

Republička agencija za elektronske komunikacije (RATEL)

Višnjićeva 8
11000 Beograd

Komentari Telenora na nacrt Odluke o određivanju relevantnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji i izveštaja o analizi devet tržišta predloženih za prethodnu regulaciju

Poštovana gospodo,

Telenor se zahvaljuje na mogućnosti da iznese svoje mišljenje u okviru javnih konsultacija o nacrtu Odluke o određivanju relevantnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, kao i o izveštajima o analizi devet tržišta predloženih za prethodnu regulaciju, koje je Republička agencija za elektronske komunikacije (RATEL) pokrenula dana 21.04.2011. godine.

Kada se govori o regulaciji i liberalizaciji tržišta elektronskih komunikacija, mora se naglasiti da je **koncept značajne tržišne snage (ZTS)** jedan od najvažnijih elemenata regulatornog okvira elektronskih komunikacija Evropske unije pošto podrazumeva sprovođenje analize na osnovu koje se utvrđuju tržišta podložna prethodnoj regulaciji i nametanje obaveza operatoru sa ZTS u cilju uklanjanja strukturnih, regulatornih i drugih trajnijih prepreka koje onemogućavaju delotvornu konkurenciju bez prethodne regulacije.

Shodno tome, Telenor podržava nameru RATEL-a da napokon uradi ovaj posao.

Smatramo da je za pohvalu način na koji je RATEL pristupio ovom zahtevnom poslu obzirom da smo ustanovili da je u izradi nacrtu dokumenata, koji su dati na javne konsultacije, korišćena najbolja praksa Evropske unije u cilju utvrđivanja tržišta podložnih prethodnoj regulaciji i nametanja obaveza operatoru sa ZTS.

Tržište 7 – veleprodajno tržište terminacije poziva u mobilnoj mreži:

Imajući u vidu da je Telenor proglašen za operatora sa značajnom tržišnom snagom (ZTS) na tržištu 7 - veleprodajno tržište terminacije poziva u mobilnoj mreži, prvo ćemo dati komentare na nacrt izveštaja o analizi ovog tržišta i na obaveze koje je RATEL definisao za svakog operatora u Zaključku ove analize:

U cilju razumevanja naših konkretnih komentara na obaveze koje je RATEL definisao za svakog operatora, želimo da naglasimo važnost činjenice da je tržište 7 jedino tržište, od svih 9 tržišta koja su analizirana, a na kome su prisutni isključivo mobilni operatori. To je važno istaći pošto smatramo da je tržište na kome učestvuju mobilni operatori jedino konkurentno od svih 9 analiziranih tržišta (ovom prilikom nismo detaljnije analizirali tržište 8), i verujemo da se sva tri operatora utrkuju da zadrže i da „osvoje“ svakog novog potencijalnog korisnika po tržišnim principima i sa politikom utvrđivanja cena i kreiranjem ponuda koje diktira vrlo konkurentno tržište.

RATEL je napred izneto više puta navodio u različitim analizama i izveštajima. Ovom prilikom bismo podsetili na Pregled tržišta telekomunikacija u Republici Srbiji u 2009. godini, u kome je RATEL analizirao stepen razvijenosti konkurencije na

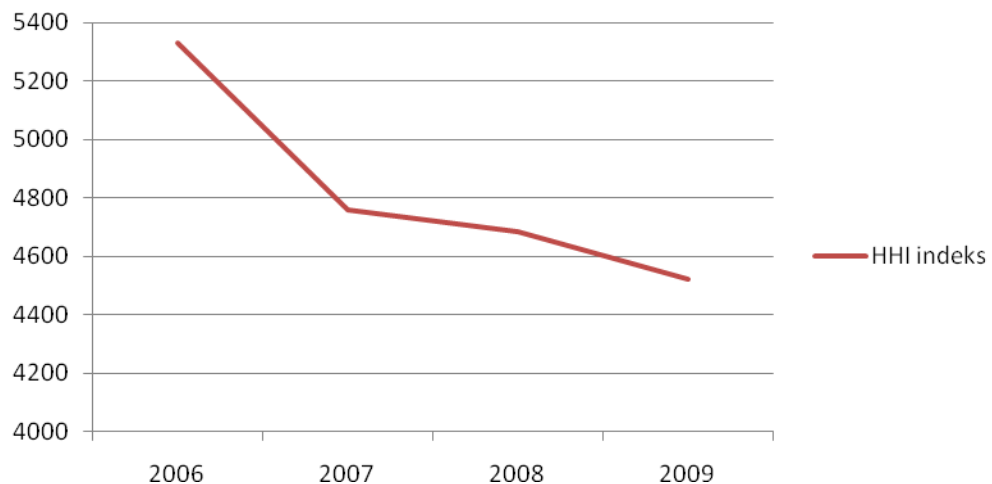
tržištu mobilne telefonije u Srbiji dobijen upotrebom Herfindahl – Hirschman- ovog indeksa (HHI) (poglavlje 4. Pregleda, strana 71), i konstatovao sledeće:

„HHI je indeks koji služi za merenje koncentrisanosti određenog tržišta i utvrđuje se kao suma kvadrata tržišnih udela. Tržišni udeo se prema Zakonu utvrđuje na bazi broja korisnika.

Tabela 8. Vrednosti HHI indeksa u periodu od 2006 – 2009 godine

	2006	2007	2008	2009
HHI indeks	5332	4759	4684	4520

Slika 42. Vrednosti HHI indeksa u periodu od 2006-2009 godine

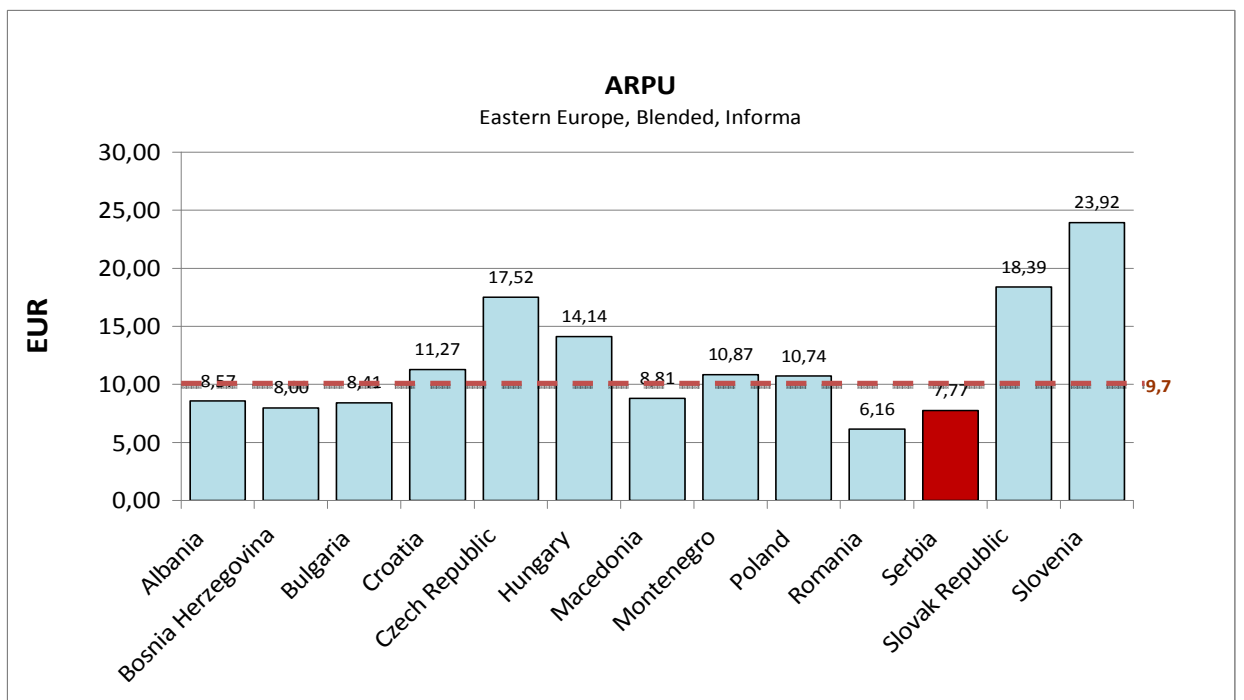
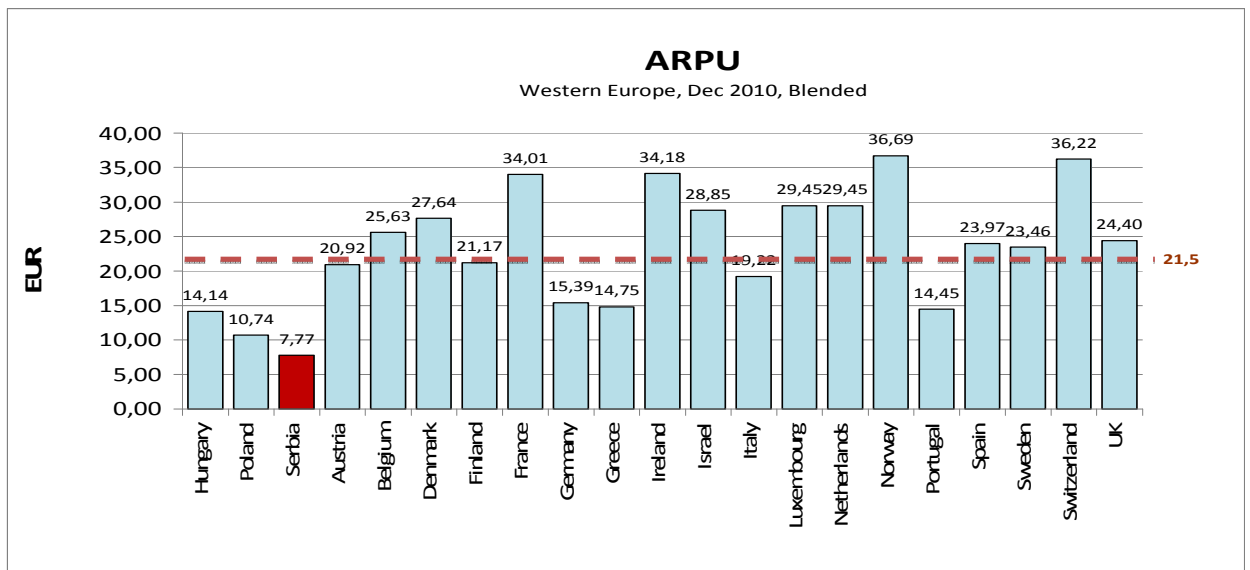


Vidljivo je da se vrednost korišćenog pokazatelja smanjuje iz godine u godinu, što govori u prilog tome da se konkurencija na tržištu mobilne telefonije povećava. Ulazak trećeg mobilnog operatora na srpsko tržište - kompanije VIP mobile, doprinelo je podizanju konkurencije između operatora i daljoj liberalizaciji ovog tržišta.“

U prilog ovog zaključka o konkurenciji do kojeg je došao RATEL govori i činjenica da je ARPU, tj. prosečan prihod po mobilnom korisniku u Republici Srbiji jedan od najnižih u Evropi.

Prosečan prihod po mobilnom korisniku u Republici Srbiji je 7,77 evra, odnosno 2 puta manji u odnosu na srednju vrednost ARPU-a u zemljama Zapadne i Istočne evrope u iznosu od 15,6 evra (decembar 2010).

U nastavku se daju podaci o prosečnom prihodu po mobilnom korisniku (postpaid+prepaid) u zemljama Istočne i Zapadne Evrope (WCIS/Informa, 16 May 2011):



Zaključak:

Iz napred iznetog može se zaključiti da je agresivna politika cena i drugih uslova mobilnih operatora na zadovoljstvo korisnika doprinela visokom stepenu konkurentnosti u ovom segmentu.

Prema tome, kada postoji velika konkurentnost na maloprodajnom tržištu na kome su cene i uslovi utvrđeni na tržišnim principima, kao što je slučaj u mobilnoj telefoniji, **smatramo da nema opravdanosti da se reguliše veleprodajno tržište, tj. da RATEL nametne obavezu kontrola cena i primene računovodstva troškova na veleprodajnom tržištu terminacije poziva u mobilnoj mreži.**

Analiza opravdanosti za regulisanje veleprodajnog tržišta treba da bude inicirana tek kada se utvrdi da ne postoji efikasna konkurencija na maloprodajnom tržištu.

Takođe, u prilog našeg stanovišta da nema potrebe da se reguliše cena terminacije poziva u mobilnoj mreži dostavljamo sliku 66 „mobile termination rates – peak time“, koja se nalazi na strani 215 izveštaja „Annex cross-country tables Report IV - Supply of services in monitoring regulatory and market developments for electronic communications and information society services in Enlargement Countries“ od decembra 2010. godine, pripremljenog od strane Cullen International (konsultantske kuće unajmljene od strane evropske komisije sa ciljem praćenja razvoja tržišta elektronskih komunikacija).

U dole prikazanoj slici vidi se da je cena terminacije poziva u mobilnoj mreži u Republici Srbiji niža u odnosu na prosek Evropske unije i uporednih tržišta iz regiona.

To dovodi do zaključka da se ni na osnovu uporedive analize (benchmark) cena iz regiona ili EU **ne može pronaći opravdanost da se reguliše cena terminacije poziva u mobilnoj mreži, niti da se mobilnim operatorima u Republici Srbiji nametne obaveza primene troškovnog principa i formiranje cena na bazi računovodstva troškova.**

Smatramo da bi troškovi sprovođenja ove regulatorne obaveze, tj. uvođenja troškovnog principa bili veliki i nesrazmerni rezultatima koji bi se dobili s obzirom na to da nema osnova niti opravdanosti da se koriguju cene terminacije poziva u mobilnoj mreži.

Enlargement Countries Monitoring Report IV – December 2010

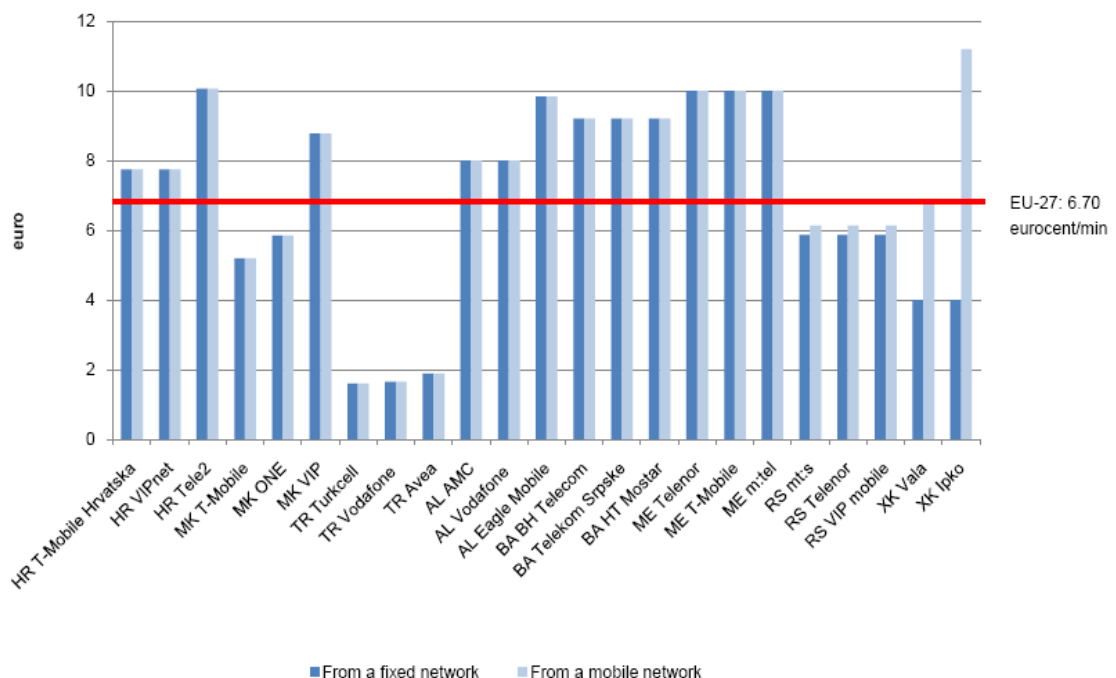


Figure 66 - Mobile termination rates, peak time

Telenor takođe želi da napomene da je vrlo važno da se **zadrži princip simetričnosti cena terminacije poziva u mobilnoj mreži** koji je međusobno dogovoren između mobilnih operatera u Republici Srbiji. Naime, princip simetričnosti cena terminacije poziva u mobilnoj mreži je definisan u Ugovorima o interkonekciji koji su potpisani između sva tri mobilna operatera i Telenor smatra da se ovaj princip mora zadržati i u budućnosti. Interkonekcija je važna za obezbeđivanje komunikacije svih sa svima na svim tržištima elektronskih komunikacija. Telenor je mišljenja da bi komercijalni pregovori trebalo da budu poželjniji način dogovaranja i zaključivanja Ugovora o interkonekciji. Regulatorna tela treba da odigraju važnu ulogu u obezbeđivanju efikasnih mehanizama rešavanja sporova.

U slučaju da RATEL razmatra mogućnost regulisanja cene terminacije poziva u mobilnoj mreži (MTR), Telenor smatra da bi regulacija trebalo da se zasniva na principu simetričnih cena.

Načelni stav Telenora je da cene terminacije poziva u mobilnim mrežama, po pravilu, trebalo da budu simetrične u svakoj zemlji i određene na osnovu troškova proizvodnje jednog efikasnog operatera na relevantom tržištu. Mnoštvo je razloga zbog kojih su simetrične naknade korisne, a kao najvažnije izdvajamo da simetrične cene doprinose:

1. efikasnoj konkurenciji,
2. efikasnoj proizvodnji, i
3. efikasnim regulatornim procesima.

Za ovakav stav dajemo sledeća obrazloženja:

1. Efikasna konkurencija:

Kada su cene MTR-a simetrične, najefikasnije mreže će privući korisnike u pogledu kombinacije cena i tarifnih paketa, funkcionalnosti usluga i pokrivenosti. To je suprotno sistemu asimetričnih MTR-a, gde korisnike privlači činjenica da je operatorima dozvoljeno da "oporezuju" korisnike drugih mreža. Dalje, asimetrične cene MTR-a će po pravilu proizvesti složenije maloprodajne cene, a time i manje transparentno tržište za korisnike.

2. Efikasna proizvodnja:

Kada su cene MTR-a simetrične, operatori će uživati pogodnosti i rezultate veće efikasnosti jer se simetrične cene MTR-a moraju zasnivati na zajedničkim uporednim cenama (benchmark) na određenom tržištu. Smanjenjem troškova operatori imaju direktnu korist, a što nije slučaj kod sistema sa asimetričnim cenama MTR-a. Asimetrično regulisane cene MTR-a će tipično kao polaznu tačku uzeti trošak operatera koji se posmatra. Tako će se samo do određene mere poboljšana efikasnost odraziti na regulisane cene MTR-a. Kao rezultat, sa asimetričnim cenama MTR-a umanjuju se naponi i motivi operatera da poboljšaju efikasnost i smanje troškove, a samim tim i cene MTR-a.

3. Efikasni regulatorni procesi:

Kada su cene MTR-a simetrične, operatori balansiraju efekte prihoda usled promena cena MTR-a prema troškovnim efektima tih istih promena. Tako operatori posmatraju svoje ukupno poslovanje pri određivanju svog položaja u odnosu na cene MTR-a. To je razlika u odnosu na sistem asimetričnih MTR-a, gde operatori imaju snažne podsticaje da tvrde da cene dolaznog saobraćaja treba da budu više, a cene odlaznog saobraćaja niske. Verovatnije je da će regulatorni proces u kome se nameće simetrija ubrzano dovesti do konsenzusa o efikasnim cenama MTR-a.

Operatori koji se kasnije pojavljuju na tržištu i koji imaju manje frekvencijskog spektra, često opravdavaju argumente koji govore u prilog asimetričnih naknada za terminaciju mobilnih poziva. Međutim, dozvoliti novim učesnicima da imaju cene MTR-a koje su više od simetričnog nivoa proizvešće njihov neefikasan start na tržištu. Dalje, kako se uvode tržišno zasnovani mehanizmi za raspodelu spektra, operatori sa manje spektra imaju niže troškove spektra pa se njegovi veći troškovi infrastrukture (argument u prilog asimetričnih cena MTR-a) poništavaju sa nižim troškovima spektra. U takvim slučajevima postoje snažni argumenti u prilog simetričnih cena MTR-a, čak i kada se operatori razlikuju u pogledu raspoloživog spektra.

Međutim, u slučaju Republike Srbije, nema podređenih u pogledu raspoloživosti spektra. Takođe, ukoliko od početka ulaska novog operatora nisu utvrđene asimetrične cene za interkonekciju, posebno sada nema osnova da se iste primene.

Tržište 6 – veleprodajno tržište iznajmljenih linija:

Podržavamo zaključak RATEL-a iz poglavlja 3.6 da se usredsredi samo na veleprodajni nivo i da to tretira kao iznajmljene linije "od kraja do kraja" (uključujući terminalni i prenosni segment).

Međutim, **ne slažemo se da se reguliše samo osnovni skup iznajmljenih linija na veleprodajnom nivou. Tipovi iznajmljenih linija koji su navedeni u poglavlju 6.5 su vrlo ograničeni.**

Koncept "minimalnog skupa iznajmljenih linija" u EU se u osnovi odnosi na standardnu ponudu na maloprodajnom tržištu (krajnji korisnici), a ne na veleprodajnom tržištu.

Shodno tome, sve iznajmljene linije na veleprodajnom nivou – kao i optičko vlakno – moraju biti uključene u ovo tržište i da podležu regulaciji.

Kao primer, ukazujemo na analizu relevantnog tržišta koju je obavilo regulatorno telo (NPT) u Norveškoj još 2007. godine preko sledećeg linka (u to vreme se odnosilo na tržišta 13 i 14):

<http://www.npt.no/ikbViewer/Content/106578/NPT%20analysis%20Market%2013%20and%2014%20official.pdf>

U poglavljima 4 i 8 (strane 33-34, odnosno 51-52) vidi se da su u osnovi sve iznajmljene linije na veleprodajnom nivou – kao i optičko vlakno – uključene u tržište i da podležu regulaciji.

Smatramo da je važno da RATEL obezbedi otvaranje tržišta iznajmljenih optičkih vlakana i da je bitno da se "dark fibre" ne isključi iz regulacije, a naročito zbog toga što je RATEL već konstatovao u svom izveštaju da se očekuje ulazak EPS-a i Železnice Srbije na ovo tržište. S obzirom na važnost izgradnje optičke kablovske infrastrukture za dalji razvoj elektronskih komunikacije širom zemlje, zahtevamo da optička vlakna budu uvrštena u osnovni skup iznajmljenih linija.

U vezi sa primenjenom tehnologijom, RATEL je u analizi zaključio da Ethernet predstavlja uslugu koja je funkcionalno ekvivalentna usluzi tradicionalne iznajmljene linije velikog kapaciteta i da korisnici u Srbiji koriste linije kapaciteta do 10 Mbps preko Ethernet tehnologije. **Predlažemo da se u osnovni skup iznajmljenih linija uvrsti i Ethernet** i to minimalnog kapaciteta od 10 Mbps (potrebno bi bilo da se objavi i ponuda za vodove kapaciteta 100 Mbps bazirane na Ethernet tehnologiji) kako bi novi operatori bili u mogućnosti da ponude usluge koje

Telekom Srbija već pruža (ekonomija opsega, član 4.1.6). Posebno napominjemo da je Ethernet već dominantna tehnologija na većini tržišta, pa i na tržištu Srbije.

Vežano za poglavlje 6.5, izgleda da ima nekih nedoslednosti u vezi toga do koje mere ide obaveza davanja ponude, videti stav 3 koji se odnosi na „celu teritoriju Srbije“ i stav 1 koji kaže „na delu ili celoj teritoriji“. Predlažemo da se uvede obaveza da Telekom Srbija ispuni sve „razumne zahteve“ (reasonable request), što je opšti termin koji se koristi u mnogim zemljama kako bi se definisala obaveza pristupa u rešenjima operatora sa ZTS. Na primer, videti stranu 24 (tačka 101) u Rešenju koje pokriva iznajmljene linije u Norveškoj:

<http://www.npt.no/ikbViewer/Content/106584/NPT%20decisions%20Market%2013%20and%2014.pdf>

Konačno, podržavamo stav RATEL-a u poglavlju 6.2 u kome se objašnjava da obaveza nediskriminacije podrazumeva da je operator sa ZTS dužan da drugim operatorima pruža usluge pod jednakim uslovima i istog kvaliteta kao što to čini za sopstvene potrebe, odnosno za potrebe povezanih lica ili partnera.

Tržište 4 – veleprodajno tržište (fizičkog) pristupa elementima mreže i pripadajućim sredstvima (uključujući deljeni i potpuni raščlanjeni pristup lokalnoj petlji):

U vezi sa obavezama koje je RATEL definisao u poglavlju 6. za Telekom Srbija, kao operatoru sa ZTS, iznosimo sledeće komentare:

- Dugovanja krajnjeg korisnika ne smeju da budu prepreka i uslov za prelazak kod novog operatora imajući u vidu:

Već postojeći zaključen Ugovor o raščlanjenom pristupu lokalnoj petlji između Telenora i Telekoma, u kome Telekom nije prihvatio da se ovaj princip prethodnog izmirenja duga primeni recipročno zbog čega je **RATEL svojim Rešenjem od 19.11.2010. godine pod brojem 1-KAB-1221-4/10-45** doneo odluku da obaveze krajnjih korisnika prema Telekomu Srbija ne mogu biti uslov za odbijanje realizacije pristupa lokalnoj petlji. Takođe, Telenor i Telekom Srbija su predvideli mogućnost da Telenor, u slučaju da želi, može preuzeti obavezu krajnjeg korisnika i izmiriti ih prema Telekomu Srbija.

- Kod iznajmljivanja TK kanalizacije, navedena je obaveza Telekomu Srbija da objavi uslove za pružanje usluge iznajmljivanja TK kanalizacije. Medjutim, nedostaje formulacija na koji način će se realizovati ovi uslovi, odnosno da li Telekom ima obavezu objavljivanja Standardne ponude. U listi indikatora treba da se unesu dodatni indikatori: broj zahteva za zakup TK kanalizacije, broj realizovanih i broj odbijenih zahteva, prosečno vreme uspostave usluge, broj realizacija zahteva kod kojih je došlo do kašnjenja.
- Obim kvaliteta usluga koji je danas definisan SLA ugovorima sa Telekomom Srbija za pristup lokalnoj petlji (LLU) ne sadrži obaveze koje podstiču na ažurnost rešavanja zahteva od strane drugih korisnika.
- Podržavamo da se i za uslugu kolokacije zahteva širi obim kvaliteta usluge, odnosno SLA sporazum.
- Nije jasno određeno na koja se alternativna rešenja misli u slučaju kada ne postoji raspoloživ kablovski kapacitet u TK kanalizaciji Telekoma Srbija.

- Telenor se slaže sa odredbom u vezi sa obezbeđenjem vodova od strane Telekoma Srbija za pristup do tačaka međupovezivanja. Pored navedenih obaveza, predlaže se da se doda i obaveza obezbeđenja nesmetanog pristupa kanalizaciji Telekoma Srbija radi spajanja sistema prenosa operatora korisnika sa ostatkom mreže operatora (korisnik/Telekom Srbija ili treće lice).

Tržište 5 – širokopojasni pristup:

U vezi sa nacrtom analize tržišta širokopojasnog pristupa dajemo sledeće načelne komentare:

- Podržavamo stav RATEL-a u poglavlju 6.3 (str.62) Analize za predmetno tržište da Telekom Srbija treba da omogući migracije:
 - izmedju tačaka/nivoa usluge bitstream pristupa, i
 - izmedju usluge bitstream pristupa i usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji.
- Bitstream pristup ne podrazumeva i uslugu širokopojasnog pristupa Internetu (stavke Referentne ponude). Operatori treba da imaju mogućnost da odaberu nadprovajdera za pristup Internetu ili da koriste sopstvene kapacitete za pristup Internetu. Telekom Srbija pruža uslugu bitstream pristupa i to treba da je deo Referentne ponude ali bez uslovljavanja za prodaju širokopojasnog pristupa Internetu.
- Popusti u referentnoj ponudi ne smeju da se vezuju za kupovinu drugih veleprodajnih usluga Telekoma Srbija (npr: Internet pristup,..). Popusti se mogu odnositi isključivo na bitstream pristup.

U Beogradu, 07. jun 2011. godine

Telenor d.o.o.