



**CRNA GORA  
AGENCIJA ZA ELEKTRONSKE KOMUNIKACIJE  
I POŠTANSKU DJELATNOST**

**ANALIZA RELEVANTNOG TRŽIŠTA POZIVA KOJI ZAVRŠAVAJU U  
INDIVIDUALNIM JAVNIM TELEFONSKIM MREŽAMA I KOJI SE PRUŽAJU NA  
FIKSNOJ LOKACIJI-VELEPRODAJNI NIVO**

**Podgorica, jun 2013. godine**

# Sadržaj

<b>Rezime .....</b>	<b>3</b>
<b>1. Uvod .....</b>	<b>6</b>
1.1 Evropski regulatorni okvir za elektronske komunikacije .....	6
1.2 Pravni osnov za sprovođenje postupka definisanja i analize relevantnog tržišta .....	8
1.3 Saradnja sa Upravom za zaštitu konkurencije.....	9
1.4 Hronološki redosled aktivnosti Agencije u postupku analize relevantnih tržišta.....	9
<b>2. Definisanje relevantnog tržišta.....</b>	<b>12</b>
2.1. Opis postupka definisanja tržišta .....	12
2.2. Karakteristike tržišta.....	12
2.3. Relevantno tržište usluga .....	15
2.4. Analiza stepena supstitucije na strani tražnje – maloprodajni nivo .....	15
2.5. Zamjenjivost na strani tražnje-veleprodajni nivo .....	20
2.6. Zamjenjivost na strani ponude – veleprodajni nivo.....	22
2.7. Relevantno tržište u geografskoj dimenziji.....	23
2.8. Zaključak Agencije o definisanju relevantnog tržišta .....	24
<b>3. Analiza relevantnog tržišta.....</b>	<b>25</b>
3.1. Cilj i predmet analize relevantnog tržišta .....	25
3.2. Tržišno učešće operatora na relevantnom tržištu.....	26
3.3. Nedostatak kompezacije kupovne moći .....	27
3.4. Ekonomija obima .....	28
3.5. Zaključak Agencije o statusu operatora sa značajnom tržišnom snagom .....	30
<b>4. Prepreke razvoju konkurencije.....</b>	<b>31</b>
4.1 Tržišna dimenzija prepreka razvoju konkurencije.....	32
4.2 Uzročno posledična dimenzija prepreka razvoju tržišne konkurencije .....	37
4.3. Prepreke razvoju konkurencije na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji .....	38
4.4. Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage .....	41

<b>5. Određivanje obaveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom .....</b>	<b>48</b>
5.1.Obaveza obezbjeđivanja preglednosti, referentna interkonekciona ponuda .....	49
5.2 Obaveza obezbjeđivanja jednakog tretmana-nediskriminatornost .....	52
5.3 Obaveza odvajanja računovodstvenih evidencija .....	54
5.4 Obaveza omogućavanja pristupa elementima mreže i njihovog korišćenja .....	55
5.5 Obaveza nadzora cijena i troškovnog računovodstva .....	59

## Rezime

Regulatorni okvir danas predstavlja regulatorni model koji je prihvaćen kao najbolji poznati model i u mnogim zemljama koje nijesu članice Evropske unije, a sadrži Direktivu 2002/21/EC Evropske komisije o zajedničkom regulatornom okviru za elektronske komunikacione mreže i usluge („Okvirna direktiva“), i četiri Direktive (pod zajedničkim nazivom: „Specifične Direktive“) i to: Direktiva o pristupu, Direktiva o odobrenju, Direktiva o univerzalnom servisu i Direktiva o privatnosti u elektronskim komunikacijama.

Agencija je u sprovođenju postupka analize tržišta, propisanim članom 42. Zakona o elektronskim komunikacijama, naročito vodila računa o primjeni Smjernica Evropske Komisije za nacionalna regulatorna tijela, o definisanju i analizi relevantnih tržišta, kao i primjeni Preporuke Evropske komisije o relevantnim tržištima koja podliježu *ex ante* regulaciji.

Zakonom o elektronskim komunikacijama („Sl.list Crne Gore“, broj 50/2008) u članu 8. utvrđena je, između ostalih, nadležnost Agencije da vrši nadzor tržišta, utvrđuje operatore sa značajnom tržišnom snagom i preduzima preventivne mjere za spriječavanje negativnih efekata značajne tržišne snage operatora.

Savjet Agencije za elektronske komunikacije i poštansku djelatnost je, po pribavljenom mišljenju Uprave za zaštitu konkurencije, na sjednici od 03.04.2009. godine, a nakon sprovedenog konsultativnog procesa, usvojio Odluku o relevantnim tržištima usluga i relevantnom geografskom tržištu („Sl.list Crne Gore,» broj.29/09). Odlukom je određena teritorija Crne Gore kao relevantno geografsko tržište.

Tržište poziva koji završavaju u individualnim javnim telefonskim mrežama i koji se pružaju na fiksnoj lokaciji - veleprodajni nivo, koje je predmet ove analize je obuhvaćeno Odlukom o relevantnim tržištima usluga i relevantnom geografskom tržištu, što znači da je predmet *ex ante* regulacije.

Agencija za elektronske komunikacije i poštansku djelatnost je 2010. godine sprovela postupak analize tržišta i odredila dimenziju usluga i geografsku dimenziju relevantnog tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacionu mrežu koja se pružaju na fiksnoj lokaciji. Nakon što je odredila relevantno tržište Agencija je na osnovu kriterijuma potrebnih za procjenu operatora za značajnom tržišnom snagom konstatovala da su Crnogorski Telekom a.d. Podgorica i M:Tel d.o.o. operatori sa značajnom tržišnom snagom na relevantnim tržištima završavanja

(terminacije) poziva u određenu javnu komunikacionu mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji te istima odredila regulatorne obaveze na osnovu utvrđenih nedostataka na tržištu. Prethodno pomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu „Analiza relevantnog tržišta poziva koji završavaju u individualnim javnim telefonskim mrežama i koji se pružaju na fiksnoj lokaciji-veleprodajni nivo“.

S obzirom da je od trenutka donošenja odluka o završenim postupcima analize prošao period od tri godine, Agencija ponovo sprovodi postupak utvrđivanja relevantnih tržišta podložnih prethodnoj (ex-ante) regulaciji u skladu sa Zakonom o elektronskim komunikacijama.

Osnovni koraci u postupku analize relevantnog tržišta su:

- I Definicija relevantnog tržišta usluga i relevantnog geografskog tržišta;
- II Analiza relevantnog tržišta;
- III Određivanje obaveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom.

#### *I Definicija relevantnog tržišta usluga i relevantnog geografskog tržišta*

Relevantno tržište usluga čine oni proizvodi, odnosno usluge, koji su, posmatrano sa pozicije krajnjeg korisnika, međusobno zamjenjivi zbog svojih karakteristika, cijena ili namjene. Na bazi sprovedenog postupka definicije Agencija je zaključila da se ovo relevantno tržište sastoji se od sledećih kategorija usluga:

1. usluge završavanja poziva u mrežu Crnogorskog Telekoma,
2. usluge završavanja poziva u mrežu M:Tel-a.

Takođe, Agencija je odredila da je relevantno geografsko tržište za pružanje navedenih usluga u opsegu nacionalno, s obzirom da su identični preovlađujući uslovi konkurencije, pravni i regulatorni okvir i cjenovna politika na čitavoj teritoriji Crne Gore.

#### *II Analiza relevantnog tržišta*

Saglasno odredbama poglavlja V koje se odnosi na obezbjeđenje konkurencije iz Zakona o elektronskim komunikacijama, Agencija je postupak analize relevantnih tržišta sprovodila u cilju ocjene stepena konkurentnosti na određenom relevantnom tržištu, odnosno procjene da li postoje operatori sa značajnom tržišnom snagom na određenom relevantnom tržištu.

Pri procenjivanju da li operator ima značajnu tržišnu snagu, Agencija je uzela u obzir neke od kriterijuma sadržanih u članu 40. Zakona, a koji su od najveće važnosti kod analize ovog relevantnog tržišta.

Nakon sprovedene analize relevantnog tržišta Agencija je konstatovala da su Crnogorski Telekom a.d. Podgorica i M:Tel d.o.o. Podgorica operatori sa značajnom tržišnom snagom na Tržištu poziva koji završavaju u individualnim javnim telefonskim mrežama i koji se pružaju na fiksnoj lokaciji -veleprodajni nivo.

### *III Određivanje obaveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom*

Identifikacija operatora sa značajnom tržišnom pozicijom podrazumijeva propisivanje i nametanje ex-ante obaveza, koje treba da budu proporcionalne i adekvatne utvrđenom problemu-odstupanju od efikasne konkurencije.

Agencija ocjenjuje da se princip proporcionalnosti može zadovoljiti ako se svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom odrede one regulatorne obaveze koje će najbolje riješiti postojeće i potencijalne prepreke razvoju konkurencije, koje su, takođe, konstatovane ovim dokumentom.

Agencija predlaže da se Crnogorskom Telekom-u kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom odrede sledeće regulatorne obaveze:

1. Obaveza obezbeđivanja preglednosti, referentna interkonekciona ponuda;
2. Obaveza obezbeđivanja jednakog tretmana-nediskriminatornost;
3. Obaveza odvajanja računovodstvenih evidencija;
4. Obaveza omogućivanja pristupa elementima mreže i njihovog korišćenja;
5. Obaveza nadzora cijena i troškovnog računovodstva.

Agencija predlaže da se M:Tel-u kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom odrede sledeće regulatorne obaveze:

1. Obaveza obezbeđivanja preglednosti, referentna interkonekciona ponuda;
2. Obaveza obezbeđivanja jednakog tretmana-nediskriminatornost;
3. Obaveza omogućivanja pristupa elementima mreže i njihovog korišćenja;
4. Obaveza nadzora cijena

# 1. Uvod

## 1.1 Evropski regulatorni okvir za elektronske komunikacije

Regulatorni okvir Evropske unije iz 2002. godine rezultat je dugog i kontinuiranog procesa rasprava i analiza o načinima ostvarivanja najprikladnijeg okruženja za razvoj efikasne konkurencije u sektoru elektronskih komunikacija. Taj okvir danas predstavlja regulatorni model koji je prihvaćen kao najbolji poznati model i u mnogim zemljama koje nijesu članice Evropske unije. Evropska komisija je marta 2002. godine usvojila četiri direktive koje dijelom čine regulatorni okvir iz 2002. godine na području elektronskih mreža i komunikacionih usluga, dok je peta direktiva, koja je takođe sastavni dio regulatornog okvira, usvojena je u oktobru 2002. godine.

- Direktiva 2002/19/EC o pristupu i interkonekciji elektronskih komunikacionih mreža i pripadajućih dodatnih usluga ("Direktiva o pristupu"),
- Direktiva 2002/20/EC o autorizaciji na području elektronskih komunikacionih mreža i usluga ("Direktiva o autorizaciji"),
- Direktiva 2002/21/EC o zajedničkom regulatornom okviru za elektronske komunikacione mreže i usluge ("Okvirna direktiva"),
- Direktiva 2002/22/EC o univerzalnom servisu i pravima korisnika u vezi sa elektronskim komunikacionim mrežama i uslugama ("Direktiva o univerzalnom servisu"),
- Direktiva 2002/58/EC o obradi ličnih podataka i zaštiti privatnosti i povjerljivosti komunikacija u sektoru elektronskih komunikacija ("Direktiva o privatnosti u elektronskim komunikacijama").

U mnogim publikacijama često se navodi da se regulatorni okvir sastoji od "Okvirne direktive" (2002/21/EC) i četiri preostale Direktive koje se zajednički nazivaju "Specifične Direktive" (2002/19/EC, 2002/20/EC, 2002/22/EC i 2002/58/EC).

Evropska komisija je 2002. godine objavila Smjernice za nacionalna regulatorna tijela, o definisanju i analizi relevantnih tržišta, utvrđivanju statusa operatora sa značajnom tržišnom snagom i nametanju regulatornih obaveza.<sup>6</sup> Osnovna svrha pomenutih Smjernica je doprinos harmonizaciji primjene regulatornih načela i konzistentnosti regulacije. Korišćenje iste metodologije definisanja i analize tržišta osigurava da većina tržišta definisanih za potrebe sektorski specifične regulacije odgovaraju definicijama koje bi bile primjenjene saglasno propisima o zaštiti konkurencije.

Na osnovu člana 15. Okvirne direktive (Direktiva 2002/21/EC), Evropska komisija je usvojila sljedeće preporuke o relevantnim tržištima na području elektronskih komunikacija:

- Preporuku (2003/311/EC)<sup>7</sup> od 11.02.2003. godine, o relevantnim tržištima na području elektronskih komunikacija, koja je sadržala 18 tržišta koja su podložna prethodnoj (ex-ante) regulaciji, i koja je zamijenjena sa
- Preporukom (2007/879/EC)<sup>8</sup> od 17.12.2007. godine, o relevantnim tržištima na području elektronskih komunikacija, koja sadrži 7 tržišta koja su podložnima prethodnoj (ex-ante) regulaciji.

Preporuka iz februara 2003. godine je sadržala 18 tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, što znači da je Evropska komisija zaključila da su na tim tržištima istovremeno zadovoljena tri kriterijuma (Test tri kriterijuma), te na taj način utvrdila da su navedena tržišta podložna prethodnoj regulaciji u većini zemalja Evropske unije. Navedena Preporuka o relevantnim tržištima izmijenjena je na način da umjesto 18 relevantnih tržišta, na osnovu nove Preporuke o relevantnim tržištima iz decembra 2007. godine, postoji 7 relevantnih tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji. Tržišta koja više nisu sastavni dio važeće Preporuke o relevantnim tržištima, nacionalna regulatorna tijela i dalje mogu tretirati, ali na način da prethodno dokažu da su na tim tržištima istovremeno zadovoljena tri kriterijuma (Test tri kriterijuma).

Na inicijativu Evropske komisije, Evropski parlament i Savjet ministara Evropske unije su u decembru 2009.godine donijeli novi regulatorni okvir u oblasti elektronskih komunikacija koji se sastoji od dvije direktive i jednog pravilnika:

- Direktive 2009/136/EC Evropskog parlamenta i Evropskog savjeta<sup>1</sup>, kojom se mijenjaju Direktiva 2002/22/EC o univerzalnom servisu, Direktiva 2002/58/EC o korišćenju podataka o ličnosti i Pravilnik broj 2006/2004 o saradnji nacionalnih organa nadležnih za primjenu propisa o zaštiti prava potrošača;
- Direktiva 2009/140/EC Evropskog parlamenta i Evropskog savjeta, kojom se mijenjaju Direktiva 2002/21/EC o zajedničkom okviru, Direktiva 2002/19/EC o pristupu interkonenciji i Direktiva 2002/20/EC o izdavanju odobrenja za mreže i usluge.
- Pravilnika 1211/2009 Evropskog parlamenta i Evropskog savjeta, o uspostavljanju Tijela evropskih regulatora za elektronske komunikacije (BEREC);



## **1.2 Pravni osnov za sprovođenje postupka definisanja i analize relevantnog tržišta**

Zakonom o elektronskim komunikacijama (Sl.list Crne Gore, broj 50/2008) u članu 8 utvrđena je, između ostalih, nadležnost Agencije da vrši nadzor tržišta, utvrđuje operatore sa značajnom tržišnom snagom i preduzima preventivne mjere za sprječavanje negativnih efekata značajne tržišne snage operatora.

Agencija je, saglasno članu 41 Zakona, utvrdila predlog teksta Odluke o relevantnim tržištima usluga i relevantnom geografskom tržištu, koji je bio predmet javnih konsultacija.

Savjet Agencije za elektronske komunikacije i poštansku djelatnost je na sjednici od 05.02.2013.godine, usvojio Odluku o relevantnim tržištima usluga i relevantnom geografskom tržištu. Odlukom je određena teritorija Crne Gore kao relevantno geografsko tržište. Takođe, ovom Odlukom se određuju i relevantna tržišta usluga na kojima se sprovodi drugi krug analiza tržišta, u cilju ponovnog određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, i to:

1. Tržište pristupa javnoj telefonskoj mreži na fiksnoj lokaciji za fizička i pravna lica- maloprodajni nivo;
2. Tržište poziva koji potiču iz javne telefonske mreže i koji se pružaju na fiksnoj lokaciji-veleprodajni nivo;
3. Tržište poziva koji završavaju u individualnim javnim telefonskim mrežama i koji se pružaju na fiksnoj lokaciji-veleprodajni nivo;
4. Tržište pristupa infrastrukturi mreže na nivou veleprodaje (uključujući zajednički ili potpuno razvezani pristup na utvrđenoj lokaciji) -veleprodajni nivo;
5. Tržište širokopojasnog pristupa -veleprodajni nivo ;
6. Terminalni ili zaključni segmenti iznajmljenih linija, bez obzira na tehnologiju korišćenu da se obezbedi zakupljeni ili dodijeljeni kapacitet -veleprodajni nivo;
7. Tržište poziva koji završavaju u individualnim mobilnim mrežama-veleprodajni nivo.

Tržište poziva koji završavaju u javnim telefonskim mrežama i koji se pružaju na fiksnoj lokaciji-veleprodajni nivo, koje je predmet ove analize, dio je važeće Preporuke Evropske komisije, što znači da je Evropska komisija zaključila da su na ovom tržištu istovremeno zadovoljena tri kriterijuma, te na taj način utvrdila da je relevantno tržište podložno prethodnoj regulaciji u većini zemalja Evropske unije.

### **1.3 Saradnja sa Upravom za zaštitu konkurencije**

Imajući u vidu činjenicu da član 41 Zakona propisuje da Agencija u saradnji sa organom nadležnim za zaštitu konkurencije određuje, prati, preispituje relevantne usluge i relevantna geografska tržišta u Crnoj Gori u oblasti usluga elektronskih komunikacija, kao i da shodno članu 42. Zakona Agencija sprovodi analizu tržišta u saradnji sa organom nadležnim za zaštitu konkurencije ili samostalno. Agencija za elektronske komunikacije i poštansku djelatnost i Uprava za zaštitu konkurencije potpisale su Sporazum o saradnji na području obezbjeđenja konkurencije i predupređenja štetnih efekata nedostatka konkurencije na tržištu usluga elektronskih komunikacija.

### **1.4 Hronološki redosled aktivnosti Agencije u postupku analize relevantnih tržišta**

Evropski regulatorni okvir (Okvirna Direktiva Evropske komisije) upućuje da se prilikom određivanja relevantnih tržišta usluga i relevantnih geografskih tržišta uvažavaju nacionalne okolnosti i specifičnosti.

Nakon sagledavanja više faktora koji se odnose na veličinu i strukturu tržišta Crne Gore, postojeći nivo razvoja tržišta elektronskih komunikacija, kao i ciljeve regulatorne politike, Agencija je odredila sedam relevantnih tržišta, saglasno Revidiranoj Preporuci Evropske komisije o relevantnim tržištima iz 2007.godine.

Dana 28.04.2009. godine potpisan je Sporazum o saradnji Agencije za elektronske komunikacije i Uprave za zaštitu konkurencije;

Savjet Agencije za elektronske komunikacije i poštansku djelatnost je 03.07.2009. godine usvojio tekst Metodologije za sprovođenje postupka analize relevantnih tržišta koji je dostupan na web site-u Agencije.

- Agencija je dana 20.07.2012.godine inicirala javne konsultacije, saglasno članu 41 Zakona, povodom predloga Odluke o relevantnim tržištima usluga koja su predmet provjere ispunjenosti testa tri kriterijuma. Rok za dostavljanje primjedbi i sugestija je bio 30 dana. Pregled komentara, sugestija i primjedbi na tekst predloga Odluke koji je bio predmet javnih konsultacija u periodu 20.07.-20.08.2012.godine je dostupan na web site-u Agencije, [www.ekip.me](http://www.ekip.me);
- Agencija je, dana 20.07.2012.godine, u skladu sa odredbama člana 41 i 42. ZEK-a, zatražila mišljenje Uprave za zaštite konkurencije o predlogu predmetne Odluke;
- Uprava za zaštitu konkurencije je dana 07.09.2012.godine dala pozitivno mišljenje na osnovu analize usklađenosti predloženog nacrta Odluke sa odredbama Zakona o zaštiti konkurencije;

- Savjet Agencije je, po pribavljenom mišljenju Uprave za zaštitu konkurencije, na sjednici od 18.09.2012.godine usvojio konačan tekst Odluke o relevantnim tržištima usluga koja su predmet provjere ispunjenosti testa tri kriterijuma. (Sl.list Crne Gore, broj. 50/2012);
- Savjet Agencije je na sjednici od 05.02.2013. godine donio Odluku o pokretanju drugog kruga analiza relevantnih tržišta.
- Agencija je 18.02.2013.godine uputila Upitnike operatorima, u elektronskoj i papirnoj formi za prvo i drugo polugodište 2010, 2011, i 2012.godine u skladu sa registrom operatora.

Upitnicima su specificirani statistički, operativni i finansijski podaci a koji su neophodni za sprovođenje postupka definisanja i analize relevantnih tržišta. Rok za dostavljanje Upitnika je bio mjesec dana. Naime, pojedini operatori nijesu ispoštovali rok od mjesec dana da popune Upitnik, pa je Agencija 29.03.2013.g. poslala urgenciju operatorima da dostave popunjen Upitnik, što su operatori i uradili i dostavili krajem marta 2013. godine.

Pregled operatora i pružalaca usluga elektronskih komunikacija kojima su dostavljeni upitnici:

Re d.b r.	Naziv Operatora	Datum slanja upitnika	Datum dobijanja popunjenih upitnika
1.	Crnogorski Telekom a.d. Podgorica	18.02.2013.	29.03.2013.
2.	M:Tel d.o.o. Podgorica	18.02.2013.	05.04.2013.
3.	Telenor d.o.o.	18.02.2013.	
4.	IP Mont d.o.o. Podgorica	18.02.2013.	
5.	Pošta Crne Gore Podgorica	18.02.2013.	
6.	VOIP Telecom d.o.o.	18.02.2013.	
7.	VOX Podgorica	18.02.2013.	
8.	DYNACOM d.o.o. Podgorica	18.02.2013.	
9.	ZIREX d.o.o.	18.02.2013.	
10.	Dasto Montel d.o.o.	18.02.2013.	
11.	Informatika Montenegro d.o.o.	18.02.2013.	
12.	Dimal Telcom Podgorica	18.02.2013.	
13.	Montekom d.o.o. Ulcinj	18.02.2013.	
14.	VIP BROADBAND d.o.o. Nikšić	18.02.2013.	
15.	ELTA MONT d.o.o. Nikšić	18.02.2013.	
16.	Montenegro Conekt d.o.o. Podgorica	18.02.2013.	
17.	BBMI d.o.o. Podgorica	18.02.2013.	
18.	FiberNet d.o.o. Podgorica	18.02.2013.	
19.	Crnogorski elektroprenosni sistem a.d.	18.02.2013.	
20.	SKYLINKS TELECOM d.o.o. Podgorica	18.02.2013.	

21.	Teleinfo.ME Podgorica	18.02.2013.	
22.	TOWERS NET d.o.o. Podgorica	18.02.2013.	
23.	IT-desk d.o.o. Podgorica	18.02.2013.	
24.	MONTEINFORM d.o.o. Budva	18.02.2013.	
25.	Igraonica Vjolca Ulcinj	18.02.2013.	

Iz tabele se može uočiti da su poslali Upitnici operatorima po registru operatora, ali su popunjene upitnike vratili samo Crnogorski Telekom i M:Tel .

Obrazloženje ostalih operatora je da nijesu razvili mrežu i da nemaju podatke tražene Upitnikom. Za analizu tržišta poziva koji završavaju u javne telefonske mreže i koji se pružaju na fiksnoj lokaciji- veleprodajni nivo korišćeni su podaci Crnogorskog Telekoma i M:Tela.

## 2. Definisanje relevantnog tržišta

### 2.1. Opis postupka definisanja tržišta

Relevantno tržište je skup svih javno ponuđenih telekomunikacionih servisa, koji su po svojim karakteristikama i namjeni međusobno zamjenjivi na određenom geografskom području, pri datom nivou cijena.

Osnovna načela definisanja relevantnih tržišta odnose se na analizu stepena supstitucije na strani tražnje, stepena supstitucije na strani ponude i analize potencijalnih konkurentskih pritisaka. Analiza stepena supstitucije na strani tražnje predstavlja utvrđivanje asortimana usluga koje krajnji korisnik može smatrati supstitutivnim uslugama na relevantnom tržištu. Takođe, vrši se analiza može li potencijalni pružalac telekomunikacionih servisa brzo i uz relativno male troškove ponuditi konkretnu uslugu na relevantnom tržištu kao odgovor malom, ali značajnom, trajnom povećanju cijena usluge od strane hipotetskog monopoliste. Kod supstitucije na strani ponude operator odmah reaguje na povećanje cijene, dok je potencijalnim konkurentima potrebno više vremena i ulaganja za pružanje istovjetne usluge na tržištu.

U svrhu definisanja tržišta koristi se tehnika Hipotetičkog Monopolističkog Testa koja, počevši od najuže moguće definicije tržišta koje se analizira, određuje da li hipotetički monopolista može da sprovede malo, ali značajno trajno povećanje cijena, a da pritom ne izgubi dio prihoda, usled preorijentacije krajnjih korisnika ka supstitutivnim uslugama.

Relevantno geografsko tržište predstavlja područje na kome su određeni pružaoci telekomunikacionih usluga uključeni u ponudu i tražnju za uslugama, a gdje su uslovi konkurencije dovoljno homogeni da se to područje razlikuje od susjednih područja.

### 2.2. Karakteristike tržišta

Uslugu poziva iz fiksnih mreža krajnjim korisnicima na tržištu elektronskih komunikacija u Crnoj Gori pružaju operatori Crnogorski Telekom a.d. i M:Tel d.o.o.

**Crnogorski Telekom** je najveći fiksni operator koji ima sopstvenu PSTN mrežu. Osnovna djelatnost kompanije su održavanje i eksploatacija telekomunikacionog sistema na području Crne Gore, razvoj telekomunikacionih tehnologija i obezbjeđivanje

telekomunikacionih usluga korisnicima. Kompanija obezbeđuje 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, teleks i telegrafske usluge.

Crnogorski Telekom nudi tačke pristupa na svojim kombinovanim centralama za međunarodni i tranzitni saobraćaj. Svaka od centrala može da komutira dolazni i odlazni saobraćaj Operatora sa mrežom Crnogorskog Telekoma, javnim telekomunikacionim operatorima u Crnoj Gori na nacionalnom nivou.

Centrala	Lokacija	Medjunarodni kod signalizacione tačke – ISPC
IE Bijelo Polje	Bijelo Polje	2-040-4 (ITU-T) (0-4420)
IE Podgorica	Podgorica	2-040-2 (ITU-T) (0-4418)

Na vrhu strukture je međunarodni i tranzitni rang centrala (MnC/TC) koje su locirane u Podgorici i Bijelom Polju. Obje centrale su tipa AXE-Ericsson sa aplikacijom Enabler 1.0. Koriste se za povezivanje sa centralama nižih nivoa i za interkonekciju sa drugim operatorima(GSM,nacionalnim imeđunarodnim).Nivo ispod međunarodnog/tranzitnog se sastoji od glavno/lokalnih centrala (GC/LC). Ove centrale se koriste za povezivanje sa MnC/TC i obezbeđuju vezu krajnjih lokalnih centrala sa MnC/TC, kao i vezu sa udaljenim preplatničkim stepenima. GC/LC centrale su locirane u: Podgorici, Herceg Novom, Bijelom Polju. Ovo su centrale tipa AXE-Ericsson sa aplikacijom Enabler 1.0. Na dnu hijerarhije nalaze se krajnje lokalne centrale.

Nivo ispod međunarodnog/tranzitnog se sastoji od glavno/lokalnih centrala (GC/LC). Ove centrale se koriste za povezivanje sa MnC/TC i obezbeđuju vezu manjih lokalnih centrala sa MnC/TC, kao i vezu sa udaljenim preplatničkim stepenima. Gc/LC centrale su locirane u: Herceg Novom , Bijelom Polju i Podgorici.

Nivo kombinovanih GC/LC centrala se sastoji od sledećih centrala:

Geografski kod	GC/LC	Lokacija	Signalizaciona tačka
20, 40	ME Podgorica 1	Podgorica	2-10373
20,30,33	ME Podgorica 2	Podgorica	2-10374
31, 32	ME Herceg Novi	Herceg Novi	2-11266
50,51,52	ME Bijelo Polje	Bijelo Polje	2-10754

Povezivanje izmedju centrala je ostvareno digitalnim protocima nx2 Mb/s.Za povezivanje centrala se koriste linkovi u digitalnim sistemima prenosa koji su

realizovani sa uredjajima u SDH tehnologiji gdje se kao prenosni medijum koristi optičko vlakno i digitalni linkovi u sistemima prenosa koji su realizovani radiorelejnim uredjajima u PDH tehnologiji.

Povezivanje mreže Telekom i mreže Operatora se realizuje preko jednog ili više interkonekcionih linkova. Svaki interkonekcioni link predstavlja vezu između jedne od pristupnih tačaka Telekom i jednog od interkonekcionih čvorova u mreži Operatora.

Crnogorski Telekom nudi metode međusobnog povezivanja:

1. Povezivanje na lokaciji Operatora Interkonekcioni vod obezbjeđuje Telekom
2. Povezivanje na lokacijama Telekom Interkonekcioni vod obezbjeđuje Operator

*a) Povezivanje na lokaciji Operatora – Interkonekcioni vod obezbjeđuje Telekom*

Crnogorski Telekom na zahtjev Operatora obezbjeđuje povezivanje mreže Telekom i mreže Operatora sa inicijalnim kapacitetom koji se dogovora između Operatora i Telekom. Minimalni inicijalni kapacitet interkonekcionog voda za svaku pristupnu tačku je 2Mb/s. Minimalna nadogradnja kapaciteta za svaku pristupnu tačku je 2 Mb/s. Osnovni način realizacije interkonekcionih vodova je preko jednog prenosnog puta. Crnogorski Telekom od Operatora zahtijeva obezbjeđivanje odgovarajućeg prostora i uslova za montažu svoje opreme na lokaciji Operatora bez nadoknade, što podrazumijeva i obezbjeđivanje dostupnosti i prohodnosti kablovskih trasa po kojima će biti realizovan prenosni put u unutrašnjosti objekta u kojem se nalazi oprema Operatora.

*b) Povezivanje na lokacijama Telekom – Interkonekcioni vod obezbjeđuje Operator*

Ukoliko za to postoje tehnički i prostorni uslovi, Crnogorski Telekom obezbjeđuje Operatoru uslugu kolokacije opreme za potrebe interkonekcije u i na objektima Telekom, kao i povezivanje kolocirane opreme sa svojim pristupnim tačkama. Sva oprema instalirana od strane Operatora na lokaciji Telekom u svrhu realizacije interkonekcije ostaje u vlasništvu Operatora.

Kolokacija, je predviđena isključivo za telekomunikacionu opremu/infrastrukturu Operatora koja je neophodna za realizaciju interkonekcije sa mrežom Telekom. Mikrolokacije na kojima se nudi usluga kolokacije su gradjevinski objekti, zemljišta i stubovi koji pripadaju Telekomunikacionim centrima Telekom u kojima se nalaze pristupne tačke.

Prema Referentnoj interkonekcionoj ponudi Crnogorskog Telekom-a realizacija međusobne interkonekcije dva ili više Operatora koji su kolocirani u objektima Telekoma moguća je samo putem usluga iznajmljenog voda ili nacionalnog tranzita posredstvom Telekomove prenosne ili komutacione opreme na komercijalnoj osnovi.

**2.M:Tel** je počeo sa probnim radom 9. jula 2007. godine i pružanjem servisa test korisnicima na teritoriji opštine Podgorica. Kompanija M:Tel je svoju FWA mrežu pustila u komercijalnu upotrebu krajem 2007. godine. Pored usluga GSM i UMTS mreže, M:Tel nudi i usluge fiksne telefonije i Interneta zasnovanog na WiMAX tehnologiji. Integracija ove tri tehnologije (WiMAX - MPLS - IMS) predstavlja prvo NGN (Next Generation Network - Mreža Sljedeće Generacije) rješenje u Crnoj Gori. WiMAX je bežična pristupna tehnologija preko koje se pruža usluga fiksne telefonije i "bežičnog ADSL-a" kako za rezidencijalne tako i za poslovne korisnike. Ponuda za rezidencijalne korisnike obuhvata fiksni telefonski servis (na bazi VoIP-a) i širokopojasni pristup Internetu (asimetrični model sa protocima ka korisniku od 256 kb/s do 2 Mb/s), dok su za poslovne korisnike u ponudi IP centrex za fiksnu telefoniju, virtualni privatni Internet za prenos podataka i simetričan Internet model. Krajem 2012.godine M:Tel je imao 7.710 WiMax priključaka.

### **2.3. Relevantno tržište usluga**

Supstitutivna usluga je svaka usluga koja s obzirom na svoja svojstva, cijenu, namjenu i navike korisnika može zamijeniti drugu uslugu i na taj način zadovoljiti istu potrebu korisnika.

Polazna tačka za određivanje granica tržišta podložnih ex ante regulaciji je analiza maloprodajnog nivoa, odnosno utvrđivanje zamjenjivosti usluga na maloprodajnom nivou, s obzirom da iz iste proizilazi tražnja za uslugama na veleprodajnom nivou.

Agencija je mišljenja da se veleprodajno tržište usluge završavanja (terminacije) poziva ne može posmatrati nezavisno od odgovarajućeg maloprodajnog nivoa, koje obuhvata aktivnosti povezane s komercijalnim pružanjem usluge poziva krajnjih korisnika u određenu fiksnu mrežu.

### **2.4. Analiza stepena supstitucije na strani tražnje – maloprodajni nivo**

Kao što je Smjernicama Evropske komisije navedeno, prije definisanja relevantnog tržišta usluga i relevantnog geografskog tržišta na veleprodajnom nivou, potrebno je



sagledati zamjenjivost na strani tražnje na maloprodajnom nivou, s obzirom da iz iste proizilazi tražnja za uslugama na veleprodajnom nivou, a u ovom slučaju potražnja za veleprodajnom uslugom završavanja (terminacije) poziva.

Zamjenjivost na strani tražnje na maloprodajnom nivou predstavlja zamjenjivost javno ponuđenih elektronskih komunikacijskih usluga kao odgovor krajnjih korisnika na malo, ali značajno, trajno povećanje cijena elektronskih komunikacionih usluga određenog operatora.

Prilikom određivanja usluga koje se mogu smatrati supstitutivnim uslugama, a za koje se korisnik može opredijeliti umjesto usluge poziva u određenu fiksnu mrežu, potrebno je proučiti ponašanje korisnika pri čemu u obzir treba uzeti njegove navike i osjetljivost na promjene cijena usluga. Osnovno je pitanje, može li korisnik u slučaju (hipotetičkog) povećanja cijene usluge jednog operatora, istu zamijeniti drugom uslugom istog ili nekog drugog operatora, kao odgovor na malo, ali značajno, trajno povećanje cijena.

Činjenica je da maloprodajna cijena poziva u sebi uključuje i trošak veleprodajne usluge završavanja (terminacije) poziva. U Crnoj Gori, kao i cijeloj Evropi, na snazi je opšteprihvaćeni princip po kojem cijeli trošak poziva snosi strana koja je uputila poziv (eng. *Calling Party Pays-CPP*), uključujući i cijenu završavanja (terminacije) poziva. Prema tome, povećanje veleprodajne cijene usluge završavanja (terminacije) poziva neće osjetiti korisnik operatora kod kojeg je poziv završio, već korisnici operatora od kojeg je poziv upućen.

U skladu sa navedenim, pri određivanju mogućih prepreka potencijalnom povećanju cijena završavanja (terminacije) poziva u fiksnim mrežama i efekata njihove zamjene, potrebno je razmotriti ponašanje i pozivaoca i pozivanog, odnosno, korisnikovu cjenovnu osvijestjenost i osjetljivost na cjenovne promjene. Naime, u većini slučajeva korisnici su osjetljivi na cijenu usluge koju kupuju, te na taj način ograničavaju operatore u povećavanju maloprodajnih cijena svojih usluga, a prema tome i veleprodajnih cijena. Međutim, zbog principa po kojem cijeli trošak poziva snosi strana koja je uputila poziv (eng. *Calling Party Pays- CPP*) operatori koji povećaju cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva se ne suočavaju s direktnim cjenovnim ograničenjima s maloprodajnog nivoa, budući da se povećanje maloprodajne cijene odražava na krajnjeg korisnika operatora s čije je mreže poziv upućen.

Usluga završavanja (terminacije) poziva, osim što je po samoj svojoj logici i karakteristikama veleprodajna usluga, u slučaju kada su pozivalac i primalac poziva u istoj mreži definiše se kao usluga za sopstvene potrebe, što znaci da usluga nije prodana drugom operatoru već maloprodajnom dijelu istog operatora.

Maloprodajna cijena usluge poziva prema brojevima u fiksnim mrežama može stvoriti pritisak na određivanje cijena veleprodajne usluge završavanja (terminacije) poziva jedino na način da se izbjegne mreža operatora na čiji je broj poziv upućen. Međutim, u slučaju poziva u određenu fiksnu mrežu ne postoji adekvatna supstitutivna usluga tom pozivu, osim da poziv završi na broju i u mreži koja je pozvana. Zbog toga što nema supstitutivne usluge pozivu na određeni broj u određenoj fiksnoj mreži, potrebno je sagledati sve moguće alternativne načine komunikacije koji bi se mogli smatrati adekvatnim supstitutivnim uslugama, odnosno, koji bi imali stvarni uticaj na veleprodajnu cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva.

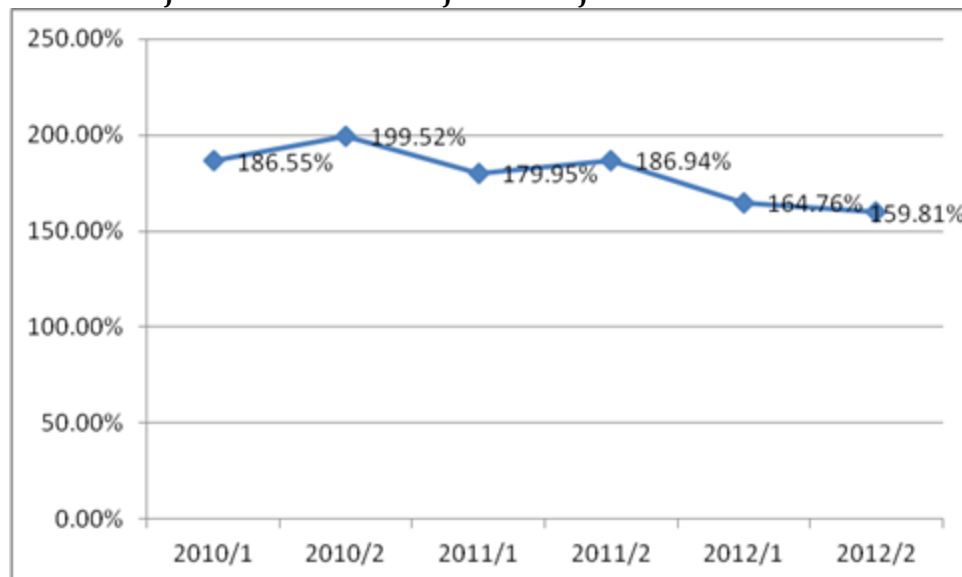
#### **2.4.1. Korišćenje alternativnih usluga**

Da bi mogli uticati na cijenu završavanja (terminacije) poziva, cjenovno osjetljivim korisnicima moraju biti dostupni alternativni načini komuniciranja koje bi oni mogli koristiti u slučaju da se povisi cijena završavanja (terminacije) poziva.

##### **2.4.1.1. Pozivi upućeni na brojeve u mobilnim mrežama**

Pozivalac uvijek ima mogućnost, umjesto upućivanja poziva na broj u fiksnoj mreži, dobiti traženog krajnjeg korisnika na njegov broj u mobilnoj mreži, ukoliko ga krajnji korisnik posjeduje.

**Slika br. 1. Penetracija mobilne telefonije u Crnoj Gori**



Kao što se i vidi iz slike 1, penetracija mobilne telefonije tokom prve dvije godine posmatranog perioda varira da bi u 2012. godini došlo do pada broja korisnika. Osnovni razlog smanjenja broja korisnika je odluka Agencije kojom je naložena obavezna registracija svih prepaid korisnika. Međutim, i pored pada broja korisnika,

možemo zaključiti da je i dalje penetracija mobilne telefonije u Crnog Gori veoma visoka (159,81% u decembru 2012. godine).

Iz navedene perspektive, odnosno zbog dostupnosti/mobilnosti pojedinog korisnika i putem broja u mobilnoj mreži, poziv upućen na broj u mobilnoj mreži može se smatrati supstitutivnom uslugom pozivu upućenom na broj u fiksnoj mreži. Međutim, uzimajući u obzir činjenicu da su cijene poziva upućenih iz fiksnih mreža u mobilnu mrežu znatno više od cijena poziva iz fiksne u fiksnu mrežu, nije realno očekivati da će korisnik zamijeniti sve svoje pozive prema fiksnoj mreži pozivima prema mobilnim mrežama.

U skladu sa navedenim, zamjena poziva iz fiksne u fiksnu mrežu pozivima iz fiksne u mobilnu, ili pozivima iz mobilne u mobilnu mrežu, od strane cjenovno osjetljivog pozivaoca, nije realna, tačnije realna je samo u situaciji kada je važno u određenom trenutku uspostaviti poziv.

Isto tako, ukoliko je poziv upućen iz mobilne mreže, maloprodajna cijena tog poziva bit će ista, nezavisno od toga da li je poziv upućen u drugu fiksnu ili mobilnu mrežu. Međutim, ista maloprodajna cijena poziva nije posljedica jednake veleprodajne cijene usluge završavanja (terminacije) poziva budući da je trošak usluge završavanja (terminacije) poziva u mobilne mreže veći od troška usluge završavanja (terminacije) poziva u fiksne mreže. Zato, Agencija smatra kako prethodno navedena zamjenjivost uzrokovana povećanjem cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u fiksnoj mreži nije realna.

U drugom polugodištu 2012. godine, od ukupnog trajanja odlaznih poziva iz fiksnih mreža 92,04% se odnosi na pozive iz fiksne mreže u fiksne mreže, dok je iz fiksnih u mobilne mreže ostvareno 7,96%.

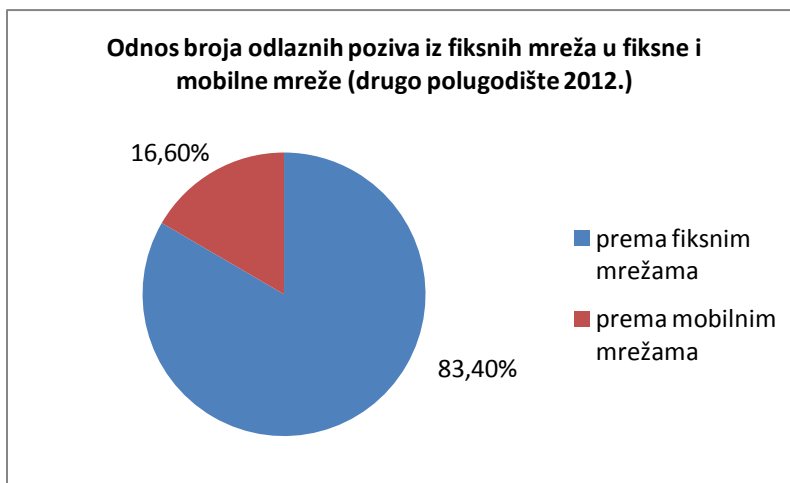
Kada je u pitanju broj poziva u drugom polugodištu 2012. godine, iz fiksnih prema fiksnim mrežama je ostvareno 83,40%, a iz fiksnih prema mobilnim 16,60% od ukupnog broja odlaznih poziva.

Ovi odnosi dati su na sljedećim slikama.

**Slika br. 2: Odnos trajanja odlaznih poziva iz fiksnih mreža u fiksne i mobilne mreže (drugo polugodište 2012. godine)**



**Slika br. 3: Odnos broja odlaznih poziva iz fiksnih mreža u fiksne i mobilne mreže (drugo polugodište 2012. godine).**



Shodno navedenom, a na osnovu prikazanog na slikama 2 i 3. gdje je vidljivo da najveći broj poziva iz fiksnih mreža upućen u fiksne mreže, Agencija zaključuje da poziv upućen na broj u mobilnoj mreži nije supstitutivna usluga pozivu upućenom na broj u fiksnoj mreži.

Imajući u vidu princip po kojem cijeli trošak poziva snosi strana koja je uputila poziv (eng. *Calving Party Pays-CPP*) koji je na snazi i specifičnost veleprodajne usluge završavanja (terminacije) poziva, Agencija je razmatrajući zamjenjivost na strani tražnje na maloprodajnom nivou, razmotrila sve moguće supstitutivne usluge pozivima u određenu fiksnu mrežu. Kako je gore i navedeno, poziv na određeni broj u fiksnoj mreži nema odgovarajuće supstitutivne usluge zbog svih već navedenih razloga.

#### **2.4.2. Zaključak**

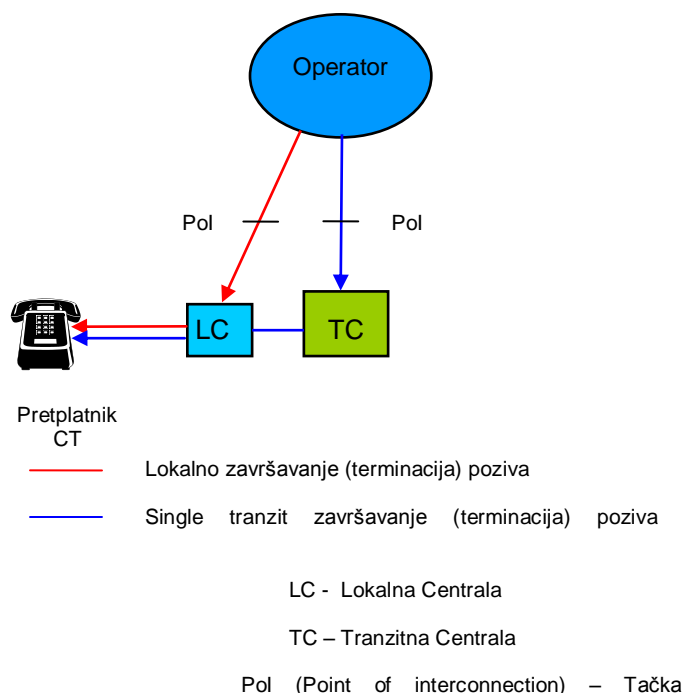
U skladu sa navedenim, Agencija zaključuje da tražnja za uslugom završavanja (terminacije) poziva na veleprodajnom nivou proizlazi iz:

- tražnje za uslugama poziva na broj u određenoj fiksnoj mreži i
- tražnje za uslugama poziva na broj u određenoj fiksnoj mreži kada je poziv započeo u istoj mreži, usluga za sopstvene potrebe.

#### **2.5. Zamjenjivost na strani tražnje-veleprodajni nivo**

Na sledećoj slici je dat šematski prikaz usluge terminacije poziva

**Slika br.4: Šematski prikaz usluge terminacije poziva**



Agencija za elektronske komunikacije i poštansku djelatnost je odlukom iz 2010. godine, a nakon urađene analize tržišta završavanja (terminacije) poziva, odredilo operatore: Crnogorski Telekom a.d. i MTel d.o.o. operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji. Navedeni operatori pružaju uslugu završavanja (terminacije) poziva u skladu s uslovima/obavezama definisanim analizom iz 2010. godine.

Zavisno od ostvarene arhitekture interkonekcije, odnosno od tačaka interkonekcije između ostalih operatora i Crnogorskog Telekomu, za uslugu završavanja (terminacije) poziva, operator korisnik Crnogorskom Telekomu plaća naknade kako je prikazano u narednoj tabeli.

**Tabela br. 1 : Cijene usluge završavanja (terminacije) poziva – Crnogorski Telekom**

Cijene terminacije (single transit) 0,0107 €/min

Cijene terminacije (lokalna terminacija) 0,0093 €/min

Izvor: Podaci iz Upitnika operatora

**Tabela br. 2 : Cijene usluge završavanja (terminacije) poziva – M:Tel**

Cijene terminacije (single transit) 0,0124 €/min

Izvor: Podaci iz Upitnika operatora

Uzimajući u obzir zamjenjivost tražnje na maloprodajnom nivou, odnosno činjenicu da na istoj ne postoji održiva supstitutivna usluga pozivu na broj u fiksnoj mreži, Agencija

je mišljenja da na veleprodajnom nivou, takode, ne postoji održiva supstitutivna usluga usluzi završavanja (terminacije) poziva na broj u određenoj fiksnoj mreži. Dakle, ne postoji nikakva prepreka koja će spriječiti moguće povećanje veleprodajnih cijena operatora u svrhu povećanja sopstvenih prihoda i troškova konkurencije.

Naime, operator čiji je korisnik započeo poziv ne može ugovoriti niti platiti naknadu za uslugu završavanja (terminacije) poziva nekom drugom operatoru, već samo operatoru pozvanog korisnika. Zato je, na osnovu gore navedenog, na veleprodajnom nivou moguće završiti poziv samo na broju na koji je poziv (od krajnjeg korisnika) i upućen, odnosno navedeni poziv može završiti samo u mreži operatora koji je pristupni operator pozvanom korisniku. Iz navedenog razloga, usluge završavanja (terminacije) poziva koje nude operatori na tržištu nisu međusobno zamjenjive.

Shodno navedenom, a i zato što su cijene veleprodajne usluge završavanja (terminacije) poziva na bilo koji broj u određenoj fiksnoj mreži iste, Agencija je zaključila da je relevantno tržište završavanja poziva (terminacije) posebno, za svakog operatora fiksnih mreža na tržištu.

## **2.6. Zamjenjivost na strani ponude – veleprodajni nivo**

Agencija je analizirala može li budući ponudilac brzo i uz relativno male troškove ponuditi veleprodajnu uslugu završavanja (terminacije) poziva trećoj strani kao odgovor malom, ali značajnom, trajnom povećanju cijena usluge od strane hipotetičkog monopoliste. Prilikom razmatranja zamjenjivosti na strani ponude na veleprodajnoj nivou, sagledane su dvije mogućnosti.

Prva mogućnost se odnosi na situaciju kada su sve ili bar značajan dio fiksnih lokacija krajnjih korisnika spojene s dvije ili više različitih pristupnih mreža. U navedenom slučaju bi bilo moguće da povećanje veleprodajne cijene usluge završavanja (terminacije) poziva jednog operatora bude ograničeno zamjenjivosti na strani ponude, odnosno mogućnosti da poziv završi u mreži drugog operatora koji je "prisutan" na navedenoj lokaciji i može u kratkom vremenu ponuditi istu veleprodajnu uslugu. S obzirom na stanje tehnologije i pristupne mreže u Crnoj Gori, trenutno ne postoji mnogo lokacija koje su pokrivene pristupnim mrežama dva ili više operatora te stoga Agencija smatra da, u vremenskom razdoblju na koje se odnosi analiza, spomenuta mogućnost nije realna.

Druga mogućnost zamjenjivosti na strani ponude se odnosi na situaciju kada bi bilo tehnički moguće da pozive na lokaciji krajnjeg korisnika završava (terminira) operator

različit od operatora koji pruža uslugu pristupa krajnjem korisniku na datoj lokaciji. Prethodno navedeno bi imalo uticaj na ponašanje hipotetičkog monopoliste, odnosno na mogućnost povećanja cijena, budući da bi na taj način isto bilo ograničeno. Trenutno, s obzirom na status tehnologije ni takva zamjenjivost na strani ponude nije moguća, a Agencija smatra da se, u vremenskom razdoblju na koje se odnosi navedena analiza, situacija neće promijeniti.

U skladu sa navedenim, ako hipotetički monopolista poveća veleprodajnu cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva, ni jedan drugi operator neće moći zamijeniti ili početi pružati uslugu završavanja (terminacije) poziva u mrežu tog operatora. Operator može odgovoriti na povećanje cijena hipotetičkog monopoliste jedino povećanjem sopstvene cijene završavanja (terminacije) poziva, a što ne ograničava povećanje cijena hipotetičkog monopoliste.

U skladu s navedenim, a uzimajući u obzir trenutni stepen razvoja tehnologije, Agencija je mišljenja kako na veleprodajnom nivou ne postoji nikakva mogućnost zamjenjivosti na strani ponude, te smatra da se situacija, u vremenskom razdoblju na koje se odnosi navedena analiza, neće promijeniti.

## **2.7. Relevantno tržište u geografskoj dimenziji**

Relevantno tržište u geografskoj dimenziji obuhvata sva područja u kojima određeni operatori pružaju usluge pod istim uslovima, odnosno, sva područja u kojima postoji konkurencija.

U skladu sa smjernicama i preporukama Evropske komisije geografska dimenzija relevantnog tržišta je uglavnom određena na osnovu pokrivenosti mrežom i postojanjem jednakog pravnog i regulatornog okvira na određenom geografskom području.

Na osnovu gore navedenog, a uzimajući u obzir analizu zamjenjivosti usluge završavanja (terminacije) poziva na maloprodajnom i veleprodajnom nivou, Agencija zaključuje da je relevantno tržište u geografskoj dimenziji za pružanje navedene usluge u opsegu nacionalno, odnosno relevantno tržište u geografskoj dimenziji čini cijela teritorija Crne Gore. Isto tako, pravni i regulatorni okvir relevantan za predmetne usluge, odnosno pravni i regulatorni okvir vezan uz područje elektroničkih komunikacija, je isti na cijelom teritoriji Crne Gore.



## 2.8. Zaključak Agencije o definisanju relevantnog tržišta

Agencija je utvrdila da, relevantno tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, obuhvata usluge interkonekcije koje se nude na pristupnoj tački operatora na kojoj operator prenosi pozive drugih operatora, kao i pozive upućene iz sopstvene mreže, a usmjerene na sopstvene geografske brojeve (eng. on net calls) i negeografske brojeve.

Shodno gore navedenom, Agencija je definisala sljedeće relevantno tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji:

- tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora Crnogorski Telekom bez obzira odakle je poziv započeo i
- tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora M:Tel bez obzira odakle je poziv započeo.

Agencija određuje da je navedeno relevantno tržište, u geografskoj dimenziji, nacionalna teritorija Crne Gore.

### **3. Analiza relevantnog tržišta**

#### **3.1. Cilj i predmet analize relevantnog tržišta**

Saglasno odredbama Zakona o elektronskim komunikacijama, poglavlje V koje se odnosi na obezbjeđenje konkurencije, postupak analize relevantnih tržišta se sprovodi u cilju ocjene stepena konkurentnosti na određenom relevantnom tržištu, odnosno procijene da li postoje operatori sa značajnom tržišnom snagom na određenom relevantnom tržištu.

Smatra se da jedan operator ima značajnu tržišnu snagu ako samostalno ili zajedno sa ostalim operatorima na određenom relevantnom tržištu ima ekonomski uticaj koji mu omogućava značajan stepen nezavisnosti u odnosu na njegove konkurente i korisnike .

U svrhu procjene značajne tržišne snage operatora, Agencija izračunava tržišno učešće na određenom relevantnom tržištu i tumači ga u skladu sa Smjernicama Evropske komisije o relevantnim tržištima.

Nakon utvrđivanja i određivanja relevantnog tržišta, Agencija će, u skladu sa Zakonom o elektronskim komunikacijama, prikupljenim podacima i usvojenom Metodologijom za sprovođenje postupka analize relevantnog tržišta, procijeniti da li postoji na konkretnom tržištu operator sa značajnom tržišnom snagom koja mu omogućava da se ponaša nezavisno od konkurencije, korisnika usluga i potrošača.

U procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage na relevantnom tržištu koje je predmet analize, Agencija primijenjuje kriterijume u skladu sa Zakonom o elektronskim komunikacijama:

- 1) tržišno učešće telekomunikacionog operatora na relevantnom tržištu i izmjene u strukturi u dužem vremenskom periodu;
- 2) prepreke za ulazak na relevantno tržište i uticaj potencijalne konkurencij na tom tržištu;
- 3) uticaj velikih korisnika na snagu operatora (kompenzaciona kupovna moć);
- 4) elastičnost tražnje;
- 5) trenutno stanje konkurencije na relevantnom tržištu;
- 6) tehnološka prednost i superiornost;
- 7) nivo razvijenosti prodajne i distributivne mreže;
- 8) stepen vertikalne integracije;

- 9) stepen diferencijacije usluga;
- 10) privilegovani pristup tržištima kapitala ili finansijskim resursima;
- 11) da li kontroliše infrastrukturu, čiji se obim ne može lako udvostručiti;
- 12) povezanost usluga.

Agencija ocjenjuje da je za analizu ovog relevantnog tržišta od najveće važnosti analiza sledećih kriterijuma:

### **3.2. Tržišno učešće operatora na relevantnom tržištu**

Tržišno učešće je kriterijum relativne veličine nekog operatora, odnosno pružaoca usluge na relevantnom tržištu, izračunato na način da se utvrdi procenat u kojem taj operator učestvuje u ukupnoj proizvodnji i/ili prodaji nekog proizvoda i/ili usluge na relevantnom tržištu u određenom vremenskom periodu.

Tržišno učešće se najčešće koristi kao indikator tržišne snage. Iako, u skladu sa Smjernicama Evropske komisije, visoko tržišno učešće nije samo po sebi dovoljna mjera kako bi se utvrdilo postojanje značajne tržišne snage na nekom relevantnom tržištu, malo je vjerovatno da će operator koji nema značajno tržišno učešće imati značajnu tržišnu snagu. Prema tome, operator čije tržišno učešće ne premašuje 25% vjerovatno neće imati značajnu tržišnu snagu na relevantnom tržištu i u skladu s tim, operator čije tržišno učešće premašuje 50% je sam po sebi, osim u izuzetnim okolnostima, dovoljan dokaz postojanja značajne tržišne snage. Shodno praksi donošenja odluka od strane Evropske komisije, zabrinutost oko utvrđivanja pojedinačne značajne tržišne snage uglavnom nastaje u situaciji u kojoj operator ima tržišni udio iznad 40%. U skladu sa tim, postojanje značajne tržišne snage može u nekim slučajevima proizaći iz tržišnog učešća koji je manji od navedenog.

Takođe, možemo smatrati da operator na određenom tržištu ima značajno tržišno učešće ukoliko je isti stabilan kroz određeni vremenski period. S druge strane, promjenjivi tržišni udjeli pokazatelji su smanjivanja tržišne snage na relevantnom tržištu, a promjene u tržišnim udjelima ogledaju se u promjenama koje su vidljive kroz promjene u prihodu ili broju usluga, koje operator nudi na tržištu.

Crnogorski Telekom i M:Tel imaju 100% tržišno učešće na tržištu terminacije poziva u sopstvenu mrežu.

### 3.3. Nedostatak kompenzacione kupovne moći

Kompenzaciona kupovna moć postoji u situaciji kada određeni operator ima veliku pregovaračku moć, a samim time i značajan uticaj na konkurenciju, kojim onemogućava da se operator sa značajnim tržišnim učešćem ponaša nezavisno od konkurencije i korisnika.

Kompenzaciona kupovna moć proizlazi iz velikog učešća operatora u ukupnim prihodima drugog operatora kada na tržištu postoji mogućnost izbora pružaoca usluge ili kada je operator u mogućnosti da samostalno pruža određenu uslugu.

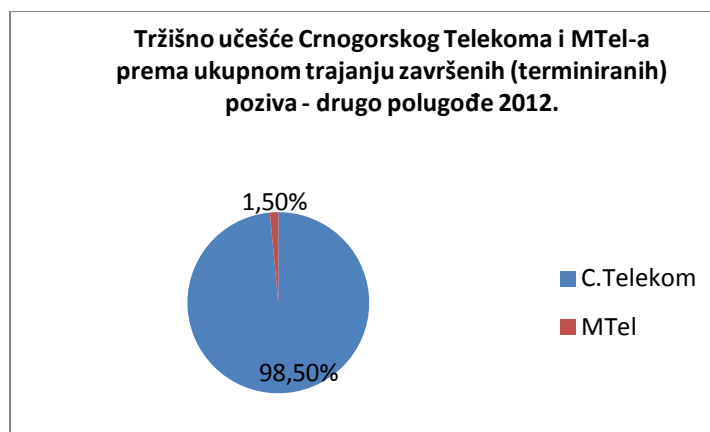
Veleprodajna usluga završavanja (terminacije) poziva je vrlo specifična, a trenutno stanje tehnologije na veleprodajnom nivou ne omogućava nikakvu zamjenjivost na strani ponude zbog čega operator čiji je korisnik započeo poziv ne može ugovoriti niti platiti naknadu za završavanje (terminaciju) poziva nekom drugom operatoru, već samo operatoru pozvanog korisnika. U skladu sa navedenim, zbog mogućnosti ostvarivanja govorne komunikacije među korisnicima različitih mreža, svi operatori na tržištu nude uslugu završavanja (terminacije) poziva. Isto tako, i Crnogorski Telekom i M:Tel, na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu javnu komunikacionu mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, posjeduju 100% tržišnog udjela.

Uzimajući u obzir stanje na relevantnom tržištu, Agencija je razmatrajući ovaj kriterijum, analizirala sljedeće odnose:

- odnos M:Tela i Crnogorskog Telekoma, odnosno kompenzacionu kupovnu moć M:Tela s kojom se suočava Crnogorski Telekom prilikom određivanja cijena usluge završavanja (terminacije) poziva;
- odnos Crnogorskog Telekoma i M:Tela, odnosno kompenzacionu kupovnu moć Crnogorskog Telekoma s kojom se suočava M:Tel prilikom određivanja cijena usluge završavanja (terminacije) poziva.

Na osnovu podataka o tržišnom učešću Crnogorskog Telekom-a i M:Tela prema ukupnom trajanju završenih (terminiranih) poziva, koji su prikazani na Slici 4. može se konstatovati da je Crnogorski Telekom u dominantnoj poziciji u odnosu na M:Tel.

**Slika br.5: Tržišno učešće Crnogorskog Telekoma i M:Tel-a prema ukupnom trajanju završenih (terminiranih) poziva**



Naime, tržišno učešće Crnogorskog Telekoma prema trajanju minuta završenih (terminiranih) poziva u drugom polugodištu 2012. godine iznosi 98,50%, dok je tržišni udio M:Tel-a 1,50%, tako da je jasno da između Crnogorskog Telekoma i M:Tel-a postoji velika razlika.

Na osnovu navedenog Agencija zaključuje da, u odsustvu regulacije, M:Tel ne bi imao kompenzacionu kupovnu moć na relevantnom tržištu, budući da, zbog svoje male baze korisnika u odnosu na Crnogorski Telekom i niskog učešća u ukupnom broju završenih (terminiranih) minuta u odnosu na Crnogorski Telekom, ne bi mogao izvršiti konkurentski pritisak niti uticati na povećanje cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži Crnogorskog Telekoma.

S druge strane, Agencija smatra da bi, u odsustvu regulacije, zbog svih gore navedenih pokazatelja, Crnogorski Telekom imao kompenzacionu kupovnu moć, te bi na taj način mogao uticati na poslovanje M:Tel-a.

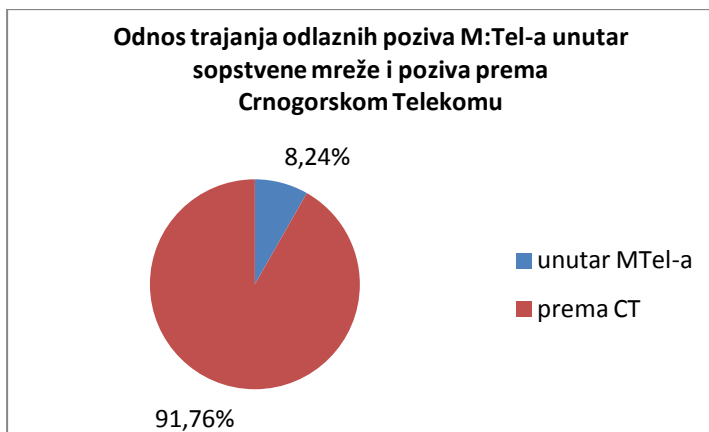
### **3.4. Ekonomija obima**

Ekonomija obima nastaje smanjivanjem prosječnih troškova zbog povećanja obima pruženih usluga. Operator koji ima veću bazu korisnika, ostvaruje više poziva unutar

svoje mreže i prima najveći broj poziva iz drugih mreža, čime postiže niži jedinični trošak za uslugu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu.

Na sljedećim slikama je predstavljen odnos trajanja odlaznih poziva operatora unutar sopstvene mreže i poziva prema drugoj fiksnoj mreži.

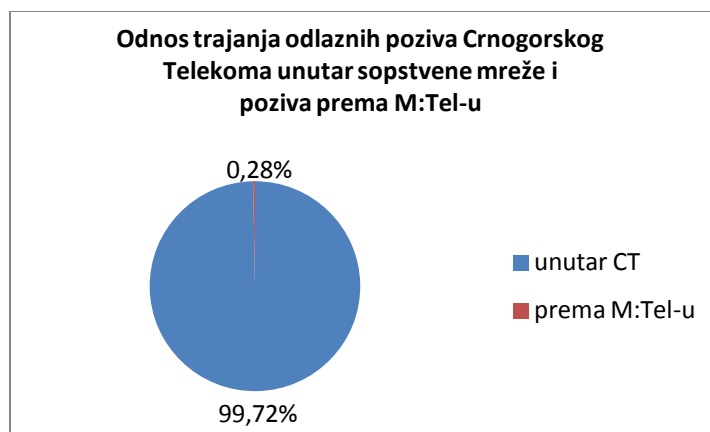
**Slika br. 6: Odnos trajanja odlaznih poziva M:Tel-a unutar sopstvene mreže i poziva prema Crnogorskom Telekomu**



Korisnici M:Tel-a veliku većinu odlaznih poziva prema fiksnim mrežama upućuju ka mreži Crnogorskog Telekoma. S obzirom na navedeni podatak, jasno je da M:Tel u najvećem broju slučajeva plaća Crnogorskom Telekomu za uslugu završavanja (terminacije) poziva, dok se u malom broju slučajeva završavanje (terminacija) poziva događa u njihovoj mreži. Navedeno proizilazi iz činjenice da Crnogorski Telekom ima najveću bazu korisnika, kao i da većina poziva završava (terminira) u njegovoj sopstvenoj mreži.

Takođe, iz slike proizilazi da M:Tel ne ostvaruje ekonomiju obima s obzirom da većina njegovih poziva završava u mrežu Crnogorskog Telekoma.

**Slika br. 7: Odnos trajanja odlaznih poziva Crnogorskog Telekoma unutar sopstvene mreže i poziva prema M:Telu**



Odnos odlaznih poziva Crnogorskog Telekoma u sopstvenu mrežu i poziva prema M:Telu potvrđuje da za razliku od odlaznog saobraćaja M:Tel-a, odlazni saobraćaj Crnogorskog Telekoma u velikoj većini slučajeva završava (terminira) u sopstvenu mrežu, dok je veoma mali broj poziva upućen prema fiksnoj mreži M:Tel-a.

Prema podacima prikazanim Slikom 7. očigledno je da Crnogorski Telekom ima mogućnosti da ostvari ekonomiju obima, s obzirom da mu kod ogromne većine odlaznih poziva uslugu završavanja (terminacije) poziva ne naplaćuje M:Tel, već odlazni saobraćaj završava u sopstvenoj mreži.

### 3.5. Zaključak Agencije o statusu operatora sa značajnom tržišnom snagom

Na osnovu sprovedene analize, Agencija je utvrdila da na relevantnim tržištima završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacionu mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji, ne postoji efikasna konkurencija, te predlaže određivanje sljedećih operatora kao operatora sa značajnom tržišnom snagom :

1. Operator CRNOGORSKI TELEKOM, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu i
2. Operator M:TEL, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu.

Na osnovu svega navedenog, 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 status značajne tržišne snage.

## 4. Prepreke razvoju konkurencije

Agencija je sagledala sve potencijalne prepreke razvoju tržišne konkurencije, koje bi, u odsustvu ex ante regulacije, mogle negativno uticati na interese krajnjeg korisnika. Time je omogućeno određivanje regulatornih obaveza koje će, saglasno članu 43 stav 2, najefikasnije ukloniti uočene prepreke i zaštititi interese krajnjih korisnika.

Agencija smatra preprekom razvoju tržišne konkurencije svako ponašanje operatora sa značajnom tržišnom snagom koje je usmjereno na izbacivanje postojećih konkurenata s tržišta, sprečavanje ulaska na tržište novim konkurentima ili svako postupanje suprotno interesima krajnjih korisnika<sup>1</sup>.

S obzirom da postupak određivanja regulatornih obaveza, definisan novim regulatornim okvirom Evropske Unije i Zakonom o elektronskim komunikacijama, ne podrazumijeva da se zloupotreba statusa značajne tržišne snage stvarno desila, to će Agencija svaku prepreku smatrati za moguću pod određenim okolnostima. Takođe, Agencija smatra da regulatorne obaveze treba da imaju preventivno dejstvo i da, iako u skladu sa evropskom praksom, treba da su primjerene nacionalnim specifičnostima.

Shodno dokumentu ERG (06) 33, regulatorna praksa prepoznaje 27 uobičajenih prepreka razvoju tržišne konkurencije, zasnovanih na iskustvima regulatornih tijela, pri čemu regulatorna tijela imaju slobodu da prepoznaju moguće prepreke specifične za određenu državu koje su van tog okvira. Ovih 27 uobičajenih prepreka imaju svoju tržišnu i uzročno posledičnu dimenziju, a ogledaju se kroz:

1. Prenosjenje značajne tržišne snage operatora sa značajnom tržišnom snagom sa tržišta na kojem ima značajnu tržišnu snagu na susjedno vertikalno ili horizontalno tržište;
2. Različita postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, koja isti koriste kao sredstvo za zadržavanje statusa značajne tržišne snage (jačanje prepreka ulasku na određeno tržište);
3. Postupanja koja se mogu svesti pod pojam "tipičnog monopolskog ponašanja" (*textbook monopoly behaviour*).

Prepoznavanje mogućih prepreka razvoju tržišne konkurencije je bitno zbog mogućnosti preventivnog djelovanja na svako postupanje koje je nije u skladu sa efikasnom tržišnom konkurencijom i interesima krajnjih korisnika. Preventivno djelovanje se realizuje putem izbora adekvatnih regulatornih obaveza, koje će najbolje riješiti prepoznate prepreke razvoju konkurencije na relevantnom tržištu.

---

<sup>1</sup> *Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework*, Final Version May 2006, ERG (06)33



Naime, prema mišljenju Agencije, uzrok značajne tržišne snage operatora ukazuje na postojanje prepreka tržišne konkurencije u odsustvu regulacije, pa bi blagovremeno nametanje regulatornih obaveza spriječilo prenošenje značajne tržišne snage na susjedna tržišta i povećanje prepreka ulasku na tržište. Time bi se pospješio ulazak na tržište i razvoj konkurencije. Ukoliko je na tržištu mala vjerovatnoća ulaska novih operatora uslijed prednosti prvog operatora, regulatorno tijelo je u obavezi da zaštititi interese krajnjih korisnika i pospješi efikasnost operatora sa značajnom tržišnom snagom.

S tim u vezi Agencija će, u cilju sagledavanja ukupnog ambijenta na tržištu i utvrđivanja uzroka značajne tržišne snage operatora, definisati moguće strukturalne i regulatorne prepreke, kako bi bila u mogućnosti da nametne adekvatne regulatorne obaveze operatoru sa značajnom tržišnom snagom.

Takođe, na tržištima gdje je ulazak na tržište novih operatora malo vjerovatan i gdje tržišna snaga ostaje nepromjenjiva zbog prednosti prvog ulaska na tržište (*first mover advantage*), Agencija mora zaštititi korisnike od postupanja suprotno njihovim interesima i neefikasnosti operatora sa značajnom tržišnom snagom.

#### **4.1 Tržišna dimenzija prepreka razvoju konkurencije**

U regulatornoj praksi su, shodno tržišnoj dimenziji, poznata četiri slučaja, i to:

1. Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage,
2. Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage,
3. Značajna tržišna snaga na pojedinom/jednom tržištu,
4. Završavanje (terminacija) poziva.

##### ***4.1.1 Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage***

Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage, koje se odnosi na operatora koji je prisutan na veleprodajnom i srodnom vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu<sup>2</sup>. Operator sa značajnom tržišnom snagom na određenom veleprodajnom tržištu nudi određene veleprodajne usluge, koje su neophodne za pružanje usluge na srodnom vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu. Ukoliko se radi o operatoru koji ima

---

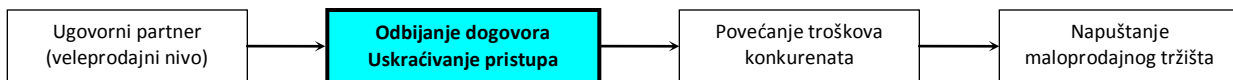
<sup>2</sup> Operator sa značajnom tržišnom snagom može biti prisutan i na dva srodna vertikalno povezana veleprodajna tržišta

značajnu tržišnu snagu, on može pokušati da tu tržišnu snagu prebaci sa veleprodajnog na maloprodajno tržište, čime bi sebi obezbijedio povoljan status na oba tržišta.

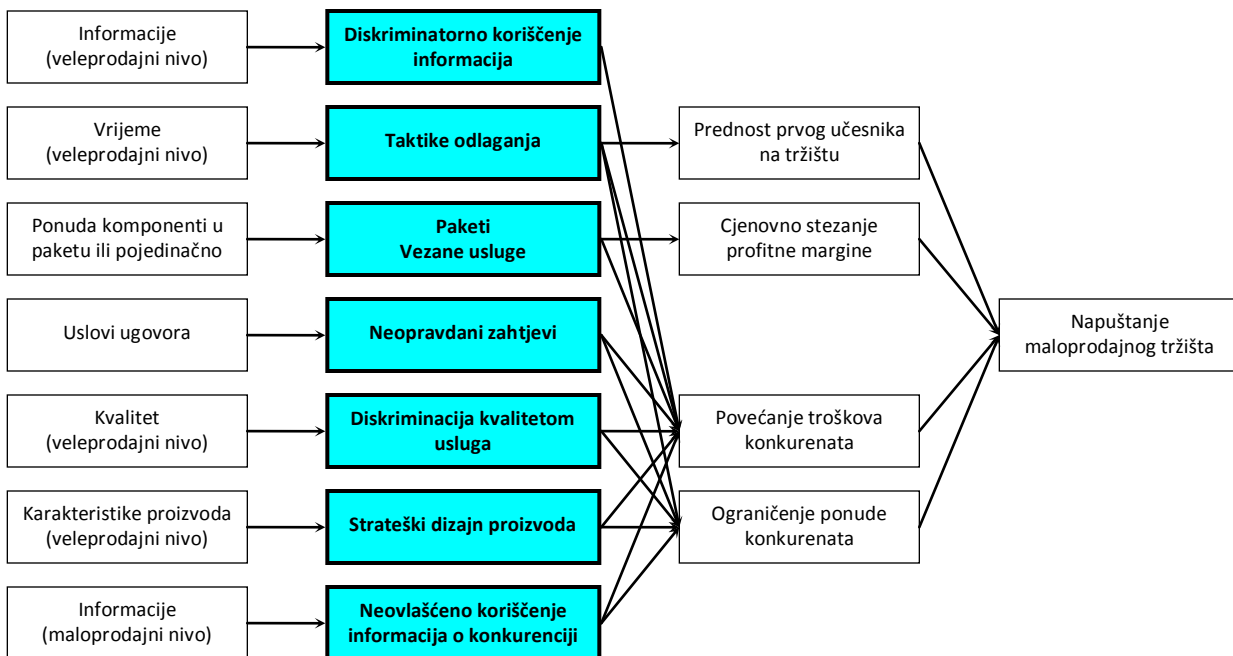
Regulatorna praksa u zemljama Evropske Unije prepoznaje 11 tipičnih postupanja koji se mogu podvesti pod vertikalno prenošenje značajne tržišne snage operatora:

- Odbijanje odgovora/uskraćivanje pristupa
- Diskriminirajuće korišćenje informacija ili uskraćivanje informacija
- Taktike odgađanja
- Integralni/kombinovani paketi usluga
- Nerazumni/neopravdani zahtjevi
- Diskriminacija kvalitetom usluga
- Strateški dizajn proizvoda
- Neopravdano korišćenje informacija o konkurentima
- Diskriminacija na cjenovnoj osnovi
- Unakrsno subvencioniranje
- Predatorske cijene.

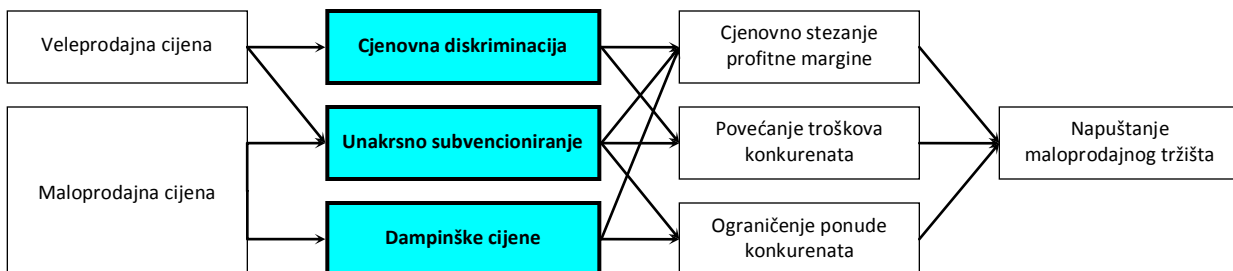
### Odbijanje dogovora / uskraćivanje pristupa



### Necjenovni aspekti



### Cjenovni aspekti

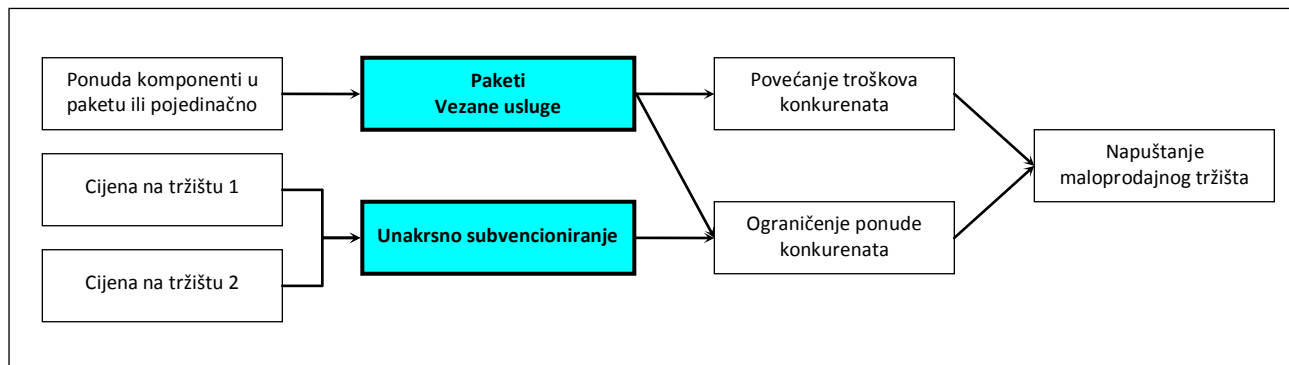


#### 4.1.2 Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage

Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage, koje se odnosi na operatora koji posluje na različitim tržištima koja nisu vertikalno povezana i ima status značajne tržišne snage na jednom od njih. Pod određenim okolnostima, operator može pokušati prenijeti značajnu tržišnu snagu s jednog tržišta na kojem ima status značajne tržišne snage, na drugo, potencijalno konkurentno tržište. Horizontalno prenošenje se može realizovati između maloprodajnih, veleprodajnih ili između maloprodajnog i veleprodajnog tržišta, koji nisu vertikalno povezani.

Regulatorna praksa u zemljama Evropske Unije prepoznaje dva tipična postupanja koji se mogu podvesti pod horizontalno prenošenje značajne tržišne snage operatora:

- Integralni/kombinovani paketi usluga;
- Unakrsno subvencioniranje.



#### 4.1.3 Značajna tržišna snaga na pojedinom/jednom tržištu

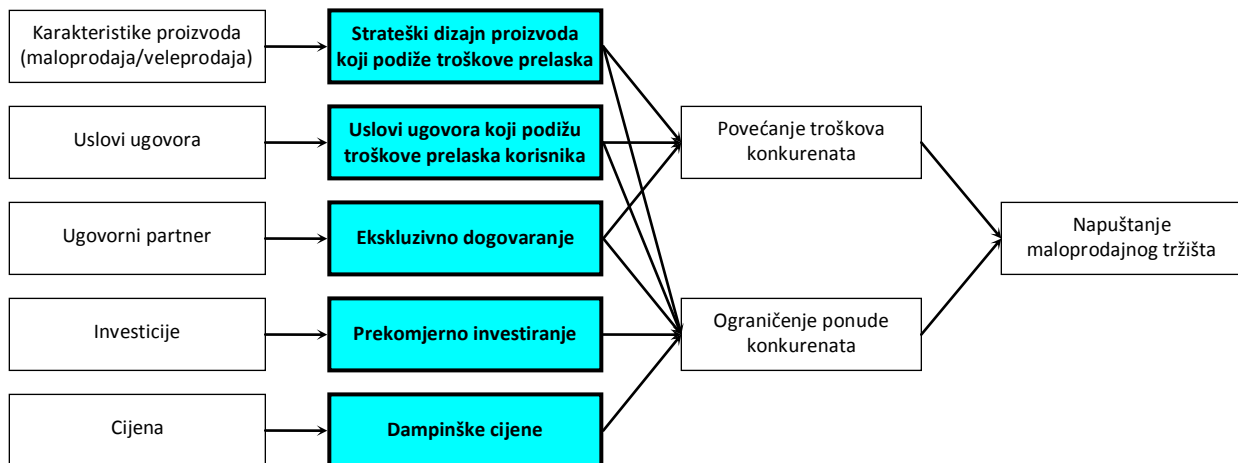
Značajna tržišna snaga na pojedinom/jednom tržištu se odnosi kako na veleprodajno, tako i na maloprodajno tržište, pri čemu operator sa značajnom tržišnom snagom može tipičnim monopolskim ponašanjem i raznim postupcima pojačati prepreke ulasku na navedeno tržište u cilju obezbjeđivanja pozicije i značajne tržišne snage. Svi navedeni postupci u krajnjem utiču na interese krajnjih korisnika.

Regulatorna praksa u zemljama Evropske Unije prepoznaje deset tipičnih postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom na pojedinom tržištu:

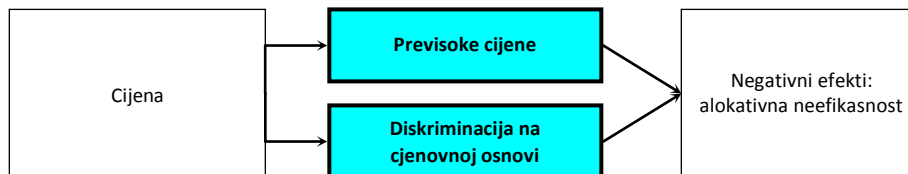
- Strateški dizajn proizvoda;
- Ugovorni uslovi koji uvećavaju troškove prelaska korisnika;
- Ekskluzivni dogovor(i);
- Prekomjerna ulaganja;

- Predatorske cijene;
- Previsoke cijene;
- Diskriminacija na cjenovnoj osnovi;
- Nedovoljna ulaganja;
- Previsoki troškovi/neefikasnost;
- Nizak kvalitet usluge.

### 1.1 Faktori koji ohrabruju ulazak na tržište



### 1.2 Zloupotreba značajne tržišne snage



### 1.3 Proizvodna neefikasnost

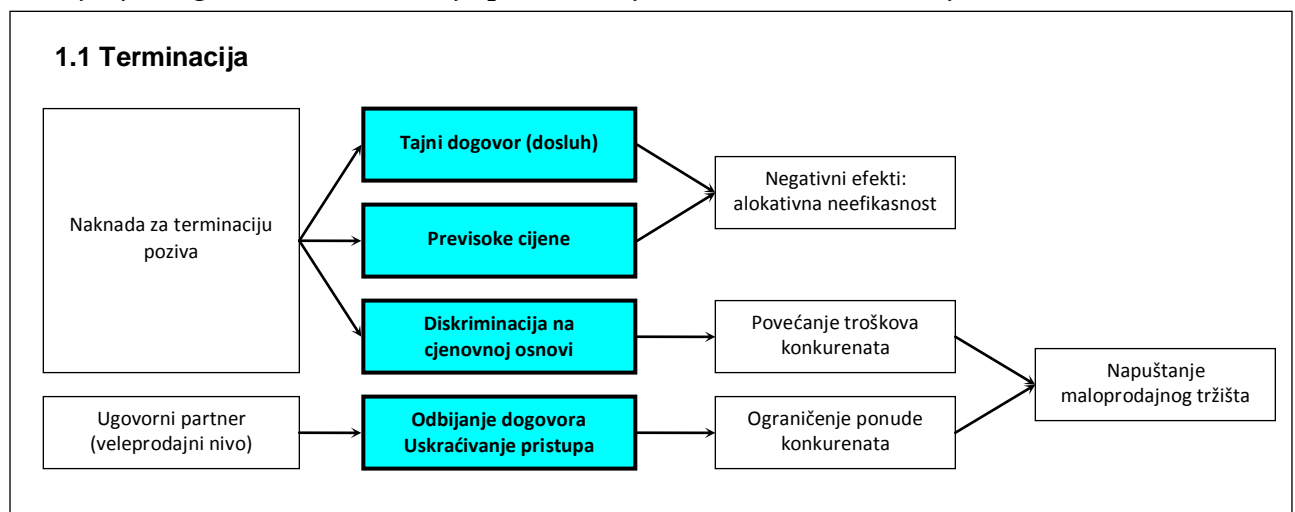


#### 4.1.4 Završavanje (terminacija) poziva

Završavanje (terminacija) poziva odnosi se na situaciju dvostranog pristupa (tzv. *two-way access*), pri kome dvije ili više mreža pružaju istu uslugu, pa da bi krajnji korisnici različitih mreža imali međusobnu komunikaciju, potrebno je izvršiti povezivanje mreža. U cilju međusobnog povezivanja operatori pojedinih mreža dogovore veleprodajne uslove, pa se nakon toga postavljaju cijene na maloprodajnom nivou, na kojem ove mreže mogu ali i ne moraju biti konkurenti.

Regulatorna praksa u zemljama Evropske Unije prepoznaje četiri tipična postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom:

- Prećutni sporazum(i),
- Previsoke cijene,
- Diskriminacija na cjenovnoj osnovi,
- Odbijanje dogovora/uskraćivanje povezivanja mreža (interkonekcije).



#### 4.2 Uzročno posledična dimenzija prepreka razvoju tržišne konkurencije

Prepreka razvoju tržišne konkurencije, koja se ogledaju u određenom ponašanju operatora sa značajnom tržišnom snagom, ima uvijek određeni cilj i ogleda se u posledicama na tržištu. Uzročno posledična dimenzija prepreka pomaže pri dinamičkom sagledavanju tržišne konkurencije i postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom. Regulatorna praksa prepoznaje uzročno posledičnu dimenziju kroz elemente:

- Strateške promjenljive: cijena, kvalitet, vrijeme, informacije,...

- Postupanje: cjenovna diskriminacija, diskriminacija kvalitetom, taktike odgađanja, skrivanje/uskraćivanje informacija,...
- Posljedice: povećanje troškova direktnih konkurenata, smajivanje prodaje direktnih konkurenata, istiskivanje cijene, sprečavanje ulaska/izlaska s tržišta (eng. *foreclosure*).

#### **4.3. Prepreke razvoju konkurencije na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji**

Prepreke razvoju konkurencije na tržištima završavanja (terminacije) poziva u pojedinu mrežu mogu nastati od strane oba operatora s obzirom da postoje dvije različite fiksne mreže i dva operatora sa značajnom tržišnom snagom. No, isto tako je činjenica da oba operatora na tržištima završavanja (terminacije) poziva, iako imaju status značajne tržišne snage za uslugu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu, ne mogu značajnu tržišnu snagu iskoristiti na jednak način. Prema podacima iz poglavlja 2.2. jasno je da je Crnogorski Telekom, iako ima značajnu tržišnu snagu na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu je u povoljnijoj situaciji od M:Tel-a, odnosno drugog operatora sa značajnom tržišnom snagom.

##### **4.3.1. Prepreke razvoju konkurencije koje prozilaze iz međusobnih odnosa operatora sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu**

Neravnoteža u mogućnosti iskorišćavanja položaja značajne tržišne snage utiče i na određivanje prepreka razvoju konkurencije zbog toga što operator koji ima najveće učešće u pružanju određene usluge ima i najveću mogućnost da iskoristi položaj značajne tržišne snage, bez obzira što i jedan i drugi operator imaju status značajne tržišne snage za uslugu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu.

###### **4.3.1.1. Previsoke cijene**

Ova prepreka razvoju konkurencije bazirana je na specifičnosti tržišta završavanja (terminacije) poziva i odnosi se na situaciju u kojoj je operator sa značajnom tržišnom snagom, zbog postojanja CPP principa, motivisan povećati cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu budući da navedeni potez nema nikakvog uticaja na maloprodajne cijene njegovih krajnjih korisnika, odnosno podizanje cijena neće se prebaciti na njegove krajnje korisnike, već će samo povećati troškove drugih operatora koji koriste navedenu veleprodajnu uslugu.

S obzirom da oba operatora na tržištu obrađenom ovim dokumentom imaju status značajne tržišne snage za uslugu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu, jasno je i da svaki operator može u određenom trenutku, u odsustvu regulacije, povećati cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu i to za sve operatore s kojima je ostvario interkonekciju, odnosno sve operatore fiksnih i mobilnih mreža.

Shodno navedenom, a imajući u obzir veliku neravnotežu u ukupnom broju minuta završenih (terminiranih) poziva u mrežu Crnogorskog Telekoma i u mrežu M:Tel-a, dolazi se do zaključka da, iako na predmetnom tržištu oba operatora imaju status značajne tržišne snage za uslugu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu, mogućnosti operatora da navedenu tržišnu snagu i iskoriste nijesu iste. Naime, Crnogorski Telekom ima najveći broj krajnjih korisnika i to bi u slučaju povećanja cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu najviše uticalo na povećanje troškova M:Tela i na njegovu konkurentnost na maloprodajnom nivou. Iz navedenog proizlazi da bi, u odsustvu regulacije, Crnogorski Telekom mogao postavljanjem previsokih cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu, uticati na M:Tel, na način da bi M:Tel morao povećati cijenu poziva u mrežu Crnogorskog Telekoma, s obzirom da većina poziva M:Tela završava u mreži Crnogorskog Telekoma. Navedenim bi Crnogorski Telekom direktno uticao na povećanje troškova M:Tela, njegovu konkurentnost na maloprodajnom nivou i na interes krajnjih korisnika M:Tela koji bi bio ugrožen zbog rasta maloprodajnih cijena prema mreži Crnogorskog Telekoma.

Agencija smatra da, u odsustvu regulacije, i M:Tel može pokušati iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage. Međutim, činjenica je da je mogućnost iskorišćavanja statusa značajne tržišne snage M:Tela u odnosu na Crnogorski Telekom vrlo ograničena. Naime, neravnoteža u ukupnom broju minuta završenih (terminiranih) poziva u mrežu Crnogorskog Telekoma i M:Tela dovodi do zaključka da je M:Tel ograničen u svojim postupcima i to zbog činjenice da, u slučaju povećanja cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu, a zbog njegove vrlo male baze korisnika, Crnogorski Telekom ne bi bio prisiljen pod svaku cijenu prihvatiti nove uslove zbog čega bi mogao i otkazati interkonekciju, a što bi ipak više štetilo M:Tel-u kojem najveći broj poziva predstavljaju pozivi izvan sopstvene mreže, odnosno pozivi prema Crnogorskom Telekomu. Iz navedenog proizlazi da M:Tel, iako može pokušati povećati cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu, ne može u potpunosti iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage na predmetnom tržištu budući da imaju lošu pregovaračku poziciju koja proizlazi iz nedostatka kompenzacione kupovne moći, što znači da nije u istoj poziciji kao Crnogorski Telekom.



#### *4.3.1.2. Diskriminacija na cjenovnoj osnovi*

Diskriminacija na cjenovnoj osnovi odnosi se na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom nudi različite cijene veleprodajne usluge svom maloprodajnom dijelu (sopstvene potrebe) i povezanim društvima u odnosu na postojeće i potencijalne konkurente na veleprodajnom i pripadajućem maloprodajnom tržištu.

Osim gore navedenog postoje i druge vrste diskriminacije na cjenovnoj osnovi koje se mogu pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacionu mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji. Naime, operatori su u mogućnosti odrediti različite cijene različitim operatorima za uslugu završavanja (terminacije) poziva, između operatora fiksnih mreža, između operatora mobilnih mreža ili između operatora fiksnih i operatora mobilnih mreža.

U odsustvu regulacije, Crnogorski Telekom bi mogao odrediti različite cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu za svoje potrebe i povezana društva, i cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu koju nudi ostalim operatorima na tržištu, operatorima fiksnih i operatorima mobilnih mreža. U navedenom slučaju, Crnogorski Telekom bi, zbog neravnoteže u ukupnom broju minuta završenih (terminiranih) poziva u mrežu Crnogorskog Telekomu i mrežu M:Tel-a, mogao iskoristiti svoju značajnu tržišnu snagu i putem diskriminacije na cjenovnoj osnovi uticati na veće troškove M:Tel-a za većinu poziva koje nudi, dok bi za sopstvene potrebe i potrebe povezanih društava, troškovi pa i maloprodajne cijene koje može ponuditi bili znatno manji. U navedenom slučaju bi M:Tel, da bi bio cjenovno konkurentan Crnogorskom Telekomu na maloprodajnom nivou, morao ponuditi niže cijene poziva u mrežu Crnogorskog Telekomu, što bi dovelo do cjenovnog stezanja margine i povećanja troškova M:Tel-a, i na kraju, njegovog vjerovatnog izlaska s tržišta.

Agencija je mišljenja, kao i u slučaju prepreke razvoju konkurencije koja se ogleda u postavljanju previsokih cijena, da bi, u odsustvu regulacije, i M:Tel mogao pokušati iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage diskriminacijom na cjenovnoj osnovi. Međutim, mogućnost iskorišćavanja statusa značajne tržišne snage M:Tela u odnosu na Crnogorski Telekom je vrlo ograničena. Naime, neravnoteža u ukupnom broju minuta završenih (terminiranih) poziva u mrežu Crnogorskog Telekomu i u mrežu M:Tel-a dovodi do zaključka da je M:Tel ograničen u svojim postupcima zbog toga što, u slučaju da postave različite cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu, za svoje potrebe i za povezana društva, u odnosu na Crnogorski Telekom, Crnogorski Telekom ne bi bio prisiljen prihvatiti nove uslove, odnosno mogao bi otkazati interkonekciju, a što bi ipak više naškodilo operatoru koji ima manji broj korisnika i kojem najveći broj poziva predstavljaju pozivi izvan mreže. Iz navedenog proizlazi da

M:Tel može pokušati diskriminirati Crnogorski Telekom na cjenovnoj osnovi, međutim ne može u potpunosti iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage na predmetnom tržištu te u ovoj situaciji nije u istom položaju kao Crnogorski Telekom.

Isto tako, a kao što je i obrazloženo u prethodnom poglavlju, osim međusobnih odnosa operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom, Agencija je sagledala i odnose postojećih operatora na tržištu i svih potencijalnih novih operatora koji bi mogli ući na tržište. U navedenom slučaju svi operatori sa značajnom tržišnom snagom su u mogućnosti iskoristiti navedeni status u odnosu na potencijalne nove operatore, a što bi dovelo do povećanja troškova novih operatora i mogućeg izlaska s tržišta.

#### **4.4. Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage**

Agencija je analizirala vertikalno prenošenje značajne tržišne snage, na bazi dva odnosa:

- Crnogorski Telekom - postojeći operator (M:Tel) i potencijalni novi operatori na tržištu;
- postojeći operatori na tržištu -potencijalni novi operatori na tržištu.

Polazeći od razlike u mogućnosti iskorišćavanja značajne tržišne snage na tržištu obrađenom ovim dokumentom između Crnogorskog Telekoma i M:Tel-a , koja proizlazi iz Telekomove kompezacione kupovne moći, a koju M:Tel nema, Agencija smatra da, u navedenom odnosu, prepreke razvoju konkurencije dolaze samo od strane Crnogorskog Telekoma.

U drugom odnosu, zbog specifičnosti navedenog tržišta i činjenice da oba operatora imaju status značajne tržišne snage na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu, Agencija smatra da su i jedan i drugi postojeći operatori u povoljnijem položaju u odnosu na potencijalne nove operatore na tržištu. Drugim riječima, u ovom odnosu postojeći operatori imaju kompezacionu kupovnu moć na tržištu dok je potencijalni novi operatori nemaju. Stoga, Agencija smatra da, u navedenom odnosu, prepreke razvoju konkurencije dolaze samo od postojećih operatora na tržištu

##### **4.4.1. Odbijanje dogovora/uskraćivanje interkonekcije**

U evropskoj sudskoj praksi odbijanje dogovora/uskraćivanje interkonekcije se ne odnosi samo na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom u potpunosti odbija

pružiti/ponuditi veleprodajnu uslugu, nego i na situaciju u kojoj je operator sa značajnom tržišnom snagom spreman ponuditi uslugu, ali pod nerazumnim/neopravdanim uslovima. U ovom dijelu se obrađuje samo potpuno odbijanje dogovora ili uskraćivanje interkonekcije, dok je drugi dio iz navedenog primjera opisan pod ostalim preprekama razvoju konkurencije (neopravdani zahtjevi, previsoke cijene, itd.)

U odsustvu regulacije, operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom, mogao bi odbiti zahtjev za interkonekcijom s novim operatorom na tržištu, odnosno, mogao bi drugom, postojećem operatoru na tržištu uskratiti već ostvarenu interkonekciju.

Pri određivanju značajne tržišne snage, kao i prepreka razvoju konkurencije, važno je definisati izvor značajne tržišne snage. Na tržištu koje je obrađeno ovim dokumentom izvor značajne tržišne snage Crnogorskog Telekoma je široko razvijena pristupna mreža i veliki broj krajnjih korisnika. Široko razvijena pristupna mreža i veliki broj krajnjih korisnika omogućava Crnogorskom Telekomu, koji ima najveći broj direktno spojenih korisnika na sopstvenu mrežu, odbijanje zahtjeva za interkonekciju s nekim novim operatorom na tržištu budući da ne zavisi od malog broja korisnika koje određeni operator ima. Drugim riječima, veću štetu će pretrpjeti operator koji tek ulazi na tržište i čiji korisnici u slučaju neostvarivanja interkonekcije s Crnogorskim Telekomom neće moći komunicirati s najvećim brojem korisnika, nego Crnogorski Telekom budući da njegovi korisnici u istom slučaju neće biti u mogućnosti ostvariti komunikaciju s malim brojem korisnika novog operatora. Ako bi se navedeno dogodilo, ulazak potencijalnih konkurenata na tržište bi bio doveden u pitanje, a budući da upravo novi operatori na maloprodajnim tržištima dovode do povećanja konkurencije i smanjenja cijena, pomenuta situacija ne bi bila dobra niti sa aspekta ukupne konkurencije.

Isto tako, u odsustvu regulacije, Crnogorski Telekom bi mogao uskratiti interkonekciju postojećim operatorima na tržištu, odnosno operatorima fiksnih i mobilnih mreža. U tom slučaju bi Crnogorski Telekom iskoristio položaj značajne tržišne snage na predmetnom tržištu zbog čega krajnji korisnici postojećih operatora ne bi mogli uputiti poziv prema krajnjim korisnicima Crnogorskog Telekoma koji čine najveći dio baze korisnika. Ni u navedenom slučaju ostali operatori ne bi bili konkurentni Crnogorskom Telekomu na maloprodajnom nivou, jer ne bi mogli ponuditi pozive u mrežu operatora s najvećim brojem korisnika, a što je preduslov konkurentnosti na maloprodajnom tržištu. Prethodno opisano dovelo bi do izbacivanja postojećih konkurenata s tržišta budući da bi i njihov poslovni plan na pripadajućem maloprodajnom tržištu bio u opasnosti.

Važno je naglasiti da drugi operator fiksne mreže (M:Tel) ne bi bio u mogućnosti uskratiti već postojeću interkonekciju Crnogorskom Telekomu kao operatoru s najvećim brojem korisnika, a zbog njegove loše pregovaračke pozicije koja proizlazi iz nedostatka kompezacione kupovne moći, te u toj situaciji nije u istom položaju kao Crnogorski Telekom.

Što se tiče odnosa M:Tel-a i potencijalnih novih operatora na tržištu, Agencija smatra da bi i M:Tel, kao i Crnogorski Telekom, mogao iskoristiti svoju značajnu tržišnu snagu na predmetnom tržištu i odbiti zahtjev za interkonekcijom s nekim novim operatorom na tržištu zbog toga što ne zavise od malog broju korisnika koje navedeni operator ima. Ako bi se navedeno dogodilo, doveo bi se u pitanje ulazak potencijalnih konkurenata na tržište, a s obzirom da upravo novi operatori na maloprodajnim tržištima dovode do povećanja konkurencije i smanjenja cijena, pomenuta situacija ne bi bila povoljna ni sa aspekta ukupne konkurencije.

#### **4.4.2. Prenosnje značajne tržišne snage na necjenovnim osnovama**

##### ***4.4.2.1. Taktike odgađanja***

Taktike odgađanja se odnose na situacije u kojima postojeći operatori sa značajnom tržišnom snagom ne odbijaju pružanje pripadajuće veleprodajne usluge/interkonekcije, ali istu pružaju sa zakašnjenjem u odnosu na svoj maloprodajni dio (sopstvene potrebe) ili povezana društva, te na taj način dovode sadašnje i potencijalne konkurente u neravnopravan položaj na pripadajućem maloprodajnom tržištu s obzirom da je veleprodajna usluga na tržištu obrađenom ovim dokumentom neophodna za pružanje usluge krajnjim korisnicima.

Agencija smatra da bi u odsustvu regulacije oba operatora sa značajnom tržišnom snagom na navedenom tržištu mogli koristiti taktike odgađanja u pregovorima s novim operatorima koji ulaze na tržište. Čak i kad postojeći operatori na tržištu ne bi odbijali da potpišu ugovor o interkonekciji s novim operatorom/operatorima na tržištu, mogli bi pokušati što je moguće više odložiti potpisivanje navedenog ugovora s ciljem očuvanja svog tržišnog učešća na pripadajućem maloprodajnom tržištu. U ovakvoj situaciji potencijalni konkurenti na pripadajućem maloprodajnom tržištu ne bi na vrijeme mogli ponuditi kompletnu uslugu poziva prema svim mrežama svojim krajnjim korisnicima te bi i njihov poslovni plan na pripadajućem maloprodajnom tržištu bio u opasnosti.

Kada bi se gore navedeno ponašanje operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom realizovalo, došlo bi do onemogućavanja novih

operatora u pružanju potpune usluge na maloprodajnom nivou, a što bi dovelo do problema u poslovanju i njihovog izlaska s tržišta. Pomenutim postupcima operatora sa značajnom tržišnom snagom, došlo bi do prenošenja značajne tržišne snage s veleprodajnog tržišta na kojem imaju status značajne tržišne snage na pripadajuće maloprodajno tržište.

#### **4.4.2.2. Neopravdani zahtjevi**

Neopravdani zahtjevi se odnose na sve uslove ugovora o interkonekciji koji se odnose na pružanje veleprodajne usluge, a koji nisu neophodni za pružanje iste, ali podižu troškove i troše vrijeme postojećih i potencijalnih konkurenata na pripadajućem maloprodajnom tržištu.

Crnogorski Telekom bi, u odsustvu regulacije, mogao koristiti razne oblike neopravdanih zahtjeva kojima bi mogao uticati na poslovne odluke i troškove postojećih i potencijalnih konkurenata. Naime, Crnogorski Telekom bi mogao nametnuti postojećim i potencijalnim konkurentima na pripadajućem maloprodajnom tržištu razne oblike neopravdanih instrumenata osiguranja plaćanja, s obzirom na uslove i iznos ili neopravdano podsticati korišćenje skupljih tehnologija za pružanje veleprodajne usluge, a sve s ciljem podizanja troškova postojećih i potencijalnih konkurenata. Isto tako, u odsustvu regulacije, Crnogorski Telekom bi mogao tražiti nivo informacija o potrebama za veleprodajnom uslugom, iznad nivoa koji je potreban i tehnički opravdan za pružanje veleprodajne usluge. Iz navedenog bi mogle proizaći prednosti za Crnogorski Telekom koji bi mogao ciljati na korisnike koji su predmet interesa novih operatora.

Ukoliko bi se navedeno ponašanje Crnogorskog Telekoma stvarno i realizovalo, došlo bi do povećanja troškova operatora i, posljedično, problema u poslovanju, te njihovog izlaska s tržišta. U navedenoj situaciji došlo bi do prenošenja značajne tržišne snage Crnogorskog Telekoma s veleprodajnog tržišta obrađenog ovim dokumentom na pripadajuće maloprodajno tržište.

#### **4.4.2.3. Neopravdano korišćenje informacija o konkurentima**

U ovom slučaju riječ je o postupcima operatora sa značajnom tržišnom snagom u kojima koristi podatke koje mu u okviru pružanja veleprodajnih usluga daju postojeći ili potencijalni konkurenti i korišćenju istih kako bi se povećali troškovi konkurenata ili smanjila zarada na pripadajućem maloprodajnom tržištu.

U odsustvu regulacije Crnogorski Telekom bi mogao zatražiti određene informacije od postojećih i potencijalnih novih konkurenata, a u vezi planiranja kapaciteta saobraćaja na određenim relacijama za potrebe pružanja usluge završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu. Isto tako mogao bi zatražiti informacije i o budućim kolokacijama na kojima konkurenti planiraju interkonekciju. Iz ovakvih bi se informacija vrlo lako mogli prepoznati planovi konkurenata na maloprodajnom tržištu ili bar geografski segment maloprodajnog tržišta na kojem planiraju konkurisati Crnogorskom Telekomu. U navedenom bi slučaju Crnogorski Telekom mogao koristiti informacije svojih konkurenata za potrebe svog maloprodajnog dijela (sopstvene potrebe) ili potrebe povezanih društava i to na način da pripremi posebne uslove za pojedine krajnje korisnike kako bi ih motivisao da ne promijene operatora, a što bi moglo dovesti do smanjenja maloprodajnih prihoda konkurenata, ukoliko krajnji korisnici odustanu od prelaska, ili do povećanja troškova konkurenata (npr. dodatni marketinški troškovi za privlačenje korisnika).

Na navedeni način Crnogorski Telekom bi ostvario prednosti pred ostalim konkurentima i to tako što bi iskoristio svoj položaj značajne tržišne snage na veleprodajnom tržištu koje je obrađeno ovim dokumentom i isti prenio na pripadajuće maloprodajno tržište te na taj način, na kraju, uticao na povećanje troškova ostalih operatora, probleme u poslovanju i vjerovatni izlazak s tržišta.

#### ***4.4.2.4. Diskriminacija kvalitetom usluge***

Diskriminacija kvalitetom usluge je moguća u slučajevima u kojima operator sa značajnom tržišnom snagom utiče na povećanje troškova postojećih ili potencijalnih konkurenata ili smanjivanjem zarade na maloprodajnom nivou na način da ih dovede u neravnotežan položaj kvalitetom pružanja usluge.

Osim diskriminacije na cjenovnoj osnovi, Crnogorski Telekom je u mogućnosti vršiti diskriminaciju u uslovima, kvalitetu, rokovima ili informacijama. Navedeni oblici diskriminacije, odnosno oblici diskriminacije koji nisu povezani s cijenama, a koji se mogu pojaviti na tržištu, takođe, direktno utiču na podizanje troškova konkurencije, odnosno mogu ostale operatore dovesti u nepovoljan položaj te ih, na kraju i prisiliti da prestanu nuditi svoje usluge na tržištu.

Agencija smatra da bi Crnogorski Telekom mogao diskriminisati ostale operatore na tržištu kvalitetom usluga i to na način da nudi veleprodajnu uslugu koja je neophodna za pružanje kompletne maloprodajne usluge, a koja je kvalitetom lošija od usluge koju nudi svome maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima. Postoji mogućnost da u

slučaju pada mreže ili problema u mreži, Crnogorski Telekom daje prioritet završavanju (terminaciji) poziva upućenih iz sopstvene mreže ili mreže povezanog društva na štetu poziva upućenih iz drugih mreža. Ovakvo ponašanje dovodi do situacije da postojeći ili potencijalni konkurent gubi povjerenje krajnjih korisnika (šteta na maloprodajnom nivou).

Svi gore navedeni postupci diskriminacije kvalitetom usluga mogli bi dovesti do neopravdanog povećanja troškova sadašnjih ili potencijalnih konkurenata s posljedicom njihovog izlaska s tržišta, a što bi onda uputilo na zaključak da je Crnogorski Telekom uspio prenijeti značajnu tržišnu snagu s veleprodajnog na pripadajuće maloprodajno tržište.

#### ***4.4.2.5. Diskriminatorno korišćenje informacija ili uskraćivanje informacija***

Diskriminirajuće korišćenje informacija ili uskraćivanje informacija odnosi se na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnom tržištu pruža informacije važne za pružanje usluga na maloprodajnom tržištu svom maloprodajnom dijelu (sopstvene potrebe) ili povezanim društvima, a iste ne pruža postojećim ili potencijalnim konkurentima na pripadajućem maloprodajnom tržištu, čime utiče na korišćenje veleprodajne usluge i na konkurentnost na maloprodajnom nivou.

Agencija smatra da bi, u odsustvu regulacije, svojim konkurentima na pripadajućem maloprodajnom tržištu, Crnogorski Telekom mogao uskraćivati važne informacije i tako uticati na njihovu konkurentnost na maloprodajnom nivou. Naime, u slučaju promjena u topologiji mreže Crnogorskog Telekom, moglo bi doći i do određenih promjena u pružanju usluge završavanja (terminacije) poziva u mrežu Crnogorskog Telekom, kao jedne od usluga interkonekcije, te bi Crnogorski Telekom, ukoliko ne bude imao odgovarajuću obavezu, mogao uskratiti informacije o planiranim promjenama u mreži/topologiji mreže svojim postojećim i potencijalnim konkurentima, odnosno na taj način dovesti sopstveni maloprodajni dio i povezana društva u povoljniji položaj na pripadajućem maloprodajnom tržištu. Navedenim postupcima Crnogorskog Telekom posljedično bi došlo do povećavanja troškova drugih operatora, a što bi dovelo do njihovog izlaska s tržišta. Na navedeni način došlo bi do vertikalnog prenošenja značajne tržišne snage Crnogorskog Telekom s veleprodajnog tržišta obrađenog ovim dokumentom na pripadajuće maloprodajno tržište.

#### 4.4.3. Prenošnje značajne tržišne snage na cjenovnoj osnovi

##### 4.4.3.1. Unakrsno subvencioniranje

Ova prepreka razvoju konkurencije odnosi se na situaciju u kojoj postoje dva različita tržišta i dvije različite cijene na navedenim tržištima. Operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu na kojem ima navedeni status može, u odsustvu regulacije, naplaćivati cijenu iznad troška kako bi na pripadajućem maloprodajnom tržištu mogao pružiti cijenu ispod troškova, što bi dovelo do cjenovnog stezanja margina (**eng. price squeeze**) i na taj način prenošenja značajne tržišne snage s veleprodajnog tržišta na pripadajuće maloprodajno tržište.

U odsustvu regulacije, Crnogorski Telekom bi mogao nuditi veleprodajnu uslugu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu iznad troška i tako uticati na povećanje troškova operatora koji koriste navedenu uslugu, a u isto vrijeme, cijene na maloprodajnom nivou za pozive unutar sopstvene mreže postaviti ispod troška, što bi dovelo do cjenovnog stezanja margina (**eng. Price Squeeze**) drugih operatora i rasta troškova konkurencije, problema u poslovanju, i na kraju, izlaska sa tržišta.



## 5. Određivanje obaveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom

U prethodnom poglavlju Agencija je analizirala prepreke koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji na kojem svi operatori fiksnih mreža imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom i pripadajućem maloprodajnom tržištu na koje navedeni operatori mogu prenijeti svoj dominantni položaj.

U skladu sa Zakonom o elektronskim komunikacijama, ako Agencija u postupku određivanja i analize tržišta utvrdi odstupanje od efikasne konkurencije, donijet će odluku o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu i tom operatoru odrediti, zadržati ili izmijeniti određene regulatorne obaveze iz člana 44, 45, 46, 47, 48, 49 i 50 Zakona.

Agencija je u analizi tržišta iz 2010. godine odredila operatorima sa značajnom tržišnom snagom različite obaveze i to na način da su:

Crnogorskom Telekomu kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom određene sledeće regulatorne obaveze:

1. Obaveza obezbeđivanja preglednosti, referentna interkonekciona ponuda;
2. Obaveza obezbeđivanja jednakog tretmana-nediskriminatornost;
3. Obaveza odvajanja računovodstvenih evidencija;
4. Obaveza omogućivanja pristupa elementima mreže i njihovog korišćenja;
5. Obaveza nadzora cijena i troškovnog računovodstva.

M:Tel-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom, određene sledeće regulatorne obaveze:

1. Obaveza obezbeđivanja preglednosti, referentna interkonekciona ponuda;
2. Obaveza obezbeđivanja jednakog tretmana-nediskriminatornost;
3. Obaveza omogućivanja pristupa elementima mreže i njihovog korišćenja;
4. Obaveza nadzora cijena.

Regulatorne obaveze određene u skladu sa Zakonom o elektronskim komunikacijama se moraju zasnivati na prirodi utvrđenog nedostatka na tržištu te moraju biti opravdane s obzirom na regulatorna načela i ciljeve iz Zakona. Svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom Agencija mora odrediti najmanje jednu regulatornu obavezu.

Shodno navedenim, Agencija u nastavku ovog dokumenta predlaže zadržavanje određenih regulatornih obaveza operatorima koji su predmet ovog postupka.

### 5.1. Obaveza obezbjeđivanja preglednosti, referentna interkonekciona ponuda

Agencija može, shodno članu 44. Zakona o elektronskim komunikacijama operatoru sa značajnom tržišnom snagom na određenom relevantnom tržištu, nametnuti obavezu preglednosti u vezi interkonekcije i pristupa, na način da učine dostupnim određene podatke, kao što su:

- 1) računovodstveni podaci;
- 2) tehničke specifikacije;
- 3) mrežne karakteristike;
- 4) rokove i uslove ponude i tražnje;
- 5) cijene.

Agencija smatra da se na tržištu završavanja (terminacije) poziva iz javnih komunikacionih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji mora propisati Crnogorskom Telekom-u i M:Tel-u kao operatorima sa značajnom tržišnom snagom, obaveza u pogledu obezbjeđivanja preglednosti. Ova obaveza preglednosti se opredmećuje u obliku referentne interkonekcione ponude. Referentna interkonekciona ponuda mora biti u skladu sa objektivnim mogućnostima operatora i raščlanjena na način da drugi operatori, koji žele uslugu, neće biti u obavezi da plaćaju dodatne uslove i troškove, koji nijesu povezani sa pružanjem zahtjevane usluge.

Referentna interkonekciona ponuda mora biti jasno definisana, i sadržati sledeće elemente:

- (1) Opšte odredbe koje tiču predmeta ponude, načina usklađivanja interkonekcionih ugovora, primjene i važenja Referentne interkonekcione ponude, kao i zahtjeve za postupak pregovaranja i sl.;
- (2) Opis usluga koje su predmet Referentne interkonekcione ponude;
- (3) Ugovor o nivou relevantne usluge –**SLA (eng. Service Level Agreements)**
- (4) Arhitektura međupovezivanja i tehnički uslovi uspostavljanja interkonekcije, sinhronizacije, specifikacija protokola za interkonekciju i signalizacionih protokola i sl.;
- (5) Planiranje i naručivanje usluga interkonekcije;
- (6) Interkonekcione tačke i interkonekциони linkovi;
- (7) Cijene usluga interkonekcije koje se odnose na cijene originacije i cijene terminacije poziva;
- (8) Obračun plaćanja, naplata i instrumenti osiguranja plaćanja;
- (9) Kvalitet usluga;
- (10) Upravljanje, rad i održavanje usluge;
- (11) Odgovornost i naknada štete;

- (12)Povjerljivost informacija i poslovna tajna;
- (13)Rješavanje sporova.

Referentna interkonekciona ponuda mora sadržati dio koji se odnosi na uslove korišćenja zajedničkog prostora-kolokacije, u kojem će se definisati sledeći elementi:

- (1)Opšte odredbe koje tiču predmeta ponude, vremena stupanja na snagu i važenja Referentne interkonekционе ponude, zahtjeva i odbijanja zahtjeva za kolokaciju, postupka uspostavljanja i otkazivanja kolokacije i sl;
- (2)Opis usluge;
- (3)Tehnička realizacija koja se odnosi na tehničke uslove i pravila korišćenja kolokacijskog prostora, sigurnosne mjere u pogledu pristupa objektima operatora za interkonekciju koji pruža uslugu kolokacije;
- (4)Postupci planiranja i realizacije planiranih kapaciteta i rezervacije lokacije i kolokacijskog prostora;
- (5)Cijene i naknade svih usluga koje odnose na uslugu kolokacije;
- (6)Obračun, naplata i instrumenti osiguranja plaćanja;
- (7) Kvalitet usluga;
- (8)Povjerljivost informacija i poslovna tajna i
- (9)Izmjene ugovora o pružanju usluga kolokacije.

Crnogorski Telekom i M:Tel su u obavezi da, u roku od 90 dana od dana donošenja Rješenja o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom na ovom relevantnom tržištu, dostavi Agenciji na davanje saglasnosti tekst Referentne interkonekционе ponude, saglasno predloženom formatu Referentne ponude i i saglasno drugim regulatornim obavezama koje proističu iz analize relevantnog tržišta završavanja (terminacije) poziva u javnim komunikacionih mrežama koje se pruža na fiksnoj lokaciji.

Pored obaveze objavljivanja Referentne interkonekционе ponude, Crnogorski Telekom je u obavezi dostavljati Agenciji (i/ili objavljivati) kvartalno detaljne izvještaje sa odgovarajućim glavnim pokazateljima efikasnosti (**eng. Key Performance Indicators-KPI**) koji se odnose na pružanje relevantne usluge. Konkretno, riječ je o vrijednostima pokazatelja koji se odnose na sledeće:

- stepen blokiranja mreže;
- prosječno vrijeme uspostavljanja usluge interkonekcionog linka;
- prosječno vrijeme otklanjanja kvara interkonekcionog linka i

- KPI koji se odnose na pružanje usluge zajedničkog korišćenja prostora (kolokacije).

Takođe, Agencija može naknadno zatražiti od Crnogorskog Telekomu i Mtel-a praćenje i izvještavanje i za neke druge pokazatelje efikasnosti (**eng. Key Performance Indicators- KPI**) u zavisnosti od potreba Agencije i zahtjeva tržišta.

Agencija smatra da je proporcionalno i opravdano nametnuti obavezu obezbjeđivanja preglednosti Crnogorskom Telekom-u i M:Tel-u, kako bi se osigurala praksa da veleprodajni operator nudi usluge istog kvaliteta drugim operatorima kao i svom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima. Drugim riječima, zadržavanje ove obaveze osigurava da alternativni pružaoci usluga na osnovu transparentno objavljenih uslova veleprodajnog operatora mogu doći do zaključka o tome da li su diskriminisani rokovima, uslovima ili cijenama prilikom pružanja predmetne usluge.

Primarna funkcija obaveze obezbjeđivanja preglednosti je da druge obaveze, a naročito obavezu omogućivanja pristupa elementima mreže i njihovog korišćenja i obavezu nediskriminatornosti, učini još efikasnijim.

Sprovođenje obaveze obezbjeđivanja preglednosti omogućava Agenciji da vrši nadzor nad sprovođenjem obaveze nediskriminatornosti i identifikovanje svih oblika diskriminatornog ponašanja u pogledu rokova, uslova i cijena. Naime, navedena regulatorna obaveza je i dodatna obaveza u smjeru rješavanja svih prepreka razvoju konkurencije koje su vezane za diskriminaciju na cjenovnoj osnovi i diskriminaciju na necjenovnoj osnovi, s obzirom da je moguće utvrditi sve oblike diskriminatornog ponašanja samo onda kada su transparentno objavljeni uslovi pod kojima operator sa značajnom tržišnom snagom nudi usluge na relevantnom tržištu. Objavljivanjem preciznih procedura i rokova za realizaciju interkonekcije otklanjaju se prepreke u vidu taktika odgađanja i neopravdanih zahtjeva od strane pružaoca usluga interkonekcije.

Obaveza obezbjeđivanja preglednosti je, takođe, komplementarna obavezi vođenja odvojenih računovodstvenih evidencija, koja podrazumijeva transparentnost izvještaja o troškovima i internih transfernih cijena operatora sa značajnom tržišnom snagom. Primjena obaveze obezbjeđivanja preglednosti ima za cilj da ukaže i doprinese rješavanju antikonkurentskih aktivnosti i prepreka razvoju konkurencije koje se odnose na praksu unakrsnog subvencionisanja, cjenovnu diskriminaciju i praksu cjenovnog stezanja margina profita (**eng. Price Squeeze**) operatora.

Agencija ocjenjuje da ova regulatorna obaveza ne predstavlja nikakvo dodatno opterećenje za operatora sa značajnom tržišnom snagom, već doprinosi promovisanju razvoja održive konkurencije na relevantnom tržištu.

Agencija naglašava da je Referentna interkonekciona ponuda dokument koji je podložan izmjenama, shodno promjenama na tržištu i tehnološkom razvoju.

Ako Referentna interkonekciona ponuda ne odgovara uslovima na tržištu i ovim dokumentom navedenim zahtjevima, Agencija će narediti njenu izmjenu u roku od 30 dana. Operator može i sam inicirati izmjenu Referentne interkonekcionne ponude.

Agencija može narediti mjeru dostupnosti određenim djelovima važećih ugovora o interkonekciji ili pristupu, uz poštovanje principa povjerljivosti podataka.

## **5.2 Obaveza obezbjeđivanja jednakog tretmana-nediskriminatornost**

Ovom regulatornom obavezom se obezbjeđuje da operator sa značajnom tržišnom snagom primjenjuje suštinski jednake uslove i jednaki kvalitet pri pružanju usluge interkonekcije ili operatorskog pristupa drugim operatorima u odnosu na uslove i kvalitet koji pružaju za sopstvene potrebe i potrebe svojih povezanih društava.

Crnogorski Telekom i M:Tel, kao operatori sa značajnom tržišnom snagom na ovom relevantnom tržištu, su dužni da primijene iste uslove i cijenu završanja (terminacije) poziva upućenih iz fiksnih i mobilnih mreža.

Crnogorski Telekom i M:Tel su, kao operatori sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu, u obavezi da:

- obezbijede jednake uslove u pogledu rokova, cijena, informacija drugim operatorima koji pružaju istovjetne usluge;
- pružaju usluge i podatke drugim operatorima pod istim uslovima i istog kvaliteta u odnosu na usluge koje pruža za sopstvene potrebe ili za potrebe svojih povezanih društava;
- dostave Agenciji ugovore o interkonekciji koji su zaključeni na osnovu Referentne interkonekcionne ponude predviđene obavezom preglednosti iz

tačke 5.1. ovog dokumenta, najkasnije u roku od 10 dana od dana zaključivanja istih.

Zadržavanjem ove regulatorne obaveze Crnogorskom Telekom-u i M:Tel-u, kao operatorima sa značajnom tržišnom snagom na ovom relevantnom tržištu, otklanjaju se prepreke razvoju konkurencije koje se tiču diskriminacije na cjenovnoj osnovi i diskriminacije na necjenovnoj osnovi.

Naime, operatori sa značajnom tržišnom snagom na relevantom tržištu mogu, u odsustvu regulacije, sprovoditi aktivnosti koje se odnose na pružanje usluge završavanja (terminacije) poziva koje su diskriminatorne u pogledu uslova, cijena, kvaliteta i predstavljaju prepreke razvoju konkurencije na relevantnom tržištu. Takođe, operatori sa značajnom tržišnom snagom mogu obračunavati usluge završavanja (terminacije) poziva konkurentskim operatorima po višim cijenama u poređenju sa cijenama koje nude svom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima, čime primjenjuje praksu cjenovnog stezanja margine profita (**eng. Price squeeze**) operatora. Pored aktivnosti prenošenja značajne tržišne snage na cjenovnim osnovama, operatori sa značajnom tržišnom snagom mogu primjenjivati i antikonkurentske taktike odgađanja, uskraćivanje informacija, insistiranje na neopravdanim zahtjevima i diskriminatorno korišćenje informacija. Ove aktivnosti dovode u neravnotežan položaj konkurentске kompanije, a u krajnjem i korisnike.

Sprovođenje obaveze nediskriminatornosti će podrazumijevati da alternativni pružaoci usluga obezbijede uslugu završavanja (terminacije) poziva od veleprodajnog operatora pod istim uslovima kao i njegov maloprodajni dio ili povezana društva. Agencija vjeruje da je važno da i informacije koje operator sa značajnom tržišnom snagom dobije od alternativnih pružaoca usluga ne iskoristi za potrebe svog maloprodajnog dijela i time dovede alternativnog pružaoca usluga u neravnotežan položaj.

Obaveza nediskriminatornosti je komplementarna obavezama obezbjeđenja preglednosti. Crnogorski Telekom i M:Tel su u obavezama da dostave sve ugovore o interkonekciji, kako bi mogla Agencija provjeriti poštovanje principa nediskriminatornosti. Takođe, Agencija ocjenjuje da bi se uz ovu obaveznu mogla efikasnije sprovoditi i regulatorna obaveza omogućivanja pristupa elementima mreže i njihovog korišćenja.

Na kraju, Agencija konstatuje da ova regulatorna obaveza ne predstavlja nikakvo dodatno opterećenje za operatore sa značajnom tržišnom snagom, već samo kvalitativno definiše njihov odnos prema drugim operatorima na veleprodajnom tržištu.

### 5.3 Obaveza odvajanja računovodstvenih evidencija

Agencija može, shodno članu 46. Zakona o elektronskim komunikacijama operatoru sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu, narediti preduzimanje mjera u cilju odvojenog računovodstvenog praćenja poslovnih aktivnosti koje se odnose na pružanje usluga interkonekcije i operatorskog pristupa.

Nametanjem obaveze odvajanja računovodstva regulator obavezuje vertikalno integrisane operatore sa značajnom tržišnom snagom da učine transparentnim svoje veleprodajne cijene i interne transferne cijene, kako bi se moglo osigurati načelo nediskriminacije, ali i spriječilo međusobno subvencioniranje između različitih aktivnosti, koje dovodi do neregularnih uslova tržišne konkurencije. Agencija može propisati metodologiju vođenja računovodstva i pravo potpunog pristupa svim relevantnim finansijskim podacima, što uključuje i podatke o prihodima ostvarenim naplatom od trećih strana. Takođe, Agencija može objavljivati ove podatke s ciljem unapređivanja transparentnosti tržišta, vodeći, pri tom vodeći računa o stepenu poverljivosti.

Crnogorski Telekom je, shodno obavezi nadzora cijena i odvajanja računovodstvenih evidencija propisanih u sklopu regulatornih obaveza nakon objavljenog prvog kruga analize ovog relevantnog tržišta, implementirao ovu obavezu i dostavio RFI za 2011. godinu.

Metodologija odvojenih računovodstvenih evidencija treba biti u saglasnosti sa domaćim računovodstvenim propisima, međunarodnim računovodstvenim standardima i Preporukom Evropske komisije 2005/698/Evropske komisije o odvojenom računovodstvu i modelima troškovnog računovodstva prema regulatornom okviru za elektronske komunikacije.

U skladu sa Preporukom, svrha uvođenja obaveze računovodstvenog odvajanja je da pruži detaljne informacije o poslovnim rashodima i finansijskim rezultatima za relevantna tržišta i usluge. Prilikom pripremanja regulatornih računovodstvenih izvještaja operatori sa značajnom tržišnom snagom treba da se rukovode sledećim principima: troškovne uzročnosti, objektivnosti i nediskriminatornosti, konzistentnosti primjene i transparentnosti. U skladu sa Preporukom Evropske komisije, operator sa značajnom tržišnom snagom treba izraditi račune dobiti i gubitka, izvještaje o angažovanom kapitalu za svaki segment obuhvaćen regulacijom, kao i izvještaje o usklađenosti regulatornih izvještaja sa zakonskim finansijskim izvještajima.

Crnogorski Telekom, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na ovom relevantnom tržištu, dužan je da sprovede odvajanje računovodstvenih evidencija koje

se odnose na uslugu originacije poziva od ostalih veleprodajnih usluga i usluga maloprodajnih tržišta. Ovo će omogućiti Agenciji provjeru poštovanja principa nediskriminatornosti u vezi sa cijenama započinjanja (originacije) poziva iz mreže Crnogorskog Telekom-a, kao i principa preglednosti svih veleprodajnih cijena po kojima Crnogorski Telekom svoje usluge pruža ostalim operatorima, kao i internih transfernih naknada po kojima Crnogorski Telekom svoje usluge pruža svome maloprodajnom dijelu i povezanim društvima.

U cilju veće efikasnosti primjene obaveza obezbjeđenja preglednosti i nediskriminatornosti, Agencija ocjenjuje neophodnim nametnuti obavezu odvajanja računovodstvenih evidencija operatoru sa značajnom tržišnom snagom. Obaveza vođenja odvojenih računovodstvenih evidencija je neophodna u smislu identifikacije antikonkurentskih aktivnosti operatora sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu, kao što su praksa unakrsnog subvencionisanja i primjena cjenovnog stezanja profitne marže (**eng. Price Squeeze**) drugih operatora.

Polazeći od već nametnutih obaveza nediskriminatornosti i transparentnosti, Agencija ocjenjuje zadržavanje obaveze vođenja odvojenih računovodstvenih evidencija adekvatnom i proporcionalnom.

#### **5.4 Obaveza omogućavanja pristupa elementima mreže i njihovog korišćenja**

Agencija može, shodno članu 47. Zakona o elektronskim komunikacijama narediti preduzimanje mjera u cilju ispunjavanja svih opravdanih zahtjeva za pristup i korišćenje određenih elemenata elektronskih komunikacionih mreža i pripadajuće infrastrukture, uključujući i pristupnu mrežu.

U slučaju postojanja prepreka razvoju tržišne konkurencije koje se odnose na odbijanje zaključivanja ugovora o interkonekciji i pristupu, gdje operatori zavise od infrastrukture drugog za pružanje maloprodajnih usluga, potrebno je da Agencija postavi okvire, odnosno odredi odgovarajuće regulatorne obaveze, kako bi se onemogućilo uskraćivanje pristupa i interkonekcije ili bilo koje drugo neprihvatljivo uslovljavanje.

Pravilnik o operatorskom pristupu i interkonekciji ( Sl.list CG 79/09) propisuje uslove za obezbjeđenje operatorskog pristupa i interkonekcije, prava i obaveze operatora u vezi sa operatorskim pristupom i interkonekcijom, uslove pod kojima operatori mogu ograničiti interkonekciju ili operatorski pristup.



U slučaju ovog dokumenta čiji je predmet analiza veleprodajnog tržišta završavanja (terminacije) poziva sa fiksne lokacije, Agencija svim operatorima koji imaju značajnu tržišnu snagu na ovom relevantnom tržištu, zadržava obavezu omogućivanja pristupa elementima mreže i njihovog korišćenja.

Zbog specifičnosti tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacionu mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, a koja se ogleda u postojanju CPP principa, svaki operator ima status značajne tržišne snage u sopstvenoj mreži. Drugim riječima, svi operatori sa značajnom tržišnom snagom imaju 100%-tni tržišni udio prema završavanju (terminaciji) poziva u sopstvenu javnu komunikacionu mrežu što im daje mogućnost donošenja odluka nezavisno od ostalih učesnika na tržištu te im omogućava sprječavanje ili otežavanje pristupa drugih operatora njihovim korisnicima. Naime, ukidanje navedene regulatorne obaveze onemogućilo bi pristup ostalih operatora njihovim korisnicima što bi u tom slučaju značilo da svaki operator ima mogućnost ponuditi komunikaciju samo između svojih korisnika. Navedeno bi otežalo ili u potpunosti onemogućilo operatorima ulazak na pripadajuće maloprodajno tržište što bi spriječilo efikasnu konkurenciju na maloprodajnom nivou te bi bilo protivno interesima krajnjih korisnika.

Takođe, u prethodnom poglavlju ovog dokumenta Agencija je, između ostalog, analizirala prepreke koje se odnose na odbijanje dogovora/uskraćivanje interkonekcije i taktike odgađanja. Prema mišljenju Agencije, potrebno je spriječiti mogućnost da se prethodno navedene prepreke pojave na tržištu te se operatorima sa značajnom tržišnom snagom zadržava regulatorna obaveza omogućavanja pristupa elementima mreže i njihovog korištenja, i to na sljedeći način:

Crnogorski Telekom i M:Tel su obavezni da omoguće pristup elementima mreže njihovog korišćenja na način da :

- 1) u dobroj namjeri pregovaraju sa operatorima o zahtjevima operatorskog pristupa;
- 2) omogući operatorski pristup određenim mrežnim elementima;
- 3) ne uskrate prethodno ostvareni operatorski pristup i interkonekciju ili korišćenje mogućnosti;
- 4) izvrše interkonekciju u skladu sa odredbama Pravilnika o operatorskom pristupu i interkonekciji;
- 5) obezbijedi određene usluge na veleprodajnoj osnovi, zbog preprodaje tih usluga na maloprodajnom tržištu;

- 6) odobri otvoreni pristup tehničkim interfejsima, protokolima ili drugim tehnologijama i mogućnosti koje su nezamjenljivo potrebne za interoperabilnost usluga ili mreža, uključujući i virtualne meže;
- 7) obezbijedi zajednički smještaj opreme ili druge oblike zajedničkog korišćenja mogućnosti infrastrukture;
- 8) obezbijedi mogućnosti koje su potrebne za obezbjeđivanje korisnicima interoperabilnosti usluga, od tačke do tačke, uključujući usluge inteligentnih mreža, distributivnih sistema ili roaminga u mobilnim mrežama;
- 9) obezbijedi pristup sistemima za podršku ili sličnim sistemima, koji su potrebni za obezbjeđivanje konkurencije prilikom vršenja usluga.

Crnogorski Telekom i M:Tel su u obavezi da, shodno Pravilniku o operatorskom pristupu i interkonekciji, odgovori na zahtjev za operatorski pristup i interkonekciju u roku od 15 dana od dana podnošenja zahtjeva. Ukoliko zahtjev za operatorski pristup ili interkonekciju nije potpun, Crnogorski Telekom i Mtel će tražiti da podnosilac dopuni svoj zahtjev u roku od 15 dana od dana podnošenja nepotpunog zahtjeva.

Agencija smatra da je potrebno obavezati Crnogorski Telekom da obezbijedi ugovor o nivou usluge- **SLA (eng. Service Level Agreements)** za sve oblike relevantnih usluga, kao što su npr. rokovi uspostavljanja usluge, vrijeme otklanjanja kvarova. Sastavni dio svakog SLA treba da budu i odgovarajuće naknade (penali) u slučaju neispunjavanja određenih rokova u SLA. U skladu sa navedenim, Agencija smatra da Crnogorskom Telekom-u treba biti određena obaveza pružanja ugovora o nivou usluge (SLA), koja će činiti sastavni dio predmetne Referentne ponude. Kako bi se obezbijedila primjena nametnutog nivoa SLA, Agencija predlaže određivanje obaveze Crnogorskom Telekom-u da objavljuje glavne pokazatelje efikasnosti-**KPI(eng. Key Performance Indicators)** na kvartalnoj osnovi ili na zahtjev Agencije, što je detaljno navedeno u dijelu obaveze preglednosti.

Operatorski pristup Crnogorski Telekom i M:Tel mogu ograničiti samo u slučaju da operatorski pristup nije izvodljiv iz tehničkih razloga. U tom slučaju operatori su dužni da detaljno obrazlože razloge odbijanja zahtjeva i dostavi ih podnosiocu zahtjeva, u roku od 15 dana od dana podnošenja zahtjeva.

Operatori su dužni da zaključe ugovor o operatorskom pristupu ili interkonekciji u roku od 45 dana od dana podnošenja potpunog zahtjeva. Potpisani ugovori o operatorskom pristupu ili interkonekciji se dostavljaju Agenciji radi evidencije i ocjene usklađenosti sa Zakonom, u roku od 10 dana od dana potpisivanja.

Crnogorski Telekom i M:Tel su obavezni u dobroj vjeri pregovarati sa operatorima o zahtjevima operatorskog pristupa određenim mrežnim elementima. U slučaju da se ova obaveza ne utvrdi operatori sa značajnom tržišnom snagom na ovom relevantnom tržištu bi mogli nametnuti potencijalnim konkurentima razne oblike neopravdanih instrumenata osiguranja plaćanja, bankarskih garancija, u pogledu uslova i iznosa ili neopravdano podsticati korišćenje skupljih tehnologija za pružanje usluge i to samo iz razloga povećanja troškova postojećih i potencijalnih konkurenata. Pored toga, operatori sa značajnom tržišnom snagom bi mogli tražiti nivo informacija iznad potrebnog i tehnički opravdanog za pružanje relevantne usluge.

Crnogorski Telekom i M:Tel su u obavezi da omogući operatorski pristup određenim mrežnim elementima, na način da operatori koji žele uslugu, neće biti u obavezi da plaćaju dodatne uslove i troškove, koji nijesu potrebni za pružanje zahtijevane usluge.

Operatori sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu ne smiju uskratiti prethodno ostvareni operatorski pristup i interkonekciju, s obzirom da bi to imalo za rezultat povećanje troškova operatora koji su imali ostvaren pristup ili interkonekciju.

Crnogorski Telekom i M:Tel su u obavezi da obezbijede određene usluge na veleprodajnoj osnovi, zbog preprodaje tih usluga na maloprodajnom tržištu;

Agencija obavezuje Crnogorski Telekom i M:Tel da odobre otvoreni pristup tehničkim interfejsima, protokolima ili drugim tehnologijama i mogućnosti koje su nezamjenljivo potrebne za interoperabilnost usluga ili mreža. Agencija ocjenjuje da je obaveza nužna za uspostavljanje i održavanje konkurencije na tržištu, jer bi u protivnom konkurentima bio onemogućen pristup na tržište ili ne bi mogli ponuditi uslugu istog kvaliteta na maloprodajnom tržištu.

Crnogorski Telekom i Mtel su u obavezi da obezbijede zajednički smještaj opreme ili druge oblike zajedničkog korišćenja mogućnosti infrastrukture. Osiguranjem ove obaveze, ukoliko je to tehnički izvodljivo, doprinosi se snižavanju troškova poslovanja konkurentskih kompanija kojima se pruža mogućnost zajedničkog korišćenja infrastrukture.

Agencija obavezuje Crnogorski Telekom i M:Tel da obezbijede mogućnosti koje su potrebne za obezbjeđivanje korisnicima interoperabilnosti usluga, na način da osigura pružanje relevantne usluge po fer i razumnim uslovima, a koji se ne razlikuju od uslova koje nudi svom maloprodajnom dijelu ili povezanom društvu.

Agencija obavezuje Crnogorski Telekom i M:Mel da obezbijede pristup sistemima za podršku ili sličnim sistemima, kojim se pospješuje konkurencija kod pružanja relevantnih usluga.

Propisivanje obaveze omogućivanja pristupa elementima mreže i njihovog korišćenja je opravdano i proporcionalno aktuelnim i potencijalnim preprekama na ovom tržištu, jer se radi o regulatornoj obavezi koja doprinosi većem stepenu konkurencije na odgovarajućem maloprodajnom tržištu.

Agencija ocjenjuje da obaveza pristupa i korišćenja posebnih djelova mreže nije sama po sebi dovoljna da na efikasan način reguliše prepreke razvoju konkurencije na relevantnom tržištu. Drugim riječima, obaveza pristupa i korišćenja posebnih djelova mreže je komplementarna obavezi obezbjeđenja preglednosti, odnosno objavljivanja referentne interkonekcionih ponude. Nadalje, obaveza nadzora cijena i troškovnog računovodstva je prateća i neophodna obaveza sa aspekta obezbjeđenja efikasne konkurencije i zaštite interesa krajnjih korisnika.

## **5.5 Obaveza nadzora cijena i troškovnog računovodstva**

Agencija je, shodno članu 48. Zakona o elektronskim komunikacijama operatorima sa značajnom tržišnom snagom naredila preduzimanje obaveze kontrole troškova prema propisanoj metodologiji troškovnog računovodstva.

Operator kojem je naređeno preduzimanje mjera troškovne orijentacije, mora dokazati da su cijene izračunate na osnovu troškova uz prihvatljivu stopu prinosa na investiciona ulaganja. Prilikom provjeravanja ispunjavanja te obaveze Agencija može primijeniti metode troškovnog računovodstva koje su nezavisne od onih koje primjenjuje operator. Agencija može od operatora Rješenjem takođe zahtijevati, da obrazloži i po potrebi koriguje cijene, pri čemu teret eventualnog dokazivanja snosi operator.

Član 48. stav 5. Zakona propisuje da Agencija će 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.

Svrha određivanja obaveze nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva jeste osiguranje ravnopravnih transparentnih kriterijuma, kao i kriterijuma koji podstiču razvoj konkurencije, a koje operator treba primijeniti prilikom raspodjele troškova na usluge koje pruža. Troškovno računovodstvo odnosi se na skup pravila i procedura koji osiguravaju raspodjelu troškova, prihoda, imovine, obaveza i kapitala na pojedine aktivnosti i usluge.

Model troškovnog računovodstva omogućava sprovođenje obaveze računovodstvenog razdvajanja i provjeru troškovne orijentisanosti i cijena u svrhu sprečavanja međusobnog subvencioniranja, zatim previsokih ili preniskih cijena i neefikasnog ponašanja operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Zadržavanjem navedene obaveze, Agencija će otkloniti prepreku razvoju konkurencije na ovom relevantnom tržištu koja se odnosi na vertikalno prenošenje značajne tržišne snage i praksu unakrsnog subvencioniranja usluga.

Agencija može pristupiti utvrđivanju cijena relevantnih usluga na osnovu Revidiranih regulatornih godišnjih finansijskih izvještaja u periodu do naredne analize relevantnog tržišta.

#### **5.5.1. Cijene usluge terminacije u fiksnu mrežu Crnogorskog Telekoma**

Obaveza nadzora cijena i troškovnog računovodstva je nametnuta Crnogorskom Telekom-u kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva zato što bi Crnogorski Telekom mogao vršiti vertikalno prenošenje značajne tržišne snage na način da cijene završavanja (terminacije) poziva utvrđuje iznad nivoa stvarnih troškova pružanja te usluge, dok usluge poziva na pripadajućem maloprodajnom tržištu utvrđuje ispod nivoa stvarnih troškova.

Agencija je imala mogućnost da, shodno članu 48. Zakona(50/08), koristi metodologiju "benchmarking-a" za potrebe određivanja cijena, uzimajući u obzir specifičnosti domaćeg tržišta. U analizi tržišta poziva koji završavaju u javne telefonske mreže i koji se pružaju na fiksnoj lokaciji – veleprodajni nivo, primijenila je utvrđene jedinične cijene iskazane u RFI izvještajima Crnogorskog Telekoma utvrđenim troškovnim modelom.

RFI izvještaji Crnogorskog Telekoma su odobreni Odlukom(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., tako da je u RFI izvještajima iskazana cijena dolaznih poziva u

okviru mrežnog koda pristupne tačke(lokalna terminacija) je **0,0077€**, a cijena nacionalnog dolaznog poziva ( single transit) **0,0101€** i kao takve cijene će se primjenjivati u skladu sa zakonskim rokom za izmjenu RIP-a.

### **5.5.2. Cijene usluge terminacije u fiksnu mrežu M:Tel-a**

Analizom tržišta poziva koji završavaju u javnim telefonskim mrežama i koji se pružaju na fiksnoj lokaciji-veleprodajni nivo iz 2010. Godine, Agencija je konstatovala da Crnogorski Telekom i M:Tel nijesu u istoj poziciji tj. da bi se, u početku, određivanjem značajno viših cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mrežu M:Tel-a u odnosu na uslugu završavanja (terminacije) poziva u mrežu Crnogorskog Telekoma, odnosno određivanja asimetričnih cijena, podržao ulazak na tržište novih operatora koji ulažu u mrežnu pristupnu infrastrukturu

Polazeći od navedenog, Agencija je predvidjela postupno smanjenje cijena terminacije u fiksnu mrežu M:Tel-a, tako da trenutna cijena iznosi 0,0142 €/min.

S obzirom da je istekao period u kojem se primjenjivao stepen asimetrije cijene terminacije u mrežu M:Tel-a u odnosu na cijenu terminacije poziva u mrežu Crnogorskog Telekoma, Agencija je mišljenja da se i M:Tel-u odredi cijena kao Crnogorskom Telekomu **0,0101€/min.**