

Регулаторна агенција за електронске комуникације и поштанске услуге

Палмотићева 2
11000 Београд

Поштовани,
захваљујем се ма могућности да учествујем у јавним консултацијама у вези анализе малопродајног тржишта приступа јавној телефонској мрежи на фиксној локацији означеној као Тржиште 1.

Почетни проблем је да законописци нису имали довољну визију развоја у области електронских комуникација а велику жељу да што више ствари дефинишу до детаља. Шта представља „малопродајно тржиште приступа јавној телефонској мрежи на фиксној локацији“? Када би уместо „телефонска“ стајало „комуникациона“ мрежа то би било нешто јасније. Са друге стране, ту „услугу приступа“ нико не нуди самостално. Доста је арбитрарно разматрати тржиште за производ који се не нуди а исто тако који му скуп услуга придружити. За корисника наравно није битан приступ већ услуге које добија преко мреже али свакако треба да зна колико то кошта и да плати за коришћење физичке мреже а посебно и услуга које жели да користи.

Стога мислим да треба из дефиниција избацити реч „телефонска“ (и „кабловска“) у контексту мреже на фиксној локацији, јер она је, и кад су само бакарне парице у питању, све мање телефонска а све више мрежа за пружање других услуга. И Ви сте већ у следећој дефиницији написали: „телефонска мрежа“ се користи „за пружање електронских комуникационих услуга“. Зашто би онда била „телефонска“ и по чему се, сем техничким перформансама разликује од „кабловске“ мреже? Иако је код нас, нажалост, има мало, да ли мрежу са оптичким влакнима треба третирати посебно иако се и преко ње пружају исте услуге. Наравно, из чисто правничких разлога, можда мора да тако остане док се законске формулације не осавремене.

На страни 24 је дат дијаграм у коме је приказана структура прихода од „фиксних телефонских услуга“. У њој ставка „остале услуге“ чини више од четвртине. Мени се чини да је то потребно разложити на одговарајуће услуге поготову што се наводи нешто што чини 1% и 3% прихода.

Мислим да је анализи услуге приступа путем мобилне мреже (стр. 25.) требало посветити нешто већу пажњу и простор. Мобилни телефон је постао потреба не само због преноса говора, па због још мало јефтинијих разговора преко фиксне мреже постаје неисплативо плаћати претплату у фиксној (телефонској) мрежи уколико се она не користи и за друге услуге. Сматрам да је то основни разлог смањења пенетрације фиксних прикључака у развијеним земљама. За мене би једини разлог за коришћење јавне говорне услуге преко фиксне мреже био што не могу да добијем интернет услугу независно од јавне говорне или услуге дистрибуције медијских садржаја. То по мом мишљењу представља злоупотребу монополског положаја јер ми се намеће да плаћам услугу која ми не треба да бих добио жељену услугу.

На страни 26. анализира се супституција ПОТС са ИП прикључцима. Када се ради о супституцији прикључака код истог оператора мислим да то и не треба разматрати. Оператор

ће, потпуно оправдано, кад је то еквивалентно, да нуди оно што му је економичније и наћи ће начине да у то убеди кориснике. Са становишта регулатора то би требало да је ирелевантно. Та иста услуга преко „кабловске мреже“ се анализира посебно. Остаје ипак нејасно, које се услуге фиксне мреже, и зашто само оне, анализирају у оквиру Тржишта 1.

У овој анализи из релевантног тржишта искључене су мобилне мреже због више цене и техничких могућности везаних за брзину преноса података. И једно и друго се прилично брзо мења и за очекивање је да за десетак, можда и мање година, то буде јединствено тржиште. Међутим и сада би потенцијална конкуренција могли да буду и оператори мобилних мрежа ако би им било исплативо да преко рашчлањеног или дељеног приступа или велепродајне услуге, коју мислим да треба увести, пружају своје услуге у једном пакету. Било би добро да је у овом или неком другом документу Агенција анализира ефекте рашчлањавања и нашла разлоге за лоше показатеље у тој области.

Пасус на страни 36: „Коришћење повезаних велепродајних услуга, услуге велепродаје изнајмљивања линија, као и ефикаснијим коришћењем рашчлањеног приступа локалној петљи, значајно умањује баријере за улазак мањих алтернативних пружалаца услуга, који имају могућност уласка на предметно малопродајно тржиште и пружање услуге приступа, а да за то није предуслов изградња сопствене инфраструктуре.“ Ово би заиста могло да буде тако, ако или када Агенција закључи да треба појачати конкуренцију и одреди да, када оператор са ЗТС нуди неке услуге у пакету мора на велепродајном нивоу да понуди све те услуге у истом обиму и квалитету по ценама чији збир је мањи од малопродајне цене пакета. Наравно, ова мера би имала значајне последице које треба да буду врло пажљиво анализирани пре доношења такве одлуке. То би требало да буде један од важнијих задатака Агенције у наредном периоду.

У тексту који је на јавним консултацијама се веома добро разматрају препреке за развој конкуренције али мислим да нису довољно добро одређене мере, иако су у складу са важећим законом:

- прве три мере су општег карактера и о њима ако их оператор крши може одлучивати само надлежни суд са дугим и скупим процедуром и неизвесним исходом;
- ограничавање висине малопродајних цена и контроле индивидуалних тарифа је мера заштите корисника и не доприноси развоју конкуренције и вероватно је потребна али је треба пажљиво користити: сувише ниске цене спречавају развој, сувише високе нису прихватљиве корисницима које Агенција такође треба да штити;
- обавеза прибављања формалне сагласности од Агенције за формирање и промену садржаја и цена пакета услуга пружа широк терен за (нормално политички одређено) договарање са оператором са ЗТС, што је штетно за стабилност тржишног пословања. Мислим да је много боље јасно дефинисати мере везане за пакете услуга. Нормално би било да се дефинише да СВЕ услуге које се нуде у пакетима морају бити, у истом обиму и квалитету понуђене велепродајно по ценама које су пропорционалне трошковима а у збиру нешто ниже од малопродајне цене пакета а сви промотивни и други попусти се аутоматски у истом временском периоду примењују и на велепродајном нивоу. Тиме се оставља на вољу (економској рачуници) других оператора да комбинује своје услуге са услугама оператора са ЗТС и спречава га да злоупотребљава свој положај за истискивање конкуренције преношењем своје тржишне снаге са једног на друга тржиште. Мера, како је формулисана у документу на јавним консултацијама, је супротна принципу предиктабилности понашања Агенције који је битан за стабилан развој регулисаног тржишта. Основни задатак Агенције је да регулише унапред, тако да сви учесници на тржишту знају шта да очекују и у складу са тим праве своје планове за тржишни наступ. Договарање са оператором са ЗТС то сигурно не обезбеђује.

- Примена трошковног рачуноводства чини ми се да није у правој мери оправдала очекивања. Мислим да је разлог то што Агенција нема довољно ресурса ни довољан приступ подацима на основу којих би могла да одреди реалне трошковне цене у условима када је интерес оператора да то сакрије. Малопродајна цена приступа у свим „западним“ земљама је знатно виша а трошкови код нас су нижи само у висини зарада запослених, али је то надокнађено њиховом бројношћу. Рачунање трошкова је, по мом мишљењу, од стране оператора рађено по принципу оправдавања одређених цена а неретко диктирано политичким разлозима. Сетимо се само како су неки руководиоци Телекома у ранијем периоду изјављивали да је фиксна мрежа неекономична а после тога повели хајку против Агенције када је она „без њиховог захтева“ повећала те цене. Дозвољавање да се мобилна и фиксна мрежа Телекома Србија обједине само је омогућила да се лакше сакрију ефекти пословања фиксне мреже. На који је (књиговодствени) начин обезбеђено да се у претходним годинама исказује висок проценат добити (и успешност тадашњих руководилаца) би могло да буде предмет веома занимљиве студије. (Теленор је, ако се добро сећам, са мањим бројем корисника мобилне мреже а са већим приходом имао мањи профит него Телеком у целини а ваљда је свима јасно да је фиксна мрежа са услугама које се преко ње пружају, мање профитабилна.) Независни ревизор, на кога се Агенција позива, се увек огради лепом формулацијом да су резултати његове анализе релевантни у мери у којој су му били доступни веродостојни подаци. Стога тај посао треба да ради Агенција а не да се крије иза туђих а за мене сумњивих резултата, Не сумњам ја у њихово поштење, али сумњам да су им били доступни сви релевантни подаци и да су били мотивисани да томе посвете довољну пажњу. Они нису плаћени по времену или неком другом објективном критеријуму за уложени труд, већ фиксно по уговору. Према томе, извршиоци треба да за што краће време продукују „прихватљив“ извештај. Када би то Агенција директно радила то би био основни посао групе за анализу тржишта која треба и да буде компетентнија за тај посао од било ког ревизора „опште намене“. Наравно спољни ревизор је потребан док се одговарајућа компетентност не стекне.

Да закључим, у својим сугестијама ја помињем и нека конкретна решења, међутим Агенција треба да добро процени ефекте свих мера, објави резултате тих процена и спроведе јавну расправу о њима, пре него што примени такве мере. Стога ја и не очекујем да моје сугестије буду одмах прихваћене, јер ни тренутни Управни одбор нема тај капацитет, али мислим да Агенција треба у наредном периоду да о томе добро поведе рачуна.

С поштовањем,

Миленко Цветиновић
Шумадијске дивизије 2
11041 Београд 147
milenkocv@hotmail.com