

Regulatorna agencija za elektronske komunikacije  
i poštanske usluge („RATEL“)  
Višnjićeva 8  
11000 Beograd

REPUBLIKA SRBIJA  
21.09.15.  
Република Србија  
Регулаторна агенција за електронске  
комуникације и поштанске услуге  
Београд



БРОЈ: 02-34900-23/15-1

ДАТУМ: 22-09-2015

U Beogradu, 21. septembra 2015. godine

Predmet: Komentari Vip mobile-a na Izveštaj o analizi veleprodajnog tržišta terminacije poziva u mobilnoj mreži (Tržište br.7)

Poštovani,

U prilogu vam šaljem Vip mobile komentare na Izveštaj o analizi veleprodajnog tržišta terminacije poziva u mobilnoj mreži (Tržište br.7).

Komentari se satoje iz dva dela, odnosno prvi deo se sastoji iz komentara, a drugi deo predstavlja Aneks koji sadrži analizu faktora relevantnih za uvođenje asimetričnih cena na veleprodajnom tržištu terminacije poziva u mobilnoj mreži u Republici Srbiji. Ovaj dokument sadrži poverljive podatke o poslovanju Vip mobile-a, te je stoga, u skladu sa instrukcijom RATEL-a, predstavljen u formi Aneksa.

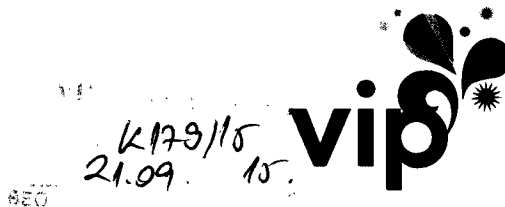
S poštovanjem,



Marko Jović  
Menadžer tima za regulatorne i institucionalne poslove  
Vip mobile

*Handwritten notes and signatures:*  
Marko Jović  
22.09.2015  
[Signature]

Regulatorna agencija za elektronske komunikacije  
i poštanske usluge („RATEL“)  
Višnjićeva 8  
11000 Beograd



U Beogradu, 21. septembra 2015. godine

**Predmet: Komentari Vip mobile-a na Izveštaj o analizi veleprodajnog tržišta terminacije poziva u mobilnoj mreži (Tržište br.7)**

Poštovani,

U skladu sa objavljenim javnim konsultacijama na web sajtu RATEL-a dana 23.07.2015. godine vezano za izveštaj o analizi veleprodajnog tržišta terminacije poziva u mobilnoj mreži - tržište 7, (dalje u tekstu: analiza), Vip mobile u nastavku teksta dostavlja svoje stavove i komentare.<sup>1</sup>

Nakon završene prve analize tržišta 7, sva tri operatora mobilne telefonije proglašena su za operatore sa značajnom tržišnom snagom (ZTS operatori) sa određenim regulatornim obavezama. Međutim, sama analiza, iako je jasno ukazala na neravnopravan položaj Vip mobile-a u odnosu na druga dva operatora, kao najmanjeg, trećeg operatora koji je poslednji ušao na tržište, nije dovela do promena u odnosima između mobilnih operatora na veleprodajnom tržištu terminacije poziva u mobilne mreže. Vip mobile je već tada argumentovano zahtevao uvođenje asimetričnih cena mobilne terminacije, s obzirom da je analiza pokazala na veliku asimetriju saobraćaja između Vip-a i dva velika operatora. Iako se Vip mobile nalazio u položaju net platioca (net payer) u odnosu na druga dva puno veća operatora, i imao daleko više troškove po jedinici usluge (zbog manjeg broja korisnika) ovaj zahtev nije uvažen od strane RATEL-a. RATEL je doneo odluku o zadržavanju postojećih simetričnih cena mobilne terminacije i tek dve godine posle ove analize, definisao niže (ali još uvek simetrične) cene mobilne terminacije za 2014. i 2015. godinu.

S obzirom da na osnovu Zakona o elektronskim komunikacijama, RATEL ima obavezu da najmanje jednom u tri godine vrši analizu tržišta, smatramo da su se stekli uslovi da se na osnovu drugog kruga analize tržišta 7 otklone nepravilnosti u neravnopravnom položaju Vip mobile-a u odnosu na druga dva operatora, zbog kojih je Vip mobile od 2007. godine do sada bio prisiljen da oko 100 miliona evra plati Telekomu Srbija i Telenoru, umesto da ih investira u vlastitu mobilnu mrežu.

Kada je u pitanju regulacija veleprodajnog tržišta terminacije poziva u mobilne mreže, Vip mobile prvo ističe, da je situacija oko količine i (a)simetrije saobraćaja između operatora

---

<sup>1</sup> Tržište 7 prvi put je analizirano 2011. godine, predmet analize obuhvatio je period od 2007. godine do juna 2010. godine. S obzirom da drugi krug analize tržišta 7 obuhvata period od 2011. do 2014. godine, zaključak je da podaci o radu mobilnih operatora u drugoj polovini 2010. godine nisu bili predmet analize tržišta 7. Posmatrano sa stanovišta Vip mobile-a, izostavljanjem ovog perioda (druga polovina 2010. godine) izostavljena je analiza podataka koji ukazuju na slabiju pregovaračku poziciju Vip mobile-a u odnosu na druga dva operatora, pre svega posmatrano kroz prizmu odnosa saobraćaja te prihoda i troškova interkonekcije.

(veleprodajno tržište) predefinisana situacijom na maloprodajnom tržištu, na koju Vip nema uticaj (tržni udeli, percepcija krajnjih korisnika, promocije dominantnih operatora...).

Posebno želimo da ukažemo da se istiskivanje Vip mobile-a sa tržišta Republike Srbije od strane druga dva operatora mobilne telefonije, vrši i sa stanovišta nastupa ovih operatora na maloprodajnom tržištu. S obzirom da maloprodajne cene nisu regulisane, odnosno da se slobodno formiraju na tržištu, druga dva operatora putem određene cenovne politike direktno utiču na slabljenje pozicije Vip mobile-a.

Analiza ponuda Telekoma Srbija i Telenora ka krajnjim korisnicima pokazuje da ova dva operatora onemogućavaju normalnu distribuciju saobraćaja iz svojih mreža prema mreži Vip mobile-a. U tu svrhu kreiraju se agresivne, cenovno atraktivne ponude i pogodnosti za razgovore unutar mreže dominantnih operatora (za on-net saobraćaj) dok su sa druge strane razgovori van mreže za krajnjeg korisnika skuplji. Uočeno je da postpaid ponude sadrže i do 10 puta više on-net saobraćaja u odnosu na ponuđeni off-net saobraćaj, a da se za promocije pre-paida koristi veliki broj besplatnih on-net minuta.

Posledica ovakvog stanja na tržištu je percepcija krajnjih korisnika, da su on-net pozivi u Telekom Srbija i Telenor jeftini, a off-net pozivi prema Vip mobile-u skupi. Zbog toga korisnici ova dva operatora preko 70% saobraćaja ostvaruju unutar vlastite mreže, dok istovremeno najveći deo saobraćaja van mreže se takođe odvija između ova dva operatora. Na taj način treći operator se vremenom istiskuje sa tržišta, smanjuje mu se korisnička baza i samim tim ekonomska snaga.

Opisana situacija takođe ima sve elemente „Connectivity break-downa“. Naime oba dominantna operatora sa neopravdanim i veštačkim razdvajanjem jeftinih on-net poziva (čija je cena možda čak ispod troška nudenja usluge) te neopravdano skupih off-net poziva „sprečavaju“ svoje korisnike, da pozivaju korisnike Vip mobile mreže. Sa druge strane Vip mobile korisnici trebaju često zvati off-net, jer se skoro 80% korisnika nalazi u mrežama Telekoma Srbija i Telenora. Rezultat je da Vip korisnici upućuju znatno više poziva prema korisnicima Telekoma Srbija ili Telenora, nego obrnuto. Zbog toga saobraćaj nije simetričan, nego Vip šalje (i naplaćuje) puno više poziva prema Telekomu Srbija ili Telenoru nego obrnuto. Asimetrija saobraćaja je dakle prouzrokovana koordiniranim ponašanjem dominantnih operatora na maloprodajnom tržištu, a može se neutralizirati sa asimetrijom cena mobilne terminacije. Više cene mobilne terminacije Vip-a mogu se opravdati i sa različitom strukturom troška, s obzirom da Vip uz slično pokrivanje teritorije svoje troškove može da pokrije sa puno manjim brojem krajnjih korisnika (ili poziva), te je trošak po jedinici usluge (na primer minuta terminacije govornog saobraćaja) u Vip mobile viši od troška u Telekom Srbija ili Telenor.<sup>2</sup>

Iako se Vip mobile u nekoliko navrata obraćao RATEL-u za preduzimanje aktivnosti radi regulacije cenovne politike „incumbent“ operatora, koja bi neutralizirala asimetriju saobraćaja,

---

<sup>2</sup> Diskriminatorna cenovna politika na maloprodajnom tržištu uočljiva je i kroz sledeće aktivnosti:

- ponude „bundle“ proizvoda;
- ponude usluga mobilne telefonije preko sistema javnih nabavki (segment poslovnih korisnika).

Vezivanje usluga u pakete od strane dominantnog operatora u situaciji kada drugi operatori nisu u mogućnosti da ponude paket usluga sličnih karakteristika dovodi do njihovog istiskivanja sa tržišta.

zaključak je da RATEL nije preduzeo potrebne mere da bi sprečio nelojalno ponašanje konkurencije.

Zloupotreba dominantnog položaja na tržištu od strane „incumbenta“ koja se ogleda u suviše maloj razlici između maloprodajnih i veleprodajnih cena (margin squeeze), u periodu od 2011. do 2014. godine, naročito je izražena u segmentu poslovnih korisnika. Ovakvim ponašanjem, Vip mobile se praktično istiskuje sa tržišta i/ili je „prinuđen“ da posluje sa gubitkom kako bi svojom ponudom bio konkurentan na tržištu.

Ovakva situacija na maloprodajnom tržištu, koja vodi potpunom istiskivanju sa tržišta Vip mobile-a je direktno omogućena politikom određivanja veleprodajnih cena kakva je do sada postojala u Republici Srbiji. Stoga smatramo da je uvođenje asimetričnih cena mobilne terminacije način da se stvore uslovi za ravnopravan položaj sva tri operatora mobilne telefonije na veleprodajnom tržištu mobilne terminacije.

Asimetrične cene mobilne terminacije predstavljaju uobičajenu meru i praksu koju su regulatorna tela u zemljama Evropske unije koristila u cilju postizanja konkurentnosti između dominantnih operatora („incumbent“) i operatora koji je najmanji na tržištu. U tabeli 1 ispod navodimo primere pojedinih zemalja Evropske unije u kojima su na snazi bile asimetrične cene mobilne terminacije u 2008. godini. Posebno uzimamo kao primer 2008. godinu, s obzirom da se radi o periodu kada je Vip mobile započeo sa svojim poslovanjem u Republici Srbiji. Napominjemo da je u gotovo svim zemljama Evropske unije korišćena mera uvođenja asimetričnih cena.

*Tabela 1- Pregled cena mobilne terminacije u pojedinim zemljama Evropske unije u 2008. godini, u evrocentima<sup>3</sup>*

Zemlja	Operator	Cena mobilne terminacije u evrocentima	
		"Peak time"	"Off-peak time"
Austrija	mobilkom	5.72	5.72
	T-mobile, Tele.ring	7.02	7.02
	One	7.64	7.64
	H3G	9.81	9.81
Nemačka	T-Mobile,Vodafone	7.92	7.92
	E-Plus, O2	8.8	8.8
	TIM	9.97	9.97
Italija	Vodafone	9.97	9.97
	Wind	11.09	11.09
	3 Italia	16.26	16.26
Španija	Vodafone	8.572	8.572
	Movistar	9.8	5
	Orange	9.12	8.9
Švedska	Yoigo	14.11	10.78
	TeliaSonera, Telenor, Tele2, Hi3G	5.87	5.87
	Spring Mobile	20.28	9.61

<sup>3</sup> Cullen International March 2008

Razlozi za uvođenje asimetričnih cena mobilne terminacije u Republici Srbiji sadržani su u sledećim faktorima:

- Vip mobile je poslednji operator koji je ušao na tržište Republike Srbije,
- u periodu izgradnje vlastite infrastrukture koristio je uslugu nacionalnog rominga,
- imao je značajno veće troškove izgradnje infrastrukture na 1800 MHz (s obzirom da je dobio manji broj frekvencija na 900MHz a veći broj frekvencija na 1800 MHz u odnosu na druga dva operatora),
- asimetrija u količini odlaznog i dolaznog saobraćaja između Vip mobile-a i druga dva operatora,
- visoki interkonekcijski troškovi,
- odnos obima saobraćaja unutar mreže – ekonomija obima
- viši troškovi po jedinici usluge zbog manje baze korisnika.

S obzirom da analiza navedenih faktora sadrži poverljive podatke o poslovanju Vip mobile-a u prethodnom periodu, istu dostavljamo u okviru posebnog dokumenta, odnosno aneksa.

Imajući u vidu da cene mobilne terminacije opadaju, kako u zemljama Evropske unije, tako i u susednim zemljama, Vip mobile se zalaže za dalje znatno smanjenje cena mobilne terminacije u Republici Srbiji i asimetričan pristup.

Prosečna cena mobilne terminacije u Evropskim zemljama prema podacima iz januara 2015. godine iznosi 1.55 evrocenta<sup>4</sup>, što je značajno ispod cene mobilne terminacije u Republici Srbiji koja trenutno iznosi 2.85 evrocenta<sup>5</sup> (3.43 din/min).

Ukoliko posmatramo susedne zemlje, prosečna cena mobilne terminacije u zemljama koje se graniče sa Republikom Srbijom, takođe je manja i iznosi 1.93 evrocenta. U tabeli 2 prikazane su cene mobilne terminacije za 2015. godinu, izražene u evrocentima, u susednim zemljama: u Hrvatskoj, Makedoniji, Crnoj Gori, Albaniji, Mađarskoj, Rumuniji, Bugarskoj i Bosni i Hercegovini.

Neke od navedenih susednih zemalja su u skorijem periodu imale asimetrične cene mobilne terminacije između mobilnih operatora: Hrvatska (asimetrija je bila prisutna do januara 2013. godine), Makedonija (do novembra 2013. godine) i Albanija (do septembra 2015. godine).<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Fixed and mobile termination rates in EU January 2015, BEREC, June 2015

<sup>5</sup> 1 EUR = 120.26 RSD – 09. 09.2015.

<sup>6</sup> Monitoring regulatory and market development for electronic communications and information society services in Enlargement Countries, Report 4 – Annex, Cullen International, 2014

*Tabela 2 –Pregled cena mobilne terminacije u susednim zemljama u evrocentima za 2015. godinu<sup>7</sup>*

MTRs (evrocent)	Januar - Mart 2015	April - Jun 2015	Jul - Avgust 2015	Septembar - Decembar 2015	Prosečna cena
Hrvatska	0.83	0.83	0.83	0.83	
Makedonija	1.46	1.46	1.46	1.46	
Crna Gora <sup>8</sup>	1.9	1.9	1.9	1.9	
Albanija	4.661	4.661	4.661	3.267	
Mađarska	2.29	0.55	0.55	0.55	
Rumunija	0.96	0.96	0.96	0.96	
Bugarska	1.02	1.02	1.02	1.02	
Bosna i Herceg.	4.346	4.346	3.58	3.58	
Prosečna cena	2.18	1.97	1.87	1.7	1.93

Vip mobile u tabeli 3 ispod predlaže uvođenje sledećih asimetričnih cena mobilne terminacije za period od 2016. do 2019. godine u Republici Srbiji. Sve cene u tabeli su izražene u dinarima/min.

*Tabela 3 –Vip mobile predlog asimetričnih cena mobilne terminacije u Republici Srbiji za period od 2016. do 2019. godine u dinarima*

	2016	2017	2018	2019
Telekom Srbija (mt:s)	2	1.75	1.5	1.3
Telenor	2	1.75	1.5	1.3
Vip mobile	3.43	2.8	2.3	2

Od 2020. godine predlažemo povratak na simetrične cene u iznosu od 1 RSD/minut.

Uvođenjem asimetričnih cena mobilne terminacije postigla bi se ravnoteža između operatora na veleprodajnom tržištu mobilne terminacije u Republici Srbiji. Asimterične cene mobilne terminacije bi omogućile da se sredstva koja bi u slučaju simetričnih cena predstavljala trošak interkonekcije, praktično preusmere u sredstva i investicije za dalje unapređenje i razvoj infrastrukture, novih proizvoda i usluga, uvođenje novih tehnologija i povoljnijih cena za krajnje korisnike, čime bi se postigle koristi za društvo u celini.

U tom kontekstu želimo da istaknemo primer Norveške koja je u periodu 2009-2012 podržala uspostavljanje i izgradnju treće mobilne mreže tako što je Ministarstvo transporta i komunikacija Norveške uvelo do 300% asimetriju u plaćanju terminacije poziva, uz obrazloženje da iz tako

<sup>7</sup> Monitoring regulatory and market development for electronic communications and information society services in Enlargement Countries, Report 4 – Annex, Cullen International, 2014

<sup>8</sup> Izvor podataka: Crnogorski telekom

realizovanih prihoda treći operator na tržištu treba da izgradi mobilnu mrežu. Kod nas je situacija bila obrnuta, od prihoda trećeg, najmanjeg operatora, druga dva dominantna operatora su razvijali svoju mrežu i usluge.

Stoga, na kraju, još jednom ističemo potrebu uvođenja asimetričnih cena mobilne terminacije u korist Vip mobile-a u cilju obezbeđivanja ravnopravnih uslova poslovanja između mobilnih operatora na relevantnom veleprodajnom tržištu, uvažavajući rezultate analize kao i pokazatelje koji ukazuju na podređen položaj Vip mobile-a u odnosu na druga dva operatora.



Marko Jović  
Menadžer tima za regulatorne i institucionalne poslove  
Vip mobile

