

**ANALIZA RELEVANTNOG TRŽIŠTA PRISTUPA JAVNOJ
TELEFONSKOJ MREŽI NA FIKSNOJ LOKACIJI ZA FIZIČKA I PRAVNA LICA**

Br.	Originalni tekst	Komentar Crnogorskog Telekom-a	Komentar Agencije
1.	Kompanija obezbjeđuje pružanje usluga fiksne telefonije koje se odnose na lokalne, nacionalne i međunarodne telefonske usluge, kao i širok spektar ostalih telekomunikacionih usluga, uključujući rentiranje mreža, mreže podataka, <u>teleks i telegrafске usluge</u>	Ove usluge se više ne pružaju	Agencija uvažava primjedbu Crnogorskog Telekom-a.
2.	Grafik br.1: Topologija PSTN mreže Crnogorskog Telekom-a	Ispod hijerarhije ME Herceg Novi nacrtati LC Tivat (Si2000v5) koja ima TC=32 (označava LC Tivat sa pripadajućim RSU) kao i RSU elemente sa TC=31 (označava sve RSU sa područja Herceg Novog) i RSU sa oznakom TC=32 (označava sve RSU koji su na području Kotor).	Agencija će korigovati grafik koji se odnosi na topologiju PSTN mreže u skladu sa sugestijom Crnogorskog Telekom-a.
3.	Broj WIMAX priključaka pokazuje tendenciju pada u posmatranom periodu i to: 6.795 priključaka krajem 2010.godine, 6.720 priključaka krajem 2011.godine i 5.879 priključaka krajem 2012.godine	Ove cifre nisu dobre ni za CT ni za Mtel, odnosno ne poklapaju se sa izveštajima koje Agencija zvanično objavljuje na svom sajtu. Ukupni Telekom fiksni prikljuci kreću se na nivou 167 hiljada za sve tri godine (200-300 korisnika varira godišnje). Podaci za Mtel takođe nisu dobri jer broj fiksnih priključaka kreće na nivou 3.8 (2010), 3.4 (2011), 3.2 hiljade (2012), a broj Internet priključaka je preko 7	U postupku sprovođenja analize ovog relevantnog tržišta, Agencija se rukovodila podacima iz Upitnika koje su dostavili operatori. U ovom segmentu Upitnik koji je upućen operatorima za potrebe sprovođenja drugog kruga analize se ne razlikuje od Upitnika koji je korišćen za potrebe sprovođenja prvog kruga analize ovog relevantnog tržišta. U tom pogledu, Agencija smatra da mora zadržati konzistentan pristup.

		hiljada .	
4.	<p>Ova mogućnost se ukazala sa uvođenjem usluge izbora operatora i korišćenjem usluge VoIP pružalaca usluga, pri čemu se pozivi koji potiču iz mreže operatora koji pruža uslugu pristupa iz lokalne centrale se usmjeravaju prema odgovarajućoj tački interkonekcije sa alternativnim pružaocem usluge.</p> <p>Agencija, takođe, ocjenjuje da se ove dvije usluge razlikuju i po svojoj funkcionalnosti, zadovoljavaju različite potrebe, te se, stoga, ne može govoriti o supstitutivnim servisima.</p>	Zadovoljavaju jednu te istu potrebu, sa stanovišta krajnjeg korisnika koji treba da iskusi benefite efikasne konkurencije, a razlikuju se samo po primjenjenoj tehnologiji.	Agencija će parcijalno preformulisati tekst.
5.	Da bi se opredijelili da li su fiksni i mobilni pristup mreži međusobno zamjenjivi, neophodno je sagledati kakav efekat ima porast cijene servisa pristupa fiksnoj mreži u smislu orijentacije krajnjih korisnika na uslugu pristupa mobilnoj mreži	S obzirom na specifičnosti crnogorskog tržišta (visok stepen konkurentnosti na tržištu mobilne telefonije) i u skladu sa argumentacijom Agencije, treba preformulisati kriterijum na način da se razmatra i opcija :''da li pad cijena mobilnoj mreži ima efekat u smislu orijentacije fiksnih korisnika na uslugu pristupa mobilnoj mreži ''.	Agencija određuje granice tržišta pristupa javnoj komunikacionoj mreži na fiksnoj lokaciji na način da utvrdi postoji li međusobno zamjenjiva usluga usluzi pristupa javnoj komunikacionoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu korišćenja javno dostupne telefonske usluge. Stoga, Agencija analizira koje su to usluge na koje bi se krajnji korisnik preorijentisao kao odgovor na relativno povećanje cijene usluge pristupa fiksnoj mreži. Preformulisanje kriterijuma kod analize stepena supstitucije na strani tražnje, na način kako to Crnogorski Telekom, predlaže je suprotno Smjernicama Evropske komisije o sprovođenju postupka analize relevantnog tržišta.
6.	Ukoliko se posmatra broj pretplatnika, može se zaključiti da i pored značajnog	Da nije kombinovanih usluga i te kako bi bilo supstitucije fiksnog i mobilnog pristupa, pogotovo	Činjenica je da je u mnogim zemljama prisutna tzv. fiksno mobilna supstitucija, odnosno da se veliki

	<p>porasta broja pretplatnika mobilne telefonije prethodnih godina, smanjenje broj pretplatnika fiksne telefonije nije adekvatno tom porastu. Ovo navodi na zaključak da povećanje cijene pristupa fiksnoj mreži ne bi rezultiralo supstitucijom ove usluge uslugom mobilnog pristupa, jer pretplatnici pristupa fiksne mreže se ne odriču od korišćenja ove usluge. Ovo doprinosi i činjenica da uz uslugu pristupa i poziva, pretplatnici fiksne telefonije imaju i mogućnost korišćenja pristupa internetu putem ADSL i usluzi Extra TV u okviru paketa kombinovanih usluga</p>	<p>zbog intezivne konkurencije i regulacije MTR na mobilnom tržištu, koja rapidno snizava cijene govornih poziva, a usluge prenosa podataka već su na istom ili nižem nivou praktično u domenu mobilnih servisa.</p>	<p>broj korisnika preorijentisao na korišćenje samo usluga mobilne telefonije.</p> <p>Međutim, to ne znači da je u pitanju supstitucija u smislu SSNIP testa, odnosno da bi u slučaju malog ali značajnog i trajnog povećanja cijene hipotetičkog monopoliste za 5-10% dovoljno velik broj korisnika migrirao između fiksne i mobilne telefonije. Navedeno se naročito dovodi u pitanje kad je riječ o migraciji sa usluga mobilne na usluge fiksne telefonije, gdje je prisutna ograničena funkcionalnost zbog prednosti mobilnosti korisnika koju nude usluge mobilne telefonije. Takođe, i pored prednosti i funkcionalnosti mobilne telefonije, krajnji korisnici još uvijek zadržavaju fiksni telefonski priključak.</p> <p>Tržišta pristupa korišćenjem fiksne i mobilne mreže Agencija posmatra kao odvojena tržišta, što je u skladu sa preporukama Evropske komisije.</p>
7.	<p>Do sredine 2007.godine na tržištu elektronskih komunikacionih usluga u Crnoj Gori uslugu pristupa javnoj komunikacionoj mreži na fiksnoj lokaciji fizičkim i pravnim licima nudio je jedino Crnogorski Telekom. Od početka komercijalnog rada Mtel je povećavao WIMAX priključaka, pa samim tim i tržišno učešće od 1,11% krajem 2007.godine do 3,59% krajem 2008. godine, što je i konstatovano u tekstu analize koja je</p>	<p>Agencija i dalje stanje na fiksnom tržištu govornih usluga posmatra samo s aspekta pružanja usluga CT (POTS, ISDN BA, ISDN PRA) i Mtel (Wi Max) samostalno ili u sklopu paketa usluga, a još uvijek ne uzima u obzir npr govorne usluge Cablinga. U tržišno učešće treba uključiti i korisnike govornih usluga drugih operatera.</p>	<p>Cabling d.o.o Budva pruža govorne usluge za oko 1.700 korisnika, pri čemu pruža svoju mrežnu infrastrukturu, međutim on ima samo posredničku ulogu, jer kompletnu uslugu krajnjim korisnicima pruža Mtel d.o.o Podgorica.</p> <p>Agencija će u periodu do naredne analize relevantnih tržišta razmatrati i kapacitete operatera usluge distribucije medijskih sadržaja putem kablovske mreže, koji imaju kablovsku</p>

	obuhvata navedeni vremenski period. U vremenskom periodu koji je tretiran ovom analizom (2010–2012 god.) M:tel je zadržao malo ali stabilno tržišno učešće od oko 4%.		distributivnu mrežu, a koja pod određenim uslovima može biti iskorišćena za pružanje maloprodajne usluge pristupa.
8.	Uzimajući u obzir geografsku pokrivenost pristupne mrežne infrastrukture Crnogorskog Telekom-a, kao i činjenicu da je ista izgrađivana tokom dugogodišnjeg razdoblja, repliciranje pristupne mrežne infrastrukture Crnogorskog Telekom-a nije ekonomski opravdano. Takođe, ulaganjima u pristupnu mrežu optičkih kablova Crnogorski Telekom će još više jačati svoju tržišnu poziciju, a što mu daje prednost nad potencijalnim operatorima.	Smatramo da je ovo djelimično tačno jer i drugi operatori ulažu u razvoj optičke infastrukture. Dalja izgradnja kablovske infastrukture CT-a u velikoj mjeri je otežana između ostalog i zbog činjenice da opštine grade sopstvenu infastrukturu.	Konstatacija u nacrtu analize nije djelimično tačna, jer bi podrazumijevala preispitivanje tržišne pozicije Crnogorskog Telekom-a u smislu zastupljenosti pristupne infastrukture u smislu da ovo maloprodajno tržište teži efikasnoj konkurenciji. Međutim, čak i u kombinaciji sa razvojem druge infastrukture kao što je kablovska ili optika do kuće, itd., takva tendencija još nije zapažena na evropskom nivou. Prema tome, čak i uz prisustvo regulacije na nivou veleprodaje, i ulaganja u druge pristupne mreže, maloprodajno tržište pristupa javnoj telefonskoj mreži na fiksnoj lokaciji ostaje osjetljivo na ex ante regulativu.
9.	Agencija smatra da ostvarivanje uslova u kojima će doći do ravnopravne infastrukturne konkurencije, u vremenskom razdoblju na koje se odnosi ova analiza, nije moguće. Iz navedenog proizilazi da Crnogorski Telekom kontroliše infastrukturu kod koje postoje velike prepreke razvoju infastrukturne konkurencije te se navedeno neće mijenjati u vremenskom razdoblju na koje se odnosi ova analiza, a što je, uz mjerilo tržišnog učešća, još jedan pokazatelj da je Crnogorski Telekom operator sa značajnom	Pored svih dostupnih i zakonom propisanih mogućih veleprodajnih usluga (CS, CPS, WLR, LLU...) smatramo da postoje uslovi za korištenje Telekomove kablovske kanalizacije. Nedostatak interesovanja je posljedica neprofitabilnosti usluge prenosa govora putem fiksne mreže kao samostalne usluge narocito u situaciji ekspanzije mobilnih govornih usluga, koje su sve jeftinije, i integrisanih punuda BB operatora koji nude cjenovno atraktivne pakete.	Agencija je propisanim regulatornim obavezama nakon prvog kruga analiza relevantnih tržišta uvela bazične elemente "ljestvice ulaganja" i to: obavezu veleprodajnog iznajmljivanja pretplatničkih linija (WLR), obavezu izbora i/ili predizbora operatora (CS/CPS), obavezu obezbjeđenja pristupa putem razvezivanja lokalne petlje (LLU). Fundamentalna ideja koja stoji iza ovog pristupa je kreiranje regulatornog ambijenta, koji bi se obezbijedio novim pružaocima usluga pristup veleprodajnim uslugama Crnogorskog Telekom-a, a što je bilo opravdano ciljevima privlačenja novih pružalaca usluga na tržište, smanjivanjem maloprodajnih

	tržišnom snagom na relevantnom tržištu obradenom ovim dokumentom.		<p>cijena i stvaranja benefita za krajnje korisnike , kao i povećanje stepena iskorišćenosti postojeće infrastrukture.</p> <p>S obzirom da je veleprodajno tržište pristupa infrastrukturi Crnogorskog Telekom-a i dalje neaktivno tržište, fokus regulatorne politike zahtijeva određenu cjenovnu politiku Agencije i njenu dinamiku, koja je predložena regulatornim mjerama koje su rezultat sprovedenog drugog kruga analiza relevantnih tržišta.</p>
10.	Crnogorski Telekom je, za razliku od ostalih operatora koji djeluju na tržištu, vertikalno integrirani operator koji, između ostalih, djeluje na tržištima veleprodajnog pristupa infrastrukturi na fiksnoj lokaciji i započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacionih mreža koja se pruža na fiksnoj lokaciji, ali i na maloprodajnim tržištima pristupa javnoj komunikacionoj mreži na fiksnoj lokaciji i javno dostupnih telefonskih usluga poziva iz fiksne mreže.	Ovdje bi Agencija trebalo da uzme u obzir i svojevrstu „vertikalnu integraciju“ koju mogu da ostvare i drugi operatori u sklopu već realizovanih strateskih partnerstava domenu pružanja kako BB usluga tako i voice servisa (integrisane ponude) .	Vertikalna integracija kao prepreka razvoju konkurencije se razmatra samo u slučaju dokazivanja prisutnih i potencijalnih prepreka razvoju konkurencije koje svojim aktivnostima sprovodi ili je u situaciji da sprovodi operator sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu.
11.	Crnogorski Telekom je dugo godina bio jedini operator na području Crne Gore koji je pružao uslugu pristupa fiksnoj mreži krajnjim korisnicima i kao takav uživa prednosti ekonomije širine. Iz navedenog proizilazi da je jedinični trošak Crnogorskog Telekoma za pružanje usluge fiksnog pristupa niži od troška koji će za istu uslugu imati operator koji tek ulazi na	Zavisi od toga da novi operator koristi već izgrađenu pristupnu mrežu Crnogorskog Telekoma ili možda opštine npr, ali ako mogu da pružaju integrisane ponude po cijenama konkurentnijim od Telekoma, znaci da za njih pozitivan “business case” postoji.	U pitanju je konstatacija a ne primjedba.

	tržište		
12.	Operator sa značajnom tržišnom snagom na ovom tržištu može da uvodi integralne/kombinovane pakete usluga koji objedinjuju usluge ovog relevantnog tržišta i usluge ostalih relevantnih tržišta, i time limitira mogućnost konkurentskim kompanijama da ponude iste pakete usluga. Takve konkurentske prednosti mogu biti relevantne kod procjene statusa značajne tržišne snage na relevantnom tržištu.	Cabling već nudi kombinovane pakete usluga, voice, BB, TV.	Uobičajena je praksa da novi operatori pokušavaju uvećati pretplatničku bazu ponudom kombinovanih paketa. Sa druge strane, kad je riječ o kombinovanim paketima usluga operatora sa značajnom tržišnom snagom, ti paketi otežavaju inovativnu i cjelovitu ponudu novih operatora, a s druge strane otežavaju replikaciju ponude operatora sa značajnom tržišnom snagom od strane novih operatora.
13.	Agencija zaključuje da upotreba drugih kriterijuma u procjenjivanju da li operator ima značajnu tržišnu snagu na relevantnom tržištu nema značaj i ne bi mogla dati drugi rezultat o statusu značajne tržišne snage	Ne stoji konstatacija da nije potrebno cijeniti i druge kriterijume, jer ako se uzmu obzir tržišna elasticnost, fiksno – mobilna supstitucija, postojanje paketa (vertikalno i horizontalno povezanih usluga i kod konkurenata), kao i već uspostavljene i regulisane veleprodajne usluge Crnogorskog Telekom-a (CS, CPS, LLU, WLR itd) može se ustanoviti da uslovi za efikasnu konkurenciju već postoje.	U svrhu procjene značajne tržišne snage operatora, Agencija će izračunati tržišno učešće na određenom relevantnom tržištu i tumačiti ga u skladu sa Smjernicama Evropske komisije o relevantnim tržištima. Pri procjenjivanju da li operator ima značajnu tržišnu snagu, Agencija se rukovodi tržišnim kriterijumima koji su propisani Zakonom o elektronskim komunikacijama, pri čemu se fokusira na one kriterijume koji su od najveće važnosti za analizu konkretnog relevantnog tržišta.
14.	Od momenta objavljivanja referentnih ponuda nije podnesen nijedan zahtjev od strane potencijalnih alternativnih operatora za obezbjeđenjem pristupa kapacitetima Crnogorskog Telekom-a za potrebe pružanja relevantnih usluga.	Razlog zbog kojeg nemamo korisnika na veleprodajnom tržištu više je do veličine tržišta koja demotiviraju druge potencijalne pružaoce ove usluge u smislu da nijesu spremni na ulaganja obzirom na mali potencijal tržišta. Takođe, Agencija je propisala i niske cijene provlačenja	Odgovor kao u slučaju komentara br. 9 Crnogorskog Telekom-a.

		kablova kroz CT kanalizaciju je time tržište više usmjereno na takav način pružanja usluge nego na bitstream uslugu ili uslugu pristupa putem lokalne petlje. Operatorima je isplativije da provlače kablove kroz našu infrastrukturu nego da plaćaju veleprodajnu cijenu za pristup CT mreži.	
15.	Ova margina od 5% (u poređenju sa EU prosječnom marginom od 15%) ne ostavlja prostora potencijalnim alternativnim operatorima za rentabilno poslovanje, imajući u vidu i činjenicu da i Crnogorski Telekom u segmentu maloprodajnog pristupa mreži ostvaruje gubitke.	Nije naveden dokument ili analiza na osnovu koje utvrđena „EU prosječna margina“ pa ovo ne možemo prihvatiti kao relevantan podatak na osnovu kojeg treba utvrditi obaveze Crnogorskom Telekomu	Agencija je u finalnom dokumentu korigovala metod utvrđivanja cijena usluga veleprodajnog iznajmljivanja pretplatničkih linija.
16.	Sa postupkom usklađivanja cijena na maloprodajnom nivou, a naročito cijene mjesečne pretplate, sa troškovima pružanja usluga, došlo bi do istovremenog usklađivanja cijena veleprodajnog pristupa infrastrukturi na koje se primjenjuje retail minus metodologija kao optimalni metod određivanja pomenutih veleprodajnih cijena. S tim u vezi, Agencija je, nakon sprovedenog drugog kruga analize ovog relevantnog tržišta, odlučila uvećati postotak minusa na 15% koja ostavlja dovoljnu marginu-razliku između veleprodajne cijene iznajmljivanja pretplatničkih linija i njenog maloprodajnog ekvivalenta. Smisao je da „postotak X“ mora sadržavati sve one	Alternativni operatori i ne mogu i ne trebaju da zasnivaju svoje rentabilno poslovanje na usluzi WLR-a, niti je to svrha ove usluge. Oni svoju rentabilnost treba da zasnivaju na drugim uslugama (CS/CPS/LLU), a na WLR-u i ne treba da ostvaruju profit već samo da dobiju mogućnost da korisniku izdaju jedinstven račun za sve usluge. Koncept na osnovu kojeg treba ostvarivati profit na WLR usluzi (a posebno profit na štetu Telekoma prije utvrđivanja troškovno orjentisanih cijena) je potpuno pogrešan i kao takav neprihvatljiv. Minus od 5% (kao cijena rizika naplate) je maksimum koji se može propisati jednu ovakvu uslugu. naročito imajući u vidu da se ova usluga pruža ispod stvarnih troškova, a što je vidljivo iz troškovnog modela CT-a a što je I Agencija konstatovala u dokumentu.	Agencija može, shodno članu 48. Zakona o elektronskim komunikacijama operatoru sa značajnom tržišnom snagom narediti preduzimanje obaveze kontrole troškova prema propisanoj metodologiji troškovnog računovodstva. Član 48. stav 5. Zakona propisuje da Agencija može propisati mehanizam pokrivanja troškova ili metodologiju određivanja cijena, što mora biti primjereno ciljevima unaprijeđenja efikasnosti i održive konkurencije, ciljevima razvoja i povećanju koristi za krajne korisnike. Agencija može koristiti i upoređenja sa cijenama na uporedivim tržištima ili tržištima sa razvijenom konkurencijom, uzimajući u obzir specifičnosti domaćeg tržišta. Shodno Rješenju Agencije broj 0904-2327/3 od

	<p>troškove koje operator sa značajnom tržišnom snagom neće imati u trenutku kada bude pružao uslugu iznajmljivanja pretplatničke linije.</p>	<p>Sporan je stav Agencije da je Retail minus metodologija optimalna metoda određivanja cijena kada je u pitanju WLR usluga uz postojanje obaveze troškovnog računovodstva . U čemu onda svrha nametanja obaveze troškovnog računovodstva kada se radi o dvije različite metode određivanja cijena veleprodajnih servisa.</p>	<p>30.05.2011. godine kojim je Crnogorskom Telekom-u određena obaveza sprovođenja računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva u skladu sa dokumentom " Metodologija računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva", Crnogorski Telekom je sproveo pomenute regulatorne obaveze i implementirao prvu fazu Projekta koja se odnosi na istorijsko troškovno računovodstvo po troškovnom standardu Potpuno raspodijeljenih troškova (<i>eng. FDC</i>) za 2011. i 2012.godinu.</p> <p>Regulatorni finansijski izvještaji su odobreni Odlukom Agencije broj:0102-4739/2 od 26.09.2013.godine o prihvatanju sprovedenih aktivnosti Crnogorskog Telekom-a na Projektu računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva za fiksnu i mobilnu mrežu za 2012. godinu.</p>
17.	<p>Agencija smatra da je metod Price cap-a najprikladniji metod cjenovne regulacije, kojim će se osigurati kontinuitet i dostupnost telekomunikacionih usluga, uz istovremeno obezbjeđenje mogućnosti Crnogorskom Telekom-u da poveća stepen svoje operativne efikasnosti i da započne proces usklađivanja cijena sa troškovima pružanja usluga. Osim toga, sprovođenje rebalansa cijena je uslov za uvođenje konkurencije u svim segmentima fiksne</p>	<p>CT već razvio sistem troškovnog računovodstva u skladu sa Metodologijom. Sada Agencija smatra da je price cap najprikladnija metoda regulacije cijena. Šta to konkretno znači kada je u pitanju obaveza CT-a u pogledu troškovnog računovodstva i računovodstvenog odvajanja? Da li znači da CT nije u obavezi da sprovodi troškovno računovodstvo u smislu izračunavanja troškovno orijentisanih cijena već samo računovodstveno odvajanje, što je i praksa u EU?</p>	<p>U skladu sa članom 9. Pravilnika o regulaciji cijena maloprodajnih elektronskih komunikacionih usluga koje se pružaju putem javnih fiksnih telefonskih mreža mreža ("Sl.list Crne Gore", br. 52/2011) operator kojem je naređeno preduzimanje troškovne orijentacije mora dokazati da su cijene izračunate na osnovu troškova uz prihvatljivu stopu prinosa na investiciona ulaganja. Prilikom provjeravanja ispunjavanja obaveze Agencija može primijeniti metode troškovnog računovodstva koje su nezavisne od onih koje primjenjuje operator. Agencija može od operatora</p>

	telefonije		<p>rješenjem takođe zahtijevati da obrazloži i po potrebi koriguje cijene, pri čemu teret eventualnog dokazivanja snosi operator.</p> <p>Shodno Rješenju Agencije broj 0904-2327/3 od 30.05.2011. godine kojim je Crnogorskom Telekomu određena obaveza sprovođenja računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva u skladu sa dokumentom "Metodologija računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva", Crnogorski Telekom je sproveo pomenute regulatorne obaveze i implementirao prvu fazu Projekta koja se odnosi na istorijsko troškovno računovodstvo po troškovnom standardu Potpuno raspodijeljenih troškova (<i>eng. FDC</i>) za 2011. i 2012.godinu.</p> <p>Regulatorni finansijski izvještaji su odobreni Odlukom Agencije broj:0102-4739/2 od 26.09.2013.godine o prihvatanju sprovedenih aktivnosti Crnogorskog Telekom-a na Projektu računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva za fiksnu i mobilnu mrežu za 2012. godinu.</p>
18.	U skladu sa članom 15 Pravilnika koji se odnosi na zabranu primjene ponuda kojima se vrši neosnovano vezivanje usluga, Agencija će provjeravati praksu kombinovanja i vezivanja usluga. Takva provjera može da uključi i sprovođenje testa profitabilnosti za kombinovane ponude na način da se utvrdi da li	Ovaj dio bi trebalo konkretnije precizirati. CT može relativno brzo pružiti podatke o veleprodajnim uslugama koje su dio troškovnog modela za datu godinu. Međutim, ukoliko bi se zahtjevale troškovne informacije koje su van modela troškovnog računovodstva, CT nije u mogućnosti da ih u kratkom roku dostavi budući da se radi o kompleksnom modelu, koji zahtjeva vrijeme kako	Agencija ocjenjuje da su rezultati modela relevantni i za identifikaciju i dokazivanje antikonkurentske prakse kao što su: price squeeze, predatorske cijene, antikonkurentsko i neosnovano vezivanje usluga i praksa unakrsnog subvencionisanja. Agencija treba da definiše metodologiju na koji način će pristupiti analizi paketa usluga koje nudi operator sa značajnom

<p>maloprodajna cijena paketa usluga pokriva troškove odgovarajuće veleprodajne usluge uvećane za sve relevantne troškove uslovljene pružanjem tog paketa usluga.</p> <p>U cilju sprovođenja ovakve provjere, operator sa značajnom tržišnom snagom će obavijestiti Agenciju o troškovnoj strukturi veleprodajne cijene usluga ili mrežne opreme koja se koristi za pružanje maloprodajnih usluga, i drugim relevantnim informacijama, nakon čega će Agencija ispitati poštovanje principa transparentnosti, nediskriminatornosti i troškovne orijentisanosti cijena, kao i identifikovati potencijalne anti-konkurentske aktivnosti.</p>	<p>bi se prilagodio novim zahtjevima i pružio kvalitetne informacije.</p>	<p>tržišnom snagom da bi utvrdila da li je iste moguće replicirati od strane alternativnog operatora. Ova metodologija će biti bazirana na podacima iz troškovnog računovodstvenog sistema.</p>
---	---	---