

Komentari Crnogorskog Telekoma na Analizu relevantnog tržišta 7 (Pozivi koji završavaju u individualnim mobilnim mrežama – veleprodajni nivo)

Komentari na Poglavlje 2 (Definisanje relevantnog tržišta)

Br.	Originalni tekst	Komentar Crnogorskog Telekoma	Komentar Agencije
1.	Agencija smatra da korisnici nisu dovoljno svjesni cijena, pa zato i ne mogu na odgovarajući način uticati na mogućnost operatora mobilnih mreža da povise cijenu završavanja (terminacije) poziva odnosno da cijena završavanja (terminacije) poziva ne bude postavljena znatno iznad troškovno orijentisane cijene navedene usluge. S druge strane, putem prenosivosti brojeva može se očekivat još manja mogućnost povezivanja brojeva sa određenom mobilnom mrežom.	Na koje konkretno istraživanje se Agencija referencira? Istraživanja trzista koje je sprovodio T-Mobile pokazuje da postoji veliki broj korisnika koji su jako osjetljivi na cijenu poziva, i koji su svjesni cijene poziva. Takođe interna analiza uspješnosti promotivnih akcija u kojima je benefit bila niska cijena poziva pokazuju da korisnici izuzetno pozitivno i aktivno reaguju na ovakve ponude?	Radi se o generalnom problemu koji nije prisutan samo u Crnoj Gori nego u čitavom svijetu gdje postoji princip po kojem cijeli trošak poziva snosi strana koja poziva, (eng. Caling Party Pays). Ne radi se samo o neinformisanosti nego o tome da korisnici nisu puno osjetljivi na cijenu dolaznog poziva, odnosno na to koliko trebaju platiti ljudi koji zovu njih, a naročito nisu toliko osjetljivi da bi zbog toga mijenjali operatora.
2.	U skladu sa gore navedenim konstatacijama i podacima, Agencija smatra da se pozivi na fiksne brojeve ne mogu smatrati supstitutom pozivima na mobilne brojeve.	S obzirom da je u vremenskom periodu u kojem je vršena analiza bila ista cijena poziva prema fiksnoj i drugoj mobilnoj mrezi, eventualno smanjivanje maloprodajne cijene za pozive prema fiksnoj mrezi (zbog manje cijene terminacije poziva) moglo bi eventualno uticati na povećanje broja poziva prema fiksnoj mrezi I promjene odnosa broja poziva mobilna/fiksna mreza.	Stav Crnogorskog Telekom-a je potpuno hipotetički. U praksi, korisnici zbog malog ali značajnog i trajnog povećanja cijene neće mijenjati svoje navike do te mjere da bi značajno pao broj mobilnih poziva na račun poziva ka fiksni brojevima, baš zbog prednosti koje nudi mobilna telefonija.
3.	S obzirom da sva tri mobilna operatora u Crnoj Gori omogućavaju svojim korisnicima da šalju SMS poruke i da ostvaruju govorne pozive, odnosno da svojim korisnicima ove usluge nude u okviru kombinovanih paketa (engl. bundle), Agencija smatra da je svakom operatoru u interesu da osigura da ove usluge imaju karakter komplementarnih a ne supstitutivnih usluga.	Postoje korisnici koji preferiraju SMS komunikaciju od govorne komunikacije, a i cijena SMS je niža u odnosu na cijenu poziva. Tako CT ima u svojoj ponudi SMS, MMS, wnw pakete za korisnike koji više preferiraju ove nacine komunikacije. Rast broja poslatih SMS poruka kao i broj poslatih poruka ne može se smatrati zanemarljivim u smislu djelimične supstitucije, bez obzira na interese operatora.	Iako je moguća djelimična supstitucija, trebalo bi dokazati da bi korisnici u slučaju 5-10% povećanja cijene za pozive preorijentisali na korišćenje usluge SMS-a da bi to za operatora značilo gubitak na prihodima po osnovu ostvarenih poziva. To nije realna pretpostavka i Agencija je u nacrtu analize dokazala da nije riječ o supstitutivnim uslugama.
4.	Korisnik koji prima poziv nije osjetljiv na trošak i cijenu završavanja (terminacije) poziva.	Osим u slučaju da korisnik koristi roaming uslugu	Roaming usluge nisu predmet razmatranja ovog relevantnog tržišta.

5.	<p>„Zatvorene grupe korisnika“ – koju čini grupa korisnika, pretplatnika operatora mobilne mreže, i njen smisao je da zadrže govorne pozive unutar određene mreže nudeći jeftinije maloprodajne cijene za korisnike te grupacije.</p> <p>Svaki član porodice ili korisnik poslovne mreže osjetljiv je na maloprodajnu cijenu poziva odnosno cijenu koju plaća strana koja poziva iz razloga što će više cijene telekomunikacionih usluga uticati i na njegove više izdatke. Posmatrajući situaciju na domaćem tržištu elektronskih komunikacija, Agencija je mišljenja da je uticaj navedenih grupa prenizak da bi djelovao kao prepreka operatorima u slučaju da odluče povisiti cijenu završavanja (terminacije) poziva.</p>	<p>Mišljenja smo da se ovaj uticaj ne može zanemariti jer istraživanja tržišta pokazuju da rezidencijalni korisnici najčešće zovu nekoliko određenih brojeva (porodicu, prijatelje i sl.). Takođe poslovni korisnici ostvaraju veliki broj poziva unutar sopstevne kompanije koji su ili besplatni ili sa određenim popustom. Operatori nude niz ovakvih usluga čiji se uticaj ne može zanemariti: besplatni pozivi unutar poslovne grupe, besplatni pozivi unutar porodice, besplatni prepaid –postpaid brojevi (),ff brojevi sa 25%/50%/100% popusta i sl...</p>	<p>I pored primjera koje je Crnogorski Telekom u svom komentaru naveo u smislu da nije zanemarljiv saobraćaj koji se ostvari unutar grupa korisnika, Agencija smatra da je uticaj tzv “zatvorenih grupa korisnika“ nedovoljan i da ne može biti potencijalna prepreka hipotetičkom operatoru da primijeni malo ali značajno i trajno (SSNIP test) povećanje cijene završavanja (terminacije) poziva.</p>
6.	<p>Tarifni paketi“- na Crnogorskom tržištu mobilni operatori nude tarifne pakete koji u sebi sadrže govorne usluge (mobilne telefonije) i usluge interneta.</p>	<p>Izmedju ostalog operatori nude i samo voice pakete , takodje postoje paketi koji ukljucuju i SMS, ali postoje i posebni paketi za SMS, MMS, internet, tako da korisnik ne mora nužno koristiti kombinovani paket.</p>	<p>Agencija je razmatrala tarifne pakete u kontekstu slučajeva kada je strana koja prima poziv osjetljiva na malo ali značajno trajno povećanje u cijeni završavanja (terminacije), koje se manifestuje u višoj maloprodajnoj cijeni za stranu koja je uputila poziv. Kako je Agencija i utvrdila, mala je vjerovatnoća da bi krajnji korisnici kombinovane pakete usluga birali na osnovu cijene završavanja (terminacije) poziva u mobilnim mrežama.</p>
7.	<p>U skladu s navedenim, operator čiji je korisnik uputio poziv nema druge mogućnosti nego platiti naknadu za uslugu završavanja (terminacije) poziva operatoru čijeg korisnika je nazvao njegov korisnik.</p>	<p>Naravno ukoliko korisnik želi da ograniči pozive na pozive unutar mreže može izabrati paket koji ima ovu mogućnost.</p>	<p>Takvo ograničenje umanjilo bi funkcionalnost servisa i predviđeno je samo u okviru određenih paketa, čime se ne može dovesti u pitanje konstatacija da operator čiji je korisnik uputio poziv nema druge mogućnosti nego platiti naknadu za uslugu završavanja (terminacije) poziva.</p>

Komentari na Poglavlje 3 (Analiza relevantnog tržišta)

Br.	Originalni tekst	Komentar Crnogorskog Telekoma	Komentar Agencije
8.	<p>Na osnovu sprovedene analize, Agencija je odredila tri različita tržišta završavanja (terminacije) poziva u pokretnim mrežama:</p> <ul style="list-style-type: none"> Završavanje (terminacija) poziva u mreži operatora Promonte-a nezavisno od mreže u kojoj je poziv započeo; Završavanje (terminacija) poziva u mreži operatora T-mobile-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; 	<p>Predlažemo tekstualnu korekciju kako bi zaključak odražavao u potpunosti i konstataciju Agencije iz tačke 3.1.2.3 ove analize.</p>	<p>Agencija ne prihvata sugestiju Crnogorskog Telekom-a. Naime, u pitanju su tri različita tržišta, a tržišna snaga je drugo pitanje.</p> <p>Generalno, na tržištu završavanja (terminacije) poziva svaka mreža predstavlja tržište za sebe. Razlog za navedeni „Jedna mreža – Jedno tržište“ koncept proizlazi iz činjenice da je određenog korisnika moguće kontaktirati isključivo preko mreže operatora koji mu daje pristup mreži, odnosno preko operatora na kojeg je spojen. Drugim riječima, operator čiji je korisnik započeo poziv ne može ugovoriti niti platiti naknadu za uslugu završavanja (terminacije) poziva nekom drugom operatoru, već samo operatoru čijeg je korisnika nazvao.</p>
9.	<p>Naime, što je korisnička baza mobilnog operatora manja u poređenju sa drugim operatorima na tržištu, broj odlaznih poziva tog operatora prema tim drugim operatorima je znatno veći iz čega proizlazi da su i troškovi za uslugu završavanja (terminacije) poziva tog operatora znatno viši od prihoda koje ostvaruje na istoj usluzi.</p>	<p>Da li se komentar odnosi na trzisno učešće prema učešću broja odlaznih minuta koji terminiraju mrežama drugih operatora? Mtel MS po broju korisnika 2008 raste u odnosu 2007, a takodje i broj odlaznih minuta prema T-Mobile I Promonte mrezi iz Mtel mreže.</p>	<p>Agencija je u ovom segmentu nacrtala analize razmatrala odnos broja odlaznih poziva koji završavaju u sopstvenim mrežama u poređenju sa brojem odlaznih poziva koji završavaju u drugim mrežama i konstatovala da upravo taj odnos i veličina korisničke baze mobilnog operatora ukazuje na nivo troškova koje pojedini operator ima za uslugu završavanja u odnosu na nivo prihoda koji ostvaruje na istoj usluzi.</p>
10.	<p>Iz navedenog grafika je vidljivo da je odnos međusobnih poziva između Promonte-a i T-Mobile-a relativno stabilan do drugog polugodišta 2008.godine, kada T-mobile bilježi porast u odnosu na Promonte za oko 20%. Agencija iz navedenog zaključuje da su troškovi i prihodi koje operatori ostvaruju za uslugu završavanja (terminacije) poziva</p>	<p>Nejasno je kako Agencija dolazi do ovakvog zaključka na osnovu prikazanih parametara. Evidentno je da razlika uvijek postoji (osim u prvoj polovini 2008.) i da se kreće u rasponu od 10 do 20%.</p> <p>Imajući u vidu da je obim bilateralnog saobraćaja T-mobile-a i Promontea znatno veći nego kada je u pitanju saobraćaj ova dva operatora prema Mtelu, postavlja se pitanje kako u ova dva slučaja Agencija donosi dijametralno različite zaključke iako se u prvom slučaju radi o značajnijoj razlici kada su apsolutni podaci u pitanju.</p>	<p>Agencija uvažava primjedbu Crnogorskog Telekom-a i u tom smislu briše se dio teksta nakon: „Agencija iz navedenog zaključuje da su troškovi i prihodi koje operatori ostvaruju za uslugu završavanja (terminacije) poziva približni“.</p>

	približni, odnosno da ni jedan od operatora nije u nepovoljnijem položaju u odnosu na drugoga.																								
11.	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 Promonte i Tmobile uživaju prednosti ekonomije obima, što nije slučaj sa operatorom Mtel.	Pošto se usluga terminacije naplaćuje po referentnoj jedinici (u ovom slučaju po minuti realizovanog saobraćaja) i pošto iza ovakvog troška stoje direktni prihodi, koje operator iz čije mreže je poziv generisan, ostvaruje, bespredmetno je govoriti o tome da neki od operatora mogu imati prednosti ekonomije obima na ovom tržištu. Ovo može biti slučaj samo kada se govori o terminaciji za svoje potrebe.	U ovom segmentu analize Agencija je razmatrala odnos poziva koji završavaju u sopstvenim mrežama i poziva koji završavaju u drugim mrežama i konstatovala da je u slučaju Mtel-a prisutan nesrazmjer u tom odnosu, u korist poziva koji završavaju u drugim mrežama. S obzirom da je trošak po jedinici manji što je više minuta koji terminiraju u sopstvenoj mreži, jer se za te pozive ne plaća naknada za završavanje poziva, Agencija je konstatovala da Mtel ne uživa prednosti ekonomije obima.																						
12.	<p>Tabela A1) Tarifni paketi T-mobile:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Vrsta poziva</th> <th colspan="2">Tarifni paket</th> </tr> <tr> <th>Friends</th> <th>Holiday</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pozivi unutar T-mobile mreže (€/min)¹</td> <td>0.0700</td> <td>0.1200</td> </tr> <tr> <td>Pozivi prema ostalim mrežama u CG (€/min)²</td> <td>0.1600</td> <td>0.1700</td> </tr> </tbody> </table>	Vrsta poziva	Tarifni paket		Friends	Holiday	Pozivi unutar T-mobile mreže (€/min) ¹	0.0700	0.1200	Pozivi prema ostalim mrežama u CG (€/min) ²	0.1600	0.1700	Kompletna dosadašnja analiza broja korisnika, odlaznog i dolaznog saobraćaja je radjena na bazi podataka koji odgovaraju vremenskom periodu do kraja 2008 godine. Smatramo da paket Holiday nije relevantan s obzirom da u posmatranom periodu nije postojao, tako da analiza gubi na relevantnosti. Za posmatrani period je monogo relevantniji paket Sedam (najveci broj korisnika pored Friends paketa u posmatranom periodu. Cijene poziva su jedinstvene za sve mreze u CG: 0.14 u peak on period; 0.08 Eur/min u peak off period.	<p>Agencija prihvata primjedbu CT, i umjesto Holiday pre paid paketa uzela u obzir Mo4U prepaid paket, I dala zaključak:</p> <p>T-mobile u svojim prepaid paketima (Friends i MO4U) pravi razliku u cijenama poziva u okviru svoje mreze i prema drugim mobilnim mrežama.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Vrsta poziva</th> <th colspan="2">Tarifni paket</th> </tr> <tr> <th>Friends</th> <th>MO4U</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pozivi unutar T-mobile mreže (€/min)³</td> <td>0.0700</td> <td>0.1053</td> </tr> <tr> <td>Pozivi prema ostalim mrežama u CG (€/min)⁴</td> <td>0.1600</td> <td>0.1512</td> </tr> </tbody> </table>	Vrsta poziva	Tarifni paket		Friends	MO4U	Pozivi unutar T-mobile mreže (€/min) ³	0.0700	0.1053	Pozivi prema ostalim mrežama u CG (€/min) ⁴	0.1600	0.1512
Vrsta poziva	Tarifni paket																								
	Friends	Holiday																							
Pozivi unutar T-mobile mreže (€/min) ¹	0.0700	0.1200																							
Pozivi prema ostalim mrežama u CG (€/min) ²	0.1600	0.1700																							
Vrsta poziva	Tarifni paket																								
	Friends	MO4U																							
Pozivi unutar T-mobile mreže (€/min) ³	0.0700	0.1053																							
Pozivi prema ostalim mrežama u CG (€/min) ⁴	0.1600	0.1512																							
13.	<p>Tabela B1: Tarifni paketi T-mobile:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Vrsta</th> <th>Tarifni paket</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Vrsta	Tarifni paket			Kompletna dosadašnja analiza broja korisnika, odlaznog i dolaznog saobraćaja je radjena	Agencija prihvata primjedbu CT, i umjesto Mono																		
Vrsta	Tarifni paket																								

¹ Cijene važe za peak time, off peak i vikend pozive.

² Cijene važe za peak time, off peak i vikend pozive

³ Cijene važe za peak time, off peak i vikend pozive.

⁴ Cijene važe za peak time, off peak i vikend pozive

<p>poziva</p> <p>Pozivi unutar T-mobile mreže (€/min)</p> <p>Pozivi prema ostalim mrežama u CG (€/min)</p>	<p>Start⁵</p> <p>0.1053</p>	<p>Mono⁶</p> <p>0.1480</p>	<p>na bazi podataka koji odgovaraju vremenskom periodu do kraja 2008 godine. Smatramo da paket Mono nije relevantan s obzirom da u posmatranom periodu nije postojao, tako da analiza ne može biti konzistentna. Za posmatrani period su relevantni Smart/ Smart Team paketi koje koristi dominantan broj T-Mobile postpaid korisnika. Cijene poziva prema svim fiksnim i mobilnim mrežama u CG je ista. Tako npr. u paketima Smart 50/ Smart Team 50 cijena poziva je 0.075 Eura/min, a u paketima Smart 5/Smart Team 5: 0.10 Eura/min.</p>	<p>post paid paketa uzela u obzir Smart5 postpaid paket, I dala zaključak: Kod post paid korisnika uočava se da kod pojedinih paketa T-mobile pravi razliku u cijenama poziva u okviru svoje mreže i prema drugim mobilnim mrežama (Start) dok kod pojedinih paketa ne postoji razlika (Smart5).</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Vrsta poziva</th> <th colspan="2">Tarifni paket</th> </tr> <tr> <th>Start⁷</th> <th>Smart5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pozivi unutar T-mobile mreže (€/min)</td> <td>0.1053</td> <td>0.10</td> </tr> <tr> <td>Pozivi prema ostalim mrežama u CG (€/min)</td> <td>0.1404</td> <td>0.10</td> </tr> </tbody> </table>	Vrsta poziva	Tarifni paket		Start ⁷	Smart5	Pozivi unutar T-mobile mreže (€/min)	0.1053	0.10	Pozivi prema ostalim mrežama u CG (€/min)	0.1404	0.10
	Vrsta poziva	Tarifni paket													
Start ⁷		Smart5													
Pozivi unutar T-mobile mreže (€/min)	0.1053	0.10													
Pozivi prema ostalim mrežama u CG (€/min)	0.1404	0.10													
	0.1404	0.1880													

Komentari na Poglavlje 4 (Prepreke razvoju konkurencije)

Br.	Originalni tekst	Komentar Crnogorskog Telekom	Komentar Agencije
14.	-Mtel, kao operator s najmanjim tržišnim udjelom, kod svih post paid paketa osim Diamonda, ima iste cijene poziva unutar mreže i prema ostalim mrežama. Cijene se, zavisno od tarifnog paketa, kreću između 0,06 €/min do 0,12 €/min kod prepaid korisnika, dok se kod post paid korisnika kreću od 0.07 €/min do 0.10€/min.	Na osnovu prezentiranih podataka u tabeli ne može se izvesti zaključak da Mtel kod svih postpaid paketa ima iste cijene poziva unutar mreže i van mreže, s obzirom da su prezentirani paketi koji važe samo za fizička lica. Mtel u svojoj ponudi nudi i postpaid pakete za biznis korisnike (Biznet familiju paketa) u kojima je različita cijena za pozive unutar mreže i prema ostalim mrežama. Dodatno u trenutku kada je vršena analiza 87% korisnika Mtela su prepaid korisnici- Oba prezentirana prepaid paketa imaju različitu cijenu za pozive unutar i van mreže, što dovodi do zaključka da najveći broj korisnika Mtela koristi pakete koji imaju različitu cijenu za pozive unutar i van mreže.	Agencija je smatrala da se, u poglavlju 3.3.2. gdje pravi uporednu analizu prepaid i postpaid paketa koje nude mobilni operatori, podrazumijeva da je riječ o paketima koji se nude fizičkim licima. Agencija prihvata sugestiju CT da dopuni konstataciju u tekstu analize u smislu: „Mtel u svojim prepaid paketima (paket Hello) pravi razliku u cijenama za pozive unutar i van svoje mreže“
15.	-T-Mobile i Promonte u svojim tarifnim paketima prave razliku u maloprodajnoj cijeni poziva za pozive unutar mreže i prema drugim mrežama. Navedene razlike variraju,	Ovaj zaključak je samo djelimično tacan, jer se u trenutku kada se vršila analiza samo u određenom broju paketa T-Mobile pravi razlika za pozive unutar I van mreže. Dominantan broj T-Mobile postpaid korisnika koristi Smart/Smart team pakete u kojima	Na osnovu podataka iz Upitnika koji je dostavio T-mobile, Agencija ne može zaključiti koji od paketa je dominantan u pogledu broja korisnika, već je smatrala indikativnom razliku u

⁵ Cijene važe za peak time, off peak i vikend pozive

⁶ Cijene važe za peak time, off peak i vikend pozive

⁷ Cijene važe za peak time, off peak i vikend pozive

	zavisno od tarifnog paketa.	je ista cijena poziva prema svim mrežama u Crnoj Gori.	cijenama koja se odnosi na START paket koji je od samog početka dio njihove komercijalne ponude . Takođe, razlika u cijenama je uočljiva u slučaju prepaid paketa (Friends, Friends ekipa, Mojih 5, MO4U)
16.	Navedene cijene se, zavisno od tarifnog paketa, kreću, kod T-mobile između 0,07 €/min do 0,17 €/min kod prepaid korisnika, dok se kod post paid korisnika kreću od 0.10€/min do 0.18€/min	Ova informacija je djelimično tačna, jer T-Mobile, između ostalog, u svojoj ponudi za prepaid korisnike ima i paket Mojih 5, koji nudi vrlo povoljnu cijenu od 4 centa za izabраних 5 brojeva, iz bilo koje mreže u CG	Paket koji navodi CT u svom komentaru nije uporediv u smislu izvedenih zaključaka ove analize, jer je riječ o paketu koji je selektivan, odnosno nudi povoljnosti - nižu cijenu samo za pozive prema 5 korisnika. Agencija nije tretirala ni kod ostalih operatora slične pakete koje u svojoj ponudi imaju.
17.	dok su kod Promonte-a od 0.03€/min do 0.16€/min za prepaid korisnike, a za post paid korisnike od 0.09€/min do 0.19€/min.	Navedena cijena je iz paketa Postpaid Mono. Koja je uvedena u Q3, 2009 što se ne poklapa sa periodom u kojem je vršena analiza broja korisnika, odlaznog i dolaznog saobraćaja	Agencija je u prethodnim komentarima uvažila primjedbe Crnogorskog Telekom-a u pogledu tarifnih paketa i shodno tome prilagodila zaključke u tekstu Analize (komentar 13).
18.	što je operator koji posluje na tržištu slabiji odnosno ima manju bazu korisnika mora imati niže cijene poziva izvan mreže (eng. <i>off-net calls</i>) od jačih operatora kako bi privukao korisnike u svoju mrežu.	Iz gore navedene analize, kao i datih komentara ovaj zaključak se nužno ne nameće, s obzirom da I T-Mobile, kao dugogodišnji leader na postpaid tržištu, ima iste cijene od 0.75-0.10 Eura/minuti za pozive prema svim mrežama u dominantnim postpaid paketima Smart/Smart Team isto kao i najmladji operator na trzistu Mtel, sa najmanjim brojem postpaid korisnika. Takođe Mtel ima različitu cijenu poziva unutar i van mreže u paketima za biznis korisnike, i pored činjenice da ima najmanji broj korisnika	Agencija uvažava primjedbu CT jer su zaključci bili previše generalni, a činjenica je da se mogu odnositi samo na pakete koje je Agencija odabrala kao predmet te komparativne analize, (Poglavlje 3.3.2) Na osnovu analiziranih paketa, Agencija konstatuje : “operator koji ima manju bazu korisnika ima niže cijene poziva izvan mreže (eng. <i>off-net calls</i>) od operatora koji imaju veću bazu korisnika, u cilju privlačenja korisnika u svoju mrežu”.
19.	-u slučaju da i privuče korisnike u svoju mrežu, a kako bi bio konkurentan ostalim učesnicima na tržištu mora imati nisku cijenu poziva i unutar vlastite mreže (eng. <i>on-net calls</i>).	Iz gore navedene analize, kao i datih komentara ovaj zaključak se nužno ne nameće, s obzirom da I T-Mobile, kao dugogodišnji leader na postpaid tržištu, ima iste cijene od 0.75-0.10 Eura/minuti za pozive prema svim mrežama u dominantnim postpaid paketima Smart/Smart Team isto kao i najmladji operator na trzistu Mtel, sa najmanjim brojem postpaid korisnika. Takođe Mtel ima različitu cijenu poziva unutar i van mreže u paketima za biznis korisnike, i pored činjenice da ima najmanji broj korisnika.	Agencija uvažava primjedbu CT jer su zaključci bili previše generalni, a činjenica je da se mogu odnositi samo na pakete koje je Agencija odabrala kao predmet te komparativne analize., (Poglavlje 3.3.2) Na osnovu analiziranih paketa, Agencija konstatuje : “u slučaju da i privuče korisnike u svoju mrežu, a kako bi bio konkurentan ostalim učesnicima na tržištu mora imati nisku cijenu poziva i unutar sopstvene mreže (eng. <i>on-net calls</i>).”

20.	<p>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.</p> <p>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.</p>	<p>Novi operator će biti u prilici da prikupi više informacija od SMP operatora nego obratno. Obim podataka koji se traže od novog operatora prilikom podnošenja zahtjeva za interkonekciju nije takav da bi SMP operator mogao imati neku korist od istih. Nasuprot, tome u odgovoru na zahtjev, novi operator dobija mnogo više potencijalno korisnih informacija od SMP operatora.</p>	<p>Neopravdano korišćenje informacija je jedno od 11 tipičnih postupanja koja se mogu podvesti pod vertikalno prenošenje značajne tržišne snage SMP operatora, u slučaju da SMP operator kod pružanja određenih veleprodajnih usluga koristi informacije koje dobije od konkurentskog operatora za svoju maloprodajnu ponudu.</p> <p>Agencija je ovu antikonkurentsku aktivnost analizirala kao potencijalnu, što predviđa i dokument ERG-a iz 2006.godine (ERG (06) 33) o zajedničkom stavu o primjeni odgovarajućih regulatornih obaveza. Prepoznavanje mogućih prepreka razvoju tržišne konkurencije, od strane SMP operatora, je bitno zbog mogućnosti preventivnog djelovanja na svako postupanje koje je nije u skladu sa efikasnom tržišnom konkurencijom i interesima krajnjih korisnika.</p> <p>U skladu sa prethodno navedenim, Agencija smatra da je primjedba (komentar) Crnogorskog Telekomu je potpuno neutemeljena, jer u suprotnom ne bi ni bila prepoznata kao potencijalna antikonkurentska aktivnost u relevantnom ERG dokumentu.</p>
-----	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Komentari na Poglavlje 4 (Prepreke razvoju konkurencije)

Br.	Originalni tekst	Komentar Crnogorskog Telekomu	Komentar Agencije
21.	<p>Referentna interkonekciona ponuda mora biti jasno definisana, i sadržati sledeće elemente:</p> <p>(1) Ugovor o nivou usluge (eng. <i>Service Level Agreements-SLA</i>)</p>	<p>Nametanje obaveze implementacije ugovora o nivou relevantne usluge (SLA) za uslugu terminacije u mobilnim mrežama je neuobičajena i krajnje predimenzionirana mjera.</p> <p>CT će u svojoj Referentnoj ponudi objaviti uslove, rokove i kvalitet uspostavljanja i pružanja svih usluga interkonekcije na način da će od tačke interkonekcije saobraćaj drugih operatora usmjeravati na isti način kao i sopstveni saobraćaj (to već postoji i u trenutno važećem RIP-u).</p> <p>Ukoliko se insistira na posebnom SLA za ovu uslugu, molimo Agenciju da precizira koje parametre kvaliteta usluge smatra da treba da budu sastavni dio ovog Ugovora, posebno vodeći računa da isti budu mjerljivi na egzaktan način i da se ne zahtjeva na uspostavljanju standarda koji prevazilaze standarde koje CT primjenjuje za sopstvene potrebe.</p>	<p>Zakonom o elektronskim komunikacijama u članu 103 propisano je da korisnik javnih komunikacionih usluga ima pravo, između ostalog, na korišćenje usluga elektronskih komunikacija javno deklarisanog kvaliteta, raspoloživosti i sigurnosti, a članom 104. Zakona da operatori, pružaoci javnih elektronskih komunikacionih usluga pretplatničkim ugovorom regulišu međusobna prava i obaveze, u okviru kojih i obavezu u pogledu obezbjeđenja odgovarajućeg ponuđenog kvaliteta usluge. Upravo ove zakonske odredbe ukazuju na neophodnost posjedovanja ulaznih podataka o nivou parametara kvaliteta usluga na veleprodajnom nivou na osnovu koje bi operatori, odnosno pružaoci usluga elektronskih</p>

			<p>komunikacija mogli koncipirati i ponuditi određeni kvalitet sopstvenih usluga krajnjim korisnicima.</p> <p>Takođe, ugovor o nivou pružanja relevantne usluge (eng. Service level agreement- SLA) je jedan od najačih instrumentata za osiguranje poštovanja obaveze nediskriminatornosti. Nametanjem ove obaveze Agencija želi obezbijediti da alternativni I potencijalni operatori imaju neophodne podatke o nivou parametara pružanja relevantne usluge koji će biti uporedivi sa vrijednostima tih parametara za usluge koje SMP operator pruža za sopstvene potrebe i za potrebe drugih operatora.. SLA će sadržati i odredbe o naknadama u slučaju da SMP operator ne uspije da obezbijedi ponuđene nivoe parametara kvaliteta usluge. Pri tom, SLA treba bazirati na parametrima efikasnosti pružanja relevantne usluge (eng. Key performance indicators- KPI), koji jedini omogućavaju objektivno praćenje kvaliteta usluge koja se pruža za sopstvene potrebe i za potrebe alternativnih operatora, kao i njihovo upoređivanje.</p> <p>S obzirom da operatori u svojim ugovorima sa međunarodnim operatorima već imaju praksu primjene odgovarajućih SLA, Agencije ocjenjuje da nije potrebno u analizama tržišta da precizira odredbe ovih ugovora. Naravno, s obzirom da operatori treba da u okviru referentnih ponuda za određenu relevantnu uslugu preciziraju SLA, Agencija će u postupku davanja odobrenja na referentne ponude ocijeniti da li ponuđeni SLA ugovori odgovarajućeg sadržaja.</p>
22.	<p>Pored obaveze objavljivanja Referentne interkonekcione ponude, ProMonte, T-Mobile i Mtel su u obavezi dostavljati Agenciji (i/ili objavljivati) kvartalno detaljne izvještaje sa odgovarajućim glavnim pokazateljima efikasnosti (eng. <i>Key Performance Indicators- KPI</i>)</p>	<p>Nejasno: Zašto samo CT?</p> <p>Smatramo da su kvartalni izvještaji nepotrebni jer se usluge interkonekcije ne uspostavljaju baš svakodnevno.</p> <p>Smatramo da je dostavljanje izvještaja jednom godišnje sasvim uobičajena i primjerena praksa i to po unaprijed definisanim standardima i parametrima koji su egzaktno mjerljivi</p>	<p>Zahvaljujemo na ukazanoj tehničkoj grešci, i uvažavamo primjedbu.</p> <p>Agencija ocjenjuje da je izvještavanje na kvartalnom nivou potpuno razumna mjera, kako bi Agencija mogla reagovati na odgovarajući način u slučaju da za tim postoji potreba. Agencija smatra da je dostavljanje izvještaja</p>

			jednom godišnje nedovoljno, a takođe nije jasno na koju praksu se poziva CT u svom komentaru, s obzirom da se u raznim državama primjenjuje različita praksa.
23.	<p>riječ je o vrijednostima pokazatelja koji se odnose na sledeće:</p> <ul style="list-style-type: none"> • stepen blokiranja mreže; • prosječno vrijeme uspostavljanja usluge interkonekcionog linka; • prosječno vrijeme otklanjanja kvara interkonekcionog linka. 	<p>CT je dužan da to uradi u ugovorom definisanom roku, a predviđeni sui penali za kašnjenje. Zašto je važno prosječno vrijeme?</p> <p>Potrebno precizno definisati tražene KPI parameter. Svi parametri za izvjestavanje da budu određeni, bez naknadnih zahtjeva</p>	<p>Dostavljanje i objavljivanje KPI parametara predstavlja ključni element za sprečavanje potencijalne diskriminacije koju može sprovesti SMP operator. Prosječno vrijeme je značajan pokazatelj eventualne diskriminacije za usluge koje se pružaju drugim operatorima I za sopstvene potrebe, kao I između različitih operatora (npr. SMP operator može drugom operatoru obezbijediti određene usluge na kraju roka definisanog ugovorom, dok drugim operatorima ili za svoje potrebe iste usluge može obezbijediti znatno prije tog roka). Na osnovu tog pokazatelja Agencija može preduzeti odgovarajuće mjere kako bi spriječila takvo ponašanje SMP operatora.</p> <p>Definicije KPI parametara će dati operatori, a iste moraju biti u skladu sa relevantnim međunarodnim standardima I preporukama. Agencija zadržava pravo, da od operatoru, traži I izvštaje o nekim drugim KPI parametrima, ukoliko se za tim ukaže potreba.</p>
24.	<p>ProMonte, T Mobile i Mtel su obavezni da omoguću pristup elementima mreže njihovog korišćenja na način da:</p> <p>-ne uskrate prethodno ostvareni operatorski pristup i interkonekciju ili korišćenje mogućnosti;</p>	<p>Pod uslovom da druga strana ne preduzima radnje koje se mogu smatrati grubim kršenjem ugovornih obaveza.</p>	<p>Pravilnikom o operatorskom pristupu i interkonekciji su definisani slučajevi u kojima se može odbiti interkonekcija i/ili operatorski pristup. U skladu sa odredbama tog pravilnika, ti slučajevi su strogo tehničke prirode (smetnje i sl..) koje bi mogle opravdati ograničenje pristupa – tzv essential requirements – jer bi zahtjev za pristup u tim slučajevima mogao biti nerazuman.</p> <p>Međutim, treba upozoriti da te situacije ne mogu uticati na generalnu zabranu uskraćivanja prethodno ostvarenog pristupa i interkonekcije. Ugovorom o interkonekciji i/ili operatorskom pristupu su definisani i uslovi pod kojima operatori mogu da raskinu taj ugovor. Agencija u proceduri ocjene usaglašenosti navedenih ugovora sa odredbama zakona daje svoje mišljenje i o tim odredbama ugovora te na taj način u potpunosti štiti interese svih zainteresovanih strana..</p>

25.	<p>Agencija smatra da operatorima koji imaju značajnu tržišnu snagu na ovom relevantnom tržištu trebaju biti određena obaveza pružanja ugovora o nivou usluge (SLA), koji će činiti sastavni dio predmetne Referentne ponude.</p>	<p>Nametanje obaveze implementacije ugovora o nivou relevantne usluge (SLA) je neuobičajena i krajnje nepraktična mjera.</p> <p>CT će u svojoj Referentnoj ponudi objaviti uslove, rokove i kvalitet uspostavljanja i pružanja svih usluga interkonekcije na način da će od tačke interkonekcije saobraćaj drugih operatora usmjeravati na isti način kao i sopstveni saobraćaj (to već postoji i u trenutno važećem RIP-u).</p> <p>Ukoliko se insistira na posebnom SLA za ovu uslugu, molimo Agenciju da precizira koje parametre kvaliteta usluge smatra da treba da budu sastavni dio ovog Ugovora, posebno vodeći računa da isti budu mjerljivi na egzaktan način i da se ne zahtjeva na uspostavljanju standarda koji prevazilaze standarde koje CT primjenjuje za sopstvene potrebe.</p>	<p>Odgovor na ovu primjedbu je prethodno dat.</p>
26.	<p>Agencija je u 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. Dokument ERG-a sadrži prikaz važećih cijena (eng.Snapshot) terminacije poziva u mobilnim mrežama u 32 evropske zemlje.</p>	<p>Slično kao i kod ostalih tržišta, nejasno je zašto se i u ovoj oblasti insistira na poredjenju sa EU zemljama kad ni u jednom drugom parametru (kao što smo vidjeli ni u dva koja je Agencija odabrala) Crna Gora nije uporediva sa ovim tržištem. Pretpostavljamo da je cilj Agencije da benchmark sprovede na osnovu tržišta na kojima je primjenjen troškovni model obračuna cijena i tu je EU daleko ispred ostalih, ali treba imati u vidu da troškovno zasnovane cijene unutar same EU variraju u rangu od 100% (od UK do Finske), odnosno za 40% između prosječne i krajnje vrijednosti uzorka. Dakle, ako u samoj EU ovi troškovi variraju u iznosu od 40% od neke prosječne vrijednosti, potpuno je jasno da se na osnovu prostog benchmarka 8 EU zemalja rezultati ne mogu jednostavno "preslikati" na crnogorsko tržište. Ako Agencija uprkos svemu insistira na uzimanju 8 EU zemalja za uzorak, onda se kao osnovni princip benchmark metodologije, u kojoj referentna vrijednost nije aritmetička vrijednost posmatranog uzorka po karakteristikama koje su analizirane (a ovdje ne samo da nije aritmetička vrijednost, već 5.75 puta odstupa od ekstremno niskih i 9.58 puta od prosječnih vrijednosti uzorka) na dobijeni rezultat mora primijeniti odgovarajući faktor korekcije.</p>	<p>Za razliku od etabliranih cijena fiksne terminacije koje su ujednačene i troškovno orijentisane, s obzirom da su u svim zemljama članicama Evropske unije regulatori operatorima sa značajnom tržišnom snagom, kao jednu od regulatornih obaveza, odredili obavezu troškovne orijentisanosti cijena i vođenja troškovnog računovodstva, cijene mobilne terminacije su tek poslednjih godina predmet regulacije.</p> <p>Svako relevantno tržište ima svoje specifičnosti koje je Agencija u postupku analize identifikovala i detaljno obrazložila, nakon čega je polazeći od utvrđenih aktuelnih i potencijalnih prepreka razvoju tržišne konkurencije, predložila odgovarajuće i proporcionalne regulatorne obaveze. Prema tome, situacija na relevantnim tržištima je različita i uticaj operatora sa značajnom tržišnom snagom na svakom od relevantnih tržišta je različit. Takođe, zaključci koji proizilaze iz analize jednog tržišta ne moraju da vrijede u slučaju drugih tržišta. Na kraju, ciljevi koje Agencija želi postići nadzorom cijena se razlikuju kod relevantnih tržišta. Naime, u slučaju određenih tržišta, Agencija regulacijom primjenjuje benchmarking kao prelazno rješenje do postizanja ciljnog nivoa cijena efikasnog operatora (troškovno orijentisane cijene), dok kod određenih relevantnih tržišta metodom regulacije cijena se nastoji promovisati infrastrukturna konkurencija. Analogno tome, primijenjeni metodi regulacije cijena</p>

			<p>korespondiraju specifičnostima relevantnog tržišta i ciljevima regulatorne politike na svakom od analiziranih tržišta.</p> <p>U Dokumentu ERG-a o principima implementacije i najboljoj praksi kod određivanja regulatornih obaveza na relevantnom tržištu mobilne terminacije konstatovano je da postoje značajne razlike u nivou cijena mobilne terminacije od zemlje do zemlje, što je rezultat različitog pristupa u regulaciji. Dakle, veliki raspon u kome variraju cijene mobilne terminacije nije, kako u komentaru navodi Crnogorski Telekom rezultat razlika u nivoima troškovno orijentisanih cijena, već je rezultat regulatorne nekonzistentnosti u ovom segmentu. Upravo iz tog razloga ERG objavljuje na godišnjoj osnovi presjek (eng.snapshot) cijena mobilne terminacije i prosječnu cijenu iz 32 zemlje čije su cijene korišćene kao referentne vrijednosti, čime se nastoji olakšati regulatorima tranzicioni period do ciljnih, troškovno orjentisanih cijena na nivou EU zemalja.</p>
27.	<p>Dokument ERG-a sadrži prikaz važećih cijena (eng.Snapshot) terminacije poziva u mobilnim mrežama u 32 evropske zemlje.</p>	<p>Primjenom benchmark metodologije na 4 zemlje regiona (Srbija, Hrvatska, Makedonija, Bosna i Hercegovina) i na 4 "najsličnije" zemlje EU (Latvija, Litvanija, Estonija i Malta) dobija se prosjek od 8.81€cent/min za mobilnu terminaciju. Veoma sličan podatak se dobija i ako se računaju "nove" članice EU, tj. 8.38 EUR/min (od 2004.godine naovamo).</p> <p>Primjenom benchmark metodologije na EU8 "najsličnijih" EU zemalja koju je Agencija koristila prilikom analize tržišta 2 i 3, dolazimo do prosjeka od 8.02 €cent/min.</p>	<p>U pogledu primjedbe Crnogorskog Telekoma da su se kod odabira "benchmark" uzorka trebale imati u vidu i zemlje regiona (Srbija, Hrvatska, Makedonija i Bosna i Hercegovina) ističemo da bi upotreba njihovih cijena kao referentnih vrijednosti bila veoma problematična, s obzirom da regulatori u pomenutim zemljama cijene utvrđuju primjenom benchmarking metodologije. Drugim riječima, Crnogorski Telekom sugeriše da Agencija uradi benchmarking benchmarkingom utvrđenih cijena u pomenutim državama.</p> <p>Cijene fiksne terminacije su godinama predmet regulacije, i regulatori u tim EU zemljama su ranijim analizama nametnuli obavezu troškovne orjentisanosti. Stoga se izvodi zaključak da su cijene fiksne terminacije ujednačene i generalno troškovno orjentisane.</p> <p>Cijene mobilne terminacije su poslednjih par godina predmet regulacije i kao što je u ERG-ovom dokumentu o principima implementacije i najboljoj praksi kod određivanja regulatornih</p>

			<p>obaveza na relevantnom tržištu mobilne terminacije konstatovano da postoje značajne razlike u nivou cijena mobilne terminacije od zemlje do zemlje, što je rezultat različitog pristupa u regulaciji.</p> <p>Odsustvo harmonizacije u regulaciji cijena mobilne terminacije uslovalo je potrebu uniformnog pristupa u regulaciji. Upravo iz tog razloga, ERG objavljuje na godišnjoj osnovi presjek (eng.snapshot) cijena mobilne terminacije i prosječnu cijenu iz 32 zemlje čije su cijene korišćene kao referentne vrijednosti, čime se nastoji olakšati regulatorima tranzicioni period do ciljnih, troškovno orjentisanih cijena na nivou EU zemalja.</p> <p>Agencija svojim pristupom ne zahtijeva ciljnu cijenu koja se predlaže u Preporuci Evropske komisije od 07.05.2009 godine o regulatornom tretmanu fiksnih i mobilnih terminacionih naknada, dakle, efikasnu čistu LRIC (eng.pure LRIC) cijenu, koja se obično kreće oko 3 eurocenti, nego je uzela u obzir sadašnje stanje u tim državama, pa čak i dodatnih 12 mjeseci za dostizanje predložene cijene, imajući u vidu potrebu da se ostavi operatorima dovoljno vremena da se prilagode regulatornom zahtjevu i imajući u vidu princip proporcionalnosti regulatorne obaveze.</p> <p>Takođe Agencija, želi uputiti Crnogorski Telekom na 15-ti Izvještaj Evropske komisije o razvoju elektronskih komunikacija u EU članicama (15th Progress report on the single european electronic communications market, gdje se ističe da su cijene terminacije poziva u mobilne mreže u stalnom padu od 2005. godine. Pri tome, pad u 2008.god. i 2009. god. je iznosio 14,8% i 18,4% respektivno, a prosječna cijena mobilne terminacije koja se odnosi na oktobar 2009. godine iznosi 6,71 Eurocenti/min.</p>
--	--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Komentari Telenora na Analizu relevantnog tržišta 7 (Pozivi koji završavaju u individualnim mobilnim mrežama – veleprodajni nivo)

Komentari na Poglavlje 3 (Analiza relevantnog tržišta)

Br.	Originalni tekst	Komentar Telenora	Komentar Agencije
28.		<p>Uocili smo da su u analizi korisćeni podaci koji nisu reprezentativni: u slućaju Telenora, kao reprezentativni, uzeti su korisćnicki paketi sa sasvim malim trzisnim ućescem mjereno brojem korisćnika, kao sto su postpaid tarifni paketi Sekunda i Prestige, tako da zakljucci iz ovako odabranih ulaznih podataka ne mogu biti relevantni za trzisnu analizu koja pretenduje da bude objektivna. Iii jos jedan karakteristican primjer, kod prikaza cijena za prepaid pakete: Prica paket ima on net cijenu 0.10 EUR, prvi minut, a kasnije je 0.03 EUR, po pozivu. U dokumentu je 0.03 EUR/min, sto tumacimo kao previd Agencije. Iz ovakve racunice kasnije se izvode dalekosezni i obavezujući zakljucci.</p> <p>U postpaidu, odabrani su paketi koji su medusobno neuporedivi, samim tim sto nije uzeta u obzir pretplata za pojedine pakete. Smatramo da je bilo neophodno za dobijanje boljeg uvida u analizu predmetnog trzista koristiti podatke 0 tarifnim paketima, kako za prepaid tako i za postpaid korisćnike, koji imaju veće ućesce u odnosu na ostale pakete, a svakako je bilo uputno konsultovati operatora u ovom dijelu.</p>	<p>Prilikom izrade Analiza, Agencija nije razmatrala sve pakete koje su operatori imali u svojim važećim ponudama. Cilj navođenja pojedinih paketa od strane Agencije je bio da se navede razlika u formiranju paketa, jer su u Mtel-u paketi formirani prema istom obrascu, tj. Cijene su iste prema svim mrežama, dok su ostali operatori imali razne kombinacije u tom periodu. Agencija je I dalje na stanovistu da zakljucci koji se tiću ovog segmenta u analizi nisu bili odlučujući, kako Telenor navodi, kod "izvođenja dalekoseznih i obavezujućih zaključaka."</p>

Komentari na Poglavlje 5 (Određivanje obaveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom)

Br.	Originalni tekst	Komentar Telenora	Komentar Agencije
29.	Agencija je u postupku određivanja cijene	Agencija je koristila cijene iz 32 evropske zemlje, ne uzimajući u obzir dosadasnju	Odsustvo harmonizacije u regulaciji cijena

	<p>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. Dokument ERG-a sadrži prikaz važećih cijena (eng.snapshot) terminacije poziva u mobilnim mrežama u 32 evropske zemlje.</p>	<p>regulaciju u istim zemljama, pa je moguće da je niska cijena u pojedinim zemljama posljedica istorijskih razloga u tim zemljama, tj. primjene "glide path" od ranije. Odabrane su 32 evropske države, međutim da je uporedna analiza ograničena na nas region, rezultati bi bili bitno drugaciji: treba uzeti u obzir kakve su cijene terminacije u Bugarskoj, Hrvatskoj, Grčkoj itd. Postavlja se pitanje: na osnovu čega Agencija očekuje da Crna Gora bude regionalni lider u obaranju cijene mobilne terminacije? Smatramo da analiza trzista treba da sadrži objašnjenje predloženog načina smanjenja cijena terminacije sa 10 na 8,5 pa 7,06 €/min i kojim kriterijumima se Agencija rukovodila predlaganjem ovakvog modela.</p> <p>Agencija bi trebalo da uzme u obzir specifičnosti crnogorskog trzista telekomunikacija i da ovu promjenu izvede na najbezbolniji način za sve učesnike na trzistu telekomunikacija. Naime, ovako nagli pad cijena mobilne terminacije doveste do pada prihoda operatora, što vjerovatno vodi nastojanjima da se povećaju prihodi u maloprodaji, što će na kraju osjetiti korisnici. Pad prihoda operatora znači i manje budžetskih prihoda za državu Crnu Goru na ime plaćenih poreza od operatora.</p> <p>Imajući u vidu naprijed navedeno, smatramo da treba primijeniti umjerenije smanjenje cijena terminacije koje neće dovesti do naglih poremećaja na trzistu. Smatramo da je smanjenje u prvoj godini od 15% previsoko polazeci od negativnih posljedica finansijske krize na crnogorsku privredu a time i na poslovanje operatora.</p>	<p>mobilne terminacije uslovljeno je potrebu uniformnog pristupa u regulaciji. Upravo iz tog razloga, ERG objavljuje na godišnjoj osnovi presjek (eng.snapshot) cijena mobilne terminacije i prosječnu cijenu iz 32 zemlje čije su cijene korišćene kao referentne vrijednosti, čime se nastoji olakšati regulatorima tranzicioni period do ciljnih, troškovno orjentisanih cijena na nivou EU zemalja.</p> <p>Agencija svojim pristupom ne zahtijeva ciljnu cijenu koja se predlaže u Preporuci Evropske komisije od 07.05.2009 godine o regulatornom tretmanu fiksnih i mobilnih terminacionih naknada, dakle, efikasnu čistu LRIC (eng.pure LRIC) cijenu, koja se obično kreće oko 3 eurocenti, nego je uzela u obzir sadašnje stanje u tim državama, pa čak i dodatnih 12 mjeseci za dostizanje predložene cijene, imajući u vidu potrebu da se ostavi operatorima dovoljno vremena da se prilagode regulatornom zahtjevu i imajući u vidu princip proporcionalnosti regulatorne obaveze.</p> <p>U pogledu komentara Telenora da je predloženo izuzetno veliko smanjenje cijene mobilne terminacije od 15%, želimo uputiti na 15-ti Izveštaj Evropske komisije o razvoju elektronskih komunikacija u EU članicama (15th Progress report on the single european electronic communications market, gdje se ističe da su cijene terminacije poziva u mobilne mreže u stalnom padu od 2005. godine. Pri tome, pad u 2008.god. i 2009. god. je iznosio 14,8% i 18,4% respektivno, a prosječna cijena mobilne terminacije koja se odnosi na oktobar 2009. godine iznosi 6,71 Eurocenti/min.</p> <p>Dakle, nivo mobilne terminacije koji predlaže Agencija još uvijek je relativno visok, uključujući i postupan <i>glidepath</i>.</p> <p>U kritici benchmarking pristupa Agencije u komentaru Telenora se sugeriše da benchmark</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

			<p>uzorak treba da predstavljaju zemlje regiona, a naročito Bugarska i Hrvatska. Međutim, u ovim državama su veoma izrazite stope smanjivanja cijene mobilne terminacije tokom 2009.godine i to: u Bugarskoj od 25% u toku jedne godine, a u Hrvatskoj je cijena umanjena za 14,5% Rješenjem Agencije u martu 2009.godine i dodatno umanjena za 16,7% na bazi sprovedene analize relevantnog tržišta.</p>
30.		<p>Uocili smo da Agencija nije koristila istu metodologiju u regulisanju fiksne i mobilne terminacije. Ovo je cudno, jer je trZiste mobilne telefonije konkurentnije i po broju operatora i po stopi penetracije (200%). Trziste fiksne telefonije je izrazito monopolisticko i Crnogorski Telekom ima dominantnu poziciju sa 99% trzista. Zbog svega navedenog je nejasno zasto Agencija ne uvodi FTRna nivou izracunatom u uporednoj analizi (benchmarku), kao sto je to uradila za mobilne mreze (0.0706 €/min rezultat u benchmarku i predlog za MTR), vec rezultat iz benchmarka od 0.086 €/min (EU prosjek) uvecava na 0.0107 €/min, sto je 25% vise od cijene dobijene uporednom analizom. Ako se uvodi princip poredjenja sa EU prosjekom, onda treba biti dosljedan, a ne od analize do analize mijenjati principe izbora grupe zemalja sa kojima se radi poredjenje. Izbor tih zemalja je nedosljedan i nelogican, pa su takvi i rezultati koji iz takvog izbora proisticu. Podsjećamo da je trenutna cijena FTR 0.027 €/min - 3 puta veca od uporednog podatka, dakle znatno vise nego u slucaju mobilne terminacije, gdje je razlika samo 30%. Predlazemo da se istovjetna metodologija koristi i za mobilnu i za fiksnu terminaciju. U ovom primjeru, koristeći podatke iz Analize, to bi znacilo da se uvede cijena od $0.0706+25\%=0.088$ za mobilnu terminaciju.</p>	<p>Svako relevantno tržište ima svoje specifičnosti koje je Agencija u postupku analize identifikovala i detaljno obrazložila, nakon čega je polazeći od utvrđenih aktuelnih i potencijalnih prepreka razvoju tržišne konkurencije, predložila odgovarajuće i proporcionalne regulatorne obaveze. Prema tome, situacija na relevantnim tržištima je različita i uticaj operatora sa značajnom tržišnom snagom na svakom od relevantnih tržišta je različit. Takođe, zaključci koji proizilaze iz analize jednog tržišta ne moraju da vrijede u slučaju drugih tržišta. Na kraju, ciljevi koje Agencija želi postići nadzorom cijena se razlikuju kod relevantnih tržišta. Naime, u slučaju određenih tržišta, Agencija regulacijom primjenjuje benchmarking kao prelazno rješenje do postizanja ciljnog nivoa cijena efikasnog operatora (troškovno orijentisane cijene), dok kod određenih relevantnih tržišta metodom regulacije cijena se nastoji promovisati infrastrukturna konkurencija. Analogno tome, primijenjeni metodi regulacije cijena korespondiraju specifičnostima relevantnog tržišta i ciljevima regulatorne politike na svakom od analiziranih tržišta.</p> <p>Cijene fiksne terminacije su godinama predmet regulacije, i regulatori u tim EU zemljama su ranijim analizama nametnuli obavezu troškovne orjentisanosti. Stoga se izvodi zaključak da su cijene fiksne terminacije ujednačene i generalno troškovno orjentisane.</p> <p>Cijene mobilne terminacije su poslednjih par godina predmet regulacije i kao što je u ERG-</p>

			<p>ovom dokumentu o principima implementacije i najboljoj praksi kod određivanja regulatornih obaveza na relevantnom tržištu mobilne terminacije konstatovano da postoje značajne razlike u nivou cijena mobilne terminacije od zemlje do zemlje, što je rezultat različitog pristupa u regulaciji.</p>
--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Komentari M:Tela na Analizu relevantnog tržišta 7 (Pozivi koji završavaju u individualnim mobilnim mrežama – veleprodajni nivo)

Komentari na Poglavlje 5 (Određivanje obaveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom)

Br.	Originalni tekst	Komentar M:Tela	Komentar Agencije
31.		<p>Svi dokumenti u slučaju kontrole cijena primjenjuju metod benčmarkinga . MTEL pozdravlja ovakvo opredjeljenje, obzirom ova metoda značajno pojeftinjuje troškove regulacije u odnosu na troškonvo određivanje cijene. Međutim, predlažemo da se pri banchmarkingu posmatraju i regulisani slučajevi koji su bliskiji crnogorskom slučaju po parametrima veličine tržišta, broja operatora strukture saobraćaja (izazvane turizmom) nacionalnog dohotka, konfiguracijom terena i slično. (Kipar, Malta) Takođe predlažemo da se pri benčmarkigu ne uzima prosti prosjek uzoraka, nego ponderisane vrednosti koje su diktirane otstupanjima crnogorskih parametara od prosjeka paremetara uzoraka bancmarkinga.</p> <p>Ako se benchmarking praktikuje kao mjera nadzora cijena, onda nema razloga nalagati mjeru razdvojenog računovodstva.</p>	<p>Agencija smatra da je benchmarking pristup koji se sugerije svim regulatorima Dokumentom ERG-a sa presjekom cijena mobilne terminacije i Preporukom Evropske komisije od 07.05.2009 godine o regulatornom tretmanu fiksnih upravo nesporan i optimalan pristup.</p> <p>Benchmark pristup je prelazno rješenje do primjene troškovno orijentisanih cijena od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom i najvjerojatnije neće biti trajni oblik regulacije cijena.</p> <p>Obaveza vođenja odvojenih računovodstvenih evidencija je obaveza koja se određuje i nameće vertikalno integrisanom operatoru. Mtel-u se ova obaveza ne određuje ni kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu terminacije poziva u fiksnoj mreži, ni kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu terminacije poziva u individualnim mobilnim mrežama.</p>
32.		<p>Takođe predlažemo da se, u cilju potsticaja razvoja konkurencije i efikasnosti regulacije , uvede princip po kojem bi se operatori koji u početnom periodu (npr 7 godina) ne prelaze određene pragove tržišnog učešća (npr 10%) u povezanim maloprodajnim uslugama, oslobađaju od kontrole veleprodajnih cijena terminacionih usluga , bez obzira na postojanje tržišne dominacije u terminaciji poziva u sopstvenu mrežu, a koja je uzrokovana samom prirodom pružanja usluge a ne tržišnom snagom operatora .</p>	<p>Status operatora sa značajnom tržišnom snagom na ovom relevantnom tržištu nije vezan za veličinu operatora, što je više puta konstatovano u preporuci Evropske komisije o relevantnim tržištima i Eksplanatornom memorandumu koji je prateći dokument uz Preporuku.U tom smislu, stav MTela nije tačan. Sa druge strane, asimetrija može biti samo privremenog karaktera, u slučaju manjih ekonomija obima za nove operatore.</p>

33.		<p>Mišljenja smo da Agencija mora uzeti u obzir različito tržišno učešće operatora i da je opravdano da se MTEL-u, koji ima najmanju ekonomiju obima usluge terminacije u mobilnu mrežu, odobri mogućnost formiranja asimetrične cijene terminacije, sa dozvoljenim stepenom asimetrije do 20 %. Stepem asimetrije bi MTEL, po svojem nahođenju, mogao da primijeni, zavisno od svoje marketinške politike.</p>	<p>Agencija je u Analizi tržišta br. 7 dala obrazloženje za primjenu simetričnih cijena terminacije poziva u individualnu mobilnu mrežu. Pored onoga što je već navedeno, Agencija želi da dodatno obrazloži svoj predlog. Naime, preporukom Evropske Komisije o regulatornom tretmanu tarifa za terminaciju poziva u fiksne i mobilne mreže u EU, od 7. Maja 2009. godine (COMMISSION RECOMMENDATION of 7 May 2009 on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU) se navodi da Nacionalna regulatorna tijela treba da odrede tarife za terminaciju poziva koje su zasnovane na troškovima efikasnog operatora, što znači da te tarife treba da budu simetrične (tačka 1. preporuke). Kao izuzetak od navedenog pravila se navodi mogućnost postojanja asimetričnih tarifa za terminaciju poziva u mobilne mreže, u tranzicionom periodu koji ne može biti duži od 4 godine od ulaska na tržište novog operatora kako bi dostigao minimum efikasnosti (tačka 10. Preporuke). Pri tome se može razumno predvidjeti da se u period od 3 do 4 godine poslije ulaska na tržište dostigne tržišni udio između 15 – 20% , na koji način novi operator dostiže minimum efikasnosti (tačka 17. Uvoda preporuke).</p> <p>S obzirom na prethodno navedeno, Agencija smatra da asimetrija tarifa za mobilnu terminaciju nije opravdana, s obzirom da je Mtel počeo sa radom prije više od 3 godine i da ima tržišno učešće koje je veće od 20%, a što je u skladu sa Preporukom Evropske Komisije.</p> <p>Takođe je neprihvatljiv predlog, da u slučaju bilo kakve asimetrije tarifa za terminaciju poziva Mtel po svojoj volji može da mijenja te cijene. Kako je prethodno navedeno, čak i u slučaju dozvoljavanja bilo kakve asimetrije tarifa za terminaciju poziva, rok primjene asimetrije treba da bude ograničen i kontrolisan od strane Agencije.</p>
-----	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------