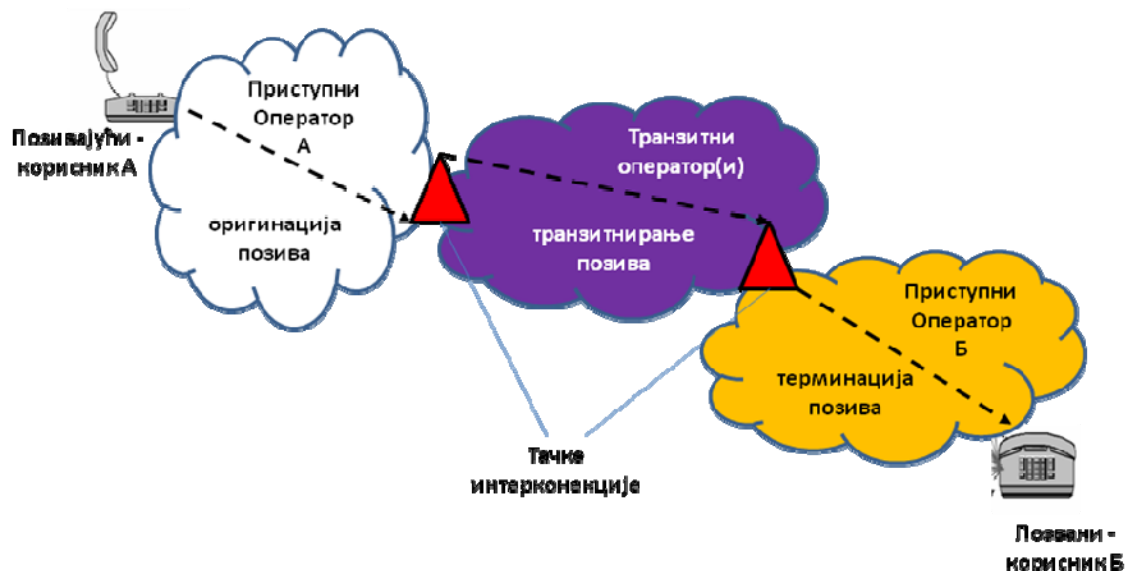
По добијању Лиценце за јавне фиксне телекомуникационе мреже и услуге Telenor је ступио у преговоре са Телекомом Србија, који су се, између осталог, односили на цене и услове за услуге интерконеције јавних фиксних телекомуникационих мрежа, при чему је посебно важна била услуга терминације позива. Како у међусобним преговорима није дошло до сагласности, наведени оператори су се у више наврата обраћали Агенцији са захтевом да она уреди спорна питања. Агенција је донела више одлука/решења којима се одређују услови и цене за услуге интерконеције јавних фиксних телекомуникационих мрежа и приступ елементима мреже.

Услови под којима Телеком Србија нуди услугу међуповезивања другим операторима дефинисани су Стандардном понудом за интерконецију фиксне телекомуникационе мреже Телекома Србија и телекомуникационих мрежа других оператора који поседују дозволу за пружање услуга јавне фиксне и/или јавне мобилне телекомуникационе мреже. Телеком Србија је у својој Стандардној понуди за интерконецију фиксне телекомуникационе мреже за међуповезивање (интерконецију) са другим операторима предвидео две међународне централе, једну међународно-транзитну централу, шест транзитних и 53 локалне централе.

У периоду који обухвата анализа, Телеком Србија није нудио услугу оригинације позива другим операторима, нити је ову услугу предвидео у својој Стандардној понуди за интерконецију. Велепродајна услуга оригинације позива се нуди операторима како би они могли на малопродајном тржишту да пруже крајњим корисницима услугу успостављања позива. У том случају успостављање позива преко оператора корисника би се остварило преко двостепеног бирања (тако што би крајњи корисник позивао одређени број а по успостави везе даље би бирао жељени број), преко избора или предизбора оператора.

3.1.3 Услуга оригинације позива

Пружање услуге позива састоји се од оригинације (започињања) позива, транзитирања позива (које укључује рутирање и комутацију, при чему транзитирање може бити вишеструко) и терминације (завршавања) позива. Поред ових основних елемената, приликом остваривања позива укључена је и сигнализација и помоћни сервиси, као што је на пример тарифирање. Предузеће које нуди малопродајну услугу позива, може ове елементе да купи (набави) посебно или заједно, или да за сопствене потребе пружи (произведе) све ове услуге изградњом широко развијене мреже, или да неке елементе услуге пружи, а да друге купи.

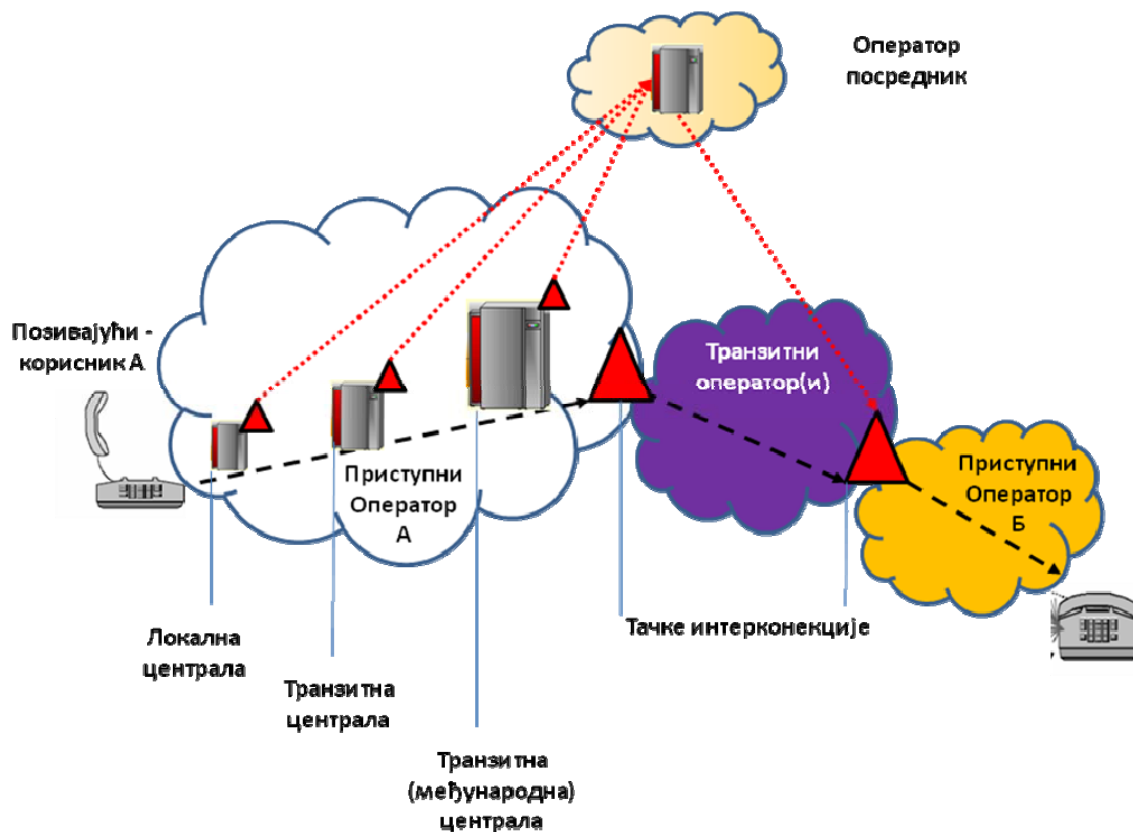


Слика 1. Остваривање позива - основни елементи

На Слици 1 је приказано остваривање позива корисника А повезаног на мрежу за приступ оператора А, који позива корисника Б повезаног на мрежу за приступ оператора Б, када мреже оператора А и Б немају директну интерконеkcију, већ су повезане преко једне или више транзитних мрежа. Цена позива коју плаћа корисник А, као позивајући, представља збир свих цена (трошкова) које имају оператори мрежа које су укључене у остваривање позива према кориснику Б.

У случају када не постоји veleпродајна услуга оригинације позива, једино приступни оператор може да одреди начин на који ће бити остварен позив корисника повезаног на његову мрежу за приступ, па је тако цена позива за одређену дестинацију увек иста. У случају када се нуди услуга оригинације позива, крајњи корисник може да одабере оператора преко кога ће остварити свој позив, при чему се ови оператори међусобно такмиче да крајњим корисницима понуде што повољније цене. Оператор који крајњем кориснику, који није повезан на његову мрежу за приступ, нуди услугу остваривања позива, истовремено мора да буде и корисник veleпродајне услуге оригинације позива коју купује од приступног оператора.

Оператор који нуди услугу оригинације је најчешће приступни оператор који ову услугу може да понуди на различитим тачкама у својој мрежи. Услуга оригинације позива се најчешће нуди на нивоу локалног подручја, на нивоу једноструког (транзитни ниво) или на нивоу двоструког транзита (национални ниво), при чему цена оригинације позива зависи од нивоа.



Слика 2. Остваривање позива - преко оператора посредника

На Слици 2 је приказано остваривање позива корисника А који позива корисника Б користећи услугу оператора посредника, што је представљено тачкастом црвеном линијом. У зависности од структуре мреже пристапног оператора, тачака интерконекције, и интерконекционих уговора, оператор (посредник) који је корисник veleprodajne услуге оригинације позива може позив корисника А, да преузме на различитим тачкама мреже, а то је најчешће на нивоу локалне (главне) централе или на нивоу транзитне централе (при чему се прави разлика између тога да ли је позив преузет на првој или на некој наредној транзитној централли). Након преузимања позива оператор посредник даље усмерава позив до корисника Б и наплаћује цену остваривања позива до корисника Б, при чему оператор посредник плаћа цену оригинације позива пристапном оператору на кога је повезан корисник А.

Као што је већ речено, Телеком Србија није нудио услугу оригинације позива другим операторима, тако да veleprodajно тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи, на коме би оператори могли да користе ову veleprodajну услугу од Телеком Србија, није постојало. То значи да у анализираном периоду у Републици Србији није постојало стварно већ само замишљено veleprodajно тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи, које су чиниле само услуге самоснабдевања Телекома Србија за остваривање позива.

Телеком Србија, као традиционални телекомуникациони оператор који је имао ексклузивно право пружања услуге јавно доступне телефонске услуге на фиксној локацији, поседује све предуслове за пружање услуге оригинације позива, с обзиром на то да на малопродајном тржишту приступа јавној телефонској мрежи на фиксној локацији нуди услугу позива чији је саставни део услуга оригинације коју би на veleпродајном нивоу могао да понуди и другим операторима у виду veleпродајне услуге оригинације позива.

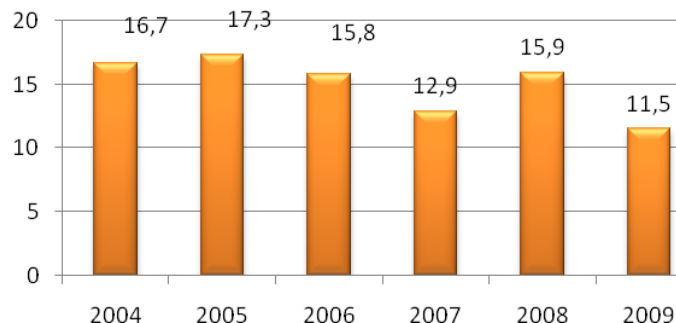
У складу са Образложењем Европске комисије (*Explanatory Note C(2007)5406*), које прати одговарајућу препоруку Комисије о тржиштима подложним претходној регулацији стоји: „Често је традиционални телекомуникациони оператор (incumbent) једино предузеће које је у стању да пружа потенцијалне veleпродајне услуге. Вероватно не постоји комерцијално тржиште с обзиром да то није у интересу традиционалног оператора. Ако нема комерцијалног тржишта и ако то негативно утиче на крајњег корисника, оправдано је формирање замишљеног тржишта (notional market) када постоји потенцијална тражња. Треба размотрити све улазне елементе самоснабдевања које традиционални оператор користи за сопствене потребе.“

Услуге оригинације и терминације позива чине основне елементе сваког позива и користе исте мрежне елементе, у истом обиму. Оно што представља оригинацију одлазног позива еквивалентно је ономе што представља терминацију долазног позива. Оригинација и терминација јасно се могу раздвојити када су позивајући и позвани корисник повезани на две различите мреже, а уколико те две мреже нису директно повезане може се издвојити и елемент транзитирања позива. Због наведене сличности између услуге оригинације и терминације, цене ове две услуге су или идентичне или се разликују веома мало, што потврђују и стандардне понуде за међуповезивање традиционалних телекомуникационих оператора у Европи.

Описана сличност услуге оригинације и терминације упућује на то да би услови и цене терминације могли да се примене и на услугу оригинације. **То значи да тачка интерконекције, преко које се врши терминација на националном нивоу, може да буде и тачка за оригинацију преко које сви корисници јавне фиксне телекомуникационе мреже Телекома Србија могу да приступе (пред)изабраном оператору.**

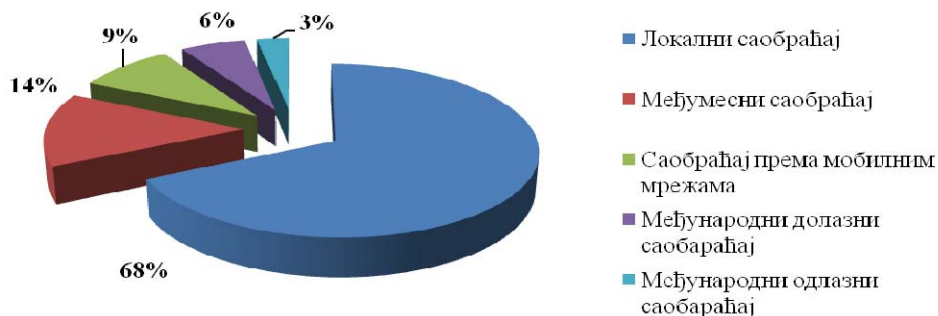
3.1.4 Тржиште услуге позива из јавне телефонске мреже на фиксној локацији

Услуга оригинације позива представља саставни део сваког позива, тако да је тржиште оригинације позива директно повезано са тржиштем услуге позива и зависно од њега.



Слика 3. Укупан домаћи саобраћај јавне фиксне телекомуникационе мреже Телекома Србија, у милијардама минута

Крајњи корисници јавне телефонске мреже на фиксној локацији Телекома Србија, могу да остварују позиве према бројевима из мреже Телекома Србија, као и према бројевима који припадају другим мрежама у земљи и иностранству. У зависности од врсте позива (позваног броја), могла би да се направи генерална подела на позиве према фиксној мрежи у оквиру исте мрежне групе (локални позив), позиве према фиксној мрежи између различитих мрежних група (међумесни позив), позиве према мобилним мрежама и позиве према мрежама у иностранству.



Слика 4. Расподела саобраћаја јавне фиксне телекомуникационе мреже Телеком Србија за 2009. годину

3.2 Супституција на страни тражње – малопродајни ниво

Супституција на страни тражње треба да покаже да ли за одређену услугу постоји замена на тржишту. Разматрају се услуге на које би корисник могао да пређе уколико дође до повећања цене услуге коју тренутно користи. На основу тога се утврђује скуп услуга које се са становишта крајњег корисника сматрају супститутима на малопродајном тржишту.

Као замена за позиве започете (чија је оригинација) из јавне телефонске мреже на фиксној локацији разматрани су позиви започети из мобилних мрежа, позиви путем Интернета (VoIP), као и позиви који би се остваривали избором и предизбором оператора (CS/CPS).

3.2.1 Оригинација из мобилних мрежа као замена за оригинацију из фиксних мрежа

Корисник јавне телефонске мреже на фиксној локацији (корисник фиксне телефоније) који жели да оствари позив, тај позив може да оствари, осим са свог фиксног телефонског прикључка, и користећи мобилни телефон (мобилну телефонску мрежу). Услуге мобилне телефоније нису везане за локацију као што то је случај са фиксном телефонијом, тако да је корисник готово увек у могућности да позив са фиксног телефона замени позивом са мобилног телефона, при чему је број корисника мобилне телефоније много већи од броја корисника фиксне телефоније.

На одлуку корисника да позив са фиксног телефона замени позивом са мобилног телефона одлучујући утицај има и међусобни однос цена ове две врсте позива, а до извесне мере могу утицати и навике корисника.

Табела 1. Однос цена позива из фиксне и мобилне мреже (у динарима по минути) у току периода који обухвата анализа

	Према фиксној мрежи у оквиру исте мрежне групе - локални позив	Према фиксној мрежи ван мрежне групе - национални позив	Према мобилној мрежи (без позива који завршавају у истој мобилној мрежи)
Из фиксне мреже Телекома Србија (у периоду јаког/слабог саобраћаја)	0,40/0,20	2,00/1,00	6,06/9,11
Из мобилне мреже Телекома Србија - МТС	4,55 - 9,90		
Из мобилне мреже Telenor	4,50* - 8,50**		
Из мобилне мреже Vip	4,90* - 6,00		

* наплаћује се и успостава позива од 1,90 дин.

** наплаћује се и успостава позива од 1,50 дин.

У периоду који обухвата анализа Телеком Србија, Telenor и Vip су имали много различитих пакета у понуди на тржишту, тако да је могуће говорити само о распону цена позива према фиксној телефонији које су мобилни оператори нудили својим крајњим корисницима. Приликом анализе нису узети у обзир пакети који имају двојне тарифе. Позиви који завршавају у оквиру исте мобилне мреже за неке пакете су бесплатни, а ако се наплаћују онда су цене ове врсте позива мање или исте у односу на позиве који завршавају у другим мобилним мрежама.

Према тренутно важећим ценама, Телеком Србија најповољнију цену минута према фиксној телефонији и осталим мобилним мрежама, од 4,55 динара, нуди у пакету „BEL 1000“. Телеком Србија има најскупљу цену минута позива према фиксној телефонији и осталим мобилним мрежама у пакету „ТОКИ“, у износу од 9,90 динара.

Према тренутно важећим ценама, Telenor најповољнију цену минута према фиксној телефонији и осталим мобилним мрежама, од 4,50 динара (и 1,90 динара за успоставу везе), нуди у пакету „Biznis Fleksi 4000“. Telenor има најскупљу цену минута позива према фиксној телефонији и осталим мобилним мрежама у пакету „Besplatno za tim 5“, у износу од 8,50 динара (и 1,95 динара за успоставу везе).

Вір најповољнију цену минута према фиксној телефонији и осталим мобилним мрежама, од 4,90 динара (и 1,50 динара за успоставу везе), нуди у пакету „Припејд тарифа 1“. Вір има најскупљу цену минута позива према фиксној телефонији и осталим мобилним мрежама у пакету „ВПН Тарифа“, у износу од 8,50 динара.

На основу података представљених у Табели 1, може се видети да су цене позива из фиксне мреже према фиксној мрежи значајно ниже од цена истих позива из мобилне мреже. Позиви из једне мобилне мреже у другу су мањи у односу на позиве из фиксне мреже према мобилним мрежама.

Услед значајне разлике у цени позива са становишта корисника, позив са мобилног телефона (из мобилне мреже) према фиксној мрежи не може се сматрати одговарајућом заменом за позив са фиксног телефона (из фиксне мреже) према фиксној мрежи. Међутим позив са мобилног телефона (из мобилне мреже) према другој мобилној мрежи може се сматрати одговарајућом заменом за позив са фиксног телефона (из фиксне мреже) према мобилној мрежи.

На основу свега наведеног, Агенција закључује да се, услед значајних разлика у ценама у случају позива према фиксној мрежи, позиви започети из мобилних мрежа не могу сматрати заменом за позиве који су започети из јавне телефонске мреже на фиксној локацији.

3.2.2 Позиви путем Интернета (VoIP) као замена за позиве започете из фиксне мреже

Повећање броја корисника Интернета доводи и до повећања броја корисника који говорне позиве остварују путем Интернета, коришћењем технологије преноса гласа путем Интернет Протокола (*Voice over Internet Protocol - VoIP*).

Коришћење преноса говора путем Интернета (VoIP), у зависности од степена контроле, може се поделити на „неуправљано“ (*non-managed*) и „управљано“ (*managed*). „Неуправљани“ позиви путем Интернета у једном свом делу пролазе кроз јавни Интернет и услед тога немају гарантовани квалитет. За ову врсту позива може се рећи да нема прихватљив квалитет и да не одговара квалитету јавно доступне телефонске услуге у фиксној мрежи, па се не може сматрати заменом за позиве започете из фиксне мреже. „Управљани“ позиви путем Интернета имају обезбеђен посебан виртуелни канал с краја на крај, услед чега квалитет говора има гарантовани квалитет. У том случају ова врста позива би се могла сматрати заменом за позиве започете из фиксне мреже.

При разматрању да ли се позиви путем VoIP-а могу сматрати заменом за позиве започете из фиксне мреже, треба размотрити и начин коришћења. Уколико се позиви путем VoIP-а обављају преко телефонских апарата коришћењем адаптера, уместо преко рачунара са слушалицама и микрофоном, утолико су ближи корисницима и по начину се не разликују битно од класичних телефонских позива у фиксној мрежи.

Одобрење за пружање услуге преноса говора коришћењем Интернета (VoIP) на дан 31.12.2009. године имало је 39 оператора. Регистровано је 72.654 корисника, који су остварили 3.178.969 минута разговора, од чега је 95% одлазни међународни саобраћај. Одлазни међународни саобраћај реализован преко VoIP оператора је по обиму око 90 пута мањи од одлазног међународног саобраћаја реализованог преко капацитета Телеком Србија.

Позиви путем VoIP-а, у периоду на који се односи анализа, нису се на тржишту у значајнијој мери наметнули као замена за позиве из фиксне телекомуникационе мреже, али би у будућности корисници могли да их препознају као одговарајући супститут.

На основу свега наведеног, Агенција закључује да, позиви путем Интернета (VoIP), још увек, не могу да се сматрају заменом за позиве који су започети из јавне телефонске мреже на фиксној локацији.

3.2.3 Позиви путем избора и предизбора оператора (CS/CPS)

Избор и предизбор оператора омогућавају кориснику да за остваривање позива, поред приступног оператора (што је најчешће традиционални телекомуникациони оператор), имају могућност да изабере и једног од више оператора посредника, преко којих ће остварити позив. У том случају за остваривање позива услуге приступног оператора (на кога је корисник физички везан) користе се само у делу оригинације позива, док је за даље остваривање позива одговоран оператор посредник, кога је корисник изабрао путем избора или предизбора оператора.

Позивање путем избора оператора најчешће се остварује бирањем посебног префикса за избор оператора за којим следи бирање жељеног броја. На тај начин приступни оператор у тачки међуповезивања предаје позив изабраном оператору који је даље одговорна за усмеравање позива и остваривање везе. Позивање путем предизбора оператора је услуга која за корисника изгледа као позив из мреже приступног оператора, а која се реализује посредством унапред изабраног оператора који посредује у остваривању одређених врста позива, са којим корисник има претходно закључен уговор.

Функционално, услуга позива путем избора и предизбора оператора представља исту услугу као и позив из мреже оператора који пружа услугу крајњем кориснику. То значи да би у случају повећања малопродајних цена позива од стране традиционалног телекомуникационог оператора корисници могли да остварују позиве путем избора и предизбора оператора.

Позиви путем избора и предизбора оператора, због једноставности, начина функционисања и релативно лаког увођења, представљају један од основних механизма либерализације телекомуникационог тржишта, а посебно тржишта оригинације позива у јавној телефонској мрежи, а по својој природи представљају замену за позиве из фиксне телекомуникационе мреже традиционалног телекомуникационог оператора.

У периоду обухваћеним анализом, није постојала veleпродајна услуга оригинације позива, тако да крајњи корисници нису могли да користе услугу избора и предизбора оператора.

Позиви остварени путем избора и предизбора оператора по својој природи представљају супституцију услузи оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији. Избор и предизбор оператора нису постојали на тржишту у периоду који обухвата анализа, па из тог разлога нису ни могли да буду супститут за позиве у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији.

3.3 Супституција на страни тражње - veleпродајни ниво

3.3.1 Изградња сопствене мреже до крајњег корисника

Изградња сопствене мреже за приступ до крајњег корисника, захтева велика улагања уз значајно учешће такозваних неповратних трошкова (*sunk costs*), што значи да оператор који се одлучи на улагања неће моћи да надокнади своје трошкове уколико одлучи да напусти тржиште или буде присиљен на то.

Поред великих улагања, изградња мреже за приступ захтева дуг временски период, тако да конкуренција не може тренутно да одговори на мало али значајно, трајно повећање veleпродајне цене оригинације позива, услед чега традиционални телекомуникациони оператор може да се понаша независно у односу на конкуренцију.

Изградња сопствене мреже за приступ до крајњег корисника је исплатива у случају када на одређеном подручју постоји довољан број потенцијалних корисника. Осим постојања економије обима, потребно је да постоји и тражња за осталим телекомуникационим услугама како би се исплатила велика улагања, тако да се изградња сопствене мреже за приступ не може сматрати супститутом за услугу оригинације позива.

Надоградња постојећих кабловских дистрибутивних мрежа намењених за дистрибуцију медијских садржаја у сврху пружања говорних услуга је јефтинија и бржа у односу на изградњу нових мрежа. Услед тога треба размотрити и могућност да се супституција оствари прилагођавањем ових мрежа, посебно ако су кабловске мреже пројектоване као двосмерне тако да, поред основне намене дистрибуције медијских садржаја, могу да нуде и приступ Интернету.

И за кабловске мреже неопходно је постојање економије обима и тражње за осталим телекомуникационим услугама. Кабловске мреже су углавном ограничене на градска подручја, имају неједнаку покривеност и користе различиту опрему и технологије. У периоду који обухвата анализа оператори кабловско дистрибутивних мрежа нису пружали услуге говорне телефоније. За пружање услуге говорне телефоније преко ових мрежа потребна су додатна улагања и време. Из претходно изнетог не може се очекивати да ће оператори кабловских дистрибутивних мрежа, услед малог али значајног, трајног повећања veleпродајне цене оригинације позива, бити у могућности да у кратком року и без значајних улагања надограде постојеће мреже и зато не постоји супституција на страни тражње за услугу оригинације позива путем изградње сопствене мреже.

На основу свега наведеног, Агенција је закључила да изградња сопствене мреже за приступ до крајњег корисника не представља супституцију за услугу оригинације позива из јавне телефонске мреже на фиксној локацији.

3.3.2 Услуга рашчлањеног приступа локалној петљи

За коришћење рашчлањеног приступа локалној петљи, као и за изградњу сопствене мреже за приступ, мада у мањој мери, потребна су значајна улагања и дужи временски период. Велика улагања оператора корисника не би се могла повратити само пружањем услуга позива из фиксне мреже. Такође, коришћење рашчлањеног приступа локалној петљи, у већој мери може се очекивати само у одређеним срединама са великим бројем потенцијалних корисника, тако да је мало вероватно да рашчлањени приступ локалној

петљи може значајно да утиче на понашање традиционалног телекомуникационог оператора на тржишту оригинације позива на фиксној локацији.

Услуга рашчлањеног приступа локалној петљи не може се сматрати довољно добром и ефикасном заменом за услугу оригинације позива. Код дељеног рашчлањеног приступа локалној петљи, оператор који је корисник услуге не пружа телефонску услугу. Код услуге потпуног рашчлањеног приступа локалној петљи, оператор који је корисник услуге једним делом ову услугу користи за пружање телефонске услуге, а другим делом за пружање широкопојасног приступа Интернету.

На основу наведеног, једино у случају постојања економије обима, услуга рашчлањеног приступа локалној петљи би могла да буде супститут за услугу оригинације позива. То би значило да би улагања оператора корисника била исплатива само у одређеним подручјима у којима би он успео да оствари одговарајућу економију обима, што је мало вероватно уколико би се у рашчлањени приступ локалној петљи оператор корисник упустио само ради пружања услуге оригинације позива на фиксној локацији.

Услуга рашчлањеног приступа локалној петљи није била доступна на тржишту Републике Србије у периоду на који се односи анализа.

На основу свега наведеног, Агенција је закључила да рашчлањени приступ локалној петљи не представља супститут за услугу оригинације позива из јавне фиксне телефонске мреже.

3.3.3 Услуга изнајмљивања линија

Услуга изнајмљивања линија не може се сматрати одговарајућом заменом за услугу оригинације позива. Услугу изнајмљивања линија на малопродајном нивоу не користе резиденцијални корисници (физичка лица), већ само пословни корисници (правна лица). Изнајмљене линије, које углавном користе велики пословни корисници, служе пре свега за пренос података, а не говора, па се не могу сматрати супститутом за услугу оригинације позива.

Изнајмљене линије се наплаћују на месечној основи, у зависности од протока и дужине, што је потпуно другачије у односу на наплаћивање телефонских позива, које се врши по трајању (по минути разговора). Поред тога, цене изнајмљених линија су веома високе у односу на цене по којима се тарифира телефонски саобраћај, тако да би ова услуга могла да буде исплатива само за велике кориснике који могу да остваре велики обим саобраћаја.

На основу изнетих чињеница, у случају изнајмљених линија је јасно да постоје велике разлике у ценама и функционалности, па је Агенција закључила да ова

услуга не представља супститут за услугу оригинације позива на фиксној локацији.

3.3.4 Услуге за сопствене потребе (self supply)

Како на veleпродајном тржишту оригинације позива у јавној телефонској мрежи нема супституције, треба утврдити да ли је нужно да се у дефиницију релевантног тржишта укључи услуга оригинације позива коју традиционални телекомуникациони оператор пружа за сопствене потребе. Такође, треба утврдити да ли постоји могућност конкурентског притиска на малопродајном нивоу, који може утицати на одређивање veleпродајне цене оригинације позива.

Оператор који на малопродајном тржишту крајњем кориснику, везаном на мрежу за приступ традиционалног телекомуникационог оператора, нуди услугу остваривања позива је корисник veleпродајне услуге оригинације позива. Veleпродајна цена оригинације позива улази у укупну цену позива који се остварује преко оператора корисника.

Уколико традиционални телекомуникациони оператор, који пружа veleпродајну услугу оригинације позива, повећа ову veleпродајну цену, оператор корисник који пружа услугу остваривања позива, користећи претходно поменућу veleпродајну услугу, биће приморан да повећа малопродајну цену позива коју пружа крајњем кориснику. Крајњи корисник услуге позива ће, услед повећања цене позива оператора корисника, одлучити да користи јефтиније услуге позива од традиционалног телекомуникационог оператора, који нуди и veleпродајну услугу оригинације позива и услугу позива на малопродајном нивоу.

Телеком Србија, као традиционални телекомуникациони оператор, на малопродајној основи пружа услугу позива крајњем кориснику и има све предуслове да на veleпродајној основи пружи услугу оригинације позива.

На основу изнетих чињеница, Агенција закључује да у дефиницију услуга релевантног тржишта треба укључити и услугу оригинације позива коју Телеком Србија пружа за сопствене потребе.

3.4 Супституција на страни понуде

Код анализе супституције на страни понуде, основно је утврдити може ли потенцијални пружалац услуге у кратком временском року, уз релативно мале трошкове, да почне да пружа veleпродајне услуге оригинације позива, као одговор на мало али значајно, трајно повећање цене од стране традиционалног телекомуникационог оператора.

У процени заменљивости на страни понуде, Агенција, поред постојећег стања, може да узме у обзир и могућност да оператор који тренутно није активан на тржишту оригинације позива може да уђе на тржиште у разумном року услед повећања цена традиционалног телекомуникационог оператора. На тај начин, оператор који улази на тржиште би извршио притисак на veleпродајну цену традиционалног телекомуникационог оператора.

У периоду који обухвата анализа, лиценцу за јавну говорну услугу на фиксној локацији имали су Orion telekom, који је почео са пружањем услуга 2010. године и Telenor, који у поменутом периоду још увек није почео са пружањем услуге. Агенција констатује да ова два привредна друштва не би могла у кратком року и уз релативно мала улагања да остваре широку доступност услуга великом броју крајњих корисника, те да тако утичу на цене традиционалног телекомуникационог оператора. Такође, ни оператори кабловске дистрибутивне мреже не би могли у кратком року и уз релативно мала улагања да остваре широку доступност и направе конкурентски притисак на цене традиционалног телекомуникационог оператора.

На основу изнетих чињеница, Агенција закључује да тренутно не постоји супституција на страни понуде за veleпродајну услугу оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији.

3.5 Потенцијална конкуренција

Потенцијална конкуренција се односи на могућност уласка новог оператора на тржиште. Уколико постоји могућност уласка новог оператора, потенцијални конкурент врши притисак на постојеће операторе на тржишту и тиме се подиже општи ниво конкуренције на тржишту.

Потенцијална конкуренција била би изложена високим трошковима изградње инфраструктуре, са ниском стопом повраћаја уложених средстава. С обзиром на то да је закључено да не постоји супституција на страни понуде када оператор може одмах реагује на повећање цене, а пружање исте услуге од потенцијалног конкурента захтева више трошкова и више времена, Агенција **закључује да не постоји потенцијална конкуренција за veleпродајну услугу оригинације позива у јавној фиксној телефонској мрежи.**

3.6 Географска димензија релевантног тржишта

Релевантно тржиште у географској димензији обухвата сва подручја у којима одређени оператори пружају услуге под истим условима, односно сва подручја у којима постоје исти услови тржишне конкуренције.

У складу са смерницама и препорукама ЕУ, географска димензија релевантног тржишта углавном је одређена на основу покривености мрежом и постојања једнаких законских и регулаторних услова.

На читавој територији Републике Србије важе исти законски услови за пружање услуга електронских комуникација, па се, самим тим, ни услуге оригинације позива не ограничавају на одређена подручја. Извесне разлике постоје између руралних и урбаних области, између осталог, и различит економски интерес. Међутим, већа понуда услуга у развијенијим подручјима и великим градовима не може бити основ да се одређене области прогласе за посебна тржишта у географској димензији за услуге електронских комуникација.

На основу горе наведеног, а узимајући у обзир анализу супституције услуге оригинације позива на малопродајном и veleпродајном нивоу, Агенција закључује да је релевантно географско тржиште за veleпродајну услугу оригинације позива у јавној фиксној телефонској мрежи територија Републике Србије.

3.7 Закључак о релевантном тржишту

Агенција констатује да veleпродајно тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији још увек није либерализовано, и да је неопходно креирати одговарајуће услове, како би се ово тржиште потпуно отворило за улазак нових оператора. Међутим, у смислу ове анализе, може се констатовати да постоји релевантно тржиште оригинације (започињања) позива из јавне телефонске мреже Телекома Србија на фиксној локацији, према бројевима из исте мреже, као и према бројевима који припадају другим мрежама у земљи и иностранству. Из саме дефиниције релевантног тржишта, произилази да на овом релевантном тржишту поменуте услуге за сада пружа само Телеком Србија.

Такође, Агенција је утврдила да је релевантно тржиште оригинације позива у географској димензији територија Републике Србије.

4 АНАЛИЗА РЕЛЕВАНТНОГ ТРЖИШТА

Агенција одређује релевантна тржишта која подлежу претходној регулацији на основу Закона, уз примену одговарајућих препорука Европске уније о тржиштима подложним претходној регулацији.

Релевантно тржиште које подлеже претходној регулацији, у складу са Законом је тржиште на коме постоје структурне, регулаторне и друге трајније препреке које онемогућавају улазак нових конкурената на тржиште, на коме није могуће обезбедити развој делотворне конкуренције без претходне регулације и на коме се уочени недостаци не могу отклонити само применом прописа о заштити конкуренције.

4.1 Критеријуми за утврђивање појединачне значајне тржишне снаге

Доминантна позиција подразумева да оператор, било појединачно, било удруживањем са другим субјектима, на тржишту ужива положај економске снаге који му омогућава да се у знатној мери понаша независно у односу на конкуренцију, клијенте и потрошаче. На тај начин се смањује ефективна конкурентност на релевантном тржишту, па је Агенција приморана да реагује наметањем одређених обавеза операторима за које се утврди да имају значајну тржишну снагу.

Закон у члану 61. дефинише да оператор има значајну тржишну снагу на релевантном тржишту ако сам или са другим операторима има доминантан положај, односно положај који му омогућава да се у значајној мери понаша независно од конкурената, својих претплатника и, коначно, потрошача. У истом члану се наводи да се приликом утврђивања појединачне значајне тржишне снаге нарочито узимају у обзир следећи критеријуми:

- величина оператора и његових конкурената, посебно у погледу броја корисника и прихода на тржишту;
- контрола над инфраструктуром која не може лако да се реплицира;
- технолошка предност оператора која му омогућава надмоћан положај на тржишту;
- недостатак или низак ниво преговарачке моћи купаца;
- лак или повлашћен приступ тржиштима капитала, односно финансијским ресурсима;
- степен диверсификације производа и услуга (нпр. повезани производи или услуге);
- економија обима;
- економија опсега;
- степен вертикалне интеграције;

- високи степен развоја дистрибутивне и продајне мреже;
- недостатак потенцијалне конкуренције;
- постојање препрека за ширење.

Сагласно Закону, Агенција приликом анализе процене појединачне значајне тржишне снаге узима у обзир критеријуме који најверније одражавају специфичности посматраног релевантног тржишта, а то су, у конкретном случају:

- величина оператора и његових конкурената,
- контрола над инфраструктуром која не може лако да се реплицира,
- недостатак или низак ниво преговарачке моћи купаца,
- економија обима,
- економија опсега,
- степен вертикалне интеграције.

4.1.1 Величина оператора и конкурената и тржишно учешће

Тржишно учешће представља проценат са којим привредни субјект учествује у продаји одређеног производа или услуге на посматраном тржишту у одређеном временском периоду, и представља индикатор снаге које тај субјект има на посматраном тржишту.

У Смерницама Европске комисије, значајно тржишно учешће није само по себи довољно да би се утврдило постојање значајне тржишне снаге на посматраном тржишту. Ипак, мало је вероватно да ће оператор који нема значајно тржишно учешће на том тржишту имати значајну тржишну снагу. У Смерницама Европске комисије закључује се да оператор чије тржишно учешће не прелази 25% вероватно неће имати значајну тржишну снагу на релевантном тржишту, док је тржишно учешће које прелази 50% само по себи довољан доказ да оператор има значајну тржишну снагу, осим у изузетним случајевима.

Оператор са великим тржишним учешћем може се сматрати оператором са значајном тржишном снагом уколико је његово тржишно учешће стабилно током одређеног временског периода. Уколико се тржишно учешће оператора са значајном тржишном снагом постепено смањује, то може да значи да тржиште постаје конкурентније, при чему и даље постоји оператор са значајном тржишном снагом.

Тржишно учешће Телекома Србија на veleпродајном, а самим тим и на малопродајном тржишту оригинације позива из јавне фиксне мреже може се одредити на основу података о одлазном саобраћају и на основу прихода од позива.

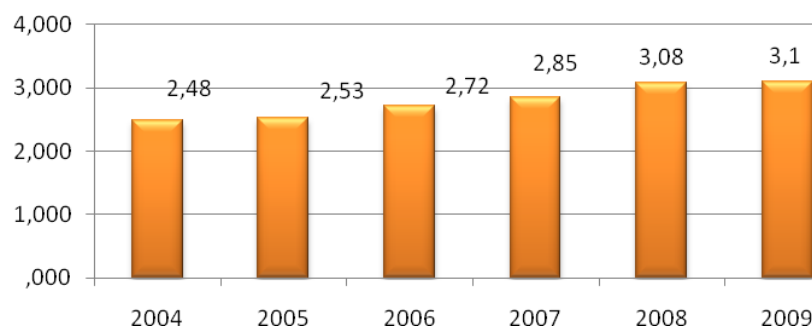
До тренутка спровођења анализе, Телеком Србија није нудио veleпродајну услугу оригинације позива другим операторима, већ је ту услугу користио само свој малопродајни део (самоснабдевање). Имајући у виду да је само Телеком Србија пружао услугу јавно доступне телефонске услуге на фиксној локацији, па самим тим и услугу оригинације позива, није вршена анализа оригинације различитих врста позива (према

мобилној и мрежама у иностранству), мада се на основу добијених података може закључити да је саобраћај који потиче из мобилних мрежа и завршава у мобилним мрежама много већи од саобраћаја који потиче из јавне фиксне мреже Телекома Србија и завршава у мобилним мрежама. Полазећи од наведених чињеница, може се посматрати само малопродајни део услуге оригинације позива из јавне телефонске мреже на фиксној локацији. Orion telekom је једини оператор који је поред Телекома Србије пружао услугу јавно доступне телефонске услуге на фиксној локацији, али тек од 2010. године, што значи да је Телеком Србија до средине 2010. године имао 100% учешћа на малопродајном тржишту оригинације позива из јавне телефонске мреже, и по оствареном саобраћају и по основу прихода, односно да је и на одговарајућем veleпродајном тржишту имао 100% учешћа. У првих шест месеци 2010. године, с обзиром на кратко време пружања услуге и ограничен сегмент покривања тржишта, учешће Orion telekoma на малопродајном тржишту оригинације позива из јавне телефонске мреже било је занемарљиво.

На основу изнетих чињеница, Агенција је утврдила да је тржишно учешће Телекома Србија на veleпродајном (и малопродајном) тржишту оригинације позива из јавне телефонске мреже на фиксној локацији у посматраном периоду износило скоро 100%.

4.1.2 Контрола над инфраструктуром чији обим не може лако да се реплицира

Телеком Србија је оператор који је имао монопол и дуги низ година једини пружао услуге јавне телекомуникационе мреже. Услед тога, Телеком Србија има широко развијену мрежу, која је крајем 2009. године износила 3,1 милион еквивалентних линија на читавој територији Републике Србије. Током година, Телеком Србија је, поред ширења своје мреже и повећања корисничке базе, улагао и у надоградњу фиксне телекомуникационе мреже, нудећи квалитетније услуге говорног саобраћаја, а затим и услуге преноса података, приступа Интернету и дистрибуције медијских садржаја.



Слика 5. Број еквивалентних линија у фиксној мрежи у милионима

Изградња сопствене инфраструктуре, односно мреже за приступ, или коришћење рашчлањеног приступа локалној петљи су начини да се омогући пружање услуге оригинације позива на veleпродајном нивоу или да се услуга користи за сопствене потребе.

Агенција констатује да изградња ове инфраструктуре захтева значајна улагања, а самим тим са собом носи и велике неповратне трошкове, што представља ограничење будући да обесхрабрује потенцијалне операторе, који би представљали конкуренцију традиционалном телекомуникационом оператору, да уђу на наведено релевантно тржиште. Рашчлањени приступ локалној петљи, иако у мањој мери, такође захтева велика почетна улагања и одређени временски период за остваривање.

Агенција закључује да Телеком Србија контролише инфраструктуру која је по обиму и вредности таква да представља значајну препреку да потенцијални оператори у блиској будућности изграде сопствену инфраструктуру која би могла да буде конкурентна у значајнијој мери.

4.1.3 Недостатак или низак ниво преговарачке моћи купаца

Преговарачка моћ купца произилази из чињенице да он учествује са великим уделом у укупним приходима продаваца, и када за купца на тржишту постоји могућност избора продавца или могућност замене производа (услуге) коју купује.

Код анализе преговарачке моћи на veleпродајном тржишту оригинације позива, разматра се да ли оператор корисник, који купује ову услугу, има економску снагу која му омогућава да у разумном року одговори на повећање цена, те да се преоријентише на коришћење услуга неког другог оператора који пружа veleпродајну услугу оригинације позива или да почне самостално да пружа одговарајућу услугу.

Уколико се установи да оператор који пружа veleпродајну услугу има могућности да се понаша независно од оператора који купују ову услугу (конкуренције) и крајњих корисника, може се констатовати да на том тржишту постоји недостатак или низак ниво преговарачке моћи купаца.

Преговарачка моћ оператора зависи од његове способности да спречи раст цена, тако што ће услугу куповати од других оператора који пружају veleпродајну услугу или тако што ће створити услове да пружа услуге самом себи. Ово би значило да на релевантном тржишту постоји више оператора који са истим обимом и квалитетом нуде veleпродајне услуге оригинације позива, или да оператор може релативно лако да изгради сопствену мрежу за приступ, што није случај.

Телеком Србија је тренутно једини оператор који може да пружи veleпродајну услугу оригинације позива из јавне фиксне телефонске мреже (не рачунајући Orion teleком који је почео са пружањем услуга у 2010. години и Telenor који тек треба да почне са комерцијалним пружањем услуга већем броју корисника), а оператори који су корисници услуге немају одговарајућу преговарачку моћ, односно не могу да утичу на цене и услове. У одсуству регулаторних мера, Телеком Србија би могао да се понаша независно од оператора корисника, који купују ову услугу.

Агенција закључује да на veleпродајном тржишту оригинације позива на фиксној локацији не постоји одговарајућа преговарачка моћ оператора корисника, што представља још један показатељ да ово тржиште није конкурентно и мало је вероватно да ће се то стање променити у догледној будућности.

4.1.4 Економија обима

Економија обима настаје приликом смањивања јединичних (просечних) трошкова производње односно пружања услуга, због повећања обима производње односно пружања услуга.

Телеком Србија је, као традиционални телекомуникациони оператор, историјски био једини оператор који је имао ексклузивно право да пружа услуге јавне фиксне телефонске мреже доступне на читавој територији Републике Србије, на основу чега је развио широку базу корисника и остварује предности по основу економије обима. Из тога се може закључити да би јединични трошак за пружање истих услуга за оператора који улази на тржиште био већи од трошка који има традиционални телекомуникациони оператор, у овом случају Телеком Србија.

Трошак услуге оригинације позива оператора који користе veleпродајну услугу по минути позива (јединици пружене услуге) је увек исти, без обзира на број минута позива који су корисници тог оператора остварили. Насупрот томе, укупан трошак по минути позива за Телеком Србија опада са повећањем броја остварених минута, услед ефикаснијег искоришћења опреме и инфраструктуре. Велика база корисника, широко развијена мрежа (инфраструктура) коју је тешко реплицирати, основне су предности економије обима које остварује Телеком Србија.

Агенција закључује да на овом тржишту Телеком Србија остварује економију обима, што представља препреку операторима који тек улазе или намеравају да уђу на тржиште.

4.1.5 Економија опсега

Економија опсега се односи на потенцијалне предности оператора добијене понудом различитих производа и услуга заједно. Телеком Србија је, полазећи од мреже предвиђене за пружање телефонских услуга на фиксној локацији, развио мрежу која, поред говорне (телефонске) услуге, корисницима пружа и друге услуге, а пре свега приступ Интернету путем технологије ADSL, као и услугу дистрибуције медијских садржаја путем услуге IPTV.

Пружајући истовремено телефонске услуге, приступ Интернету и IPTV путем истих мрежних елемената (пре свега претплатничке петље), као и везивањем ових услуга у пакете који се нуде корисницима, Телеком Србија остварује економију опсега која му омогућава смањење трошкова.

Да би остварили предности економије опсега, остали оператори, потенцијални конкуренти Телекома Србија, морали би истовремено да послују на више тржишта, што повећава њихове трошкове уласка, које не би могли да врате уколико одлуче или буду присиљени да напусте тржиште.

Телеком Србија користи предности економије опсега будући да је истовремено присутан на више тржишта и корисницима пружа више различитих услуга, појединачно или у пакету, користећи исте мрежне елементе.

Агенција закључује да постојање економије опсега представља препреку операторима који тек улазе или намеравају да уђу на тржиште, што такође указује на недостатак конкуренције на овом тржишту.

4.1.6 Степен вертикалне интеграције

Код анализе степена вертикалне интеграције на релевантном тржишту, испитује се да ли постоји оператор који је присутан на више различитих, вертикално повезаних, veleprodajних и малопродајних тржишта. Вертикална интеграција се, у складу са Смерницама Европске комисије, третира као стицање тржишне моћи.

Телеком Србија је вертикално интегрисани оператор који делује и на малопродајном и на veleprodajном нивоу и пружа услуге на свим тржиштима фиксне телекомуникационе мреже. Телеком Србија располаже мрежном инфраструктуром на целом подручју Републике Србије, а вертикална интеграција и контрола над инфраструктуром пружају му кључну предност у односу на остале конкуренте.

4.2 Закључак о процени постојања оператора са значајном тржишном снагом

Агенција је утврдила да veleпродајно тржиште оригинације позива из јавне телефонске мреже чине услуге позива из јавне телефонске мреже Телекома Србија на фиксној локацији, према бројевима из мреже овог оператора и према бројевима који припадају другим мрежама у земљи и иностранству, као и да се ово тржиште односи на читаву територију Републике Србије.

Агенција је утврдила да је учешће Телекома Србија на veleпродајном (и малопродајном) тржишту оригинације позива из јавне телефонске мреже, у периоду који обухвата анализа, износило скоро 100%, што овом оператору даје могућност да спречава развој конкуренције и да се понаша независно у односу на конкуренцију и крајње кориснике. Поред значајног тржишног учешћа, Телеком Србија своју значајну тржишну снагу остварује и преко контроле над инфраструктуром која не може лако да се реплицира, затим услед недостатка или ниског нивоа преговарачке моћи купаца, као и захваљујући економији обима, економији опсега и вертикалној интеграцији.

Агенција закључује да је Телеком Србија оператор са значајном тржишном снагом на veleпродајном тржишту оригинације позива из јавне телефонске мреже на фиксној локацији.

5 ПРЕПРЕКЕ ЗА РАЗВОЈ ТРЖИШНЕ КОНКУРЕНЦИЈЕ

Под препрекама за развој тржишне конкуренције се подразумева понашање оператора са значајном тржишном снагом које је усмерено на избацивање постојећих конкурената са тржишта, спречавање уласка нових конкурената на тржиште, као и друге врсте понашања које штете интересима крајњих корисника.

Агенција разматра препреке за развој тржишне конкуренције које би, у одсуству претходне регулације, могле да се појаве на посматраном тржишту. Код разматрања препрека је довољно да постоји такав положај на тржишту да указује на значајну тржишну снагу чијом би злоупотребом могле да настану различите врсте препрека за развој тржишне конкуренције, чак и ако до злоупотребе није дошло. Према томе, да би се одредиле обавезе које би имале превентивно дејство у спречавању злоупотребе значајне тржишне снаге, поред препознатих препрека треба размотрити и препреке које би, под одређеним околностима, могле да се јаве.

На тај начин Агенција може на најбољи начин, у складу са Законом, да утврди обавезе којима ће ефикасно уклонити уочене препреке и заштитити интересе крајњих корисника.

На основу регулаторне праксе европских земаља, препознате су и издвојене основне врсте понашања оператора са ЗТС које представљају препреке за развој тржишне конкуренције. Ова понашања су објављена у документу European Regulatory Group (ERG) о примени одговарајућих обавеза (*Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, Final Version May 2006*, ERG (06) 33), при чему се ради о препрекама које се могу, али не морају, појавити на сваком тржишту и у свакој ситуацији.

У поменутом документу наведено је 27 препрека које се могу сврстати у четири основне групе:

1. Механизми вертикалног преношења тржишне снаге са једног на друго тржиште;
2. Механизми хоризонталног преношења тржишне снаге са једног на друго тржиште;
3. Значајна тржишна снага на појединачном тржишту;
4. Завршавање (терминација) позива.

5.1 Механизми вертикалног преношења тржишне снаге са једног на друго тржиште

Вертикално преношење тржишне снаге може да се јави у случају када је оператор присутан и на veleпродајном и на сродном малопродајном тржишту. На veleпродајном нивоу нуде се услуге које су основа за пружање услуга на вертикално повезаном малопродајном тржишту.

Постоје различити облици вертикалног преношења тржишне снаге који могу да се сврстају у три основне подгрупе:

- I. Одбијање договора/ускраћивање приступа;
- II. Преношење тржишне снаге путем неценовних механизма, и то:
 - дискриминаторно коришћење информација или ускраћивање информација,
 - тактике одуговлачења,
 - везивање услуга,
 - неоправдани захтеви,
 - дискриминација квалитетом услуге,
 - стратешки дизајн производа,
 - неоправдано коришћење информација о конкурентима;
- III. Преношење тржишне снаге путем ценовних механизма, и то:
 - дискриминација на основу цена,
 - унакрсно субвенционисање,
 - дампинг цене;

Агенција је као најзначајније облике вертикалног преношења тржишне снаге на релевантном тржишту разматрала следеће механизме:

- одбијање договора/ускраћивање приступа
- тактике одуговлачења,
- неоправдани захтеви,
- дискриминација квалитетом услуга,
- дискриминација на основу цена.

5.1.1 Одбијање договора/ускраћивање приступа

Одбијање договора или ускраћивање приступа не односи се само на ситуацију у којој оператор са значајном тржишном снагом у потпуности одбија да пружи или понуди veleпродајну услугу, већ и на ситуацију у којој оператор са значајном тржишном снагом нуди услугу под неразумним условима.

Агенција закључује да би Телеком Србија, у одсуству регулације, могао да одбије захтев за преговоре заинтересованог оператора, корисника veleпродајне услуге оригинације позива. На тај начин оператори-корисници би били ускраћени за приступ до крајњих корисника и били би спречени да крајњим корисницима Телекома Србије пружају услуге успостављања позива.

Значајна тржишна снага Телекома Србија произилази, пре свега, из приступа великом броју корисника и широко развијене мреже за приступ. Телеком Србија свој садашњи положај на тржишту може да искористи да постојећим и будућим операторима-корисницима укине већ одобрени приступ, или да одбије да преговара о будућем приступу.

На овај начин би Телеком Србија извршио вертикално преношење значајне тржишне снаге на вертикално повезано малопродајно тржиште оригинације позива.

5.1.2 Тактике одуговлачења

Један од механизма преношења значајне тржишне снаге на неценовним основама су тактике одуговлачења (одлагања). Тактике одуговлачења се односе на ситуације у којима оператор са значајном тржишном снагом не одбија пружање veleпродајне услуге, али је пружа са закашњењем у односу на исте услуге које пружа свом малопродајном делу (за сопствене потребе) или повезаним друштвима. На тај начин оператор са значајном тржишном снагом доводи постојеће и потенцијалне операторе, кориснике veleпродајне услуге, у неравноправан положај на вертикално повезаном veleпродајном и малопродајном тржишту, будући да је veleпродајна услуга неопходна за пружање услуга крајњим корисницима.

Агенција закључује да би, у одсуству регулације, Телеком Србија могао да користи тактике одуговлачења у преговорима са новим операторима-корисницима који улазе на тржиште.

Телеком Србија би могао да прихвати да закључи уговор о међуповезивању и приступу са новим операторима на тржишту, али и да што дуже одлаже потписивање наведеног уговора, с циљем очувања свог тржишног учешћа на одговарајућем малопродајном тржишту и вертикално повезаном veleпродајном тржишту.

5.1.3 *Дискриминација квалитетом услуга*

Оператор са ЗТС може операторима-корисницима да нуди veleпродајне услуге лошијег квалитета у односу на квалитет који постиже за сопствене потребе, односно за потребе повезаних лица или партнера, што представља дискриминацију конкуренције на основу квалитета услуге. Спровodeћи дискриминацију квалитетом услуге, оператор са ЗТС директно утиче на квалитет услуге коју оператори корисници пружају крајњим корисницима. Услед тога крајњи корисници могу да буду незадовољни услугама које добијају од оператора корисника veleпродајне услуге, што даље доводи до губитка поверења и смањења прихода оператора корисника.

Агенција закључује да би Телеком Србија, у одсуству регулације, могао операторима корисницима veleпродајне услуге оригинације позива да нуди услуге са лошијим параметрима квалитета, посебно у случају кварова на мрежи или сметњи, при чему би приоритет имали корисници који за остваривање позива не користе услугу оператора корисника.

На овај начин оператор корисник veleпродајне услуге оригинације позива оставља утисак непоузданог пружаоца услуге, губи поверење код крајњих корисника (у најгорем случају губи корисника) и трпи штету. Дискриминација на основу квалитета услуге представља преношење значајне тржишне снаге са veleпродајног тржишта оригинације позива на фиксној локацији на вертикално повезано малопродајно тржиште, што има негативан утицај на конкуренцију и интересе крајњих корисника.

5.1.4 *Дискриминација на основу цена*

Оператор са ЗТС може операторима корисницима да нуди veleпродајне услуге које су потребне за пружање малопродајне услуге по ценама различитим у односу на цене које нуди за сопствене потребе, односно за потребе повезаних лица, што представља дискриминацију конкуренције на основу цена.

Агенција констатује да би Телеком Србија, као вертикално интегрисани оператор и оператор са ЗТС на veleпродајном тржишту оригинације позива у јавној телефонској мрежи, у одсуству регулације, могао операторима корисницима да нуди услуге по ценама које су изнад цена које нуди за сопствене потребе, односно за потребе повезаних лица.

Да би оператори корисници услуге оригинације позива били конкурентни малопродајној услузи успостављања позива Телекома Србија, морају крајњем кориснику да понуде цену успостављања позива која није већа од цене услуге Телекома Србија. Цена успостављања позива коју плаћа крајњи корисник у себи садржи цену оригинације позива, па су оператори корисници на тај начин под притиском са две стране. С једне стране је veleпродајна цена оригинације позива коју плаћају Телекому Србија (и на коју вероватно не могу да утичу услед слабе

преговарачке моћи), а са друге стране је малопродајна цена успостављања позива према крајњем кориснику, коју не могу да повећавају. Оваква пракса ценовног истискивања маргине профита (*price squeeze*) у најбољем случају смањује добит оператора корисника, у осталим случајевима доводи до губитака, а у крајњем случају и до повлачења оператора корисника са малопродајног тржишта.

Закључак је да дискриминација на основу цена представља преношење значајне тржишне снаге са veleпродајног тржишта оригинације позива у јавној телефонској мрежи на вертикално повезано малопродајно тржиште успостављања позива, што утиче негативно на конкуренцију и интересе крајњих корисника.

5.1.5 Неоправдани захтеви

Сви услови из уговора или стандардне понуде за међуповезивање и приступ петљи који нису неопходни за пружање услуге, а на које је оператор корисник veleпродајне услуге оригинације позива обавезан, представљају неоправдане захтеве. Ови захтеви могу оператору кориснику непотребно да повећају трошкове, продуже рокове и отежају успостављање и пружање малопродајне услуге остваривања позива. Оператор са ЗТС на veleпродајном тржишту, који је истовремено и вертикално интегрисани оператор, у том случају би био у предности у односу на операторе кориснике veleпродајне услуге који су истовремено и конкуренти на малопродајном тржишту. Оператор са ЗТС би, у одсуству регулације, могао да користи различите облике неоправданих захтева којима би могао да утиче на трошкове и пословне одлуке постојећих и потенцијалних оператора корисника.

Агенција констатује да би Телеком Србија као вертикално интегрисани оператор и оператор са ЗТС на veleпродајном тржишту оригинације позива у јавној телефонској мрежи, у одсуству регулације, могао од оператора корисника да захтева одређене технологије и процедуре које превазилазе стандардне оквире, а све у циљу повећања трошкова и отежавања положаја оператора корисника. Поред посебних услова везаних за технологију, Телеком Србија, као оператор са ЗТС, може од оператора корисника veleпродајне услуге да захтева посебне рокове, услове плаћања, услове осигурања, услове за повезивање, као и друге услове који нису технички и економски оправдани. На тај начин би Телеком Србија пренео значајну тржишну снагу са veleпродајног на повезано малопродајно тржиште, чиме би остали оператори били у неповољном положају.

5.2 Механизми хоризонталног преношења тржишне снаге са једног на друго тржиште

Хоризонтално преношење тржишне снаге се односи на оператора који послује на различитим тржиштима која нису вертикално повезана, при чему оператор има статус оператора са ЗТС на једном од тих тржишта. Под одређеним условима оператор може да пренесе своју значајну тржишну снагу са тржишта на којем има статус оператора са ЗТС на друго потенцијално конкурентно тржиште. Овакав вид хоризонталног

преношења се може остварити између малопродајних, veleпродајних или између малопродајног и veleпродајног тржишта која нису вертикално повезана.

Регулаторна пракса у земљама Европске уније препознаје два типа тржишног поступања која се могу сматрати хоризонталним преношењем значајне тржишне снаге оператора:

- Везивање услуга,
- Унакрсно субвенционисање.

5.3 Значајна тржишна снага на појединачном тржишту

Овај критеријум се односи на постојање одређених околности које онемогућавају или у значајној мери отежавају потенцијалној конкуренцији улазак и ширење на релевантном тржишту. Постојање нижих баријера за тржишни раст и експанзију значи постојање активније конкуренције. Са друге стране, високе баријере при уласку на тржиште умањују потенцијал развоја одређеног тржишта.

- I. Постављање баријера за улазак на тржиште:
 - Стратешки дизајн производа
 - Уговорни услови који повећавају трошкове преласка корисника
 - Ексклузивно договарање
 - Прекомерно инвестирање
 - Дампинг цене
- II. Неконкурентско понашање везано за цене:
 - Превисоке цене
 - Ценовна дискриминација
- III. Неефикасност/Непродуктивност:
 - Недовољно инвестирање
 - Превисоки трошкови/неефикасност
 - Низак ниво квалитета

5.4 Завршавање (терминација) позива

Пружање услуга крајњим корисницима подразумева међуповезивање са другим операторима. Регулаторна пракса у земљама Европске уније препознаје четири препреке:

- Превисоке цене
- Прећутни споразуми
- Ценовна дискриминација
- Одбијање договора/ускраћивање интерконекције

6 ОБАВЕЗЕ ЗА ОПЕРАТОРА СА ЗНАЧАЈНОМ ТРЖИШНОМ СНАГОМ

Анализом релевантног тржишта, Агенција је утврдила да је Телеком Србија оператор са ЗТС на veleпродајном тржишту оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији.

Одредбама чл. 63. до 71. Закона дефинишу се обавезе оператора са ЗТС на релевантном тржишту. Поред тога, на основу могућих препрека за развој тржишне конкуренције, које се у одсуству регулације могу јавити на овом тржишту, Агенција је разматрала и одредила Телекому Србија следеће обавезе:

1. објављивање одређених података;
2. недискриминаторно поступање;
3. рачуноводствено раздвајање;
4. омогућавање приступа и коришћење елемената мреже и припадајућих средстава;
5. контрола цена и примена рачуноводства трошкова.

С обзиром да је могућност избора и предизбора оператора важна приликом коришћења услуге оригинације позива, а у складу са чланом 70. Закона, Телеком Србија, као оператор са ЗТС на релевантном тржишту, треба да својим претплатницима омогући приступ услугама било ког међуповезаног оператора јавно доступних телефонских услуга, тако што ће обезбедити: пружање услуге избора оператора, употребом префикса за избор оператора приликом сваког појединачног позива и пружање услуге предизбора оператора, са могућношћу заобилажења услуге предизбора бирањем префикса за избор оператора приликом сваког појединачног позива.

Агенција сматра да Телеком Србија треба да прилагоди своје комутационе системе тако да позив крајњег корисника, на основу префикса за избор оператора, аутоматски усмери до мреже изабраног оператора. Такође, крајњи корисник треба да има могућност да користи услуге предизбора оператора без бирања префикса, за све или за поједине врсте позива (национални, међународни итд.), тако што ће комутациони системи Телекома Србија препознати врсту позива и у складу с тим проследити позив према предизабраном оператору. Поред тога комутациони системи Телеком Србија треба да обезбеде да крајњи корисник може да заобиђе услугу предизбора оператора бирањем префикса оператора.

Детаљне услове и рокове за увођење избора и предизбора оператора Агенција ће одредити посебним актом у наредном периоду.

6.1 Објављивање одређених података

У складу са одредбама члана 64. Закона, Агенција одређује оператору са ЗТС обавезу објављивања одређених података која се посебно односи на:

- рачуноводствене податке,
- техничке спецификације,
- карактеристике мреже,
- услове понуде и коришћења (укључујући ограничења),
- рокове важења понуде и
- цене.

Агенција закључује да је Телекому Србија, за veleпродајну услугу оригинације позива, као оператору са ЗТС, неопходно наметнути обавезу објављивања одређених података, у облику Стандардне понуде за међуповезивање и приступ, посебно имајући у виду да овај оператор има и обавезу недискриминаторног поступања.

Стандардна понуда мора да буде јасно дефинисана и у довољној мери рашчлањена на појединачне компоненте како би оператор корисник veleпродајне услуге оригинације позива могао да користи и плаћа само за оне компоненте које су му потребне ради пружања услуге својим корисницима.

Стандардна понуда за међуповезивање и приступ обавезно треба да садржи следеће елементе:

- 1) Опис услуга које су предмет стандардне понуде за међуповезивање, примену и важење стандардне понуде, услове и начин наручивања услуге, поступак преговарања, одредбе од посебног значаја (нпр. поверљивост информација, пословна тајна, заштита интелектуалне својине), и сл.;
- 2) Цене, начин и услове одржавања услуге, квалитет и ниво услуге која се пружа – SLA (*Service Level Agreements*);
- 3) Податке о мрежи и осталој инфраструктури који су неопходни за међуповезивање.
- 4) Податке о интерфејсима, сигнализационим и осталим протоколима, синхронизацији, као и о свим осталим техничким условима који су неопходни за међуповезивање;
- 5) Цене међуповезивања као и начин наручивања и преговарања око међуповезивања;
- 6) Тачке и начин међуповезивања и услове за водове преко којих ће се извршити повезивање са овим тачкама;
- 7) Начине обрачуна плаћања и наплате и инструменте осигурања;

- 8) Одговорност обе стране, разграничење међусобних одговорности и начин надокнаде штете.

Агенција закључује да је наметање обавезе Телекому Србија да објављује одређене податке пропорционално и оправдано, јер се тиме осигурава да он као оператор са ЗТС на релевантном veleпродајном тржишту нуди услуге другим операторима под једнаким условима и са истим квалитетом као што то чини за сопствене потребе, односно за потребе повезаних лица или партнера. Обавеза објављивања одређених података омогућава операторима корисницима veleпродајне услуге оригинације позива да, на основу транспарентно објављених услова оператора са ЗТС, дођу до закључка да ли су дискриминисани ценама, условима и роковима.

Обавеза објављивања одређених података надовезује се на остале обавезе које има оператор са ЗТС на релевантном тржишту и чини их још ефикаснијим, што се нарочито односи на обавезу недискриминаторног поступања и обавезу омогућавања приступа и коришћења елемената мреже и припадајућих средстава.

Без обавезе објављивања одређених података Агенција не би на одговарајући начин могла да прати да ли оператор са ЗТС на релевантном тржишту спроводи обавезу недискриминаторног поступања. Обавеза објављивања одређених података је додатна обавеза у смеру решавања препрека за развој конкуренције које су везане за дискриминацију на ценовној и неценовној основи, имајући у виду да је све облике дискриминаторног поступања могуће утврдити само онда када су транспарентно објављени услови под којима оператор са ЗТС нуди услуге на релевантном veleпродајном тржишту.

Обавеза објављивања одређених података допуњује обавезу рачуноводственог раздвајања. Примена обавезе објављивања одређених података има за циљ да укаже на антиконкурентске активности и препреке за развој конкуренције која се односе на праксу унакрсног субвенционисања, дискриминацију на ценовној основи и праксу препознату као ценовно истискивање маргине профита, те да допринесе њиховом решавању.

Стандардна понуда за међуповезивање је подложна изменама, у складу са технолошким изменама и променама на тржишту, па оператор са ЗТС може сам да иницира њену измену. Уколико стандардна понуда за међуповезивање не одговара условима на тржишту и предвиђеним обавезама, Агенција може да захтева њену измену.

Агенција констатује да обавеза објављивања одређених података не представља додатно оптерећење за Телеком Србија, док, с друге стране, операторима корисницима пружа транспарентан увид у услове пружања veleпродајне услуге и тиме доприноси остваривању ефикасне конкуренције на релевантном тржишту.

6.2 Недискриминаторно поступање

У складу са одредбама члана 65. Закона, оператор са ЗТС је дужан да другим операторима пружа услуге под једнаким условима и са истим квалитетом као што то чини за сопствене потребе, односно за потребе повезаних лица или партнера.

Агенција одређује Телекому Србија као оператору са ЗТС, на veleпродајном тржишту оригинације позива, обавезу недискриминаторног поступања, којом се обавезује да:

- осигура једнаке услове (пре свега у погледу цена, рокова и информација) при истим околностима за све операторе кориснике који пружају исте услуге;
- пружа услуге и податке операторима корисницима под истим условима и уз исти квалитет услуге који обезбеђује за сопствене потребе, потребе повезаних лица или партнера;
- доставља Агенцији уговоре закључене на основу стандардне понуде за међуповезивање (интерконејцију) у року од осам дана од дана потписивања истих.

Телеком Србија би, као оператор са ЗТС на релевантном тржишту, у одсуству регулације, могао да спроводи активности везане за пружање услуге оригинације позива, дискриминаторне у погледу услова, цена, квалитета, које би, стога, представљале препреку за развој делотворне конкуренције.

Агенција констатује да Телеком Србија, као оператор са ЗТС, може да користи различите механизме, засноване на ценовној и неценовној основи, како би отежао (или чак учинио немогућим) улазак на тржиште и рад оператора корисника који су му у исто време и конкуренција. Из тих разлога, Агенција закључује да је оправдано да се Телекому Србија одреде обавезе недискриминаторног поступања.

Такође, Телеком Србија може операторима корисницима да обрачунава услуге оригинације позива по вишим ценама у поређењу са ценама које нуди за сопствене потребе, односно за потребе повезаних лица, чиме умањује профите и истискује конкуренцију (операторе кориснике) са релевантног тржишта. Ово понашање је препознато у пракси и означава се као ценовно истискивање маргине профита.

Поред механизма преношења значајне тржишне снаге на основу цена, Телеком Србија може да примењује и антиконкурентске тактике одуговлачења, ускраћивања информација и инсистирања на неоправданим захтевима. Ове активности доводе у неравноправан положај операторе кориснике, чиме се спречава развој делотворне конкуренција.

Телеком Србија је обавезан да достави Агенцији уговоре закључене на основу стандардне понуде за међуповезивање и приступ у року од осам дана од дана закључивања истих. Захваљујући овој обавези, Агенција је у могућности да, увидом у уговоре о међуповезивању и приступу са различитим операторима корисницима и

упоређивањем истих, утврди да ли Телеком Србија поштује обавезу недискриминаторног поступања и да ли услуге пружа под једнаким условима и са истим квалитетом као што то чини за сопствене потребе. Да нема ове обавезе, Агенција не би могла да реагује на одговарајући начин.

Обавеза недискриминаторног поступања и обавеза објављивања одређених података (стандардне понуде) се међусобно допуњују, на шта указује одредба члана 64. став 2. Закона. Према одредби поменутог става, оператор са ЗТС коме је одређена обавеза недискриминаторног поступања дужан је да, на захтев Агенције, објави стандардну понуду за међуповезивање и приступ.

Агенција констатује да обавеза недискриминаторног поступања не представља додатно оптерећење за Телеком Србија, с обзиром на то да не узрокује додатне трошкове и нове процедуре, док Агенцији пружа упоредив увид у понашање оператора са ЗТС, према свом малопродајном делу и према операторима корисницима veleпродајне услуге оригинације позива.

6.3 Рачуноводствено раздвајање

Агенција одређује Телекому Србија, као оператору са ЗТС, обавезу рачуноводственог раздвајања, која се односи на одвојено рачуноводствено праћење пословних активности у вези са пружањем veleпродајне услуге оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији од осталих малопродајних и veleпродајних услуга.

У складу са Правилником о примени трошковног принципа, Телеком Србија је дужан да припреми и достави извештај о раздвајању рачуна успеха и ангажоване имовине по свим врстама тржишних услуга у роковима дефинисаним Правилником о примени трошковног принципа.

Такође, Телеком Србија је у обавези да на захтев Агенције достави veleпродајне и интерне трансферне цене, ради утврђивања постојања неоправданог унакрсног субвенционисања, као и да, такође на захтев Агенције, омогући увид у закључене уговоре, рачуноводствене податке, укључујући и податке о приходима оствареним на тржишту. Агенција је овлашћена и да те податке објави уколико би се тиме допринело развоју делотворне конкуренције, водећи рачуна о томе да битно не угрози пословање оператора.

6.4 Омогућавање приступа и коришћење елемената мреже и припадајућих средстава

У складу са одредбама члана 67. Закона, у случају да се утврди да би ускраћивање приступа, неоправдано условљавање или слично ограничавање од стране оператора са ЗТС, спречило развој конкуренције на малопродајном нивоу или угрозило интересе крајњих корисника, Агенција може оператору са ЗТС да наметне обавезу омогућавања приступа и коришћења елемената мреже и припадајућих средстава, тако да се удовољи оправданим захтевима других оператора за приступ и коришћење одређених елемената мреже и припадајућих средстава оператора са ЗТС.

На основу дела анализе који говори о препрекама које оператор са ЗТС може да поставља одбијањем договора или ускраћивањем приступа, Агенција констатује, да би ускраћивање приступа, неоправдано условљавање или слично ограничавање, од стране оператора са ЗТС који контролише неопходну инфраструктуру, спречило развој конкуренције на малопродајном нивоу што би на крају угрозило интересе крајњих корисника. Поред тога, Агенција закључује да оператор са ЗТС може да користи и остале механизме спречавања конкуренције на ценовној и неценовној основи, како би отежао, или чак учинио немогућим, улазак на тржиште и рад осталих оператора на релевантном тржишту.

Из наведених разлога Агенција закључује да оператор са ЗТС, у складу са одредбама члана 67. став 3. Закона, има обавезе да:

- 1) омогући другом оператору приступ одређеним елементима мреже и припадајућим средствима, укључујући приступ пасивним мрежним елементима који су повезани са пружањем veleпродајне услуге оригинације позива, и да своју мрежу функционално прилагоди како би други оператор могао да користи услугу оригинације позива;
- 2) преговара у доброј вери са оператором који захтева приступ за услуге међуповезивања и да, у одговарајућем року, одговори на сваки разуман захтев за приступ оператору који захтева veleпродајну услугу оригинације позива;
- 3) не укида већ одобрени приступ елементима мреже и припадајућој инфраструктури;
- 4) омогући слободан приступ техничким интерфејсима или другим кључним технологијама неопходним за пружање услуге оригинације позива;
- 5) омогући колокацију, односно други облик заједничког коришћења припадајућих средстава;
- 6) пружи услуге потребне за обезбеђивање интероперабилних услуга за повезивање крајњих корисника, укључујући и услуге интелигентних мрежа
- 7) омогући приступ системима оперативне подршке или сличним софтверским системима, ради обезбеђивања лојалне конкуренције у пружању услуга електронских комуникација;
- 8) обезбеди међуповезивање мрежа и припадајућих средстава;
- 9) обезбеди приступ повезаним услугама, попут услуга базираних на подацима о идентитету, локацији и доступности корисника.

Телеком Србија, као оператор са ЗТС, има обавезу да преговара у доброј вери са оператором који захтева приступ за veleпродајну услугу оригинације позива с циљем да се у разумном року одговори на захтев. У одсуству ове обавезе, Телеком Србија би могао да искористи своју значајну тржишну снагу и да спроводи тактике одуговлачења, тако да не одговори на разуман захтев за приступ оператору кориснику у одговарајућем року.

Телеком Србија је у обавези да, на сваки разуман захтев за међуповезивање у сврху коришћења услуга оригинације позива, оствари то међуповезивање најкасније у року од осам дана од дана подношења захтева. Утврђивањем рока, Телеком Србија се спречава да одуговлачи са међуповезивањем и тиме користи своју значајну тржишну снагу на релевантном тржишту.

Приликом оцењивања разумности захтева за приступ, Телеком Србија треба да се руководи принципом недискриминације и техничким могућностима сопствене мреже.

Такође, Телеком Србија не може приликом оцењивања разумности захтева за међуповезивање од оператора да захтева услове и радње који су у супротности са обавезама које има оператор са ЗТС.

Обавеза да се не укида већ одобрено међуповезивање, односи се на сигурност коју оператор корисник мора да има у односу на коришћење veleпродајне услуге оригинације позива. Укидање већ одобреног међуповезивања за услугу оригинације могло би да доведе до штете и повећања трошкова оператора корисника, што би угрозило његову конкурентност, а Телеком Србија би преношењем значајне тржишне снаге на повезано малопродајно тржиште био у повлашћеном положају у односу на конкуренцију.

Телеком Србија је обавезан да обезбеди заједничко коришћење свог простора, коришћење инфраструктуре и остале комуникационе опреме, а нарочито је обавезан да оператору кориснику омогући линије за приступ до тачака међуповезивања. Без ове обавезе Телекома Србија, оператору кориснику би било веома тешко (у неким случајевима и немогуће) да користи услугу оригинације позива.

Наметање обавезе Телекому Србија да омогући приступ и коришћење елемената мреже и припадајућих средстава је оправдано и пропорционално. Уколико Телеком Србија не би имао ову обавезу, оператори корисници би отежано користили veleпродајну услугу оригинације позива и били би ограничени у ширини пружања услуга, што би се на крају одразило на развој ефикасне конкуренције и на интересе крајњих корисника.

6.5 Контрола цена и примена рачуноводства трошкова

У складу са одредбама члана 68. Закона, Агенција уводи обавезу контроле цена и одређује Телекому Србија примену рачуноводства трошкова приликом формирања цена услуга у оквиру релевантног veleпродајног тржишта оригинације позива у јавну телефонску мрежу на фиксној локацији. Телеком Србија је у обавези да формира цене услуга на релевантном тржишту које су трошковно засноване и у потпуности у складу са Правилником о примени трошковног принципа. У одређеним случајевима, Агенција може да примени и друге методе контроле цена уколико се утврди да је цена заснована на трошковном принципу значајно већа од цене упоредивих услуга код осталих оператора у земљи и окружењу.

Телеком Србија, као оператор са ЗТС коме се намеће обавеза примене рачуноводства трошкова, сноси терет доказивања да цене његових услуга произлазе из трошкова, укључујући повраћај улагања по разумној стопи и дужан је да, на захтев Агенције, достави детаљно оправдање својих цена.

Начин примене рачуноводства трошкова у циљу контроле цена дефинисан је Правилником о примени трошковног принципа. Такође, Агенција ће ангажовати независног ревизора ради годишње провере усклађености рачуноводства трошкова

оператора са ЗТС, са прописаним начином примене рачуноводства трошкова, а извештај независног ревизора се објављује на Интернет страници Агенције.

Док цене оператора са ЗТС не буду засноване на трошковном принципу (оператор треба да оправда своје цене, а Агенција да потврди да су трошковно оријентисане), Агенција ће, у складу са одредбом члана 68. став 3. тачка 1. Закона, приликом утврђивања цена узети у обзир цене на упоредивим тржиштима као и малопродајне цене оператора са ЗТС, тако да се обезбеди ефикасност, одржива конкуренција и добробит потрошача.

7 ЗАКЉУЧАК

У поступку дефинисања тржишта утврђено је да релевантно тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији обухвата услуге оригинације позива из јавне телефонске мреже Телекома Србија на фиксној локацији, према бројевима из своје мреже, као и према бројевима који припадају другим мрежама у земљи и иностранству.

Анализом је утврђено да је Телеком Србија оператор са ЗТС на veleпродајном тржишту оригинације позива у јавној телефонској мрежи на фиксној локацији.

На основу закључака анализе критеријума за оцену значајне тржишне снаге оператора и могућих препрека за развој тржишне конкуренције, које, у одсуству регулације, могу да се јаве на овом тржишту, Агенција одређује Телекому Србија следеће обавезе:

1. Објављивање одређених података - стандардна понуда за међуповезивање и приступ;
2. Недискриминаторно поступање;
3. Рачуноводствено раздвајање;
4. Омогућавање приступа и коришћење елемената мреже и припадајућих средстава;
5. Контрола цена и примена рачуноводства трошкова.

С обзиром да је могућност избора и предизбора оператора важна приликом коришћења услуге оригинације позива, Агенција сматра да Телеком Србија, као оператор са ЗТС, треба да, у наредном периоду, прилагоди системе тако да својим претплатницима омогући избор и предизбор оператора у складу са чланом 70. Закона, а све у складу са роковима и условима које ће Агенција ближе одредити у наредном периоду.

Обавезе на veleпродајном нивоу које се одређују Телекому Србија као оператору са ЗТС су неопходне и за подстицање конкуренције на малопродајном тржишту приступа јавној телефонској мрежи, као и на малопродајном тржишту јавно доступне телефонске услуге са фиксне локације.