

**ИЗВЕШТАЈ О АНАЛИЗИ ВЕЛЕПРОДАЈНОГ ТРЖИШТА
ТЕРМИНАЦИЈЕ
ПОЗИВА У ЈАВНОЈ ТЕЛЕФОНСКОЈ МРЕЖИ
(ТРЖИШТЕ БР. 3)**

Београд, август 2011. године

САДРЖАЈ

1. КРАТАК ПРЕГЛЕД АНАЛИЗЕ	5
2. УВОД	8
2.1. Регулаторни оквир у Европској унији	8
2.2. Правни основ за спровођење поступка анализе тржишта у Републици Србији	11
2.3. Преглед досадашњих активности	13
3. ДЕФИНИСАЊЕ РЕЛЕВАНТНОГ ТРЖИШТА	16
3.1. Карактеристике тржишта терминације позива у јавној телефонској мрежи	16
3.2. Супституција на страни тражње – малопродајни ниво	23
3.2.1. Понашање стране која упућује позив и коришћење алтернативних услуга	23
3.3. Супституција на страни тражње – veleprodajни ниво	25
3.4. Супституција на страни понуде – малопродајни ниво	25
3.5. Супституција на страни понуде – veleprodajни ниво	25
3.6. Потенцијална конкуренција	26
3.7. Географска димензија релевантног тржишта	26
3.8. Закључак о релевантном тржишту	27
4. АНАЛИЗА РЕЛЕВАНТНОГ ТРЖИШТА	29
4.1. Критеријуми за утврђивање појединачне значајне тржишне снаге	29
4.1.1. Величина оператора и конкурената и тржишно учешће	30
4.1.2. Контрола над инфраструктуром чији се обим не може лако реплицирати	30
4.1.3. Технолошке предности	31
4.1.4. Недостатак или низак ниво преговарачке моћи купаца	31
4.1.5. Економија обима	33
4.1.6. Недостатак потенцијалне конкуренције	34
4.2. Закључак о процени постојања оператора са значајном тржишном снагом	34
5. ПРЕПРЕКЕ ЗА РАЗВОЈ ТРЖИШНЕ КОНКУРЕНЦИЈЕ	35
5.1. Преглед основних препрека за развој тржишне конкуренције	35
5.2. Препреке у развоју тржишне конкуренције на тржишту терминације позива	37
5.2.1. Тактике одуговлачења	38
5.2.2. Дискриминација квалитетом услуге	38
5.2.3. Унакрсно субвенционисање	38
5.2.4. Превисоке цене	39
5.2.5. Прећутни споразуми	39
5.2.6. Ценовна дискриминација	40
5.2.7. Одбијање договора / ускраћивање интерконекције	40
6. ОБАВЕЗЕ ЗА ОПЕРАТОРЕ СА ЗНАЧАЈНОМ ТРЖИШНОМ СНАГОМ	41
6.1. Објављивање одређених података	41
6.2. Недискриминаторно поступање	44

6.3.	Рачуноводствено раздвајање	45
6.4.	Омогућавање приступа и коришћење елемената мреже и припадајућих средстава....	45
6.5.	Контрола цена и примена рачуноводства трошкова	47
7.	ЗАКЉУЧАК	49

ДЕФИНИЦИЈЕ КОРИШЋЕНИХ ПОЈМОВА

У анализи су коришћени појмови који имају следеће значење:

Јавна телефонска мрежа је електронска комуникациона мрежа која се користи за пружање јавно доступних телефонских услуга и омогућава пренос говора и података између терминалних тачака мреже. У оквиру ове анализе под јавном телефонском мрежом подразумева се јавна фиксна телефонска мрежа, као и јавна фиксна бежична телефонска мрежа (FWA - *Fixed Wireless Access*).

Корисник (у смислу ове анализе) је физичко или правно лице које користи или захтева јавно доступну електронску комуникациону услугу и који не обавља делатност електронских комуникација.

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.

Оператор је лице које обавља или је овлашћено да обавља делатност електронских комуникација.

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

Терминација националних позива представља услугу којом се омогућава терминација позива из једне у другу националну мрежу, при чему оператор из чије мреже је инициран позив плаћа уговорену цену терминације оператору у чијој мрежи позив терминира.

CDMA (*Code Division Multiple Access*) је технологија која се користи у бежичном приступу на бази кодне расподеле канала.

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 Велепродајно тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи. У оквиру ове анализе под јавном телефонском мрежом подразумева се јавна фиксна телефонска мрежа, као и јавна фиксна бежична телефонска мрежа (FWA - *Fixed Wireless Access*).

Период на који се анализа односи обухвата 2007, 2008, 2009. и првих шест месеци 2010. године, за који 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.

На тржишту терминације позива у јавној телефонској мрежи, у периоду који обухвата анализа, пристуна су два оператора:

1. Предузеће за телекомуникације Телеком Србија а.д., са седиштем у Таковској 2, Београд (у даљем тексту: Телеком Србија), коме је издата Лиценца за изградњу, поседовање и експлоатацију јавне фиксне телекомуникационе мреже и пружање услуга јавне фиксне телекомуникационе мреже 13.04.2007. године,
2. Orion telekom д.о.о. (претходни назив Media Works д.о.о. Београд), са седиштем у Гандијева 76а, Нови Београд (у даљем тексту: Orion telekom), коме је издата Лиценца 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 истовремен пренос говора и података 17.06.2009. године.

Анализа је подељена у неколико делова. Први део се бави дефинисањем релевантног тржишта. Поступак дефинисања обухвата анализу супституције на страни тражње, анализу супституције на страни понуде, утврђивање постојања потенцијалне конкуренције и одређивање географске димензије тржишта. С обзиром на то да се уговори о интерконекцији на велепродајном ниову закључују са намером да крајњи корисници оператора обављају несметану комуникацију, неопходно је анализирати

супституцију на страни тражње и понуде и на малопродајном и на veleпродајном нивоу.

Анализа је показала да на посматраном тржишту не постоји супституција на страни тражње и понуде, као ни потенцијална конкуренција. У складу са тим, Агенција је дефинисала следећа тржишта:

- Тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи оператора Телеком Србија (фиксна мрежа, укључујући капацитете фиксне мреже CDMA) независно од национале мреже из које позив потиче;
- Тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи оператора Orion telekom независно од национале мреже из које позив потиче.

Након дефинисања релевантног тржишта следи део који се бави анализом релевантног тржишта са циљем да се утврди да ли постоје фактори који би спречили или нарушили конкуренцију, односно да ли постоје оператори који имају доминантан положај на тржишту.

За потребе оцене постојања значајне тржишне снаге на тржишту терминације позива, Агенција је као најзначајније истакла и анализирала следеће критеријуме:

1. Величина оператора и конкурената и тржишно учешће;
2. Контрола над инфраструктуром чији обим не може лако да се реплицира;
3. Технолошке предности;
4. Недостатак или низак ниво преговарачке моћи купаца;
5. Економија обима;
6. Недостатак потенцијалне конкуренције.

На основу анализе претходно наведених критеријума за утврђивање значајне тржишне снаге на тржишту терминације позива у јавној телефонској мрежи, Агенција закључује да су на посматраном тржишту Телеком Србија и Orion telekom, оператори са значајном тржишном снагом, између којих постоје разлике које су узете у обзир приликом дефинисања обавеза.

У делу који говори о препрекама у развоју тржишне конкуренције анализирана су могућа понашања оператора са значајном тржишном снагом која могу да буду усмерена на избацивање постојећих конкурената са тржишта, спречавање уласка нових конкурената на тржиште, као и понашања која могу да штете интересима крајњих корисника.

За идентификоване операторе са значајном тржишном снагом, Агенција је, уважавајући релативну снагу оператора и могуће препреке за развој тржишне конкуренције, утврдила одговарајуће обавезе.

За Телеком Србија се одређују следеће обавезе:

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

За Orion telekom се одређују следеће обавезе:

1. Објављивање одређених података – стандардна понуда услова међуповезивања;
2. Недискриминаторно поступање;
3. Омогућавање приступа и коришћење елемената мреже и припадајућих средстава;
4. Контрола цена.

Имајући у виду да би примена трошковног принципа обезбедила корисне информације оператору за формулисање политике продајних цена, као и поуздану основу за њихову контролу, Агенција препоручује да и Orion telekom формира цене услуге терминације позива на бази рачуноводства трошкова, у складу са Правилником 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).

2. УВОД

2.1. Регулаторни оквир у Европској унији

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 значајном тржишном снагом (у даљем тексту: оператора са ЗТС). У јулу 2002. године Европска комисија је објавила Смернице (2002/С 165/03) везане за анализу тржишта и процену значајне тржишне снаге на основу регулаторног оквира за електронске комуникације (у даљем тексту: 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 и који укључују: укупну величину друштва, контролу инфраструктуре која се не може лако дуплицирати, технолошке предности, недостатак преговарачке моћи купаца, лак и повлашћен приступ тржишту капитала и изворима финансирања, диверзификација производа и услуга, економија обима, економија ширине, вертикална интеграција, развијеност дистрибуције и мреже продаје, недостатак тржишног такмичења, баријере у експанзији.

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 одредаба члана 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.

Према Закону, 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 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 комисије.

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) велепродајно тржиште оригинације позива у јавној телефонској мрежи;
- 3) велепродајно тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи;
- 4) велепродајно тржиште (физичког) приступа елементима мреже и припадајућим средствима (укључујући дељени и потпуни рашчлањени приступ локалној петљи);
- 5) велепродајно тржиште широкопојасног приступа;
- 6) велепродајно тржиште изнајмљених линија;
- 7) велепродајно 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 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 конкуренције. 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 д.о.о (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 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 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 рашчлањени 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 - I.KOM д.о.о. Београд;
8. YUNET INTERNATIONAL д.о.о. Београд;
9. EUNET d.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

Релевантно тржиште у сектору електронских комуникација представља скуп свих понуђених услуга електронских комуникација на одређеном географском подручју, које се, по својим карактеристикама, наменама и ценама, могу међусобно супституисати тј. које крајњи корисници користе за исте сврхе.

Поступак дефинисања релевантног тржишта обухвата анализу супституције на страни тражње, анализу супституције на страни понуде, утврђивање постојања потенцијалне конкуренције и одређивање географске димензије тржишта.

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 значајно, 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.

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.

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

Географска димензија релевантног тржишта је област у којој су заинтересовани привредни субјекти укључени у понуду и потражњу релевантних производа и услуга, у којој су услови конкурентности слични или довољно хомогени, а која се може препознати као различита од суседних области где су преовлађујући услови конкурентности знатно различити.

3.1 Карактеристике тржишта терминације позива у јавној телефонској мрежи

Терминација националних позива представља услугу којом се омогућава терминацију позива из једне у другу националну мрежу, при чему оператор из чије мреже је инициран позив плаћа уговорену цену терминације оператору у чијој мрежи позив терминира.

У регистру издатих дозвола телекомуникационим операторима, који води Агенција, постоје два оператора који поседују Лиценцу за изградњу, поседовање и експлоатацију

јавне фиксне телекомуникационе мреже и пружање услуга јавне фиксне телекомуникационе мреже (у даљем тексту: Лиценца):

1. Телеком Србија, коме је издата Лиценца 13.04.2007. године,
2. Telenor д.о.о, са седиштем у Омладинских бригада 90, Нови Београд (у даљем тексту: Telenor), коме је издата Лиценца 10.02.2010. године.

У регистру издатих дозвола телекомуникационим операторима, који води Агенција, постоје два оператора који поседују Лиценцу 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 истовремен пренос говора и података:

1. Телеком Србија, коме је издата Лиценца 17.06.2009. године,
2. Orion telekom, коме је издата Лиценца 17.06.2009. године.

С обзиром на то да анализа обухвата период од 2007. до 2009. године и прво полугодиште 2010. године, од наведених имаоца Лиценци, предмет ове анализе неће бити оператор Telenor, који је почео са пружањем услуга из Лиценце у јануару 2011. године.

Услугу позива из фиксних мрежа крајњим корисницима на тржишту електронских комуникација у Републици Србији пружају оператори Телеком Србија и Orion telekom.

Телеком Србија је највећи оператор који има сопствену телекомуникациону мрежу и комплетну телекомуникациону инфраструктуру.

Архитектура мреже оператора Телеком Србија, у делу предвиђеном за интерконекцију - међуповезивање са другим операторима, састоји се од две међународне, једне међународне/транзитне централе, шест транзитних и 53 локалне централе.

Услови интерконекције Телекома Србија са другим операторима дефинисани су кроз Стандардну понуду за интерконекцију фиксне телекомуникационе мреже Телеком Србија и телекомуникационих мрежа других оператора који поседују дозволу за пружање услуга јавне фиксне и/или јавне мобилне телекомуникационе мреже.

Сагласно законским обавезама, Телеком Србија је учинио јавно доступном своју Стандардну интерконекцијску понуду.

Стандардном интерконекцијском понудом из 2008. године дате су цене за терминирање саобраћаја у фиксну мрежу Телекома Србија, као и за транзитирање саобраћаја преко ове мреже. Телеком Србија наплаћује различите накнаде, у зависности од остварене архитектуре интерконекције (локално терминирање, једноструки и двоструки транзит за различите саобраћајне случајеве) између Телекома Србија и осталих оператора (Табела 1).

Табела 1. Цене терминације позива према Стандардној понуди Телеком Србије (2008. година)

Врста услуге	Цена за успостављање позива (динара по позиву)		Цена трајања позива (динара по минути)	
	Период јаког саобраћаја	Период слабог саобраћаја	Период јаког саобраћаја	Период слабог саобраћаја
Терминација позива на нивоу локалног подручја	0,29	0,145	1,14	0,57
Терминација позива на нивоу транзитног подручја (<i>single transit</i>)	0,29	0,145	1,83	0,915
Терминација позива на националном нивоу (<i>double transit</i>)	0,29	0,145	2,86	1,43

Транзитирање саобраћаја – национални транзит врши се по цени од 1,14 дин/мин.

У јануару 2010. године, Телеком Србија је извршио измену услова из наведене понуде, тако да од овог датума важе следећи услови:

Табела 2. Цене терминације позива према Стандардној понуди Телеком Србије (2010. година)

Врста услуге	Цена трајања позива (динара по минути)
Терминација позива на нивоу локалног подручја	1,14
Терминација позива на нивоу транзитног подручја (<i>single transit</i>)	1,83
Терминација позива на националном нивоу (<i>double transit</i>)	2,86

Транзитирање саобраћаја – национални транзит врши се по цени од 1,14 дин/мин.

Понудом из јануара 2010. године Телеком Србија је укинуо цену за успостављање позива, као и цену за трајање позива у време слабог саобраћаја.

На захтев нових оператора фиксне мреже Orion telekom и Telenor, а због несразмерних и нетрошковно орјентисаних цена терминације саобраћаја и малопродајних цена услуга националних позива у фиксној мрежи које нуди Телеком Србија, Агенција је донела одлуке (бр. 1-КАБ-211-123/10, 1-КАБ-211-123/10-1, 1-КАБ-211-123/10-2, 1-КАБ-211-123/10-3, 1-КАБ-031-946/10-6, у даљем тексту: Одлуке) којим су измењени услови терминације саобраћаја у фиксну мрежу Телекома Србија за саобраћај који потиче из других фиксних мрежа. Наиме, цене терминације саобраћаја у мрежу Телеком Србија су вишеструко веће од малопродајне цене локалног саобраћаја (0,40 дин/мин), што онемогућава улазак на тржиште нових фиксних оператора. Цена локалног позива је на толико ниском нивоу да на постојеће цене терминације из Стандардне понуде Телекома Србије није могла да се примени асиметрија терминације између постојећих и новооснованих оператора, како је дефинисано документом

Асоцијације европских регулатора (ERG, односно садашњи BEREC)¹. Новим ценама које су израчунате на основу односа малопродајних цена и цена терминације у државама у окружењу омогућен је улазак на тржиште фиксне телефоније новим операторима. Агенција је наведеним Одлукама прописала цене терминације позива из Табеле 3.

Табела 3. Цене терминације позива према Одлукама РАТЕЛ-а

Врста услуге	Цена трајања позива (динара по минути)	
	Период јаког саобраћаја	Период јаког саобраћаја
Терминација позива на нивоу локалног подручја	0,21	0,11
Терминација позива на нивоу транзитног подручја (<i>single transit</i>)	0,68	0,34
Терминација позива на националном нивоу (<i>double transit</i>)	0,82	0,41

Као што је већ речено, различита цена терминације у фиксну мрежу Телекома Србија, у зависности од тога да ли позив потиче из других фиксних или мобилних мрежа, нужна је због тога што је цена локалног позива у фиксној мрежи несразмерно ниска у односу на цену терминирања по Стандардној понуди Телекома Србија. Истовремено, са завршетком ребаланса тарифа у фиксној телефонији доћи ће и до изједначења цена терминације позива у фиксну мрежу Телекома Србија, без обзира на то да ли исти потичу из других фиксних или мобилних мрежа.

Постојеће интерконекције са другим операторима, у складу са Стандардном понудом и одлукама Агенције, дефинисане су Уговорима о интерконекцији са телекомуникационим операторима Telenor, Vip Mobile d.o.o. Београд (у даљем тексту: Vip) и Orion telekom. Овим уговорима, између осталог, прецизирани су и услови интерконекције између следећих телекомуникационих мрежа:

- Телеком Србија (фиксна мрежа) и Telenor (мобилна мрежа),
- Телеком Србија (фиксна мрежа) и Vip (мобилна мрежа),
- Телеком Србија (фиксна мрежа) и Orion telekom (фиксна мрежа CDMA).

У току је измена Уговора о интерконекцији између Телекома Србија и Telenor у смислу допуне техничко-економских услова интерконекције фиксне и мобилне мреже Телекома Србија са фиксном мрежом Telenora.

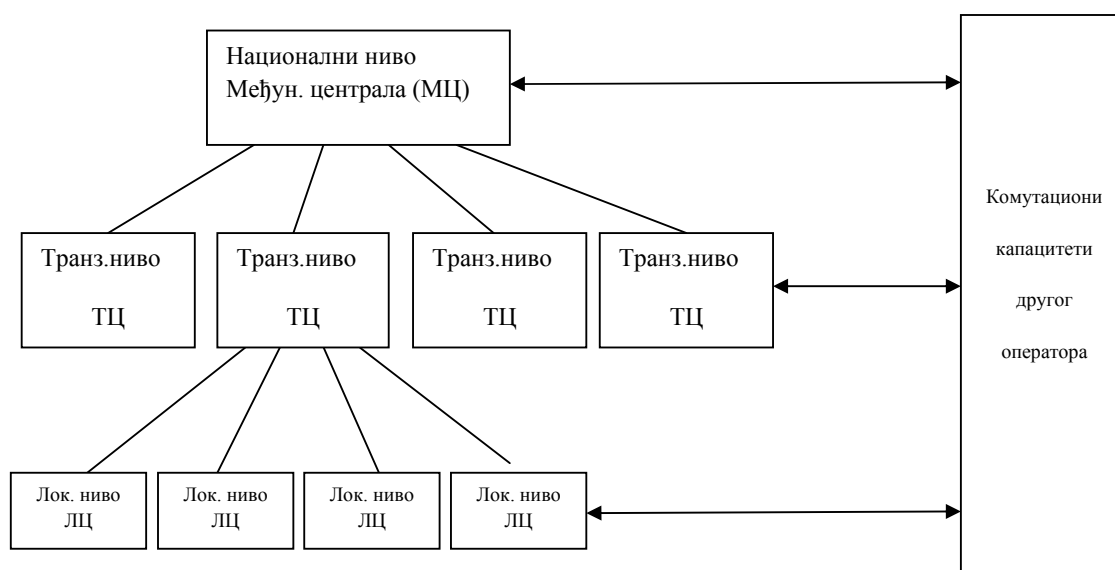
Телеком Србија омогућава терминацију позива који су упућени од стране претплатника у мрежи другог оператора посредством тачке приступа према:

- географским кодовима нумерације фиксне телефонске мреже Телекома Србија,
- службама за хитне интервенције,

¹ ERG's Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates

- бројевима посебних услуга (двоцифрени, троцифрени и четвороцифрени бројеви) које пружа Телеком Србија,
- бројевима посебних услуга (троцифрени и четвороцифрени бројеви) које пружа трећа страна,
- бројевима некомерцијалних служби од јавног интереса (универзални бројеви на територији Републике Србије).

Терминација националних позива представља услугу којом се омогућава терминација позива из једне у другу националну мрежу, при чему оператор из чије мреже је инициран позив плаћа уговорену цену терминације оператору у чијој мрежи позив терминира. Цена терминације у фиксну мрежу Телекома Србија зависи од тачке интерконекције која може бити на националном, транзитном или локалном нивоу (Слика 1).



Слика 1. Терминација позива у фиксну мрежу Телекома Србија на националном, транзитном и локалном нивоу

Тачка интерконекције преко које се врши терминација на националном нивоу омогућава приступ до свих корисника фиксне мреже Телекома Србија. Тачка интерконекције преко које се врши терминација на транзитном нивоу омогућава приступ до свих корисника једног транзитног подручја, а тачка интерконекције на локалном нивоу омогућава приступ до свих корисника једног локалног подручја, односно мрежне групе.

Терминација долазних међународних позива представља услугу којом се омогућава терминација позива упућених из мрежа међународних оператора у неку националну мрежу, при чему међународни оператор из чије мреже је инициран позив плаћа уговорену цену терминације оператору у чијој мрежи позив терминира. Међународни оператори могу да терминирају позиве у фиксну мрежу Телекома Србије само на националном нивоу.

Телеком Србија омогућава и услугу транзитирања саобраћаја (комутирани транзит), и то националног и међународног саобраћаја.

Транзит националних позива представља услугу којом се омогућава транзитирање позива из једне у другу националну мрежу, преко трећег оператора, при чему оператор из чије мреже је инициран позив плаћа уговорену цену транзитирања позива оператору преко којег се позив транзитира, а оператор који транзитира позив плаћа уговорену цену терминације оператору у чијој мрежи позив терминира.

Транзит међународних позива представља услугу којом се омогућава транзитирање позива упућених из мрежа међународних оператора ка некој националној мрежи, преко другог домаћег оператора или транзитирање позива упућених из мрежа других домаћих оператора ка корисницима међународних оператора.

Телеком Србија је ималац 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 истовремен пренос говора и података - мрежа CDMA. Мрежа CDMA Телекома Србија нема интерконекцијских тачака са мрежама других оператора, већ све услуге интерконекције обезбеђује преко фиксне мреже Телекома Србија.

Orion telekom је ималац 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 истовремен пренос говора и података.

Изграђеност мреже за приступ овог оператора на дан 30.06.2010. године је таква да своје услуге може да понуди у Београду и Новом Саду. Према условима из Лиценце, Orion telekom је био у обавези да у року од шест месеци, што значи до 17.12.2009. године, почне са комерцијалним пружањем услуга, а у року од осамнаест месеци, што значи до 17.12.2010. године, обезбеди доступност услуга утврђених Лиценцом у најмање 20% насељених места у Пчињском, Јабланичком, Рашком, Пиротском и Златиборском округу.

Мрежа Orion teleкома је у потпуности пакетског типа, архитектура мреже је реализована преко софтвера, а сигнализација у мрежи је SIP (RFC3261).

Интерконекција са другим операторима у технологији TDM (*Time-division multiplexing*) је остварена преко медија гетвеја (*Media Gateway* - MGW) и сигналног гејтвеја (*Signalling Gateway* - SGW).

Постојеће интерконекције Orion teleком са другим операторима дефинисане су Уговорима о интерконекцији са телекомуникационим операторима Telenor, Vip и Телеком Србија. Овим уговорима прецизирани су услови интерконекције између следећих телекомуникационих мрежа:

- Orion telekoma (фиксна мрежа CDMA) и Telenora (мобилна мрежа),
- Orion telekoma (фиксна мрежа CDMA) и VIPa (мобилна мрежа)
- Orion telekoma (фиксна мрежа CDMA) и Телекома Србија - МТС (мобилна мрежа),
- Orion telekoma (фиксна мрежа CDMA) и Телекома Србија (фиксна мрежа).

На основу расположивих података који се односе на тачке интерконекије, може се рећи да се топологија мреже оператора Телеком Србија и Orion telekom битно разликују, тако да се и начин терминекије позива (локална терминекија, једноструки и двоструки транзит) и цена терминекије, са становишта понуде, битно разликују. Док Телеком Србија својом топологијом мреже може да понуди локалну терминекију за све географске кодове, Orion telekom то не може, па се због тога мора водити рачуна о томе на ком нивоу ће се ове две мреже међусобно повезивати. Иако Телеком Србија са правом може да тражи повезивање на локалном нивоу на местима где за то има услове, Orion telekomу не може да се наметне обавеза да прати топологију мреже Телекома Србија, која је технолошки другачија, тако да се у овом међуповезивању морају наћи компромисна решења која би оба оператора довела у равноправан положај.

На тржишту терминекије позива у Републици Србији препознати су и имаоци одобрења (односно, од усвајања Закона, имаоци овлашћења) за пружање услуга преноса говора коришћењем Интернета - оператори који пружају услуге VoIP-а, који, осим што пружају услугу одлазних међународних позива, пружају и услугу терминекије односно транзитирања међународног долазног саобраћаја према операторима фиксне и мобилне мреже у Републици Србији. Телеком Србија је, у складу са својим законским обавезама, објавио понуду намењену имаоцима одобрења за пружање услуга преноса говора коришћењем Интернета која се односи на повезивање на јавну фиксну телекомуникациону мрежу Телекома Србија. По овој понуди, оператори који пружају услуге VoIP-а су дужни да за терминекију међународног саобраћаја у фиксну мрежу Телекома Србија плате 0,06 евра по минути. Наведена цена се битно разликује од цене терминекије националних позива у мрежу Телеком Србија, а Телеком Србија ово оправдава чињеницом да цену терминекије међународних позива у своју мрежу уговара са страним операторима на комерцијалној основи. Истовремено, малопродајна цена локалних позива је нетрошковно формирана и чак је петнаест пута мања од цене терминекије међународног саобраћаја. С обзиром на то да Телеком Србија инсистира на интерконекији са сигнализацијом SS7, а имајући у виду претходно наведене цене услуга, забележен је врло мали број потписаних уговора о интерконекији између Телекома Србија и оператора који пружају услуге VoIP-а.

На основу искуства држава ЕУ, упоредо са процесом ребаланса тарифа, на тржишту терминекије позива доћи ће до изједначавања цена терминекије, независно од мреже из које позив потиче и без обзира на то да ли се ради о националној или међународној терминекији.

3.2. Супституција на страни тражње – малопродајни ниво

Анализа супституције на страни тражње треба да покаже да ли ће корисник једне услуге прећи на другу сличну услугу код истог оператора као одговор на релативно повећање цене услуге коју користи или ће прећи на исту или сличну услугу код другог оператора који није повећао цене. На тај начин корисници ће утицати на оператора да врати цене на претходни ниво да не би изгубио кориснике, односно део тржишног учешћа.

Уговори о интерконекцији које оператори међусобно закључују на veleпродајном нивоу имају за циљ да омогуће да њихови крајњи корисници обављају несметану комуникацију са другим крајњим корисницима, без обзира на то чији су претплатници. На основу овога произилази да из тражње на малопродајном нивоу проистиче тражња на veleпродајном нивоу. Стога, пре анализирања супституције на veleпродајном нивоу треба сагледати супституцију на малопродајном нивоу.

Анализа супституције на страни тражње на малопродајном нивоу треба да покаже да ли су корисници у могућности да пређу на алтернативне услуге код истог или другог оператора у ситуацијама када се повећава цена позива према фиксној мрежи. При томе треба имати у виду да цена позива коју крајњи корисници плаћају на малопродајном тржишту, као свој саставни део садржи и цену терминације позива коју њихови оператори морају да плате оператору корисника кога позивају. Оба оператора фиксне телефоније нуде услугу терминације позива у мрежу, по цени која је утврђена уговором.

Специфичност услуге терминације позива је у томе што цену терминације једног оператора плаћају крајњи корисници другог оператора, преко малопродајне цене позива према другим мрежама. Стога, ако један оператор повећава цену терминације, он тиме неће утицати на повећање трошкова својих корисника, већ на цену позива крајњег корисника другог оператора.

3.2.1. Понашање стране која упућује позив и коришћење алтернативних услуга

С обзиром на то да страна која упућује позив сноси све трошкове позива, могућност преласка на алтернативне услуге проучава са аспекта ове групе корисника. Циљ је да се сагледа могуће понашање корисника који упућује позив, у случају евентуалног повећања цене терминације позива на veleпродајном нивоу.

Цена за коју је заинтересован крајњи корисник јесте малопродајна цена коју плаћа свом оператору. Ако дође до наглог пораста цене терминације која приморава њиховог оператора да повиси цене позива на малопродајном нивоу, тада се, свакако, може очекивати прелазак крајњих корисника на исте услуге другог оператора који нуди

ниже цене или на алтернативне услуге истог или другог оператора, уколико оне постоје.

Уколико дође до повећања цена терминације, односно, последично, до повећања малопродајне цене позива, поставља се питање да ли ће крајњи корисници прећи на алтернативне услуге.

Као потенцијални супститут, Агенција разматра следећу алтернативну услугу - позиви упућени на бројеве у мобилним мрежама. Уместо да упути позив ка бројевима фиксне мреже, крајњи корисник би могао да упути позив ка бројевима мобилне мреже.

У посматраном периоду, цена терминације позива у мобилну мрежу је виша од цене терминације позива у фиксну мрежу. Са становишта претплатника мобилне телефоније, сви пакети садрже исту цену позива ка другим мобилним мрежама и ка фиксној мрежи, па овим корисницима позив ка мобилном броју неког корисника не представља алтернативу којом ће моћи себи да омогуће јефтинију услугу. Треба напоменути да оваква јединствена цена позива ка другим мрежама није последица исте цене терминације у фиксну и мобилну мрежу, већ је последица ценовне политике мобилних оператора, тако да би, чак и у случају да се цена терминације позива у фиксну мрежу повећа или смањи, малопродајна цена услуге позива ка кориснику фиксне мреже вероватно остала иста, јер ни до сада различита цена терминације позива није утицала на формирање цене позива на малопродајном нивоу. Са становишта претплатника фиксне телефоније, позиви ка корисницима друге фиксне мреже су вишеструко јефтинији од цене позива ка корисницима мобилне мреже, тако да овим корисницима позив ка мобилном броју неког корисника не представља алтернативу којом ће моћи себи да омогуће јефтинију услугу или услугу која ће имати приближно исту цену. Ову констатацију потврђују и подаци о односу позива упућеним ка мобилним мрежама у односу на фиксне мреже који су остварени од стране корисника фиксне телефоније. Према расположивим подацима, добијеним од оператора за 2007, 2008, 2009. и првих шест месеци 2010. године, преко 84% позива корисника оба оператора заврши према фиксним мрежама.

На основу горенаведеног, Агенција констатује да позиви упућени ка мобилним мрежама не могу да се сматрају супститутима позивима ка фиксним мрежама.

На основу претходне анализе, следи да тражња за услугама терминације позива на велепродајном нивоу проистиче из тражње за услугама позива у одређеној фиксној мрежи и тражње за услугама за сопствене потребе, односно тражње за услугама позива на број у одређеној фиксној мрежи када је позив започео у истој мрежи.

3.3. Супституција на страни тражње – veleпродајни ниво

Супституцијом на страни тражње на veleпродајном нивоу утврђују се заменљиви производи или асортиман производа на које би потрошачи могли лако да пређу у случају повећања цена. При утврђивању постојања заменљивости на страни тражње користе се елементи везани за претходно понашање оператора.

Уговор о интерконекцији између два оператора, у условима постојања конкуренције на тржишту, потписује се на захтев једне од страна, а уз пристанак друге стране. Како на тржишту фиксне телефоније постоје два оператора, јасно је да, теоретски, корисници једног оператора могу да остваре везу са корисницима другог оператора преко уговорене интерконекције са трећим (мобилним) оператором. Међутим, то би створило битне додатне трошкове оператору који пружа услугу (због трошкова транзитирања позива преко трећег оператора), тако да се може закључити да је на тржишту терминације позива у фиксну мрежу супституција на страни тражње ограничена, односно да не постоји.

На основу напред наведеног следи да супституција на страни тражње на veleпродајном нивоу не постоји и да је мрежу сваког оператора потребно посматрати као посебно релевантно тржиште.

3.4. Супституција на страни понуде – малопродајни ниво

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 да одмах или у кратком року понуде услугу, без значајних додатних трошкова.

На малопродајном нивоу, анализа ове супституције треба да покаже да ли у случају да одређени оператор повиси цену позива ка броју у мобилној мрежи, други оператор може преко своје мреже да обезбеди позивање истог броја.

С обзиром на то да позвани корисник преко свог броја може да прима позиве искључиво преко мреже једног (свог) оператора и да остали оператори немају техничку могућност да пруже исту услугу за корисника друге мреже који је позван, сматра се да супституција на страни понуде на малопродајном нивоу не постоји.

3.5. Супституција на страни понуде – veleпродајни ниво

Супституција на страни понуде на veleпродајном нивоу показује да ли би, у случају да један оператор повиси цену терминације, други оператори могли да понуде

терминацију до корисника другог оператора, уз коришћење својих постојећих капацитета, без већих додатних трошкова и у кратком року.

Као што је истакнуто код анализе супституције на страни понуде на малопродајном нивоу, с обзиром на то да оператори немају техничку могућност да омогуће терминацију у мрежу другог оператора, односно да терминирају позив директно до корисника другог оператора, сматра се да не постоји супституција на страни понуде на veleprodajном нивоу.

Позив може да се терминира само у мрежи оператора чији је корисник позван и други оператор нема техничку могућност да понуди терминацију позива у своју мрежу, а да истовремено позив прими корисник неке друге мреже, што упућује на закључак да супституција на страни понуде на veleprodajном нивоу не постоји.

3.6. Потенцијална конкуренција

Потенцијална конкуренција подразумева операторе са техничким и финансијским капацитетима који им омогућавају да поднесу додатне трошкове који се јављају приликом уласка на релевантно тржиште. Сама терминација позива у одређену мрежу одвија се у условима непостојања конкуренције, јер до корисника те мреже се може доћи само уз пристанак оператора који задржава ексклузивно право на дефинисање услова за приступ својим корисницима, изузев у случају оператора са ЗТС којем Агенција може да регулише, односно одреди цену терминације.

Може се закључити да на тржишту терминације позива у фиксну мрежу не постоји потенцијална конкуренција.

3.7. Географска димензија релевантног тржишта

Релевантно географско тржиште обухвата област у којој су заинтересовани привредни субјекти укључени у понуду и потражњу релевантних производа и услуга, у којој су услови конкурентности слични или довољно хомогени, и која се може препознати као различита од суседних области у којима су преовлађујући услови конкурентности знатно различити.

У сектору електронских комуникација географска област релевантног тржишта се традиционално утврђује на основу два главна критеријума:

- (a) Области коју покрива мрежа, и
- (b) Постојања правних или других регулаторних инструмената.

На основу ова два главна критеријума, географска тржишта могу се сматрати: локалним, регионалним, националним или тржиштима која покривају територије две или више земаља.

Дефинисање географске покривености тржишта терминације позива зависи од типа услуге и техничко-технолошких услова за реализацију поједине услуге, и то:

- Услуге терминације националних позива у фиксну мрежу се пружају на локалном и националном нивоу на целој територији Републике Србије. Терминација на локалном нивоу подразумева интерконекцију на нивоу локалне централе и омогућава доступност једног географског кода или дела корисника једног географског кода, а терминација на националном нивоу подразумева терминацију на нивоу транзитне/локалне централе и омогућава доступност групе или свих националних географских кодова.
- Услуге терминације/транзитирања долазних међународних позива се остварују већим делом на нивоу међународних централа Телекома Србија, а онда се интерконекцијом са домаћим операторима омогућава повезивање са свим корисницима на целој територији Републике Србије. Мобилни оператори имају и директну интерконекцију са међународним операторима и остварују директну терминацију долазних међународних позива у своју мрежу, а могу и транзитирати долазне међународне позиве ка другим националним мрежама. Од децембра 2008. године пружаоци услуга VoIP-а су у могућности да обављају транзит међународних позива и исте терминирају у мреже других оператора. Овом услугом интерконекције омогућава се доступност свих корисника фиксне и мобилне мреже на целој територији Републике Србије.
- Услуге транзита националних позива остварују се на нивоу транзитних централа фиксне мреже, а технички постоји могућност да се међуоператорски транзит обавља и преко капацитета мобилне мреже, тако што би се централа једне мобилне мреже искористила за транзитирање позива упућених између корисника других мрежа. Овом услугом интерконекције омогућава се доступност свих корисника фиксне и мобилне мреже преко посредног оператора на целој територији Републике Србије.

Закључак је да велепродајно тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи припада јединственом тржишту Републике Србије.

3.8. Закључак о релевантном тржишту

Имајући у виду претходну анализу, Агенција је дефинисала следећа релевантна тржишта терминације позива у јавној телефонској мрежи:

- Тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи оператора Телеком Србија (фиксна мрежа, укључујући капацитете фиксне мреже CDMA) независно од националне мреже из које позив потиче;
- Тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи оператора Orion telekom, независно од националне мреже из које позив потиче.

Саставним делом идентификованих тржишта се сматрају услуге интерконеције које се нуде на приступној тачки оператора на којој оператор преноси позиве других оператора, као и позиве упућене из сопствене мреже, а усмерене према географским бројевима у сопственој мрежи (*on net calls*) и према негеографским бројевима.

Агенција одређује да наведена релевантна тржишта, у географској димензији, припадају националној територији Републике Србије.

4. АНАЛИЗА РЕЛЕВАНТНОГ ТРЖИШТА

Циљ анализе релевантног тржишта је да се сагледа тржиште и да се утврди да ли постоје фактори који би спречили или нарушили конкуренцију, односно да ли постоје оператори са ЗТС.

Стога, након дефинисања релевантног тржишта и утврђивања његове производне и географске димензије, неопходно је испитати однос снага постојећих оператора како би се утврдило да ли неки оператор испуњава услове да буде проглашен за оператора са ЗТС. Према одредбама члана 61. Закона, оператор има значајну тржишну снагу на релевантном тржишту, ако сам или заједно 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.

За испитивање односа снага на тржишту користиће се критеријуми за оцену значајне тржишне снаге, препоручени од стране Европске комисије, а који су предвиђени одредбама члана 61. Закона. Одредбама члана 61. Закона предвиђени су критеријуми за утврђивање како појединачне, тако и заједничке тржишне снаге. Пошто нема доказа да су у посматраном периоду испуњени критеријуми за постојање заједничке тржишне снаге на овом тржишту, у наставку се разматрају само критеријуми за утврђивање појединачне тржишне снаге.

4.1. Критеријуми за утврђивање појединачне значајне тржишне снаге

Списак критеријума који се могу узети у обзир код разматрања појединачне значајне тржишне снаге, у складу са чланом 61. Закона, дат је у уводном делу у тачки 2.2. Избор критеријума зависи од карактеристика релевантног тржишта које се анализира.

За потребе анализе постојања значајне тржишне снаге на тржишту терминације позива у јавној фиксном телефонској мрежи, као најзначајнији се истичу и анализирају следећи критеријуми:

1. Величина оператора и конкурената и тржишно учешће;
2. Контрола над инфраструктуром чији обим не може лако да се реплицира;
3. Технолошке предности;
4. Недостатак или низак ниво преговарачке моћи купаца;
5. Економија обима;
6. Недостатак потенцијалне конкуренције.

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 раздобљу и представља индикатор снаге на посматраном тржишту.

У Смерницама Европске комисије, 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 сматра се да оператор чије тржишно учешће није веће од 25% вероватно неће имати значајну тржишну снагу на релевантном тржишту. Насупрот томе, тржишно учешће које је веће од 50% је само по себи довољан доказ да оператор има значајну тржишну снагу, осим у изузетним случајевима.

Оператор са високим тржишним учешћем може се сматрати оператором са ЗТС 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, али да и даље постоји оператор са ЗТС.

Специфичност тржишта терминације позива се огледа у томе што за позив упућен крајњем кориснику не постоји алтернатива осим да позив заврши у мрежи оператора чији је корисник претплатник. **Из тога следи да сваки оператор има 100% тржишно учешће у својој мрежи, односно на релевантном тржишту.**

Телеком Србија и Orion telekom имају 100% учешћа на тржишту терминације позива у сопствену фиксну мрежу.

4.1.2. Контрола над инфраструктуром чији се обим не може лако реплицирати

Контрола над инфраструктуром чији обим не може лако да се реплицира се односи на ситуацију када постоји један оператор (најчешће је то *incumbent* оператор) који контролише или има у власништву велику мрежу, чија се изградња не исплати ниједном конкуренту, односно не може лако да се дуплицира. То може да представља озбиљну баријеру за улазак на тржиште.

Телеком Србија располаже комплетном инфраструктуром за пружање услуга фиксне телефоније, а то значи да поседује:

- Мрежу за приступ од преко 3 милиона прикључака;
- Комутационе системе на локалном и регионалном нивоу;
- Системе преноса повезане оптичком везом и радио везом;

- Мрежу оптичких каблова на транзитном, локалном и претплатничком нивоу;
- Канализацију у којој је положена претходно наведена кабловска инфраструктура.

Телекомуникациона инфраструктура која може да буде предмет интерконекије, а коју је тешко дуплицирати је, пре свега, канализација и кабловска инфраструктура. Ова инфраструктура је у највећем делу у власништву Телекома Србија. Врло мало кабловске и канализационе инфраструктуре је у власништву кабловских оператора.

Из горе наведених разлога разликоваће се обавезе које ће се наметнути операторима који пружају услуге на овом тржишту, а које се односе на приступ инфраструктури која може бити предмет интерконекије.

4.1.3. Технолошке предности

Услуге терминације позива које оператори пружају обезбеђују се преко комутационих система на локалном и регионалном нивоу, који су повезани системима преноса, мрежом оптичких каблова и канализационом инфраструктуром. Услуге терминације локалних, националних и међународних позива се врше преко међусобно повезаних дигиталних комутационих система. Комутациони системи су међусобно повезани системима преноса PDH (*Plesiosynchronous Digital Hierarchy*) и SDH (*Synchronous Digital Hierarchy*).

На тржишту интерконекије, односно терминације позива, нема изразите технолошке предности или супериорности ниједног оператора.

Током 2009. године појављују се први захтеви да се интерконекија врши на нивоу IP, а са тим захтевом треба да се усагласи и Стандардна понуда за интерконекију Телекома Србија. Интерконекија на нивоу IP би донела и пад трошкова интерконекије.

4.1.4. Недостатак или низак ниво преговарачке моћи купаца

Према одредби члана 53. Закона оператори су обавезни да преговарају о захтевима за међусобно повезивање, а самим тим и о цени терминације саобраћаја у фиксну мрежу. Ако оператори електронских комуникација не постигну договор у вези са међуповезивањем, односно приступом, у року од 60 дана од дана почетка преговора, и када је то неопходно ради заштите интереса крајњих корисника или обезбеђивања интероперабилности електронских комуникационих мрежа и услуга, Агенција на захтев заинтересоване стране или по службеној дужности, доноси одговарајуће решење. Овим решењем се утврђује међуповезивање, односно приступ, укључујући техничке и комерцијалне услове. Приликом доношења решења, потребно је водити рачуна о:

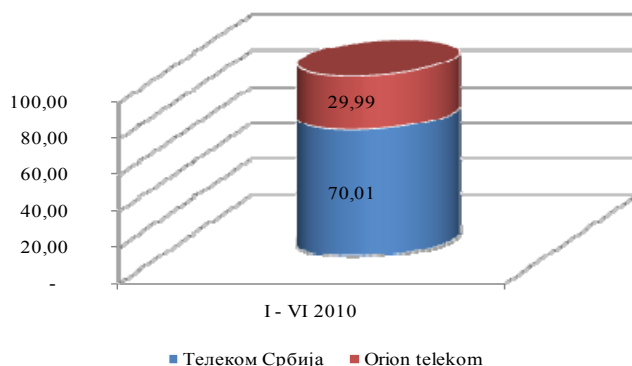
- интересу корисника услуга;
- пружању широког спектра услуга корисницима;
- доступности технички и тржишно остваривих решења за тражено међусобно повезивање;
- потребе одржавања целовитости јавне телекомуникационе мреже;
- интероперабилности услуга, итд.

Оператор може да ограничи приступ својој мрежи и међусобном повезивању само у случају да је угрожена сигурност рада телекомуникационе мреже, као и заштите података. Иако не постоје административне баријере на тржишту интерконекције, **може се закључити да купац има ограничену преговарачку моћ по питању уговарања цене терминације саобраћаја у друге мреже, јер услови потпуно зависе од оператора те мреже. Само уколико је оператор проглашен за оператора са ЗТС, ова зависност се умањује.**

Постојање купаца са јаком преговарачком позицијом, који значајно могу да утичу на конкуренцију, ограничава могућност оператора да се понаша независно од потрошача. Та моћ се најчешће огледа у значајном уделу купца у укупним приходима оператора, који је при томе добро информисан о могућностима преласка код другог оператора, уз минималне трошкове или чак могућност производње релевантног производа или услуге у сопственој режији.

На veleprodajном тржишту терминације позива, у улози купца налазе се оператори. Оператори који чине значајан део прихода другог оператора имаће већу преговарачку моћ у односу на операторе који у мањем проценту учествују у приходима тог истог оператора.

У периоду 2007-2009. година, Телеком Србија, као једини фиксни оператор, имао је 100% тржишно учешће у укупном броју терминираних позива. У првој половини 2010. године, с обзиром на то да је Orion telekom тек започео комерцијално пружање својих услуга, Телеком Србија је и даље задржао скоро 100% учешћа на овом тржишту.



Слика 2. Упоредни преглед међусобног долазног саобраћаја између оператора Телеком Србија и Orion telekom (у %)

Током првих шест месеци 2010. године, може се уочити да је већи број позива упућен из мреже Orion teleкома у фиксну мрежу Телекома Србија, него у обрнутом смеру. Имајући у виду кретања саобраћаја, може се констатовати да у погледу прихода и расхода по основу терминације позива, Orion telekom има веће расходе од прихода.

Закључак је да Телеком Србија има јаку преговарачку позицију на тржишту терминације позива у фиксну мрежу, за разлику од Orion telekom, као новог оператора на релевантном тржишту.

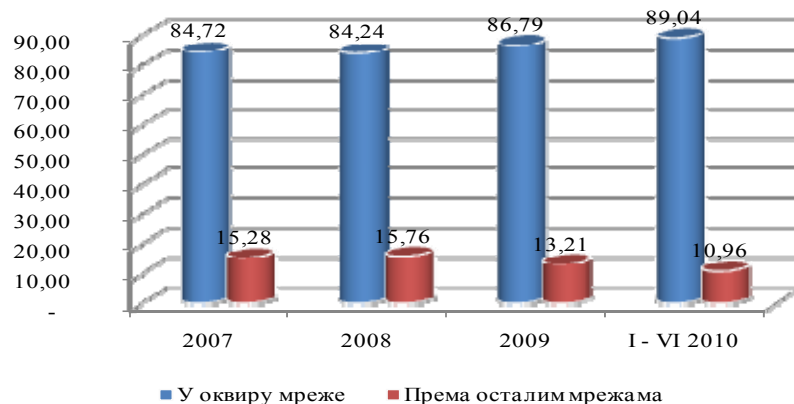
4.1.5. Економија обима

Економија обима настаје када са повећањем обима пружања услуга долази до смањења просечних трошкова.

Пружање услуга терминације позива подразумева коришћење мреже, чија изградња представља значајну, али неопходну инвестицију за оператора, као и огроман фиксни трошак на почетку пословања. У интересу оператора је да повећава обим пружених услуга и да на тај начин смањи фиксне трошкове по јединици, што би довело и до смањења просечних трошкова.

Оператор који има већи број корисника и веће учешће у броју терминираних минута и код кога већи део одлазних позива заврши у сопственој мрежи, има могућност да смањи јединичне трошкове за услугу терминације позива.

Имајући у виду претходно наведено, за потребе анализе, а у циљу утврђивања да ли оператори остварују економију обима, сагледаћемо кретање одлазних минута унутар и изван мреже сваког фиксног оператора. Уколико већи број минута заврши у оквиру сопствене мреже, јединични трошак услуге за сопствене потребе је мањи. Овакав однос саобраћаја доноси додатну уштеду у трошковима по основу мањег број минута који завршава у мрежама осталих оператора, односно цене која у том случају мора да се плати осталим операторима.



Слика 3. Однос одлазних позива у оквиру и изван мреже Телеком Србије (фиксна мрежа, укључујући саобраћај корисника CDMA мреже) – у %

У посматраном периоду, код оператора Телеком Србија обим саобраћаја унутар мреже већи је од саобраћаја према осталим мрежама и показује растући тренд.

У првих шест месеци 2010. године, према подацима које се оператори доставили, целокупан одлазни саобраћај корисника оператора Orion telekom је упућен према корисницима других оператора.

Посматрајући елементе који чине трошкове интерконеције (закуп интерконеционог вода, терминационе таксе, трошкови опреме и одржавање исте), намеће се закључак да би цена терминације са проширењем обима саобраћаја требало да пада.

На основу наведеног, закључујемо да Телеком Србија испуњава услове за остваривање економије обима, а Orion telekom у посматраном периоду није имао могућности да оствари економију обима.

4.1.6. Недостатак потенцијалне конкуренције

Сама терминација позива у одређену мрежу одвија се у условима непостојања конкуренције, јер до корисника те мреже се може доћи само уз пристанак оператора који задржава ексклузивно право на дефинисање услова за приступ својим корисницима.

Може се закључити да на тржишту терминације позива у јавној телефонској мрежи не постоји потенцијална конкуренција.

4.2. Закључак о процени постојања оператора са значајном тржишном снагом

На основу анализираних критеријума за утврђивање значајне тржишне снаге на veleпродајном тржишту терминације позива у јавној телефонској мрежи, Агенција закључује да су Телеком Србија и Orion telekom оператори са ЗТС.

5. ПРЕПРЕКЕ ЗА РАЗВОЈ ТРЖИШНЕ КОНКУРЕНЦИЈЕ

У овом делу биће представљене препреке за развој тржишне конкуренције које би се, у одсуству регулације, могле појавити на посматраном тржишту. Смисао идентификовања потенцијалних препрека за развој тржишне конкуренције је стварање основе за утврђивање обавеза које би спречиле настанак ових препрека, а све у циљу заштите интереса крајњих корисника.

Препрекама за развој тржишне конкуренције сматра се такво понашање оператора са ЗТС које је усмерено на избацивање постојећих конкурената са тржишта, спречавање уласка нових конкурената на тржиште, као и свако понашање које штети интересима крајњих корисника.

При томе, код утврђивања обавеза није неопходно да се злоупотреба значајне тржишне снаге заиста догодила, већ је довољно да постоји такав положај на тржишту који указује на значајну тржишну снагу, чијом би злоупотребом могле да настану различите врсте препрека за развој тржишне конкуренције. Стога, треба размотрити препреке до којих би под одређеним околностима могло да дође, како би се одредиле обавезе које би имале превентивно дејство у спречавању истих.

5.1. Преглед основних препрека за развој тржишне конкуренције

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

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

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

- 1) Одбијање договора/ускраћивање приступа
- 2) 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.
- 3) Преношење тржишне снаге путем ценовних механизма, и то:
 - ценовна дискриминација,
 - унакрсно субвенционисање,
 - дампинг цене.

2) Механизми хоризонталног преношења тржишне снаге са једног на друго тржиште

Хоризонтално преношење тржишне снаге јавља се у ситуацији када оператор који послује на више различитих вертикално неповезаних тржишта, а на неком од тржишта има ЗТС, у одсуству регулације, преноси своју доминацију са једног тржишта на друго. Овакав вид хоризонталног преношења се може остварити између малопродајних, veleprodajних или између малопродајног и veleprodajног тржишта која нису вертикално повезана.

Регулаторна пракса у земљама Европске уније препознаје два типа хоризонталног преношења значајне тржишне снаге оператора:

- a) Везивање услуга,
- b) Унакрсно субвенционисање.

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 на тржишни раст и експанзију значи постојање активније конкуренције. Са друге стране, високе баријере при уласку на тржиште, умањују потенцијал развоја одређеног тржишта.

a) Постављање баријера за улазак на тржиште:

- стратешки дизајн производа,
- уговорни услови који повећавају трошкове преласка корисника,
- ексклузивно договарање,
- прекомерно инвестирање,
- дампинг цене.

b) Неконкурентско понашање везано за цене:

- превисоке цене,
- ценовна дискриминација.

c) Неефикасност/Непродуктивност:

- недовољно инвестирање,
- превисоки трошкови/неефикасност,
- низак ниво квалитета.

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,
- ценовну дискриминацију,
- одбијање договора / ускраћивање интерконекије.

5.2. Препреке у развоју тржишне конкуренције на тржишту терминације позива

Имајући у виду претходни преглед, као најзначајније за тржиште терминације позива се истичу и анализирају следеће препреке у развоју тржишне конкуренције:

- 1) тактике одуговлачења,
- 2) дискриминација квалитетом услуге,
- 3) унакрсно субвенционисање,
- 4) превисоке цене,
- 5) прећутни споразуми,
- 6) ценовна дискриминација,
- 7) одбијање договора/ускраћивање интерконекије.

5.2.1. Тактике одуговлачења

Један од механизма преношења значајне тржишне снаге на неценовним основама су тактике одуговлачења (одлагања). Применом ове тактике оператор са ЗТС неће одбити пружање одређене veleпродајне услуге, али ће покушати да их пружи са закашњењем у односу на сопствено малопродајно тржиште, односно повезана друштва.

У контексту терминације позива оператори могу да покушају да одложе договор и потписивање уговора са новим операторима на тржишту како би сачували своје тржишно учешће на малопродајном тржишту и тиме ставили у неравноправан положај постојеће и потенцијалне конкуренте на малопродајном тржишту јер би тиме пружање услуга било ограничено на комуникацију између сопствених корисника.

При томе, на тржишту терминације позива период примене ове тактике је временски ограничен. Наиме, у складу са одредбама члана 53. Закона, оператори су обавезни да преговарају у вези са захтевом за међусобно повезивање, а самим тим и о цени терминирања саобраћаја у фиксну мрежу. Ако оператори електронских комуникација не постигну договор у вези са међуповезивањем, односно приступом, у року од 60 дана од дана почетка преговора, и када је то неопходно ради заштите интереса крајњих корисника или обезбеђивања интероперабилности електронских комуникационих мрежа и услуга, Агенција, на захтев заинтересоване стране или по службеној дужности, доноси решење којим се утврђује међуповезивање, односно приступ, укључујући техничке и комерцијалне услове.

5.2.2. Дискриминација квалитетом услуге

Постојећи оператори могу дискриминисати операторе тако што ће нудити нижи квалитет услуге интерконекције у односу на коришћење услуге за сопствене потребе. Исто тако може се јавити дискриминација у погледу брзине отклањања проблема у мрежи. Последице наведеног би трпели крајњи корисници новог оператора.

5.2.3. Унакрсно субвенционисање

Унакрсно субвенционисање, као механизам вертикалног преношења тржишне снаге, јавља се у ситуацији када оператор, у одсуству регулације, формира цену услуге изнад трошкова на оном тржишту где се испољава његова значајна тржишна снага, како би услугу на другим тржиштима понудио по цени која је формирана испод нивоа трошкова.

Оператори са ЗТС на релевантном тржишту би могли да понуде услугу по цени која је изнад нивоа трошкова, док би на малопродајном тржишту нудили цене испод

трошкова. На овај начин се остварује ситуација препозната као ценовно стезање маргине профита (*price squeeze*) где се од стране оператора са значајном тржишном снагом директно увећавају трошкови потенцијалних конкурената и њихове цене чине неконкурентним или мање конкурентним у односу на малопродајне цене сопствених услуга. Овакво поступање би довело до нарушавања ефикасне конкуренције, као и до истискивања других оператора са тржишта.

5.2.4. Превисоке цене

Уколико оператори имају склопљен уговор о интерконекцији, као проблем који потенцијално угрожава конкуренцију на тржишту, може се јавити превисока цена терминације.

Како је утврђено да на тржишту терминације не постоји супституција позиву упућеном на број у тачно одређеној мрежи, и с обзиром да сваки оператор има 100% тржишно учешће у својој мрежи, сваки оператор има могућност да поставља цену на високом нивоу. Уз високе цене терминације доћи ће до повећања сопствених прихода, са једне стране, и повећање трошкови других оператора, са друге стране, које се може одразити и на малопродајне цене позива њихових корисника.

5.2.5. Прећутни споразуми

Прећутни споразуми су договори између оператора различитих облика. Углавном се јављају у виду одређивања реципрочних цена терминације позива између свих или одређених оператора. Најчешће се јављају између оператора са сличним тржишним учешћем, са симетричним саобраћајем између мрежа.

Оператори се могу договорити да цене терминације и цене позива на малопродајном нивоу буду високе. Исто тако, оператори се могу договорити да цене терминације буду високе, а да цене на малопродајном нивоу буду ниске чиме би ставили у неравноправан положај операторе које нису у договору. Оператори код оваквих договора наплаћују исту цену терминације неvezано за договор чиме је искључена дискриминација на ценовној основи.

Међутим, прећутни договор може бити праћен и ценовном дискриминацијом. Оператори који су формирали прећутни споразум могу одредити ниже међусобне цене терминације, док би остали оператори плаћали вишу цену. На малопродајном тржишту оператори из споразума би могли нудити ниже цене позива од оператора који су ван договора и који плаћају вишу цену терминације.

5.2.6. Ценовна дискриминација

Дискриминација на основу цене може имати различите облике, као што су: разлике у цени за различите мобилне операторе, разлике у цени за различите фиксне операторе, разлике између цене за фиксне операторе и мобилне операторе.

Као што је већ речено, на овом тржишту тренутно постоји разлика у цени терминације у фиксну мрежу Телеком Србија, у зависности да ли позив потиче из других фиксних или мобилних мрежа. Имајући у виду историјску генезу овог проблема, као и чињеницу да још увек није извршен ребаланс цена свих услуга Телеком Србија, које треба да буду трошковно оријентисане, па је последица тога - несразмерно ниска цена локалног позива у фиксној мрежи у односу на цену терминирања по Стандардној понуди, ова разлика је оцењена као привремено нужна. Истовремено, са завршетком ребаланса тарифа у фиксној телефонији доћи ће и до изједначавања цена терминације позива у фиксну мрежу Телеком Србија, без обзира да ли исти потичу из других фиксних или мобилних мрежа.

5.2.7. Одбијање договора / ускраћивање интерконекције

Уколико не би постојала обавеза приступа у сврху интерконекције, постојећи оператори би могли да одбијају потписивање уговора са новим операторима који улазе на тржиште или су већ на тржишту. У случају непостојања уговора о интерконекцији, такви оператори би могли да пружају малопродајне услуге само у оквиру сопствене мреже, односно њихови претплатници не би били у могућности да комуницирају са претплатницима осталих оператора на тржишту.

У случају непостојања уговора о интерконекцији, у предности би били оператори са већим бројем корисника и код којих се највећи део саобраћаја остварује унутар сопствене мреже.

Уз овакав однос снага може се закључити да би у случају непостојања уговора, односно ускраћивања интерконекције од стране постојећих оператора, ORION Telekom био у неповољнијем положају у односу на другог оператора.

У том случају нови оператори би имали веома ограничене могућности почетка рада на тржишту.

6. ОБАВЕЗЕ ЗА ОПЕРАТОРЕ СА ЗНАЧАЈНОМ ТРЖИШНОМ СНАГОМ

Одредбама чланова 63. до 71. Закона дефинишу се обавезе оператора са ЗТС на релевантном тржишту. Закључком у поглављу 4. – Анализа релевантног тржишта, Агенција је утврдила да су Телеком Србија и Orion telekom оператори са ЗТС на тржишту терминације позива и да је сходно томе неопходно одредити одговарајуће обавезе.

Агенција констатује да је на veleпродајном тржишту терминације позива у јавној фиксној телефонској мрежи за ове операторе неопходно увести следеће обавезе:

За Телеком Србија:

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

За Orion telekom:

1. Објављивање одређених података – стандардна понуда услова међуповезивања;
2. Недискриминаторно поступање;
3. Омогућавање приступа и коришћење елемената мреже и припадајућих средстава;
4. Контрола цена.

6.1. Објављивање одређених података

У складу са одредбама члана 64. Закона о електронским комуникацијама, Агенција одређује операторима 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 операторима Телеком Србија и Orion telekom као операторима са ЗТС, неопходно наметнути обавезу објављивања одређених података за veleпродајну услугу терминације позива, у облику Стандардне понуде за

међуповезивање и приступ, посебно имајући у виду да се операторима уводи и обавеза недискриминаторног поступања.

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

Стандардна понуда за међуповезивање и приступ Телекома Србија и Orion telekoma обавезно 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, као и ниво услуге која се пружа – SLA (*Service Level Agreements*);
- 3) Податке о мрежи и осталој инфраструктури који су неопходни за међуповезивање: податке о интерфејсима, сигнализационим и осталим протоколима, синхронизацији као и о свим осталим техничким условима који су неопходни за међуповезивање;
- 4) Цене међуповезивања као и начин наручивања и преговарања око међуповезивања;
- 5) Тачке и начин међуповезивања;
- 6) Начине обрачуна плаћања и наплате и инструменте осигурања;
- 7) Квалитет услуге;
- 8) Одговорност обе стране, разграничење међусобних одговорности и начин надокнаде штете;
- 9) Поверљивост информација, пословне тајне и начин решавања спорова.

Поред обавезе објављивања стандардне понуде за међуповезивање и приступ, Телеком Србија је у обавези да Агенцији, у односу на пружање релевантне услуге, доставља полугодишње извештаје са следећим индикаторима ефикасности (*Key Performance Indicators* - KPI):

- просечно време успостављање вода за међуповезивање;
- просечно време отклањања кvara на воду за међуповезивање;
- податке који се односе на пружање услуге заједничког коришћења простора (колокације).

Горе наведене извештаје са индикаторима ефикасности, ORION telekom је дужан да достави на захтев Агенције.

Због разлике у расположивој инфраструктури, описаној у тачки 4.1.2, Стандардна понуда за међуповезивање и приступ, треба да обухвати услове за колокацију која може бити физичка, виртуелна или удаљена. Треба да буду наведени цена услуге

колокације и списак услуга које су обухваћене ценом. Такође, треба да буду наведена правила коришћења колокацијског простора, карактеристике опреме, могућа ограничења коришћења у просторима за колокацију, услови приступа за особље оператора корисника, услови за прикључење на електронску комуникациону мрежу и енергетско напајање, као и други услови потребни за редован рад оператора корисника колокације. Поред услова коришћења колокације треба да буду наведени и услови за успостављање и отказивање услуге колокације, као и најмање време трајања.

Осим тога, Телеком Србија је у обавези да у стандардној понуди дефинише цене и услове коришћења водова за приступ за потребе међуповезивања.

Агенција закључује да је наметање обавезе операторима Телеком Србија и Orion telekom да објављују одређене податке оправдано, јер се тиме осигурава да они као оператори са ЗТС на релевантном veleпродајном тржишту нуде услуге другим операторима под једнаким условима и са истим квалитетом као што то чине за сопствене потребе, односно за потребе повезаних лица или партнера.

Обавеза Телекома Србија и Orion telekoma да објављују одређене податке, омогућава операторима корисницима veleпродајне услуге терминације позива да, на основу транспарентно објављених услова оператора са ЗТС, дођу до закључка да ли су дискриминисани - ценама, условима и роковима.

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 дискриминацију на 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.

Примена обавезе објављивања одређених података има за циљ да укаже на антиконкурентске активности и препреке за развој конкуренције које се односе на праксу унакрсног субвенционисања, дискриминацију на ценовној основи и праксу препознату као ценовно истискивање маргине профита (*price squeeze*), те да допринесе њиховом решавању.

Уколико стандардна понуда за међуповезивање не одговара условима на тржишту и обавезама из ове анализе, Агенција може да захтева њену измену.

Агенција констатује да обавеза објављивања одређених података не представља додатно оптерећење за Телеком Србија и Orion telekom, а да операторима корисницима пружа транспарентан увид у услове пружања veleпродајне услуге и тиме доприноси обезбеђивању 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 операторима Телеком Србија и Orion telekom, као операторима са ЗТС на veleпродајном тржишту терминације позива, обавезу недискриминаторног поступања, којом се обавезују да:

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

Телеком Србија и Orion telekom би, као оператори са ЗТС на релевантном тржишту, у одсуству регулације могли да спроводе активности које се односе на пружање услуге терминације позива, дискриминаторне у погледу услова, цена, квалитета, које би, стога, представљале препреке за развој делотворне конкуренције.

У одсуству обавезе, Агенција констатује да Телеком Србија и Orion telekom, као оператори са ЗТС, могу да користе различите механизме на ценовној и неценовној основи какао би отежали (или чак учинили немогућим) улазак и рад конкурентних оператора, те из тих разлога сматра да је оправдано одредити обавезе недискриминаторног поступања.

Поред механизма спречавања развоја конкуренције који се односе на цене, Телеком Србија и Orion telekom могу да примењују и антиконкурентске тактике одуговлачења, ускраћивања информација, инсистирања на неоправданим захтевима и дискриминаторно коришћење информација. Ове активности доводе у неравноправан положај операторе кориснике, чиме се спречава делотворна конкуренција.

Телеком Србија и Orion telekom су у обавези да доставе Агенцији уговоре закључене на основу стандардне понуде за међуповезивање (интерконејцију) у року од осам дана од потписивања 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 оператори поштују обавезу недискриминаторног поступања и да ли пружају услуге под једнаким условима и са истим квалитетом као

што то чине 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. става 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 операторе, с обзиром на то да не узрокује додатне трошкове и нове процедуре, док Агенцији пружа упоредив увид у понашање оператора са ЗТС према операторима корисницима veleпродајне услуге терминације позива и чини доступном информацију о односу својих малопродајних цена и veleпродајних цена терминације позива.

6.3. Рачуноводствено раздвајање

Агенција одређује Телекому Србија као оператору са ЗТС обавезу рачуноводног раздвајања, која се односи на одвојено рачуноводно праћење пословних активности у вези са пружањем услуге терминације позива у јавној телефонској мрежи.

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 предвиђеним 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, 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 међуповезивање мрежа и припадајућих средстава и интересе оператора и крајњих корисника, Агенција може оператору са ЗТС да наметне обавезу

омогућавања приступа и коришћења елемената мреже и припадајућих средстава оператора са ЗТС, тако да се удовољи оправданим захтевима других оператора за приступ и коришћење одређених елемената мреже и припадајућих средстава .

На основу дела анализе који говори о препрекама које оператор са ЗТС може да поставља одбијањем договора односно ускраћивањем интерконеције и приступа, Агенција констатује да би ускраћивање приступа, неоправдано условљавање или слично ограничавање од стране оператора са ЗТС који контролише неопходну инфраструктуру, спречило развој конкуренције, 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 и рад осталих оператора на релевантном тржишту.

Из наведених разлога, Агенција закључује да је оправдано да се Телекому Србија и Orion telekom наложе следеће обавезе прописане одредбама члана 67. став 3. Закона:

- 1) омогућавање приступа одређеним елементима мреже и припадајућим средствима, укључујући приступ пасивним мрежним елементима који су везани за пружање veleпродајне услуге терминације позива;
- 2) вођење преговара у доброј вери са оператором који захтева приступ за услуге међуповезивања, и да у одговарајућем законом дефинисаном року, одговори на сваки разуман захтев за приступ оператору који захтева veleпродајну услугу терминације позива;
- 3) не укидају већ одобрени приступ елементима мреже и припадајућој инфраструктури;
- 4) пружање одређене услуге другим операторима под veleпродајним условима;
- 5) омогућавање колокације, односно другог облика заједничког коришћења припадајућих средстава;
- 6) пружање услуге потребне за обезбеђивање интероперабилних услуга за повезивање крајњих корисника, укључујући и услуге интелигентних мрежа;
- 7) омогућавање приступа системима оперативне подршке или сличним софтверским системима, ради обезбеђивања лојалне конкуренције у пружању услуга електронских комуникација;
- 8) обезбеђивање међуповезивања мрежа и припадајућих средстава;
- 9) обезбеђивање приступа повезаним услугама, попут услуга базираних на подацима о идентитету, локацији и доступности корисника.

Телеком Србија и Orion telekom, као оператори са ЗТС, имају обавезу да преговарају у доброј вери са оператором који захтева приступ за veleпродајну услугу терминације позива, с циљем да у законском року постигну договор у вези са међуповезивањем . У

одсутству ове обавезе, Телеком Србија и Orion telekom би могли да искористе своју значајну тржишну снагу и да спроводе тактике одуговлачења.

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

Полазећи од чињенице да је реализација услуге терминирања позива једноставнија и бржа у случају заједничког коришћења простора, Агенција констатује да Телеком Србија треба да обезбеди заједничко коришћење свог простора, тамо где има техничких могућности.

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

6.5. Контрола цена и примена рачуноводства трошкова

У складу са одредбама члана 68. Закона, Агенција одређује обавезу контроле цена услуга терминације позива у јавној фиксној телефонској мрежи и обавезује Телеком Србија, као оператора са ЗТС, да примени обавезу рачуноводства трошкова, у складу са Правилником о трошковном принципу. Ова мера има за циљ да спречи оператора са ЗТС да одржава неоправдано високе цене или да ниским ценама истисне конкуренте на штету крајњих корисника.

Приликом одређивања мера, мора посебно да се води рачуна о претходним улагањима оператора са ЗТС, подстицању даљих улагања и могућности повраћаја улагања по разумној стопи, с обзиром на повезане ризике.

Оператор са ЗТС коме се одреди обавеза примене рачуноводства трошкова сноси терет доказивања да цене његових услуга произлазе из трошкова, укључујући и повраћај улагања по разумној стопи, и дужан је да, на захтев Агенције, достави детаљно оправдање својих цена. Приликом утврђивања трошкова делотворног пружања услуга, Агенција може да примени другачију методологију рачуноводства трошкова од оне коју примењује оператор са ЗТС.

С обзиром на то да Телеком Србија заузима већински удео у броју терминираних минута и највећу базу корисника на малопродајном нивоу и, сходно томе, има значајну преговарачку моћ у односу на остале операторе, намеће се обавеза рачуноводства трошкова и надзора цена у складу са Правилником о трошковном принципу. Такође, Агенција ће ангажовати независног ревизора ради годишње провере усклађености

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

Обавеза рачуноводственог раздвајања и примене рачуноводства трошкова је наметнута само Телеком Србија, а не и ORION telekom, из разлога што је Телеком Србија оператор са ЗТС и на другим тржиштима, која се односе на фиксну мрежу и услуге, те је због контроле преливања трошкова врло битно имати увид у трошкове по свакој услузи посебно.

С обзиром на то да је оператор Orion telekom отпочео са комерцијалним пружањем услуга у јуну 2010. године, да заузима незнатан удео у укупном броју терминираних минута и да је оператор са ЗТС само на тржишту терминације позива у јавној телефонској мрежи, Агенција констатује да је довољна примена контроле цена, којом се обезбеђује ефикасност, одржава конкуренција и добробит потрошача, при чему се у обзир могу узети цене на упоредивим тржиштима, као и малопродајне цене оператора са ЗТС.

Имајући у виду да би примена трошковног принципа обезбедила корисне информације оператору за формулисање политике продајних цена, као и поуздану основу за њихову контролу, Агенција препоручује да и Orion telekom формира цене услуге терминације позива на бази рачуноводства трошкова, у складу са Правилником о примени трошковног принципа.

Агенција ће континуирано пратити дешавања на посматраном тржишту и, када се за то укаже потреба, ревидирати наметнуте обавезе.

7. ЗАКЉУЧАК

На veleпродајном тржишту терминације позива у јавној телефонској мрежи на територији Републике Србије присутни су оператори Телеком Србија и Orion telekom.

У поступку дефинисања тржишта утврђено је да су релевантна тржишта:

- Тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи оператора Телекома Србија (фиксна мрежа, укључујући капацитете фиксне мреже CDMA), независно од националне мреже из које позив потиче;
- Тржиште терминације позива у јавној телефонској мрежи оператора Orion teleкома, независно од националне мреже из које позив потиче.

Анализом критеријума за утврђивање појединачне снаге закључено је да на тржишту терминације не постоји конкуренција и да сваки оператор има 100% тржишно учешће у сопственој мрежи, те Агенција проглашава Телеком Србија и Orion telekom за операторе са ЗТС.

На основу појединачне снаге оператора и на основу могућих препрека које се у одсуству регулације могу јавити на тржишту терминације позива, Агенција је дефинисала регулаторне обавезе за сваког оператора.

За Телеком Србија:

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

За Orion telekom:

1. Објављивање одређених података – стандардна понуда услова међуповезивања;
2. Недискриминаторно поступање;
3. Омогућавање приступа и коришћење елемената мреже и припадајућих средстава;
4. Контрола цена.