



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

**ANALIZA RELEVANTNOG TRŽIŠTA POZIVA  
KOJI ZAVRŠAVAJU U INDIVIDUALNIM MOBILNIM  
MREŽAMA-VELEPRODAJNI NIVO.**

**Podgorica, maj 2013**

# SADRŽAJ

<b>1. Uvod</b> .....	<b>4</b>
1.1. Regulatorni okvir .....	4
1.2. Pravni osnov za sprovođenje postupka definisanja i analize relevantnog tržišta.....	6
1.3. Saradnja sa Upravom za zaštitu konkurencije .....	7
1.4. Hronološki redosled aktivnosti Agencije u postupku analize relevantnih tržišta.....	9
<b>2. Definisanje relevantnog tržišta.....</b>	<b>10</b>
<b>3. Određivanje granica relevantnog tržišta .....</b>	<b>10</b>
3.1. Relevantno tržište u dimenziji usluga.....	11
3.1.1. Tržište mobilnih mreža u Crnoj Gori .....	11
3.1.2. Supstitucija na strani tražnje – na maloprodajnom nivou .....	16
3.1.3. Supstitucija na strani ponude i tražnje – veleprodajni nivo .....	21
3.2. Dodatni faktori koji utiču na određivanje relevantnog tržišta u dimenziji usluga .	23
3.2.1 Tehnološka neutralnost .....	23
3.3. Relevantno tržište u geografskoj dimenziji.....	24
3.4. Zaključak Agencije o definiciji relevantnog tržišta.....	25
<b>4. Analiza postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom .....</b>	<b>26</b>
4.1. Cilj i predmet analize .....	26
4.2. Tržišni udio operatora na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu.....	26
4.3. Kompenzaciona kupovna moć .....	29
4.4. Ekonomija obima.....	31
4.4.1. Odnos saobraćaja unutar mreže i prema drugim mrežama .....	32
4.5. Zaključak Agencije o statusu operatora sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu .....	34
<b>5. Prepreke razvoju konkurencije.....</b>	<b>34</b>
5.1. Odbijanje dogovora-uskraćivanje interkonekcije .....	36
5.2. Previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva.....	36
5.3. Prećutni sporazumi (eng.tacit collusion).....	37
5.4. Diskriminacija na cijenovonoj osnovi. ....	38
5.5. Diskriminacija na osnovama koje nisu povezane sa cijenama.....	39
5.5.1 Diskriminacija kvalitetom usluge .....	39
5.6. Nerazumni/neopravdani zahtjevi .....	39
4.7. Neopravdano korišćenje informacija o konkurentima .....	40
5.8. Unakrsno subvencioniranje .....	40
5.9. Taktike odgađanja.....	41
<b>6. Određivanje obaveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom, ili ukidanje ili izmjena propisanih obaveza .....</b>	<b>41</b>
6.1. Obaveza obezbjeđivanja preglednosti, referentna interkonekciona ponuda; .....	42
6.2 Obaveza omogućavanja pristupa elementima mreže i njihovog korišćenja; .....	44
6.3. Obaveza obezbjeđivanja jednakog tretmana - nediskriminatornost .....	46

6.4. Obaveza odvajanja računovodstvenih evidencija.....	47
6.5. Obaveza nadzora cijena i troškovnog računovodstva.....	48
<b>Zaključak: .....</b>	<b>49</b>

# 1. Uvod

## 1.1. Regulatorni okvir

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. Regulatorni okvir danas predstavlja regulatorni model koji je prihvaćen kao najbolji poznati model i u mnogim zemljama koji nisu članice Evropske unije, i sadrži Direktivu 2002/21/EC Evropske komisije o zajedničkom regulatornom okviru za elektronske komunikacione mreže i usluge („Okvirna direktiva“)<sup>1</sup>, i četiri Direktive (pod zajedničkim nazivom: „Specifične Direktive“) i to:

Direktiva Evropske komisije o pristupu i interkonekciji elektronskih komunikacionih mreža I pripadajućih kapaciteta („Direktiva o pristupu“)<sup>2</sup>;

Direktiva Evropske komisije o odobrenju na području elektronskih komunikacionih mreža I usluga („Direktiva o odobrenju“)<sup>3</sup>;

Direktiva Evropske komisije o univerzalnom servisu i pravima korisnika vezanim za elektronske komunikacione mreže i usluge („Direktiva o univerzalnom servisu“)<sup>4</sup>;

Direktiva Evropske komisije o zaštiti privatnosti i povjerljivosti komunikacija u sektoru elektronskih komunikacija („Direktiva o privatnosti u elektronskim komunikacijama“)<sup>5</sup>

Namjera direktiva Evropske komisije je unapređenje harmonizacije u području elektronskih komunikacija u svim članicama Evropske Unije. Evropska komisija je 2009. godine usvojila dvije direktive kojima se mijenja i dopunjuje regulatorni okvir iz 2002.

---

<sup>1</sup> Directive 2002/21/EC Framework Directive (OJ of the EC L 108/33 from 24.04.2002)

<sup>2</sup> Directive 2002/19/EC Access Directive (OJ of the EC L 108/7 from 24.04.2002)

<sup>3</sup> Directive 2002/19/EC Access Directive (OJ of the EC L 108/7 from 24.04.2002)

<sup>4</sup> Directive 2002/22/EC Universal Service Directive (OJ of the EC L 108/51 from 24.04.2002)

<sup>5</sup> Directive 2002/58/EC Directive on Privacy and electronic communications (OJ of the EC L 201/37 from 31.07.2002)

godine na području elektronskih mreža i komunikacionih usluga te Uredbu o osnivanju BEREC-a:

- Direktiva 2009/140/EZ Evropskog parlamenta i Savjeta od 25. novembra 2009. godine o izmjenama i dopunama Direktive 2002/21/EZ o zajedničkom regulatornom okviru za elektronske komunikacione mreže i usluge, Direktive 2002/19/EZ o pristupu i međupovezivanju elektronskih komunikacionih mreža i pripadajuće opreme, te Direktive 2002/20/EZ o ovlaštenjima na području elektronskih komunikacionih mreža i usluga;
- Direktiva 2009/136/EZ Evropskog parlamenta i Savjeta od 25. novembra 2009. godine o izmjenama Direktive 2002/22/EC o univerzalnoj usluzi i pravima korisnika vezanim uz elektronske komunikacione mreže i usluge i Direktive 2002/58/EC o obradi ličnih podataka i zaštiti privatnosti u elektronskom komunikacionom sektoru;

Evropska komisija je, saglasno članu 15. Okvirne Direktive usvojila sledeće:

- Preporuku (2003/311/EC)<sup>6</sup> o relevantnim tržištima u sektoru elektronskih komunikacija koja je sadržala 18 tržišta koja podliježu *ex ante* regulaciji i
- Revidiranu Preporuku(2007/879/EC)<sup>7</sup> relevantnim tržištima u sektoru elektronskih komunikacija koja je sadržala 7 tržišta koja podliježu *ex ante* regulaciji .

Tržišta koja više nisu sastavni dio važeće Preporuke o relevantnim tržištima i dalje mogu biti predmet regulacije, ali nakon sprovođenja testa tri kriterijuma, koji se odnosi na utvrđivanje:

- prisustva snažnih i trajnih prepreka za ulazak na tržište, koje mogu biti strukturne, pravne i regulatorne prirode;
- ocjene realnosti većeg stepena konkurentnosti određenog tržišta u naredne dvije godine i u odsustvu regulatornih mjera;
- ocjene regulatora da li su važećim Zakonom o zaštiti konkurencije propisane mjere za suzbijanje antikonkurentne prakse i strukturnih poremećaja na konkretnom tržištu elektronskih komunikacija.

---

<sup>6</sup> Commission recommendation on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to *ex ante* regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communication networks and services (OJ of the EC L 114/456 from 08.05.2003).

<sup>7</sup> Commission recommendation of 17 December 2007 on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to *ex ante* regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services.

## **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 pozicijom, 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 individualnim mobilnim mrežama-veleprodajni nivo, koje je predmet ove analize, dio je važeće Preporuke, što znači da je Evropska komisija zaključila da su na ovom tržištu zadovoljena tri kriterijuma, te da je podložno ex ante 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.

#### **1.3.Osvrt na trenutno važeću Odluku o Anlizi tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu**

Primjedbom odredaba iz ZEK-a, Agencija je obvezna da sprovede postupak analize tržišta u skladu s procedurom navedenom u ZEK-u. Osnovni cilj postupka analize tržišta je utvrditi postoji li na određenom tržištu konkurencija ili na tom tržištu postoji operator ili više operatora koji imaju značajnu tržišnu snagu. Tokom 2009. godine, Agencija je sprovedla postupak analize tržišta i u skladu s navedenim odredila dimenziju usluga i geografsku dimenziju relevantnog tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu. Nakon što je odredila relevantno tržište, Agencija je, na osnovu kriterijuma potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz ZEK-a, odredila Crnogorski Telekom, Telenor i Mtel kao operatore sa značajnom tržišnom snagom i istima nametnula regulatorne obveze na osnovu utvrđenih nedostataka na tržištu. Prethodno navedeno je detaljno obrazloženo u dokumentu „*Analiza tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu*“.

Agencija je, nakon sprovedene analize tržišta, regulatornim mjerama kreirala stimulatívno okruženje u smislu otklanjanja ili smanjenja barijera ulasku na relevantno tržište koje će doprinijeti većem stepenu konkurentnosti tržišta čime se posmatrano na dugi rok maksimiziraju benefiti krajnjih korisnika u pogledu mogućnosti većeg izbora pružalaca usluga i inoviranih usluga, povoljnijih cijena usluga i većeg nivoa kvaliteta usluga.

- Agencija je krajem 2010.godine okončala postupak analize Tržišta poziva koji završavaju u individualnim mobilnim mrežama-veleprodajni nivo, i u

vezi sa postupkom analize tog tržišta donijela rješenje broj 0902-4217/2 od 11.11.2010.godine kojim je odredila operatore Telenor d.o.o Podgorica, Crnogorski Telekom Podgorica i Mtel d.o.o Podgorica, kao operatore sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenim mrežama, i istima odredila regulatorne obaveze, između ostalog i obavezu nadzora cijena i troškovnog računovodstva, s tim da su način, uslovi i rokovi, propisani dokumentom analize tog tržišta, koja je bila sastavni dio tog Rješenja. U Analizi, pod tačkom 5.4. bila je razrađena mjera "Obaveza nadzora cijena i troškovnog računovodstva" i Agencija je u tom postupku određivanja cijene završavanja poziva u individualnim mobilnim mrežama koristila metodologiju benchmarkinga primijenjenu u Dokumentu evropske asocijacije regulatora ERG-a (eng. European Regulators Group) od jula mjeseca 2009.godine, koji je sadržao prikaz važećih cijena terminacije poziva u mobilnim mrežama u 32 evropske zemlje i prosječne cijene terminacije, kako je to stajalo u analizi koja je bila sastavni dio tog rješenja. Tom prilikom, Agencija je odredila cijene terminacije poziva u mobilnim mrežama za sva tri operatora kako to stoji u tom dokumentu (posljednja cijena bila je sa 31.12.2011.godine od 7,02 Euro/cent/min).

- Operatori Crnogorski Telekom d.o.o, Telenor d.o.o i Mtel d.o.o. su shodno obavezi transparentnosti objavili Referentne interkonekzione ponude mobilne mreže u februaru mjesecu 2011.godine. Primjenjene su propisane cijene.
- Međutim, propisano sniženje nivoa cijene usluge terminacije u mrežama operatora Crnogorski Telekom d.o.o, Telenor d.o.o i Mtel d.o.o. nijesu rezultirala smanjenjem nivoa cijena njihovih maloprodajnih usluga, kao ni sniženjem cijena poziva prema tim mrežama iz fiksnih mreža.
- Iako je Agencija uvela nove usluge i snizila cijene na veleprodajnom nivou nije došlo do očekivanog pada maloprodajnih cijena elektronskih komunikacionih usluga. Dio benefita koji ostvaruju operatori od smanjenja troškova poslovanja operatori ne prenose na krajnje korisnike kroz sniženje maloprodajnih cijena.
- Agencija je, imajući u vidu činjenicu da je prosječna cijena terminacije poziva u mrežama evropskih mobilnih operatora značajno niža u poređenju sa važećom cijenom terminacije poziva u mobilnim mrežama operatora u Crnoj Gori, ocijenila neophodnim da, shodno odredbama Zakona o opštem upravnom postupku, ponovi postupak okončan rješenjem broj 0902-4217/2 od 11.11.2010.godine kojim je odredila operatore Telenor d.o.o Podgorica, Crnogorski Telekom Podgorica i Mtel d.o.o Podgorica kao operatore sa značajnom tržišnom snagom na



relevantnom tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenim mrežama i to u dijelu određivanja cijene terminacije poziva u individualnim mobilnim mrežama, i da, shodno pomenutom dokumentu, utvrdi cijenu terminacije poziva u iznosu od 4 Eura/cent/min (koja je stupila na snagu 31.12.2012.godine).

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

U skladu sa Zakonom, a obzirom da je od završetka postupka analize prošlo tri godine, Agencija ponovo sprovodi postupak utvrđivanja relevantnih tržišta podložnih prethodnoj (ex-ante) regulaciji. Savjet Agencije je na sjednici održanoj 05.februara 2013.godine donijelo Odluku o pokretanju drugog kruga Analiza relevantnih tržišta, u cilju ponovnog određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Pregled operatora i pružalaca usluga elektronskih komunikacija kojima su upućeni Upitnici koje je kreirala Agencija:

<b>Naziv operatora</b>	<b>Adresa sjedišta operatora</b>	<b>Tip Upitnika</b>	<b>Datum dostavljanja upitnika</b>
Mtel Podgorica	Kralja Nikole 27, 81000 Podgorica	Upitnik za mobilnu mrežu	15.02.2013.godine
Crnogorski Telekom Podgorica	Moskovska 29, 81000 Podgorica	Upitnik za mobilnu mrežu	15.02.2013.godine
Telenor Podgorica	Džordža Vašingtona 83 81 000 Podgorica	Upitnik za mobilnu mrežu	15.02.2013.godine

Navedeni operatori su dostavili popunjene Upitnike kako slijedi:

- Telenor, 19.03.2013.godine;
- Crnogorski Telekom, 02.04.2013.godine;
- Mtel d.o.o, 13.03.2013.godine.

## **2. Definisanje relevantnog tržišta**

Shodno ZEK-u, Agencija je obavezna poštovati Preporuku Evropske Komisije o relevantnim tržištima i uslugama u sektoru elektronskih komunikacija koja su podložna prethodnoj (ex ante) regulaciji (UL L 344/65).

Shodno Zakonu o elektronskim komunikacijama, Savjet Agencije je na sjednici održanoj 05.02.2013.godine, Odlukom odredio relevantno tržište:  
-završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu.

Utvrđivanje relevantnog tržišta predstavlja osnov za sprovođenje analize tržišta, koja se sastoji od određivanja relevantnog tržišta i procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu, zatim određivanja regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom, a što je detaljno obrađeno u poglavljima koja slijede.

## **3. Određivanje granica relevantnog tržišta**

U procesu određivanja relevantnog tržišta odnosno granica samog tržišta, Agencija je obavezana da odredi dimenziju usluga i geografsku dimenziju, vodeći posebno računa o važećim Smjernicama Evropske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage kao i o važećim pravnim propisima Evropske unije iz oblasti tržišne konkurencije.

Pri određivanju relevantnog tržišta odnosno dimenzije usluga i geografske dimenzije polazi se od utvrđivanja supstitucije na strani ponude supstitucije na strani tražnje. Pomoću supstitucije na strani tražnje utvrđuju se usluge koje korisnici smatraju supstitutivnim uslugama. 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 istorodnu potrebu korisnika. S druge strane, supstitucija na strani ponude ukazuje na spremnost operatora da odmah, odnosno u kratkom roku ponudi sličnu uslugu, bez izlaganja značajnim dodatnim troškovima.

Za razliku od potencijalne konkurencije, kod supstitucije na strani ponude aktivni operator u kratkom roku reaguje na povećanje cijene. Potencijalnim konkurentima treba više vremena kako bi počeli nuditi sličnu uslugu na tržištu. U slučaju postojanja supstitucije na strani ponude već aktivni operatori se ne

izlažu dodatnim troškovima, a ulazak potencijalnih konkurenata podrazumijeva značajne nenadoknadive troškove (eng. *sunk cost*).

Jedan od načina kojim je moguće procijeniti postojanje supstitucije na strani ponude i tražnje je primjena testa hipotetskog monopola (hipotetsko povećanje cijene). Shodno navedenom testu, postavlja se pitanje što se događa u situaciji malog ali značajnog, trajnog povećanja cijena usluge uz pretpostavku da cijene svih drugih usluga ostanu iste, pri čemu se po pravilu u obzir uzima trajan rast cijena od 5 posto do 10 posto.

### **3.1. Relevantno tržište u dimenziji usluga**

#### **3.1.1. Tržište mobilnih mreža u Crnoj Gori**

##### **3.1.1.1. Struktura tržišta**

Na kraju 2012.godine u Crnoj Gori postoje tri mobilna operatora koji pružaju elektronske komunikacione usluge na komercijalnoj osnovi i to:

- 1) Telenor d.o.o
- 2) Crnogorski Telekom a.d.
- 3) Mtel d.o.o.

**1) Telenor d.o.o** - prva mobilna mreža u Crnoj Gori koja je osnovana 1996.godine pod imenom Promonte. Kompanija Promonte je društvo sa ograničenom odgovornošću i od prvog dana dio Telenor porodice – Telenor Mobile Holding AS . 2006.godine kompanija usvaja Telenorov vizuelni identitet.

Počev od januara 1996 godine European Telecom S.A je korisnik koncesije na period od 20 godine za realizaciju javne mobilne telekomunikacione mreže, a na osnovu Ugovora o koncesiji zaključenog sa Vladom Republike Crne Gore. Dana 20.12.2001.godine European Telecom S.A i Telekom Crne Gore su zaključili Ugovor o prenosu udijela kojim je Telekom cijelokupni svoj osnivački ulog u promonteu prenio na drugog osnivača tj. na European Telecom S.A.

Agencija za telekomunikacije i poštansku djelatnost je 01.01.2002.godine izdala posebnu Licencu broj: 01-423 za građenje, posjedovanje i eksploatisanje mobilne javne telekomunikacione mreže, na period od 15 godina od dana stupanja na snagu Licence. Ugovorom o kupovini akcija iz decembra 2005.godine Telenor Mobile Holding AS je postao vlasnik European Telecom S.A što je rezultiralo

promjenom osnivača Promontea, tako da je izvršena promjena podataka o osnivaču u skladu sa zakonskom procedurom. U decembru 2006.godine Agencija za telekomunikacije i poštansku djelatnost je izdala promonteu Anex D i Anex E posebne Licence broj 01-423 na osnovu kojih Promontea ima pravo na obavljanje međunarodnog saobraćaja i pravo da pruža javne internet servise. Dana 13.04.2007.godine Agencija za telekomunikacije i poštansku djelatnost je izdala Promonteu Posebnu Licencu broj 01-122 za građenje, posjedovanje i eksploataciju mobilne javne telekomunikacione mreže i pružanje mobilnih javnih telekomunikacionih servisa u skladu sa IMT-200/UMTS standardom, na period od 15 godina od dana stupanja na snagu Licence.

Tehnologije:

- 1998: Implementacija SDH mikrotalasne mreže
- 2004: Implementacija GPRS u cijeloj mreži
- 2005: U nekim djelovima mreže je implementiran EDGE
- 2006: Implementacija EDGE u cijeloj mreži
- 2007: Implementiran je 3G u dijelu mreže, a u većem dijelu 3G mreže implementiran je i HSDPA.
- 2012: Počeli sa testiranjem 4G u mreži

**2)Crnogorski Telekom a.d.** – je mobilna telekomunikaciona kompanija koju je osnovao Crnogorski Telekom A.D. Većinski vlasnik Crnogorskog Telekoma je Magyar telekom Plc-Mađarska. Crnogorski Telekom posluje kao jednočlano društvo sa ograničenom odgovornošću. Crnogorski Telekom je osnovano 2000 godine kao Monet d.o.o. Nakon rebrandiranja koje je izvršio vlasnik kompanije (kada je Telekom Crna Gora promijenio ime u Crnogorski Telekom), Monet d.o.o je takođe promijenio naziv u Crnogorski Telekom CG.

Agencija za telekomunikacije i poštansku djelatnost je xx.xx.2002.godine izdala posebnu Licencu broj: 01-xxx za građenje, posjedovanje i eksploataciju mobilne javne telekomunikacione mreže, na period od 15 godina od dana stupanja na snagu Licence.

Tehnologije:

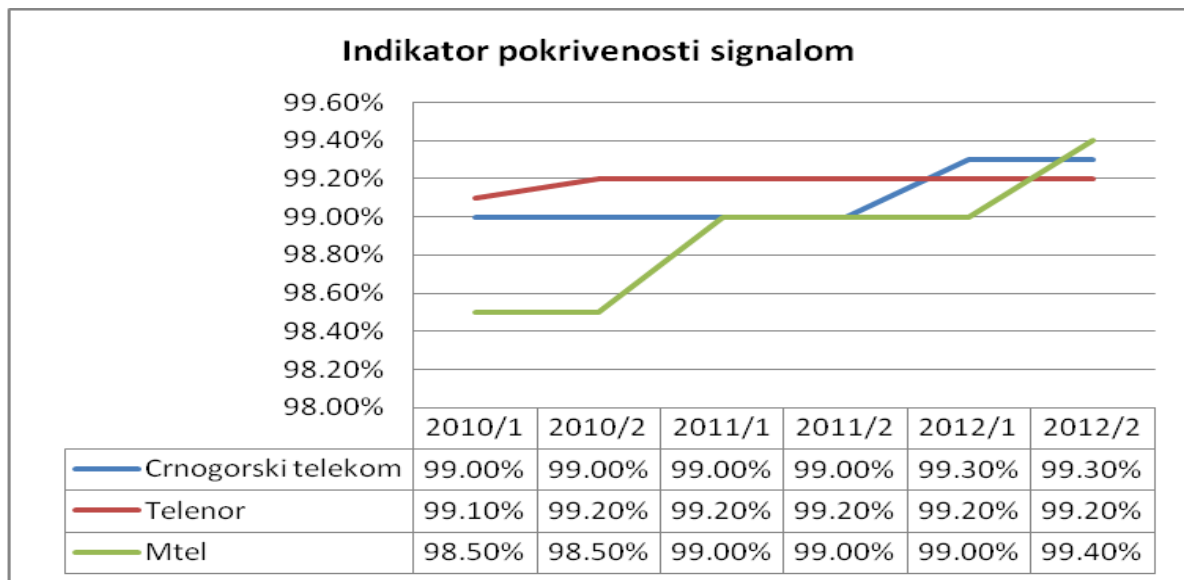
- Implementacija SDH mikrotalasne mreže,
- Implementacija GPRS u cijeloj mreži,
- Implementacija EDGE u cijeloj mreži, kao i 3G u dijelu mreže, a u većem dijelu 3G mreže implementiran je i HSDPA.

**3) Mtel d.o.o.** – m:tel je u aprilu 2007. godine dobio licencu za trećeg operatora na teritoriji Crne Gore. Prisutan je u Crnoj Gori u okviru srpsko-holandskog konzorcijuma 51%, Telekom Srbija i 49% Ogalar B.V. M:tel mreža počela je sa komercijalnim radom 9. jula 2007. godine. Pored prepaid-a i postpaid-a, usluga GSM i UMTS mreže, M:tel je građanima Crne Gore ponudio i usluge fiksne telefonije i Interneta zasnovanog na WiMAX tehnologiji. WiMAX je bežična pristupna tehnologija koja omogućava usluge fiksne telefonije i interneta kako za rezidencijalne tako i za poslovne korisnike. Od samog početka rada, pored GSM ponudio je i 3G usluge, za sve svoje korisnike mobilne telefonije.

Sva tri operatora koja posluju na tržištu potpisala su ugovor o međusobnom povezivanju čime je omogućena direktna komunikacija njihovih korisnika.

Operatori Telenor, Crnogorski Telekom i Mtel svoje usluge nude na čitavom području Crne Gore, što je vidljivo i iz indikatora pokrivenosti stanovništva signalom koja kod Telenor-a na kraju 2012.godine iznosi 99.20%, Crnogorski Telekom-a 99.30% , i Mtel-a 99.40% i indikatora pokrivenosti teritorije koja kod Telenora iznosi 92%, kod Crnogorskog Telekoma 89% i Mtel-a 94%. na kraju 2012.godine.

**Slika 1. Indikator pokrivenosti stanovništva signalom**



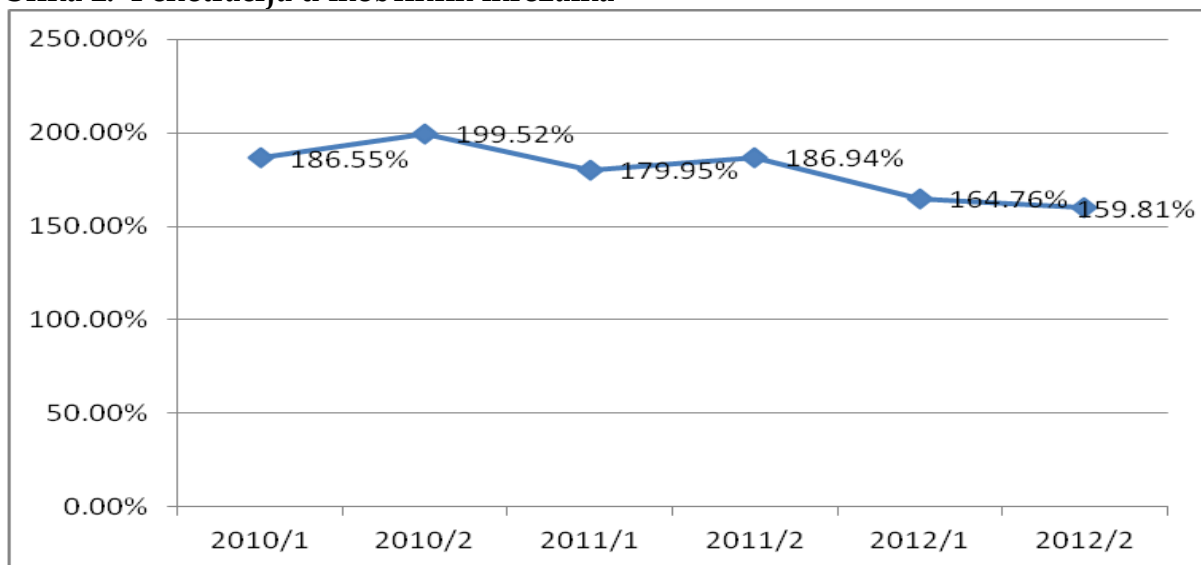
*Izvor: Upitnici*

### 3.1.1.2. Trendovi na maloprodajnom tržištu mobilne telefonije

U okviru postupka analize tržišta, sprovedenog tokom 2009. godine Agencija je razmatrala podatke koji su obuhvatali period od prve polovine 2006. godine do kraja druge polovine 2008. godine. U nastavku ćemo prikazati trendove koji su se dogodili u vremenskom periodu od prve polovine 2010.godine do druge polovine 2012 godine.

U Crnoj Gori, kao i u većini zemalja, broj SIM kartica u mobilnim mrežama je veći od broja stanovnika. Procenat korisnika mobilnih mreža podrazumijeva procenat ukupnog stanovništva koji posjeduje/koristi mobilni uređaj. Za izračunavanje iste, koristi se definicija - aktivnim korisnikom bez pretplatničkog odnosa( pre paid korisnikom) se smatra korisnik koji je u zadnjih 90 dana barem jednom koristio uslugu u mobilnoj mreži.

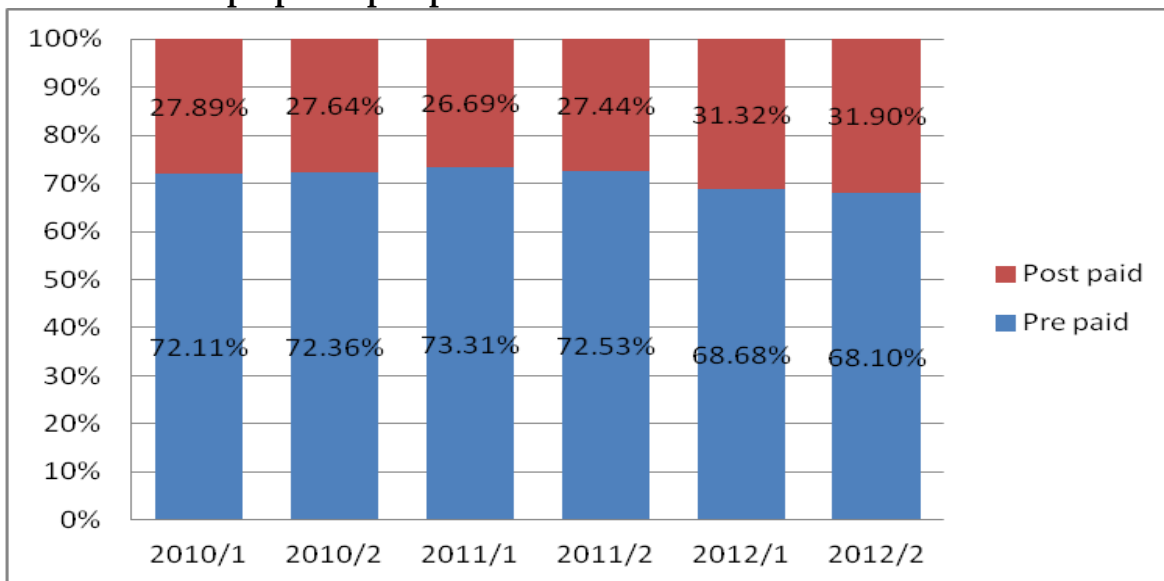
**Slika 2: Penetracija u mobilnim mrežama**



*Izvor: Izveštaji Agencije o stanju na telekomunikacionom tržištu: [www.ekip.me](http://www.ekip.me)*

Najveća penetracija zabilježena je na kraju 2010.godine kada je iznosila 199.52%. Na kraju prve polovine 2011.godine bilježi pad od oko 20%, da bi na kraju 2011.godine bilježila porast za oko 7%. Tokom 2012.godine bilježi se pad penetracije, do 159.81%, što i dalje predstavlja visoku penetraciju u mobilnoj telefoniji.

**Slika 3: Odnos prepaid i postpaid korisnika**



*Izvor: Izvoštaji Agencije o stanju na telekomunikacionom tržištu: [www.ekip.me](http://www.ekip.me)*

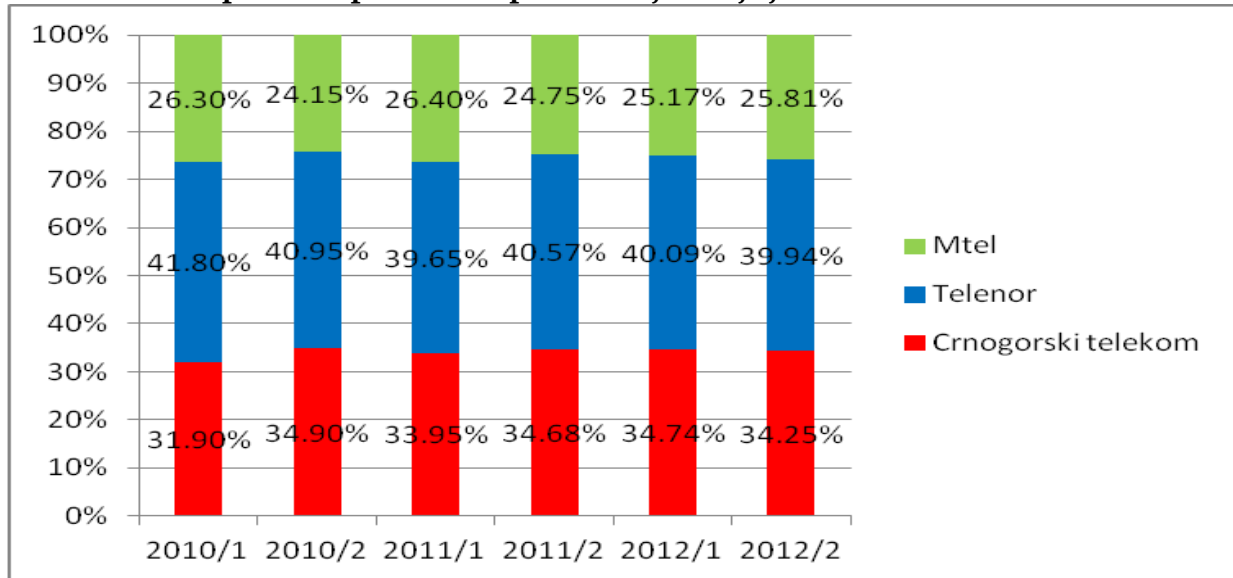
Iako je broj pre paid korisnika zabilježio pad (zbog obaveze registracije pre paid korisnika od januara 2012.godine) i dalje korisnici veliku prednost daju telefonskoj usluzi bez pretplatničkog odnosa (pre paid) u odnosu na telefonsku uslugu s pretplatničkim odnosom (post paid). Međutim, Agencija smatra da će se broj korisnika s pretplatničkim odnosom (post paid) u budućnosti povećati prvenstveno zbog promjene navika korisnika iz razloga što operatori sve više nude povoljnije cijene razgovora unutar mreže, i mnoge druge pogodnosti svojim korisnicima s pretplatničkim odnosom.

Otvorenost samog tržišta vidljiva je i u broju prenešenih brojeva kojih je na kraju druge polovine 2012. godine bilo 3774, daleko više nego krajem 2011.godine (66). Agencija je krajnjim korisnicima omogućila uslugu prenosivosti broja u mobilnim mrežama što je dovelo do zdrave konkurencije između operatora na tržištu koji se širokom ponudom usluga i niskim cijenama takmiče za što veći broj korisnika. Korisnicima je uslugom prenosivosti broja omogućeno da uz zadržavanje korisničkog broja u svakom trenutku odaberu operatora koji najviše odgovara njihovim potrebama.

### **3.1.1.2.1. Tržišni udjeli na maloprodajnom nivou**

Tržišna dinamika u posmatranom vremenskom periodu pokazuje da je konkurencija u mobilnim mrežama u porastu. U posmatranom periodu, tržišni udio Telenora se kreće oko 40% u odnosu na ukupan broj korisnika, odnosno, ima vodeće mjesto na tržištu.

**Slika 4. Udio operatora prema ukupnom broju krajnjih korisnika**



*Izvor: Upitnici*

### 3.1.2. Supstitucija na strani tražnje – na maloprodajnom nivou

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 hipotetičkog monopoliste.

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.

U teoriji, ako operator koji nudi uslugu poveća cijenu te usluge korisnici su u mogućnosti preći na supstitutivne usluge kod drugih operatora pa operatora koji je povećao cijenu svojih usluga prisiliti da cijene vrati na nivo na koji su bile, iz razloga što će u suprotnom početi gubiti korisnike, a samim tim i tržišno učešće.

Pri određivanju mogućih prepreka potencijalnom povećanju cijena završavanja (terminacije) poziva u mobilnim mrežama i učinka njihove supstitucije, potrebno je razmotriti i korisnikovu svjesnost cijena i osjetljivost na cijenovne promjene. Naime, u većini slučajeva korisnici su osjetljivi na cijenu usluge koju kupuju, pa na taj način ograničavaju operatore u povećavanju maloprodajnih cijena svojih usluga, a shodno tome i veleprodajnih cijena. Međutim, kod usluge završavanja (terminacije) poziva u mobilnim mrežama to nije slučaj iz razloga što tržište završavanja (terminacije) poziva u mobilnim mrežama u Crnoj Gori, kao i u zemljama Evropske unije, karakteriše CPP<sup>8</sup> princip, tj. princip po kojem cijeli trošak poziva, uključujući i cijenu završavanja (terminacije) poziva, snosi strana koja poziva odnosno strana koja je uputila poziv. Na osnovu CPP principa usluga poziva je započeta i plaćena od strane koja je započela poziv na mobilni telefon, a ne od strane koja je poziv primila.

Shodno svemu navedenom, zbog CPP principa operatori koji povećaju cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva se ne suočavaju s direktnim cijenovnim ograničenjima s maloprodajnog nivoa, budući da se povećanje maloprodajne cijene odražava na krajnjeg korisnika operatora s čije je mreže poziv upućen. Drugim riječima, mobilni operatori mogu slobodno, bez straha da će gubiti korisnike, podizati cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva iz razloga što se veća cijena te usluge neće prevaliti na njegove korisnike, već na korisnike operatora koji su uputili poziv njegovim korisnicima. Operator čiji je korisnik uputio poziv moraće da plati višu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva koju će ili može da prevail na svog korisnika u obliku većih maloprodajnih cijena poziva prema drugim mrežama (eng. *off-net calls*).

Usluga završavanja (terminacije) poziva, osim što je po svojim karakteristikama veleprodajna usluga, u slučaju kada su pozivatelj i primaoc poziva u istoj mreži (eng. *on-net calls*) definiše se kao usluga za sopstvene potrebe (eng. *self supply*), što znači da usluga nije prodana drugom operatoru, već maloprodajnom dijelu istog operatora. Maloprodajna cijena usluge poziva upućenog prema brojevima u mobilnu mrežu može stvoriti pritisak na određivanje cijena usluge završavanja

---

<sup>8</sup> Eng. Calling Party Pays

(terminacije) poziva jedino na način da se „izbjegne“ mreža operatora na čiji je broj poziv upućen. Međutim, u slučaju poziva u određenu mobilnu mrežu ne postoji supstitutivna usluga tom pozivu, osim da poziv završi na broj i u mreži u koju je poziv i upućen.

Poziv upućen prema mobilnoj mreži može biti napravljen iz fiksnih mreža, iz drugih mobilnih mreža ili iz iste mobilne mreže. Strani koja započinje poziv je svejedno je li poziv na mobilni broj započela sa broja u fiksnoj mreži ili sa mobilnog broja (poziv u istoj mreži ili poziv prema drugim mrežama), odnosno trošak završavanja (terminacije) poziva je isti nezavisno iz koje mreže poziv dolazi iz razloga što se za sve pozive koriste isti mrežni elementi iz kojih proizlaze isti troškovi. Zato tržište završavanja (terminacije) poziva čine svi pozivi koji su završili u mrežu mobilnih operatora. Drugačija definicija tržišta i razlikovanje usluge završavanja (terminacije) poziva u određenu mrežu u odnosu na činjenicu gdje je poziv započeo bila bi u suprotnosti s logikom koja važi za tržište završavanja (terminacije) poziva i praksom koja se primjenjuje u zemljama Evropske unije. Na osnovu prethodno navedenog, Agencija zaključuje da se pozivi iz fiksnih mreža, drugih mobilnih mreža ili iz iste mobilne mreže, a koji završavaju (terminiraju) u mobilnu mrežu ne smatraju supstitutivnim uslugama. Na kraju, tržište završavanja (terminacije) poziva treba da uključuje sve pozive nezavisno od toga u koju nacionalnu mrežu je poziv završio .

U procjeni uzroka koji predstavljaju prepreke potencijalnom povećanju cijene završavanja (terminacije) poziva potrebno je uzeti u obzir postojanje alternativnih načina komunikacije koji bi se mogli smatrati supstitutivnim uslugama pozivima upućenim ka brojevima u mobilnim mrežama. Naime, dostupnost takvih supstitutivnih usluga direktno utiče na cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu.

U slučaju postojanja odgovarajućih supstitutivnih usluga, prelazak korisnika koji su svjesni cijena, na te supstitutivne usluge, mogli bismo smatrati preprekom potencijalnom povećanju cijene završavanja (terminacije) poziva.

U daljem tekstu Agencija će razmatrati alternativne načine komuniciranja i njihov stvarni uticaj na cijenu završavanja (terminacije) poziva.

### **3.1.2.1.1.1 Pozivi ka mobilnim mrežama**

Pozivi upućeni na brojeve u mobilne mreže ne zadovoljavaju osnovni princip brojeva u fiksne mreže – da nijesu pokretljivi, već su oni po svojoj prirodi pokretljivi, odnosno nisu vezani za tačno određenu lokaciju. Za razliku od brojeva u mobilnu mrežu, brojevi u fiksnu mrežu nijesu lični brojevi, odnosno broj u fiksnu mrežu je broj domaćinstva. Drugim riječima, pozivajući osobu na

broj u fiksnu mrežu korisnik ne mora dobiti tačno osobu koju traži, već bilo koju osobu koja živi na lokaciji na koju se odnosi broj u fiksnu mreži.

Pod pretpostavkom da krajnji korisnik zna u koju mrežu je poziv završio i koji su troškovi vezani za taj poziv, mogao bi zaobići veće cijene završavanja (terminacije) poziva u mobilnoj mreži na način da osobu koju želi kontaktirati poziva na broj u fiksnoj mreži, a ne na broj u mobilnoj mreži. Zbog niže cijene završavanja (terminacije) poziva u fiksnoj mreži pozivi na brojeve u fiksnoj mreži mogli bi se smatrati supstitutivnom uslugom.

U skladu s prethodno navedenim, mišljenje Agencije je da se pozivi upućeni na brojeve u fiksne mreže *ne mogu smatrati* supstitutivnom uslugom pozivima upućenim na brojeve u mobilne mreže.

### **3.1.2.1.1.2 SMS kao alternativna usluga pozivima unutar iste mreže i pozivima prema drugim mobilnim mrežama**

Agencija smatra da se SMS ne može smatrati supstitutivnom uslugom usluzi poziva u mobilne mreže iz slijedećih razloga:

- *SMS poruka može prenijeti ograničeni broj znakova po poruci (160 alfanumeričkih znakova);*
- *SMS poruke se ne prenose u realnom vremenu;*
- *Kod prenosa SMS poruke, za razliku od usluge poziva u mobilnoj mreži, postoji kašnjenje u prenosu s obzirom da se prenos SMS poruke odvija po principu „sačuvati i proslijediti“.*

S obzirom da svaki mobilni operator svojim korisnicima navedene usluge nudi kao povezane usluge (eng. *bundle*), Agencija je mišljenja da su navedene usluge komplementarne odnosno SMS usluga ne predstavlja prepreku potencijalnom povećanju usluge završavanja (terminacije) poziva u odsutnosti regulacije.

### **3.1.2.1.1.3 Poruke putem e-maila ili elektronske poruke kao alternativne usluge pozivima unutar iste mreže i pozivima prema drugim mobilnim I fiksnim mrežama**

Navedena usluga može predstavljati prepreku potencijalnom povećanju cijena usluge završavanja (terminacije) poziva jedino ukoliko dovoljan broj korisnika šalje poruke putem elektronske pošte umjesto poziva upućenih unutar iste mreže i pozivima prema drugim mobilnim i fiksnim mrežama. S obzirom da se ne prenosi u realnom vremenu, e-mail ima slične funkcionalne karakteristike kao i SMS. Međutim, postoji nekoliko razlika. Kako bi e-mail uopšte bio primljen, korisnik kojem je isti upućen (kao i korisnik koji šalje e-mail) mora da ima pametni telefon i na istom da mu je omogućen prenos podataka. Isto tako, za razliku od SMS-a ne postoji ograničenje u broju znakova koji se mogu poslati na e-mail.

Dok za neke korisnike e-mail može predstavljati supstitutivnu uslugu pozivima unutar iste mreže i pozivima prema drugim mobilnim I fiksnim mrežama, naročito za kratke pozive ili gdje neposredni kontakt nije prioritet, Agencija je mišljenja da to nije (i neće biti) slučaj za značajan broj korisnika. Svijesnost korisnika cijene usluge koja se pruža takođe će imati veliki uticaj na stepen iskorišćenosti e-maila kao potencijalne supstitutivne usluge.

Shodno svemu navedenom, Agencija smatra kako se poruka putem elektronske pošte (e-mail ili e-poruka) ne može smatrati supstitutivnom uslugom pozivima unutar iste mreže i pozivima prema drugim mobilnim I fiksnim mrežama.

### **3.1.2.1.1.4 Pozivi preko internet protokola (VoIP) odnosno pozivi ka VoIP brojevima kao supstitutivna usluga pozivima koji su upućeni ka mobilnim mrežama**

Maloprodajna usluga poziva (javno dostupna telefonska usluga u fiksnoj mreži) je i upravljani VoIP poziv kod koga se prenos govora pruža putem internet protokola i koji u potpunosti prolazi kroz mrežu operatora fiksne mreže, a pritom osigurava poseban virtuelni kanal za govor. Prilikom razmatranja supstitucije na strani tražnje na maloprodajnom nivou, Agencija stavlja u odnos pozive upućene na VoIP brojeve kao potencijalne supstitutivne usluge pozivima upućenim na brojeve u mobilne mreže.

Usluga prenosa govora putem internet protokola (VoIP), obuhvata sve vrste prenosa govora putem internet protokola, a mogu biti upravljane i neupravljane.

Kod „neupravljenih“ (eng. *unmanaged*) VoIP poziva govori se o usluzi prenosa govora koja se pruža putem internet protokola i koja istovremeno u jednom svom dijelu prolazi kroz javni internet (VoIP) te kao takva nema garantovan kvalitet. Prilikom analize supstitucije tražnje na maloprodajnom nivou važno je napomenuti da navedena usluga nema garantovan kvalitet pružanja usluge, odnosno ne odgovara kvalitetu javno dostupne telefonske usluge u mobilnoj mreži zbog čega i ne predstavlja supstitutivnu uslugu pozivima upućenim na broj u mobilnim mrežama.

U slučaju „upravljenih“ (eng. *managed*) VoIP poziva riječ je o usluzi prenosa govora koja se pruža putem internet protokola i koja u potpunosti prolazi kroz mrežu operatora te kvalitetom odgovara u potpunosti kvalitetu javno dostupne telefonske usluge u mobilnoj mreži.

Bez obzira na garantovani kvalitet usluge u slučaju poziva upućenih na VoIP brojeve, „upravljeni“ VoIP pozivi ne zadovoljavaju osnovni princip brojeva u mobilnoj mreži, a to je da su oni po svojoj prirodi „pokretni“ odnosno nijesu vezani za tačno određenu lokaciju.

Shodno svemu navedenom, Agencija smatra da se pozivi upućeni na VoIP brojeve ne mogu smatrati supstitutivnom uslugom pozivima upućenim na brojeve u mobilnim mrežama.

### **3.1.2.1.2 Zaključak**

Shodno svemu navedenom, Agencija zaključuje da tražnja za uslugom završavanja (terminacije) poziva proizlazi iz:

- *tražnje za uslugama poziva na broj u određenoj mobilnoj mreži nezavisno od mreže iz koje je poziv upućen.*

### **3.1.3. Supstitucija na strani ponude i tražnje – veleprodajni nivo**

Cilj analize na veleprodajnom nivou je utvrditi postoji li supstitutivna usluga veleprodajnoj usluzi završavanja (terminacije) poziva na način da, u slučaju da operator koji nudi uslugu završavanja (terminacije) poziva poveća cijenu, korisnici usluge završavanja (terminacije) poziva mogu preći na neku istu ili sličnu uslugu, odnosno, uslugu koja se može smatrati supstitutivnom uslugom veleprodajnoj usluzi završavanja (terminacije) poziva. Postojanje supstitutivne usluge procjenjuje se sprovođenjem analize supstitucije na strani tražnje i supstitucije na strani ponude.

Prije procjene supstitucije na strani tražnje na veleprodajnom nivou, važno je istaknuti specifičnost usluge završavanja (terminacije) poziva. Naime, veleprodajnu uslugu završavanja (terminacije) poziva nude svi operatori mobilnih i fiksnih mreža na tržištu koji imaju krajnje korisnike priključene na sopstvenu mrežu.

Agencija je odlukom iz 2009. godine, a nakon sprovedene analize tržišta završavanja (terminacije) poziva, odredila operatore Crnogorski Telekom, Telenor i Mtel operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenoj mreži. Navedeni operatori pružaju uslugu završavanja (terminacije) poziva u skladu sa uslovima i obavezama definisanim analizom iz 2009. godine. S obzirom na tehničke karakteristike usluge može se reći da se radi o uporedivoj usluzi iz čega bi se moglo zaključiti da postoji direktna supstitutivna usluga usluzi završavanja (terminacije) poziva. Međutim, zbog specifičnosti usluge poziva na određeni broj u mobilnoj mreži, a koja je navedena na maloprodajnom nivou, iste usluge različitih operatora nisu međusobno supstitutivne usluge.

Uzimajući u obzir tražnju na maloprodajnom nivou, odnosno činjenicu kako na istom ne postoji adekvatna supstitutivna usluga pozivu upućenom na broj u mobilnoj mreži, Agencija je mišljenja kako na veleprodajnom nivou takođe ne postoji adekvatna supstitutivna usluga usluzi završavanja (terminacije) poziva u mobilnu mrežu. Naime korisnik bilo kojeg operatora u mogućnosti je nazvati korisnika bilo kojeg operatora. U skladu sa navedenim, operator čiji je korisnik započeo poziv nema druge mogućnosti nego ugovoriti i platiti naknadu za uslugu završavanja (terminacije) poziva operatoru čijeg je korisnika njegov korisnik nazvao.

Iz navedenog proizlazi da na veleprodajnom nivou ni jedan operator nema izbor u pogledu toga sa kim će dogovoriti odnosno kome će platiti naknadu za uslugu završavanja (terminacije) poziva jer može je platiti samo onom operatoru čijeg je korisnika nazvao njegov korisnik odnosno tražnja za cijenom završavanja (terminacije) poziva usko je povezana sa tražnjom za pozivima na maloprodajnom nivou za koju je u prethodnom poglavlju obrazloženo da ne postoji adekvatna supstitutivna usluga.

U skladu sa navedenim, Agencija smatra da na veleprodajnom nivou *ne postoji* supstitucija na strani tražnje odnosno da je relevantno tržište završavanja (terminacije) poziva posebno, za svakog operatora mobilnih mreža na tržištu.

Agencija je analizirala da li može operator koji bi se tek pojavio na tržištu brzo i uz relativno male troškove mogao ponuditi uslugu završavanja (terminacije) poziva trećoj strani kao odgovor malom, ali značajnom i trajnom povećanju cijena usluge od strane hipotetičkog monopoliste.

O supstituciji na strani ponude na veleprodajnom nivou mogli bi govoriti u slučaju da određeni operator ima mogućnost ponuditi operatoru, čiji je korisnik započeo poziv, da plati naknadu za uslugu završavanja (terminacije) poziva od njega umjesto od operatora čijeg je korisnika njegov korisnik nazvao.

### **3.2. Dodatni faktori koji utiču na određivanje relevantnog tržišta u dimenziji usluga**

#### **3.2.1 Tehnološka neutralnost**

U Crnoj Gori postoje tri mobilna operatora – Telenor, Crnogorski Telekom i Mtel. Odlukom o ishodu međunarodnog javnog tendera sprovedenog u periodu 2006/2007 godine, u skladu sa Zakonom o telekomunikacijama, sva tri mobilna operatora u Crnoj Gori su dobila licencu za građenje, posjedovanje i eksploatiranje mobilne javne telekomunikacione mreže i pružanje mobilnih javnih telekomunikacionih servisa u skladu sa IMT 2000/UMTS (3G) standardom. Početak implementacije ovih sistema u zemljama Evropske Unije vezan je za EU Odluku od 14. decembra 1998. godine o koordinisanom uvođenju mobilnih radiokomunikacionih sistema treće generacije. U međuvremenu, u svim zemljama Evropske Unije i mnogim zemljama iz okruženja dodijeljene su 3G licence.

Uporedo sa sve ukupnim razvojem informatičkog društva, kod korisnika se pojavila narastajuća potreba za negovornim servisima sa dodatnom vrijednošću, koji se sve intenzivnije javljaju u ponudi pružalaca servisa i operatora mobilnih mreža u svijetu.

Veliki korak u razvoju mobilnih telekomunikacionih mreža i njihovom prilagođavanju zahtjevima korisnika, predstavljali su standardi treće generacije (3G) koji treba da obezbijede punu integraciju u prenosu govornog signala i signala podataka, uz globalno pokrivanje. Ovi sistemi treba da omoguće pristup velikom broju telekomunikacionih servisa koje podržavaju fiksne telekomunikacione mreže (npr. PSTN/ISDN/IP), kao što je izuzetno kvalitetan pristup Internet-u, mogućnost prenosa slike i zvuka u realnom vremenu, mogućnost direktnog praćenja televizijskog programa, mogućnost obavljanja različitih transakcija u kojima mobilni terminal može imati ulogu bankovnog terminala ili platne bežične kartice i mogućnost pružanja drugih servisa karakterističnih za mobilne korisnike. Mobilne komunikacione mreže treće generacije nude bolje iskorišćenje radio-frekvencijskog spektra, kao ograničenog

prirodnog resursa, u poređenju sa celularnim mobilnim radio sistemima prve i druge generacije.

2G i 3G mobilni uređaji podržavaju govorne pozive i slanje i primanje SMS poruka. U skladu sa ovim, korisnik mobilnog uređaja koji podržava 2G tehnologiju može razgovarati sa korisnikom koji koristi mobilni uređaj koji podržava 3G tehnologiju i obrnuto. Navedeno takođe znači da odabir uređaja na koji će poziv završiti (terminirati) nema nikakav uticaj na samu uslugu odnosno dolazni poziv.

U praksi, korisnik mobilnih mreža ne zna hoće li poziv koji je uputio završiti (terminirati) na mobilnom uređaju koji podržava 2G ili 3G tehnologiju. Rezultat navedenog je da će korisnik za ostvarivanje poziva platiti istu naknadu nezavisno od tehnologije na kojoj je poziv završio.

Agencija na osnovu prethodno navedenog, odnosno na *osnovu principa tehnološke neutralnosti* smatra da ne postoji razlika između poziva koji je završio u 3G mreži u odnosu na poziv koji je završio u 2G mreži iz čega proizlazi da se navedene tehnologije smatraju supstitutnom uslugom na strani potražnje odnosno dijelom istog tržišta.

### **3.3. 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 postoje isti uslovi tržišne konkurencije. 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.

Geografska dimenzija relevantnog tržišta je određeno geografsko područje na kojem se javno nude telekomunikacione usluge koje čine relevantno tržište. U Crnoj Gori telekomunikacione usluge u mobilnim mrežama nude operatori Promonte, Crnogorski Telekom i Mtel.

Agencija geografsku dimenziju posmatra pojedinačno za svakog operatora. Svaki od tri operatora koji djeluju na tržištu imaju odobrenja za pružanje usluga i nude telekomunikacione usluge na čitavoj teritoriji Crne Gore. Takođe, pravni i



regulatorni okvir vezan za područje elektronskih komunikacija je isti na cijeloj teritoriji Crne Gore.

U skladu s navedenim, Agencija geografsku dimenziju relevantnog tržišta određuje kao teritoriju Crne Gore i to za sva tri operatora koji nude svoje usluge na tržištu.

### **3.4. Zaključak Agencije o definiciji relevantnog tržišta**

Na osnovu sprovedene analize, Agencija je odredila tri relevantna tržišta završavanja (terminacije) poziva u mobilnim mrežama:

- Završavanje (terminacija) poziva u mreži operatora Telenor-a nezavisno od mreže u kojoj je poziv započeo;
- Završavanje (terminacija) poziva u mreži operatora Crnogorski Telekom-a nezavisno od mreže u kojoj je poziv započeo;
- Završavanje (terminacija) poziva u mreži operatora MTel-a nezavisno od mreže u kojoj je poziv započeo;

Predhodno navedena tržišta uključuju završavanje (terminaciju) poziva u mobilnim mrežama nezavisno da je li poziv završio na mobilnom uređaju koji podržava 2G,3G ili 4G tehnologiju.

U svim slučajevima dio tržišta su i pozivi koji počinju u sopstvenoj mreži operatora (self supply), uzimajući u obzir da bi se porast cijene na tim hipotetičkim tržištima odrazio u porastu troškova sopstvenih maloprodajnih cijena.

Agencija određuje da je relevantno tržište sa geografskog aspekta za završavanje (terminaciju) poziva koju nude operatori Telenor, Crnogorski Telekom i Mtel teritorija Crne Gore.

## **4. Analiza postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom**

### **4.1. Cilj i predmet analize**

Zadatak Agencije u skladu sa ZEK-om je, da ocijeni tržišnu konkurenciju na određenom relevantnom tržištu i procijeni da li postoje na tom tržištu operatori sa značajnom tržišnom snagom, nakon čega će o istom donijeti odgovarajuću odluku u skladu sa ZEK-om i mišljenju Agencije za zaštitu tržišne konkurencije. Smatra se da operator ima značajnu tržišnu snagu ako, pojedinačno ili zajedno s drugim operatorima, ima položaj koji odgovara vladajućem, što znači da se nalazi u takvom položaju koji mu omogućava da se u značajnoj mjeri ponaša nezavisno od konkurencije, korisnika usluga i potrošača.

Nakon utvrđivanja i određivanja relevantnog tržišta, što je opisano u poglavljima 2. i 3 ovog dokumenta, Agencija će, u svrhu procjene postojanja značajne tržišne snage operatora, izračunati tržišne udjele operatora na određenom relevantnom tržištu i tumačiti ih u skladu sa Smjernicama Evropske komisije o relevantnim tržištima kao i relevantnim pravnim okvirom Evropske unije iz područja tržišne konkurencije.

Zatim će, analizom prikupljenih podataka u skladu sa ostalim obavezama iz ZEK-a, procijeniti postoji li na navedenom tržištu operator sa značajnom tržišnom snagom koji se nalazi u takvom povlašćenom položaju koji mu omogućava da se u značajnoj mjeri ponaša nezavisno od konkurencije, korisnika usluga i potrošača.

U procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage na relevantnom tržištu koje je predmet analize Agencija će primijeniti slijedeće:

- tržišni udio operatora na relevantnom tržištu,
- nedostatak kompezacione kupovne moći,
- ekonomija obima.

### **4.2. Tržišni udio operatora na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu**

Tržišno učešće je kriterijum relativne veličine nekog operatora, odnosno pružaoca usluge na relevantnom tržištu, izračunato na način da se utvrdi

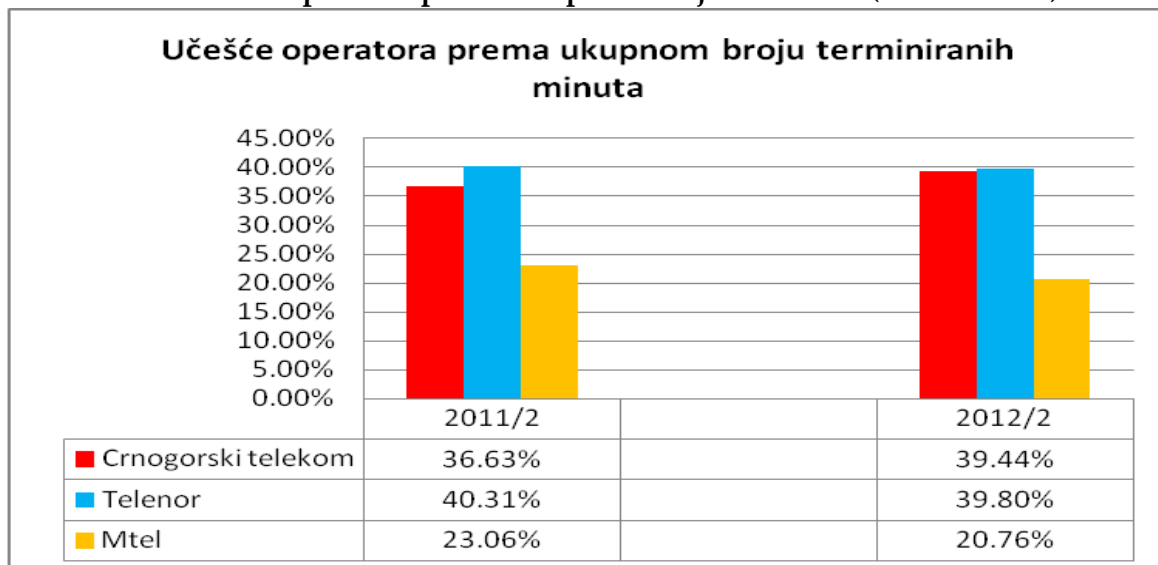
procenat u kojem taj operator učestvuje u ukupnoj proizvodnji i/ili prodaji nekog proizvoda i/ili usluge na relevantnom tržištu u određenom vremenskom periodu.

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.

Nadalje, 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.

Međutim, visoko tržišno učešće nije jedino i odlučujuće mjerilo u procjenjivanju statusa značajne tržišne snage. U skladu sa navedenim, Agencija je mišljenja kako u obzir treba uzeti i druge kriterijume kako bi utvrdila postoji li na određenom tržištu operator koji djeluje nezavisno od konkurencije i od korisnika.

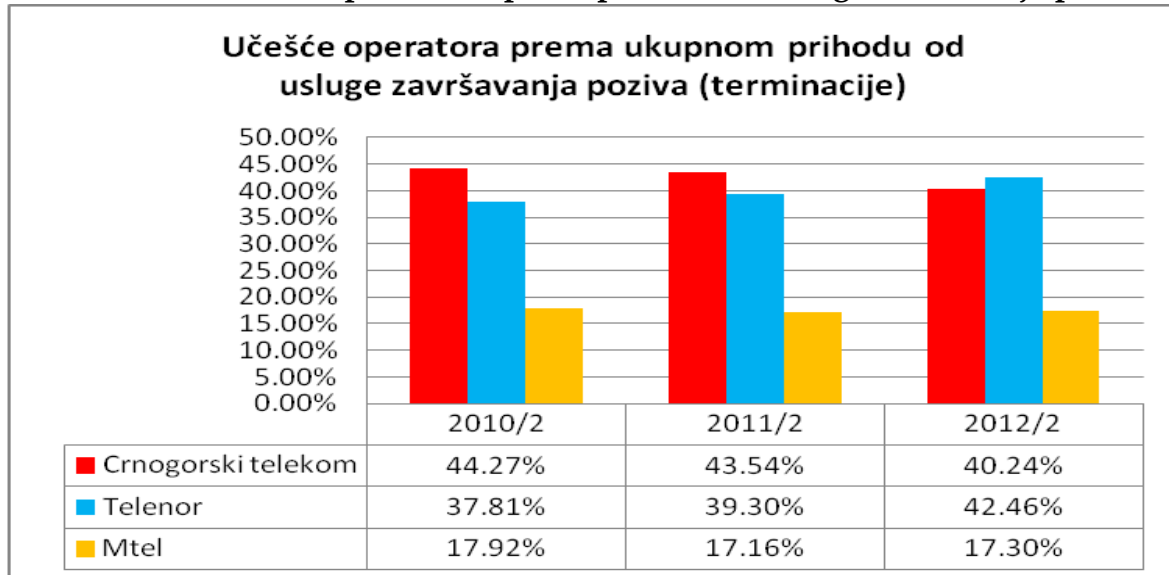
**Slika 5. Tržišni udio operatora prema ukupnom broju završenih (terminiranih) min**



*Izvor: Upitnici*

Telenor ima najveće učešće prema broju završenih (terminiranih) minuta od početka posmatranog perioda. Sa druge strane, Mtel ima najmanji tržišni udio. Oba operatora su zabilježila pad u broju terminiranih minuta, dok je Crnogorski Telekom povećao svoje učešće za par procenata.

**Slika 6: Tržišno učešće prema ukupnom prihodu od usluge završavanja poziva**



*Izvor: Upitnici*

Kao što se vidi iz grafika, učešće Crnogorskog Telekoma prema ukupnom prihodu od terminacije je najveće tokom posmatranog perioda, iako bilježi blagi pad. Telenor bilježi blagi porast tokom posmatranog perioda, dok je Mtel zadržao učešće na istom nivou.

Kako je navedeno u poglavlju 3., poziv može završiti (terminirati) samo u mreži operatora koji je pristupni operator pozvanog korisnika. Uzimajući u obzir prethodno navedeno, Agencija je utvrdila tri relevantna tržišta koja se odnose na pružanje usluge završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu. Iz prethodno definisanog proizlazi da svaki od tri operatora mobilnih mreža koji omogućavaju uslugu završavanja (terminacije) poziva u svoju mrežu, posjeduje 100% tržišnog udjela prema prihodima i prema trajanju, odnosno, u skladu sa Smjernicama Evropske komisije, a s obzirom na stabilnost tržišnog udijela, ima značajnu tržišnu snagu.

Važno je naglasiti kako visoki tržišni udio nije jedino i odlučujući uslov u procijenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage. Tržišni udio jedino može ukazati na mogućnost postojanja značajne tržišne snage pojedinog operatora. Isto tako, iz Smjernica Evropske komisije proizlazi da: „dominantna pozicija može proizaći iz kombinacije uslova za određivanje značajne tržišne snage, koji uzeti u obzir

*odvojeni možda ne bi bili odlučujući". U skladu sa navedenim, Agencija je mišljenja kako u obzir treba uzeti i druge uslove kako bi utvrdila da li postoji na određenom tržištu operator koji djeluje nezavisno od konkurencije i korisnika.*

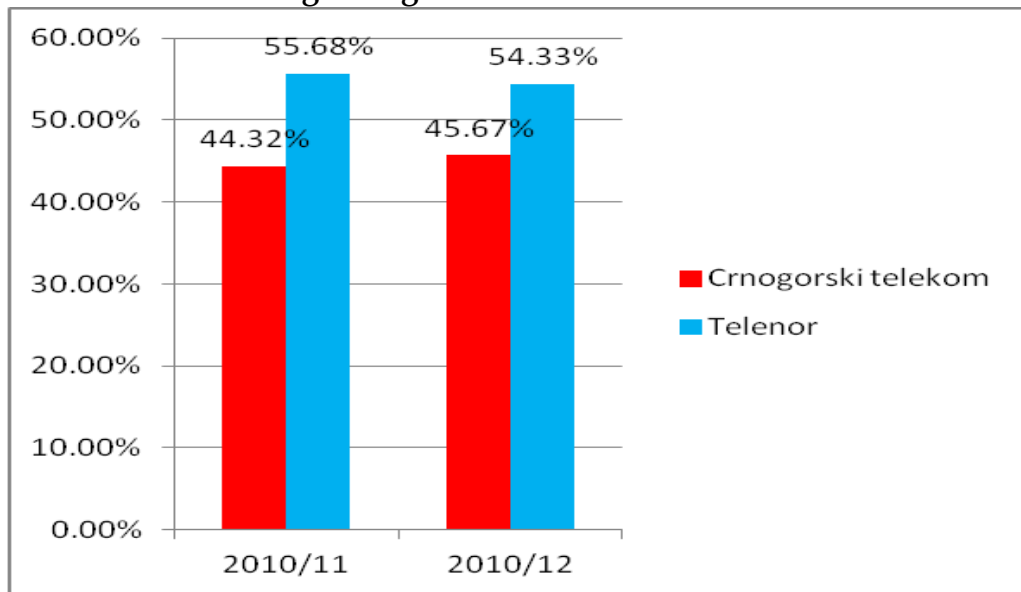
### **4.3. Kompenzaciona kupovna moć**

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

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

Postojanje kompezacione kupovne moći zavisi od sposobnosti operatora da spriječi porast cijena, na način da ili ne kupuje od konkurencije (dominantnog operatora) ili pruža uslugu sam sebi. Svaki operator na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu ima 100% tržišni udio, s obzirom da u potpunosti kontroliše svoju infrastrukturu. Činjenica je da svaki operator u ovom slučaju ima dominantan položaj na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenoj mreži. Pri ovoj analizi uzeta je u obzir kompezaciona kupovna moć između pojedinih operatora. U tu svrhu, u odnos su stavljeni pozivi iz mreže jednog operatora prema drugom i obrnuto. U nastavku su prikazani međusobni odnosi između operatora koji pružaju uslugu završavanja (terminacije) poziva u Crnoj Gori, kako bi Agencija utvrdila stvarno stanje na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu.

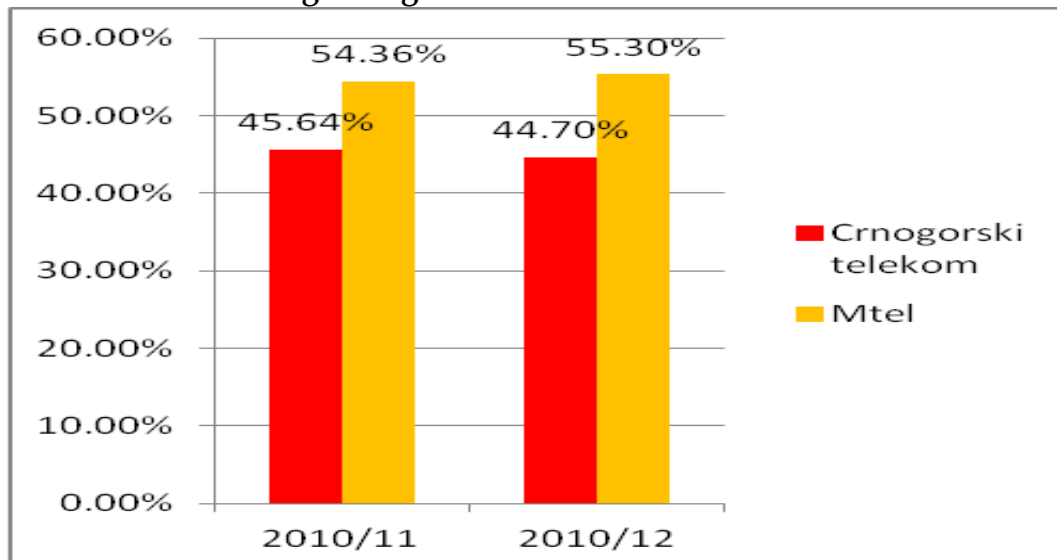
**Slika 7. Odnos Crnogorskog Telekoma i Telenora**



*Izvor: Upitnik*

Iz navedenog grafika je vidljivo da je odnos međusobnih poziva između Telenora i Crnogorskog Telekoma relativno stabilan. Agencija iz navedenog zaključuje da su troškovi i prihodi koje operatori ostvaruju za uslugu završavanja (terminacije) poziva približni, odnosno da ni jedan od operatora nije u nepovoljnijem položaju u odnosu na drugoga.

**Slika 8. Odnos Crnogorskog Telekoma i Mtela**

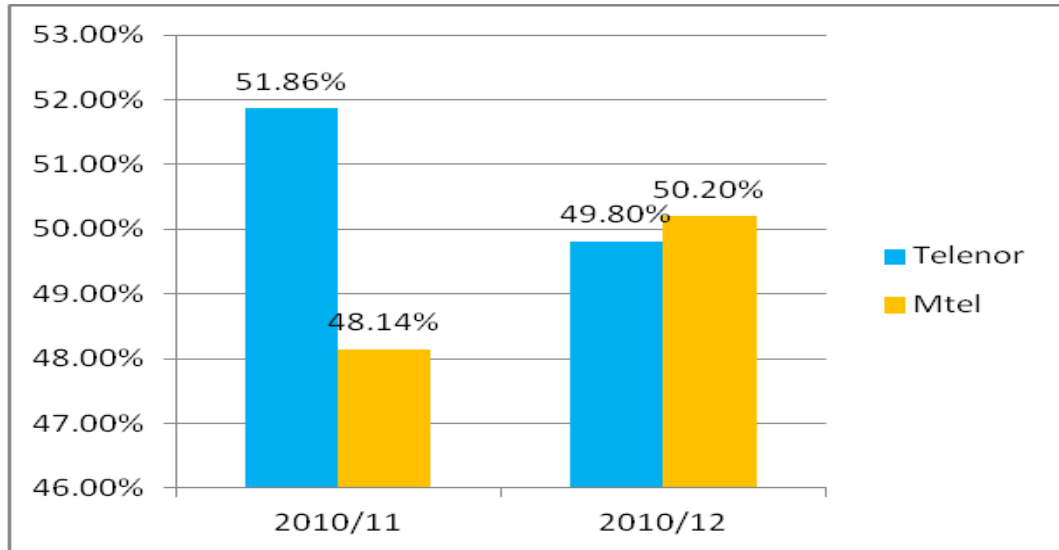


*Izvor: Upitnik*

Iz navedenog grafika je vidljivo da je odnos međusobnih poziva između Crnogorskog Telekoma i Mtela relativno stabilan. Agencija iz navedenog

zaključuje da su troškovi i prihodi koje operatori ostvaruju za uslugu završavanja (terminacije) poziva približni, odnosno da ni jedan od operatora nije u nepovoljnijem položaju u odnosu na drugoga.

**Slika 9. Odnos Telenora i Mtela**



*Izvor: Upitnik*

Iz navedenog grafika je vidljivo da je odnos međusobnih poziva između Telenora i Mtela relativno stabilan. Agencija iz navedenog zaključuje da su troškovi i prihodi koje operatori ostvaruju za uslugu završavanja (terminacije) poziva približni, odnosno da ni jedan od operatora nije u nepovoljnijem položaju u odnosu na drugoga.

#### **4.4. Ekonomija obima**

Ekonomija obima ima za rezultat smanjivanje jediničnih (prosječnih) troškova pružanja usluge, zbog povećanog obima pruženih usluga. Razvoj i izgradnja mreže zahtijeva velika kapitalna ulaganja i uglavnom nosi sa sobom i velike nenadoknadive troškove (eng. *sunk costs*) odnosno troškove koji se neće moći nadoknaditi ako novi operator odluči ili bude prisiljen da napusti tržište.

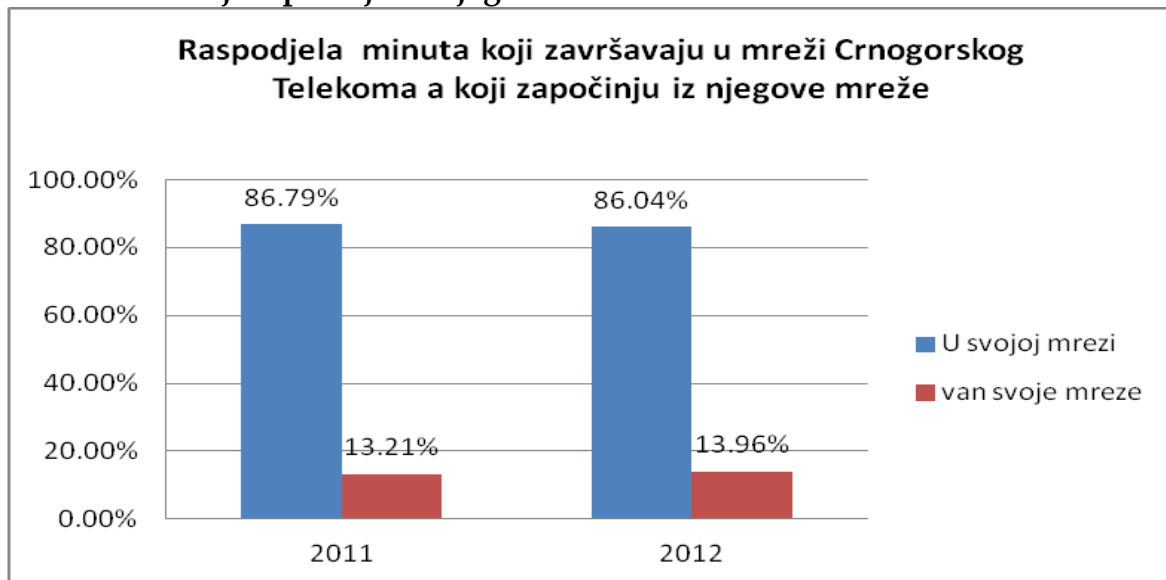
Uzevši u obzir činjenicu da su potrebna izrazito velika ulaganja da bi ostvario značajnu geografsku pokrivenost signalom, Agencija ocjenjuje da svi postojeći operatori uživaju prednosti ekonomije obima. Međutim, ako se prednosti ekonomije obima sagledavaju iz ugla odnosa odlaznih poziva unutar i izvan mreže postojećih operatora, možemo konstatovati da operatori Telenor i

Crnogorski Telekomu uživaju prednosti ekonomije obima, što nije slučaj sa operatorom Mtel.

#### 4.4.1. Odnos saobraćaja unutar mreže i prema drugim mrežama

Analizom podataka, Agencija će razmatrati koliko saobraćaja svaki pojedini operator mobilnih mreža ostvaruje unutar svoje mreže, odnosno koliko saobraćaja završava u drugim mrežama za koje mora platiti trošak završavanja (terminacije) poziva. Naime, na osnovu ekonomije obima<sup>9</sup> što operator ostvaruje više poziva unutar sopstvene mreže jedinični trošak za sopstvenu uslugu završavanja (terminacije) poziva je manji, odnosno što operator više saobraćaja ostvaruje unutar vlastite mreže manje saobraćaja završava (terminira) u drugim mrežama. Drugim riječima, troškovi završavanja (terminacije) poziva koje moraju platiti operatoru u čijoj je mreži poziv završio su niži.

**Slika 10: Raspodjela odlaznih poziva unutar i izvan mreže Crnogorskog Telekoma a koji započinju iz njegove mreže**

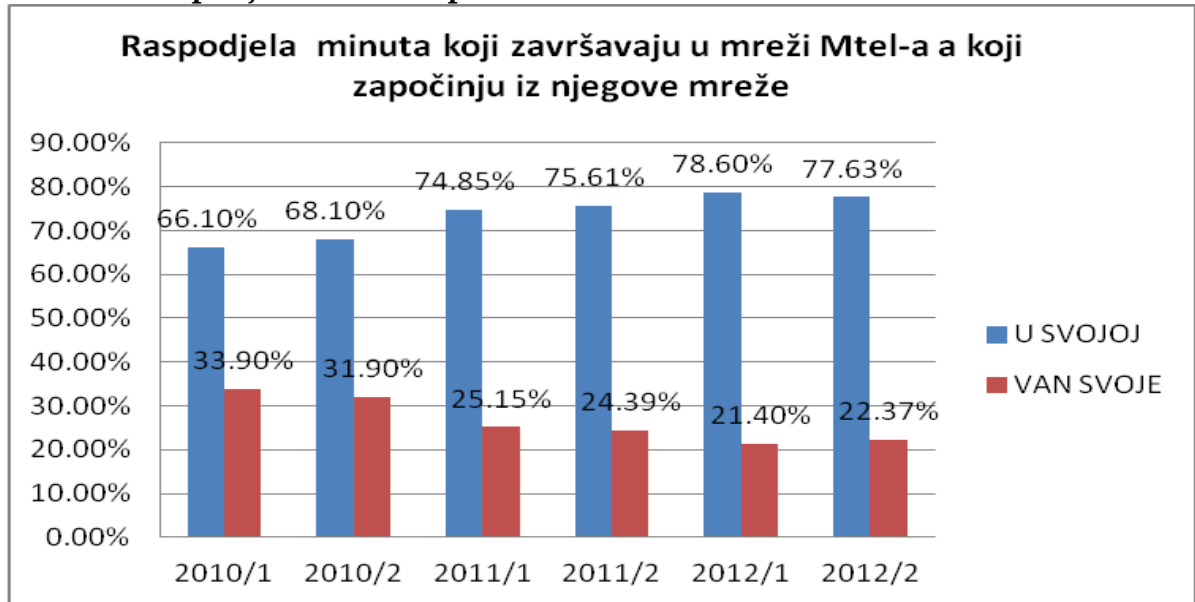


<sup>9</sup> Ekonomija obima (engl. *economies of scale*) nastaje smanjivanjem jediničnih (prosječnih) troškova proizvodnje, zbog povećanja obima proizvodnje. Važna je zbog ostvarivanja troškovnih prednosti, i veće preduzeće uvijek ima troškove prednosti nad malim preduzećem. Mogućnost osiguravanja sniženja troškova, i zbog toga postizanja niskih cijena, čini važan izvor konkurentske prednosti na tržištima gdje je konkurencija cijenama glavni oblik suparništva među kompanijama.



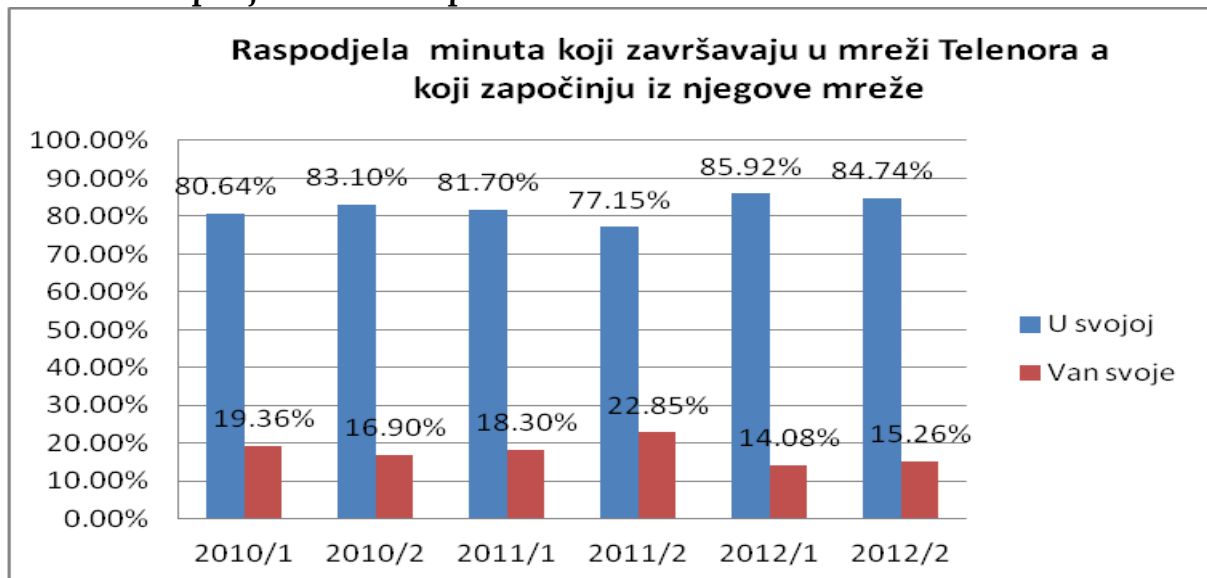
Sa grafika se vidi da Crnogorski Telekom tokom analiziranog perioda, ostvaruje šest puta više minuta u okviru svoje mreže, nego što ostvaruje ka ostalim mrežama.

**Slika 11. Raspodjela odlaznih poziva unutar i izvan mreže Mtela**



Sa grafika se vidi da Mtel tokom analiziranog perioda, ostvaruje više minuta razgovora u okviru svoje mreže, nego što ostvaruje ka ostalim mrežama.

**Slika 12. Raspodjela odlaznih poziva unutar i izvan mreže Telenora**



Sa grafika se vidi da Telenor tokom analiziranog perioda, ostvaruje nekoliko puta više minuta razgovora u okviru svoje mreže, nego što ostvaruje ka ostalim mrežama.

#### **4.5. Zaključak Agencije o statusu operatora sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu**

Na osnovu sprovedene analize, Agencija je odredila slijedeće operatore kao operatore sa značajnom tržišnom snagom na relevantnim tržištima:

1. Operator Telenor, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu;
2. Operator Crnogorski Telekom, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu;
3. 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 statusu značajne tržišne snage.

### **5. 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>10</sup>.

Agencija je, kao što je i navedeno u 4. poglavlju ovog dokumenta, zaključila da na tržištu terminacije (završavanja) poziva u određenu mobilnu mrežu postoje

---

<sup>10</sup> Mišljenje na osnovu dokumenta *Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework*, Final Version May 2006, ERG (06)33

operatori sa značajnom tržišnom snagom odnosno da svaki od tri mobilna operatora ima status operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu. S obzirom da je Agencija na relevantnom tržištu odredila operatore sa značajnom tržišnom snagom može se zaključiti da u odsustvu regulacije ne bi postojala savršena konkurencija na tom tržištu i vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu, na koje bi operatori sa značajnom tržišnom snagom mogli prenijeti svoj dominantni položaj, odnosno struktura tržišta ne bi težila razvoju tržišne konkurencije.

Prema dokumentu ERG (06) 33 u Evropskoj regulatornoj praksi postoji 27 uobičajenih prepreka razvoju tržišne konkurencije koje su prepoznate u praksi. Većina prepreka je bazirana na iskustvima regulatornih tijela i pokazuje stvarne situacije u sektoru elektronskih komunikacija, no isto tako regulatorno tijelo ništa ne sprečava u prepoznavanju mogućih prepreka razvoju tržišnog konkurencije izvan definisanog okvira, a koje su specifične za određenu državu ili određeno tržište.

Kako bi regulatorno tijelo bilo u mogućnosti da izabere regulatorne obveze koje će najbolje riješiti prepoznate prepreke razvoju tržišne konkurencije na relevantnom tržištu/tržištima, osnovno je utvrditi uzrok odnosno izvor značajne tržišne snage operatora. Naime, prema mišljenju Agencije, uzrok odnosno izvor značajne tržišne snage operatora ukazuje na postojanje određenih prepreka razvoju tržišne konkurencije u odsustvu regulacije.

Kod određivanja regulatornih obveza, a u skladu s dokumentom ERG-a<sup>11</sup>, Agencija nije analizirala razliku između prepreka koje su se već dogodile u praksi na ovom relevantnom tržištu i onih koje bi se u odsustvu regulacije mogle dogoditi pa je u skladu s navedenim i određivala regulatorne obveze. Drugim riječima, za određivanje regulatornih obveza nije bitno je li se određena prepreka dogodila u praksi ili je Agencija predvidjela mogućnost pojavljivanja određene prepreke u budućnosti.

Agencija će u narednim poglavljima ovog dokumenta analizirati sve prepreke razvoju tržišne konkurencije koje se mogu pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu, I ostale prepreke koje bi se mogle pojaviti na tržištu iz razloga što operatori sa značajnom tržišnom snagom mogu svoj dominantni položaj s ovog tržišta prenijeti na vertikalno povezano maloprodajno tržište.

---

<sup>11</sup> ERG (06) 33

## **5.1. Odbijanje dogovora-uskraćivanje interkonekcije**

U odsustvu regulacije, operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu, mogao bi odbiti zahtjev za međupovezivanje s novim operatorom na tržištu, odnosno, mogao bi postojećim operatorima na tržištu uskratiti već ostvarenu interkonekciju.

U slučaju da postojeći operatori na tržištu nemaju potpisan ugovor o interkonekciji najviše bi štete bilo nanešeno operatorima koji imaju malo učešće u saobraćaju koji ostvaruju u okviru svoje mreže. U navedenom bi slučaju novi i postojeći operatori na tržištu, zbog izrazito ograničenih mogućnosti poslovanja bili prisiljeni da prestanu sa pružanjem svojih usluga na tržištu. Bez ugovora o interkonekciji, poslovanje novih (i postojećih) operatora bilo bi ograničeno iz razloga što bi svoje usluge mogli nuditi samo između sopstvenih korisnika, a navedeno se ne može smatrati dovoljnim za održivo poslovanje. Ako bi se navedeno dogodilo, bio bi doveden u pitanje ulazak potencijalnih konkurenata na tržište, a s obzirom da upravo novi operatori na maloprodajnim tržištima dovode do povećanja konkurencije i smanjenja cijena, spomenuta situacija ne bi bila dobra, ni sa aspekta ukupne tržišne konkurencije.

## **5.2. Previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva**

Previsoke cijene završavanja (terminacije) poziva, kao oblik iskorištavanja dominantnog položaja odnosi se na situaciju u kojoj je operator sa značajnom tržišnom snagom, zbog postojanja CPP principa, motivisan da poveća cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu, s obzirom da navedeni potez nema nikakvog uticaja na maloprodajne cijene njegovih krajnjih korisnika, odnosno povećanje cijena neće se odraziti na njegove krajnje korisnike, već će samo povećati troškove drugih operatora koji navedenu veleprodajnu uslugu koriste.

Zabrinutost oko cijena postoji u situaciji gdje su one u odsustvu regulacije postavljene trajno na visokom nivou i bez adekvatnog pritiska (od strane novih operatora koji bi mogli ući na tržište odnosno postojećih operatora koji posluju na tržištu) koji bi ih u određenom periodu spustio na konkurentski nivo.

Kao što je konstatovano u 3. poglavlju ovog dokumenta, poziv može završiti (terminirati) samo u mreži operatora čiji je korisnik nazvat i nijedan operator nije u mogućnosti ponuditi završetak (terminaciju) poziva u svoju mrežu, a da istovremeno poziv primi korisnik neke druge mreže. Drugim riječima, s obzirom

na to da ne postoji supstitucija na strani ponude i tražnje, svaki od tri mobilna operatora ima 100% tržišni udio na svojoj sopstvenoj mreži pa je u mogućnosti postaviti cijenu završavanja (terminacije) poziva na visokom nivou čime istovremeno povećava troškove ostalih operatora na tržištu i shodno tome i sopstvene prihode. Postavljanje cijene završavanja (terminacije) poziva na visokom nivou dovodi operatore u nezavidnu situaciju iz razloga što nerealno podizanje troškova (cijena) utiče na efikasnost njihovog poslovanja pa se i negativno odražava na društvo u cjelini. U slučaju da mobilni operatori koji postoje na tržištu imaju istu ili sličnu tržišnu snagu, podizanje cijene završavanja (terminacije) poziva na visok nivo u isto vrijeme dovodi do rasta troškova za uslugu završavanja (terminacije) poziva, ali i rasta prihoda koji operatori ostvaruju od spomenute usluge. Shodno svemu navedenom, takvo podizanje cijena povećalo bi troškove i ostalim operatorima.

Agencija je mišljenja kako su svi operatori sa značajnom tržišnom snagom na ovom relevantnom tržištu u mogućnosti iskoristiti navedeni status u odnosu na potencijalne nove operatore, što bi dovelo do povećanja troškova novih operatora i mogućeg sprečavanja ulaska na tržište ili izlaska s tržišta.

### **5.3 Prećutni sporazumi (eng.tacit collusion)**

Prećutni sporazum je jedan od problema koji se može pojaviti na tržištu u slučaju odsustva regulacije. Prećutni sporazum se može pojaviti u više različitih oblika, a jedan od njih je postavljanje recipročnih cijena završavanja (terminacije) poziva između svih ili određenih operatora mobilnih mreža. Prećutni sporazum je karakterističan za tržište na kojem djeluju operatori sličnog tržišnog učešća, i za tržište na kojem je saobraćaj između operatora simetričan. U navedenom slučaju operatori bi mogli dogovoriti prećutni sporazum o nivou cijene za uslugu završavanja (terminacije) poziva. Naime, strategija operatora se može odnositi na postavljanje visokih cijena završavanja (terminacije) poziva i visokih maloprodajnih cijena u cilju ostvarivanja većih zarada. Takođe, operatori mogu postaviti visoke cijene završavanja (terminacije) poziva i malu marginu na maloprodajnom nivou čime operatore koji nisu u prećutnom sporazumu stavljaju u nepovoljan položaj. Nadalje, operatori unutar prećutnog sporazuma mogli bi dogovoriti da međusobno plaćaju nižu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva dok bi svi ostali plaćali višu cijenu. Na navedeni način ti operatori bi mogli na relevantnom tržištu nuditi niske cijene pa bi na taj način konkurenciju doveli u vrlo težak položaj. Kod ove strategije operatori bi

dogovorenu cijenu završavanja (terminacije) poziva naplaćivali samo međusobno te bi na taj način vršili diskriminaciju među operatorima<sup>12</sup>.

#### **5.4 Diskriminacija na cijenovnoj osnovi.**

Prepreka razvoju tržišne konkurencije koja se odnosi na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom nudi različite cijene usluge završavanja (terminacije) poziva svom maloprodajnom dijelu (za sopstvene potrebe) i povezanim društvima u odnosu na sadašnje i potencijalne konkurente na maloprodajnom tržištu.

Postoje različite vrste diskriminacije na cijenovnoj osnovi koje se mogu pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu mobilnu mrežu. Naime, operatori sa značajnom tržišnom snagom su u mogućnosti da naprave razliku u cijeni, koju će im plaćati operatori za uslugu završavanja (terminacije) poziva, između mobilnih operatora, između fiksnih operatora ili između mobilnih i fiksnih operatora.

Isto tako, diskriminacija na cijenovnoj osnovi može se dogoditi u slučaju da operator koji ima veliki tržišni udio na zajedničkom tržištu završavanja (terminacije) poziva pokuša svoj utjecaj da prenese na maloprodajno tržište na način da za pozive koji dolaze iz drugih mreža naplaćuje višu cijenu završavanja (terminacije) poziva, nego što bi sebi naplatio za poziv koji je započeo i završio u njegovoj mreži ili njegovom povezanom društvu. U navedenom slučaju operatori sa visokim tržišnim učešćem na zajedničkom tržištu završavanja (terminacije) poziva bili bi u mogućnosti, zbog neravnoteže u ukupnom učešću, operatore sa manjim tržišnim udjelom kao i fiksne operatore da dovedu u nezavidan položaj na tržištu. Navedeni problem koji se može pojaviti na tržištu direktno utiče na podizanje troškova konkurencije odnosno može ostale operatore da dovede u nepovoljan položaj, pa ih na kraju na taj način i prisiliti da prestanu da nude svoje usluge na tržištu.

Agencija je mišljenja, kao i u slučaju prepreke razvoju tržišne konkurencije koja se ogleda u postavljanju previsokih cijena, da bi u odsustvu regulacije, svi operatori sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu, mogli da pokušaju da iskoriste svoj položaj

---

<sup>12</sup> Navedeni problem je objašnjen pod ovim kriterijumom, a ne pod diskriminacijom na cijenovnoj osnovi iz razloga što je navedena diskriminacija rezultat dogovora dva ili više operatora dok je pod preprekom diskriminacija na cijenovnoj osnovi objašnjena mogućnost diskriminacije koju može vršiti svaki operator individualno.

značajne tržišne snage diskriminacijom na cijenovnoj osnovi, što bi dovelo do povećanja troškova novih operatora i mogućeg izlaska s tržišta.

### **5.5. Diskriminacija na osnovama koje nisu povezane sa cijenama**

Osim diskriminacije na cijenovnoj osnovi operatori su u mogućnosti da vrše diskriminaciju i na drugim osnovama-kao što su diskriminacija u uslovima, kvalitetu, rokovima ili informacijama. Navedeni oblici diskriminacije odnosno svi oblici diskriminacije koji nisu povezani sa cijenama, a koji se mogu pojaviti na tržištu, direktno utiču na podizanje troškova konkurencije, odnosno mogu ostale operatore dovesti u nepovoljan položaj i u krajnjem ih prisiliti da prestanu nuditi svoje usluge na tržištu.

#### **5.5.1 Diskriminacija kvalitetom usluge**

U odsustvu regulacije postojala bi mogućnost da postojeći operatori na tržištu Telenor, Crnogorski Telekom i Mtel novim operatorima koji ulaze na tržište ponude kvalitet usluge interkonekcije ispod nivoa kvaliteta usluge koju nude za sopstvene potrebe. Takođe, postoji mogućnost da u slučaju pada mreže ili problema u mreži, operator sa značajnom tržišnom snagom daje prioritet u završavanju (terminaciji) poziva upućenih iz sopstvene mreže na štetu poziva upućenih iz drugih mreža. Ovakva praksa ima za posledicu da sadašnji ili potencijalni konkurenti gube povjerenje krajnjih korisnika što dovodi do štete na maloprodajnom nivou. Na taj način bi moglo doći do neopravdanog povećanja troškova sadašnjih ili potencijalnih konkurenata na maloprodajnom nivou, čime operator sa značajnom tržišnom snagom izvršio vertikalno prenošenje tržišne snage.

### **5.6. Nerazumni/neopravdani zahtjevi**

Pod nerazumnim/neopravdanim zahtjevima mogu se smatrati svi uslovi ugovora o interkonekciji u kojima operator sa značajnom tržišnom snagom zahtijeva da druga strana ispuni određeni zahtjev ili zahtjeve koji su u potpunosti neopravdani, a s ciljem da podigne troškove konkurenciji i dovede ih

u nepovoljan položaj. U odsustvu regulacije postojeći operatori na tržištu Telenor, Crnogorski Telekom i Mtel mogli bi tražiti ispunjenje nerazumnih/neopravdanih zahtjeva prema novim operatorima koji ulaze na tržište. Instrumenti osiguranja plaćanja mogu se smatrati primjerom nerazumnog/neopravdanog zahtjeva. Naime, instrumenti osiguranja plaćanja, koji su sastavni dio ugovora o interkonekciji, u slučaju odsustva regulacije mogli bi predstavljati potencijalni problem na tržištu iz razloga što bi operatori bili u mogućnosti tražiti bilo koji od instrumenata osiguranja plaćanja u neopravdano visokim iznosima kojima bi operatore, koji im predstavljaju konkurenciju na pripadajućem maloprodajnom tržištu, mogli dovesti u izrazito nepovoljan položaj.

Pored toga, operator sa značajnom tržišnom snagom bi mogao od druge strane zahtijevati (pre)detaljne informacije o korisnicima drugih operatora, čime bi se direktno ugrozilo tržišno učešće drugog operatora, a samim time i njegova pozicija na tržištu.

#### **4.7. 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 usluge interkonekcije daju postojeći ili novi operatori na tržištu.

Primjer neopravdanog korišćenja informacija mogao bi biti korišćenje informacija od strane jednog operatora u svrhu izrade tarifnih paketa u potpunosti prilagođenih korisnicima drugog operatora kako bi privukao korisnike drugih operatora.

#### **5.8. Unakrsno subvencioniranje**

Unakrsno subvencioniranje se odnosi na situaciju u kojoj postoje dva različita tržišta i dvije različite cijene na navedenim tržištima. Operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva, u odsustvu regulacije, mogao bi naplaćivati cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva iznad troška kako bi na pripadajućem vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu mogao pružiti cijenu ispod troška što bi dovelo do problema cjenovnog stezanja margina (eng. *margin squeeze*) i podizanja troškova. U navedenom slučaju novi operatori na tržištu zbog prethodno navedenih razloga bili bi prisiljeni da prestanu nuditi svoje usluge na vertikalno povezanom odnosno na maloprodajnom tržištu.



Praksa regulatora je da se nametne obaveza troškovne orijentisanosti, čime se onemogućava praksa unakrsnog subvencioniranja od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu.

### **5.9. Taktike odgađanja**

Taktike odgađanja se odnose na situacije u kojima operator sa značajnom tržišnom snagom ne odbija pružanje usluge završavanja (terminacije) poziva, ali istu pruža sa zakašnjenjem u odnosu na svoj maloprodajni dio, odnosno za sopstvene potrebe i na taj način dovodi sadašnje i potencijalne konkurente u neravnopravan položaj na pripadajućem maloprodajnom tržištu iz razloga što je usluga završavanja (terminacije) poziva neophodna za pružanje kompletne usluge krajnjim korisnicima.

Drugim riječima, taktike odgađanja se odnose na situacije na tržištu u kojima postojeći operatori na tržištu ne odbijaju da potpišu ugovor o interkonekciji sa novim operatorom/operatorima na tržištu, već pokušavaju što je moguće duže da odlože potpisivanje navedenog ugovora s ciljem očuvanja svog tržišnog udijela na odgovarajućem maloprodajnom tržištu.

## **6. Određivanje obaveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom, ili ukidanje ili izmjena propisanih obaveza**

U prethodnom poglavlju Agencija je analizirala prepreke koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu mobilnu mrežu na kojem Telenor, Crnogorski Telekom I Mtel imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom i odgovarajućim maloprodajnim tržištem na kojem ovi operatori mogu da prenesu svoj dominantni položaj.

Saglasno Smjernicama Evropske komisije, prilikom određivanja regulatornih obaveza regulatori imaju u vidu sledeće ciljeve:

- Promovisanje konkurentnosti,
- Doprinosa razvoju evropskog tržišta i
- Promovisanje interesa krajnjih korisnika.

Regulatorne obaveze određene u skladu sa ZEK-om moraju se zasnivati na utvrđenom nedostatku na tržištu, moraju biti opravdane s obzirom na

regulatorna načela i ciljeve definisane ZEK-om. Svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom Agencija mora odrediti najmanje jednu regulatornu obvezu. Uzevši u obzir karakteristike i snagu svakog pojedinog operatora u periodu za koji je rađena analiza, a koje su detaljno opisane u 4. poglavlju ovog dokumenta, Agencija smatra da ne postoji razlika između operatora Telenora, Crnogorskog Telekoma I Mtel-a koja bi zahtijevala da im se odrede različite regulatorne obveze, već na isti način kako je to bilo određeno u analizi tržišta iz 201. godine. Shodno navedenom, Agencija u nastavku ovog dokumenta određuje regulatorne obveze nametnute operatorima koji su predmet ovog postupka.

### **6.1. 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) rokovi i uslovi ponude i tražnje;
- 5) cijene.

Agencija smatra da se na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenim mobilnim javnim mrežama ProMonte-u, Crnogorski Telekom-u i Mtel-u, kao operatorima sa značajnom tržišnom snagom, mora propisati obaveza u pogledu obezbjeđivanja preglednosti. Ova obaveza preglednosti se opredmećuje u obliku referentne interkonekционе 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 potrebni za pružanje 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 interkonekcionne ponude, kao i zahtjeve za postupak pregovaranja i sl.;
- (2) Opis usluga koje su predmet Referentne interkonekcionne ponude;
- (3) Ugovor o nivou usluge (eng. *Service Level Agreements-SLA*)
- (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) Interkonekcionne tačke i interkonekcionni linkovi;
- (7) Cijene usluga interkonekcije;
- (8) Obračun plaćanja, naplata i instrumenti osiguranja plaćanja;
- (9) Kvalitet usluga;
- (10) Upravljanje, rad i održavanje usluge;
- (11) Odgovornost i naknada štete;
- (11) Povjerljivost informacija i poslovna tajna;
- (12) Rješavanje sporova.

Agencija smatra da je proporcionalno i opravdano nametnuti obavezu obezbjeđivanja preglednosti Telenoru-u, Crnogorskom Telekomu-u i Mtel-u, imajući u vidu činjenicu da se na taj način eliminišu prepreke koje se odnose na previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva, diskriminaciju na necjenovnim osnovama, diskriminaciju na cjenovnoj osnovi i nerazumne/neopravdane zahtjeve. Takođe, objavljivanjem referentne interkonekcionne ponude ograničavaju se prepreke razvoju konkurencije u pogledu barijera ulaska na tržište novim operatorima a istovremeno se i postojećim operatorima definišu procedure i uslovi pružanja relevantne 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.

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.

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

## **6.2 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.

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

Telenor, Crnogorski Telekom i Mtel 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 virtuelne 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.

Agencija smatra da je zadržavanjem regulatorne obveze pristupa i korišćenja posebnih dijelova mreže u potpunosti uklonila sa tržišta prepreke koje se odnose na odbijanje dogovora/uskraćivanje interkonekcije i taktike odgađanja. S obzirom da navedenom obvezom nije u potpunosti riješena mogućnost da operatori sa značajnom tržišnom snagom Telenor, Crnogorski Telekom i Mtel uslugu interkonekcije pružaju pod nediskriminatornim uslovima, Agencija je obavezu pristupa u svrhu interkonekcije zadržala zajedno sa obvezom nediskriminacije, a sve sa ciljem stvaranja uslova za efikasnu konkurenciju.

Isto tako, operatori sa značajnom tržišnom snagom su razmatranje razumnog zahtjeva obvezni sprovoditi u skladu sa obvezom nediskriminacije koja im je određena i tehničkim mogućnostima sopstvene mreže.

Operatori sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu koje je predmet ove analize 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.

ProMonte, Crnogorski Telekom i Mtel su u obavezi da se, shodno stavu 2. člana 33. Zakona, dogovaraju o zajedničkom korišćenju elektronske komunikacione infrastrukture, ukoliko je takvo korišćenje tehnički izvodljivo i ne uzrokuje štetne smetnje. Osiguranjem ove obaveze doprinosi se snižavanju troškova poslovanja kompanija kojima se pruža mogućnost zajedničkog korišćenja infrastrukture.

Agencija obavezuje Telenor, Crnogorski Telekom i Mtel da obezbijedi 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 Telenor, Crnogorski Telekom i Mtel 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.

### **6.3. Obaveza obezbjeđivanja jednakog tretmana - nediskriminatornost**

Ovom regulatornom obvezom se obezbjeđuje da operator sa značajnom tržišnom snagom mora da omogući iste uslove za slične usluge i da osigura drugim operatorima isti nivo kvaliteta usluge koju obezbjeđuje za svoje sopstvene potrebe ili za potrebe svojih povezanih društava. Drugim riječima, svaki od operatora sa značajnom tržišnom snagom bi, u odsustvu ove regulatorne obveze, mogao da diskriminira postojeće ili nove operatore nuđenjem usluga slabijeg kvaliteta ili nuđenjem usluga po višoj cijeni nego što iste nudi svom maloprodajnom dijelu (za sopstvene potrebe) ili svojim povezanim društvima. Svako ponašanje, slično gore navedenom, dovelo bi do otežanog ulaska novih operatora na tržište, a samim time i do manje konkurencije na maloprodajnom tržištu, a što bi na kraju najviše pogodilo krajnje korisnike.

U odsustvu obveze nediskriminacije operatori sa značajnom tržišnom snagom Telenor, Crnogorski Telekom I Mtel bi mogli da odrede uslove završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu na način koji bi doveo njih ili njihova povezana društva u bolji položaj u odnosu na druge operatore, čime bi se ugrozila konkurentnost na tržištu i opstanak drugih operatora. Na osnovu svega navedenog, cijene završavanja (terminacije) poziva koje nude sami sebi ili svojem vertikalno integrisanom dijelu koji posluje na maloprodajnom nivou, moraju biti uporedive odnosno jednake s cijenama koje nude drugim operatorima jer bi inače moglo doći do istiskivanja konkurencije sa tržišta, iz prostog razloga što bi cijene za krajnje korisnike Telenora, Crnogorskog Telekoma I Mtel-a bile puno niže od onih koje bi mogla ponuditi konkurencija.

Zadržavanjem obaveze nediskriminacije Agencija samo djelimično uklanja prepreke koje se odnose na previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva, diskriminaciju na osnovama koje nisu povezane s cijenama i diskriminaciju na cijenovnoj osnovi, a koje su definisane u poglavlju 5. ovog dokumenta. Za potpuno uklanjanje navedenih prepreka Agencija morao zadržati i ostale regulatorne obveze koje su određene dalje u dokumentu. Isto tako, zadržavanjem obaveze nediskriminacije otklanjaju se i sve slične prepreke koje nisu direktno definisane, a mogle bi na isti način, kao prethodno definisane prepreke, onemogućiti efikasnu tržišnu konkurenciju.

Kao što je već rečeno pod obvezom pristupa i korišćenja posebnih dijelova mreže, Agencija obvezom nediskriminacije dopunjuje obvezu interkonekcije čime stvara uslove za efikasnu tržišnu konkurenciju.

Takođe, operatori sa značajnom tržišnom snagom Telenor, Crnogorski Telekom I Mtel moraju zasnivati drugim operatorima uslugu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenu mrežu na načelu nediskriminacije u smislu da je cijena završavanja (terminacije) poziva ista nezavisno radi li se o pozivima koji započinju iz mobilnih ili fiksnih mreža a završavaju (terminiraju) u pojedinačnoj mobilnoj mreži Telenora, Crnogorskog Telekoma I Mtel-a.

Operatori su obavezni da dostave Agenciji Ugovore o Interkonekciji. U slučaju nedostavljenje istih, Agencija će reagovati.

U skladu sa svim navedenim pod obvezom nediskriminacije, Agencija određuje da operatori sa značajnom tržišnom snagom Telenor, Crnogorski Telekom I Mtel moraju:

- da osiguraju jednake uslove pod istim okolnostima za druge operatore koji pružaju istu uslugu;
- da pružaju usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uslove i nivo kvaliteta usluge koju obezbjeđuju za svoje sopstvene usluge ili za potrebe svojih povezanih društava;
- da dostave Agenciji ugovore sklopljene na osnovu RIP-a u roku od 15 dana od dana sklapanja istih.

#### **6.4. Obaveza odvajanja računovodstvenih evidencija**

Obaveza vođenja troškovnog računovodstva zahtjeva od operatora da predstavi informacije vezane za troškovno računovodstvo relevantnih proizvoda. U cilju usklađivanja sa nametnutim mjerama (analizom iz 2009.godine) operator mora pratiti metodologiju troškovnog računovodstva definisanu od strane Agencije.

Ova obaveza zahtijeva od operatora da održava računovodstvene sisteme na način da finansijski rezultati svakog SMP tržišta mogu biti predstavljeni odvojeno i da su troškovi, prihodi i kapital koji se odnose na proizvode i tržišta raspoređeni na transparentan i odgovarajući način.

U septembru 2012. godine Agencija je usvojila Metodologiju za računovodstveno odvajanje za mobilne telefonske mreže. Svaki operator koji je imenovan kao SMP operator i kome su postavljene obaveze troškovnog računovodstva i računovodstvenog odvajanja, mora se pridržavati odredbi pomenute Metodologije. Metodologija definiše principe regulatornog računovodstva, principe računovodstvenog odvajanja, postavlja obaveze SMP operatora i pruža uputstva za troškovno računovodstvo.

### **6.5. Obaveza nadzora cijena i troškovnog računovodstva**

Agencija može, shodno članu 48. Zakona o elektronskim komunikacijama operatoru sa značajnom tržišnom snagom narediti 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 može propisati mehanizam pokrivanja troškova ili metodologiju određivanja cijena, što mora biti primjereno ciljevima unaprijeđenja efikasnosti i održive konkurencije, ciljevima razvoja i povećanju koristi za krajne korisnike. Agencija može koristiti i upoređenja sa cijenama na uporedivim tržištima ili tržištima sa razvijenom konkurencijom, uzimajući u obzir specifičnosti domaćeg tržišta.

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.

Nametanjem ove 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.

Rješenjem Agencije broj 0902-4217/2 od 11.11.2010 godine, Telenor d.o.o, Crnogorskoj Telekomu A.D i Mtel d.o.o, određeni su kao operatori sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenim mrežama.

U skladu sa navedenim Rješenjem, te nametnutim mjerama - odvajanja računovodstvenih evidencija, nadzora cijena i troškovnog računovodstva u skladu na način i u rokovima utvrđenim Metodologijom računovodstvenog odvajanja za mobilne mreže, 17.10.2012.godine, Savjet Agencije je donio Odluku o prihvatanju sprovedenih aktivnosti Crnogorskog Telekoma, Telenora i Mtel-a na Projektu računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva za 2012. godinu.

Agencija je 30.07.2013.godine donijela Odluke o prihvatanju sprovedenih aktivnosti Mtel-a i Telenora na projektu računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva za 2012.god, a 16.09.2013.godine Odluku o prihvatanju sprovedenih aktivnosti Crnogorskog Telekoma u fiksnim i mobilnim mrežama.

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

## **Zaključak:**

Savjet Agencije za elektronske komunikacije i poštansku djelatnost na sjednici održanoj dana 26.07.2012.godine, donio je Rješenje kojim se Telenor-u d.o.o Podgorica, Crnogorskom Telekomu a.d. i Mtel-u d.o.o Podgorica odredila, kao operatorima sa značajnom tržišnom snagom na relevantnom tržištu završavanja (terminacije) poziva u sopstvenim mrežama - nova cijena terminacije tog poziva u iznosu od 4 Eura/cent/min. Operatori su bili u obavezi ovu cijenu primijeniti od 31.12.2012.godine.

Crnogorski Telekom a.d, Telenor d.o.o i Mtel d.o.o kao operatori sa značajnom tržišnom pozicijom na tržištu poziva koji završavaju u individualnim mobilnim mrežama - veleprodajni nivo, dužni su da primijene jediničnu cijenu terminacije poziva u mobilnim mrežama, zasnovanu na bazi istorijskog računovodstva (HCA) i potpuno raspodijeljenih troškova (FAC) za 2012.godinu (iz izvještaja o jediničnim cijenama usluga) u iznosu od 0.022 Eur/min.